

**CARACTERIZACIÓN DE UN EMPRESARIO CARTAGENERO FRENTE A SU
ENTORNO SOCIAL, ECONÓMICO Y DE GOBIERNO. CASO GUILLERMO
RAMÍREZ JIMÉNEZ**

DIEGO ANTONIO CASTILLO SANFELIU

**Proyecto de investigación presentado como requisito parcial para optar al
título de profesional en Administración de Empresas**

Asesor

NETTY CONSUELO HUERTAS

**UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE BOLIVAR
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
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 Julio 05 de 2011

CONTENIDO

1. ENTORNO SOCIAL DE GUILLERMO RAMIREZ JIMENEZ.....	16
1.1 PERFIL SOCIAL.....	21
1.1.1 Origen.....	21
1.1.2 Estatus social.....	25
1.1.3 Valores Y Costumbres.....	27
1.1.4 Relaciones Empresariales Con La Familia.....	30
1.1.5 Formación Como Empresario.....	30
1.1.6 Asociación En La Actividad Empresarial:.....	31
1.1.7 Motivación De La Actividad Empresarial.....	33
1.1.8 Personalidad.....	35
1.2 ESTILO DE VIDA.....	37
1.2.1 Vida Familiar.....	37
1.2.2 Uso Del Tiempo Libre.....	39
1.2.3 Lujos Y Viajes.....	39
1.2.4 Estilo De Dirección Y Gerencia.....	40
1.3 MENTALIDAD/IDEOLOGIA.....	42
1.3.1 Confianza En Los Demás Y En Si Mismo.....	42
1.3.2 Visión A Corto Y Largo Plazo.....	44
1.3.3 Ideología Con Respecto A La Competencia.....	46
2. CONDUCTA ECONOMICA.....	48
2.1 CREACION DE EMPRESAS.....	48
2.1.1 Empresas Creadas.....	48
2.1.2 Recomendaciones Para Futuros Empresarios.....	48
2.1.3 Recomendaciones Para Las Universidades.....	49
2.1.4 Recomendaciones Para El Gobierno.....	51
2.2 SECTORES ECONOMICOS EN LOS QUE SE DESEMPEÑA.....	51
2.2.1 Atracción De Otros Sectores.....	51
2.3 MANEJO DE RIESGOS.....	52
2.3.1 Riesgos Asumidos En Los Negocios.....	52
2.3.3 Riesgo Asumido Y Muy Pensado.....	52
2.4 INNOVACIÓN.....	53
2.4.1 Innovaciones Hechas.....	53
2.4.2 Concepto Personal De La Innovación.....	53
2.4.3 Innovar O Morir.....	54
2.5 CONEXIONES CON EL MERCADO INTERNACIONAL.....	54
2.6 DESTINO DE EXCEDENTES DE CAPITAL.....	54
3. EMPRESARIO Y ESTADO.....	55
3.1 RELACION CON EL ESTADO COLOMBIANO.....	55
3.1.1 Partido Político.....	55
3.1.2 Cargos públicos.....	55
3.1.3 Actividades Políticas.....	56
3.2 COMPROMISO CON EL ESTADO COLOMBIANO.....	56
3.2.1 Impuestos.....	56
3.2.2 Reflejo De Políticas Estatales En La Empresa.....	57
3.3 MENTALIDAD POLITICA EN COLOMBIA.....	58
3.3.1 Empresa Y Gobierno Actual.....	58
3.3.2 Políticas Actuales Para Cambiar.....	58
3.3.3 Políticas Actuales Para Mantener.....	58
4. CONCLUSIONES.....	60
5. RECOMENDACIONES.....	63

BIBLIOGRAFIA	65
ANEXOS	66

INTRODUCCION

Para ser un empresario exitoso debe existir una armonía en las acciones tomadas en la parte social, económica y de Estado, que aportan en conjunto un buen ambiente para un excelente desarrollo empresarial.

En este trabajo se van a analizar todas las conductas del empresario Guillermo Ramírez Jiménez frente a estas variables que tuvieron incidencia en el desarrollo empresarial de este.

Todos estos escenarios en los cuales se desenvolvía este empresario van a servir como ejemplo y herramienta de uso para aquellos que deseen crear empresas y tomar decisiones cuando se estén enfrentando a situaciones similares.

DISEÑO DEL TRABAJO

Identificación del problema

Una de las dificultades que enfrenta hoy en día nuestro país es el desempleo debido a la falta de creación de empresas que promuevan un desarrollo económico sostenible a mediano y largo plazo.

Para crear nuevas empresas se necesitan personas que tengan espíritu de emprendimiento y que al mismo tiempo sean visionarios con un alto sentido de pertenencia reflejado en el desarrollo social y económico del país respetando también las leyes de gobierno y promoviendo un desarrollo sólido del sector en el cual se esté incursionando.

En este trabajo se va a analizar las actitudes del empresario Guillermo Ramírez Jiménez frente a la sociedad, economía y Estado de tal manera que permita tener una descripción de todas aquellas decisiones tomadas por este empresario en estos frentes y que al mismo tiempo se pueda compartir un ejemplo de emprendimiento para las futuras generaciones que quieran tener empresa y que contribuyan al desarrollo íntegro del país.

Objetivos

Objetivo General:

Describir el comportamiento de un empresario cartagenero mediante el estudio de su entorno social, económico y de gobierno, que sirva como guía de apoyo para los futuros empresarios.

Objetivos específicos:

- Realizar una descripción de la vida de Guillermo Ramírez Jiménez fundamentado en relatos realizados por el mismo y por personas allegadas, que permita conocer su estilo de vida, perfil social e ideología.
- Analizar las decisiones que tomó Guillermo Ramírez Jiménez en el área económica, que faculte para determinar su accionar frente al manejo de riesgos, oportunidades, innovación y manejo de excedentes entre otros.
- Describir cómo fue la relación de Guillermo Ramírez Jiménez con el Estado en su trayectoria empresarial, que permita conocer el grado en que influyen las leyes estatales en el desarrollo de una empresa.
- Recopilar información relevante de este empresario, sintetizándolas como conclusiones que sirvan de apoyo y enseñanza para los futuros emprendedores del país.

Antecedentes del proyecto

Los siguientes son algunos de los escritos que guardan semejanzas con la estructura de forma y fondo de este trabajo:

- Ferro Osuna Álvaro José: Perfil biográfico de un empresario inmigrante a Colombia. Es un trabajo que hace referencia a la vida de Antonio Pacini desde su llegada a Colombia y su trayectoria empresarial en este país, basado en la metodología de análisis de Carlos Dávila y apoyado en la información suministrada por su hijo Stefano y algunos empleados y socios como Emilio Borrero y Fernando Venegas.
- Viloría De La Hoz Joaquín: Empresas y empresarios de Santa Marta durante el siglo XIX: el caso de la familia De Mier. Este es un documento en el cual se resaltan los aportes, desde el punto de vista empresarial, de la familia De mier en la ciudad de Santa Marta durante el siglo XIX, destacando como principal actor empresarial a Joaquín De Mier quien impulsó con más vehemencia las actividades empresariales en esta ciudad.
- Meisel Adolfo y Viloría Joaquín: Los alemanes en el Caribe colombiano: el caso de Adolfo Held. Relata como incursionó en el Caribe Colombiano el

Alemán Adolfo Held, específicamente en Barranquilla donde consolidó grandes empresas de tabaco, transporte fluvial, ganadería, etc.

- Pertuz Martínez Aylin Patricia: Historia Empresarial de Sincelejo. Este trabajo hace un recorrido durante los años veinte en Sincelejo, describe cuáles eran las principales actividades empresariales de la época y los empresarios que en ella se destacaban. En este periodo predominó la ganadería como actividad generadora de grandes ingresos debido a las exportaciones que se realizaban durante ese periodo.
- Becerra Rodríguez Manuel: Los empresarios extranjeros de Barranquilla. Este escrito narra algunas de las actividades que realizaban empresarios extranjeros en Barranquilla y que contribuyeron al desarrollo de esta ciudad, resaltando mucho el impulso que estos empresarios dieron en el sector de transporte y actividades comerciales en esta ciudad desde 1920 hasta 1990.

Justificación

Resulta muy interesante analizar la vida del empresario Guillermo Ramírez Jiménez debido a que su papel en el entorno social, económico y de gobierno ha estado marcado por su paso en el Concejo de la ciudad de Cartagena, en la candidatura a la Alcaldía y en la dirección de la Cámara de Comercio de Cartagena y actualmente como principal accionista y dueño de las cadenas de supermercado Megatiendas Express.

Para ser un empresario exitoso debe existir una armonía en las acciones tomadas en la parte social, económica y de Estado, que aportan en conjunto un buen ambiente para un excelente desarrollo empresarial. Estas variables se deben estudiar cada vez que se vayan a tomar decisiones de cualquier magnitud. En este trabajo se analizarán todas las conductas del empresario Guillermo Ramírez Jiménez frente a estas variables que tuvieron incidencia en el desarrollo empresarial de este.

En cuanto al entorno social que rodea a cualquier empresario se debe mirar cuál era antes, durante y después de la actividad empresarial, pues para crear empresa debe rodearse de un ambiente integrado por personas que sean emprendedoras.

Las decisiones que estén relacionadas con el futuro económico de cualquier empresa se deben analizar con mucha perspicacia debido a que los riesgos y beneficios de cualquier inversión deben justificarse en los resultados, que para el caso de cualquier organización se esperan que sean a favor.

La relación con el Estado es muy importante en todas las empresas, pues por ejemplo solamente si se mira desde el punto de vista económico, este vínculo se establece en el Estado de Pérdidas y Ganancias de la empresa, reflejado en los impuestos que se le pagan como producto de las actividades desarrolladas por la empresa.

Metodología de trabajo

Etapas

- 1. Diseño del instrumento de recolección de la información:** En esta etapa se van a definir los métodos empleados para la recolección de la información. Dentro de estos métodos están las entrevistas (**Anexo 1**), consultas bibliográficas, observación, encuestas, etc.
- 2. Recolección de la información:** En esta etapa se procede a seleccionar la información necesaria para la elaboración del proyecto mediante los métodos más idóneos mencionados en el diseño del instrumento de recolección de la información. Se grabaran las conversaciones sostenidas con el empresario Guillermo Ramírez Jiménez y las personas allegadas servirán de apoyo en la investigación (**Anexo 2**). Estas entrevistas se van a realizar siguiendo un orden temático de acuerdo con los objetivos planteados anteriormente y al mismo tiempo se va realizando la transcripción de cada objetivo desarrollado como resultado de las entrevistas hechas.
- 3. Etapa final:** En esta etapa se analiza toda la información obtenida para construir el caso empresarial, añadiendo también las conclusiones de la investigación.

Metodología de investigación

Las etapas se desarrollaran con la siguiente metodología de la investigación

Delimitación espacial: El trabajo de investigación se realizará tomando como objeto de estudio la vida empresarial de Guillermo Ramírez Jiménez en la empresa Mega tienda Express, dentro del marco de la Investigación de Estudios para el Desarrollo de Caracterización de Empresarios de Cartagena.

Delimitación temporal: Se tomará la información desde 1970 hasta la fecha actual, 2011.

Tipo de investigación

La labor que se realizara será una investigación de forma Analítica-Descriptiva con carácter histórico debido a que se utilizará información suministrada por el empresario Guillermo Ramírez Jiménez para hacer un recuento de las diferentes etapas en las cuales se desarrolló mediante la metodología de Carlos Dávila, de tal manera que se vayan formando conclusiones de gran valor, que sirvan para futuros emprendedores, de acuerdo al análisis realizado en cada uno de los frentes donde se desenvuelve este empresario.

Población y muestra

Este trabajo es el estudio del caso del empresario Guillermo Ramírez Jiménez cuya muestra sería el mismo empresario analizándolo desde el punto de vista social que incluye estilo de vida e ideología, conducta económica y relación con el Estado.

Logros esperados

Como joven emprendedor pretendo elaborar un trabajo que sea fuente de información para alumnos, profesores, empresarios y público en general, donde la universidad siga siendo el escenario apropiado para este tipo de investigación y la sociedad en general siempre tenga acceso a estos documentos que sirvan de apoyo en el campo del emprendimiento.

Este trabajo debe mostrar el accionar del empresario Guillermo Ramírez Jiménez en su entorno social, debe mostrar cómo ha sido su estilo de vida al mismo tiempo que su papel en la familia.

También debe mostrar las decisiones que este empresario ha tomado en la parte económica, el manejo de riesgos, el uso de los excedentes de capital, la innovación.

Por otro lado se ampliara cómo fue su relación con el Estado y de qué manera influyó éste en sus negocios.

Todos estos escenarios en los cuales se desarrollaría este empresario van a servir como ejemplo y herramienta de uso para aquellos que deseen crear empresas y tomar decisiones cuando se estén enfrentando a situaciones similares.

Plan de trabajo

- 1. Reunión de inicio:** En esta actividad se establecen los objetivos y delimitación de la investigación y se revisa el caso del empresario que cada estudiante selecciono.
- 2. Realización del anteproyecto:** En este anteproyecto se establecen los objetivos, logros esperados, justificación, plan de trabajo y bibliografía; lo cual servirá como guía y orientación en la investigación.
- 3. Revisión Bibliográfica:** Se consultará en fuentes primarias y secundarias ya sea en los medios informativos como: libros, archivos, revistas, páginas Web, monografías, etc.
- 4. Entrevistas:** Una vez estructurada la técnica de entrevista y definido el empresario, se procederá con la recolección de la información de la historia de la empresa, relatos del empresario, conocimientos de las instalaciones, historia de sus inicios como empresario, estrategias implementadas, etc.
- 5. Escritura del Caso:** con base en la información recopilada, analizada e inspeccionada se procederá a la redacción del escrito en forma de caso

donde se describe los apartes de la obra, descripción general y decisiones tomadas de la vida empresarial de Guillermo Ramírez Jiménez, análisis y conclusiones.

1. ENTORNO SOCIAL DE GUILLERMO RAMIREZ JIMENEZ

Contexto

Medellín¹: es una ciudad y municipio colombiano, capital del departamento de Antioquia, situada en el noroccidente del país, en el centro del Valle de Aburrá ubicado en la Cordillera Central y atravesada por el río Medellín. Cuenta, según los datos del censo de 2005, con una población de 2 223 078 habitantes, lo que la convierte en la segunda ciudad más poblada de Colombia. Por su parte, el área metropolitana de la ciudad, conformada por otros 9 municipios, tiene una población de 3 312 165 habitantes, siendo ésta la segunda aglomeración urbana del país. Medellín está regido por un sistema democrático basado en los procesos de descentralización administrativa generados a partir de la proclamación de la Constitución Política de Colombia de 1991. A la ciudad la gobierna un alcalde (poder ejecutivo) y un Concejo Municipal (poder legislativo). El área urbana de la ciudad se divide en 6 *zonas*, estas a su vez se dividen en *comunas* sumando un total de 16. Las zonas en realidad carecen de valor territorial, y solo son utilizadas para agrupar a las comunas según su ubicación dentro de la ciudad. Y finalmente las comunas se dividen en *barrios* y en áreas institucionales. La ciudad tiene 249 barrios oficiales y 20 áreas institucionales. Las áreas institucionales son grandes sectores con algunas características de barrio, pero su población no es permanente y carece de viviendas, ejemplo los campus universitarios. Medellín es

¹ <http://es.wikipedia.org/wiki/Medell%C3%ADn>

el segundo centro económico más importante de Colombia. La ciudad representa más de 8% del

PIB Nacional y en conjunto con el Valle de Aburrá aportan cerca de 11%, siendo una de las regiones más productivas del país. Tiene un PIB per cápita (con PPA) de US\$ 3794 superior a las demás ciudades principales de Colombia y una densidad empresarial es de 25 empresas por cada 1000 habitantes que es la segunda más alta de Colombia. Según los datos publicados por la Misión para el Empalme de las Series de Empleo, Pobreza y Desigualdad -MESEP- de noviembre de 2009, en Medellín y su área metropolitana el índice de pobreza en el periodo 2002-2008 se redujo en un 22,5%, pasando de 49,7% al 38,5%. Igualmente, el índice de indigencia disminuyó en un 25,2% pasando del 12,3% al 9,2%. Estos resultados satisfactorios están en sintonía con la mayor cobertura de servicios básicos como la salud, la educación y los servicios públicos en la ciudad. Sin embargo, la pobreza y la indigencia en Medellín y su área metropolitana continúan estando por encima del promedio de las 13 principales áreas metropolitanas de Colombia. En 2008 dicho promedio fue del 30,7% para la pobreza y del 5,5% para la indigencia. Por otro lado, la tasa de desempleo en Medellín ha presentado una tendencia decreciente. En el año 2000 el desempleo en la ciudad estaba situado en el 17,7%, y según datos del DANE, en Medellín y su área metropolitana el desempleo en el trimestre junio-agosto de 2010 fue del 14,3%, aunque todavía ubicándose por encima de la media nacional, que para agosto de 2010 era del 11,2%. La ciudad cuenta con un amplio sistema educativo, tanto a nivel de primaria y secundaria como universitario. La red de escuelas y

colegios públicos de educación básica y bachillerato depende de la Secretaría de Educación. El 78% de los alumnos estudian en escuelas y colegios públicos, mientras el 22% lo realizan en el sector privado.

Cartagena De Indias²: Es la capital del departamento de Bolívar, Colombia. Fue fundada en el año 1533 por Pedro de Heredia. Es el principal destino turístico de Colombia y la quinta ciudad del país en población después de Bogotá, Medellín, Cali y Barranquilla. Desde 1991 Cartagena es un Distrito Turístico y Cultural. La ciudad está localizada a orillas del Mar Caribe y es uno de los epicentros turísticos más importantes de Colombia, como también el segundo centro urbano en importancia en la Región Caribe colombiana, después de Barranquilla. Cartagena es administrada por el Alcalde Mayor, elegido por 4 años, quien representa a la rama ejecutiva, se pronuncia mediante *decretos* y se desempeña como representante legal, judicial y extrajudicial del distrito. A partir del 1 de enero de 2008 ejerce por voto popular en el cargo Judith Pinedo Flórez. Cartagena de Indias posee una economía sólida polifacética gracias a que cuenta con una estructura productiva diversificada en sectores como la industria, turismo, comercio y la logística para el comercio marítimo internacional que se facilita debido a su ubicación estratégica sobre el Mar Caribe al norte Suramérica y en el centro del continente americano. En los últimos años durante la diversificación de su economía ha sobresalido el sector petroquímico, el procesamiento de productos industriales y el turismo internacional. Actualmente es la cuarta ciudad en producción industrial de Colombia. Desde principios del siglo XXI la ciudad está

² http://es.wikipedia.org/wiki/Cartagena_de_Indias

experimentando un crecimiento en el sector de construcción que va desde la edificación de grandes centros comerciales, hasta múltiples rascacielos, lo que ha cambiado por completo el paisaje urbano de la ciudad. La Industria es una de las principales actividades económicas de la ciudad aportando el 10% de los empleos. Una de las actividades industriales más destacadas es la fabricación de sustancias químicas y productos derivados de la refinación de petróleo. La mayoría de industrias se encuentran en el *Parque Industrial de Mamonal*, considerado una de las zonas industriales más importantes de Colombia en el cual se localizan una 136 grandes y medianas empresas que generan cerca del 8,04% del producto interno bruto industrial del país (2004) y la Zona Industrial de El Bosque donde se encuentran las principales zonas francas de las varias que posee la ciudad. Desde mucho antes de la generalización de la expresión musical conocida como Champeta, Cartagena se ha distinguido por ser cuna de excelentes músicos y fuente de diversas expresiones musicales. El mapalé, la cumbia y el son, entre otros, son aires que han hallado un ambiente propicio para su desarrollo en la ciudad.

Datos Del Sector Comercio a Nivel Nacional³:

- En el mes de septiembre de 2010, las ventas del comercio minorista aumentaron 18,6 % y el personal ocupado aumentó 3,9 % con relación al mismo mes del 2009.
- Durante este período, las líneas de mercancías que presentaron los mayores crecimientos en sus ventas, fueron: vehículos automotores y

³ Boletín de prensa DANE. Muestra mensual de comercio al por menor a septiembre del 2010

motocicletas (68%) y equipo de informática y hogar (59,6%). En contraste, las únicas reducciones se registraron en: libros, periódicos y papelería (-4,9%); farmacéuticos (-2,1%) y lubricantes para vehículos automotores (-1,9%).

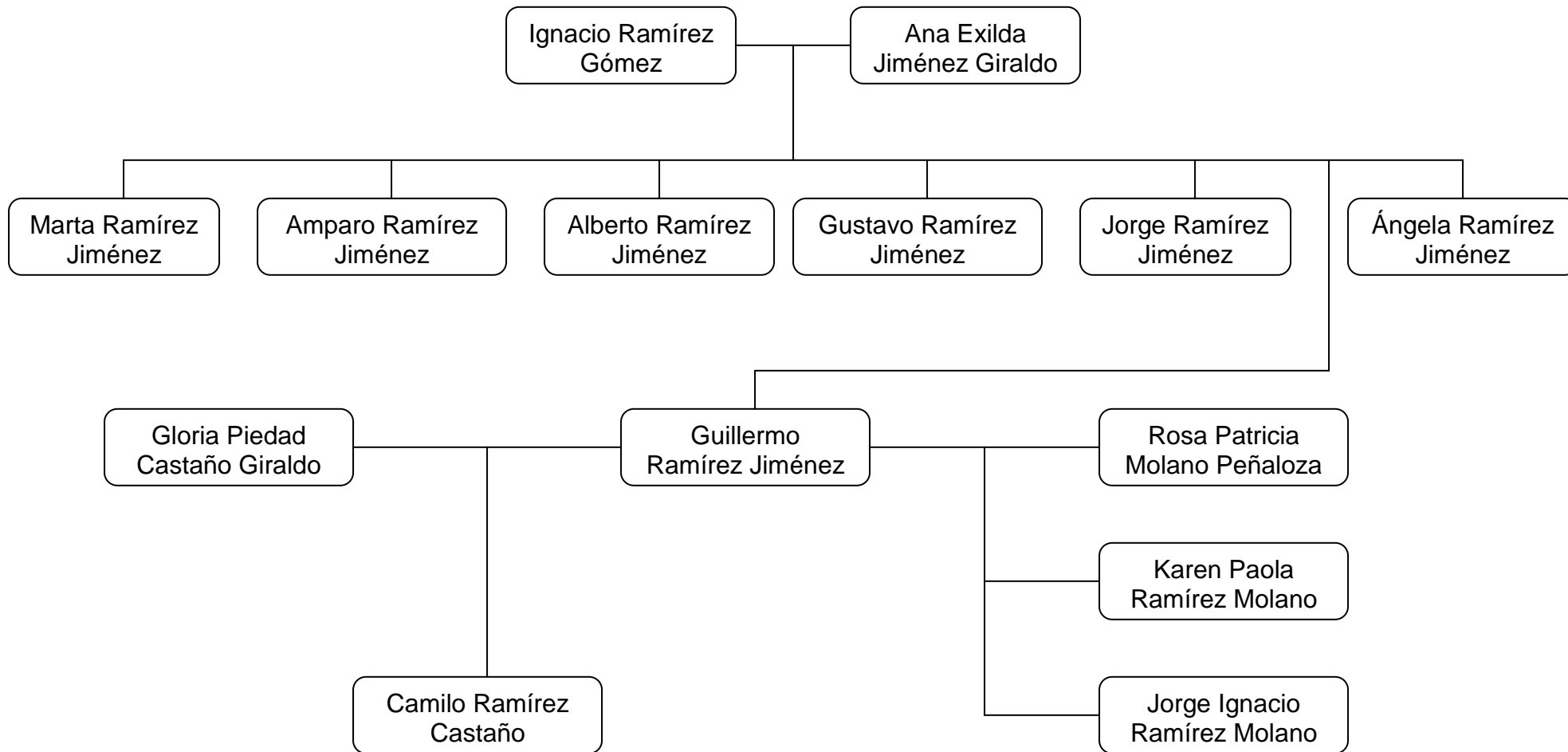
- Durante los nueve primeros meses de 2010, las ventas reales presentaron un crecimiento de 11,6% con respecto al mismo periodo de 2009, y el personal ocupado presentó un aumento de 1,5%.
- Las líneas de mercancías que registraron los mayores crecimientos en sus ventas en lo corrido del año, fueron: vehículos automotores y motocicletas (42,6%) y equipo de informática, hogar (35,8%). Por su parte las líneas que registraron contracción en las ventas, fueron: farmacéuticos (-2,2%); licores y cigarrillos (-0,5%); y libros, periódicos y papelería (-0,3%).
- Durante los últimos doce meses hasta septiembre de 2010, las ventas reales presentaron un crecimiento de 8,6%, comparadas con el año precedente. Este resultado se explica principalmente por el aumento en las ventas de vehículos automotores y motocicletas; y electrodomésticos, muebles de hogar que, en conjunto, aportaron 5,2 puntos porcentuales a la variación total.
- En este mismo periodo, el personal ocupado presentó una variación positiva de 0,4%, como resultado del aumento del personal permanente que aportó 4,9 puntos porcentuales a la variación total, logrando contrarrestar la disminución de personal temporal que aportó 4,4 puntos porcentuales negativos a dicha variación.

- La información estadística de los años anteriores se puede analizar en el **Anexo 3** al finalizar el documento.

1.1 PERFIL SOCIAL

1.1.1 Origen: En la página siguiente se puede observar el árbol genealógico de la familia del empresario Guillermo Ramírez Jiménez con el propósito de tener un panorama amplio del origen de este empresario.

Figura 1. Mapa genealógico de Guillermo Ramírez Jiménez



Guillermo Ramírez Jiménez es hijo de Ignacio Ramírez Gómez y Ana Exilda Jiménez Giraldo (figura 2). El padre de Guillermo Ramírez Jiménez nace en el año 1926 y es de Marinilla-Antioquia y la madre nace en el año 1922 y también es de Marinilla-Antioquia.



Figura 2. Padres de Guillermo Ramírez Jiménez (Ana Exilda Jiménez Giraldo e Ignacio Ramírez Góez)

Guillermo Ramírez Jiménez tiene seis hermanos los cuales son: Marta Ramírez Jiménez (1948), Amparo Ramírez Jiménez (1949) nacidas en Marinilla, Alberto Ramírez Jiménez (1951), Gustavo Ramírez Jiménez (1952), Jorge Ramírez Jiménez (1954) ya fallecido en 1994, Guillermo Ramírez Jiménez (1955), y Ángela Ramírez Jiménez (1956), estos últimos nacidos en Medellín.

Por su parte, Guillermo Ramírez Jiménez tiene tres hijos (figura 3), el primero lo tuvo con Gloria Piedad Castaño Giraldo, en el mes de agosto de 1990 su nombre es Camilo Ramírez Castaño (primero en la foto de izquierda a derecha) y nació en Medellín. En el mismo año, pero en el mes de diciembre, nace Karen Paola Ramírez Molano en Cartagena (segunda en la foto de izquierda a derecha) y en octubre de 1994, también en Cartagena, nace Jorge Ignacio Ramírez Molano (cuarto en la foto de izquierda a derecha), los dos últimos hijos son producto de la unión con la actual esposa Rosa Patricia Molano Peñaloza⁴.

Figura 3. Guillermo Ramírez Jiménez con sus tres hijos



⁴ RAMIREZ, Guillermo. Información suministrada en entrevista.

1.1.2 Estatus social⁵: En este aparte se va a describir la profesión de cada uno de los familiares (figura 4) de Guillermo Ramírez Jiménez y la actividad actual en la que cada uno se desempeña.

Ignacio Ramírez Gómez (Padre): Tiene como profesión comerciante y en estos momentos se dedica a la ganadería.

Ana Exilda Jiménez Giraldo (Madre): Siempre fue ama de casa y falleció en 1998.

Figura 4. Hermanos de Guillermo Ramírez Jiménez



Marta Ramírez Jiménez

(Hermana): Es bachiller y en estos momentos es ama de casa.

Amparo Ramírez Jiménez (Hermana): Es bachiller y en estos momentos tiene un negocio de víveres y abarrotes en Barranquillita y en diferentes municipios del Atlántico, comerciante y dueña de la proveedora Bolívar.

Alberto Ramírez Jiménez (Hermano): Es abogado y en estos momentos se dedica al sector inmobiliario en Medellín y en diferentes municipios de Antioquia.

⁵ RAMIREZ, Guillermo. Información suministrada en entrevista.

Gustavo Ramírez Jiménez (Hermano): Es bachiller y en estos momentos se dedica a la ganadería.

Guillermo Ramírez Jiménez (Empresario): Estudio cinco semestres de medicina veterinaria en la Universidad de Antioquia, en estos momentos es comerciante al por mayor y detal. Actualmente es presidente de la Junta Directiva de la asociación de comerciantes Mayoristas en Víveres y Abarrotes- Acoviva⁶.

Figura 5. Familia del hermano fallecido Jorge Ignacio Ramírez Jiménez

Jorge Ramírez

Jiménez (Hermano

): Es bachiller falleció en el año 1994 y era socio de Guillermo Ramírez Jiménez (figura 5).



Ángela Ramírez Jiménez (Hermana): Es bachiller y en estos momentos se dedica al comercio, dueña de Aserrío Expomaderas.

Camilo Ramírez Castaño (Hijo): Actualmente está en sexto semestre de Administración de Negocios en EAFIT-Medellín.

Karen Paola Ramírez Molano (Hija): Actualmente está en tercer semestre de Negocios Internacionales en EAFIT-Medellín.

⁶ Asociación de víveres y abarros.

Jorge Ignacio Ramírez Molano (Hijo): Estudia bachillerato en el colegio Británico de Cartagena.

En estos momentos el empresario Guillermo Ramírez Jiménez vive en el barrio Bocagrande; uno de los sectores mas exclusivos de la ciudad de Cartagena muy reconocido por su actividad turística dada a las hermosas playas que posee.

Este sector cuenta con grandes cadenas hoteleras como el Hotel Hilton, Capilla del Mar, Decameron, etc; su arquitectura está basada en modernos edificios de apartamentos.

1.1.3 Valores Y Costumbres⁷

El padre de Guillermo Ramírez Jiménez desde los 14 años se fue a Tolima a probar suerte, luego regresó a Marinilla y conoció a la madre del empresario, en ese entonces se dedicó a comercializar papa, azúcar y panela, trayéndola a la costa por el río Magdalena, en barcazas, desde Puerto Berrío y cuando era verano lo hacían por vía aérea debido a que el río se secaba. El negocio inicialmente se llamó Ignacio Ramírez pero después pasó a ser Ignacio Ramírez y compañía debido a la inclusión de los hijos en este negocio.

En cuanto a los negocios, su padre siempre les inculco desde jóvenes que abarcaran todas las cotizaciones posibles antes de hacer una compra, después de agotar todas las cotizaciones se debía proceder a comprar en el lugar más

⁷ RAMIREZ, Guillermo. Información suministrada en entrevista.

económico; enseñanzas que han sido fundamentales para el reconocimiento de la empresa Megatiendas Express, pues es reconocida en la ciudad por sus cómodos precios.

Cuando Guillermo Ramírez vivía con sus padres y hermanos solían ir a la finca los fines de semana a ayudar a los trabajadores, hacer deporte, montar caballo y en el mes de diciembre rezar el rosario todas las noches acompañado de un buen cerdo que era sacrificado por ellos mismos, también comían Guartinaja⁸ o Guagua, este animal era obtenido mediante la caza, esto lo hacía Guillermo con un tío en el municipio de San Carlos.

Guillermo Ramírez Jiménez cuando era adolescente ayudaba a su padre en los tiempos libres en la finca con el ganado y en los negocios de víveres y abarrotes con lo que se ayudaba para sus gastos personales, luego administró un trapiche panelero con jornadas laborales de 03:00 am hasta 11:00 pm en ese trabajo permaneció tan solo cuatro meses debido a que era muy duro por las extensas jornadas laborales; después decidió traer panela y azúcar Manuelita a Cartagena y distribuirla al por mayor, era una oportunidad muy buena porque no había distribuidores de este producto aquí en la ciudad.

En la parte académica Guillermo Ramírez Jiménez se considera un alumno alegre, pero siempre se inclinó más hacia los negocios, comenzó a estudiar veterinaria en la Universidad de Antioquia con el objeto de controlar el negocio de ganadería del

⁸ Es una especie de roedor histricomorfo de la familia Cuniculidae que vive en las proximidades de los cursos de agua de los bosques tropicales, desde México hasta Paraguay y norte de Argentina, a menos de 2.000 msnm.(<http://es.wikipedia.org/wiki/Guartinaja>).

padre pero debido a los constantes disturbios en la universidad decidió venir a Cartagena en 1978, a montar su propio negocio dejando a un lado la universidad. En la Universidad de Antioquia, existía una fuerte tendencia al socialismo, habían personas con esas ideas políticas y eran rebeldes, utilizaban la universidad para generar caos a nivel de ciudad, cuando sucedían estas cosas él no participaba, simplemente se iba para la casa.

El empresario Guillermo Ramírez Jiménez pertenece a la religión católica. Para él, ser católico significa tener buenas costumbres y guardar profundo respeto por las demás religiones.

1.1.4 Relaciones Empresariales Con La Familia⁹

Guillermo Ramírez Jiménez siempre tuvo negocios con su hermano Jorge, quien estaba encargado de realizar las compras de panela en diferentes lugares: Antioquia, Valle, Villeta, Santander, y luego las mandaba para Cartagena; el negocio iba muy bien hasta que Jorge muere en 1994 y por lo tanto la sociedad se clausuró, la esposa de Jorge se quedó con los negocios de Medellín y Guillermo con los negocios de Cartagena. Aunque algunos otros hermanos se dedican a negocios similares, con ellos no tiene vínculo empresarial.

El empresario afirma que *la gran ventaja de los negocios entre familia es la confianza*, por eso quiere capacitar a sus hijos para que sean los herederos del negocio actual, Megatiendas Express.

1.1.5 Formación Como Empresario¹⁰

Se puede afirmar que la formación como empresario de Guillermo inicia desde muy pequeño, cuando acompañaba a su padre en los negocios de ganadería en la finca y, a su hermano Jorge en los negocios de Medellín; o también cuando estaba presente todos los años para realizar la liquidación de las utilidades de los negocios que la familia tenía en compañía de un tío, quien se encargaba de realizar el Estado de Pérdidas y Ganancias.

Las fincas eran del tío, quien tomaba bastante aguardientico y a Guillermo le gustaba andar con él, por lo tanto le tocó lidiarle muchas “rascas” ya que todas las

⁹ RAMIREZ, Guillermo. Información suministrada en entrevista.

¹⁰IBID.

vacaciones se la pasaba con él; recuerda Guillermo sobre su experiencia y aprendizajes con el tío: *“como las fincas eran de él, aprovechaba cada seis meses para liquidar el ganado y yo actuaba como su secretario”*.

Adicionándole a lo anterior, para su formación fue importante el paso por la universidad y el compromiso adquirido con los proveedores y la banca, actividades que fueron sumando para convertirse en empresario. Con respecto a la importancia de la educación superior afirma: *“Es muy importante la combinación de la universidad con la experiencia en el campo de trabajo, una persona que solo tiene la teoría cuando sale a la actividad corre muchos riesgos. El mundo de los negocios está globalizado, hoy en día hay que saber varios idiomas. Indudablemente una teoría sin la práctica es muy riesgosa”*.

Cuando Guillermo Ramírez Jiménez se convirtió en mayorista y al mismo tiempo la empresa comenzó a crecer y a crear los diferentes departamentos de contabilidad, gestión humana y demás, la autoestima crece y ya es cuando comienza a considerarse empresario.

1.1.6 Asociación En La Actividad Empresarial¹¹:

Una importante lección de este empresario es la relación que se debe tener con los socios comerciales, quienes para este caso provienen de diferentes lugares del país; en palabras del entrevistado: *“Fueron personas de diferentes partes del país, con la azúcar fueron los ingenios, la panela se le compraban a los*

¹¹ RAMIREZ, Guillermo. Información suministrada en entrevista.

campesinos que la llevaban a los mercados en el Santander. Para el negocio mayorista mi padre ya tenía el good will y la experiencia, ya el sabía donde se compraba al mejor precio el azúcar y la panela, igual para el negocio de víveres y abarrotes; lo importante es saber ubicarse y afortunadamente me ubique en un sector de mayoristas en donde los mismos proveedores se le van acercando a uno y va generando crédito con ellos. Cuando llegué a Cartagena como mayorista de azúcar y panela, El señor José Monroy fue uno de los mayoristas que quedaba en Getsemaní después que trasladaron el mercado a Bazurto, este Boyacense fue quien me compró la primera mula¹², fue una experiencia muy gratificante porque recién estaba instalándome como comerciante en Cartagena”.

En una sencilla frase, el empresario permite ver la importancia de las famosas 4P¹³ de Mercadeo: “*Los primeros clientes fueron los mayoristas de Cartagena del sector de Bazurto. Con los clientes es poner el negocio bien ubicado frente a la plaza del mercado, los clientes llegan a comprar, uno pone en oferta los productos a unos precios bien competitivos”.*

¹² Término utilizado que se refiere transporte terrestre de carga pesada.

¹³ Término para referirse a las variables del marketing mix: Producto, Precio, Plaza y Promoción.

La clave para la relación con proveedores y clientes queda manifiesta en que *“Al cliente hay que pechicharlo¹⁴, hay que atenderlo con mucha seriedad, hay que brindarle mucha confianza, hay que venderle a un precio al cual se sienta que está donde el mejor proveedor. A los proveedores hay que darle buena atención, buena relación con ellos, hay que pagarles oportunamente”*.

La asociación empresarial es de vital importancia para los negocios, y uno de los elementos que constituyen dicha alianza incluye las fuentes de financiamiento que se convierte en *“La mayor riqueza que pueda tener un empresario es tener crédito en el comercio y en la banca y esto se logra con el pago oportuno. La solidez de la empresa fue producto del crédito de los proveedores y recursos de la familia. El banco es importante pero lo es más el crédito con los proveedores”*.

1.1.7 Motivación De La Actividad Empresarial¹⁵

El primer gran motivador del empresario objeto de estudio fue Jorge, su hermano y su socio, sin dejar de lado el apoyo de los proveedores y del Banco Comercial Antioqueño, donde el padre siempre tuvo las cuentas bancarias.

Por supuesto que en la empresa la motivación que tengan los empleados es fundamental para transmitir el servicio al cliente que se quiere ofrecer a clientes y proveedores, es por ello que *“A los empleados se les da mucho ánimo, se maneja*

¹⁴ Término utilizado para referirse a un trato cariñoso.

¹⁵ RAMIREZ, Guillermo. Información suministrada en entrevista.

muy buena relación con ellos, se les capacita, cada empleado tiene su estilo pero en la parte empresarial exijo que todos en la empresa toquen la misma partitura y es la única forma en la que se logra que todos vayan en la misma dirección”.

Si existe algo que caracteriza a los empresarios es la capacidad de mantenerse en pie, a pesar de tener circunstancias adversas a su alrededor, y es precisamente este uno de los consejos de Guillermo: “*Aconsejo a los futuros empresarios que no pierdan la autoestima, un fracaso o tropezón cualquiera lo tiene, caer para levantarse no es caer, por el contrario quedan experiencias y aprendizajes que deben ser tenidos en cuenta para saber si estoy en la actividad que es, el mensaje es no entregarse, tener la autoestima muy alta y ser terco para poder salir adelante”.*

1.1.8 Personalidad

Quizás la mejor forma de describir a alguien es que una tercera persona lo haga, para ello se entrevistó al Director Comercial de la empresa, quien describió a Guillermo Ramírez así: *“Actúa como un líder, es una persona que se compromete contigo en el negocio, le suma desarrollo e ideas, esta pendiente de cómo mejorar los procesos, cómo hacer crecer los negocios, cómo encontrar oportunidades de crecimiento. Él siempre es un líder, él llega, organiza, cuadra que vamos a hacer, no es una persona que se conforma con lo que tiene, siempre quiere más, cómo ofrezco más, cómo desarrollo más, cómo crezco de una manera mas organizada”*¹⁶.

También se entrevistó al Director Operativo de Megatiendas, quien manifiesta que Guillermo *“Es una persona muy dedicada a su negocio, es una persona que llega a trabajar y puede salir tarde en la noche, un domingo, a cualquier hora, tiene en cuenta la opinión de su gente cercana, lo que permite desarrollar ideas en conjunto con sus empleados”*¹⁷.

¹⁶ ALZATE, Oscar. Director Comercial. Información Suministrada En Entrevista.

¹⁷ MONTES, Juan. Director Operativo. Información Suministrada En entrevista.

Por su parte, el empresario resalta que *“La condición número de un ser humano con la empresa es la actitud y el compromiso con la misma, que lleguen a la empresa con la intención de trabajar para ella no para trabajar para ellos mismos, prefiero una persona que tenga actitud y compromiso con la empresa a una persona que sea muy preparada pero que no tenga actitud y compromiso con la empresa”*¹⁸.

El empresario ha educado a sus hijos bajo los parámetros de la libertad con responsabilidad y asegura que *“Yo espero que mi familia se mueva dentro de ciertas libertades, siempre se les ha enseñado e inculcado los valores y la ética, un compromiso con la verdad, lo que más se castiga en la casa con los hijos es la mentira la cual no se acepta por ningún motivo”*¹⁹.

En la entrevista con su esposa e hijos ellos resaltaban lo exigente que ha sido su padre con la disciplina y los valores que les ha inculcado además ha sido un padre y esposo responsable y cariñoso.

¹⁸ RAMIREZ, Guillermo. Información suministrada en entrevista.

¹⁹ IBID.

El empresario Guillermo Ramírez Jiménez dice lo siguiente de sus amistades “Espero de mis amigos mucha amistad, respeto, honradez, sinceridad, las amistades duraderas que he tenido es por ser una persona desinteresada”²⁰.

“No tolera la falta de compromiso, no tolera la falta de transparencia, no tolera que haya fraude dentro de la organización”²¹.

“Que las ordenes que él de no se cumplan cuando las pide, la pasividad de un trabajador cuando amerite una reacción inmediata”²².

1.2 ESTILO DE VIDA

1.2.1 Vida Familiar²³

La familia y la relación con los diferentes miembros son elementos claves en la formación de empresarios. En el caso de Guillermo Ramírez destaca las siguientes relaciones familiares:

Tiene mucha confianza con su hermano Alberto: hablan muy informalmente, se llaman por teléfono casi todos los días, él ha sido la persona que le cuenta las cosas; en la parte comercial siempre se identificó más con su hermano Jorge, cuando murió le dio muy duro a Guillermo porque era su gran amigo y compañero, le tenía mucho respeto y admiración en los negocios, ambos se complementaban en los negocios por eso se identificaba mucho con él. “*Jorge era excepcional y*

²⁰ IBID.

²¹ ALZATE, Oscar. Director Comercial. Información Suministrada En Entrevista.

²² MONTES, Juan. Director Operativo. Información Suministrada En entrevista.

²³ RAMIREZ, Guillermo. Información suministrada en entrevista.

demasiado trabajador, en la finca él sabía cuál era la mejor vaca, cuánta leche había producido, era un hombre con una capacidad de trabajo enorme era una persona que estaba metida en el negocio desde que se levantaba hasta que se acostaba y era un hombre que pensaba mucho en el asunto logístico”.

“La relación con mi padre es buena, mi padre es un hombre bueno y trabajador, siempre me he sentido muy respaldado por mi padre, las relaciones con mi padre son excelentes. Mi padre es una persona que siempre nos ha acompañado es un conocedor del negocio, es un hombre de muchos valores y buenas costumbres, nosotros decimos en Antioquia es un hombre muy templado, muy fregado, era un hombre muy duro. No nos dejaba dormir hasta tarde”.

“Mi madre murió pero la relación fue buenísima, fue una madre inigualable, siempre entregó mucho amor en la familia, ella era el factor de integración número uno de la familia, cuando yo viajaba a Medellín ella era siempre la que avisaba a todos y eso era casi una fiesta, después que ella murió se notó mucho el cambio, ahora se siente cierta frialdad y el factor de integración disminuyó altamente”.

“La relación con mis hermanos es buenísima, me la llevo muy bien con todos”.

“La relación con mi esposa es muy buena, tenemos en común nuestros hijos, es buena la relación. Ella no participa en los negocios, ella vende joyas entre sus amigos”.

“Con mis hijos tengo una relación excelente, están muy pendientes de mi, han tenido una buena educación, hasta el momento con mis hijos no he tenido ningún

problema que altere esa unidad familiar, ellos han sido muy educados, muy obedientes, muy respetuosos, ellos tienen mucho respeto hacia sus padres, mi relación con ellos ha sido más de consejo que de castigos”.

1.2.2 Uso Del Tiempo Libre

El tiempo es uno de los recursos más costosos de todo empresario y que no puede desperdiciarse, por ello se invierte en lo que es considerado más valioso, en este caso los hijos. Efectivamente, Guillermo Ramírez afirma: *“Este es un negocio que se necesita disposición de 100%, tengo que estar muy pendiente al teléfono y paso viajando entre Barranquilla y Cartagena, pero siempre saco un tiempito para almorzar con mis hijos”*²⁴.

1.2.3 Lujos Y Viajes²⁵

Cuando Guillermo Ramírez realiza sus viajes mantiene siempre su negocio en mente, afirma al respecto que *“Tenemos como costumbre en familia salir del país, hemos ido a Europa, a los Estados Unidos, pero más que todo los viajes los hago con Rosita mi esposa. Es rico viajar con la mujer y los hijos, aunque los hijos no viajan casi conmigo porque están en la universidad. También viajo mucho cuando las empresas proveedoras me dan los premios. Siempre que viajo he tenido la costumbre de viajar a almacenes de cadena, a los autoservicios en otros países, mirando los formatos, las formas de exhibición, y eso me sirvió mucho porque poco a poco me fui inclinando a montar los negocios de megatienda que tengo*

²⁴ RAMIREZ, Guillermo. Información suministrada en entrevista.

²⁵ IBID.

ahora, gracias a estas observaciones que hacía en esos viajes aprendí mucho y por eso tengo ahora mis negocios. En alguna ocasión me fui para Venezuela, a comprar pollo, posteriormente me dedique a traer pollo de Venezuela, me sentía muy bien porque el vendedor Venezolano siente mucha confianza en el comprador Colombiano, haciendo ese negocio me sentí muy satisfecho porque los vendedores Venezolanos tenían mucha confianza en mí, la principal razón de importar pollo era el precio”.

1.2.4 Estilo De Dirección Y Gerencia²⁶

Cuando se trata de la cultura organizacional se puede encontrar que hay aspectos que encajan perfectamente con el estilo de liderazgo de las cabezas de la organización. Al respecto del estilo de dirección, Guillermo afirma: *“Me estoy convirtiendo en un jefe estricto, pero estricto viéndolo desde dos componentes, uno de organización y otro de capacitación, las personas deber estar capacitadas y obedezcamos a la misma partitura, la esencia del negocio es que tenga su estilo y todos se acomoden a él, las personas que vengan de cualquier nivel académico deben acomodarse a la metodología de la empresa. En estos momentos estamos levantando unos informes diarios e indicadores (Anexo 4), que permitan asegurar que todo el mundo haga la tarea como se le pide, para que todo el mundo produzca unas cifras que le sirvan a la gerencia y a la Junta Directiva para tomar decisiones validas y mirar qué partes están debilitadas y luego poder producir los resultados que se quieren. La idea de los indicadores surgió a partir del*

²⁶ RAMIREZ, Guillermo. Información suministrada en entrevista.

crecimiento y necesidades de la empresa. La reacción de los empleados es positiva debido a que esto lleva un componente de capacitación”.

En el actual contexto se requiere que los negocios se preocupen por la Responsabilidad Social Empresarial y por supuesto que empresarios y empleados no solo se preocupen de las competencias técnicas, sino también del seguimiento a los principios éticos y morales. *“Los negocios deben estar cubiertos por una manta que son la ética y los valores, los negocios que son riesgosos pero altamente rentables como los del narcotráfico no son buenos, a excepción de aquellos negocios de tecnología de información e innovadores que son negocios donde se requiere un capital semilla y de riesgo pero que sabiendo orientarlos pueden producir muchas riquezas porque son negocios que se pueden convertir en globales y es allí donde se invitan a trabajar a las personas en temas que son absolutamente necesarios para una sociedad en materia empresarial o de modo de vida y de pronto se generan unos software y unas tecnologías que van muy puestas a ellas entonces si son negocios que producen muchísimo dinero que ya es fundamental en una nueva metodología de trabajo que es tecnología de la información y comunicaciones; pero los negocios que nosotros manejamos primero es la seguridad tanto en el momento de trabajar como en el momento de generar el crédito que también hay que tener mucha responsabilidad, no es vender por vender si no mirar a quien se le va a entregar el crédito para estar seguros que mis recursos no se vayan a perder, en conclusión es mejor tener un negocio seguro y conseguir rentabilidad con la eficiencia, competitividad,*

consiguiéndose siempre los mejores precios y prestar un excelente servicio que es la esencia de un negocio duradero”.

En cuanto a la importancia de las Tecnologías de Información y Comunicación el empresario asegura que hoy en día son fundamentales en el manejo de los negocios, *“porque manejamos nuestro software que fue hecho en casa, estamos ahora evolucionando en la parte de hardware estamos comprando unos computadores muy poderosos”.*

Todo líder debe tener la capacidad de investigar, indagar, observar, analizar información para tomar las decisiones de sus negocios, es por ello que *“A los futuros empresarios recomiendo que estudien muy bien los mercados, en nuestros negocios hay una alta dosis de malicia, saber donde se va a ubicar el negocio, lo primero es estar en el lugar adecuado donde se genere el tráfico, la ubicación es muy importante para el éxito de un negocio, también hacer los estudios pertinentes de la viabilidad del negocio, de los productos que se van a manejar, de cuál es la perspectiva del producto en el mediano y largo plazo”.*

1.3 MENTALIDAD/IDEOLOGIA

1.3.1 Confianza En Los Demás Y En Si Mismo²⁷

La vida familiar y las amistades se basan en la confianza, igualmente las relaciones y negociaciones empresariales están basadas en este principio. *“Uno como gerente se dedica es a elaborar estrategias, la empresa tiene una parte*

²⁷ RAMIREZ, Guillermo. Información suministrada en entrevista.

*operativa que son las ventas y una parte que es el análisis de todas esas operaciones y esas personas que hacen el análisis que consolidan cifras, que aseguran que todas las operaciones se hagan de buena manera, son las personas que uno siempre tiene al lado porque constituyen la vigilancia del negocio, que las operaciones sean sanas, que se hagan absolutamente bien para evitar fugas, aquellas personas que analizan cifras son muy importantes para la parte estratégica y los responsables de la operación y las ventas son los pilares fundamentales, además de la financiera del negocio, entonces tienen que ser personas que trabajen para la gerencia, para la junta directiva y adquieren un grado de importancia y con estas personas se debe manejar una relación muy transparente y muy fluida y eso hacen que se vayan convirtiendo en personas de confianza, además que hay que manejar una buena relación con todos los empleados crear un clima laboral muy bueno en el cual estamos trabajando, pensamos que debemos acentuar más las cosas para que sean personas satisfechas porque al fin y al cabo **lo que hace al negocio no son los productos si no la gente**, gente convencida que lo hacen bien, ese convencimiento hace que los clientes perciban un buen ambiente, que el negocio sea muy bueno en el servicio”.*

Guillermo Ramírez evidencia el valor que para él tiene el manejo de las cifras y el compromiso y actitud del personal: *“El trato permanente con los empleados y el ser honestos por parte de estos y la entrega de cifras cuando se les pide complementado con la entrega de cifras buenas, además de crear un exceso de*

compromiso que no haya limitación en el horario- que se cuente con ellos cuando se necesiten”.

1.3.2 Visión A Corto Y Largo Plazo²⁸

“Veó a la empresa en un año creciendo con nuevos almacenes en diferentes ciudades, hace seis meses abrimos un negocio en Barranquilla con el cual nos está yendo muy bien lo que nos hace tener un alta autoestima que somos competitivos en la ciudad pero también somos competitivos por fuera, de manera que mi empresa en un año la veo creciendo en un 40% mas a raíz de nuevos almacenes que se abran. Estamos pensando en Soledad en Atlántico, Sincelejo y Montería, también Valledupar”.

“En 5 años La veo como una empresa muy sólida con una clientela que la quiere, que la tiene como primera opción a uno incrementando anualmente sus sedes”.

“Veó en diez años una empresa fuerte, muy familiar, ya mis hijos digamos los tengo haciendo y cogiendo experiencia trabajando en los negocios y veo una empresa con unos administradores muy bien cimentados con un apoyo de los hijos como una empresa familiar y muy fuerte en materia de importaciones porque ya estamos incursionando en el negocio de importar ajo, especias, lentejas, en fin muchos productos que sabemos que van a ser diferenciadores porque todos los que entremos al comercio global estamos visionando bien las cosas para poder crecer para poder ser competitivos porque los que nos quedemos y no miremos el mundo con el reto que esta planteando posiblemente vamos a desaparecer si no

²⁸ RAMIREZ, Guillermo. Información suministrada en entrevista.

lo hacemos de esa manera. Mis hijos practican en todas las áreas, cuando vienen acá y pasan las vacaciones ellos pasan por todas las áreas de la empresa para que ellos decidan lo que les gusta, sin acosarlos. La idea de importar surgió mirando el mercado internacional con mucha atención y buscando buenos precios. La lenteja viene del Canadá, el ajo y las especias viene del Oriente Medio”.

“Estoy trabajando en un esquema de empresa familiar para que no desaparezca en el tiempo y digamos que es momento de reflexiones, particularmente me he hecho muchas reflexiones lo primero en preguntarme es que hago para ser feliz, al fin y al cabo eso es lo más importante, entonces es muy importante la unidad familiar, tener un negocio sólido, bien administrado tener una lectura de los negocios a través de las cifras que eso se puede hacer muy claramente con el Internet de manera que me veo más en un espacio tranquilo posiblemente en el campo haciendo algo tranquilo criando caballos, me podría dedicar a lo que estudie que fue la medicina veterinaria, en una actividad que no demande demasiado esfuerzo pero que me haga sentir activo porque lo que más me afectaría como persona es sentirme como un ser improductivo esperando que las cosas me lleguen, eso si me afectaría demasiado, me gustaría dedicarme a cosas que no requieran demasiado esfuerzo pero que me haga sentir un hombre productivo”.

1.3.3 Ideología Con Respecto A La Competencia²⁹

“Mi empresa frente a la competencia la veo muy bien, nuestra eficiencia y la autoestima por lo que hacemos; el hecho de medirnos como vamos creciendo a diario nos hace pensar que vamos muy bien, la aceptación de la gente y la creciente llegada de nuevos clientes hace que tengamos claridad conceptual de que somos buenos y que tenemos mucho espacio para crecer y que debemos hacerlo rápidamente porque tenemos mucho espacio en el mercado para llegar y si no lo llenamos nosotros, lo llenan otros y nosotros somos conscientes de eso y pensamos que siendo eficiente en las compras y en los gastos operativos podemos siempre ser competitivos para ofrecerle a los clientes un muy buen precio con un buen servicio, que esa es la magia. La competencia son los almacenes de cadena, como por ejemplo Los Chagualos”.

“Pienso que la cooperación en el sector si hablamos de supermercados independientes no es mucha , si hablamos de almacenes de cadena con los supermercados independientes no es mucha, si hablamos como mayoristas de pronto hay un poco mas de solidaridad frente a temas como amenazas, como la inseguridad, pero en materia de compras todo el mundo tiende a ser mejores y hay un mejor colegaje a nivel de mayoristas, a nivel de tiendas, porque es más humano es un negocio más entendido como el manejo de personas al frente de sus empresas que ya esas empresas grandes se vuelven muy personales,

²⁹ RAMIREZ, Guillermo. Información suministrada en entrevista.

entonces ya esa parte del colegaje va desapareciendo y cada quien va por su lado”.

“Indudablemente tenemos una empresa mayorista que la hemos llamado megatienda supermayorista y que es la número uno en el sector de víveres y abarrotes y como mercado independiente también somos los número uno, porque hay que mirar que las cadenas lógicamente tienen mucho negocio en las ciudades pero hemos logrado conseguir un liderazgo importante en ambos sectores que manejamos. Somos los número uno porque lo respiramos y lo sentimos”.

Sin duda la lección impartida por Ignacio Ramírez, su padre, fue claramente asimilada: *“Hay que ser los mejores en servicio, en eficiencia, en compras, en importaciones, para poder ofrecer cosas nuevas que los demás no tengan la capacidad, esos son los que vamos a sobrevivir en el tiempo”.*

2. CONDUCTA ECONOMICA

2.1 CREACION DE EMPRESAS

2.1.1 Empresas Creadas³⁰

La primera empresa de Guillermo Ramírez Jiménez se llamó Jorge y Guillermo Ramírez, creada en el año de 1978, se dedicaba a la distribución de azúcar Manuelita y panela al por mayor, esta misma empresa generó una pequeña -en el año de 1981- con el objetivo de atender a tenderos y tenía el mismo nombre.

En el año de 1994 muere su hermano Jorge y Guillermo Ramírez Jiménez se dedica a la política, alcanzando la presidencia de la Cámara de Comercio en el año 2000, pero en el año 2003 nuevamente retoma el ritmo de los negocios creando lo que hoy se llama Megatiendas Express, que es un negocio orientado a las tiendas y amas de casa. Se retiró de la Cámara de Comercio para darles oportunidad a otros comerciantes y darles apertura a los comerciantes pequeños.

2.1.2 Recomendaciones Para Futuros Empresarios³¹

Además de todas las enseñanzas que hasta ahora ha dejado Guillermo Ramírez, él aconseja a los futuros empresarios:

³⁰ RAMIREZ, Guillermo. Información suministrada en entrevista.

³¹ IBID.

“Que escojan negocios que tengan dinámica porque los mercados se van transformando. Aquí en Colombia hace algunos años hubo una amenaza, se decía en algunas partes de América que ‘los almacenes de cadena están desplazando las tiendas’ y hubo una amenaza: las tiendas de barrio iban a ser reemplazadas por los almacenes de cadena; entonces hay que mirar también mucho la cultura de la gente, porque aquí en Colombia no pasó eso; mientras llegaron muchos almacenes de cadena, con mucha dinámica, las tiendas fueron creciendo porque hay una economía de barrio, una economía de comprar el día a día, que eso no los llenan los hipermercados. De manera que se fueron fortaleciendo las tiendas. Al montar un negocio hay que mirar productos de larga duración en el tiempo o sea que tengan un buen futuro y además la cultura de las personas fuera de que hay que mirar qué riesgos hay, si vendo de contado cómo monto mi negocio, si vendo a crédito, a quien le doy crédito; pues muchas empresas se han perdido porque no ha habido una buena política de asignación de crédito, ni se ha montado un buen método de cobro de esa cartera y entonces pueden perderse de manera, que son distintos factores que hay que tener en cuenta acá”.

2.1.3 Recomendaciones Para Las Universidades³²

“Las universidades hemos hablado mucho de la exigencia de la educación, las universidades deben buscar la apuesta región y la apuesta ciudad, por ejemplo en Cartagena hay una apuesta petroquímica con la ampliación de la refinería de Ecopetrol, lo que hay que pensar es en la calidad del empleo en el valor agregado

³² RAMIREZ, Guillermo. Información suministrada en entrevista.

en la manufactura, las universidades lo primero que deben trabajar es en la actitud, un estudiante debe tener actitud, voluntad, debe compenetrarse con la empresa, debe ser productivo, con esto lleva el 65% de probabilidad de triunfar, mas que aquellos que se conforman con solo obtener un empleo; de manera que debe haber una fuerte reforma en las universidades, y que saquen personas capacitadas para administrar un negocio, que tengan los conocimientos básicos para cuando se enfrenten a la vida sepan cómo administrar el dinero, porque se puede perder muy fácil la visión de lo que tengo y de lo que puedo hacer con ello, porque muchas veces montamos un negocio que produce liquidez, que genera buena utilidad pero que en determinado momento genera una solidez y empiezo a gastarme esa plata que no es mía sino de los proveedores y cuando voy a ver se abre un hueco muy grande y de pronto el negocio fracase. Entonces en el manejo del recurso y lo de la pertinencia de la educación es importante, qué es mi región, qué es mi país y para qué tengo que educarme, porque aquí nosotros como región tenemos unas debilidades en esa materia de petroquímica, entonces se vienen estudiantes de otras partes, que se hagan convenios con aquellas universidades que tengan conocimientos específicos, en algunas materias se fortalezcan y se afiancen conocimientos además si las empresas pudiesen tener en las universidades a algunos empresarios como profesores, si tuvieran en sus aulas a empresarios exitosos para que compartan sus conocimientos y dicten cátedras eso sería demasiado importante”.

2.1.4 Recomendaciones Para El Gobierno³³

“El gobierno invierte poco dinero en tecnologías de la información, en Colciencias, en la investigación; uno podría decir que lo más importante es que metan mucho dinero en la investigación, las grandes empresas las grandes utilidades surgen de allí. Yo pienso que el estado no está invirtiendo lo suficiente ni en tecnología de información ni en investigación, el fomento de trabajar con sistemas e Internet hay que masificarlo porque esa es la herramienta del futuro y esto es importante además del aprendizaje del inglés, aprender otros idiomas es fundamental”.

2.2 SECTORES ECONOMICOS EN LOS QUE SE DESEMPEÑA

2.2.1 Atracción De Otros Sectores³⁴

Se dice que los empresarios siempre están en busca de nuevas oportunidades, de nuevos negocios, de acuerdo con la conversación sostenida con Guillermo, él asevera que *“Me parece muy interesante la parte energética, los biocombustibles, con el tiempo miro con mucha simpatía ese negocio, y si algún día se pueda invertir en telecomunicaciones también es bueno, en el momento no tengo ningún reto en particular para desarrollar esas áreas pero las veo con mucho futuro”.*

³³ RAMIREZ, Guillermo. Información suministrada en entrevista.

³⁴ RAMIREZ, Guillermo. Información suministrada en entrevista.

2.3 MANEJO DE RIESGOS

2.3.1 Riesgos Asumidos En Los Negocios³⁵

“El más grande riesgo que asumo en un negocio es abrir uno nuevo, un canal de autoservicio es un negocio que demanda una importante inversión y si hay un fracaso la perdida sería grande”. De lo que se concluye que para este empresario los riesgos son muy medidos.

2.3.2 Riesgos Nunca Asumidos³⁶

Además de que Guillermo mide los riesgos a tomar, tiene absolutamente claro cuales nunca asumiría: *“Los riesgos que violenten de alguna manera la ley, los ilícitos, lo que vaya en contra de la ética, son negocios que no estoy dispuestos a asumir, en materia comercial siempre hay que asumir riesgos pero con ilícitos nunca me metería”.*

2.3.3 Riesgo Asumido Y Muy Pensado³⁷

“El negocio de abrir un autoservicio requiere mucha inversión y es un desgaste muy grande, y ese fue en determinado momento el mayor riesgo que asumí y que demandó más esfuerzo pero es también el que mayor satisfacción me está dando porque me siento ocupado. Es un negocio exitoso, es un negocio donde brindo

³⁵ IBID.

³⁶ RAMIREZ, Guillermo. Información suministrada en entrevista.

³⁷ IBID.

una atención al cliente y esto se asemeja mucho a una función social, las personas se me han acercado a decirme que cuando compran en Megatienda Express sienten que le han aumentado el sueldo y que les rinde mucho el dinero eso me da mucha satisfacción”.

2.4 INNOVACIÓN

2.4.1 Innovaciones Hechas³⁸

“Lo primero es que un negocio de estos necesita marcas propias³⁹, entonces hay que estar innovando permanentemente en eso en la forma de hacer la publicidad, inclusive el mismo diseño de la empresa es innovador, es un negocio que no se parece a los demás, y en materia de innovación tecnológica nosotros desarrollamos un software desde que fuimos mayoristas, hoy en día es un software muy bueno, nos da mucha información y es algo hecho en casa”.

2.4.2 Concepto Personal De La Innovación⁴⁰

Guillermo Ramírez piensa con respecto a la innovación que *“Es lo mejor, la persona que se sienta a pensar y sepa descubrir las grandes necesidades que tiene nuestra sociedad es el triunfador, es el que tenga la constancia, es el que sepa concretar las ideas, la innovación es lo máximo es lo que debe apoyar el estado, los colegios, las universidades, el emprendimiento”.*

³⁸ IBID.

³⁹ Marca creada por un revendedor de bienes o servicios y propiedad del mismo (<http://www.sappiens.com/castellano/glosario.nsf/0/137f54a31e0ec86641256b670067f635!OpenDocument&Click=>).

⁴⁰ RAMIREZ, Guillermo. Información suministrada en entrevista.

2.4.3 Innovar O Morir⁴¹

Ramírez concluye su pensamiento con respecto a la innovación en una corta, pero contundente frase: *“El que no innova esta condenado a morir”*.

2.5 CONEXIONES CON EL MERCADO INTERNACIONAL⁴²

Ante la inminente necesidad que tiene la empresa de buscar los mejores precios para los productos que comercializa, se han visto obligados a importar algunos artículos como ajo, maíz, lenteja, pastas; en últimas todo lo relacionado con el negocio.

2.6 DESTINO DE EXCEDENTES DE CAPITAL⁴³

Guillermo Ramírez Jiménez tiene un sueldo establecido como cualquier otro trabajador al interior de la empresa, las utilidades la reinvierte en el negocio con el objetivo que la empresa crezca. En ese sentido claramente establecido que una cosa es el empresario como persona natural y otra muy diferente la empresa.

⁴¹ IBID.

⁴² IBID.

⁴³ RAMIREZ, Guillermo. Información suministrada en entrevista.

3. EMPRESARIO Y ESTADO

3.1 RELACION CON EL ESTADO COLOMBIANO

3.1.1 Partido Político⁴⁴

No todos los empresarios han ingresado o están interesados en temas de política; por el contrario Guillermo Ramírez en este sentido refiere *“En estos momentos estoy vinculado a Cambio Radical, me identifico mucho con las políticas que este partido está pregonando. Estaba antes en el partido conservador y empecé a ver carencia de liderazgo en el partido, y comencé a ver cosas interesantes en Germán Vargas Lleras”*.

3.1.2 Cargos públicos⁴⁵

Este empresario también ha sido un hombre público con cargos importantes en el gremio y también en la ciudad de Cartagena, donde ha desarrollado su labor comercial. *“Estuve en el concejo durante 7 años y en la parte gremial en la Presidencia de la Junta Directiva de la Cámara de Comercio en dos períodos. Primero asumí la suplencia de Fuad Curi, luego me presente nuevamente. Yo*

⁴⁴ RAMIREZ, Guillermo. Información suministrada en entrevista.

⁴⁵ IBID.

inicié los proyectos de comité de prevención y acción de desastres, la pavimentación de Manzanillo, Punta Canoa, Barú, corredor de carga”.

3.1.3 Actividades Políticas⁴⁶

Ya se ha visto que Guillermo Ramírez entró al Concejo de Cartagena, pero sus aspiraciones incluían ser el dirigente de la ciudad; él comenta que los grandes retos que afrontó en el campo político fueron *“Arriesgarme a aspirar al Concejo y en 1997 aspire a la alcaldía y me enfrenté a Nicolás Curi, hombre muy querido en la ciudad y lógicamente él fue el alcalde; he seguido haciendo política por los lados: más ayudándoles a políticos de la región. Aspirar al Concejo fue un riesgo, la primera vez fui suplente de una persona que salía de Fuad Curi y cuando nuevamente aspire de manera independiente no recibí el apoyo de él, pero yo quedé. Mis propuestas en la Alcaldía eran muy audaces con respecto a la educación y la cultura, uno de mis programas era Cartagena Bilingüe con el propósito de masificar el Inglés debido a que esta es una ciudad turística”.*

3.2 COMPROMISO CON EL ESTADO COLOMBIANO

3.2.1 Impuestos⁴⁷

“Yo siempre he dicho que hay que pagar los impuestos (Anexo 5 y 6), hay que cumplirle al Estado, y es una muy buena forma de declarar siempre las ventas.

⁴⁶ IBID.

⁴⁷ RAMIREZ, Guillermo. Información suministrada en entrevista.

Porque cuando todo se declara transparentemente la empresa comienza a surgir y además los bancos en la medida en que se declaren las ventas y se paguen los impuestos dan el apoyo y es muy importante el respaldo de estos. Los vendedores informales la mayoría como no declaran ventas y como no muestran flujo de caja los bancos no le prestan”.

3.2.2 Reflejo De Políticas Estatales En La Empresa⁴⁸

Este empresario evidencia el importante papel que juegan los gobiernos nacionales o municipales influyendo en el mundo empresarial. *“Las políticas de seguridad democrática⁴⁹ del último gobierno ha sido muy incidente en materia mercantil, porque las mercancías que vienen del interior del país llegan sin ningún problema y los clientes pueden movilizarse tranquilamente. Nosotros tenemos clientes de otros municipios y hubo una época en que a las 5 de la tarde no podía movilizarse en el país y lógicamente que las políticas económicas coherentes con un crecimiento, que Colombia en materia económica es un país demasiado responsable, unas políticas económicas que den solidez son muy importante. Para el negocio en los últimos años el crecimiento de la economía ha sido muy bueno y hay más flujo de dinero y con esos flujos nosotros comercialmente también crecemos”.*

⁴⁸ IBID.

⁴⁹ La política de seguridad democrática en Colombia es una política gubernamental del presidente Álvaro Uribe Vélez que propone un papel más activo de la sociedad colombiana dentro la lucha del estado y de sus órganos de seguridad frente a la amenaza de grupos insurgentes y otros grupos armados ilegales. (http://es.wikipedia.org/wiki/Pol%C3%ADtica_de_seguridad_democr%C3%A1tica).

3.3 MENTALIDAD POLITICA EN COLOMBIA

3.3.1 Empresa Y Gobierno Actual⁵⁰

Con respecto a la posición de este empresario con relación a la actuación del gobierno de Álvaro Uribe manifiesta que: *“Nos fue muy bien con el gobierno actual, porque la seguridad democrática y el crecimiento de la economía fueron sólidos fue un gobierno con mucha credibilidad y esto eliminó factores de riesgo tanto en la inversión como de la seguridad porque el país respaldó también la mano fuerte del mandatario que le dio estabilidad y solidez a la economía y de eso todos nos beneficiamos en materia mercantil”*.

3.3.2 Políticas Actuales Para Cambiar⁵¹

Ramírez sugiere para el nuevo gobierno nacional que *“Debe haber más inversión en investigación, en innovación, en la apertura económica que se tiene en cuanto a los tratados de libre comercio. El país va muy bien, el país con más tratados de libre comercio es Chile y nosotros sabemos que la economía de Chile es muy importante, debemos ir en la misma dirección”*.

3.3.3 Políticas Actuales Para Mantener⁵²

Finalmente, el empresario rescata que *“La Política de seguridad democrática, que ahora se ha convertido en prosperidad democrática, debe mantenerse, y el*

⁵⁰ RAMIREZ, Guillermo. Información suministrada en entrevista.

⁵¹ IBID.

⁵² RAMIREZ, Guillermo. Información suministrada en entrevista.

manejo de la economía en el cual ha sido Colombia muy responsable como por ejemplo en el pago de su deuda externa”.

4. CONCLUSIONES

Después de describir la vida del empresario Guillermo Ramírez Jiménez, mostrando sus diferentes puntos de vista, y teniendo como referente la parte empresarial confrontada con el área social, económica y estatal, se puede concluir lo siguiente:

- Guillermo Ramírez Jiménez demuestra que para ser empresario, independiente de la formación académica y de la experiencia laboral, hay que tener actitud. El deseo de salir adelante lo llevo a ocupar el lugar que tiene ahora dentro de la sociedad.
- El compromiso adquirido con los proveedores y bancos, es parte fundamental en el camino que llevó a Guillermo al emprendimiento.
- Se adquiere un elevado nivel de autoestima como empresario cuando al interior de su organización se forman los diferentes departamentos.
- Es muy importante observar negocios en otras ciudades y mucho mejor en otros países, esto fue muy útil debido a que en la definición del modelo de negocio utilizado por Megatiendas Express fue muy influyente la observación de otras empresas.

- Es de vital trascendencia establecer mecanismos al interior de las empresas que le permitan a la gerencia y junta directiva tomar decisiones. En el caso de Megatiendas se manejan informes diarios e indicadores que ayudan en la toma de decisiones.
- El empresario Guillermo Ramírez Jiménez aspira que sus empresas tengan un ritmo de crecimiento anual del 40% y al mismo tiempo ir incrementando el número de sedes, además en el largo plazo ve a su empresa con un manejo totalmente familiar y para esto está preparando a sus hijos.
- Una de las decisiones que ha tomado, desde el punto de vista económico, para que su empresa crezca de manera organizada, es asignarse un salario como cualquier otro trabajador de su empresa y al mismo tiempo, con mucha disciplina y responsabilidad, reinvertiendo las utilidades del negocio.
- Finalmente, Guillermo Ramírez Jiménez considera que le fue muy bien a su empresa durante el gobierno de Álvaro Uribe Vélez debido a que la seguridad democrática eliminó muchos factores de riesgo como la inseguridad que frenaba la inversión. A su vez recomienda que el gobierno entrante fortalezca la inversión en la investigación y aumente los tratados de libre comercio al igual que lo ha hecho Chile; esto fue algo que, según él, le faltó al gobierno anterior.

5. RECOMENDACIONES

Las siguientes recomendaciones son frases textuales extraídas de entrevistas realizadas al empresario Guillermo Ramírez Jiménez y que de alguna manera, son la esencia, de su pensar como empresario. Para efectos de mayor claridad están agrupadas por categorías.

FORMACIÓN COMO EMPRESARIO

- “Es muy importante la combinación de la universidad con la experiencia en el campo de trabajo”.

ASOCIACIÓN EN LA ACTIVIDAD EMPRESARIAL

- “Al cliente hay que pechicharlo”.
- “A los proveedores hay que darle buena atención, buena relación con ellos, hay que pagarles oportunamente”.
- “La mayor riqueza que pueda tener un empresario es tener crédito en el comercio y en la banca y esto se logra con el pago oportuno”.
- “El banco es importante, pero lo es más el crédito con los proveedores”.

MOTIVACIÓN DE LA ACTIVIDAD EMPRESARIAL

- “Caer para levantarse no es caer, hay que ser terco para poder salir adelante”.

PERSONALIDAD

- “Prefiero una persona que tenga actitud y compromiso con la empresa a una persona que sea muy preparada pero que no tenga actitud y compromiso con la empresa”.

ESTILO DE DIRECCIÓN Y GERENCIA

- “La esencia del negocio es que tenga su estilo y todos se acomoden a él”.
- “Los negocios deben estar cubiertos por una manta que son la ética y los valores”.

CONFIANZA EN LOS DEMAS Y EN SI MISMO

- “Lo que hace al negocio no son los productos si no la gente”.

RECOMENDACIONES PARA LAS UNIVERSIDADES

- “Las universidades lo primero que deben trabajar es en la actitud”.

CONCEPTO PERSONAL DE LA INNOVACIÓN

- “La persona que se sienta a pensar y sepa descubrir las grandes necesidades que tiene nuestra sociedad, es el triunfador”.

INNOVAR O MORIR

- “El que no innova está condenado a morir”.

BIBLIOGRAFIA

- Ferro Osuna, Álvaro José. Perfil biográfico de un empresario inmigrante a Colombia. Bogota D.C.: Guías de impresión, 2007. 155 p.
- Viloría De la Hoz Joaquín; (2002) Empresas y empresarios de Santa Marta durante el siglo XIX: el caso de la familia De Mier. Año 2006.
- Meisel Adolfo y Viloría Joaquín: Los alemanes en el Caribe colombiano: el caso de Adolfo Held.
- Pertuz Martínez Aylin Patricia (2006). Historia empresarial de Sincelejo, Facultad de Ciencias Económicas Universidad Autónoma de México. Año 2006.
- Becerra Rodríguez Manuel, Restrepo, Jorge. Los empresarios extranjeros de Barranquilla (1820- 1990). Facultad de Ciencias Económicas, Universidad Icesi. Año 1990.
- www.wikipedia.com

ANEXOS

ANEXO 1

Preguntas realizadas al empresario Guillermo Ramírez Jiménez.

1. ENTORNO SOCIAL

1.1 PERFIL SOCIAL

1.1.1 ORIGEN: Aquí se va a construir el árbol genealógico de la familia. Las preguntas en este ítem son las siguientes:

- 1) Cuál es el nombre completo del padre?
- 2) Cuál es la fecha de nacimiento del padre?
- 3) Cuál es la ciudad natal del padre?
- 4) Cuál es el nombre completo de la madre?
- 5) Cuál es la fecha de nacimiento de la madre?
- 6) Cuál es la ciudad natal de la madre?
- 7) Cuál es el nombre completo de cada uno de sus hermanos?
- 8) Cuál es la fecha de nacimiento de cada uno de sus hermanos?
- 9) Cuál es el nombre completo de su esposa?
- 10) Cuál es la ciudad natal de cada uno de sus hermanos?
- 11) Cuál es el nombre completo de cada uno de sus hijos?
- 12) Cuál es la fecha de nacimiento de cada uno de sus hijos?
- 13) Cuál es la ciudad natal de cada uno de sus hijos?
- 14) Cuál es el nombre completo de cada uno de sus nietos?
- 15) Cuál es la fecha de nacimiento de cada uno de sus nietos?
- 16) Cuál es la ciudad natal de cada uno de sus nietos?

1.1.2 ESTATUS SOCIAL

- 17) Cuál es la profesión de su padre?
- 18) Cuál es la actividad actual en la que se desempeña su padre?
- 19) Cuál es la profesión de la madre?
- 20) Cuál es la actividad actual en la que se desempeña su madre?
- 21) Cuál es la profesión de cada uno de sus hermanos?
- 22) Cuál es la actividad actual de cada uno de sus hermanos?
- 23) Cuál es la profesión de Guillermo Ramírez Jiménez?
- 24) Cuáles son las actividades actuales de Guillermo Ramírez Jiménez?
- 25) Cuál es la profesión de cada uno de sus hijos?
- 26) Cuáles son las actividades que realizan actualmente cada uno de sus hijos?

- 27) Qué barrio vive actualmente Guillermo Ramírez Jiménez?
- 1.1.3 VALORES Y COSTUMBRES
- 28) A qué religión pertenece?
- 29) Qué acostumbraban a hacer en familia?
- 30) Qué valores les infundían en casa para tener éxito en los negocios?
- 31) Qué clase de alumno se considero usted en la escuela? Le gustaba estudiar?
- 32)Cuál fue su primer trabajo?
- 1.1.4 FAMILIA EMPRESARIAL: En este ítem se va a realizar un organigrama familia-empresarial
- 33)Cuál es el nombre de la empresa de sus padres, en caso que no tengan empresa sus padres, cual es su profesión y empresa donde trabajan o trabajo?
- 34)Cuál es el nombre de la empresa de cada uno de sus hermanos, en caso de no tener empresa, mencionar la profesión y empresa donde trabajan o trabajo?
- 1.1.5 RELACIONES EMPRESARIALES CON LA FAMILIA
- 35)Qué negocios intrafamiliares existieron y existen actualmente?
- 36)Qué ventajas y desventajas piensa usted que hay al realizar negocios con familiares?
- 1.1.6 FORMACION COMO EMPRESARIO
- 37)Desde el punto de vista académico, cuándo se sintió empresario?
- 38)Desde el punto de vista social y empresarial, cuándo se sintió empresario?
- 39)El empresario se forma en la universidad, haciendo experiencia en los negocios, o la combinación de esto? Explicar?
- 1.1.7 ASOCIACION EN LA ACTIVIDAD EMPRESARIAL
- 40)Quienes fueron sus primeros proveedores?
- 41)Quienes fueron sus primeros clientes?
- 42)Cuál fue su primer gran negocio?
- 43)Qué le recomienda usted a los futuros empresarios para tener éxito con los proveedores, clientes y negocios en particular?
- 44)Dónde se originaron los recursos para comenzar la actividad empresarial? Bancos? Familia?
- 1.1.8 MOTIVACION DE SU ACTIVIDAD EMPRESARIAL
- 45)Qué personas lo han motivado en su actividad empresarial y de que manera?
- 46)¿Qué admiraba usted de Jorge en los negocios?
- 47)Qué entidades lo han motivado en su actividad empresarial y de que manera?

- 48) En qué forma motiva usted a sus empleados?
- 49) Si usted tuviera que motivar a algún empresario que ha fracasado en algún negocio en particular, de qué forma lo haría?

1.1.9 PERSONALIDAD

- 50) Cómo actúa Guillermo dentro de la empresa?
- 51) Cómo espera usted que se comporten sus empleados?
- 52) Cómo actúa usted al interior de su familia? (preguntar a esposa e hijos)
- 53) Cómo espera usted que se comporten en su casa los suyos?
- 54) Cómo actúa usted fuera de la empresa, frente a sus amigos y conocidos? (preguntar a amigos)
- 55) Qué comportamiento espera que tengan con usted sus amigos y conocidos?
- 56) Qué comportamiento no acepta a o tolera dentro de la empresa por parte de cualquier empleado?

1.2 ESTILO DE VIDA

1.2.1 VIDA FAMILIAR

- 57) Con cual familiar se identifica más y porque?
- 58) Cómo es la relación con su padre?
- 59) Cómo es la relación con su madre?
- 60) Cómo es la relación con cada uno de sus hermanos?
- 61) Cómo es la relación con su esposa?
- 62) Cómo es la relación con cada uno de sus hijos?

1.2.2 USO DEL TIEMPO LIBRE

- 63) Qué actividades realiza en su tiempo libre?

1.2.3 LUJOS Y VIAJES

- 64) Que tipo de viajes realiza anualmente?
- 65) Ha hecho algún negocio en viajes que no han sido de negocios, que negocios hizo en caso que la respuesta sea positiva?
- 66) Cuál es el viaje de negocios que usted más recuerde o que le halla gustado más?

1.2.4 ESTILO DE DIRECCION Y GERENCIA

- 67) Cuál es su estilo desde la gerencia, es un jefe estricto, flexible?
- 68) Le gustan los negocios con buena utilidad pero altamente riesgosos o con baja utilidad pero seguros, explicar el porque?
- 69) Qué consejo les da usted a los futuros empresarios con respecto al riesgo?

1.3 MENTALIDAD/IDEOLOGIA

1.3.1 CONFIANZA EN LOS DEMAS Y EN SI MISMO

- 70) Quiénes son los empleados de confianza en la empresa?
- 71) Cómo ha sido el proceso de estos empleados para ganarse su confianza?

1.3.2 VISION A CORTO Y LARGO PLAZO

- 72) Cómo ve a su empresa en 1 año?
- 73) Cómo ve a su empresa en 5 años?
- 74) Cómo ve a su empresa en 10 años?
- 75) Cuando usted se pensione, cómo va a ser manejada su empresa?

1.3.3 IDEOLOGIA CON RESPECTO A LA COMPETENCIA

- 76) Cómo ve a su empresa respecto a la competencia?
- 77) Las empresas del sector se caracterizan por la competencia o por la cooperación?
- 78) Actualmente es líder en el sector en la cual su empresa se desempeña?
- 79) En caso que sea líder como piensa mantenerse, en caso que no sea líder que estrategias tiene en mente para puntear?

2. CONDUCTA ECONOMICA

2.1 CREACION DE EMPRESAS

- 80) Cuántas empresas ha tenido, mencionar los nombres y actividad de cada una de ellas con su respectiva historia?
- 81) Qué recomienda usted a los futuros empresarios que deban hacer para crear empresa?
- 82) Qué recomienda usted a las universidades para el fomento de creación de empresas?
- 83) Qué recomienda usted al gobierno para el fomento de creación de empresas?

2.2 SECTORES ECONOMICOS EN LOS QUE SE DESEMPEÑA

- 84) Las empresas mencionadas en la pregunta 66 se puede deducir los sectores en las cuales cada una se desempeña
- 85) Ha pensado usted en trabajar en algún otro sector de la economía?

2.3 MANEJO DE RIESGOS

- 86) Qué riesgos usualmente usted asume en los negocios?
- 87) Qué riesgos usted nunca asume ni asumiría en los negocios?
- 88)Cuál es el riesgo que usted ha asumido y lo ha puesto a pensar y en que negocio?

2.4 INNOVACION

- 89) Qué clase de innovaciones ha hecho? En el negocio? En algún producto?
- 90) Qué concepto tiene usted frente al acto de innovar?
- 91) Qué opina usted sobre el concepto que las empresas deben innovar o morir?

2.5 CONEXIONES CON EL MERCADO INTERNACIONAL

- 92) Tiene empresa fuera del país? En caso que sea positiva la respuesta en qué país, como se llama y la actividad?
- 93) Qué operaciones internacionales ha realizado? Exportaciones, importaciones? De que país realiza las importaciones, decir cada país y que producto importa de dicho país

2.6 DESTINO DE EXCEDENTES DE CAPITAL

- 94) Qué destino usted le da a las utilidades? Si es en porcentaje mucho mejor.

3. EMPRESARIO Y ESTADO

3.1 RELACIONES CON EL ESTADO COLOMBIANO (qué tipo de vinculo tiene con el gobierno que estén por fuera de los compromisos en impuestos)

- 95) Se identifica con algún partido político en particular y porque?
- 96) Ha ocupado cargos públicos? Explicar cuales
- 97) Ha desarrollado actividades políticas, cuáles?

3.2 COMPROMISO CON EL ESTADO COLOMBIANO

- 98) Cómo se encuentra actualmente la empresa o empresas con los impuestos?
- 99) Qué tipos de política nacional y local han influido en su negocio?

3.3 MENTALIDAD POLITICA EN COLOMBIA

- 100) Cómo le fue a su empresa en el gobierno del presidente Uribe y porque?
- 101) Qué políticas de estado le gustaría cambiar y porque?
- 102) Qué políticas de estado no cambiaria y porque?

ANEXO 2

Medio magnético de la entrevista realizada a Guillermo Ramírez Jiménez.

ANEXO 3

Años y meses	Septiembre 2008 - Septiembre 2007	Enero 2008 - Septiembre 2008 Enero 2007 - Septiembre 2007	Octubre 2007 - Septiembre 2008 Octubre 2006 - Septiembre 2007
	Variación anual	Variación año corrido	Variación acumulada anual*
Junio	5,78	5,28	3,61
Julio	5,32	5,29	4,02
Agosto	3,12	5,00	4,19
Septiembre	5,78	5,09	4,73
Octubre	7,52	5,35	5,07
Noviembre	2,86	5,11	4,94
Diciembre	6,58	5,30	5,30
2005 Enero	8,62	8,62	5,38
Febrero	4,55	6,63	5,15
Marzo	4,55	5,92	5,20
Abril	16,62	8,55	6,36
Mayo	8,11	8,46	6,59
Junio	8,14	8,41	6,78
Julio	10,85	8,78	7,24
Agosto	10,43	8,99	7,83
Septiembre	12,22	9,35	8,33
Octubre	9,40	9,36	8,48
Noviembre	10,06	9,42	9,07
Diciembre	10,00	9,50	9,50
2006 Enero	9,47	9,47	9,57
Febrero	10,29	9,86	9,98
Marzo	15,77	11,85	10,86
Abril	10,41	11,47	10,40
Mayo	13,42	11,88	10,83
Junio	17,49	12,84	11,59
Julio	15,54	13,26	11,99
Agosto	15,33	13,53	12,39
Septiembre	19,91	14,26	13,02
Octubre	17,44	14,60	13,69
Noviembre	19,59	15,08	14,45
Diciembre	12,45	14,73	14,73
2007 Enero	15,97	15,97	15,22
Febrero	15,68	15,83	15,60
Marzo	20,67	17,51	16,01
Abril	7,82	14,97	15,74
Mayo	11,45	14,22	15,55
Junio	10,28	13,52	14,95
Julio	6,94	12,47	14,18
Agosto	10,50	12,21	13,78
Septiembre	9,80	11,92	12,98
Junio	3,76	11,02	11,83
Noviembre	8,40	10,76	10,96
Diciembre	6,69	10,23	10,23
2008 Enero	2,62	2,62	9,19
Febrero	7,18	4,82	8,61
Marzo	0,42	3,24	7,04
Abril	1,33	2,77	6,54
Mayo	0,03	2,20	5,63
Junio	-0,39	1,76	4,78
Julio	3,08	1,96	4,47
Agosto	-0,79	1,60	3,58
Septiembre	-2,46	1,12	2,58

*. Provisional

*disponible a partir de enero de 2000

ANEXO 4

Indicadores utilizados en la empresa

Área	Tipo de Indicador
General	<ul style="list-style-type: none">➤ Pérdidas Acumuladas por Categoría de Productos➤ Control Proceso de Compras➤ Control Pagos
Operativa	<ul style="list-style-type: none">➤ Servicio al Cliente➤ Cumplimiento de Presupuesto de Ventas➤ Pérdidas en Inventarios➤ Rotación➤ Agotados➤ Excesos➤ Programación de Personal➤ Aseo General y Condiciones Fitosanitarios en el Punto de Venta
Comercial	<ul style="list-style-type: none">➤ Cumplimiento de Presupuesto de Ventas➤ Rentabilidad por Categoría de Productos➤ Calidad de Pedidos Generados➤ Nivel de Cumplimiento de Proveedores
Carnes	<ul style="list-style-type: none">➤ Ventas Reales VS Presupuestadas➤ Merma Potrero/Matadero➤ Pesaje Potrero VS Pesaje Canal➤ Utilidad Real VS Esperada➤ Control de Desperdicios➤ Temperatura Cuartos Fríos➤ Control Proceso de Compras➤ Calibración Básculas➤ Comparativo Básculas VS POS➤ Control Mermas
Fruver	<ul style="list-style-type: none">➤ Ventas Reales VS Presupuestadas

	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Compras Reales VS Presupuestadas ➤ Rendimiento ➤ Control Mermas, Desperdicios ➤ Rotación ➤ Agotados ➤ Excesos ➤ Aseo, Temperatura Cuartos, Calidad Productos, Empaques, Precio Estantes. ➤ Calibración Básculas
--	--

Cafetería	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Ventas Reales VS Presupuestadas ➤ Compras Reales VS Presupuestadas ➤ Rendimiento ➤ Aseo General y Condiciones Fitosanitarios ➤ Control Mermas, Desperdicios
------------------	---

Financiera	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Oportunidad en Entrega de Informes Financieros ➤ Recuperación de Cartera ➤ Preparación de Flujos de Efectivo ➤ Programación de Pagos a Proveedores ➤ Constitución de Pólizas ➤ Preparación Anual Información Tributaria ➤ Supervisar Documentos de Pagos a Proveedores ➤ Informe Diario de Efectivo (Caja y Bancos) ➤ Análisis y Seguimiento a Índices de Liquidez ➤ Análisis y Seguimiento a Índices de Financiación
-------------------	--

Gestión Humana	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Selección de Personal ➤ Rotación de Personal ➤ Compensados ➤ Accidentabilidad ➤ Entrevistas de Retiro/Ingreso ➤ Capacitación por Área ➤ Evaluación del Desempeño ➤ Ausentismo
-----------------------	--

ANEXO 5.

Balance General del año 2008 y 2009

GUILLERMO LEÓN RAMÍREZ JIMÉNEZ NIT: 70.101.859 BALANCE GENERAL COMPARATIVO						
	31-Dic-08		31-Dic-09		VARIACIÓN	%
ACTIVO						
ACTIVO CORRIENTE	2.480.918.781	33,42%	5.150.455.140	40,71%	2.689.536.379	109,29%
DISPONIBLE (Nota 3)	624.464.080	8,48%	759.789.363	6,01%	135.325.283	21,67%
CAJA	521.676.053		39.124.137		(482.551.916)	
BANCOS	101.987.932		646.198.276		544.210.344	
REMESAS EN TRANSITO	0		73.592.680		73.592.680	
CUENTAS DE AHORRO	800.095		874.270		74.175	
INVERSIONES (Nota 4)	177.837.936	2,42%	242.452.122	1,92%	64.614.186	36,33%
ACCIONES	5.164.909		3.477.743		(1.687.166)	-32,67%
TITULOS DE INVERSIÓN	172.673.027		238.974.379		66.301.352	38,40%
DEUDORES (Nota 5)	663.666.020	9,01%	1.617.714.241	12,78%	954.048.221	143,76%
CLIENTES (Nota 5.1)	97.916.859		244.116.444		146.199.584	149,31%
CUENTAS CTES COMERCIALES (Nota 5.2)	139.112.769		285.170.561		146.057.791	104,99%
ANTICIPOS (Nota 5.3)	45.569.354		506.752.718		461.183.364	1012,05%
INGRESOS POR COBRAR (Nota 5.4)	33.083.133		12.301.457		(20.781.676)	-62,82%
ANTICIPOS IMPTOS Y CONTRIB. (Nota 5.5)	310.407.768		429.268.654		118.861.086	38,29%
RECLAMACIONES(Nota 5.6)	1.885.522		12.202.081		10.316.559	547,15%
CUENTAS POR COBRAR A TRABAJ. (5.7)	12.010.101		35.890.088		23.879.987	198,83%
PRESTAMOS A PARTICULARES (Nota 5.8)	18.150.000		0		(18.150.000)	-100,00%
DEUDORES VARIOS(Nota 5.8)	5.529.513		92.012.039		86.482.526	1564,02%
INVENTARIOS (Nota 6)	789.670.071	10,73%	2.187.535.872	17,29%	1.397.865.801	177,02%
MERCANCIAS NO FABRI.	789.670.071		2.187.535.872		1.397.865.801	177,02%
DIFERIDOS (Nota 7)	205.281.654	2,79%	342.863.542	2,71%	137.681.888	67,07%
GASTOS PAGADOS POR ANTICIPADO	15.763.485		70.978.542		55.215.057	350,27%
CARGOS DIFERIDOS	189.518.169		271.985.000		82.466.831	43,51%
ACTIVO NO CORRIENTE	4.901.939.900	66,58%	7.500.747.926	59,29%	2.598.808.026	53,02%
INVERSIONES (Nota 8)	551.433.096	7,49%	542.590.723	4,29%	(8.842.373)	-1,60%
CUOTAS O PARTES DE INTS	551.433.096		542.590.723		(8.842.373)	-1,60%
DEUDORES (Nota 9)	677.747.589		1.566.797.238		889.049.649	171,19%
CUENTAS CORRIENTES C/CIALES (Nota 9.1)	158.268.478		1.166.797.238		1.008.528.760	637,23%
PROME. DE COMPRAVENTAS C/CIAL. (Nota 9.2)	419.479.111		400.000.000		(19.479.111)	-4,64%
PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPO (Nota 10)	1.289.930.759	17,52%	1.732.708.396	13,70%	442.777.637	34,33%
BIENES RAICES	772.374.825		772.374.825		-	0,00%
CONTRUCCIONES EN CURSO	10.273.798		0		(10.273.798)	-100,00%
MAQUINARIA Y EQUIPO EN MONTAJE	1.420.000		0		(1.420.000)	-100,00%
MAQUINARIA Y EQUIPO	552.829.750		882.445.645		329.615.895	59,62%
EQUIPO DE OFICINA	26.835.615		41.739.167		14.903.552	55,54%
EQUIPO DE COMPUTO Y COMUNICACIÓN	262.707.126		462.520.245		199.813.119	76,06%
DEPRECIACION ACUMULADA	-338.510.355		-426.371.488		(89.861.131)	26,70%

GUILLERMO LEON RAMIREZ JIMENEZ
NIT: 70.101.859
BALANCE GENERAL COMPARATIVO

	31-Dic-08		31-Dic-09		VARIACIÓN	%
DIFERIDOS A LARGO PLAZO (Nota 11)	354.899.498	4,82%	1.087.940.001	8,60%	733.040.503	206,55%
GASTOS PAGADOS POR ANTICIPADO	-		-		-	#,DIVID
CARGOS DIFERIDOS	354.899.498		1.087.940.001		733.040.503	206,55%
INTANGIBLES	-	0,00%	7.197.568	0,06%	7.197.568	#,DIVID
LICENCIAS	-		7.795.200		7.795.200	
AMORTIZACION ACUMULADA	-		(597.632)		(597.632)	#,DIVID
VALORIZACIONES	2.127.928.958	28,90%	2.863.614.000	20,26%	435.685.042	20,47%
DE INVERSIONES (Nota 6)	853.183.958		1.288.769.000		435.585.042	51,05%
DE BIENES RAICES (Nota 8.1)	1.274.745.000		1.274.745.000		-	0,00%
TOTAL ACTIVO	7.352.858.861	100,00%	12.831.203.086	100,00%	5.288.344.405	71,82%
PASIVO						
PASIVO CORRIENTE	3.489.337.348	89,04%	8.102.343.092	89,25%	4.613.005.744	132,20%
OBLIGACIONES FINANCIERAS (Nota 12)	1.029.113.243	26,26%	1.917.806.155	23,49%	888.692.912	86,36%
PAGARES	1.029.113.243		1.917.806.155		888.692.912	86,36%
PROVEEDORES (Nota 13)	1.924.584.989	49,11%	5.345.662.201	65,48%	3.421.077.212	177,76%
PROVEEDORES NACIONALES	1.924.584.989		5.345.662.201		3.421.077.212	177,76%
CUENTAS POR PAGAR	185.094.078	3,96%	280.312.129	3,19%	105.218.051	67,84%
COSTOS Y GATOS POR PAGAR (Nota 14)	125.239.936		144.593.689		19.353.753	15,45%
RETENCIONES EN LA FUENTE	22.118.004		71.546.248		49.428.244	223,48%
IMPUESTO A LAS VENTAS RETENIDO	1.185.884		10.435.397		9.249.513	779,97%
ICAT RETENIDO	2.385.862		11.233.188		8.847.326	370,82%
RETENCIONES Y APORTES DE NOMINA	6.283.301		10.476.706		4.193.405	66,74%
ACREEDORES VARIOS	-2.118.909		12.026.900		14.145.809	-667,60%
IMPUESTOS, GRAVAMENES Y TASAS	51.360.707	1,31%	-48.248.732	-0,59%	(99.609.439)	-193,94%
IMPUESTOS A LAS VENTAS	51.360.707		-48.248.732		(99.609.439)	-193,94%
OBLIGACIONES LABORALES	39.492.841	1,01%	36.946.385	0,45%	(2.546.456)	-6,45%
OBLIGACIONES LAB. CONSOLIDADAS	39.492.841		36.946.385		(2.546.456)	-6,45%
PROVISIONES	188.799.870	4,92%	372.554.614	4,58%	183.754.744	97,33%
PARA OBLIGACIONES LABORALES	712.870		0		(712.870)	-100,00%
PARA OBLIGACIONES FISCALES	188.087.000		372.554.614		184.467.614	98,08%
DIFERIDOS	0	0,00%	25.634.871	0,31%	25.634.871	#,DIVID
INGRESOS RECIBIDOS POR ANTICIPADO	0		25.634.871		25.634.871	#,DIVID
INGRESOS PARA TERCEROS (Nota 18)	100.891.620	2,57%	191.675.470	2,36%	90.783.850	89,98%
VENTAS DE TERCEROS	100.891.620		191.675.470		90.783.850	89,98%

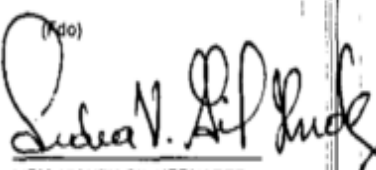
GUILLERMO LEÓN RAMÍREZ JIMÉNEZ
NIT: 70.101.859
BALANCE GENERAL COMPARATIVO

	31-dic-08		31-dic-09		VARIACIÓN	%
PASIVO NO CORRIENTE	429.654.266	10,98%	61.555.620	0,75%	(368.098.646)	-85,67%
OBLIGACIONES FINANCIERAS (Nota 16)	61.555.620	1,57%	61.555.620	0,75%	-	0,00%
HIPOTECA GRANAHORRAR	61.555.620		61.555.620		-	0,00%
CUENTAS POR PAGAR (Nota 17)	368.098.646	9,39%	0	0,00%	(368.098.646)	-100,00%
CTAS CTES COMERCIALES	368.098.646		0		(368.098.646)	-100,00%
TOTAL PASIVO	3.918.991.614	100,00%	8.163.898.712	100,00%	4.244.907.098	108,32%
PATRIMONIO (Nota 18)	3.443.867.047	100,00%	4.487.304.354	100,00%	1.043.437.307	30,30%
CAPITAL DE PERSONA NATURAL	841.776.990	24,44%	1.196.835.993	26,67%	355.059.003	42,18%
Capital Persona Natural	841.776.990		1.196.835.993		355.059.003	42,18%
REVALORIZACION DEL PATRIMONIO	119.102.096	3,46%	119.102.096	2,65%	-	0,00%
AJUSTES POR INFLACION	119.102.096		119.102.096		-	0,00%
SUPERÁVIT POR VALORIZACIONES	2.127.928.958	61,79%	2.563.514.000	57,13%	435.585.042	20,47%
DE INVERSIONES (Nota 8.1)	853.183.958		1.288.769.000		435.585.042	51,05%
DE BIENES RAICES (Nota 6)	1.274.745.000		1.274.745.000		-	0,00%
RESULTADOS DEL EJERCICIO	355.059.003	10,31%	607.852.265	13,55%	252.793.262	71,20%
UTILIDAD DEL EJERCICIO	355.059.003		607.852.265		252.793.262	71,20%
TOTAL PASIVO MAS PATRIMONIO	7.362.858.661		12.651.203.068		5.288.344.405	71,82%

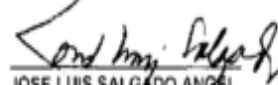
(0) 0

(Fdo) 

GUILLERMO L. RAMÍREZ JIMÉNEZ
Representante Legal.
CC N° 70.101.859

(Fdo) 

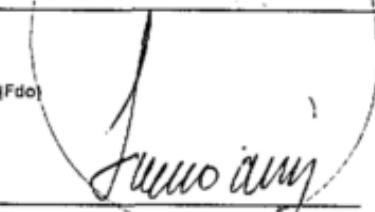
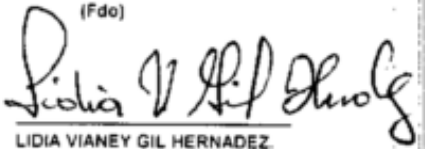
LIDIA VIANEY GIL HERNANDEZ
Contador.
TP 100487 - T.

Dictaminados por:

JOSE LUIS SALGADO ANGEL
Revisor Fiscal.
TP No. 83305 - T.

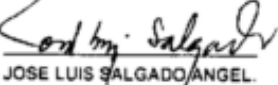
ANEXO 6

Estado de resultados

GUILLERMO LEON RAMIREZ JIMENEZ				
NIT: 70.101.859				
ESTADO DE RESULTADOS 2008- 2009				
	31-dic-08		31-dic-09	
VENTAS	36.535.141.386	98,43%	44.672.138.720	97,45%
OTROS INGRESOS OPERACIONALES (Nota 20)	584.149.000	1,57%	1.170.632.045	2,55%
TOTAL INGRESOS OPERACIONALES	37.119.290.386	100,00%	45.842.770.766	100,00%
COSTO DE VENTA	33.097.797.903	89,17%	39.885.548.148	87,01%
UTILIDAD BRUTA	4.021.492.483	10,83%	5.957.222.618	12,99%
GASTOS OPERACIONALES (Nota 22)	3.498.306.863	9,42%	5.011.901.843	10,93%
UTILIDAD OPERACIONAL	523.185.620	1,41%	945.320.775	2,06%
INGRESOS NO OPERAC. (Nota 21)	540.065.131	1,45%	376.663.691	0,82%
GASTOS NO OPERACIONALES (Nota 22)	520.104.748	1,40%	341.577.587	0,75%
UTILIDAD ANTES DE IMPTOS	543.146.003	1,46%	980.406.878	2,14%
PROVISION IMPORRENTA	188.087.000	0,51%	372.554.614	0,81%
UTILIDAD NETA	355.059.003	0,96%	607.852.265	1,33%

<p>(Fdo)</p>  <p>GUILLERMO L. RAMIREZ JIMENEZ Representante Legal. CC N° 70.101.859</p>	<p>(Fdo)</p>  <p>LIDIA VIANEY GIL HERNADEZ Contador. TP 100487 - T.</p>
--	---

Dictaminados por:


 JOSE LUIS SALGADO ANGEL
 Revisor Fiscal.
 TP No. 83305 - T.