

**CARACTERIZACION DE UN EMPRESARIO. CASO DE LA VIDA DE ABEL  
ZABALETA**

**KATHERINE CAMPO FUENTES**

**FACULTAD DE ECONOMIA Y NEGOCIOS  
PROGRAMA DE ADMINISTRACION DE EMPRESAS  
CARTAGENA DE INDIAS D.T. Y C.**

**2011**

**CARACTERIZACION DE UN EMPRESARIO. CASO DE LA VIDA DE ABEL  
ZABALETA**

**KATHERINE CAMPO FUENTES**

**Trabajo de investigación presentado para optar por el título de  
ADMINISTRADORA DE EMPRESAS**

**Asesor:**

**NETTY CONSUELO HUERTAS**

**UNIVERSIDAD TECNOLOGICA DE BOLIVAR  
FACULTAD DE ECONOMIA Y NEGOCIOS  
PROGRAMA DE ADMINISTRACION DE EMPRESAS  
CARTAGENA DE INDIAS D.T. Y C.**

**2011**

**Nota de aceptación**

---

---

---

---

---

---

---

**Firma del presidente del jurado**

---

**Firma del jurado**

---

**Firma del jurado**

Cartagena de Indias D.T y C., Noviembre de 2011

## AUTORIZACIÓN

Yo, **Katherine Campo Fuentes** identificado con cédula de ciudadanía # 1.143.336.602 de Cartagena, autorizo a la UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE BOLÍVAR para hacer uso del trabajo de grado titulado “**CARACTERIZACION DE UN EMPRESARIO. CASO DE LA VIDA DE ABEL ZABALETA**” y publicarlo en el catálogo On-line de la biblioteca.

*Katherine Campo Fuentes*

---

**Katherine M. Campo Fuentes**

**C.C. # 1.143.336.602 de Cartagena**

Señores:

**COMITÉ CURRICULAR**

**PROGRAMA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

**UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE BOLÍVAR**

Ciudad.

Presento a consideración el *trabajo de investigación* titulado:  
**“CARACTERIZACION DE UN EMPRESARIO. CASO DE LA VIDA DE ABEL ZABALETA”**, como requisito para optar el título de Administrador de Empresas.

Cordialmente,

*Katherine Campo Fuentes*

---

**Katherine M. Campo Fuentes**

**C.C. # 1.143.336.602 de Cartagena**

## TABLA DE CONTENIDO

<b>INTRODUCCIÓN</b> .....	7
<b>0 DISEÑO DEL TRABAJO</b> .....	8
0.1 Identificación del problema .....	8
0.2 OBJETIVOS.....	12
0.2.1 Objetivo general .....	12
0.2.2 Objetivos Específicos. ....	12
0.3 JUSTIFICACION .....	13
0.4 ANTECEDENTES DE INVESTIGACIÓN. ....	14
0.5 METODOLOGIA DEL TRABAJO .....	17
0.5.1 Tipos de fuentes .....	17
0.5.2 Tipo de trabajo .....	17
0.5.3 Metodología .....	18
0.5.4 Plan de trabajo .....	19
<b>1 COMERCIO AL POR MAYOR Y AL DETAL</b> .....	21
<b>2 RESUMEN BIOGRAFICO DE ABEL ZABALETA</b> .....	30
<b>3 LA PERSONA QUE HAY DETRÁS DEL EMPRESARIO</b> .....	40
<b>4 EL EMPRESARIO Y SUS EMPRESAS</b> .....	44
4.1 DISTRIBUIDORA LA PRINCESA.....	44
4.2 CONTEXTUALIZACION DE LA VIDA DE ABEL ZABALETA .....	46
4.3 ANALISIS POR ÁREAS DE ESTUDIO.....	48
<b>5 CONCLUSIONES</b> .....	54
<b>6 BIBLIOGRAFÍA</b> .....	56
<b>7 ANEXO</b> .....	57

## INTRODUCCIÓN

Este es un trabajo de investigación que muestra como son creadas y desarrolladas las empresas con solo una idea, pro-actividad y gran dedicación. En este capítulo se narra cada una de las experiencias de un empresario como Abel Zabaleta Figueroa, las cuales se recolectaron a través de entrevistas utilizadas como instrumento principal para la recopilación de información, ellas fueron inicialmente plasmadas en papel para su posterior construcción en el presente trabajo.

El presente proyecto reproduce la metodología propuesta por el profesor de la Universidad de los Andes, Carlos Dávila, la cual se encuentra fielmente recopilada en el libro *Perfil Biográfico de un empresario inmigrante a Colombia: Antoni Pacini*, de un estudiante de Maestría en Administración quien también la usó para realizar su proyecto de grado. En consecuencia, empleando el mismo método, aquí se analiza la vida como empresario de Abel Zabaleta Figueroa, quien con su experiencia demuestra que la perseverancia, constancia y dedicación conllevan a la construcción de grandes metas.

## 0 DISEÑO DEL TRABAJO

### 0.1 Identificación del problema

La historia empresarial colombiana propone un recorrido por cada una de las etapas del desarrollo económico y social de las áreas que la conforman, todo esto con el fin de estudiar tanto las características de empresas como la de sus empresarios, sus nuevos retos, proyecciones y cómo asumen los cambios que se presentan en el entorno; buscando con esto la visualización de las empresas como motor de vital importancia para el desarrollo económico, productivo y social.

Por otra parte, Turbaco es un municipio colombiano localizado en el departamento de Bolívar, ubicado a solo 10 kilómetros de la ciudad de Cartagena. Su nombre proviene de los conquistadores que encontraron tierra adentro de Calamarí<sup>1</sup>, posterior asiento de Cartagena.

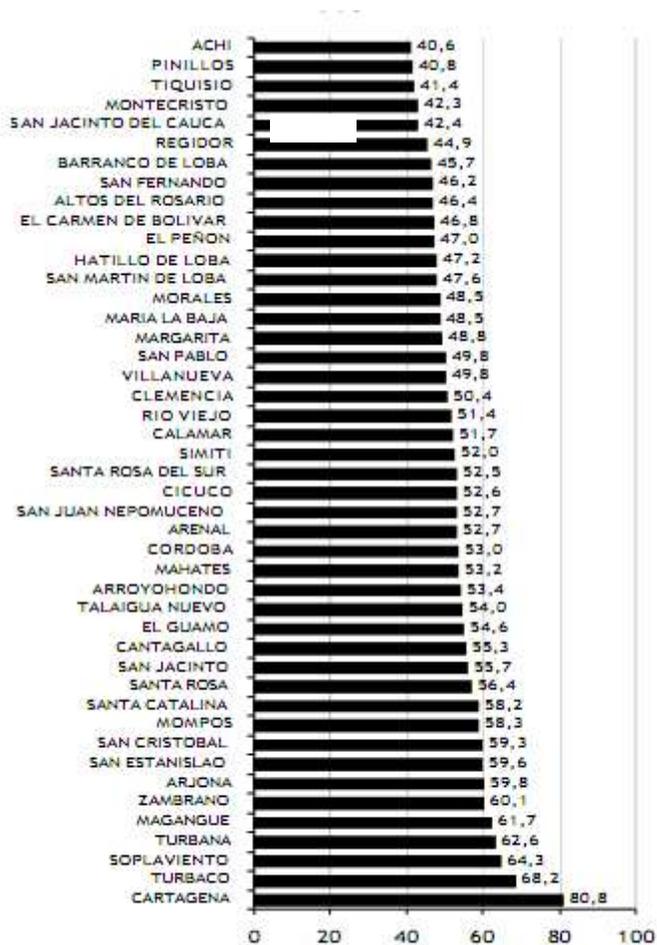
Este municipio se ha convertido en un lugar que ofrece una gran oportunidad para la creación de empresas por representar un excelente campo de ingresos a través de la satisfacción de las necesidades que poseen los lugareños, y a su vez por ser una población rodeada de frondosa vegetación y gran número de tierras propicias para el cultivo. Turbaco ha demostrado un crecimiento representativo frente a otros municipios, convirtiéndose no solo en un buen lugar para vivir sino también para formar negocios.

En efecto, observando la gráfica 1, se puede encontrar que aunque en Bolívar, Turbaco se encuentra en segundo lugar, luego de Cartagena, en cuanto al Índice de Condiciones de Vida, aún existe un camino por recorrer, pues son doce puntos básicos la diferencia de las dos principales ciudades del departamento.

---

<sup>1</sup> Calamarí zona que poseía asientos de una población indígena de la familia Caribe, conocida con el nombre de Calamarí o Calamar. En la cual para el año de 1533 fue fundada la actual Cartagena.

**Gráfica 1. Índice de Condiciones de Vida (ICV) Municipios de Bolívar**



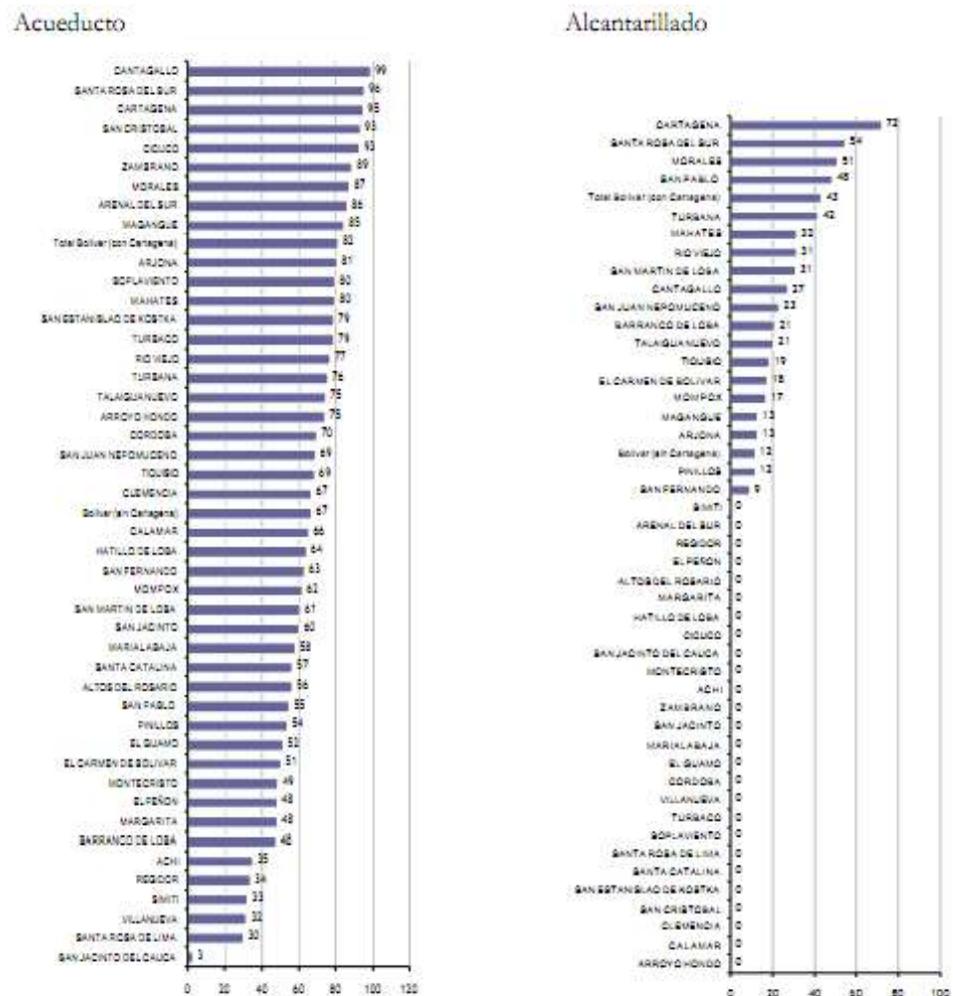
Fuente: PNUD-DNP, con base en Sisbén.

En la actualidad se vienen desarrollando proyectos en el municipio de Turbaco porque es un lugar con muchas necesidades insatisfechas, pues no cuenta con un buen servicio de agua y luz en muchos barrios<sup>2</sup>, así como también presenta problemas en cuanto a la movilidad vehicular. Lo anterior, también convierte a este lugar en un sitio con grandes oportunidades de crecimiento debido a la alta demanda de productos y servicios de mayor calidad y accesibilidad.

<sup>2</sup> [http://www.asivamosensalud.org/index.php?option=com\\_vector&task=map&Itemid=61](http://www.asivamosensalud.org/index.php?option=com_vector&task=map&Itemid=61)

A continuación, en la gráfica 2 se puede ver que solo para el 2005 Turbaco contaba con una cobertura de acueducto de 79 y de alcantarillado 0.

**Gráfica 2. Cobertura de acueducto y alcantarillado, Bolívar (2005)**



Fuente: Secretaría de Agua Potable y Saneamiento Básico de Bolívar.

Cinco mejores en acueducto: Cantagallo, Santa Rosa del Sur, Cartagena, San Cristóbal y Cicuco.  
 Cinco peores: San Jacinto del Cauca, Santa Rosa de Lima, Villanueva, Simití y Regidor.  
 Cinco mejores en alcantarillado: Cartagena, Santa Rosa del Sur, Morales, San Pablo y Turbana.  
 Cinco peores: 26 de 45 municipios no tienen cobertura de alcantarillado.

Por tal motivo es común que personas con espíritu emprendedor como Abel Zabaleta Figueroa vean en Turbaco un gran lugar para formar empresa, con el fin de propiciar las mejores relaciones con los municipios vecinos, con la firme intención de encontrar en ellos unos buenos socios o aliados con quienes unir esfuerzo que les permitan fortalecer el desarrollo regional, de manera que a nivel empresarial y a través de la integración se pueda salir adelante explotando al máximo las potencialidades de cada uno tras el logro de los objetivos que se acuerden.<sup>3</sup>

Teniendo siempre en mente por un lado que el empleo es el principal vehículo hacia el desarrollo de un municipio, y por otro, las situaciones de pobreza y desempleo son causas generadoras de inseguridad y violencia, es necesario continuar ofreciendo incentivos especiales para los inversionistas que se instalen en ese territorio a cambio de puestos de trabajo para los Turbaqueros.<sup>4</sup>

En tal sentido, interesa a este proyecto de investigación conocer en profundidad cuáles son las características de las personas que a pesar de circunstancias adversas ven la posibilidad de ayudar a otros a través del montaje y la creación de empresas para satisfacer no solo las necesidades propias sino también, y quizás lo más importante de las personas que les rodean. Es por lo anterior, que la pregunta que se pretende resolver con este trabajo es ¿Cuál es el perfil del empresario Abel Zabaleta Figueroa y cuáles son las motivaciones que le ha llevado a construir empresa en el municipio de Turbaco, Bolívar?

---

<sup>3</sup> [http://www.turbaco-bolivar.gov.co/apc-aa-files/62333833303565306239376464313862/PROGRAMA\\_DE\\_GOBIERNO.pdf](http://www.turbaco-bolivar.gov.co/apc-aa-files/62333833303565306239376464313862/PROGRAMA_DE_GOBIERNO.pdf)

<sup>4</sup> [http://www.turbaco-bolivar.gov.co/apc-aa-files/62333833303565306239376464313862/PROGRAMA\\_DE\\_GOBIERNO.pdf](http://www.turbaco-bolivar.gov.co/apc-aa-files/62333833303565306239376464313862/PROGRAMA_DE_GOBIERNO.pdf)

## **0.2 OBJETIVOS**

### **0.2.1 Objetivo general**

Analizar la vida del empresario Abel Zabaleta Figueroa, estudiando su comportamiento y los factores que han influido y lo han llevado a consolidar su organización empresarial, mediante la recopilación de su historia de vida a través de testimonios propios o de personas cercanas, dimensionando el papel de un empresario y reuniendo las enseñanzas de la vida empresarial.

### **0.2.2 Objetivos Específicos.**

- Analizar el sector de víveres y abarrotes en el municipio de Turbaco – Bolívar al cual pertenece Abel Zabaleta Figueroa para identificar la influencia de estos en la toma de decisiones del empresario.
- Describir las experiencias de Abel Zabaleta Figueroa para estudiarlas y analizarlas, y sentar bases que puedan servir a futuros empresarios.
- Analizar al empresario Abel Zabaleta Figueroa en cada una de las áreas establecidas por Carlos Dávila: conducta económica, el empresario y su relación con el Estado, el perfil socioeconómico, estilo de vida y la mentalidad e ideología.

### **0.3 JUSTIFICACION**

El creciente desarrollo que ha venido teniendo el municipio de Turbaco ha traído consigo el interés de verificar el perfil de empresarios para de esta manera lograr identificar características que sirvan como referencia al desarrollo del empresariado de la región, aunque cada persona piensa, siente y actúa de forma distinta lo que se desea es formar un modelo a seguir y que a su vez ayude a estimular a otros para identificarse como empresarios. Para esto es clave observar el perfil empresarial de personas de distintas regiones con el fin de encontrar una posible solución a la problemática de la falta de motivación hacia la creación e innovación de nuevas ideas de negocios, y de dicha información crear conciencia y entusiasmo sobre la competencia sana y la innovación en las ideas de negocio.

Otro punto importante a tener en cuenta y que justifica este proyecto es el mercado en el que se desenvuelve dicha idea innovadora, en este caso se hace referencia a una distribuidora y supermercado. Si bien las tiendas tradicionales siguen siendo utilizadas masivamente tanto por las amas de casa como por los individuos para realizar alguna compra de alimentos procesados, su importancia recae en la necesidad del abastecimiento semanal o por períodos mayores, de productos de consumo corriente.

Pero se debe saber que la mayor variedad de productos, que brinda la posibilidad de elegir es un factor que atrae a las personas hacia la gran superficie a unos consumidores que son cada vez más selectivos y exigentes. Por otra parte, los compradores urbanos valoran en mayor medida una compra individual, de acceso inmediato al producto, sin la intervención de un vendedor.

Para la formación de dicho modelo a seguir es necesario realizar un exhaustivo recorrido por la vida de un empresario exitoso como Abel Zabaleta Figueroa, con el fin de motivar a la innovación, sana competencia y determinar la gran

importancia de cada empresario en los negocios. Todo esto con el fin de ayudar a la solución de la tan popular pregunta, si un empresario nace o se hace.

#### **0.4 ANTECEDENTES DE INVESTIGACIÓN.**

Distintos estudios se han enfocado desde hace mucho tiempo en los orígenes y formación de empresarios en las distintas regiones colombianas, empresarios extranjeros (inmigrantes en Cartagena y Barranquilla), las elites empresariales y políticas contemporáneas. De dicho estudio ha resultado la publicación de 15 libros en Colombia, de los cuales se encuentran tres en el exterior, tres tesis doctorales en Estados Unidos e Inglaterra, nueve capítulos en libros extranjeros y ocho en libros nacionales.<sup>5</sup>

Crear empresa y hacer fortuna es un reto particularmente difícil, sin embargo, hay fuerzas crecientes que están llevando a más personas a considerar esa alternativa. La primera es la insatisfacción con lo que se hace, o con ser empleado, y con la esperanza de querer algo más de la vida y de dejar a sus sucesores un mejor porvenir.<sup>6</sup>

Entre los más sobresalientes empresarios colombianos se puede encontrar al señor Alfonso Ávila, fundador de Aero-República, el cual encontró su oportunidad de ser empresario cuando un grupo de inversionistas interesados en montar una empresa de aviación le ofrecieron la posibilidad de ser socio, por tener el perfil profesional exacto que estaban buscando. Luego de un largo tiempo consiguió llevar a un feliz término el proceso de negociación en el que vendió más del 80% de la aerolínea a la panameña COPA, pero sin dejar de dirigir la empresa.

---

<sup>5</sup> Asociación Colombiana de Historia Económica  
[http://www.ache.org.co/Grupo de Historia y Empresariado.html](http://www.ache.org.co/Grupo_de_Historia_y_Empresariado.html)

<sup>6</sup> Empresarios Exitosos después de los 40. Atalpa

Otro claro ejemplo, es el del fundador de almacenes ÉXITO S.A, Gustavo Toro Quintero, un humilde campesino que llegó de un pequeño municipio, Tiribí (Antioquía) a Medellín (la capital del departamento) a sus 21 años -en marzo de 1949-. En ese mismo año almacenes EXITO S.A. abre sus puertas en Medellín en un local de 4 metros cuadrados y con un capital de quince mil pesos. En aquel entonces ofrecía retazos, saldos y cobijas, bajo el lema: "*Comprar bien, para vender bien y pagar bien*". Muy pronto Gustavo fue ampliando sus instalaciones hasta ocupar a mediados de la década del 60 una manzana entera del populoso sector de Guayaquil en Medellín. Con el transcurrir de los años ALMACENES EXITO se ha convertido en una compañía del comercio al detal en Colombia que cuenta con una plataforma de 260 puntos de venta, entre los que se encuentran hipermercados (con la marca EXITO), supermercados (Carulla y POMONA) y tiendas de descuento (Bodega Surtimax), entre otros (Ley, Home Mart, etc.). En la actualidad, el Grupo Casino<sup>7</sup> es el socio mayoritario. Su principal competidor es la cadena de hipermercados de origen francés Carrefour.<sup>8</sup>

Además en estos antecedentes de investigación se puede traer a colación la teoría empresarial, que se basa principalmente en referencias realizadas por ilustres autores identificando sus ideales y experiencias de vida, que en algunas ocasiones sirven de ejemplo para muchos ayudándolos en la búsqueda de ser empresario exitoso. Esta información presentada a continuación es fruto del trabajo de Álvaro José Ferro Osuna, en su libro perfil biográfico de un empresario inmigrante a Colombia, Antonio Pacini (1931 - ), y esta a su vez fue tomada del trabajo de tesis de Juan Carlos Rubio sobre la historia del empresario colombiano, Nemesio Camacho. Dicha información será utilizada para aplicarla a la vida de

---

<sup>7</sup> El **Grupo Casino** es un conglomerado francés con más de 10.116 tiendas en todo el mundo. Es una transnacional (empresas que no solo se constituyen en su país de origen) presente por lo menos en 14 países del mundo, entre ellos 5 de América latina y se dedica a las ventas minoristas.

<sup>8</sup> Fuente: <http://deloempcolombianas.blogspot.com/> . Historia de Empresas Colombianas por Empresarios Antioqueños.

Abel Zabaleta Figueroa. A continuación se mostrará una tabla de teorías y autores donde se relaciona el desempeño e interés que según ellos motiva a un empresario.

**Tabla 1. Autores y postulados de motivación empresarial**

Autor	Postulación
Adam Smith	El empresario se caracteriza por asumir riesgos. Su beneficio está en función del interés sobre el capital.
J. S. Mill	Añade a los comentarios de Adam Smith el hecho de que el empresario obtiene beneficio en función del nivel de riesgo que asume, el tiempo y el trabajo que invierte y su interés personal.
Valdaliso y López	El empresario busca el beneficio personal. La reducción de incertidumbre se consigue mediante la creación de estructuras de acopio y procesamiento de información.
A. Marchall y J. Clark	Un empresario se caracteriza por su capacidad organizadora como factor productivo compuesto por capital, así como por su capacidad de administrarlo y combinarlo.
F. Knight	El empresario y la empresa son los únicos factores de producción, ya que la tierra, el trabajo y el capital son solamente los medios de producción. El empresario obtiene su beneficio al asumir el riesgo. Las habilidades del empresario son innatas y pueden ser mejoradas mediante la experiencia y el estudio. La habilidad es disminuir incertidumbre para reducir riesgo. El elemento diferenciador entre el gerente es conocimiento perfecto del presente y del futuro así como las funciones que desarrollan.
I. M. Kirzner	El empresario es aquel que está atento a las oportunidades de beneficio y las aprovecha. El beneficio se obtiene al utilizar y aprovechar información escasa.

Fuentes: Juan Carlos Rubio. Nemesio Camacho, empresario y político, 189 – 1929. Trabajo de pregrado, facultad de Administración, Universidad de los Andes. Bogotá, 2002.

Cecilia Salgado, Juan Fernando Cárdenas. Perfil biográfico de un gran gerente: Jorge Cárdenas Gutiérrez. Trabajo de grado EMBA. Facultad de Administración, Universidad de los Andes. Bogotá, 2002.

Paulina Caicedo. Perfil biográfico de un gran gerente: Jaime Bueno Miranda (KPMG). Trabajo de pregrado, Facultad de Administración, Universidad de los Andes. Bogotá, 2003.

## **0.5 METODOLOGIA DEL TRABAJO**

Entre la información contenida dentro de este proyecto investigativo el cual es una descripción analítica de un empresario; se encontrará en su desarrollo la identificación del empresario a entrevistar, los instrumentos de recolección de información que serán aplicados tanto al empresario como a su familia para una mejor captación de información sobre cada una de las experiencias de este personaje, luego de esto es necesario revisar, analizar, depurar y unificar la información obtenida para tener conclusiones claras de los entrevistados, y así finalmente proseguir a la redacción de la vida del empresario.

### **0.5.1 Tipos de fuentes**

Como fuentes primarias se tendrá en cuenta al empresario, su familia y colaboradores; mediante entrevistas tanto al directo implicado como a las personas con las que más tiene contacto, para luego analizar, clasificar, ordenar y recopilar los aspectos más importantes que han motivado el transcurrir de vida como empresario.

### **0.5.2 Tipo de trabajo**

Este es un tipo de trabajo descriptivo porque en él se informan los factores que han influido en la vida de Abel Zabaleta para que se haya convertido en un empresario, además de describir se puede considerar conjuntamente un trabajo analítico debido a que se consideran las variables que han intervenido de acuerdo con las áreas de análisis propuestas por Carlos Dávila, que más adelante se analizarán en detalle.

Por otra parte, se puede considerar que es un trabajo de corte tanto cualitativo como cuantitativo, pues se presentarán algunos datos estadísticos obtenidos y cifras económicas que demuestran la situación del municipio de Turbaco, datos que unidos a las percepciones y descripciones cualitativas, pueden contribuir a la definición del perfil empresarial de un empresario de la Costa Caribe.

### 0.5.3 Metodología

La metodología que se ha utilizado en este proyecto de investigación es la plasmada por, Carlos Dávila, la cual explica de forma simplificada cómo analizar el perfil biográfico de un empresario, y que se encuentra especificada en detalle en el siguiente cuadro.

**Tabla 2. Áreas de análisis del perfil de un empresario**

<p><b>1. Conducta Económica</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1.Contexto</li> <li>2.De negociante a empresario industrial</li> <li>3.Mercado en el que opera</li> <li>4.Acumulacion de capital</li> <li>5.Combinacion y coordinación de factores de producción</li> <li>6.Creacion de empresas</li> <li>7.Alerta y respuesta de oportunidades</li> <li>8.Manejo de información</li> <li>9.Innovacion</li> </ol>	<p><b>1. Conducta Económica</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>11.Creacion/Destrucción de mercados</li> <li>12.Formacion de redes comerciales</li> <li>13.Conexiones con el mercado internacional</li> <li>14.Gestion y organización para maximizar eficiencia</li> <li>15.Manejo de crédito</li> <li>16.Actividades bancarias</li> <li>17.Destino de excedentes de capital</li> <li>18.Moralidad en los negocios</li> </ol>
<p><b>2. Empresario y estado</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Antecedentes, trayectoria. Política familiar</li> <li>2.Participacion en elecciones</li> <li>3.Financiacion de campañas políticas</li> <li>4.Desempeño en cargos de elección popular</li> <li>5.Desempeño en cargos públicos por nombramiento en rama jurídica</li> <li>6.Direccion de grupos políticos(partidos)</li> </ol>	<p><b>2. Empresario y estado</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>7.Financiamiento del estado</li> <li>8.Contratista del estado</li> <li>9.Utilizacion de concesiones estatales</li> <li>10.Promocion/Gestión de asociaciones de empresarios</li> <li>11.Cabildeo ante estado</li> <li>12.Promocion de movimientos sociales, cívicos y fundaciones</li> </ol>

<p><b>3. Perfil socioeconómico</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Origen social</li> <li>2. Estatus social</li> <li>3. Movilidad social intergeneracional</li> <li>4. Individuo o familia empresarial</li> <li>5. Origen extranjero</li> <li>6. Movilidad geográfico-regional</li> <li>7. religión</li> <li>8. Incorporación a la actividad empresarial (edad)</li> </ol>	<p><b>3. Perfil socioeconómico</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>9. Formación como empresario: educación, experiencia, entrenamiento</li> <li>10. Socialización en la actividad empresarial</li> <li>11. Origen de la riqueza</li> <li>12. Patrimonio individual</li> <li>13. Motivos de la actividad empresarial</li> <li>14. Personalidad: características</li> </ol>
<p><b>4. Estilo de vida</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Papel de los negocios dentro de su vida</li> <li>2. Cosmopolitanismo/Parroquianismo</li> <li>3. Estilo de dominación y de dirección</li> </ol>	<p><b>4. Estilo de vida</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>4. Frugalidad/Consumo derrochador</li> <li>5. Uso del tiempo libre</li> <li>6. Capital social y cultural</li> </ol>
<p><b>5. Mentalidad/Ideología</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Confianza</li> <li>2. Viveza. Reglas de juego</li> <li>3. Visión: a corto y largo plazo</li> </ol>	<p><b>5. Mentalidad/Ideología</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>4. Ideología respecto a: Papel del estado en el desarrollo económico, competencia, innovación, riesgo, instituciones, etc.</li> </ol>

(Fuente: Carlos Dávila. Esquema conceptual para el análisis del empresario. Facultad de Administración, Universidad del los Andes, 2000. (Sacado del libro Álvaro José Ferro Osuna, Perfil biográfico de un empresario inmigrante a Colombia: Antonio Pacini (19)

#### 0.5.4 Plan de trabajo

- **Revisión bibliográfica:** Se examinó la información histórica de Abel Zabaleta Figueroa en diferentes espacios de tiempo vividos, documentos de la empresa, páginas Web, monografías de casos parecidos, entre otros.
- **Diseño de instrumento de recolección de información:** Se aplicaron distintos métodos de recolección como entrevistas, investigación en documentos históricos de la empresa, anécdotas familiares, visita al diario transcurrir de la empresa, todo esto con el fin de obtener toda la información necesaria para el buen desarrollo del proyecto.

- **Entrevistas:** Se realizó la recolección de información de la empresa, histórica tanto de la vida como de su formación empresarial.
- **Análisis descriptivo:** Luego de la recopilación de toda información del empresario, como paso siguiente se estructura la misma en cada una de las áreas especificadas en el libro de Carlos Dávila, para de esta manera el lector tenga la posibilidad de acceder a las experiencias y conocimientos a tener en cuenta para su futuro como empresario, y a su vez identifique de forma más clara y precisa las vivencias encontradas en los esquemas conceptuales.
- **Estructura del caso:** Introducción de la obra donde se establece el propósito y los objetivos de la obra, descripción general del empresario, ejemplos de la vida empresarial de Abel Zabaleta Figueroa, conducta económica, estilo de vida, ideología, análisis y conclusiones.

	17- Mar	18- Mar	22- Mar	31- Mar	05- Abr	28- Abr	29- Abr	30- Abr	03- May	23- Jun	24- Jun	25- Jun	28- Jun	30- Jun	31- Jun	1- Jul
Revisión Bibliográfica	■	■	■													
Diseño de instrumento de recolección de información				■	■											
Entrevistas						■	■	■	■	■	■	■				
Análisis descriptivo								■	■	■	■	■	■			
Escritura del caso												■	■	■	■	■

## 1 COMERCIO AL POR MAYOR Y AL DETAL

La expansión de los supermercados y en especial los denominados grandes supermercados (que poseen cinco o más cajas de salida), permiten la entrada de estos formatos modernos en zonas urbanas y en poblaciones que no alcanzan el tamaño crítico para la implantación de hipermercados. La cercanía, junto con los precios, amplitud de oferta, constituye la ventaja competitiva de estos establecimientos. El desarrollo de empresas y supermercados con una base de expansión urbana, les permite gozar de las economías de escala y poder de mercado, características de las grandes superficies.



Colombia ha tenido desde los inicios un comercio minorista altamente competitivo, aún cuando el avance de los supermercados e hipermercados ha sido muy importante en los últimos años, lo que comúnmente se conoce como tiendas de barrio capturan todavía el 50% del mercado.

Esta evolución ha significado un mayor poder de negociación de los distribuidores frente a los fabricantes, el cual se traduce en los denominados productos con marca del distribuidor, en la negociación de los espacios de venta de los productos, condiciones de pago, etc., alterando, y en algunos casos invirtiendo, la relación tradicional de poder del fabricante sobre el distribuidor.

Claros indicadores encontrados desde 1990 a nivel nacional en el Censo Económico realizado se puede destacar que el 56,3% de las unidades de negocios del país se dedicaban a la actividad comercial, es decir, 563.000 establecimientos de las 1.001.398 unidades censadas, los cuales ocupaban el 33,7% del empleo nacional. Al comercio minorista se dedicaban el 85,6% de los establecimientos censados, en los cuales trabajaba el 70,8% del personal ocupado en el sector, para un promedio de 1,95 personas por establecimiento, siendo esta actividad la que mejor explica el carácter de pequeño negocio, bajos volúmenes transados, manejo unipersonal y la gran dispersión de empresas y diversificación de actividades.

Al comercio mayorista y de gran distribución se dedicaban el 6,6% de las unidades censadas, ocupando el 16,3% del personal para un promedio de 5,8 personas por establecimiento, superior al promedio sectorial en razón de los mayores volúmenes transados. El tercer gran sector es el de venta, reparación y mantenimiento de vehículos, a los que se dedicaban el 7,8% de las unidades censadas y el 12,9% del personal ocupado, con un promedio de personal por

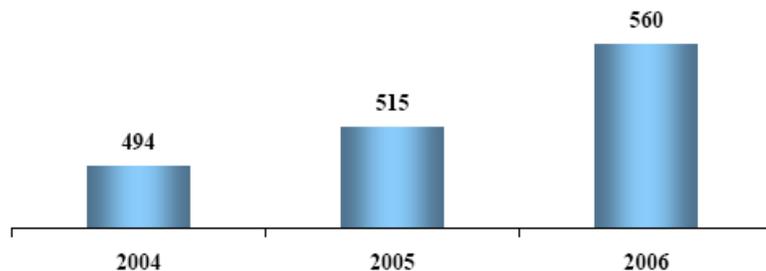
establecimiento de 3,88, concentrado en labores de mantenimiento y reparación, en las que se requiere mayor diversidad de personal.<sup>9</sup>

Por otra parte, se encuentra información emitida por Confecamaras en 1998 sobre el comercio al por mayor, en la que se indica que aún cuando predominan los establecimientos con menos de 5 personas, los cuales poseen un 84,2%, mientras el conjunto del comercio minorista es de pequeños locales (95,7%), con mayor presencia de tiendas de alimentos (98,4%), almacenes de ropa (95,8%), misceláneas (98,6%) y droguería (96,5%).

Para ese mismo año el comercio minorista concentraba el 80,4% del empleo total, y el mayorista el 19,6% restante, lo que supone un avance del detallista.

A continuación se muestra la creciente evolución que se ha venido presentando en tema de supermercados en Colombia. En la gráfica 3, sobre el número total de almacenes de grandes superficies se observa un crecimiento del 13,36% en tan solo dos años, pasando de 494 en el 2004 a 560 en el 2006.

**Gráfica 3. Número Total de Almacenes en las Grandes Superficies**



Fuente: Revista Dinero y Almacenes Exito

<sup>9</sup> Tomado del Archivo Comercio y Distribución en Colombia.  
<http://www.fenalco.com.co/sites/default/files/blog/COMERCIO%20Y%20DISTRIBUCI%C3%93N%20en%20Colombia.pdf>

En cuanto a la estructura empresarial del municipio de Turbaco se refiere, según información suministrada por el Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE), este municipio para el año 2005 registraba una población de **63.450** habitantes en su totalidad, repartidos de la siguiente forma:

- En la cabecera municipal **58.134** habitantes
- En la zona rural **5.316** habitantes.

Con una tasa de crecimiento de **2,52%** a **2,64%**.

Para el año 2010 como se registra en la grafica 4, de proyección del DANE, la población del municipio de Turbaco es de **67.349** habitantes en su totalidad. Distribuidos de la siguiente manera:

- En la cabecera municipal **62.069** habitantes.
- En la zona rural cuenta con **5.280** habitantes.

#### Gráfica 4.

AÑO	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
<b>CABECERA</b>	57.714	58.572	59.413	60.279	61.174	62.069	63.006
<b>RESTO</b>	5.332	5.319	5.308	5.297	5.288	5.280	5.273
<b>TOTAL</b>	63.046	63.891	64.721	65.576	66.462	67.349	68.279

Fuente: DANE 2005

Para el año 2007 el Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE) realiza un cálculo de población proyectada para un horizonte de 10 años con el objeto de tenerlo en cuenta para el desarrollo del municipio.

## Gráfica 5.

Tabla 18. Población proyectada para la Actualización del PGIRS 2010.

<b>AÑO</b>	<b>TOTAL</b>	<b>CABECERA</b>	<b>RESTO</b>
<b>2010</b>	67.349	62.069	<b>5.280</b>
<b>2011</b>	68.279	63.006	<b>5.273</b>
<b>2012</b>	69.228	63.962	<b>5.266</b>
<b>2013</b>	70.190	64.929	<b>5.261</b>
<b>2014</b>	71.173	65.915	<b>5.258</b>
<b>2015</b>	72.168	66.913	<b>5.255</b>
<b>2016</b>	73.179	67.926	<b>5.253</b>
<b>2017</b>	74.209	68.957	<b>5.252</b>
<b>2018</b>	75.208	69.955	<b>5.253</b>
<b>2019</b>	76.218	70.964	<b>5.254</b>
<b>2020</b>	<b>77.181</b>	<b>71.924</b>	<b>5.257</b>

Datos: Cálculo Dane 2007.

En cuanto al comercio es de gran importancia decir que el municipio de Turbaco gracias a la cercanía que posee con la carretera Troncal de Occidente tiene a diario la oportunidad de transportar todo tipo de suministros, alimentos y productos de municipios o corregimientos cercanos lo cual le ayuda de manera significativa a que el desarrollo económico y social del municipio se conserve.

Según el censo realizado por el DANE para el año 2005 específicamente en el área urbana, la actividad que más se desarrolla en este municipio es el comercio, seguida de la prestación de servicios y la actividad industrial.

En la gráfica 6, se detalla la descripción de las tres actividades que se destacan en el municipio de Turbaco.<sup>10</sup>

### Gráfica 6

Tabla 5. Número de establecimientos comerciales del municipio de Turbaco

COMERCIO	TURBACO		
	CATEGORÍAS	Casos	%
Venta, mantenimiento y reparación de vehículos automóviles y motos	59	9.25	9.25
Comercio al por mayor y en comisión, excepto el comercio de vehículos	38	5.96	15.20
Comercio al por menor, excepto el comercio de vehículos automotores	541	84.80	100.00
<b>Total</b>	<b>638</b>	<b>100.00</b>	<b>100.00</b>

Fuente: DANE

Con un total de 638 establecimientos comerciales, de los cuales la actividad que más se destaca posee 541 establecimientos de ventas al por menor, es decir, funcionan básicamente para satisfacer necesidades locales, entre estos se encuentran las tiendas, droguerías, ferreterías, carnicerías, etc.

Por otra parte en cuanto al tema de servicios ofrecidos en Turbaco se encuentran los de hospedaje y alimentación con un total de 127 establecimientos entre hoteles y restaurantes, que equivalen al 37.35% de los servicios totales prestados. Seguido de estos se encuentran los servicios de enseñanza y las telecomunicaciones con 45 y 43 establecimientos encontrados.

A continuación en la grafica 7, se encuentra detallado cada uno de los servicios prestados en el municipio y el número de establecimientos que pertenecen a esta actividad.

<sup>10</sup> [http://www.contratos.gov.co/archivospuc1/2010/DA/213836011/10-1-60328/DA\\_PROCESO\\_10-1-60328\\_213836011\\_2059761.pdf](http://www.contratos.gov.co/archivospuc1/2010/DA/213836011/10-1-60328/DA_PROCESO_10-1-60328_213836011_2059761.pdf)

## Gráfica 7.

Tabla 7. Servicios del municipio de Turbaco.

SERVICIOS CATEGORÍAS	TURBACO		
	Casos	%	Acumulado %
Construcción	8	2.35	2.35
Hoteles y restaurantes	127	37.35	39.71
Transporte por vía terrestre; transporte por tuberías	4	1.18	40.88
Actividades de transporte complementarias y auxiliares; actividades de	1	0.29	41.18
Correo y telecomunicaciones	43	12.65	53.82
Intermediación financiera, excepto la financiación de planes de seguro	1	0.29	54.12
Financiación de planes de seguros y de pensiones excepto los planes de	1	0.29	54.41
Alquiler de maquinaria y equipo sin operarios y de efectos personales	3	0.88	55.29
Informática y actividades conexas	3	0.88	56.18
Otras actividades empresariales	4	1.18	57.35
Administración pública y defensa; planes de seguridad social de afilia	1	0.29	57.65
Enseñanza	45	13.24	70.88
Servicios sociales y de salud	16	4.71	75.59
Eliminación de desperdicios y aguas residuales, saneamiento	1	0.29	75.88
Actividades de asociaciones n.c.p.	16	4.71	80.59
Actividades de esparcimiento y actividades culturales y deportivas	16	4.71	85.29
Otras actividades de servicios	50	14.71	100.00
<b>Total</b>	<b>340</b>	<b>100.00</b>	<b>100.00</b>

En cuanto al sector industrial cabe resaltar que este representa el 8% de la actividad económica del municipio, en donde se destacan la elaboración de productos alimenticios y bebidas con un 30.85% de los casos, la fabricación de prendas de vestir y la producción de madera, y fabricación de objetos con 10.64% para ambos casos, cuya información se puede observar en la grafica 8.

## Gráfica 8.

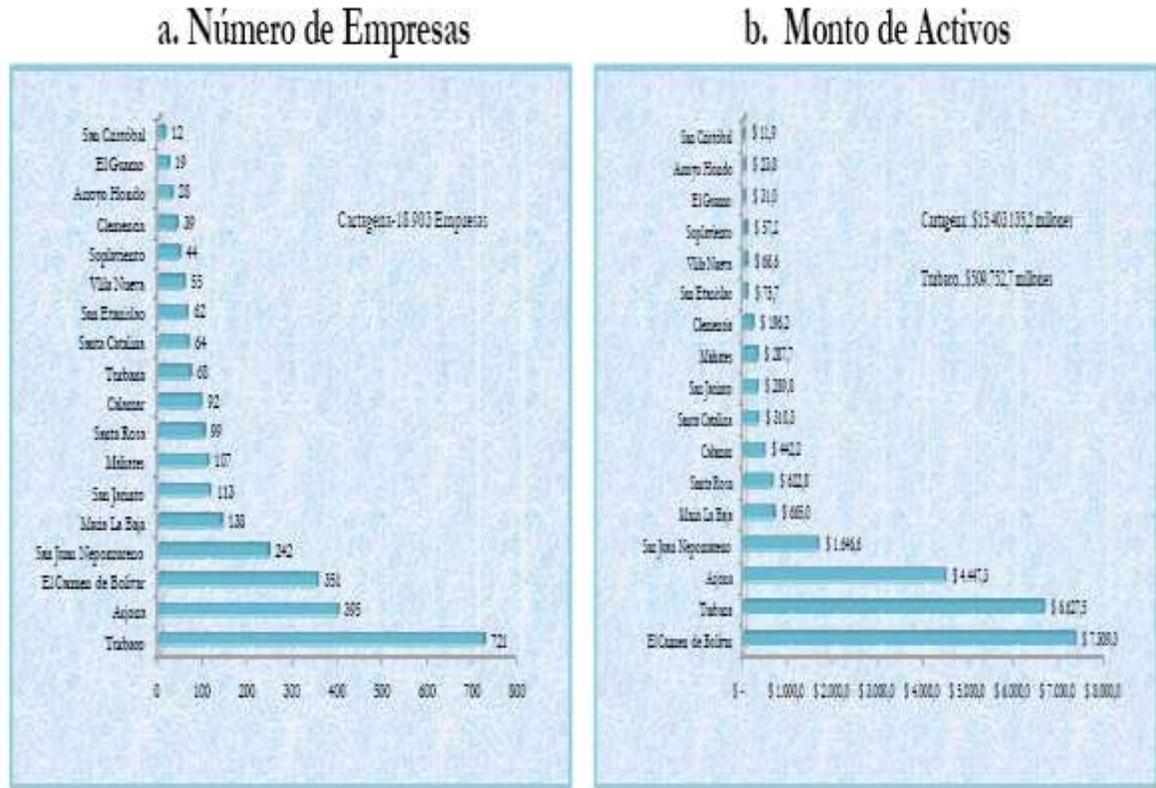
Tabla 9. Industrias en el municipio de Turbaco

INDUSTRIA	TURBACO			
	CATEGORÍAS	Casos	%	Acumulado %
Elaboración de productos alimenticios y bebidas		29	30.85	30.85
Fabricación de productos textiles		5	5.32	36.17
Fabricación de prendas de vestir, adobo y teñido de pieles		10	10.64	46.81
Curtido y adobo de cueros; fabricación de maletas, bolsos de mano		9	9.57	56.38
Producción de madera y fabricación de productos de madera y corcho		10	10.64	67.02
Fabricación de papel y de productos de papel		3	3.19	70.21
Actividades de edición e impresión y de reproducción de grabaciones		3	3.19	73.40
Fabricación de sustancias y productos químicos		6	6.38	79.79
Fabricación de productos de caucho y plástico		2	2.13	81.91
Fabricación de metales comunes		4	4.26	86.17
Fabricación de productos elaborados de metal, excepto maquinaria y eq.		6	6.38	92.55
Fabricación de maquinaria de oficina, contabilidad e informática		1	1.06	93.62
Fabricación de muebles; industrias manufactureras n.c.p.		3	3.19	96.81
Reciclamiento		3	3.19	100.00
<b>Total</b>		<b>94</b>	<b>100.00</b>	<b>100.00</b>

Para el año 2009 se destacan Turbaco y Arjona con una concentración de unidades económicas del 3,35% (721 empresas), y 1,83% (395 empresas), respectivamente. Respecto al nivel de activos Turbaco concentró el 3,20% (\$509.752,7 millones), seguido de El Carmen de Bolívar con el 0,05% (\$7.309,3 millones).<sup>11</sup>

<sup>11</sup> <http://www.ccartagena.org.co/investigaciones.php?c=3>

**Gráfica 9. Número De Empresas Y Monto De Activos Por Municipios (Comerciantes Principales)**



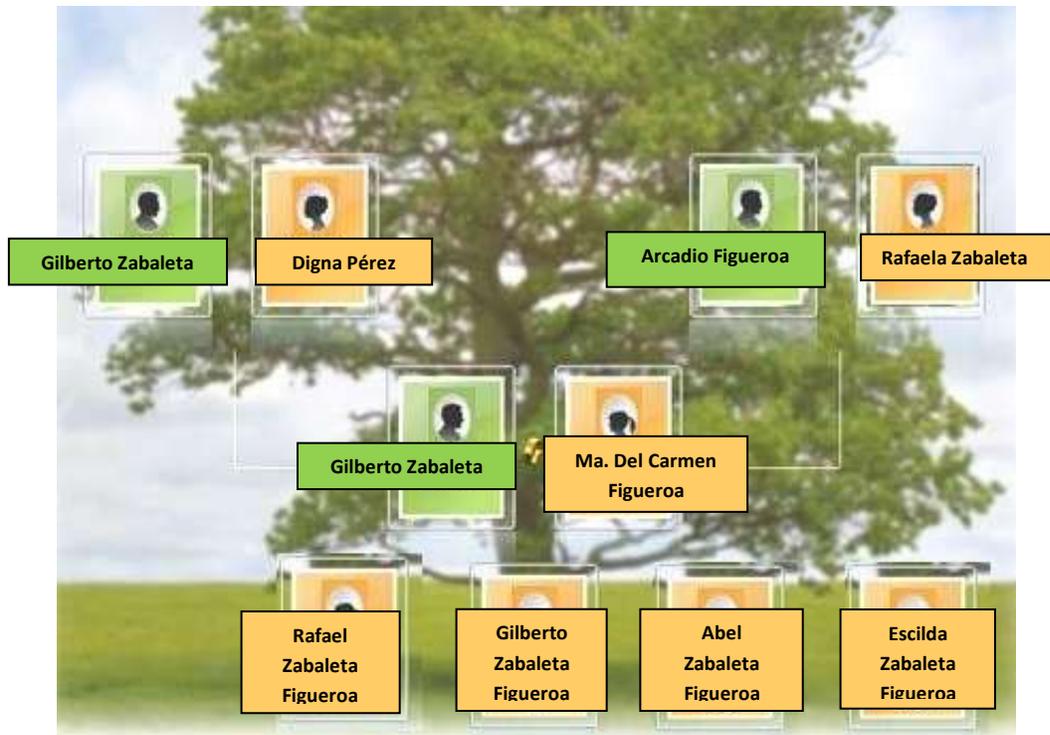
Fuente: Cálculos del CEDEC con base en Registro Mercantil – Cámara de Comercio de Cartagena.

Dicha información sobre este municipio sirve de base para futuros empresarios que deseen encontrar un lugar propicio para formar empresas, ya que este lugar posee todas las herramientas necesarias para la consolidación de las mismas.

## 2 RESUMEN BIOGRAFICO DE ABEL ZABALETA

Esta parte del proyecto muestra el resumen de la vida, experiencias, emociones, fracasos, expectativas y motivaciones de Abel Zabaleta Figueroa las que lo llevaron a ser el empresario exitoso que es hoy en día. Para este recorrido por la vida de Abel Zabaleta Figueroa se iniciará por el árbol genealógico de la familia Zabaleta. Todo esto con el fin de que el lector conozca cada uno de los personajes que han hecho parte de la vida del empresario y a su vez sea más fácil la comprensión de la historia de vida, identificando eventos de su niñez, juventud, cambios en el entorno y otros factores que influyeron en su vida.

**Gráfica 4. Árbol genealógico**



Abel Zabaleta Figueroa es el tercero de cuatro hijos, nacido el 13 de Abril de 1950; hijo de Gilberto Zabaleta y María del Carmen Figueroa, los cuales se dedicaban a

la agricultura. Su abuelo paterno, Gilberto Zabaleta, vivía de la agricultura y su abuela Digna Pérez se dedicaba a las labores del hogar; mientras que sus abuelos maternos Arcadio Figueroa era empleado en una empresa dedicada a la construcción de carreteras y Rafaela Zabaleta realizaba labores hogareñas.

Abel vivió su niñez en la finca llamada “Región Campaña” en Turbaco- Bolívar propiedad de su padre Gilberto Figueroa, donde ayudaba a realizar trabajos del campo hasta la edad de 21 años. Durante su estancia en la finca su trabajo consistía en llevar los productos cultivados y venderlos en las tiendas del barrio Olaya de Cartagena.

Al mismo tiempo que ayudaba a su padre, realizó únicamente sus estudios de primaria, ya que las circunstancias no le permitieron continuar. Tuvo la intención de validar el bachillerato a distancia pero le fue imposible por encontrarse trabajando. Asistió a cursos relámpagos de contabilidad brindados por instructores del SENA que se desplazaban hasta los pueblos.

Aunque a los 18 años de edad decide irse del lado de sus padres debido a inconvenientes familiares, debe regresar nuevamente por no tener como sostenerse por sí solo, ya que a su corta edad nadie le daba trabajo por no poseer la cedula de ciudadanía.

En el año 1971, cumplidos los 21 años, otra vez decide probar suerte y nuevamente se va de su casa, esta vez consigue empleo en la empresa de Salud Publica Malaria (SEM) ubicada en la ciudad de Barranquilla, donde en sus primeros 6 meses desempeñó las labores de fumigador, y los 6 meses siguientes como jefe de brigada, al año cumplido fue ascendido como vacunador por 6 meses más, labor en la cual tenía que viajar por toda la Costa Atlántica.

Al año siguiente, en 1972, conoce a Elsa García García -quien luego sería la madre de sus hijos - por medio de su compañero de trabajo, Oscar García, quien trabajaba con él en la misma empresa. Todo esto se da porque Abel Zabaleta

Figuroa tomaba la alimentación en la casa de los padres de su compañero, allí conoce a Elsa, la hermana de Oscar, y entablan una relación amorosa.

En 1973, transcurrido un año y medio de encontrarse laborando en la empresa Malaria Abel es liquidado por terminación de contrato y culminación del programa; recibiendo en ese entonces \$ 3000 pesos gracias a la prestación de servicios, los cuales guarda en una cuenta de ahorros.

Ya, sin empleo, Abel es apoyado por su hermana menor Escilda Zabaleta Figuroa quien le da la administración de un billar que ella tenía a su cargo. Al año de estarlo administrando le piden el local, y entonces Abel toma la decisión de pedir en alquiler la casa a su abuelo Arcadio Figuroa con el fin de montar los billares en este sitio, quien le dijo que *si era para ese tipo de negocios no le alquilaba la casa*.

Perdidas las esperanzas habla nuevamente con su hermana Escilda Zabaleta, contándole lo sucedido con su abuelo; ella le pregunta sobre por qué no poner una pequeña tienda, entonces; y es en ese momento en que Abel se anima y decide seguir el consejo de su hermana, obteniendo así la aprobación de su abuelo Arcadio Figuroa, quien accede a alquilarle la casa.

Una de las grandes motivaciones de Abel en ese momento fue la necesidad de poseer una estabilidad laboral.

En 1975 monta su primer negocio una pequeña tienda de barrio (ventorrillo)<sup>12</sup> ubicada en el barrio “El Prado” de Turbaco- Bolívar, colocándole el nombre de “Tienda y Cacharrería La Princesa”. Dicho nombre fue escogido porque tenía un amigo con una tienda mucho más grande que se llamaba La Reina y como la de él era pequeña decidió ponerle La Princesa.

---

<sup>12</sup> Un Ventorrillo era conocido en esa época como aquel lugar donde se vendían productos indispensables para el diario vivir.

Este negocio inició con un capital de \$ 3000 pesos, los cuales años atrás fueron obtenidos por la liquidación de la empresa Malaria y \$ 7000 que le prestó su padre Gilberto Zabaleta, el cual pagó a los dos años.

Al principio, trabajaba solo y recibía ayuda de su mamá cuando tenía que salir a comprar los artículos para surtir el negocio, esto sucedió así por espacio de un año y medio.

Para el año de 1976, Alberto García, padre de Elsa García García se opone a la relación entre ellos por lo que la pareja toma la decisión de irse a vivir juntos a Turbaco. Al año siguiente, nace su primer hijo Hebell David Zabaleta Garcia, el 4 de Septiembre en Turbaco – Bolívar, quien actualmente es Ingeniero de Sistemas y vive en la ciudad de Bogotá.

En 1980 viaja a Maicao y a Panamá de donde trae mercancía para la temporada de fin de año, ampliando así su pequeño negocio. Durante este mismo año adquiere un pequeño camión para traer la mercancía de la plaza de mercado. Abel Zabaleta Figueroa decide viajar a estos lugares por ser el mercado más ambicioso en ese momento.

Para el año de 1981 decidió abrir una sucursal en la carretera Troncal sector El Prado de Turbaco-Bolívar. Al mismo tiempo, viendo que el camión que había adquirido el año anterior permanecía mucho tiempo estacionado se le ocurre la idea de contratar un empleado como vendedor que utilizara el vehículo para promover las ventas en las tiendas de la región, extendiéndose poco a poco por el departamento de Bolívar hasta llegar a convertirse en mayorista.

La principal motivación para abrir esta sucursal se debió a que deseaba que su negocio estuviese mas a la vista del público ya que la primera tienda se encontraba en un lugar poco visible.

La vida le sonríe enormemente a Abel durante este año, pues a la vez que se negocio crecía, también crece su familia, el día 2 de Agosto nace su segundo hijo,

Elkin Fabián Zabaleta García, en Turbaco – Bolívar, quien en la actualidad vive con sus padres y es Médico General.

Como si fuera poco, al año siguiente, el 22 de Diciembre de 1982 nace su tercer hijo Oscar Abel Zabaleta García en Turbaco – Bolívar, administrador de empresas y en la actualidad es el Gerente Comercial de la Distribuidora La Princesa.

En 1983, Abel viaja a la ciudad de Barranquilla para ampliar la gama de productos que se ofrecían en La Princesa, y en esta ocasión trae artículos de cacharrería (artículos para el hogar).



Para 1987, las aspiraciones y las necesidades se amplían, entonces Abel se pone en la tarea de buscar un local para expandir más el negocio, mirando como opción la casa de la esquina contigua a donde estaba situada la Distribuidora, pero la dueña puso muchos inconvenientes al momento de venderla. Pero para fortuna del empresario, el dueño de la casa en donde está actualmente la Distribuidora se enteró que Abel Zabaleta Figueroa estaba interesado en adquirir una casa para su negocio, decide visitarlo y ofrecerle en venta su casa. Luego de hablar sobre el tema y ver que fuera un precio razonable para las partes, cierran el negocio.



Ese mismo año nace su cuarto hijo Hasmel Eduardo Zabaleta García el 24 de Diciembre en Turbaco – Bolívar quien hoy se encuentra culminando sus estudios

universitarios en la carrera de Economía y a su vez administrando los 2 puntos de Servientrega ubicados en Turbaco.

Desafortunadamente no todo era color de rosa, Abel Zabaleta Figueroa poseía en arriendo una bodega la cual se incendió en el año 1988 con pérdida total ya que esta no poseía ningún amparo porque las aseguradoras corrían mucho riesgo con casas construidas en bahareque.

Sin embargo, era el momento de mostrar la fortaleza, en 1989 se comienza a construir el nuevo local, y a finales de 1990 se encuentra instalada y en funcionamiento la Distribuidora La Princesa ubicada en la Avenida Pastrana con carretera Troncal.

En el año 1991 decide cerrar la primera sucursal ubicada en la carretera Troncal sector El Prado, luego de haberla dado en administración a un tercero y esto no fue rentable ocasionándole pérdidas. Y en 1992 se cerró el negocio ubicado en el barrio El Prado porque tomó la decisión de trasladarse con su familia a la nueva sede.

Para esa época, a los 42 años de edad ya vendía muchos productos y tenía como proveedores a: Licorera de Bolívar, Colgate Palmolive, Dissantamaria, Amaury Martelo, Levapan, Fagrade (Fabrica de Grasa Vegetal), Brinza S. A, Col-papel y Flor Huila. En 1993 Disa S.A - absorbida por Unilever - le da la primera distribución de productos alimenticios y así se fue expandiendo su mercado para lo cual tuvo que contratar más vendedores.

Abel Zabaleta Figueroa ha recibido muchas propuestas para asociarse pero siempre tuvo la convicción de trabajar solo, y todo lo que tiene es y será por su arduo trabajo. El tiene claro que con ganas y esmero se pueden conseguir los ideales, para la muestra está todo lo que ha logrado con su gran entrega y dedicación. En 1996 La Distribuidora La Princesa cambia de razón social.

Fue víctima de un secuestro en el año 2002, del cual gracias a Dios pudo escapar y ser rescatado por el Ejército Nacional (Gaula). Luego de este suceso se traslada a Cartagena durante 5 años por su seguridad y la de su familia; pero a la vez muy pendiente de su negocio. Transcurridos estos 5 años regresa nuevamente a Turbaco a hacerle frente a sus negocios ya que le estaban ocasionando pérdidas millonarias al ser víctima de atracos, violación de la caja fuerte, robo por parte de empleados y extorsiones.

En el año 2003 viendo la necesidad de contar con un lugar para el envío de paquetes y mercancías, Abel Zabaleta Figueroa toma la decisión de enviar una propuesta a Servientrega los cuales acceden a facilitarle la instalación de dos puntos de atención que se encuentran ubicados en la Distribuidora La Princesa y en la calle Real, esquina Arena. Esta ha sido la única propuesta que él ha enviado, ya que los otros proveedores se han acercado directamente al negocio.

En el año 2009 adquirió una nueva bodega ya que la que tenía era en arriendo por más de 20 años, la cual se encuentra amparada por un seguro contra incendio y robo, que fue adquirido luego de haberse incendiado la primera bodega. Para ese mismo año fallece su padre Gilberto Zabaleta. Su madre María del Carmen Figueroa aún vive a la edad de 98 años.

Hoy en día, Abel Zabaleta es un distribuidor reconocido en Bolívar, con 7 vendedores y un punto de venta con 7 personas, atiende 1000 clientes diarios aproximadamente, posee volúmenes de venta por encima de los 8000 millones anuales, tiene un supermercado llamado Distribuidora La Princesa y 40 empleados.

Luego de observar y compartir con Abel Zabaleta Figueroa sus experiencias es pertinente referirnos sobre la teoría clásica de la organización (Fayol<sup>13</sup>) utilizada para el desarrollo de sus actividades empresariales, cuya teoría puede aplicarse a toda organización humana, identificando 5 reglas claves que son planear, organizar, direccionar, coordinar y controlar; las cuales se explicaran en detalle a continuación:

- **Planear:** Diseñar un plan de acción que permita ser usado en el futuro.
- **Organizar:** Reúne cada uno de los recursos necesarios para la puesta en marcha del plan de acción.
- **Direccionar:** Se encarga de dirigir, seleccionar y evaluar a los colaboradores con el único y firme propósito de lograr los objetivos planeados.
- **Coordinar:** Unir esfuerzos y asegurarse de que se comparta la información necesaria para la solución oportuna de imprevistos que se puedan presentar.
- **Controlar:** Vigila que las actividades ocurran de acuerdo a lo planeado, en el momento y lugar indicado; asegurándose de aplicar los correctivos necesarios si es el caso.

Donde el papel de Abel Zabaleta Figueroa es liderar el cambio mismo, convirtiéndose en un visionario, estratega y excelente comunicador e inspirador de todos aquellos aspectos que involucren actividades que hagan referencia a la organización; teniendo claro que todo proceso se logra con el compromiso del equipo gerencial y de toda la organización en su conjunto.

---

<sup>13</sup> **Fayol:** Autor más distinguido de la teoría administrativa. Señaló que la teoría administrativa se puede aplicar a toda organización humana (universalidad). Se le considera el padre del proceso administrativo, y creador e impulsador de la división de las áreas funcionales para las empresas.

Teniendo en cuenta que los constantes cambios en las realidades del entorno han dejando de lado la idea de las organizaciones tradicionales y rígidas; por organizaciones más participativas, planas y con menos niveles jerárquicos en donde se produzca un mayor acercamiento de todos los que la integran, caracterizándose por una participación mucho más activa de todo el equipo gerencial en la toma de decisiones.

Por otra parte se observa el desarrollo de nuevas tecnologías y el auge cada vez mayor de la llamada “revolución de la información”, la cual ha propiciado cambios acelerados en las estructuras organizacionales teniendo como principales características incluir una mayor capacidad de adaptación a nuevas circunstancias, una mentalidad internacional, excelentes condiciones de aprendizaje y comunicación, además de contar con principios elementales como ética, honestidad y justicia, cuya valoración es de carácter universal.

### 3 LA PERSONA QUE HAY DETRÁS DEL EMPRESARIO

Abel Zabaleta Figueroa, en su tiempo libre se dedica a viajar con su señora a distintas partes del país.



El empresario objeto de estudio es entregado, dedicado, carismático, disciplinado en cada proyecto e ideales, modesto, sencillo, humilde, colaborador, íntegro. Abel es una persona preocupada y entregada a su familia, se puede decir sin duda que es un ejemplo de ser humano. Constantemente comparte con su esposa e hijos, siendo estos su base para vivir. Valora cada oportunidad y situación maravillosa que le brinda la vida y la aprovecha al máximo. Estima y aprecia a las personas tal cual son.

Abel se encuentra enfocado y motivado al aprovechamiento de cada una de las oportunidades, ventajas y situaciones provechosas que le brinda el entorno que lo rodea; él respeta y acata las leyes colombianas, paga sus impuestos, pero no está vinculado de lleno con personajes del Estado Colombiano, o en otras palabras, no le interesa involucrar los negocios con la política .

Los negocios para Abel Zabaleta Figueroa juegan un papel sumamente importante en su vida, hace parte de su superación personal, de su constante interés por crear una fuente para la generación de empleo a la comunidad turbaquera. Este empresario ha dedicado la mayor parte de su vida a los negocios y su familia.

Aunque le ha tocado enfrentarse a todo tipo de inconvenientes y luchas constantes ha logrado siempre mantener la calma, la voluntad y la tenacidad para convertir cada situación en una ventaja para su continuo mejoramiento, teniendo siempre en cuenta tanto analizar las oportunidades como buscar la forma de suplir cada una de las necesidades que poseen las personas, con el fin de crecer tanto como persona y empresario.

La ética es la base fundamentan en su negocio, para el buen funcionamiento de este. Abel afirma que toda persona debe mantener su ética tanto en los negocios como en su vida, ya que de dicha conducta depende el éxito de una persona o negocio, pues él mismo recuerda: como dice un conocido refrán “*Quien actúa bien, le va bien*”.

Como se pudo observar cuando inició el negocio, Abel posee mucha conciencia en cuanto al ahorro, pues su negocio comenzó con un dinero producto de un ahorro que tuvo durante casi dos años, él más que nadie que sabe cuánto cuesta mantener una empresa, familia y vida, a través de su experiencia cuando estaba joven.

Por lo anterior, busca en todo momento gastar lo que sea justo y necesario para suplir cada una de las necesidades, teniendo claro no malgastar los recursos que posee, si no hacer buen uso y aprovechamiento de ellos.

Abel asegura que la competencia es aquel atributo que permite el libre desarrollo de las actividades empresariales, la cual conduce a la consecución de los resultados u objetivos a alcanzar en la organización, claro está de una forma sana; con el único propósito de crecer y mejorar como empresa sin desmeritar a los otros negocios, consiguiendo cada uno de los objetivos por sus habilidades y destrezas mas no por competencias hostiles.

Se puede decir que Abel es una persona que tiene confianza en sí mismo, en sus capacidades y expectativas, sabe que puede alcanzar todos sus objetivos por ser una persona correcta. A su vez también confía plenamente en cada uno de sus colaboradores, porque la base de todo es la confianza, y tiene claro que dentro de una buena relación y un gran clima laboral, se encuentra la confianza que se tenga entre los colaboradores de la empresa y él, consiguiendo con esto un gran sentido de pertenencia tanto por la empresa como por las actividades que desempeñan cada quien. Abel Zabaleta Figueroa sabe que esa confianza que brindada a sus colaboradores los hace sentir importantes e indispensables para la empresa.

Asimismo, Abel es generoso, sensible ante los problemas de la sociedad, pero a su vez es una persona que analiza cual es la mejor forma de ayudar a las personas, sin llegar al punto de perjudicarlos en vez de motivarlos y ayudarlos.

Como padre, ha inducido a sus hijos desde muy pequeños a formar parte del negocio, ellos colaboraban sin ningún tipo de remuneración; desde hace 5 años forman parte de la empresa como empleados. Siempre inculcándoles el valor de conseguir las cosas por su propio esfuerzo, trabajo y dedicación; motivándolos al amor por los negocios, por la vida y la familia.



## **4 EL EMPRESARIO Y SUS EMPRESAS**

Durante la creación e instalación de su primer negocio Abel Zabaleta Figueroa invirtió todo su capital personal recaudado luego de la liquidación de la empresa Malaria en la cual trabajaba y con un préstamo realizado por su padre; Día a día luchaba por el sustento de su familia en distintos trabajos como fueron fumigador, vacunador, administrador, etc.

Con el nacimiento de su primer negocio, una pequeña tienda de barrio tuvo que enfrentarse a múltiples obstáculos y sacrificios pero esto no fue impedimento para que este gran hombre saliese adelante gracias a su tenacidad, decisión, carácter y compromiso, y así convertirse en el gran empresario que es hoy en día.

### **4.1 DISTRIBUIDORA LA PRINCESA**

LA PRINCESA nace en el municipio de Turbaco, departamento de Bolívar en el año de 1975, cuando solo era una mini tienda ubicada en el barrio el Prado. Idea que ejecutó su fundador Abel Zabaleta Figueroa, por una idea que su hermana le dio, con propósitos basados en superación personal, como una fuente para generar empleo a la comunidad turbaquera y siempre orientado a brindar un servicio eficaz y de calidad a todos sus clientes.

Años más tarde, se inauguró la nueva sede de LA PRINCESA en la Avenida Pastrana con un punto de venta más amplio, para mayor exhibición de productos y atender ventas al por mayor y al detal, además con un nuevo canal de distribución cubriendo zonas como Cartagena, Turbaco, Arjona y municipios aledaños, con una planta de vendedores repartidos en las diferentes zonas, es así como LA PRINCESA pasaría a ser lo que hoy en día se conoce como DISTRIBUIDORA LA PRINCESA.



Para el año de 1996 DISTRIBUIDORA LA PRINCESA cambia de razón social; los nuevos dueños serían ZABALETA GARCIA Y CIA S EN C, sociedad que fue creada por la familia de Abel Zabaleta Figueroa, generando el dinámico crecimiento y rápida expansión por todos los municipios aledaños a la ciudad de Cartagena y trabajando con las distribuciones de, BRINSA, COLPAPEL, FLOR HUILA, COLGATE PALMOLIVE etc.

Distribuidora la Princesa está enfocada a la comercialización de productos de consumo masivo, desde hace más de veinte (20) años, registrado anteriormente como ZABALETA FIGUEROA ABEL, actualmente ZABALETA GARCIA Y CIA S. EN C., experiencia que permite garantizarle a los clientes un excelente servicio en términos de disponibilidad de existencia, confiabilidad en la entrega, calidad de la documentación entre otros atributos.

La compañía trabaja con horarios de atención de lunes a sábado de 7: 00 am a 7:00 pm, y los domingos y festivos de 7: 00 am a 2: 00 pm. Además tiene como principales normas de comercialización las siguientes:

1. La distribución de productos reconocidos por su calidad e imagen, productos líderes.
2. Garantizar óptima confiabilidad de entrega de la mercancía.
3. Frecuencia de entrega (Inmediata)
4. Distinguirse en la capacidad de entregar completo los pedidos.
5. Reclutar y mantener a un personal idóneo en los conocimientos de los productos y en una alta actitud de sus servicios profesionales.

#### 4.2 CONTEXTUALIZACION DE LA VIDA DE ABEL ZABAleta

<b>Fecha</b>	<b>Vida de Abel Zabaleta</b>
1950	Nace Abel Zabaleta, en Turbaco - Bolívar
	Solo estudia la primaria
1951	A sus 18 años se va del lado de sus padres
	Pasado poco tiempo regresa a casa de sus padres
1971	A sus 21 años se va nuevamente de su casa
	Comienza a trabajar en la empresa Malaria por 1 año y medio
1972	Conoce a Elsa García García la madre de sus hijos
1973	Es liquidado de la empresa Malaria por terminación de contrato y culminación de programa. Recibiendo \$ 3000 pesos por su liquidación.
	Su hermana Escilda Zabaleta Figueroa le da la administración de unos billares.

<b>Fecha</b>	<b>Vida de Abel Zabaleta</b>
1975	Monta su primera y pequeña tienda de barrio.
1976	Decide junto con Elsa García García irse a vivir juntos a Turbaco.
1977	Nace su primer hijo Hebell David Zabaleta García
1980	Viaja a Maicao y Panamá a traer mercancía de temporada.
	Adquiere un camión para trasladar la mercancía de la plaza de mercado hacia el negocio.
1981	Decide abrir una sucursal.
	Contrata un vendedor que utilizará el camión para promover las ventas en las tiendas de la región.
	Nace su segundo hijo Elkin Fabián Zabaleta García
1982	Nace su tercer hijo Oscar Abel Zabaleta García
1983	Viaja a la ciudad de Barranquilla a traer artículos de cacharrería.
1987	Busca un nuevo lugar para abrir la Distribuidora La Princesa y adquiere el lugar donde está ubicada actualmente.
	Recibe propuestas de los distintos fabricantes solicitando la distribución.
	Al poco tiempo recibe la distribución de Colgate, Brinza, Col-papel, Flor Huila, entre otros.
	Nace su cuarto hijo Hasmel Eduardo Zabaleta García.
1988	Se incendia la bodega que tenía en arriendo sufriendo pérdida total.
1989	Comienza la construcción del nuevo local.
1990	Se encuentra instalada y en funcionamiento la Distribuidora La Princesa.
1991	Decide cerrar la primera sucursal.
1992	Cierra el negocio ubicado en el barrio El Prado quedándose solo con la nueva sede.
1993	La empresa Disa S.A le da su primera distribución.
1996	La distribuidora La Princesa cambia de razón social
2002	Fue víctima de secuestro
2003	Envía una propuesta a Servientrega para colocar dos puntos de atención los cuales coloca con éxito.
2009	Fallece su padre Gilberto Zabaleta.
2011	En la actualidad lleva 21 años como distribuidor.

### 4.3 ANALISIS POR ÁREAS DE ESTUDIO

<b>CONDUCTA ECONOMICA</b>	Contexto	Abel Zabaleta busca en todo momento aprovechar al máximo cada una de las oportunidades que se le presentan
	Manejo de capital y actividades bancarias	Es una persona que no le gusta endeudarse, por lo que en todo momento trata al máximo de aprovechar los recursos con los que cuenta (Cap. Propio).
	Creación de empresas	Sus negocios le han generado la posibilidad de incursionar de manera más profunda en el mercado y ser reconocido.
	Sectores económicos en los que se desempeña	Se ha desempeñado en el sector de alimentos y productos para el hogar (cacharrería).
	Manejo de información y aprovechamiento de oportunidades	Su constante interés por estar al tanto de la información que compromete a su negocio lo hace investigar y tomar las mejores decisiones.
	Manejo de riesgo	Abel Zabaleta Figueroa es una persona que le gusta adquirir riesgos, pero sin sobrepasar los límites.
	Diversificación	Ve la necesidad de crear distintas unidades de negocio que le permitieran crecer y diversificar el riesgo de su negocio.

<b>CONDUCTA ECONOMICA</b>	Innovación	Es una persona que trajo junto con su negocio nuevas tendencias que antes no se habían implementado.
	Gestión y organización para maximizar la eficiencia	Abel procura en todo momento brindar seguridad y confianza a cada uno de sus colaboradores, haciéndolos parte de la toma de decisiones dentro de la empresa, ya que todos son una familia, donde la unión y el bienestar mutuo son indispensables para el éxito del negocio.
	Moralidad en los negocios	La ética es uno de sus principales pilares que se emplean en su negocio.
<b>EMPRESARIO Y ESTADO</b>	Relaciones con el estado Colombiano	Abel Zabaleta Figueroa solo tiene una relación superficial con el estado como lo es el pago puntual de sus impuestos.
	Intervención del Estado en sus actividades empresariales	Mantiene una relación muy limitada con el estado, en lo único que interviene el estado en sus negocios es en el pago de impuesto y cumplimiento de las leyes.
<b>PERFIL SOCIOECONOMICO</b>	Origen	Proviene de una familia de inmigrantes Indios, que se radicaron en Arenal – Bolívar.

<b>PERFIL SOCIOECONOMICO</b>	Estatus social	Pertenece a una clase social alta por las constantes negociaciones que realiza.
	Movilidad regional	Es un empresario que ha pasado la mayor parte de su vida en Turbaco, solo se desplaza si es por motivos de fuerza mayor.
	Valores y costumbres	Es una persona que disfruta pasar el tiempo con su familia, y estar muy pendiente de sus negocios, buscando siempre mejorar cada día.
	Familia empresarial	Comparte el espíritu empresarial con cada uno de los integrantes de su familia.
	Relaciones empresariales con la familia	Abel Zabaleta Figueroa trabaja en su negocio junto con sus hijos, esposa y sobrinos.
	Estudio y aprendizaje	Solo realizo estudios hasta primaria, intento validar el bachillerato a distancia pero fue imposible, realizó cursos relámpagos ofrecidos por instructores del Sena. Pero es una persona que busca la maneja de estar en constante aprendizaje.
	Formación como empresario e incorporación a las actividades empresariales	Es un empresario empírico, que se ha hecho a sí mismo, abierto a las críticas constructivas que le permitan crecer.

<b>PERFIL SOCIOECONOMICO</b>	Asociación en la actividad empresarial y socialización	Reconoce la importancia de las asociaciones, pero es una persona que prefiere trabajar por sí mismo, sin necesidad de asociarse, claro está al menos que dicha asociación sea necesaria, pero si puede conseguir sus objetivos sin necesidad de esta no las tendrá entre sus opciones.
	Motivación de su actividad empresarial	Su principal motivación fue la de tener una buena estabilidad laboral.
	Origen de la riqueza	Gracias a su arduo trabajo ha obtenido cada una de las cosas que posee.
	Personalidad	Es una persona generosa, dedicada, que busca tanto su bienestar como el de su familia y el de las personas que lo rodean; entregado, carismático, humilde y sencillo.
<b>ESTILO DE VIDA</b>	Papel de los negocios dentro de su vida	Los negocios han sido y serán su motivación, sin dejar de lado a su familia.
	Vida familiar	Es una persona muy amorosa, buen padre, compañero, esposo y amigo, trata en todo momento de compartirlo con su familia, ya que ellos son lo más importante para él. Es una persona muy hogareña.

<b>ESTILO DE VIDA</b>	Jefe de hogar	Desde muy corta edad se vio en la necesidad de convertirse en el jefe de hogar de su familia, en especial de su madre.
	Uso del tiempo libre	Su tiempo libre lo comparte con su familia, en ocasiones realizando viajes no solo con el fin de conocer sino también de crecer como empresario.
	Actitud frente al gasto y al ahorro	Abel tiene una gran actitud frente al ahorro, tiene muy claro que los recursos con los que cuenta deben ser utilizados de la mejor manera, afirma que solo debe ser gastado lo necesario e indispensable, sin mal gastar lo poco que se tiene.
	Lujos y viajes	Es una persona que no le gustan mucho los lujos, por ser una persona sencilla prefiere solo tener lo que en realidad necesita y no gastar el dinero en lujos que en muchas ocasiones resultan innecesarios.
	Actividad social y cultural	Es una persona que le gusta compartir mucho más tiempo con su familia que estar en contantes actividades sociales.

<b>ESTILO DE VIDA</b>	Estilo de dirección y gerencia	Es una persona abierta al cambio; es de suma importancia los aportes que realizan sus empleados, ya que cada día se aprende algo nuevo y ellos tienen mucho que brindar. Actualmente en su empresa se están implementando nuevos sistemas de gestión.
	<b>MENTALIDAD E IDEOLOGÍA</b>	
	Confianza en los demás y en sí mismo.	Confía tanto en sus capacidades como en la de sus colaboradores ya que estos son parte importante de su empresa.
	Generosidad	Debido a su gran generosidad y humildad es una persona apreciada y querida por muchas personas.
	Reglas del Juego	Es una persona que le gustan las reglas del juego claras y las competencias justas, odia la deslealtad y el juego sucio. Le gusta brindar lo mejor para recibir lo mejor.
	Visión a corto y largo plazo	Lograr ser un empresario aun más reconocido en el mercado regional en la distribución de productos de consumo masivo.
	Ideología con respecto a la competencia	Considera que la competencia es un juego válido en el mundo de los negocios, siempre y cuando esta sea una competencia sana y ayude a mantener un buen clima competitivo.

## 5 CONCLUSIONES

Este proyecto de investigación desarrollado con base en el libro Perfil biográfico de un empresario inmigrante a Colombia: Antonio Pacini (1931 - ), de Álvaro José Ferro Osuna permite analizar, compartir y transmitir la experiencia de un empresario, sus comportamientos que pueden ser tomados como ejemplo para llegar a ser un empresario de éxito, teniendo en cuenta la metodología, objetivos y plan de trabajo que ayudan al estudio del perfil biográfico de un empresario.

Con este trabajo se puede observar como gran parte de las personas con pensamientos, ideales, culturas, costumbres, vivencias y vidas totalmente diferentes poseen un objetivo o meta en común, como lo es la creación de su propia empresa.

Con el análisis de la vida de ABEL ZABALETA FIGUEROA, se logró encontrar puntos fuertes como los son el liderazgo, entrega, dedicación y empuje para la consecución de sus ideales; motivado desde un principio por la presión de su padre que le decía que ya era hora de que trabajara, hasta el punto de sacarlo de su casa. Ser una gran persona en el mañana fue una de sus motivaciones para trabajar arduamente.

Aunque la educación es un factor de gran importancia, esto no ha sido impedimento para salir adelante. Abel Zabaleta Figueroa solo pudo terminar sus estudios de primaria y luego intento validar el bachillerato a distancia pero no fue posible. Pero esto no es algo que lo avergüence, es algo que lo motiva a seguir adelante y buscar la forma de aprender cada día algo nuevo, todo lo que sabe de los negocios es algo empírico.

Esto demuestra que con ganas, empuje, dedicación y empeño por aprender se pueden lograr las metas. Esto es lo que ha motivado a ABEL ZABALETA FIGUEROA a salir adelante y ser un gran empresario.

Abel es una persona perseverante que no se da por vencido ante las adversidades; éstas lo motivan a luchar por convertirlas en ventajas y fortalezas. Con su empuje y verraquera ha logrado alcanzar muchas de sus metas trazadas y ser el empresario exitoso que es hoy en día.

## 6 BIBLIOGRAFÍA

- <http://delloempcolmbianas.blogspot.com/>
- [http://www.semana.com/wf\\_ImprimirArticulo.aspx?IdArt=27654](http://www.semana.com/wf_ImprimirArticulo.aspx?IdArt=27654)
- <http://atalap.blogspot.com/2007/06/empresarios-exitosos-despus-de-los-40.html>
- [http://www.ache.org.co/Grupo de Historia y Empresariado.html](http://www.ache.org.co/Grupo_de_Historia_y_Empresariado.html)
- Portafolio de servicios Distribuidora La Princesa
- Libro: Perfil Biográfico de un empresario inmigrante a Colombia; Antonio Pacini (1931 -)
- [http://www.turbaco-bolivar.gov.co/apc-aa-files/62333833303565306239376464313862/PROGRAMA DE GOBIE RNO.pdf](http://www.turbaco-bolivar.gov.co/apc-aa-files/62333833303565306239376464313862/PROGRAMA_DE_GOBIE_RNO.pdf)
- [http://www.wikilearning.com/articulo/el comercio en la economia-comercio y economia/13527-1](http://www.wikilearning.com/articulo/el_comercio_en_la_economia-comercio_y_economia/13527-1)
- <http://procesosconielec.blogspot.com/2007/10/sector-servicios-colombia.html>
- (Fuente: Carlos Dávila. Esquema conceptual para el análisis del empresario. Facultad de Administración, Universidad del los Andes, 2000. (Sacado del libro Álvaro José Ferro Osuna, Perfil biográfico de un empresario inmigrante a Colombia: Antonio Pacini (19)
- [http://www.pnud.org.co/img\\_upload/333231333231616461646164616461646164/EI%20Departamento%20de%20Bolivar%20frente%20a%20los%20Objetivos%20de%20Desarrollo%20del%20Milenio.pdf](http://www.pnud.org.co/img_upload/33323133323161646164616461646164/EI%20Departamento%20de%20Bolivar%20frente%20a%20los%20Objetivos%20de%20Desarrollo%20del%20Milenio.pdf)

## 7 ANEXO

