

**|HISTORIOGRAFIA EMPRESARIADO DEL ALTO MAGDALENA, CASO DE
“DISTRILEVAS S.A”, GIRARDOT AÑO 2016.**

**JEISON ARMANDO OVIEDO GONZALEZ
CÓDIGO 310211270
ADRIAN ADOLFO HOYOS VALLE
CÓDIGO 310207182**

**UNIVERSIDAD DE CUNDINAMARCA
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES
PROGRAMA DE ADMINISTRACION DE EMPRESAS
SECCIONAL GIRARDOT
2016**

**HISTORIOGRAFIA EMPRESARIADO DEL ALTO MAGDALENA, CASO DE
“DISTRILEVAS S.A”, GIRARDOT AÑO 2016.**

**JEISON ARMANDO OVIEDO GONZALEZ
CÓDIGO 310211270
ADRIAN ADOLFO HOYOS VALLE
CÓDIGO 310207182**

**Proyecto de Grado para optar por el Título de
Administrador de Empresas**

**ASESOR TRABAJO DE GRADO
MG. GLORIA SORAYA ARIAS RAMÍREZ**

**UNIVERSIDAD DE CUNDINAMARCA
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES
PROGRAMA DE ADMINISTRACION DE EMPRESAS
SECCIONAL GIRARDOT
2016**

NOTA DE ACEPTACIÓN

Firma del presidente del jurado

Firma del jurado

Firma del jurado

AGRADECIMIENTOS

Primero que todo doy gracias a Dios por permitirme cumplir con mis sueños y a mis padres por que han sido el motor que me ha dado la fuerza durante el proceso de mi carrera, por eso es de gran importancia resaltar que han luchado por mi bienestar y comodidad, apoyándome en los momentos de dificultad y más aun brindándome apoyo para no retroceder en este proceso de formación personal y profesional. Me han inculcado todos los valores humanos para lograr encontrar en mí la persona que soy hoy en día.

Igualmente agradezco a toda mi familia por su apoyo y colaboración, porque gracias a ellos me sentí seguro y acompañado en todo este proceso académico, logrando en mí una mejor persona y siempre teniendo como prioridad la unión familiar. También quiero agradecer a todos mis compañeros de estudio, por compartir momentos agradables y por demostrarme el valor representativo de la amistad y el compañerismo.

A todos los docentes que me ayudaron en el transcurso de mi formación profesional, tanto en el proceso de aprendizaje como en el desarrollo personal e intelectual, porque gracias a sus conocimientos y buenos consejos pude adquirir una visión hacia el futuro y lograr una mejor forma de pensar y actuar.

Por último agradecer a todas aquellas personas que dedicaron un poco de su tiempo para apoyarme, ayudarme y acompañarme en este gran proyecto de vida personal y profesional.

Jeison Armando Oviedo González

AGRADECIMIENTOS

Doy gracias a mis padres a Dios y a mi Familia que me han apoyado en todo momento, durante el transcurso de mi carrera y por estar en este momento donde culmino este sueño anhelado.

Un sincero agradecimiento a los Docentes que durante toda la carrera aportaron a mi crecimiento personal y profesional, gracias a ellos logre visualizar el mundo de una forma diferente. A mis compañeros de estudio de los cuales aprendí de cada uno de ellos y conocer su forma de ver la vida.

Y mis más sinceros agradecimientos a Holmes Hernández Henao quien nos brindó la oportunidad de realizar esta historiografía, resaltar el ejemplo emprendedor, humilde y honesto que ha tenido como empresario de la región, para lograr contagiar y enseñar a nuevos emprendedores.

Adrián Adolfo Hoyos Valle

CONTENIDO

	Pag.
1. TITULO	11
2. AREA Y LINEA DE INVESTIGACION	12
2.1 AREA.....	12
2.2 LINEA.....	12
2.3 PROGRAMA	12
2.4 TEMA DE INVESTIGACION.....	12
3. DEFINICION DEL PROBLEMA	13
3.1 ANTECEDENTES	13
3.2 DESCRIPCIÓN	14
3.3 FORMULACION DEL PROBLEMA	15
4. OBJETIVOS.....	16
4.1 OBJETIVO GENERAL.....	16
4.2 OBJETIVOS ESPECIFICOS	16
5. JUSTIFICACION.....	17
6. MARCO REFERENCIAL	19
6.1 MARCO DE ANTECEDENTES	19
6.2 MARCO TEORICO.....	19
6.3 MARCO CONCEPTUAL.....	21
6.4 MARCO GEOGRÁFICO.....	22
6.5 MARCO INSTITUCIONAL.....	23
6.6 MARCO LEGAL	23

7. DISEÑO METODOLOGICO	24
7.1 TIPO DE INVESTIGACIÓN	24
7.2 CARACTERIZACION DE LA POBLACION	24
7.3 FUENTES DE INVESTIGACIÓN.....	25
8. ESTADO DEL ARTE DE LA HISTORIOGRAFIA EMPRESARIAL	26
8.1 HISTORIOGRAFIA EMPRESARIAL COMO CAMPO DE INVESTIGACION. 26	
8.2 HISTORIOGRAFIA EN EL MUNDO	27
8.3 HISTORIOGRAFIA EMPRESARIAL EN AMERICA LATINA.....	27
8.4 HISTORIOGRAFIA EMPRESARIAL EN COLOMBIA.....	28
8.5 PROPÓSITO ORGANIZACIONAL	29
8.6 HISTORIOGRAFIA EMPRESARIAL EN LA PROVINCIA DEL ALTO MAGDALENA	30
9. CAPITULO I ESTABLICIMIENTO DE LAS CONDICIONES ECONÓMICAS, POLÍTICAS Y SOCIO-CULTURALES EN QUE TUVO LUGAR EL ORIGEN, EVOLUCIÓN Y DESARROLLO EMPRESARIAL DE HOLMES HERNANDEZ HENAO	32
9.1 CONTEXTO NACIONAL	32
9.2 DISTRILEVAS S.A.....	36
9.3 IMPACTO SOCIAL	37
10. CAPITULO II PERFIL SOCIOECONÓMICO Y POLITICO DEL EMPRESARIO FUNDADOR DE “DISTRILEVAS S.A”	39
10.1 HISTORIA DE LA EMPRESA.....	39
10.2 CONDUCTA ECONÓMICA	40
10.3 EMPRESARIO Y ESTADO.....	56
10.4 PERFIL SOCIOECONÓMICO	58
10.5 ESTILO DE VIDA	64
10.6 MENTALIDAD/ IDEOLOGÍA.....	66

11. CAPÍTULO III ENTREVISTAS	72
11.1 ENTREVISTA REALIZADA A HOLMES HERNÁNDEZ HENAO.....	72
11.2 ENTREVISTA REALIZADA AL SEÑOR FELIPE CUESTAS AMIGO DE HOLMES HERNÁNDEZ	74
11.3 ENTREVISTA REALIZADA AL SEÑOR MARIO RICARDO AMIGO DE HOLMES HERNÁNDEZ	74
12. CAPITULO IV MODELOS DE PLANEACIÓN ESTRATÉGICA.....	76
12.1 MISIÓN.....	76
12.2 VISIÓN	76
12.3 POLITICAS DE CALIDAD	77
12.4 VALORES INSTITUCIONALES.....	77
13. CONCLUSIONES	78
BIBLIOGRAFIA	81
ANEXOS.....	82

LISTA DE ANEXOS

	Pag.
Anexo 1. Personal.....	83
Anexo 2. Entrevista al señor Holmes Hernández.....	88
Anexo 3. Ubicación	95
Anexo 5. Cronograma de Actividades.....	98

INTRODUCCIÓN

Este es un trabajo de investigación que surge a partir del desarrollo empresarial en nuestro país dando origen y evolución a empresas competitivas e innovadoras, que han logrado un alto nivel de complejidad a nivel local, regional y nacional. La competitividad juega un papel muy importante dentro de estos cambios, porque introduce herramientas innovadoras para el progreso de la tecnología y mejoras en los procesos de producción.

Al implementar estas herramientas se contribuye al aumento de la competitividad de una empresa, incrementando beneficios al disminuir costos, aumentando la calidad de los productos o mejorando la eficiencia de los procesos. En general se emplea la planeación como una herramienta que demuestra ser de gran utilidad y que al ser desarrollada sistemáticamente se puede obtener grandes beneficios y excelentes resultados.

La empresa DISTRILEVAS S.A es una empresa dedicada a la distribución y comercialización de materia prima para panadería a base de lavadura y algunos derivados, utilizados en pequeñas, medianas y grandes empresas, la empresa está localizada en el municipio de Girardot, es importante para el desarrollo social y económico de los habitantes, por ser la única a nivel local que cuenta con una amplia variedad de productos que actualmente han logrado un buen posicionamiento y reconocimiento en el mercado, gracias a la gran labor que se ha venido ejerciendo en el transcurso de los años.

Actualmente la empresa cuenta con una bodega y un local de donde se distribuye la amplia gama de productos, mediante un excelente servicio y un buen trato a los clientes.

Además es reconocida por la buena calidad de los productos y servicios que han permitido fidelizar a muchos clientes en esta empresa. De esta manera a ganado prestigio y posicionamiento de marca, la empresa DISTRILEVAS S.A a nivel local y regional.

El gerente administrativo contempla la idea de lograr mayor crecimiento tanto interno como externo para así poder brindarles mayor confianza a los consumidores y obtener más clientes, mediante la implementación de nuevas estrategias empresariales.

1. TITULO

HISTORIOGRAFIA EMPRESARIADO DEL ALTO MAGDALENA, CASO DE
"DISTRILEVAS S.A", GIRARDOT AÑO 2016.

2. AREA Y LINEA DE INVESTIGACION

2.1 AREA

Desarrollo Organizacional y regional.

2.2 LINEA

Desarrollo Organizacional Y Regional.

2.3 PROGRAMA

Administración de empresas.

2.4 TEMA DE INVESTIGACION

Esta investigación historiográfica busca resaltar y enmarcar los aportes más relevantes de las diferentes áreas del empresariado del Alto Magdalena.

3. DEFINICION DEL PROBLEMA

3.1 ANTECEDENTES

Lo escrito acerca de historiografía empresarial de este país es poco, uno de los autores dedicado a este tema tan importante es Carlos Dávila quien afirma: “En Colombia, y en especial en la costa Caribe son escasos los estudios que se tienen sobre historia empresarial, así como también las investigaciones que demuestren, cómo han ejercido influencia, las empresas en el desarrollo económico de una región o ciudad, especialmente desde el siglo XX”, según lo afirma Carlos Dávila (Meisel, Adolfo “Bajo el signo del cóndor: Empresas y empresarios en el Caribe colombiano”. En: Aguaita, N° 8, diciembre, 2002)”¹

Por otra parte Julio Cesar Zuluaga Jiménez dice:

“Si la historiografía es la escritura de la historia (Aróstegui 1995); la producción Escrita sobre temas y procesos históricos, el resultado de la investigación histórica (Fontana 1999); un “balance” es la discusión acerca del resultado de esas investigaciones realizadas dentro de las historiografías sectoriales. El término “discusión” debe ser entendido en su definición más amplia: discutir sobre la forma como los historiadores construyen y presentan las investigaciones en el espacio social, señalando la metodología empleada, tendencias y escuelas apropiadas, problemas abordados y material empírico analizado, entre otros aspectos concernientes al estudio del campo científico y a los contextos de producción y recepción (Bourdieu 1999). Un balance, si bien atiende al enfoque sincrónico, se preocupa, ante todo, del punto de vista diacrónico. En este sentido, tiene como objeto el análisis de la producción historiográfica en su desenvolvimiento temporal y espacial, la historia de la historiografía, y la evolución del pensamiento historiográfico”.²

De acuerdo a lo anterior realizar un proceso historiográfico requiere de mucho cuidado, se debe plasmar el contexto en el cual se desarrolla, el tiempo, espacio o

¹Meisel, A. (2002). “Bajo el signo del cóndor: Empresas y empresarios en el Caribe colombiano”. En: Aguaita, N° 8, diciembre.

² Zuluaga Jiménez Julio Cesar. Historiografía empresarial E industrial sobre el Valle Del Cauca, 1950-2007. Universidd de los Andes, Revista Historelo, noviembre 26 de 2012.
<http://www.scielo.org.co/pdf/histo/v4n8/v4n8a11.pdf>

lugar, sin desconocer la metodología, tendencias, teorías pero también incluye el factor empírico.

Girardot ha tenido un gran desarrollo socio económico gracias a sus empresas locales, entre las que se destacan los supermercados kompremas, Kompreya, supermercado Algrano, Restaurante Rancho Medina, Restaurante el Pollo de Nico, permitiendo un crecimiento de la población. Girardot es una de las ciudades con más afluencias de turistas y población flotante del país, Girardot cuenta con centros comerciales como Unicentro el cual ha brindado fuentes de empleos a miles de Girardoteños.

Se puede dar importancia a la gran labor ejercida por el grupo los “ACACIOS” de Girardot, conformado por estudiantes de la Universidad de Cundinamarca, permitiendo un gran reconocimiento a nivel nacional gracias a sus estudios y trabajos de investigación enfocados en la historiografía del Alto Magdalena, liderada por el docente **Darío Benavides Pava**. Entre sus aportes encontramos: Sanatorio de Agua de Dios, El empresario Hernando Lozano, Boritex, El Asadero la Bonga, El Terminal de Transportes, Los supermercados K, El Hotel Tocarema y El Hotel Bachué. Además se sigue realizando esta actividad investigativa con base a la historiografía del Alto Magdalena.

3.2 DESCRIPCIÓN

Los diferentes métodos administrativos aplicados en las empresas del Alto Magdalena han sido la causa principal de su gran crecimiento económico y social en los últimos años, permitiendo en gran parte un incremento significativo en la creación de nuevas empresas durante la historia y prolongando una estabilidad laboral con relación a sus habitantes. El grupo los “ACACIOS” Rescata y resalta la memoria de los acontecimientos más relevantes ocurridos en la historia de las empresas del Alto Magdalena.

Por otra parte se resalta los aportes más significativos que dieron origen, evolución y desarrollo al estudio investigativo de las empresas Girardoteñas, su gran influencia en el crecimiento económico y el reconocimiento que tuvo en la sociedad.

En ese orden de ideas el señor Holmes Hernández Henao, quien por medio de sus actividades en el mercado de la distribución de productos para panadería como levaduras y otros productos, han contribuido al desarrollo del municipio de Girardot,

merece el reconocimiento de su labor y la elaboración de un relato historiográfico que permita conocer las circunstancias en que tuvo lugar su inicio, evolución y desarrollo como empresario; además de los factores de índole económica, social y política que incidieron sobre su ejercicio empresarial, resaltando los valores y virtudes que le consideraron como líder que hoy en día muchos Girardoteños conocen y admiran por su labor.

3.3 FORMULACION DEL PROBLEMA

¿Cuáles fueron las condiciones políticas, económicas y sociales que sirvieron como escenario para la creación de la empresa DISTRILEVAS S.A y cuáles fueron sus aportes al desarrollo de la ciudad como alta organización empresarial?

4. OBJETIVOS

4.1 OBJETIVO GENERAL

Identificar las condiciones políticas económicas y sociales que sirvieron de escenario para la creación de la empresa DISTRILEVAS y los aportes dados a la ciudad de Girardot.

4.2 OBJETIVOS ESPECIFICOS

- Identificar el contexto socioeconómico y escenario para la creación y desarrollo de la empresa DISTRILEVAS.
- Mostrar el perfil socioeconómico del empresario fundador de “DISTRILEVAS S.A”.
- Establecer los modelos administrativos utilizados por la empresa DISTRILEVAS S.A y los factores críticos de éxito.

5. JUSTIFICACION

En la actualidad el empresario se alza como una figura importante dentro de la sociedad. La generación de empleo, estimulación de los sectores productivos la utilización de los recursos en áreas donde se encuentre el área de sostenibilidad, convirtiéndose en actores del progreso y seres dignos del reconocimiento de la sociedad.

La historia ha sido marcada por la cantidad de empresarios que han tenido que experimentar, buenos resultados en sus empresas o por el contrario grandes dificultades, de este modo se ve como el desarrollo y crecimiento económico se mueve en gran parte a través de ellos. Por eso es una de las actividades que compete exclusivamente a los Administradores de Empresas del País, a través del testimonio de ellos se enriquece gran parte de su habilidad para encontrar la historiografía empresarial.

Es importante que la comunidad académica y las demás personas del sector conozcan los inicios y la evolución de las empresas que activaron la economía de la región, con la finalidad de mostrarle que todo el desarrollo y crecimiento empresarial ha sido netamente criollo y por consiguiente sirve de guía a otros emprendedores. Por otra parte el propósito es socializar ante la comunidad académica la experiencia investigadora desarrollada, y a partir de esta temática tenemos como objetivos identificar cuáles han sido las teorías empresariales y los modelos utilizados por los emprendedores de la región, y que no sirva de guía para la Universidad.

Colombia es un país que con el tiempo va encontrando nuevas vías en dirección al progreso y mejoramiento de la calidad de vida de las personas, sobre todo de las clases sociales más bajas que representan la mayor parte de la población. Para lograr dicho progreso es importante resaltar la generación de un pensamiento emprendedor y creativo en la población, que genere oportunidades mediante ideas de negocio creadoras de nuevos empleos, teniendo en cuenta la responsabilidad social, y el bienestar colectivo, seguido de la ética y la moral. La historiografía empresarial ha venido creciendo a lo largo de los últimos años, dentro del plano nacional e internacional, consolidándose como la ciencia encargada del registro de los relatos históricos sobre los personajes influyentes a nivel organizacional, por sus aptitudes como generadores de empleo, oportunidades y riqueza para sus territorios. Girardot y la universidad de Cundinamarca, a través del programa de

administración de empresas, no son ajenos a la presente circunstancia, por lo que, utilizándolo como instrumento teórico, emprenden la creación de una línea denominada HISTORIOGRAFIA DEL EMPRESARIADO, y numerosos proyectos que alimentan a la misma; entre ellos el presente, alrededor de la vida y obra empresarial de Holmes Hernández Henao.

Se considera que el empresario Holmes Hernández Henao representa aquel perfil emprendedor y que resulta de gran provecho estudiar y aprender de su vida empresarial. Este hombre de negocios, además de su aporte al desarrollo económico de la región del alto magdalena ha sido participe del desarrollo social de Girardot.

Es acuciante instaurar, como ejercicio cotidiano y reiterado, el cultivo sistemático del análisis histórico y los contextos específicos del propio recurso del pensamiento historiográfico, la necesidad de saciar ese vacío en los estudios históricos locales, y superar la ausencia de una línea constante de reflexión disciplinar. Para esta labor los historiadores cuentan con una herramienta analítica e investigativa: el balance historiográfico (Jiménez, 2012).

Es a causa de lo mencionado donde se torna de suma importancia estudiar la vida de un empresario que se destaque por su aporte social y económico, el cual sea un ejemplo de vida a seguir, y pueda ser posible identificar las acciones, y las decisiones que lo llevaron al éxito en el mercado con su empresa.

6. MARCO REFERENCIAL

6.1 MARCO DE ANTECEDENTES

La historia empresarial es una línea de investigación importante para la universidad, ya que a través de diferentes trabajos de investigación se trata de encontrar cuales son las teorías y métodos que aplicaban y aplican en la actualidad los grandes empresarios de la región. Es de gran importancia resaltar a numerosos sociólogos, historiadores y antropólogos, tanto nacionales como del extranjero –entre ellos Carlos Dávila, Herman Horna y otros; se han dado a la tarea de llevar a cabo investigaciones que han redundado en los relatos sobre empresas colombianas, hoy conocida y que alzan como la memoria histórica empresarial perteneciente a la nación.

El objetivo principal es relatar todo el proceso de historia de la formación empresarial desde su fundación hasta la actualidad, y destacar uno de los empresarios más importantes de la región. A través de la historia se fue evidenciando que la tendencia económica, está basada en las Empresas familiares las cuales fueron creciendo en la forma en que sus principales directivos tenían acercamientos con los principales productores y abastecedores del país, Este crecimiento económico fue tan grande que empresas quisieran exportar a otros países.

El Banco de la República también hace un importante aporte en este tipo de estudios, haciendo referencia a la radio en Colombia, la comunicación en Colombia fue volviéndose en una necesidad tan importante, Por tal motivo desde 1929 viene teniendo un crecimiento que ya supera las barreras nacionales. El programa de Administración de Empresas de la Universidad de Cundinamarca seccional Girardot; ha contribuido por medio de su grupo de investigación los Acacios con valiosos aportes a quienes han sido importantes agentes económicos, al generar empleos directos, aumentando en el nivel de vida poblacional y desarrollo en el municipio Girardoteño.

6.2 MARCO TEORICO

Esquema conceptual para el análisis de un empresario “Carlos Dávila”³

³Carlos Dávila L. de Guevara (compilador), Empresa e Historia en América Latina. Un Balance Historiográfica T.M. Editores - Colciencias, 1996.

CONDUCTA ECONOMICA	Contexto
	Manejo de capital y actividades bancarias
	economía en que opera
	creación de empresa
	productividad
	Innovación
	Competitividad
	Tecnología
	respuesta inmediata de oportunidades
	visión a nuevos mercados
	ética y moral en los negocios
	manejo de amenazas y riesgos
	planeación y desarrollo de mercados nacionales
	desarrollo de la eficiencia
	manejo de información
control y dirección de factores de producción	

EMPRESARIO Y ESTADO	Relación con el estado
	Compromiso con el estado
	Mentalidad política
	Intervención del Estado en sus Actividades Empresariales

PERFIL SOCIO-ECONOMICO	Origen socioeconómico
	Estatus social
	Movilidad Regional y Social
	Valores y costumbres
	Familia Empresarial
	Relaciones Empresariales con la Familia
	Arraigado
	Choques Culturales
	Estudio y Aprendizaje
	Origen de la Riqueza y Patrimonio
	Personalidad

ESTILO DE VIDA	Papel de los Negocios dentro de su Vida
	Vida Familiar
	Uso del Tiempo Libre
	Actitud Frente al Gasto y al Ahorro
	Actividad Social y Cultural
	Estilo de Dirección y Gerencia

MENTAILIDAD IDEOLOGICA	Misión: desarrollo
	Visión: a largo plazo
	Responsabilidad
	Seguridad y autoconfianza
	Agilidad: en los negocios y desarrollo de los objetivos

6.3 MARCO CONCEPTUAL

Empresa: Una empresa es una organización o institución dedicada a actividades o persecución de fines económicos o comerciales para satisfacer las necesidades de bienes o servicios de los demandantes, a la par de asegurar la continuidad de la estructura productivo-comercial así como sus necesarias inversiones.

Historiografía: se llama historiografía a la “ciencia” de la historia. En sí constituye el registro que, de manera escrita, se realiza de la historia como memoria reflejada de manera explícita por el propio sujeto humano, que realiza una escritura de su pasado, o de su tiempo. Quien lleva a cabo las tareas es el historiógrafo, que es, precisamente, quien escribe o describe la historia.

Historia: es la disciplina dentro de las ciencias sociales que estudia el pasado de la humanidad. La palabra deriva del griego y significa investigación o información.

Girardot: es un municipio colombiano ubicado en el departamento de Cundinamarca, provincia de Alto Magdalena de la cual es capital. Limita al norte con el municipio de Nariño y Tocaima, al sur con el municipio de Flandes y el Río Magdalena, al oeste con el municipio de Nariño, el Río Magdalena y el municipio de Coello y al este con el municipio de Ricaurte y el Río Bogotá.

Alto Magdalena: La provincia del Alto Magdalena es una región del departamento de Cundinamarca, Colombia, compuesta por ocho municipios, con una población total de 152.271 habitantes según el censo del DANE en el 2005. La capital, cabecera urbana, es el municipio de Girardot, que cuenta con una población de 95.496 habitantes. Dentro de esta provincia se encuentran ubicados los municipios de Agua de Dios, Jerusalén, Nariño, Tocaima, Guataquí, Nilo y Ricaurte.

Investigación: Designa acción y efecto de investigar. Como tal, se refiere al proceso de naturaleza intelectual y experimental que, a través de un conjunto de métodos aplicados de modo sistemático, persigue la finalidad de indagar sobre un asunto o tema, así como de aumentar, ampliar o desarrollar su conocimiento, sea este de interés científico, humanístico o tecnológico.

Innovación: se denomina innovación al fenómeno mediante el cual un determinado cambio técnico logra cambios significativos tanto en el área económica como social.

Desarrollo económico: se puede definir como la capacidad de producir y obtener riqueza, además este puede ser tanto a nivel del desarrollo personal como aplicado a países o regiones.

Empresario: es aquel que es capaz de arriesgar algo (esfuerzo, tiempo y recursos) para poner en marcha y desarrollar una unidad de producción y/o prestación de servicios para la satisfacción de determinadas necesidades y/o deseos existentes en la sociedad a cambio de una utilidad o beneficio.

Doctrina: es el conjunto de enseñanzas que se basa en un sistema de creencias. Se trata de los principios existentes sobre una materia determinada, por lo general con pretensión de validez universal.

6.4 MARCO GEOGRÁFICO

Marco de Localización: Girardot se encuentra Ubicado en el Departamento de Cundinamarca, en el cual se encuentran 116 municipios y en la provincia del Alto Magdalena, Girardot cuenta con 160.000 mil habitantes.⁴

⁴ ALCALDIA DE GIRARDOT.ECONOMIASECTORTURISTICO.http://girardot-cundinamarca.gov.co/informacion_general.shtml.AÑO2016.

Girardot se encuentra en el centro de la República de Colombia, se encuentra sobre la margen derecha del Río Magdalena a una altura sobre el nivel del mar de 326 mts.

Limita con:

Norte: Municipio de Nariño y Tocaima

Oriente: Municipio de Ricaurte

Sur: Municipio de Flandes

Occidente: Departamento del Tolima y el municipio de Nariño

6.5 MARCO INSTITUCIONAL

Nombre de la Empresa: Distrilevas S.A

Gerente y Representante Legal: Holmes Hernández Henao

Localización: Calle 12 #10-45 San Miguel

Climatología: La temperatura promedio es de 28°, con temperaturas altas de 38°.

La sensación térmica que produce el viento hace que la temperatura ambiental disminuya de 1 a 2 grados. Micro Localización: Distrilevas S.A., se encuentra ubicado en el Barrio San Miguel, de la ciudad de Girardot en el Departamento de Cundinamarca, en la Calle 12 N. 10-45. Teléfono (8333110 – 8333008).

6.6 MARCO LEGAL

Constitución política de Colombia, en el título I: DE LOS DERECHOS FUNDAMENTALES y en su artículo 1º, donde nuestra república está fundada en el respeto de la dignidad al trabajo.

Artículo 10.- son comerciantes las personas que profesionalmente se ocupan en alguna de las actividades que la ley considera mercantiles.

Código de comercio (decreto 410 de 1971), en sus artículos 110 y complementarios que constituye el marco legal de las sociedades comerciales, de igual forma hace referencia a su constitución y funcionamiento. Incluyendo además, el TITULO I: calificación de los comerciantes

7. DISEÑO METODOLOGICO

La presente investigación tiene un enfoque cualitativo, dado que se procura conocer y, posteriormente, narrar la serie de acontecimientos que condujeron a la creación, evolución y desarrollo de la vida organizacional del empresario Holmes Hernández Henao en el municipio de Girardot; identificando los factores más representativos dentro del transcurso a lo largo de sus años de actividad, como figura preponderante, protagonista y actor del crecimiento y desarrollo económico de la región, por medio de sus negocios líderes en el mercado laboral.

De igual forma que la mayoría de los trabajos de historia empresarial el alcance o tipo de investigación es exploratoria y descriptiva por los motivos mencionados en el párrafo anterior; además del hecho de que se limita a resaltar los factores más importantes dentro de la trayectoria e historia de un empresariado como el señor Holmes Hernández Henao.

La metodología a emplear para la recolección de información será principalmente la entrevista al fundador de la empresa a que hacemos alusión con este trabajo, empleando un instrumento diseñado con base en el esquema conceptual para el análisis de un empresario (osuna, 2007), diseñado por Carlos Dávila junto con la consulta de fuentes secundarias como documentos históricos relacionados, estadísticas y artículos; que nos permitan obtener la mayor información que sea posible, para su posterior sistematización, análisis y utilización.

7.1 TIPO DE INVESTIGACIÓN

Exploratorio y descriptivo. Para llevar este trabajo a cabo se realizara un tipo de investigación exploratoria y descriptiva el cual nos permite identificar detalladamente todos los antecedentes de la empresa en relación a su origen, evolución y desarrollo, con el fin de conocer la historiografía empresarial de las empresas Girardoteñas.

7.2 CARACTERIZACION DE LA POBLACION

Se identifica principalmente el empresariado de la provincia del Alto Magdalena junto a la historia de don Holmes Hernández Henao a nivel local, regional y nacional.

7.3 FUENTES DE INVESTIGACIÓN

Entrevista: Se realiza una entrevista directamente con el propietario de la empresa con el fin de conocer el origen, evolución y desarrollo de la empresa en cuanto a su historia y trayectoria en el municipio de Girardot y el impacto que esta ha generado en el sector socioeconómico de los Girardoteños.

Revisión Documental: Para establecer el contexto económico social y político a través de los años de la creación de la empresa es preciso buscar analizar y establecer información relacionada.

8. ESTADO DEL ARTE DE LA HISTORIOGRAFIA EMPRESARIAL

8.1 HISTORIOGRAFIA EMPRESARIAL COMO CAMPO DE INVESTIGACION.

Si bien se sabe la reducción de trabajos realizados en torno a la historia empresarial a nivel local, nacional e internacional. No obstante durante las últimas décadas, circunstancias como la creación de revistas, editoriales, cátedras y metodologías validadas; sobre la historiografía organizacional, han significado un importante incremento de la relevancia que para los académicos tiene la materia en cuestión. El que unos años hacia acá, se considere a dos actores de la sociedad –la empresa como medio de generación de riqueza y el empresario como propietario de ese medio-, son de gran importancia para el desarrollo de esta a nivel social, económico, cultural y político.

“Sobre la historiografía se puede decir que es un campo de investigación reciente, que emergió como sub-disciplina de la historia económica en la Universidad de Harvard de Estados Unidos, finalizando la década de los años veinte. Dado su impacto, muchos investigadores europeos se interesaron por la empresa y fue en Inglaterra donde nacieron los primeros textos empresariales, tres décadas después (osuna, 2007). La historia de Girardot es intrínseca a la del Río Magdalena, por medio de esta importante arteria fluvial se desarrollaron los dos grandes proyectos que sirvieron como pilares para alcanzar el desarrollo y progreso.”⁵ Por lo anterior se puede afirmar que el tema es novedoso apenas se comienza a desarrollar.

Pese a este destacado papel, en la etapa previa y durante el funcionamiento del ferrocarril se presentaron graves errores estatales de carácter contractual, administrativo, y gerencial que dieron como resultado la excesiva demora y la lapidación de monumentales cifras de recursos económicos para la construcción de este ferrocarril; lo cual evidencia la incapacidad por parte del estado para la administración eficiente de los ferrocarriles, lo que conllevó el despilfarro y la pérdida de un recurso invaluable para el municipio. La Historiografía del Ferrocarril de Girardot demuestra que el diseño, construcción y Administración del sistema, en ningún momento estuvieron conectados a una intencionalidad ni a un plan o estrategia nacional de desarrollo. Solamente obedecieron al impulso momentáneo que reclamaba que el país que no tuviera ferrocarriles estaba sometido a la

⁵Darío Benavides Pava Hugo Andrés Escobar Hinestroza EL FERROCARRIL DE GIRARDOT EL GIGANTE QUE NO PUDO CON LA CORRUPCION Dimensión Empresarial / Vol. 12 No. 1 / Enero - Junio 2014, págs. 98-110

dominación o a la dependencia. Igualmente el sistema ferroviario fue motivado por intereses aislados y concretos de particulares como fue el caso del transporte de café para su posterior embarco hacia el exterior. Entonces el gremio o la empresa particular del café se lucró de una inversión astronómica de parte del estado pero ni la actividad cafetera ni la ferroviaria le devolvieron a la nación ni a Girardot ni a la región, al menos parte de lo recibido. El mapa ferroviario nacional fácilmente demuestra que las rutas establecidas obedecieron a intereses comerciales momentáneos y estratégicos para algunos sectores. En materia alimentaria, comercial y minera pero no proyectaba una estrategia de interconexión nacional y menos una apertura a los mercados mundiales –excepto por el tema de importaciones.

8.2 HISTORIOGRAFIA EN EL MUNDO

“Como ha sido mencionado, Harvard y los investigadores europeos definieron la ruta por medio de la cual se inició el estudio de la historiografía empresarial dentro de cada territorio. Es evidente, teniendo en cuenta lo mencionado, que las primeras firmas o empresas en ser immortalizadas a través de la inclusión dentro del relato histórico fueron las americanas y europeas, situación sobre la que probablemente tuvo enorme influencia lo que estas presentaban para el mundo durante la segunda mitad del siglo pasado.⁶

Algunas universidades de enorme prestigio, entre las que se cuentan London school of economics, Leiden university (Holanda), Cardiff university, entre otras; han consolidado centros de historiografía empresarial, desde los cuales se han desarrollado importantes trabajos sobre empresas sobresalientes a nivel internacional.

8.3 HISTORIOGRAFIA EMPRESARIAL EN AMERICA LATINA

“La historia empresarial latina ha mostrado un importante avance en los últimos quince años, el cual se refleja en el aumento progresivo de la bibliografía especializada en la historia de empresas, empresarios, grupos y asociaciones empresariales, y la utilización de nuevas Fuentes y enfoques. A ello contribuye el

⁶ “Javier OrellanoAbelloJ. V. Mogollón & Cía. 1900-1930. Rayando papel”, En: C. Dávila (editor), Empresas y empresarios en la historia de Colombia, Uniandes.2002.

balance sobre historiografía empresarial que se presenta en esta entrega de las monografías, en su serie historia del desarrollo empresarial, de autoría del historiador económico Raúl García Heras, profesor de la universidad de Buenos Aires. Este es un trabajo de gran importancia por la suficiente experiencia que el historiador argentino muestra sobre la evolución de este campo en su país y la visión crítica que presenta. A ello contribuye el análisis del contexto de los trabajos a los que pesa revista en los aspectos políticos e ideológicos en el momento en que se publicaron (Heras, 2007).⁷ Como puede observarse no son muchos los países que se han interesado por plasmar la historia del desarrollo empresarial, aquellos que lo han hecho destacan la importancia del aporte dado por las empresas y sus propietarios, quienes impulsan el desarrollo y crecimiento económico de su nación. Para tener éxito en los negocios, es necesario contar con constancia y perseverancia, hay que tener en cuenta que en los negocios pueden existir objetivos a corto, mediano y largo plazo, es importante tener la capacidad de determinar los plazos de los objetivos y no depurar los procesos, y en cambio sí dejar que el negocio se desarrolle y vaya por su camino.

8.4 HISTORIOGRAFIA EMPRESARIAL EN COLOMBIA

No se puede hablar de historiografía empresarial en Colombia, sin mencionar a Carlos Dávila; importante académico y gestor dentro del arduo proceso que ha significado su desarrollo. En el país es de los pocos autores dedicados a este tema historiográfico y el más importante por sus trabajos y trayectoria.

Múltiples trabajos realizados en distintas universidades del país sobre la historia de empresas y empresarios como figuras relevantes dentro del acontecer de nuestra sociedad han fundamentado su metodología en la propuesta realizada por este connotado intelectual, denominado esquema de análisis de un empresario. Es importante conocer la personalidad del empresario, sus aportes, los factores críticos de éxito, esta información puede servir a empresarios y emprendedores para mejorar su competitividad.

“Si bien es cierto que en Colombia aun escasean las herramientas para el buen desarrollo de la historiografía empresarial, y su consolidación como rama de estudio fundamental para la formación de economistas, administradores de empresas,

⁷ Carlos Dávila L. de Guevara (compilador), Empresa e Historia en América Latina. Un Balance Historiográfica T.M. Editores - Colciencias, 1996.

sociólogos, psicólogos y demás materias imprescindibles dentro de estos trabajos; no se puede ignorar el hecho de que la tendencia que muestra es hacia el crecimiento y a, medida que pasa el tiempo surgen más investigadores interesados en rescatar la memoria empresarial de un país que, a pesar de no haber sido protagonista en términos organizacionales, ha tenido bastante que ver con el desarrollo económico de la América latina durante el último siglo”. Este tema es apasionante para los administradores que les gusta profundizar y conocer nuevas estrategias, aprender de las experiencias de los empresarios, estudiar comportamientos y resultados, que a la larga permiten mejorar la productividad y la rentabilidad de la empresa.⁸

Respecto a lo que ha sido la historiografía empresarial en Colombia, Carlos Dávila dice lo siguiente⁹: “cabe señalar que los estudios de historia empresarial en este país se han emprendido “en condiciones de mínima institucionalización: sin asociaciones profesionales de historia económica, con ausencia de revistas especializados, sin programas doctorales para formar investigadores profesionales, con una mínima vinculación académica internacional de la business history”.

8.5 PROPÓSITO ORGANIZACIONAL

Intento estratégico

Se refiere a la energía y recursos e la organización que están destinadas a una meta enfocada.

Misión, motivo de existencia de la organización. Ayuda a que los clientes, empleados, inversionistas, proveedores y competidores conozcan lo que la empresa busca alcanzar.

Ventaja competitiva, se refiere a lo que distingue a la organización. Los gerentes analizan los entornos externo e interno para conocer cuáles son las capacidades que necesita la organización.

⁸ALBERTO RUIBAL HANDABAKA.

Variables y herramientas para el desarrollo empresarial en Colombia. Ediciones ean junio 2009

⁹Carlos Dávila Capitulo 2 Teorías Organizacionales Y Administrativas ensayos y trabajos de investigación. 6 de Septiembre 2015.

Competencia central. Es aquello que una empresa hace especialmente bien en comparación a sus competidores, los mismos pueden ser área de investigación, conocimiento de tecnologías y desarrollos superiores.

Metas Operativas, Son metas designadas los resultados que se desean obtener a través de los procedimientos de operación reales de la organización, por lo general dan dirección a las decisiones cotidianas y a las actividades en los departamentos.

8.6 HISTORIOGRAFIA EMPRESARIAL EN LA PROVINCIA DEL ALTO MAGDALENA

“El programa de administración de empresas de la Universidad de Cundinamarca seccional Girardot, a lo largo de los últimos años ha desarrollado su importante trabajo en torno a la historia empresarial de la región. Investigadores como el profesor Darío Benavides pava, a través de la revisión bibliográfica y el trabajo de campo alcanzaron la publicación de diferentes documentos y artículos sobre los símbolos más emblemáticos a nivel empresarial como el ferrocarril de Girardot, el lazareto de Agua de Dios, terminal de transportes del municipio, entre otros; que también llamaron la atención de académicos al otro lado del Atlántico, como el profesor emérito Herman Horna, quien con su trabajo transport modernization and entrepreneurship in nineteenthcenturyColombia, narran la historia del ferrocarril Girardoteño, desde una perspectiva crítica y que deja de evidenciar la corrupción generada tras la construcción de esta obra importante para el progreso, en términos de infraestructura, del país”.¹⁰

El plan de Competitividad Girardot 2007 - 2019, muestra como eje económico de esta zona un sector turístico (en especial en los municipios de Ricaurte, Nilo, Tocaima y Girardot) y un sector académico, debido a la buena cantidad de sedes regionales de universidades destacadas que se encuentran ubicadas en la capital de esta provincia.¹¹

Aunque no es clúster, se destaca igualmente el sector agropecuario, en la producción de oleaginosos (maíz, ajonjolí, sorgo...), cereales, algodón y café especialmente en el sector del Área metropolitana de Girardot. En el sector pecuario

¹⁰ Darío Benavides Pava Hugo Andrés Escobar Hinestroza EL FERROCARRIL DE GIRARDOT EL GIGANTE QUE NO PUDO CON LA CORRUPCION Dimensión Empresarial / Vol. 12 No. 1 / Enero - Junio 2014, págs. 98-110

¹¹GobernaciondeCundinamarca.DivisionprovisionaldeCundinamarcahttps://es.wikipedia.org/wiki/Provincia_del_Alto_Magdalena2006

la producción de cárnicos es importante y en el sector minero se destaca la producción de yeso.

La infraestructura hotelera, los bienes inmuebles y edificaciones hacen parte importante de la economía del Alto Magdalena, al igual que la cobertura de establecimientos de salud como hospitales y clínicas de gran calidad. Dentro de estos se destacan: el Hospital San Rafael de Girardot, el Hospital Marco Felipe Afanador en Tocaima, la Clínica de Especialistas, La Clínica San Sebastián y Coomeva en Girardot.

Debido a la gran afluencia turística, el sector comercial está altamente desarrollado, especialmente en Girardot y los centros urbanos más alejados como los de Agua de Dios y Tocaima.

9. CAPITULO I ESTABLICIMIENTO DE LAS CONDICIONES ECONÓMICAS, POLÍTICAS Y SOCIO-CULTURALES EN QUE TUVO LUGAR EL ORIGEN, EVOLUCIÓN Y DESARROLLO EMPRESARIAL DE HOLMES HERNANDEZ HENAO

9.1 CONTEXTO NACIONAL.

Según José M. Pérez de Villareal:

La economía en los años ochenta entre finales de la década de los años setenta, y comienzos de los ochentas, América Latina se vio sumamente afectada por la aguda crisis económica que perturbó a la mayoría de sus países, entre finales de la década de los setenta, y casi todo el decenio de los años 80, como Argentina, Brasil, México y Chile -siendo Colombia el único país que no se vio directamente influido por dicha depresión (Bohórquez, 2000, p. 129) -. Las economías de la mayoría de países de Latinoamérica, “empezaban a enfrentar una profunda crisis de modelo que, en el contexto mundial del shock petrolero y el aumento de las tasas de interés, llevaría a los pocos años a la crisis de la deuda externa y a los planes de ajuste fiscal” (Palacios, 1995, p. 267).¹²

Esa crisis se dio por el agotamiento del modelo de sustitución de importaciones, en tanto que se vieron limitadas las producciones, a raíz de que la industrialización interna llegaba a cierto tope y limitaba la escala de producción y aumentaba, por ende, sus costos. Gracias al crecimiento de la industria, objetivo primario de la aplicación del modelo sustitutivo, se importaba más de lo que se exportaba para la propia producción, y la deuda con Estados Unidos crecía inconteniblemente, además de que la competitividad de los productos en el mercado internacional no les daba la talla a los países del centro. Se produjo una gran dependencia de las grandes potencias especialmente de los Estados Unidos.

Colombia: Un breve recorrido hasta los años ochenta En Colombia, la problemática interna también conjugó dificultades económicas, aunque no tan graves como en el resto de países latinoamericanos en la década de los 80, con otros elementos claves para la configuración actual de la nación desde lo social, político, económico, y sobre todo, en lo concerniente a las relaciones exteriores.

¹² JOSE M. PEREZ DE VILLAREAL. La economía mundial en los ochenta y la política económica de los noventa. Departamento de Economía de la Universidad de Cantabria.

La historia de Colombia, que ha sido abordada desde diversas posturas teóricas y políticas, supone algunas constantes modificadas durante el tiempo pero no por ello desaparecidas, que han marcado profundamente el devenir político y social del país hasta hoy. El siglo XX, grabado con el sello de los más sangrientos enfrentamientos de tipo mundial en la historia de la humanidad, y a su vez, influenciado directamente por la revolución tecnológica constante y cada vez más rápida, significó para Colombia un momento histórico de gran envergadura gracias a los múltiples aspectos que se conjugaron en torno al ejercicio del poder y al tipo de relaciones y desarrollo social. Por otra parte Roberto Romero Ospina hace un recorrido por la economía colombiana de la década de los 70 apoyado en otros autores:

Fue la administración del presidente López Michelsen, la que invirtió mayores esfuerzos en esa liberalización del comercio exterior, sin duda sustentada en lo que se ha denominado como Bonanza Cafetera entre 1974 y 1976, que subió abruptamente los precios del café, como producto de las heladas registradas en Brasil terminando 1975 (Garay. 2004). Nótese que la economía del café ha sido la más importante en la historia del país, siendo ésta por razones naturales, muy inestable en sí misma, ya que además compite reñidamente con otros productores.¹³

A nivel interno, Colombia experimentó crisis económicas, cambios políticos de vital importancia, altibajos democráticos, en fin, una cantidad considerable de procesos y acontecimientos que han marcado inevitablemente su historia hasta hoy. Es a finales de los años 70, cuando el país se enfrentó al problema del narcotráfico, que constituye uno de los fenómenos más graves y complejos de la criminalidad en Colombia y en el mundo, y que hasta nuestros días se ha ido configurando como el “catalizador” de la crisis de la sociedad colombiana (Leal Buitrago, 1990. p. 39) definida básicamente por el conflicto que se ha postergado por más de medio siglo.

Según algunos de los expertos en el tema, la bonanza cafetera, y también la bonanza del tráfico de drogas, que empezaría a tomar fuerza en los comienzos de la década de los ochenta, servirían para sustentar la economía medianamente estable del país.

Examinando la situación de narcotráfico, guerrilla y paramilitarismo vivida en Colombia María Fernanda Benítez comenta:

¹³Roberto Romero Ospina|Alfonso LopezMichelsen y su mandato claro. <http://www.las2orillas.co/alfonso-lopez-michelsen-el-otro-cuatrenio-de-la-esperanza/> junio 26, 2014

Para el caso específico de los paramilitares, es irónico que el mismo Estado apoyara las iniciativas de estos grupos, que se convirtieron en las autodefensas de los dueños de grandes terrenos y empresas, frente al hostigamiento de la guerrillas con lo que se conoce de forma coloquial como “vacuna”, la cual es una especie de impuesto de la guerrilla, que garantiza a los propietarios no atentar contra sus posesiones”¹⁴.

De otra parte Luis Jorge Garay escribe:

“La caída de los precios del café a partir de 1955, generó una seria restricción de divisas que a su vez implicó un menor crecimiento en el crecimiento del producto interno y del producto manufacturero con respecto a la tendencia de los años anteriores. Como consecuencia, la política económica enfatizó la estrategia de modelo de sustitución de importaciones mediante la agudización del control de importaciones y una política macroeconómica en la que los ajustes fiscales y cambiarios desempeñaron un papel fundamental (Chica, 1994). En 1959 se adoptó una nueva estructura arancelaria proteccionista con altas tarifas para los bienes finales y bajas para los bienes intermedios y de capital (Ramírez, 1981).

En este contexto la tendencia de crecimiento se sostuvo aunque a menores tasas y se hizo extensiva al sector industrial, que tuvo tasas de crecimiento cercanas al 5% promedio anual entre 1955 y 1966. A partir de 1958 cobró importancia la sustitución de bienes duraderos, dirigidos a sectores de mayores ingresos, en contraposición a la ampliación cuantitativa de los bienes de consumo. Según Alameda y Londoño (1981), Fueron las industrias no tradicionales -bienes de consumo duradero, bienes intermedios y de capital- las que posibilitaron el crecimiento industrial en los primeros años de la década del sesenta. Entre otros factores, el estancamiento de la producción de bienes de consumo no duraderos se vio ocasionado por las recurrentes crisis cambiarias de estos años, que desviaron la atención del proceso de sustitución especialmente al permitir el incremento de las importaciones de consumo básico.

Los supuestos implícitos en el nuevo modelo de desarrollo económico, iniciado en el año 1990, consideraron en su momento que una economía cerrada no generaba la dinámica requerida para motivar cambios importantes en su estructura, y que tampoco alentaba la utilización más intensiva de sus recursos para alcanzar mayores niveles de productividad. Asimismo, se consideró que la estructura

¹⁴BENÍTEZ BALLESTEROS María Fernanda. NARCOTRÁFICO E INTERVENCIÓN EN COLOMBIA, Pontificia Universidad Javeriana, 2.009, consultado, abril 6 de 2016

productiva debía promover nexos económicos con el exterior y acceder a las tendencias tecnológicas internacionales para no marginarse de las posibilidades de ampliar su participación en los flujos mundiales de comercio, inversión y tecnología”¹⁵.

Fernando Mesa escribe sobre el crecimiento de la economía Colombia en los inicios del nuevo milenio:

“El crecimiento de la economía colombiana se recuperó entre 2001 y 2002, después de la recesión que se registró a finales de los noventa. A partir de 2002 la tendencia de las tasas de crecimiento de la economía colombiana ha sido claramente positiva.

La política monetaria que se llevó a cabo antes del 2006 en Colombia permitió la financiación, no sólo del crecimiento del consumo privado, sino también de la ampliación de la actividad económica. Sin embargo, la presión al alza sobre los precios que se dieron a finales de 2006 y en el primer semestre de 2007, exigió al Banco de la República a aumentar sus tasas de intervención, que es el principal instrumento de política monetaria de acuerdo con la política de inflación objetivo, seguida en Colombia”.¹⁶

En los albores del 2000, más exactamente en el 2002 se produce el cambio presidencial, la Revista dinero escribe¹⁷:

La Presidencia de Colombia 2002-2010 comenzó oficialmente el 7 de agosto de 2002 con la posesión de Vélez como Presidente de Colombia en el remplazo de Andrés Pastrana y finalizó con su reelección luego de la posesión el 7 de agosto de 2006. Uribe fue elegido en las elecciones presidenciales el 26 de mayo de 2002.

La política de Álvaro Uribe se centró principalmente en implementar la política de seguridad democrática, destinada a recuperar las zonas tomadas por la delincuencia, mantener presencia del estado y brindar seguridad a la población civil. Uribe se propuso a cumplir sus promesas de campaña entre las cuales estaba la de

¹⁵Garay S. Luis Jorge. Colombia: estructura industrial e internacionalización 1967-1996.

Consultado abril 7 de 2016

<http://www.banrepcultural.org/blaavirtual/economia/industrialatina/202.htm>

¹⁶Mesa Fernando. El crecimiento económico y su sostenibilidad en Colombia: ¿qué dicen las estadísticas? http://www.usta.edu.co/otras_pag/revistas/r_cife/cife12/RC12_7.pdf

¹⁷Revista Dinero. La economía que deja Uribe. <http://www.dinero.com/pais/articulo/la-economia-deja-uribepromesas-vs-avances/96315> | 5/28/2010 12:00:00 AM

introducir un Referendo que buscaba recuperar la credibilidad popular en las instituciones y fortalecer la democracia. Su popularidad se mantuvo con un 74% de imagen favorable.

Durante su primera presidencia el secuestro bajó de 2.986 a 800 secuestros por año; los homicidios bajaron en un 40.6 por ciento y el número de atentados terroristas, un 62.5 por ciento; los asaltos a poblaciones pasaron de 32 en 2002 a 5 en 2005. Además, el PIB creció el 5.75 por ciento y la tasa de desempleo pasó de 15.7 a 11.8. Todas son cifras consignadas en el balance 2005 del Plan Nacional de Desarrollo.

Promovió su reelección y fue reelecto tras modificar por referendo las leyes que autorizaban un período presidencial. Se dice que mediante artimañas corruptas, véase el caso de la Yidis política. El 7 de agosto de 2006, comenzó oficialmente su segundo período como presidente de Colombia. El primer año fue muy difícil y de bajo crecimiento (2,5%), mientras arrancaba la administración, se ponía en operación la política de seguridad democrática y se trabajaba en la restitución de la confianza de los inversionistas en el país.

Luego siguieron seis años de expansión económica, entre 2003 y 2008. La consolidación de la política de seguridad ocurrió en forma sincronizada con la expansión de la economía mundial. En esos años, la economía colombiana creció a una tasa de 5,8% anual en promedio, con un pico de 7,5% en 2008. Al cierre de la era Uribe, el país ha vivido dos años de estancamiento, producto de la crisis financiera internacional, así como de los problemas con los países vecinos y del agotamiento del modelo económico. En 2009, el crecimiento se desplomó, llegando a 0,4%, mientras se espera que en 2010 esté entre 2,5% y 3%. Este nivel está muy por debajo del crecimiento esperado para los países emergentes (6,8%), los latinoamericanos (4,9%) y la economía mundial (3,6%) en el presente año.

9.2 DISTRILEVAS S.A.

La empresa DISTRILEVAS S.A contribuye a la prosperidad de la sociedad, generando un crecimiento social, económico y ambiental, en las comunidades donde opera. Esto se logra a través de la generación de empleos directos, técnicas responsables con el medio ambiente, suministro de productos y servicios.

Enfocados en brindar buenas oportunidades que dejen un crecimiento positivo a mediano y largo plazo. Todo esto ha determinado la causa principal del desarrollo económico en la región debido a su gran expansión, tanto en infraestructura como en nuevas rutas.

La generación de empleo ha sido un factor determinante de la empresa DISTRILEVAS S.A debido a su amplio volumen en productos y servicios, lo cual ha generado un crecimiento de la empresa y un desarrollo económico en la sociedad.

Su gran influencia en el crecimiento económico radica en los suministros que distribuye a cada uno de sus consumidores ya sea a tenderos, panaderías y supermercados, todo esto ha generado que la demanda de producto crezca radicalmente y que el sector económico de la región se fortalezca aún más. Las comunidades locales y aledañas se han beneficiado de todo este proceso económico con relación a las nuevas oportunidades de negocio, al crecimiento socioeconómico de la región y a la buena inversión empresarial.

La sociedad ve estos factores como una oportunidad de crecimiento y evolución que permite mejorar la calidad de vida de muchas comunidades y obtener una mayor sostenibilidad para lograr un futuro mejor.

9.3 IMPACTO SOCIAL

El impacto social de la empresa DISTRILEVAS S.A se concentra en identificar y fortalecer su papel dentro de la sociedad identificando frecuentemente como, cuando, donde y a quien producir para obtener una visión más clara de a donde se quiere llegar.

Hoy en día se habla del tema de responsabilidad social empresarial lo cual es aplicado con gran importancia para el desarrollo social y empresarial. Algunos de los aspectos más importantes a tratar son la actuación con base a la ética y a los valores empresariales, el cumplimiento de los lineamientos, el respeto a los derechos humanos, la responsabilidad con las comunidades, la conservación del medio ambiente y el buen manejo de las políticas empresariales.

La sociedad juega un papel muy importante en las empresas debido a su gran complejidad en el entorno y a los grandes beneficios que aporta la empresa a la comunidad, por eso es importante entender que las empresa son sujetos dedicados

a producir bienes y servicios, teniendo como propósito fundamental el bienestar de la sociedad. Los aspectos más importantes de las responsabilidades son:

- generar riqueza: crea un valor agregado muy importante en la sociedad, generando empleo, contribuyendo a la solución de la pobreza y fomentando al desarrollo empresarial.

- producir bienes y servicios para satisfacer las necesidades de la sociedad: generando mayor consumo y cumpliendo con la demanda y los requerimientos de los consumidores, permitiendo administrar de una manera adecuada los recursos escasos de la sociedad.

- ser actores importantes en la sociedad: aportando soluciones y mejoras al desarrollo de la comunidad, mediante una buena práctica de responsabilidad social empresarial

Todo esto conlleva a un solo objetivo específico que es crear valor e importancia en la sociedad, manteniendo un equilibrio entre los factores más influyentes de la empresa y la comunidad

10. CAPITULO II PERFIL SOCIOECONÓMICO Y POLITICO DEL EMPRESARIO FUNDADOR DE “DISTRILEVAS S.A”.

10.1 HISTORIA DE LA EMPRESA

El 15 de abril de 1998 fue fundada la empresa DISTRILEVA S.A como persona natural, por el señor Holmes Hernández Henao, desde entonces esta pequeña empresa contaba con tan solo 6 empleados y un local de ventas ubicado en la plaza de mercado en la ciudad de Girardot, además tenía un solo medio de transporte el cual les permitió distribuir poco a poco sus productos. gracias al desarrollo y crecimiento de la ciudad permitió que la empresa DISTRILEVA S.A lograra un mayor crecimiento en ventas y en territorio a causa de la alta demanda de clientes y al desarrollo turístico de la región, permitiendo que esta empresa lograra sus propósitos y llevara a cabo sus objetivos, por esa razón la empresa DISTRILEVA S.A el 1 de noviembre del año 2005 cambio de razón social para convertirse hoy en día en DISTRILEVAS S.A fundada por la familia Hernández Blandón, donde comercializa productos de panadería e insumos de materia prima (levadura fresca). También comercializa el área de productos de consumo masivo (enlatados, gelatinas, postres, pudines, mayonesa, salsas de tomate, etc.) en las marcas (San Jorge, Respin y Gelhada).el cambio de nombre se dio a que paso de ser una pequeña empresa a una empresa formalmente organizada por eso en sus siglas se puede observar que el cambio efectuado en el nombre de la empresa radica en la letra (S) donde antes se llamaba DISTRILEVA S.A y hoy es llamada DISTRILEVAS S.A, por su crecimiento y desarrollo.

Con la variedad de productos y la calidad del servicio la empresa a logrado llegar a panaderías, hoteles, supermercados, tiendas, queserías, centro recreacionales y tenderos , estos puntos ubicados en la zona sur oriente de Cundinamarca como: Tocaima, Viota, Pandi, La mesa, Chaguani, Cabrera,, San Juan, Venencia y municipios del departamento de Tolima como Melgar, Flandes, Villarrica e Icononzo, por ultimo Girardot donde la empresa está ubicada.

Esta empresa cuenta con el buen funcionamiento y manejo de sus archivos, ya que registran y representan la memoria de nuestra organización en la conservación y producción, el objetivo de DISTRILEVAS S.A, es adoptar Procesos de Gestión Documental, tendientes al manejo eficiente y eficaz en la documentación que se genere en el desarrollo de nuestras funciones.

Hoy en día la empresa cuenta con 14 empleados y con más vehículos para la distribución de los productos, además del punto de venta, cuenta con una bodega principal donde se almacenan todos estos insumos para posteriormente ser distribuidos a los lugares de destino.

Esta drástica labor estratégica se logró a que el municipio de Girardot tuvo su máximo crecimiento en los últimos 20 años permitiendo que la región creciera cada vez más y a causa de esto surgieran nuevas oportunidades de negocios que lograra cumplir con la demanda y satisfaciendo las necesidades de los consumidores en la ciudad de Girardot y en los municipios aledaños.

10.2 CONDUCTA ECONÓMICA

Durante el desarrollo económico del país es claro tener en cuenta que el principal eje de la economía radica en las empresas y en la creación de nuevas oportunidades de negocio, debido a estos grandes procesos de carácter económico y competitivo se refleja la gran importancia del empresariado en las zonas más destacadas del país, por eso es claro decir que toda idea o proyecto puesto en marcha logra obtener sus grandes beneficios a futuro y un gran posicionamiento en el mercado a nivel local y regional.

Cabe decir que la sociedad juega un papel muy importante el crecimiento de la economía y logra de esta manera un impacto positivo en los habitantes y en las empresas mediante las estrategias implementadas por cada uno de los entes participantes en la economía y en la política gubernamental.

Por esta razón la empresa DISTRILEVAS S.A ha logrado su máxima magnitud en el desarrollo de nuevas tácticas empresariales logrando un excelente nivel de competitividad en el mercado local y regional. De esta manera podemos decir que su impacto económico y social se debe al crecimiento de la población y a la afluencia de visitantes en la región, sin embargo es claro tener en cuenta que las oportunidades del mercado son cada vez más cambiantes y relativamente innovadores por eso se deben implementar nuevas estrategias que permitan lograr con mayor facilidad las metas propuestas y obtener éxito en ellas.

A. Contexto

A lo largo de la vida del señor Holmes Hernández Henao han ocurrido una serie de acontecimientos históricos, en primer lugar está el conflicto armado en Colombia

que marco la vida de la familia Hernández Henao, continuando con este marco de referencia podemos destacar el plan Colombia durante el gobierno de Andrés pastrana y con el apoyo del gobierno estadounidense por dar un golpe definitivo a estos grupos al margen de la ley, que asechaban gran parte de la población colombiana.

A finales de la década de los 90 durante el conflicto y revolución armada en Colombia el señor Holmes Hernández Henao vio la oportunidad de negocio que le abrió las puertas en el nuevo campo empresarial, por eso emigro de su ciudad natal Manizales y se desplazó con toda su familia al municipio de Girardot donde creó la empresa DISTRILEVA S.A, en ese entonces cuando ya había iniciado sus actividades empresariales, el secuestro, la corrupción y la violencia que asechaba el territorio colombiano afecto de manera directa el desarrollo de la actividad comercial que generaba la empresa, debido a su alto índice de inseguridad impidió que los empresarios extranjeros y nacionales invirtieran capital para la creación de nuevos negocios en el país.

Es por eso que la empresa DISTRILEVA S.A entro en una crisis económica durante el periodo presidencial de Andrés pastrana ya que era imposible expandir el mercado debido a su alto nivel de secuestro, es así que en los primeros años de creación de la empresa, las FARC quemó uno de los vehículos que transportaba insumos, que distribuía la empresa DISTRILEVA S.A.

En general se puede decir que Holmes Hernández estaba constantemente expuesto a los inesperados acontecimientos del entorno que de una u otra manera afectaron su vida como empresario. Entre ellos cabe mencionar la falta de seguridad por parte del estado, la falta de inversión en Colombia y el mal manejo de la economía del país, se puede decir que estos factores son unas de las problemáticas que afectaron en el desarrollo del comercio a nivel local, regional y nacional.

durante la presidencia de Álvaro Uribe Vélez 2002-2010, la política de Álvaro Uribe se centró principalmente en implementar la política de seguridad democrática, destinada a recuperar las zonas tomadas por la delincuencia, mantener presencia del estado y brindar seguridad a la población civil, esto conlleva a que el territorio colombiano obtenga su mayor desarrollo económico y social, gracias al apoyo del gobierno que brindaba a la ciudadanía rutas turísticas protegidas por la fuerza pública para promover el turismo y la movilidad por las carreteras colombianas.

Debido al cambio de gobierno y las nuevas políticas de seguridad permitió, la visita de nuevos extranjeros, la movilidad de personas de un lugar a otro y la inversión de capital en la economía de nuevos negocios, facilitando de una u otra manera que el señor Holmes Hernández desarrollara nuevas estrategias de marketing para la creación de nuevos mercados y nuevas rutas de desplazamiento, que le brindara una mayor seguridad y un alto crecimiento en su negocio.

Fue entonces donde en el 2005 cambia de razón social y pasa de ser de DISTRILEVA S.A a DISTRILEVAS S.A, la gran diferencia radica en que paso de ser una pequeña empresa a una empresa formalmente organizada. La apertura de un nuevo local comercial le permitió expandir su negocio, pasó de tener un punto de venta a lograr construir una bodega adicional y obtener una gran variedad de vehículos para la distribución de los insumos que comercializaba, además contaba con más personal de apoyo y capital humano.

Gracias a la alta afluencia de turistas en Colombia y a la alta visita de los mismos en el municipio de Girardot permitió que la empresa DISTRILEVAS S.A lograra un impacto económico en la región, donde logro captar nuevos clientes y pudo incursionar en los nuevos mercados que se generaba a su alrededor, es de gran importante resaltar que durante el periodo de Uribe la economía ha crecido inesperadamente y sus índices de violencia, secuestro y conflicto armado ha bajado de una manera sorprendente.

En el periodo de Juan Manuel santos desde el 2010 hasta la actualidad se logró los diálogos de paz con las FARC, lo cual todavía está en marcha y en poco tiempo se lograra firmar el acuerdo de paz con la güerilla que ha venido generando violencia y conflicto durante muchos años en el territorio colombiano.

En la actualidad el señor Holmes Hernández se ha convertido en un empresario reconocido en la región por la labor que ha venido ejerciendo con la empresa DISTRILEVAS S.A, por esta razón ha logrado un posicionamiento en el mercado Girardoteño permitiendo expandir su negocio y logrando impactar de manera positiva en la sociedad.

B. Manejo de capital y actividades bancarias

Con relación al manejo de capital el empresario Holmes Hernández ha tenido muy claro sus políticas empresariales, logro capitalizar su empresa con el dinero que

había ahorrado durante muchos años, lo cual le permitió invertir en su negocio sin necesidad de recurrir a terceras personas para que le prestaran el dinero, considera que la base fundamental de toda economía es el buen manejo que se le dé a los recursos financieros y la buena inversión que se tenga de estos mismos recursos.

“ desde muy chiquito mis padres me han enseñado algo muy importante, que consiste en el ahorro, esto me permitió crear mi propia empresa sin necesidad de pedir dinero prestado a los bancos o a mis amigos, hoy en día veo lo importante que es inculcar en los hijos la importancia del ahorro de dinero”. (Holmes Hernández)

El señor Holmes Hernández casi no maneja el tema de las deudas con los bancos porque dice que es una deuda que acarrea costos, ya que los intereses que cobran por los préstamos son muy altos y esto genera gastos en la empresa, por ese motivo siempre se ha destacado por luchar ante cualquier dificultad y lograr de manera exitosa un crecimiento económico en la empresa.

En la actividad económica los préstamos bancarios le han permitido expandir su negocio, aunque no es la mejor manera de lograr un capital, pero si es una alternativa que le ha servido para invertir cada día más y lograr un crecimiento en la economía de la empresa DISTRILEVAS S.A.

Holmes tiene una estrategia económica que le ha permitido manejar muy bien la economía de su negocio, la cual consiste en hacer buen uso de las finanzas de la empresa mediante, la inversión del capital humano, la inversión en tecnología e innovación y la inversión en maquinaria y equipo, todo esto le ha funcionado a la perfección para que obtener éxito en los negocios.

“las empresas requieren de un buen manejo financiero, todo depende del buen uso de los dineros que se inviertan para la prestación de los bienes y servicios que se ofrecen a los clientes, basta decir que el ahorro en el capital, es una excelente estrategia de competencia en el mercado, que a largo plazo genera buenas utilidades y una rentabilidad en la inversión”. (Holmes)

C. Economía en que opera

Holmes se ha destacado por desempeñar su labor en el sector de la distribución de insumos para panadería y en la comercialización de esta misma como materia prima en la repostería.

En el sector de la distribución de insumos para panadería juega un papel muy importante en su ámbito empresarial ya que es el líder del mercado local y regional de los productos que comercializa, por eso es considerado el líder del mercado por el crecimiento que ha tenido en los últimos años y por las estrategias que ha implementado en el momento de hacer los negocios de captar nuevos clientes.

“La economía de las empresas crecen a medida que se va ampliando el mercado y van llegando nuevos competidores, lo cual conlleva a una lucha consistente por ocupar el primer lugar en la competencia y lograr captar nuevos clientes y compradores con un buen servicio y con productos de excelente calidad que satisfagan cada una de las necesidades de los consumidores y la demanda que se proyecta en el mercado”. (Holmes)

Las empresas anteriormente se dedicaban a producir productos en cantidades para que las personas compraran lo que las empresas le ofrecían, hoy en día ha cambiado todo, ahora son los clientes los que proponen que es lo que quieren comprar, por eso las organizaciones han implementado nuevas estrategias que le permitan crear necesidades en los clientes y así poder llamar su atención y ganar su fidelidad con la marca.

La empresa DISTRILEVAS S.A ha logrado su mayor impacto en el sector de la panadería gracias a la dura labor ejercida por el señor Holmes Hernández, que se desempeñó en sacar su empresa adelante con una variedad de productos que se adaptan a las necesidades de cada consumidor, brindándoles una buena atención, un excelente servicio y una facilidad de pago en la compra de sus productos.

“Hoy puedo decir que con éxito he logrado un crecimiento económico en la empresa y he generado un impacto social a nuestros clientes con el buen desarrollo de las estrategias y la buena implementación de los procesos administrativos”. (Holmes)

D. Creación de empresa

Se ha caracterizado por ser una persona emprendedora e innovadora, lo que lo impulsó a crear su propia empresa en el municipio de Girardot con el nombre de DISTRILEVA S.A en el año de 1998 con la cual se podía decir que empezó su carrera como empresario.

“deje mi ciudad Manizales y me desplace para la ciudad de Girardot con toda mi familia en donde empecé mi gran proyecto de vida como un hombre de negocios y un nuevo empresario emprendedor”. (Holmes)

La idea de crear su propia empresa radica a la falta de oportunidades laborales y a la necesidad de crecer como persona y profesional, todo lo que se propuso conseguir lo logro con esfuerzo y dedicación, por eso tuvo éxito en los negocios y logro su objetivo personal que era salir adelante y darles un futuro mejor a toda su familia.

“El señor Holmes es reconocido por ser un hombre visionario y con grandes proyectos de vida, además se destaca por su capacidad para desarrollar estrategias de negocio y la capacidad de análisis e interpretación en las oportunidades de negocio”. (Felipe Cuestas, amigo y colaborador de Holmes)

“Crear empresa no es fácil, pero se puede lograr con inteligencia, esfuerzo y persistencia, solo hay que saber lo que se quiere lograr, hacia donde se quiere llegar y que medios puedo desarrollar para llevar a cabo la idea de negocio, es importante decir que la unión de la familia hace la fuerza necesaria para salir adelante”. (Holmes)

Las oportunidades de negocio para Holmes están en todas partes, basta tomarse el tiempo para analizar el entorno y darse cuenta que todo está ahí frente a nuestros propios ojos, lo único que hay que hacer es saber cómo desarrollar estrategias empresariales que sirvan de base para llevar a cabo excelentes proyectos en nuestras vidas y tener una visión clara hacia donde se quiere llegar con todo esto.

Definitivamente es un emprendedor que ha desarrollado el don del conocimiento en los negocios y que con tan solo mirar hacia un punto fijo, sabe identificar las buenas oportunidades que se le presentan, por eso hoy en día ha logrado todos sus propósitos y aun mas, sigue en la lucha por la búsqueda de nuevas oportunidades en el mercado, ya que todo va cambiando relativamente y hay que adaptarse a las nuevas tendencias de marketing y plantear nuevas estrategias de innovación para obtener excelentes resultados en los negocios.

E. Productividad

En el proceso de planeación el señor Holmes Hernández se ha caracterizado por la implementación de estrategias que le han permitido ser más competitivo en el

mercado y más eficiente a la hora de cumplir con las responsabilidades en la empresa.

El buen desempeño de las funciones se debe al buen manejo de liderazgo que se ejerce sobre el capital humano y la excelente personalidad que muestra el señor Holmes Hernández ante sus colaboradores y empleados, la motivación es un elemento fundamental dentro de la empresa, la cual impulsa a la satisfacción de las tareas y trabajos que se ejercen diariamente para cumplir con responsabilidad cada una de estas labores.

El éxito de todo negocio depende del capital humano, que son la base fundamental para que toda economía opere efectivamente y logre obtener buenas ganancias y excelentes resultados a corto, mediano y largo plazo.

“mi propósito esta en inculcar el valor del respeto, la responsabilidad y la honestidad en la empresa, para llevar a cabo procesos que sirvan de modelos administrativos para lograr un alto nivel de rendimiento en la producción y en la prestación de servicio”. (Holmes)

La empresa se destaca por la labor que se realiza día tras día, buscando nuevas alternativas que sirvan para el buen funcionamiento de la empresa y para el crecimiento y desarrollo de la misma, pero siempre teniendo presente el trabajo en equipo, la colaboración que se le brinda a cada persona y el apoyo moral en los empleados, todos estos aspectos se relacionan entre sí obteniendo como resultado una lucha continua por el futuro de la empresa.

F. Innovación

Ser innovador es una cualidad importante de todo empresario como lo es el señor Holmes Hernández, pero aún más relevante es la capacidad que tiene este empresario para tomar parte de una situación y reaccionar rápidamente ante cualquier cambio, mediante soluciones rápidas a los problemas, la toma de decisiones en temas de competitividad y el buen desempeño en el éxito de los negocios.

“Es una persona con cualidades extraordinarias debido a sus años de experiencia como empresario, donde le permite tener una visión clara de los negocios e implementar procesos creativos e innovadores para captar nuevos clientes y lograr un liderazgo en el mercado” (Felipe Cuestas, amigo y colaborador de Holmes)

“Los sueños se pueden llevar a la realidad, un claro ejemplo lo podemos ver en el señor Holmes Hernández que nos ha demostrado con sus ideas que todo lo que se proponga en mente se puede lograr, solo hay que desarrollar esa destreza de innovación y creatividad para alcanzar los propósitos o metas que se plantean en la vida”. (Mario Ricardo, amigo y colaborador de Holmes)

“Una destreza que siempre he tenido es innovar cada día más, ya sea en los procesos internos y externos de la empresa, en la prestación del servicio y en la amplia gama de productos que se ofrece en el portafolio para los clientes”. (Holmes)

La clave de todo éxito no necesariamente radica en inventar nuevos productos o nuevos servicios, la clave radica en lo que plantea el señor Holmes Hernández que consiste en mejorar o buscar estrategias que permitan crear un valor diferenciador en los productos o servicios que se ofrecen a los consumidores, para eso se debe tener en cuenta los cambios constantes que se realizan en el entorno y en la economía de global que se desarrolla en las empresas.

G. Competitividad

“En los negocios siempre triunfa es más fuerte dice el señor Holmes Hernández, la competencia está en todos lados, solo hay que implementar estrategias que ayuden al mejoramiento de los procesos de la empresa”. (Holmes)

Se puede decir que uno de los factores de éxito de la empresa radica en los modelos de planeación que se han desarrollado durante estos últimos años, cabe mencionar que los competidores quieren ser líderes en el mercado, ofreciendo nuevos producto y a bajos costos, pero la empresa DISTRILEVAS S.A compite con calidad y servicio.

“El señor Holmes se caracteriza por ser una persona con grandes retos, siempre está en lucha por lograr sus metas, por eso le gusta competir para así demostrar quién es el mejor y poder desacatar lo importante que es la astucia y la inteligencia en los negocios”. (Felipe Cuestas, amigo y colaborador de Holmes)

En el mercado nos podemos encontrar a diario con nuevas ideas de negocio, con nuevos productos y servicios, por eso es importante saber conocer los factores que rodean el entorno empresarial para tomar decisiones claras y reaccionar inmediatamente ante cualquier cambio que se efectúe en el mercado.

“El mayor logro de un excelente empresario es demostrar todas sus cualidades en una competencia limpia y sana, donde desarrolle todas las actitudes y destrezas que le permita destacarse como un profesional líder en el ámbito empresarial y comercial”. (Holmes)

H. Tecnología

La mayoría de las empresas se han enfocado en las nuevas tecnologías que les brinda el mercado, para facilitar la labor que se realiza en cada empresa, por eso es de gran importancia resaltar que la tecnología es una herramienta que al ser bien utilizada sirve como base para el desarrollo de toda empresa.

“Holmes considera que la tecnología ha jugado un papel muy importante en su carrera como empresario ya que le ha permitido informarse cada día más y poder hacer uso de la misma en su negocio, ya sea en las maquinarias y equipos de oficina con los que cuenta la empresa y en la prestación de servicio que se ofrece”. (Holmes)

Una de las cosas más importantes en su vida empresarial ha sido el factor humano que es indispensable para cualquier empresa, pero además se necesita de las tecnologías para facilitar mejor la labor de los empleados y poder obtener mediante su trabajo excelentes resultados y lograr que la empresa sea más competente y a la vez efectiva ante cualquier circunstancia que se presente.

Un factor importante en la gestión de Holmes Hernández como empresario es que reconoce la importancia de la tecnología en el ámbito personal y empresarial. Esto permite que la empresa cuente con los recursos necesarios para poder llevar a cabo una buena labor en sus actividades y así poder responder oportunamente a los compromisos que se tiene con los clientes y consumidores.

Si se habla de tecnología mi empresa cuenta con un circuito cerrado de cámaras de video, con una oficina de cómputo y equipos de alta tecnología y una alarma interna en el negocio, que permite tener una mayor confianza en el momento de realizar las actividades y cumplimiento de las funciones por parte de los empleados.

I. Respuesta inmediata de oportunidades

“El mercado cada vez es más cambiante y las oportunidades se presentan en todo momento por eso es preciso decir que el señor Holmes Hernández tiene esa

facultad de visión, que le permite ver las oportunidades que están en su entorno y tomar decisiones acertadas en el momento de llevar a cabo el desarrollo de una nueva idea de negocio”. (Mario Ricardo, amigo y colaborador de Holmes)

Como empresario, es importante resaltar su interés por estar actualizado en los cambios que se generan en el mercado. De esta manera puede implementar métodos o técnicas que logra que la empresa sea más eficiente y productiva en desarrollo de nuevos mercados.

En su labor como empresario considera que es muy importante que los empleados o colaboradores participen activamente en la toma de decisiones de la empresa para poder tener ideas claras hacia donde se quiere llegar, con las estrategias que se desarrollen en equipo. Por eso una de las políticas de la empresa, es hacer sentir a los colaboradores como socios de la empresa, para que ellos sientan ese compromiso y sentido de pertenencia, y puedan trabajar fuertemente por el beneficio de todos.

“El enfoque que tengo en los negocios me han convertido hoy en día en el empresario exitoso que soy, gracias a la visión que tengo acerca de las oportunidades que se presentan en el diario vivir, las oportunidades están en todas partes y el éxito depende de la rapidez en que se reacciona ante estas oportunidades”. (Holmes)

Los empleados al ver el ejemplo del señor Holmes, desarrollan nuevas estrategias en las actividades que realizan a diario, y comparten sus ideas con el grupo de trabajo, para así lograr una mejor proyección y poder desarrollar en equipo los objetivos de la empresa.

J. Visión a nuevos mercados

Holmes siempre le ha dado un alto valor a la visión de expandirse a nuevos mercados en especial, a ser reconocido por su liderazgo y compromiso que ejerce como empresario en el departamento de Cundinamarca y sus alrededores.

“Tengo una visión clara de las cosas, cuando veo una oportunidad de negocio le saco todo el provecho necesario para ser competitivo, además quiero expandir mi negocio y obtener buenos resultados hacia el futuro, soy una persona soñadora que emprende excelente proyectos y logro obtener lo que me propongo en mente”. (Holmes)

“Para lograr desarrollar el don de la visión como el que tiene el señor Holmes y saber identificar cuando hay una buena oportunidad de negocio en el mercado, hay que ser emprendedor y conocer todos los factores que hay alrededor de las empresas, y poder determinar los medios en cómo voy a desarrollar y poner en marcha las ideas de negocio”. (Mario Ricardo, amigo y colaborador de Holmes)

Es necesario ser emprendedor y soñador a la vez, si unimos estas dos cualidades podemos obtener un empresario creativo, innovador y con grandes capacidades que le permitan tomar buenas decisiones y llevar a cabo cualquier proyecto de vida.

Holmes siempre ha dicho que la visión no es solo ver hacia el futuro, sino buscar los medios en cómo voy a desarrollar esa visión y tener bien clara las estrategias que se van implementar para obtener buenos resultados a largo plazo y poder determinar los pro y los contra que determina el éxito de cualquier empresa.

El proyecto que tengo en mente es expandir más mi portafolio de productos, captar nuevos clientes, lograr mayor desarrollo competitivo y crecer más como empresario y como profesional en los negocios, en especial en la distribución de mis productos y en la implementación de nuevos procesos comerciales y nuevos mercados.

K. Ética y moral en los negocios

Holmes siempre ha inculcado los valores empresariales en la empresa, como el respeto, la responsabilidad, el trabajo en equipo, el compromiso, la honestidad y la competitividad, también recalca la importancia de la ética y la moral para los negocios, todo estos valores fortalecen el ámbito laboral y son la clave del éxito que hoy en día ha logrado obtener.

“Mis padres me inculcaron los valores más importantes de la vida por eso, doy gracias a ellos porque mi formación personal y profesional se debe al tesoro más preciado que tiene cada persona que son los valores, que se fundamentan en un aprendizaje intelectual, permitiendo definir una excelente personalidad, ya sea en el ámbito empresarial o personal”.(Holmes)

“La responsabilidad es el principal valor que representa a Holmes Hernández, ya que ha logrado grandes propósitos y metas con constancia, dedicación y compromiso pero siendo la responsabilidad la base fundamental para el desarrollo personal de todas sus actividades”. (Mario Ricardo, amigo y colaborador de Holmes)

Los valores humanos como los empresariales permiten diferenciar un individuo de otro, en sus actitudes, cualidades y capacidades, cada una de estas le abren la puerta del éxito a cada persona y crea un valor agregado en quien posee estos valores, por eso es importante desarrollar una personalidad emprendedora y competitiva que le facilite obtener mejores oportunidades en la vida laboral y personal.

“Yo considero que todo mi equipo cuenta con una ética y una moral definida, desde el gerente hasta los vendedores, por eso la ética se caracteriza por la educación que reciben mis empleados, en el buen trato y en la capacitación que se ejerce sobre ellos. De una u otra manera son la mejor riqueza de cada ser humano el adecuado uso de los valores empresariales”. (Holmes)

“Hoy en día puedo decir que el crecimiento y desarrollo de mi carrera como empresario se debe a esa personalidad carismática y humilde que me han permitido crecer como persona y aprender cada día más de las personas que están a mi alrededor, por eso es gratificante mencionar que el éxito de un buen líder radica también en la formación que haya recibido y en el uso que éste ejerza sobre los valores”. (Holmes)

L. Manejo de amenazas y riesgos

Todas las empresas y organizaciones están ligadas con las amenazas y el riesgo, en el entorno en que se desarrolle la actividad empresarial se pueden definir cuales amenazas pueden afectar en la competitividad y crecimiento de la empresa, otra manera de identificar estos factores de riesgos son el estudio y el análisis de la competencia. Todos los factores pueden cambiar con el transcurso del tiempo sea para bien o para mal, todo depende del manejo que le dé el empresario en el momento en que ocurra algún acontecimiento dentro o fuera de la empresa.

Es gratificante la manera en la forma en que actúa Holmes Hernández ante las decisiones que toma y la forma en que maneja las amenazas que pueden afectar a la empresa, basta decir que con tan solo analizar el entorno actual en el que se encuentra, puede tomar medidas pertinentes que le sirvan de estrategia para el mejoramiento de la misma.

“Holmes es una persona que toma riesgos, que emprende nuevos horizontes, lucha en contra de las adversidades y da respuestas efectivas en la toma de decisiones. Es un empresario que no se deje dominar por el miedo y las circunstancias, lucha

insaciablemente por sus sueños y busca los medios para obtener el éxito en su negocio”. (Felipe Cuestas, amigo y colaborador de Holmes)

“Yo considero la inversión como un riesgo, puedo generar buenas utilidades si el negocio es efectivo, pero a la vez puede ocasionar una pérdida total de la inversión si no es favorable, de todas maneras es algo que se debe analizar y planear muy bien antes de actuar o tomar alguna decisión. El medio que nos rodea puede afectar u ocasionar riesgos de un momento a otro, solo basta saber en qué estado se encuentra el entorno y que cambios han ocasionado un impacto en la economía de las empresas”. (Holmes)

Es de gran importancia recalcar la labor que ha hecho Holmes en el entorno empresarial y la forma en que participado de manera directa en el manejo y control del riesgo interno y externo de la empresa. El conocimiento y la experiencia con la que cuenta este empresario, lo ha llevado a tener éxito hoy en día, todo esto lo ha logrado gracias al pensamiento visionario que ha desarrollado y la astucia que le ha permitido reaccionar rápidamente ante cualquier dificultad, problema o amenaza. Este es un claro ejemplo del hombre soñador y creativo, que al emprender una idea de negocio logro asumir grandes retos y obtener excelentes resultados en la labor que ha realizado durante muchos años.

M. Planeación y desarrollo de mercados nacionales

La planeación estratégica juega un papel muy importante en la toma de decisiones del señor Holmes, los métodos que ha implementado le han permitido desarrollar nuevos mercados en el sector de la distribución de productos y en la comercialización de la misma.

“Holmes Hernández tiene un propósito claro acerca de desarrollar nuevos mercados, pero basta decir que la competencia y los cambios del entorno que se presentan en la actualidad son una barrera que le ha impedido desarrollar una estrategias acorde a lo previsto, pero esto no es un obstáculo para este empresario, es todo lo contrario, se ha convertido en un gran reto que ha asumido con responsabilidad y compromiso. Los factores externos influyen de una u otra manera en las decisiones que se puedan tomar para el desarrollo y crecimiento en los nuevos mercados en los que se ha enfocado el señor Holmes”. (Mario Ricardo, amigo y colaborador de Holmes)

Una visión por la cual lucha este empresario es por el crecimiento empresarial y el desarrollo de nuevas estrategias de marketing que le permitan obtener una mayor ventaja competitiva en relación a las empresas con las que compete.

“Mi propósito es expandir el portafolio de productos y lograr ganar un gran porcentaje de clientes en diferentes zonas de la región, creando confianza en los consumidores, generando una buena relación con los clientes e impactando de manera directa en la economía del país”. (Holmes)

Las buenas relaciones con los proveedores le han permitido a este empresario expandir su negocio y crear nuevas estrategias de crecimiento. Estas buenas relaciones no son suficientes para desarrollar nuevos mercados, debido al amplio crecimiento de la economía del país y a la alta demanda de empresas que han evolucionado en los últimos años, por esta razón es de gran importancia la creatividad y la agilidad en que actúa de manera rápida este empresario, en relación al cambio económico que afecta al país en la actualidad.

N. Desarrollo de la eficiencia

Si hablamos de desarrollo de la eficiencia es típico decir que los conceptos se relacionan en crear unos medios que permitan utilizar la menor cantidad de recursos posibles, para alcanzar los objetivos deseados, por eso la efectividad es la unión de la eficiencia y la eficacia, esto quiere decir que se busca lograr un efecto deseado, en el menor tiempo posible y con la menor cantidad de recursos.

Holmes considera que la eficiencia es algo muy importante en su carrera porque permite medir la capacidad de hacer las actividades o funciones específicas en cada área de trabajo, sin ejercer un máximo esfuerzo en las labores, lo cual le permite obtener resultados a corto plazo sin generar altos costos en la empresa.

“Para desarrollar esa cualidad de eficiencia en los empleados, es importante destacar el claro ejemplo del señor Holmes Hernández, donde plantea en su modelo estratégico empresarial, la forma en que ha implementado estrategias para generar rentabilidad en el negocio y facilitar la labor de sus colaboradores diariamente en las actividades que se realizan dentro y fuera de la empresa”. (Felipe Cuestas, amigo y colaborador de Holmes)

En la actualidad de una u otra manera la eficiencia impacta en los factores determinantes de cada empresa y en los factores externos, como la economía de un país y la sociedad en general. También favorece en la generación de riqueza y

garantiza una inmediata reacción en la productividad y en la competitividad comercial.

“Holmes Hernández es un empresario eficiente por su capacidad de desarrollar estrategias que permitan ejercer una actividad productiva de una manera adecuada, sin llegar a un máximo esfuerzo para hacer posible el cumplimiento de las funciones dentro de la empresa”. (Mario Ricardo, amigo y colaborador de Holmes)

Es fácil determinar la capacidad de éxito de una empresa si se implementa bien la estrategia de la eficiencia y si se combinan a la vez los dos factores de desarrollo en la productividad que son la eficacia y la eficiencia, para lograr un mismo fin, pero de una manera más fácil, más rápida y más efectiva sin generar altos costo de producción en los negocios.

Ñ. Manejo de información

Una de sus cualidades como líder empresarial es la visión clara de los objetivos y la capacidad de interpretar la información relacionada con el manejo de la empresa. Por eso es de gran relevancia recalcar la importancia de los sistemas de información el cual le permite tener una idea más clara de los balances y las finanzas de la empresa, sirviéndole como base para la toma de decisiones y para el desarrollo de las estrategias propuestas, en el logro de las metas.

“El buen manejo de la información consiste en el análisis y en la interpretación que se le dé a esta misma en el momento de implementar nuevas estrategias y en la toma de decisiones, todo este proceso de la información conlleva a un solo fin que consiste en reaccionar oportunamente en la situación actual de la empresa, permitiendo un logro a futuro y poder desarrollar el don del análisis en el momento que se requiera, como el que ha desarrollado hoy en día el señor Holmes Hernández”. (Felipe Cuestas, amigo y colaborador de Holmes)

El crecimiento de la empresa se debe a las medidas que se han implementado mediante el manejo de la información, lo cual consiste básicamente en un sistema sofisticado que sirve para almacenar toda la información que se requiere, para el buen funcionamiento de la empresa y para el excelente desarrollo de la prestación de servicio que se le proporciona a los clientes.

“cuando se creó la empresa no contábamos con sistemas de información innovadores, por eso la contabilidad y los registros se llevaba en libros, al igual que las ventas y la distribución, por eso hoy en día contamos con sistemas de cómputo y programas avanzados de última tecnología para el buen manejo de la información”. (Holmes)

La estrategia que implementa el señor Holmes es mantenerse actualizado e ir a la vanguardia con los cambios que se efectúan en el mercado, para lograr un buen liderazgo en la competencia y un posicionamiento de marca a nivel local y regional.

Por eso es importante decir que los sistemas de información y el buen manejo que le dé el empresario a estos mismos permiten llevar una ventaja competitiva en relación a las demás empresas que están enfocadas en la comercialización y distribución de productos.

O. Control y direccionamiento de factores de producción

Los factores de producción son todos aquellos recursos que son utilizados en todos los procesos para la crean bienes y servicios. El éxito de los negocios depende del control y direccionamiento que se le dé a los factores más influyentes en la empresa

“Holmes considera el factor humano como la base de toda producción, debido a que es indispensable contar con capital humano capacitado para la buena función de las maquinarias y equipos de la empresa. Todo negocio requiere de alguien que haga uso de los elementos de la empresa y más aun de los recursos que generan productividad y capacidad de crecimiento y desarrollo en las organizaciones”. (Felipe Cuestas, amigo y colaborador de Holmes)

“considero que para operar en una economía abierta se necesita del capital financiero y del capital humano. Al relacionar estos dos factores de producción podemos determinar el rumbo de la empresa y saber muy bien hacia que nos vamos a enfrentar y poder tomar las medidas necesarias para darle solución inmediata y oportuna a las situaciones del entorno”. (Holmes)

Una característica fundamental de la forma de pensar y actuar de Holmes, es la importancia y el valor que ve en su grupo de trabajo, representado en la confianza y el carisma que les brinda a sus colaboradores. Gran parte del crecimiento de su empresa se debe a la buena gestión ejercida por el capital humano y por el buen

ejemplo que representa este empresario en la mente y el corazón de su equipo de trabajo.

“El control que he ejercido sobre el manejo de las estrategias en la producción, lo he desarrollado mediante una buena planeación y un buen direccionamiento de los procesos dentro y fuera de la empresa, por eso el modelo administrativo me ha permitido controlar de manera oportuna todos los sistemas de calidad y direccionar de manera adecuada el rumbo de las actividades de la empresa”. (Holmes).

10.3 EMPRESARIO Y ESTADO

El empresario ha logrado un gran cambio en el desarrollo de la economía debido a sus procesos administrativos que le han servido como base para generar excelentes cambios en los negocios, es de gran importancia decir que el estado logra influenciar en la economía de un país y en especial en el crecimiento de las empresas, por eso las relaciones entre empresario y estado siempre deben de ir de la mano y tener como propósito el trabajo en equipo para que ambas partes logren un beneficio mutuo y una mejor efectividad en el crecimiento socio-económico del país.

En la actualidad las pequeñas y medianas empresas se ven afectadas en gran parte por la falta de colaboración del estado que nos les brinda las condiciones necesarias para obtener un crecimiento económico y un desarrollo empresarial, por el contrario el estado busca el bienestar propio sin tener en cuenta las consecuencias que puede ocasionar por la falta de compromiso con las empresas del país.

Hoy en día las empresas al ver la falta de ayuda del estado han implementado nuevos planes de acción que les permita lograr mayor competitividad en el mercado y obtener grandes beneficios para mejorar las condiciones óptimas de trabajo y aportar su granito de arena a la economía del país y al desarrollo productivo de las nuevas empresas generadoras de riqueza.

A. Relación con el Estado

La política de seguridad y el nivel económico en Colombia para el año de 1997 no era el mejor, ya reflejaban cifras desempleo de un 13%, era un dígito de dos números que preocupaba ya que era el más alto en los diez años. Razón por la cual el

pensamiento de la familia Hernández Henao era un poco precavida en cuanto a negociaciones con el estado.

Las relaciones del señor Holmes Hernández con el estado no incidían mucho en su campo empresarial, su naturaleza de ser como un hombre trabajador y emprendedor lo han hecho que su posición ante lo político y empresarial sean de extremos muy apartes, dice don Holmes; “Mi participación en lo político es estrictamente lo necesario como cualquier ciudadano, y como empresario trato siempre de cumplir con todos los reglamentos y normas legales para poder ejercer mi función empresarial”. Entre sus funciones como Empresario, esperaba contar con la protección necesaria para poder distribuir tranquilamente sus productos en lugares donde el entorno era afectado por los grupos guerrilleros. Tanto así que sufre la pérdida de una camioneta, la cual fue incautada y posteriormente quemada. Esto conlleva a que se redujera la expansión de su empresa en los municipios aledaños.

A mediados del 2002 se contempla nuevamente la visita a estos municipios, ya que el gobierno actual garantizaba cierta tranquilidad, pero nuevamente los ataques y el acechamiento de la guerrilla no permitían trabajar en estas zonas, en esos momentos se encontraban amenazados alcaldes, finqueros, hacendados y grandes comerciantes.

“Se tuvo que tener mucha paciencia al ver todos estos acontecimientos tan peligrosos, al cabo de unos 2 años la situación fue cambiando y para nosotros fue de gran alivio, ya que nuevamente nuestra empresa tendría la oportunidad de brindar nuestros servicios a estos habitantes de estos lugares como, Dolores, Alpujarra, Prado y otros más.

B. Compromiso con el Estado

Uno de sus grandes preocupaciones en Colombia, ha sido la desigualdad y la pobreza, y ver como un régimen capitalista no le importa nada, y donde se ve cada día que los Ricos serán cada vez más ricos y los pobres cada vez más pobre.

Si bien el porcentaje de desempleo aun para el año 2004 era de 12.3%, se trataba de una cifra bastante alta significativa don se podía visualizar que Colombia está pasando un difícil momento.

“Mi compromiso social lo trato de hacer y lo revelo con el trato que les doy a mis colaboradores, siendo un ser humano recto y justo con cada uno de ellos, y con un gran interés para que puedan salir adelante y crezcan integralmente como personas. Este es un aporte muy importante, probablemente más que el aporte que ha hecho como empresario al desarrollo de la industria colombiana”. Holmes.

C. Mentalidad Política

El señor Holmes no se involucra con la política y no le causa ningún interés tener inclinación por algún partido. Sin embargo es una persona que respeta el sistema y constantemente trata de adaptarse a las decisiones políticas que se toman en el país.

En general, no tiene interés por relacionarse con políticos, prefiere mantenerse al margen. Desde su perspectiva le duele ver que en su país se cometen muchas injusticias y atropellos, y que las clases dirigentes sean cada vez más ricas.

D. Intervención del Estado en sus Actividades Empresariales

El señor Holmes no ha sido un empresario cuyas actividades y negocios estén ligados con ellos.

Pero decir que el estado ha jugado un papel importante en los negocios del señor Holmes sería mentir. Sin embargo si han incurrido ciertos acontecimientos en los cuales se puede decir que la empresa DISTRILEVAS si se vio afectada, y un ejemplo claro es la toma de la guerrilla de muchos municipios del Tolima, perjudicando notablemente la parte comercial de ventas y la pérdida de flota y equipo de transporte de trabajo de la empresa.

Este ha sido uno de los grandes problemas por los cuales tuvieron que atravesar la empresa, y por lo tanto tuvo que subsistir en estos tiempos, limitado a las zonas donde no había peligro.

10.4 PERFIL SOCIOECONÓMICO

Las nuevas economías se identifican por estar globalizadas y son interdependientes en sus procesos productivos, financieros y en su desarrollo tecnológico, en donde

las empresas lograr un mayor crecimiento en la productividad, en donde las leyes del mercado las obliga a profundizar y a cambiar estrategias políticas, a crear e innovar y a tener la capacidad de adaptarse al cambio en las tendencias de nuevos mercados para poder sobrevivir en futuros retos que les impulsa a crear nuevas estrategias para lograr una estabilidad y un punto de equilibrio en la competencia.

La sociedad es la base fundamental para toda empresa e influye de manera directa en el crecimiento y desarrollo del entorno social, la innovación genera mayores beneficios en las empresas ya que permiten brindarle a la sociedad una herramienta que se adapta a las necesidades de cada persona.

Por eso el señor Holmes Hernández Henao cuenta que la familia y la empresa forman una alianza estratégica que les permite crecer como empresa y como familia en el instante en que se logra un acuerdo estratégico entre ambas partes y que la mejor manera de lograr los propósitos comunes es arriesgarse a las oportunidades que se presentan en el mercado sin desfallecer en el intento y logrando los propósitos comunes.

A. Origen

El señor Holmes Hernández viene de una familia oriunda del Departamento de Caldas, Manizales como ciudad capital, y el nexo de los negocios empezó a través de sus padres los cuales eran distribuidores encargados de la zona de Manizales. Y en la cual para el año 1995 obtuvieron información de que se iba a cerrar un punto de distribución de Distrilevas en la ciudad de Girardot, y por tanto su padre lo animo y le propuso que podría ser una muy buena oportunidad viajar a esta ciudad y mirar las condiciones y tomar este reto.

“Entonces es cuando mi padre con la información que tenía, me propone que si quería tenía la posibilidad de independizarme con una distribución en la ciudad de Girardot”. Holmes.

Los padres del señor Holmes siempre se han caracterizado por ser personas trabajadoras y con el objetivo de apoyar a sus hijos y que salgan adelante y progresen como personas y económicamente.

De manera que el Señor Holmes vivió su niñez con una familia perteneciente a clase media trabajadora y con ganas de salir adelante y ser alguien en la vida.

B. Estatus Social

El señor Holmes ha pertenecido a una clase social media trabajadora, sus primeros años los vivió en Manizales. Con su familia debieron pasar varios momentos difíciles económicos y sociales, pero siempre contando con el apoyo de su familia. De esta forma para el señor Holmes ha sido una gran ventaja que su familia se considere por ser empresarios emprendedores y trabajadores honestos.

A pesar de que no le gustan los eventos y las relaciones sociales el señor Holmes desde sus inicios ha tratado de estar siempre rodeado y acompañado de personas y empresarios que estimulen un crecimiento tanto en lo personal como en lo empresarial.

“Yo, por ejemplo, el hecho de lograr ser una persona independiente me ha dado la libertad absoluta, de que no tengo que estar fingiendo y estar obligado a asistir a la comida de la familia más importante de la ciudad, no tengo por qué llevar a mis hijos al colegio más costoso de la ciudad. Tengo la libertad de actuar bajo mis principios morales”. Holmes.

C. Movilidad Regional y Social

La guerra territorial de los grupos guerrilleros en las zonas aledañas del departamento del Tolima, donde operan los negocios del señor Holmes, estaba siendo atacada constantemente por estos grupos, y generaba cierta inestabilidad para los negocios.

“El caso es que tome la decisión de viajar a Girardot, y emprender este gran sueño de hacerme a cargo de la distribución de Distrilevas – Girardot”. Holmes.

Llego en primera instancia solo, y al cabo de unos días llega su esposa logran radicarse y situarse en la ciudad; y es ahí cuando empiezan a vivir la realidad de la situación social y económica de la empresa y la región.

“Todo fue un caos, una situación muy difícil, tanto así que estuvimos a punto de decir no más y devolvernos junto con mi esposa para mi ciudad”. Holmes.

Era grande el temor para el señor Holmes y su familia, después de unos meses de gran resistencia, empieza a ver mejoras en el ámbito social y por tanto comienzan a mejorar los resultados económicos. Por tanto al cabo de unos años el señor Holmes decide radicarse por completo y dedicarse de lleno a esta labor de distribución de la empresa Distrilevas.

“Lo que paso fue que con mi esposa analizamos y le pedimos mucho a Dios que nos guiara, y fue tanto así que empezamos a ver cambios positivos para nosotros y para la empresa y finalmente decidimos quedarnos para seguir adelante”. Holmes.

D. Valores y Costumbres

El señor Holmes por ser Manizalita, mantiene aún costumbres muy marcadas como lo es su acento, y el amor por su región. La unión familiar es uno de los factores que más se asemejan al vivir el día a día. Es por eso que trabajan junto a, el Su esposa Mariela y su hija Valentina.

“Siempre pongo en primer lugar a mi familia, vengo de una familia numerosa, muy tradicional, donde el respeto y el amor por la familia es muy importante”. Holmes.

El señor Holmes a raíz de vivir una época de crisis cuando inicio su negocio, lo hicieron valorar mucho más el esfuerzo y la unión con la que trabajaron como familia para saber esperar y salir adelante ante estas situaciones, es por ello que lo hacen que parte de su apego familiar sea precisamente estas razones mencionadas.

En cuanto a sus valores, se ha mencionado en repetidas ocasiones que tiene un gran interés por dar un trato respetuoso a toda la gente. Adicionalmente, muestra un gran interés para que la gente a su alrededor este bien y le da mucho valor a la integridad de las personas. Para él es muy importante poder confiar en las personas. Así como él es respetuoso y brinda su confianza, espera que a él lo traten con respeto y le retribuyan la confianza.

“Otro valor es la ética y ser correcto siempre. Es decir, ser transparente en todo, andar con la verdad absoluta. Soy muy abierto, muy franco y eso creo que es un valor muy importante. No he tenido nunca un colaborador que se haya aprovechado de la confianza que le doy”. Holmes.

En su actividad empresarial tiene muy presente actuar dentro del marco de lo ético. No tolera que se juegue sucio. De igual forma valora mucho la amistad, es muy leal con sus amigos y muestra gran interés por su bienestar.

E. Familia Empresarial

De acuerdo con la información obtenida, la actividad empresarial en la familia empieza a revelarse desde la generación de su padre, en la cual deciden emprender un negocio de distribución de productos para panadería.

Años más tarde aparece la gran oportunidad para el señor Holmes, comienza a emprender su propio negocio, con el trascurso de los años su esposa y su hija se involucra en el negocio y empiezan a generar grandes aportes a Distrilevas.

“Ha sido muy grato para mi encontrar el apoyo de mi familia, es luchar por una causa general y generar un buen futuro para nosotros mismos y los que nos rodean”. Holmes.

F. Relaciones Empresariales con la Familia

La historia empresarial de la familia como lo hemos relatado constantemente es por tener empresas y negocios familiares. Desde la generación del padre de Holmes hasta la actual.

En ciertos momentos se han hecho pactos para que las sociedades familiares no se rompan por el bienestar de la familia. El por su parte ha trabajado muchos años por el bienestar de la familia y ha sacado adelante la empresa con el objetivo primordial de sostener las necesidades económicas de la familia.

“Yo he tratado siempre de realizar mi mayor esfuerzo, en pro de que mi familia tenga lo primordial y lo que necesite, satisfacer nuestras necesidades económicas y sociales”. Holmes.

En general las relaciones empresariales entre la familia cercana del señor Holmes son bastante buenas y las negociaciones no llevan a mayores problemas.

“Entre la familia nosotros siempre hemos sido así. Lo hablamos, se proponen las soluciones y se común acuerdo la mejor. Todo se hace tranquilamente.”. Holmes.

G. Arraigo

El señor Holmes siente un gran arraigo por Girardot, a pesar de los problemas y dificultades por las que atravesó en cuanto al tema de seguridad, siente mucho cariño por la ciudad y aprecia mucho sus ventajas.

“Además porque es una ciudad bonita, la gente nos gusta, porque el clima es rico, es decir por todas las ventajas que he encontrado en esta ciudad”. Holmes.

H. Choques Culturales

El señor Holmes cuenta con una gran facilidad y es que se adapta muy fácil a las condiciones del entorno, de manera que eso ha hecho que donde él se encuentre se sienta cómodo y sepa aprovechar las cosas buenas.

Este factor cultural es muy interesante porque su condición de inmigrante le ha permitido comparar muchos aspectos de las diferentes regiones. En el ramo empresarial ha sabido manejar muy bien esta virtud pero culturalmente siente una gran desolación porque no comprende por qué en Colombia tiene tanta desigualdad e indiferencia social.

I. Estudio y Aprendizaje

La formación académica del señor Holmes fue la básica, la necesaria para saber emprender un negocio.

“Es un tema que ha sido muy complejo. Pues en relación a cómo ha ido cambiando la educación, la forma como se enseña y de las varias formas que hay para aprender, siempre trato y he estado interesado en capacitarme en lo necesario”. Holmes

J. Origen de la Riqueza y Patrimonio

El patrimonio del señor Holmes ha sido y creado por el mismo. Es una riqueza que ha sido generada con esfuerzo, trabajo y mucho tesón.

“Creo que la fortaleza más importante ha sido la humildad y la perseverancia, son dos características fundamentales para empezar desde muy bajo, con las uñas ir creciendo poco a poco, hasta llegar al lugar donde nos encontramos hoy”. Holmes

K. Personalidad

Quienes fueron entrevistados en este trabajo, describen al señor Holmes, como una persona muy afectiva, amable, inteligente, sagaz y sincera. Resaltan la dedicación con la que realiza sus actividades, su disciplina y su capacidad de trabajo. Es una persona que le da mucho valor al trabajo y a la integridad y moralidad de las personas. Es optimista y ante todo tiene una gran confianza en sí mismo para realizar las cosas que se propone.

“Yo, me considero una persona tranquila, a través del tiempo he logrado encontrar un equilibrio tanto en lo personal como en lo económico, siempre me ha gustado visualizar las cosas en grande, y con la mentalidad de que las metas y objetivos alcanzables se pueden realizar”. Holmes.

10.5 ESTILO DE VIDA

La estilo de liderazgo que se ejerce en las empresas tiene algo en común con el estilo de vida de las personas debido a su alto índice de complejidad a la hora de tomar decisiones en los negocios y en la vida personal. Por eso el liderazgo es algo muy importante dentro de la empresa, ya que sin un buen líder es complicado que una empresa funcione correctamente. Sin embargo un buen líder puede ofrecer resultados extraordinarios o simplemente buenos, y es que la relación del líder con los trabajadores va a ser uno de los principales factores que ofrezcan el éxito o fracaso de la empresa por encima de otros factores.

El señor Holmes Hernández define que los negocios son de gran importancia para el desarrollo personal y profesional, que le permite obtener un estilo de vida agradable, un mayor liderazgo en la empresa, y en el mercado en que se desarrollan todas sus estrategias empresariales mediante un liderazgo competitivo.

A. Papel de los Negocios dentro de su Vida

Los negocios han sido la base fundamental en la vida del señor Holmes. Desde muy temprana edad su vida a girado alrededor de la actividad empresarial, y aun después de más de treinta años los negocios siguen siendo de su interés.

“Es algo en el cual no lograre desprenderme fácilmente, los negocios son parte de mi vida y estaré involucrado en ellos hasta que Dios me lo permita”. Holmes.

B. Vida Familiar

Es un hecho que la familia es muy importante para el señor Holmes y la tiene muy presente en las decisiones que toma. Siempre ha tenido un papel importante de liderazgo dentro de su familia. Ha sido un entregado completo por su trabajo por estas razones no ha logrado compartir todo el tiempo que quisiera con su familia.

A pesar de eso siempre ha manejado una buena relación con ellos, el estar involucrados laboralmente ha hecho que la comunicación entre ellos sea constante.

“La relación con mi esposa es excelente. Con mi esposa, ha habido los problemas del matrimonio que normalmente hay, pero entre los dos los hemos superado. Mariela me ha apoyado siempre, sobre todo me ha apoyado a quedarme en Girardot y a trabajar en pro del futuro de mi familia”. Holmes.

He tratado de ser un Padre moralmente ético, ejemplar y con la intención de transmitir eso. “Yo he tenido siempre unos principios que han nacido con mi familia, son valores éticos y morales y de integridad, con los cuales a mí me criaron”. Holmes.

C. Uso del Tiempo Libre

El señor Holmes tiene una enorme diversidad de intereses que le han ocupado siempre su tiempo. En especial tiene un enorme gusto por el Fútbol. Por medio de esta actividad ha conocido algunos Departamentos de Colombia y otros países.

Apoya incondicionalmente la Selección Colombia y además es hincha del Deportivo Cali, es por estas razones que hacen que ame más su País, Colombia.

D. Actitud Frente al Gasto y al Ahorro

En cuanto al dinero, el señor Holmes siempre ha sido una persona conservadora. No le gusta excederse en lujos, ni malgastar el dinero. En ese sentido se puede decir que el señor Holmes se ha esforzado por construir un patrimonio, consolidarlo y asegurar el futuro de su familia, lo cual corresponde más a la actitud de un ahorrador.

E. Actividad Social y Cultural

Como se mencionó previamente al analizar la socialización del señor Holmes en su vida empresarial, la actividad social no es algo que este muy vinculado con él y tal vez sea una de sus debilidades.

Sin embargo con sus amigos es una persona sociable, cortés, descomplicada y disfruta compartir con ellos.

F. Estilo de Dirección y Gerencia

El estilo del señor Holmes ha sido Organizacional, donde tiene un manual de funciones, en la cual piensa que también él como Jefe debe estar al tanto de todas las actividades, pero que lo más importante es rodearse de gente capacitada y en quien pueda depositar su confianza.

Otra de sus fortalezas en materia de dirección es su carisma y su alta capacidad de interrelacionarse con sus colaboradores, tanto es así que en el momento de realizarle una visita se le vio conduciendo y preparando un vehículo de la empresa para entregar pedidos.

El señor Holmes tiene una visión empresarial que ha sido muy importante, está al tanto de las tendencias y sabe adaptar las oportunidades de negocios lo cual le ha permitido mantenerse en mercado tan competitivo

10.6 MENTALIDAD/ IDEOLOGÍA

Todo empresario para ser exitoso debe partir de una buena idea y tener una visión clara de lo que se quiere lograr, se debe tener una visión hacia el futuro aunque demore algunos años, además debe saber invertir su dinero y su tiempo ya que los negocios requieren de inversión para lograr excelentes utilidades, es importante primero invertir para luego cosechar y recibir esa recompensa por el esfuerzo dedicado por eso La mentalidad de un empresario exitoso es la de voy a hacer lo que sea necesario para lograr mi meta y mi visión a pesar de los obstáculos que se me pongan enfrente, adelante solo hay éxito.

La disciplina también es un factor determinante del éxito de un buen empresario ya que determina el grado de responsabilidad y el sentido de pertenencia del

empresario por el logro de los objetivos. En las nuevas estrategias del mercado se debe tener una mentalidad innovadora que esté dispuesta a asumir el cambio y a adoptar mejores planes de mejoramiento, que le permitan establecer puntos de partida y puntos de llegada en el desarrollo de los objetivos.

A. Misión: desarrollo

“Holmes es un empresario con una visión hacia grandes logros, pero su misión como persona y como líder de negocio ha sido la base fundamental para lograr alcanzar el éxito en su negocio, su misión está basada en sus propósitos intelectuales y en el desarrollo de estrategias que permitan brindar una mejor calidad de vida las personas, por eso es un hombre soñador que piensa en al beneficio de todos”. (Felipe Cuestas, amigo y colaborador de Holmes)

“Toda persona tiene la capacidad de desarrollar su propia misión, pero debe tener en cuenta una serie de interrogantes que le permitan identificar para que se quiere lograr un propósito y cuál es la razón de ser, y así poder analizar los factores de influencia que le permitan a cada persona desarrollar su propia misión”. (Holmes)

Es de gran importancia resaltar que su actitud conlleva a una serie de preguntas que permiten conocer a este personaje como el hombre exitoso que es hoy en día, se caracteriza por que tiene bien definido su razón de ser y sabe muy con exactitud qué es lo que quiere lograr en la vida personal y en el ámbito empresarial. Sin embargo la base de todo proceso es conocer bien la misión y poder implementar estrategias que sirvan como base para lograr desarrollar adecuadamente las destrezas como empresario.

Una misión bien definida y una visión bien desarrollada convierten a un empresario en un líder inalcanzable, con una capacidad extraordinaria de análisis e interpretación y con la destreza de tomar decisiones acertadas y rápidas, todo esto conlleva a formar a un empresario con grandes habilidades, destrezas, actitudes y cualidades.

B. Visión a largo plazo

Las metas a futuro se pueden lograr siempre y cuando se defina una visión clara de lo que se obtendrá a largo plazo, sin embargo no basta decir que una visión no consiste solamente en proyectar una imagen, sino en buscar las alternativas y los

medios en cómo se va a desarrollar estos objetivos y en tomar control sobre el direccionamiento de las estrategias.

“Yo me considero una persona con una visión muy clara, puedo identificar las oportunidades de negocio en el entorno y busco los medios para poner en práctica los proyectos que de una u otra manera me propongo lograr, no es fácil desarrollar esta destrezas de la visión, pero si se puede lograr con muchos años de experiencia y conocimiento, ya sea en los negocios, como en la vida personal”. (Holmes)

“Holmes siempre ha interpretado la visión como una destreza que ha adquirido durante la trayectoria de su vida y ha sido el propósito fundamental que le ha permitido ver su futuro por medio imágenes que ha plasmado y que con esfuerzo ha luchado para hacerlos realidad”. (Felipe Cuestas, amigo y colaborador de Holmes)

Los mejores resultados se logran a largo plazo, cabe mencionar el claro ejemplo del señor Holmes Hernández que durante muchos años luchó por alcanzar sus sueños y sin importar las circunstancias obtuvo lo que quería. Hoy en día su empresa es el fruto del sacrificio, y la recompensa por el trabajo y el tiempo que ha dedicado en llevar a cabo este proyecto personal hecho realidad.

“Holmes menciona que la visión a largo plazo puede traer grandes retos pero excelentes resultados, en especial si se tiene en cuenta que esta debe ser orientada hacia lo que se quiere lograr y desarrollar un plan estratégico que le permita definir los objetivos que se desean alcanzar”. (Mario Ricardo, amigo y colaborador de Holmes)

C. Responsabilidad

Más que ser creativo e innovador es una persona que se caracteriza por ser responsable en todo lo que hace y comprometido en sus actividades, es por eso que los valores que le han inculcado sus padres desde pequeño le han permitido avanzar en cada paso que da y triunfar de manera exitosa en los proyectos que pone en marcha.

“Una de mis fortalezas es la responsabilidad que ejerzo diariamente en mi vida personal y en el ámbito empresarial. Todo lo imposible puede hacerse posible, no hay perder la confianza en ningún momento, porque lo que se hace con

responsabilidad y dedicación traerá grandes beneficios en el presente y en el futuro”. (Holmes)

“Siempre me he relacionado con personas que manejan muy bien el tema de los valores, eso me ha servido para aprender cada día más y conocer la personalidad de cada uno, por eso hoy puedo decir que un excelente líder necesita de una buena formación y de mucha experiencia que le permitan desarrollar las cualidades como persona y como profesional”. (Holmes)

El grupo empresarial de DISTRILEVAS S.A cuenta con una excelente formación en valores humanos y empresariales, caracterizándose por la responsabilidad que ejercen en cada una de las actividades de la empresa. Cada empleado conoce muy bien este tema y saber cómo actuar y comportarse en el entorno laboral.

Las funciones ejercidas por Holmes en la empresa, le han servido como base para que sus colaboradores, generen un sentido de pertenencia por la misma y adquieran un compromiso directo por las acciones que realizan diariamente dentro y fuera del ámbito empresarial para el logro de los objetivos.

D. Seguridad y autoconfianza

“Holmes se ha enfocado en la seguridad y en la confianza que genera en las personas, pero en especial en aquellos que están cerca de él, estos dos factores han hecho que este empresario demuestre un valor diferenciador a los demás, porque gracias a la autoconfianza que posee se convierte en un rival competente” (Mario Ricardo, amigo y colaborador de Holmes)

Parte de la formación empresarial de Holmes se debe la capacidad de crecer como persona y la alta confianza que maneja en los negocios y en su propia vida personal, toda persona puede lograr desarrollar esta cualidad como la que tiene este gran líder profesional el cual lo ha llevado a obtener grandes triunfos y una estabilidad económica.

“Holmes tiene un enorme respeto por las acciones que realizan las personas y su autoestima le ha permitido mantener la confianza en sí mismo, por eso es gratificante las decisiones que toma en los negocios, al generar seguridad en el entorno en que se relaciona”. (Felipe Cuestas, amigo y colaborador de Holmes)

Actualmente en la empresa DISTRILEVAS S.A este líder empresarial ha depositado la confianza en su equipo de trabajo, lo cual le ha permitido a sus colaboradores tener mayor compromiso con la empresa, generando seguridad en cada una de sus funciones y permitiendo tomar participación en las decisiones que se toman.

E. Agilidad en los negocios y desarrollo de los objetivos

“Holmes es un empresario con un gran conocimiento acerca de los negocios por eso es creativo y reacciona de manera inmediata ante cualquier situación que se presente en el camino, Ha creado un modelo estratégico que le ha permitido triunfar en su empresa, por eso los procesos administrativos juegan un papel muy importante en el desarrollo de su negocio. En primer lugar planea muy bien los objetivos que desea alcanzar en la empresa y en segundo lugar busca los medios o el camino que va a recorrer para desarrollar estos mismos objetivos”. (Felipe Cuestas, amigo y colaborador de Holmes)

“Una de mis cualidades como empresario es la agilidad para actuar en una situación determinada y la capacidad para tomar decisiones efectivas rápidamente, sin poner en riesgo el capital de la empresa y el factor humano” (Holmes)

En las empresas de la actualidad los empresarios deben adaptarse al cambio e informarse acerca de los factores internos y externos que pueden influenciar en el desarrollo de las empresas, es necesario conocer a la competencia e implementar nuevos métodos que permitan crear un valor diferenciador en el mercado. De esa manera se puede recurrir al desarrollo de los objetivos y al cumplimiento de las metas.

La agilidad es una destreza que puede adquirir cada persona, pero para poder lograrla es necesario desarrollar una personalidad innovadora, creativa y emprendedora.

“Esta capacidad la ha logrado desarrollar el señor Holmes Hernández en su negocio, debido al crecimiento que ha tenido en estos últimos años y al posicionamiento que ha logrado en el mercado mediante las buenas prácticas empresariales y el buen uso del conocimiento”.(Mario Ricardo, amigo y colaborador de Holmes)

Holmes sabe muy bien cómo crear un modelo estratégico que le permita desarrollar los objetivos de la empresa, por eso es indispensable conocer el impacto que puede

ocasionar en la sociedad y los factores que pueden ayudar al éxito de estos objetivos.

La historiografía es la disciplina encargada del estudio de cómo narrar los sucesos o acontecimientos históricos de una investigación. Por eso se puede definir la historiografía empresarial como la encargada del estudio del cómo se narran las historias surgidas en el escenario organizacional. Todo esto se puede lograr mediante unos factores que permiten evidenciar el origen, la evolución y el desarrollo de las empresas a investigar.

Las teorías organizacionales son de gran importancia para la realización del presente trabajo, debido que, por ser la recopilación de los sucesos y circunstancias que dieron lugar a la creación de la empresa DISTRILEVAS S.A es redundante tener conciencia sobre la influencia que los sucesos empresariales de la época tuvieron sobre las decisiones tomadas por los protagonistas, sin dejar a un lado el objeto de estudio.

11. CAPÍTULO III ENTREVISTAS

11.1 ENTREVISTA REALIZADA A HOLMES HERNÁNDEZ HENAO

De acuerdo con la metodología que hemos manifestado implementar para el desarrollo de nuestra investigación historiográfica origen, evolución y desarrollo de la empresa “DISTRILEVAS S.A” elaboramos el presente cuestionario con el propósito de conocer la versión del señor HOLMES HERNANDEZ HENAO fundador de la misma; teniendo en cuenta las siguientes dimensiones:

- conducta económica
- Relación empresario-estado
- perfil socio-económico
- estilo de vida
- mentalidad de ideología

Comentario de la entrevista

El primero de abril del 2016 a las 3 pm se realizó la entrevista al señor Holmes Hernández Henao con el fin de conocer la historia de la empresa DISTRILEVAS S.A quien comenta que es oriundo de la ciudad de Manizales, el eje central de su éxito como empresario radica en las costumbres familiares y al gran amor por el trabajo que lo impulsó a crear empresa en el municipio de Girardot.

Vive allí junto con su familia, el señor Holmes considera que es muy importante los vínculos intrafamiliares son una fuente de ayuda para el funcionamiento de la empresa debido a su responsabilidad, al buen manejo en la toma de decisiones y a las estrategias que se implementen dentro de la empresa como herramienta de solución.

Por las enormes posibilidades que para la década de los noventa ofreció a los emprendedores y a partir de su conocimiento de la economía, viendo allí en tal coyuntura una posibilidad de emprender y estando radicado en Girardot crea la empresa DISTRILEVAS en 1998. Pero no fue fácil el comienzo para lograr consolidarse en el mercado, debido al alto nivel de conflicto que se presentaba en esa época, ello hizo más lento el progreso de la empresa, pero poco a poco fueron mejorando las condiciones para poder trabajar y fue allí donde emprendió un nuevo rumbo en la distribución de materia prima para panadería.

El negocio logró un gran impacto económico y social en la región debido a la alta afluencia turística y a la gran demanda de consumidores, permitiendo que la empresa lograra un mayor crecimiento y posicionamiento en el mercado.

Este empresario se caracteriza por su capacidad de ver las oportunidades de negocio y por la visión clara hacia el futuro, sabe muy bien lo que quiere y lucha insaciablemente por lograr sus objetivos. Es un líder ejemplar que representa aquel hombre emprendedor, quien sin importar los obstáculos busca los medios para alcanzar sus propósitos.

Nos cuenta que los valores juegan un papel muy importante en su empresa, valores que ha hecho parte de su vida a través de su proceso de formación, desde su niñez, de la misma manera ha tratado de infundir todo esto en sus hijos.

De ahí la importancia que le da también a sus actividades en la empresa. Menciona el respeto hacia sus colaboradores y clientes, la responsabilidad valor que lo distingue y es uno de sus factores de éxito, el compromiso con la empresa y la familia el cual le permite luchar y obtener mayor crecimiento en los negocios.

El señor Holmes Hernández cuenta que la competencia está presente en todas partes y para lograr tener el poder y liderazgo es necesario implementar estrategias que le permitieran ganar mayor participación en el mercado con un mejor servicio y con alto nivel de calidad en los productos, por eso fue necesario impactar en la economía los consumidores para brindarles alternativas que le permitieran satisfacer sus necesidades.

Todo esto se logró gracias al esfuerzo y dedicación que este empresario protagonizó durante muchos años y además da un claro ejemplo de cómo llegar a la cima del éxito y obtener ese profesionalismo que lo caracteriza como el hombre emprendedor, más que un luchador es un guerrero y dio todo de sí mismo hasta alcanzar sus sueños.

La entrevista se da por terminada a las 5 pm agradeciéndole al señor Holmes Hernández por el tiempo que nos brindó para desarrollar este tema de investigación sobre la empresa DISTRILEVAS S.A.

11.2 ENTREVISTA REALIZADA AL SEÑOR FELIPE CUESTAS AMIGO DE HOLMES HERNÁNDEZ

El día 24 de mayo de 2016 en horas de la mañana se realizó una entrevista al señor Felipe Cuestas Amigo y gran colaborador del señor Holmes Hernández Henao propietario de la empresa DISTRILEVAS S.A.

El señor Felipe Cuestas cuenta que conoce hace más de 15 años al señor Holmes Hernández el cual lo define en dos aspectos, uno como persona y el otro como empresario. Nos comenta que esta gran persona se identifica por la amabilidad que tiene con todos aquellos que lo rodean, por el respeto que brinda a los demás y en especial porque es muy sociable, todas estas cualidades le han permitido crecer como persona y ser admirado por el respeto y la colaboración que le brinda a todas las personas que conoce. Por otro lado se puede definir por ser empresario, como alguien creativo que les gusta estar a la vanguardia, como un empresario inquieto por que tiene por que ve con precisión las oportunidades del mercado, además es considerado como innovador lo cual le ha permitido lograr un mayor crecimiento económico y social y en especial el emprendimiento se identifica en su rol de líder.

El señor Felipe Cuestas argumenta que el éxito de este personaje y además empresario, ha logrado su mayor crecimiento gracias al esfuerzo y a la dedicación que ha implementado durante estos últimos años y a las buenas estrategias de marketing aplicadas en los negocios, todos estos propósitos lo llevan a un solo objetivo el cual consiste en ser admirado y reconocido por la excelente labor realizada como persona y como empresario en el municipio de Girardot y por el respeto y colaboración hacia las personas

11.3 ENTREVISTA REALIZADA AL SEÑOR MARIO RICARDO AMIGO DE HOLMES HERNÁNDEZ

El día 24 de mayo de 2016 en horas de la mañana se realizó una entrevista al señor Mario Ricardo Amigo y fiel colaborador del señor Holmes Hernández Henao propietario de la empresa DISTRILEVAS S.A.

El señor Mario Ricardo cuenta que conoce al señor Holmes Hernández Henao hace más de 8 años el cual lo define como un excelente persona llena de valores y principios y con unas cualidades extraordinarias que lo han convertido hoy en día como un empresario importante y exitoso. Además nos comenta que se caracteriza

por su amabilidad con los trabajadores y clientes, y por su gran carisma con las personas.

Su valor principal radica en la responsabilidad que ejerce tanto en la vida personal como en el rol de empresario, debido a su estilo de liderazgo le ha permitido desarrollar con facilidad cualquier tarea o labor por más dura que sea, ya que cuenta con una visión clara de los negocios y sabe muy bien lo que quiere en la vida, por eso da una solución inmediata a cualquier problema y un buen manejo de las estrategias empresariales que aplica en su negocio.

El señor Mario Ricardo comenta que el señor Holmes Hernández es una persona soñadora, que le gusta proponerse metas y busca los medios de cómo hacer realidad esos propósitos, por eso es una persona luchadora porque sin importar las circunstancias y los obstáculos que se le presenten en el camino siempre busca nuevas alternativas para obtener lo que quiere.

Es considerado como un empresario de éxito por su buena relación con los clientes y empleados y por el buen manejo que le da a las estrategias empresariales teniendo en cuenta los factores que influyen en los negocios y buscando cada vez más un mayor crecimiento como persona y como líder empresarial.

12. CAPITULO IV MODELOS DE PLANEACIÓN ESTRATÉGICA

Dadas las condiciones actuales de la empresa al conversar con el empresario nos comenta que su empresa hoy en día está debidamente registrada en la cámara de comercio de Girardot. Le ha diseñado la plataforma estratégica y sus políticas de calidad ello indica el uso que le da el modelo de planeación estratégica que según el señor Holmes Hernández Henao se basa en tres pilares fundamentales que consisten en la división del trabajo, ello permite una mayor precisión y un alto rendimiento en las labores; la implementación de los procesos administrativos como la planeación, organización dirección y control; y por último la formulación de estrategias orientadas al logro de los objetivos, además cuenta con un mapa de procesos, un organigrama donde se define los cargos, apoyados en modelos tradicionales como el de weber y Fayol, apoyado en funciones, todo esto facilita una mayor productividad y competitividad en los que llamamos hoy en día mercados innovadores.

12.1 MISIÓN

La empresa DISTRILEVAS S.A. tiene como propósito la comercialización de materias primas para la industria alimenticia y alimentos para el consumo directo. Ofreciendo a nuestros clientes productos de calidad en sus diversas presentaciones, satisfaciendo las necesidades y exigencias cambiantes del mercado mediante la permanente inversión de esfuerzos y recursos, servicio al cliente y la continua promoción del negocio dentro de un marco de correspondencia en rentabilidad que garantice su estabilidad.

12.2 VISIÓN

Ser líderes en el mercado con garantía de calidad, respaldo, confiabilidad y satisfacción a nuestros clientes, con lo que para el 2015 lograremos ser reconocidos, competitivos como una empresa sólida y estable, que genere bienestar a la comunidad y desarrollo en la región.

12.3 POLITICAS DE CALIDAD

La Empresa DISTRILEVAS S.A. se compromete con todos sus clientes, a ofrecerles un servicio de calidad y eficacia, proporcionando los mejores productos, mejorando sus procesos continuamente, con personal competente, haciendo que nuestros clientes se sientan satisfechos, sean fieles a nuestra empresa y siempre sean fieles a nuestros productos.

12.4 VALORES INSTITUCIONALES

-EL Respeto: A las personas, a las diferencias de opinión y a las ideas de los demás. Es norma de conducta para todas las personas que constituyen DISTRILEVAS S.A.

-La Ética: La rectitud y la integridad deben estar presentes en todas nuestras actividades.

-La Cooperación: Toda relación debe estar guiada con el propósito de compartir experiencias y conocimientos.

-La Iniciativa: Todas las personas de DISTRILEVAS S.A. Deben buscar siempre nuevas formas de hacer el trabajo.

-Actitud de servicio permanente: Cada persona de DISTRILEVAS S.A. debe tener una disposición abierta y constante para atender las razones, expectativas y necesidades de nuestros clientes internos y externos.

-El diálogo constructivo: DISTRILEVAS S.A. siempre preferirá el diálogo para afrontar cualquier situación.

-Criterio y análisis en todo: Buscará siempre el análisis de los problemas para la toma de decisiones y el beneficio común

13. CONCLUSIONES

El propósito es desarrollar su principal objetivo que es Identificar las condiciones políticas económicas y sociales que sirvieron de escenario para la creación de la empresa DISTRILEVAS y los aportes dados a la ciudad de Girardot, dado el caso nos permitió conocer el origen, evolución y desarrollo que tuvo dicha empresa en la región y su impacto económico y social.

Se concluye que su gran desarrollo deriva de las pequeñas y medianas empresas las cuales son su principal eje de consumo debido a su gran reconocimiento y acogida que ha tenido por parte de los habitantes en la ciudad de Girardot. Se concluye que su gran desarrollo deriva de las pequeñas y medianas empresas las cuales son su principal eje de consumo debido a su gran reconocimiento y acogida que ha tenido por parte de los habitantes en la ciudad de Girardot.

Debido a la alta demanda de los clientes y la falta de productos en la región se logra satisfacer estas necesidades mediante una idea de negocio que hoy en día es reconocida por la distribución de productos a base de levaduras y otros derivados.

Todo esto se logró gracias al esfuerzo del señor Holmes Hernández Henao que sin importar las circunstancias en que se encontrara, siempre vio en esta empresa una buena idea de negocio que a futuro traería su gran recompensa por la labor realizada durante el transcurso de los años.

Con el segundo objetivo. Identificar el contexto socioeconómico y escenario para la creación y desarrollo de la empresa DISTRILEVAS. Llegamos a la conclusión que para crear empresa solo se necesita ser emprendedor y aventurarse a las nuevas tendencias del mercado, elaborando nuevos productos y servicios, desarrollando nuevas estrategias de marketing e innovación y crear necesidades en los consumidores para que estos mismos generen una demanda y se pueda lograr una relación entre cliente y empresa.

Por esta razón las empresas influyen de una u otra manera en el desarrollo económico de la sociedad, ya sea en la generación de empleo, en la prestación de servicios y en la creación de nuevos productos. De esta manera se pudo destacar las causas y acontecimientos más importantes que permitieron que la empresa DISTRILEVAS S.A se posicionara hoy en día como una de las empresas más reconocida a nivel local y regional por su buen servicio, la buena calidad de los

productos y por su gran desempeño en el mercado Girardoteño. Además cabe resaltar que la causa más importante que permitió el origen y evolución de la empresa DISTRILEVAS S.A fue la necesidad de un nuevo mercado en el municipio de Girardot.

Con el tercer objetivo. Mostrar el perfil socioeconómico del empresario fundador de “DISTRILEVAS S.A”.se puede concluir que el señor HOLMES HERNANDEZ se caracteriza por ser una persona trabajadora, emprendedora, con una visión clara hacia el futuro y con un don innato que le permite perseverar ante cualquier dificultad.

Dado a una buena investigación se pudo destacar los aportes más importantes que permitieron que este personaje se convirtiera hoy en día en un hombre de negocios, demostrando con sus capacidades y aptitudes todo el esfuerzo y dedicación, que permitió alcanzar un logro muy importante en el desarrollo socio-económico de este empresario, el cual radica en la creación de empresa y en las nuevas estrategias de negocio.

En el cuarto y último objetivo Establecer los modelos administrativos utilizados por la empresa DISTRILEVAS S.A y los factores críticos de éxito.se pudo observar que la empresa aplica el modelo administrativo de Fayol, con el objetivo de lograr el éxito en el mercado, este consiste en la división de operaciones según su grado de importancia como lo son; las administrativas o de gerencia que consiste en la previsión, mando, organización, coordinación y control; las Técnicas de producción como Fabricación, transformación de insumos; las Comerciales como Compras, ventas, búsqueda de mercados; las Financieras relacionadas con Búsqueda y administración de capitales; la Contabilidad en los Registros de ingresos y egresos, inventarios, balances, estadísticas, precios y la Seguridad que vela por la Protección de bienes y de personas.

Un aspecto muy importante es la división del trabajo que se emplea en la empresa, la cual se caracteriza por la responsabilidad, confianza, dedicación, amabilidad y esfuerzo que dedica cada uno de los empleados para lograr los objetivos y luchar por un mismo propósito.

Entre los factores críticos de éxito se puede decir que la competencia es un factor relevante en el desarrollo de nuevos mercados debido al gran impacto que genera en la economía y en la sociedad

Con este trabajo de investigación se pudo evidenciar que más de la mitad de las empresas en la región llegan a la desaparición total a los pocos años de su creación debido a la alta competencia que hay en el mercado, a la falta de compromiso por parte del estado y al mal manejo de las empresas por parte de sus propietarios.

BIBLIOGRAFIA

ALCALDIA DE GIRARDOT.ECONOMIASECTORTURISTICO.http://girardot-cundinamarca.gov.co/informacion_general.shtml.AÑO2016.

BENAVIDEZ, Darío; PAVA Hugo Andrés; ESCOBAR Hinestroza. EL FERROCARRIL DE GIRARDOT EL GIGANTE QUE NO PUDO CON LA CORRUPCION Dimensión Empresarial / Vol. 12 No. 1 / Enero - Junio 2014, págs. 98-110.

DAVILA Carlos L. De Guevara. Empresariado En Colombia: Perspectiva Histórica y Regional. Primera Edición. Ediciones Uniandes. 2012.

DAVILA Carlos. L. de Guevara (compilador), Empresa e Historia en América Latina. Un Balance Historiográfica T.M. Editores - Colciencias, 1996.

KENNETH J. Albert. Manual Del Administrador Volumen I. Libros McGraw – Hill De México. Naucalpan De Juárez, México. 1990.

KENNETH J. Albert. Manual Del Administrador Volumen IV. Libros McGraw – Hill De México. Naucalpan De Juárez, México. 1990.

ORELLANO, Javier. AVELLO J. V. MOGOLLÓN & Cía. 1900-1930. Rayando papel”, En: C. Dávila (editor), Empresas y empresarios en la historia de Colombia, Uniandes.2002.

RUIBAL Handabaka Alberto. Variables y herramientas para el desarrollo empresarial en Colombia.Edicionesean. junio 2009

ZULUAGA Jiménez Julio Cesar. Historiografía empresarial E industrial sobre el Valle Del Cauca, 1950-2007.Universidd de los Andes, Revista Historelo, noviembre 26 de 2012.

ANEXOS

Anexo 1. Personal

Holmes Hernández Henao **Gerente General Distrilevass.a**

Nuestra gran visión es llegar a nuestros clientes con un servicio único y permanente con un continuo respaldo, calidad y confiabilidad. Hacer el mayor cubrimiento con nuestros productos llegando a la mayor cantidad de poblaciones de la región, contar con un portafolio de productos de alta calidad, lo suficientemente amplio, con el que satisfagamos las expectativas y necesidades de nuestros clientes.



Mariela Blandón Castaño
Gerente Administrativa Distrilevass.a

Nuestros grandes retos son mantener una fuerza de venta estable con personal capacitado y motivado permanentemente, teniendo una estructura de organización donde todas las partes sean un todo y se haga un trabajo funcional, donde lo más importante es mantener una imagen de confianza y calidad para nuestros clientes.



Alex Joan Jarcia
Vendedor Ruta 1 Distrilevass.a
AUXILIAR: Carlos Andrés Pérez Ortégón



Iván Guzmán Gutiérrez
Vendedor Ruta 2 Distrilevass.a
AUXILIAR: Miguel Ángel Saiz



Mario Humberto Ricardo López
Vendedor Ruta 3 Distrilevass.a



Lucio Felipe Cuestas Calderón
Vendedor Punto de venta Distrilevass.a
AUXILIAR: Edwin Perdomo Pórtela



Valentina Hernández B.
Vendedor Punto de venta Distrivass.a
AUXILIAR: Edwin Perdomo Pórtela



Maida Peña - Leidy Guzmán
Personal administrativo Distrivass.a



Anexo 2. Entrevista al señor Holmes Hernández

Conducta económica

a. ¿cuáles son sucesos más importantes del proceso que lo llevo a ser exitoso en el mundo empresarial?

En mi ciudad Manizales y todo el eje cafetero nos identificamos por ser personas muy trabajadoras, y mi familia no es la excepción, nos hemos esforzado en emprender empresa y me lo han enseñado a través del trabajo. Es un don innato que poseemos y el perseverar a pesar de las dificultades. Todo suceso tiene un principio y un fin y el mayor beneficio que se puede obtener de él, es desarrollar nuevas ideas y aprovechar las oportunidades que se presentan en el diario vivir y tener una visión clara de ver los negocios y la economía en la sociedad.

b. ¿cuál fue el contexto económico, político y socio-cultural en el que dieron inicio sus actividades como empresario?

Fue la parte más difícil ya que cuando decidí tomar este reto me encontré con problemas externos como es el tema de los grupos al margen de la ley (Guerrilla, ELN) quienes hicieron más lento el progreso de la empresa, pero tratamos de ser muy cautelosos y la policía y el ejército apoyaron las zonas más comprometidas y poco a poco fueron mejorando las condiciones para poder trabajar. La inseguridad en el territorio Colombia ha sido la causa principal de la falta de desarrollo de la economía en el país y por grandes razones es difícil de decir que para crear en empresa no es fácil, porque los factores económicos, políticos y sociales influyen de una u otra manera en el desarrollo evolutivo de las actividades empresariales.

c. ¿en qué mercados empresariales inicio? ¿En qué mercados opera actualmente? El negocio siempre ha sido familiar, de esta forma he continuado con los productos principales para panaderías y en estos momentos cuento con distribución propia para queseras, supermercados y tiendas.

Los mercados son cada vez más cambiantes tanto en la globalización como en la innovación, la principal fuente de todo radica en cómo se empieza a implementar las estrategias que permitan alcanzar los objetivos y de esta manera poder tener una idea clara hacia donde se quiera llegar con los nuevos mercados competitivos y obtener grandes resultados hacia el futuro.

d. ¿surgió alguna oportunidad que aprovecho? ¿Dejo pasar alguna oportunidad en su vida como empresario?

Claro que sí, De hecho fue por una oportunidad como inicié mi empresa en Girardot, a través de una propuesta de mi padre cuando vivía en Manizales y sin duda alguna es la mejor decisión que he tomado.

Hoy en día las oportunidades las hay en todos lados solo hay que saber identificar cuando existe una buena idea de negocio y determinar con exactitud cómo implementar esas estrategias de marketing para llevar a cabo las habilidades como empresario y como profesional.

e. ¿considera importante la aplicación del ahorro en este tipo de negocios? ¿Por qué?

Claro, es fundamental que parte de la utilidad sea destinada para el ahorro, es una herramienta que nos ayuda en momentos difíciles para no acudir al endeudamiento con entidades financieras.

Desde nuestras generaciones siempre nos han inculcado que la principal riqueza de éxito en la economía es el ahorro en todos los aspectos fundamentales, en especial los negocios que permiten tener mayor crecimiento y ganancia si implementamos este tipo de estrategia en las empresas, todo este proceso conlleva a una mayor eficiencia en las empresas y a un alto nivel de rendimiento en los negocios.

f. ¿Encontró obstáculos para lograr ser un empresario?

Si, En el área de ventas todos los días sale competencia, pero cuando se vende algo más que un producto, como lo hacemos nosotros con nuestro excelente servicio, calidad, efectividad, se pueden superar estos obstáculos.

El todo momento y en cada lugar siempre nos encontramos con obstáculos y barreras que impiden que logremos nuestras metas por eso es importante saber la causa de todo proceso y saber que quiero lograr con estos propósitos y hacia donde quiero ir para poder luchar con persistencia y obtener una recompensa por el esfuerzo dedicado a cada proyecto de nuestra vida.

g. ¿Cuál fue el principal incentivo para la creación de la empresa tan exitosa y prestigiosa hoy en día?

Salir de mi región y el querer salir adelante me impulso a hacerlo además quise seguir el ejemplo de mi familia, y con el apoyo de ellos, ha sido un proceso de bajas y altas pero es gratificante ver en este momento los resultados que hemos obtenido.

Hoy en día el principal incentivo es el bienestar económico y el estatus social, por eso es confortable contar un una fuente de riqueza que permita brindar unas condiciones óptimas de crecimiento socio-económico y empresarial. El éxito predomina en el liderazgo que se implementa en los negocios ya sea en mercados locales como en empresas globales

H. ¿Cómo se describe usted? ¿Qué virtudes lo caracterizan?

Me considero una persona emprendedora, dispuesta a trabajar en pro del progreso de mi familia y mi empresa. Siempre con la mente a mirar hacia adelante dispuesto a superar los desafíos y retos que se presenten.

Las características fundamentales de todo ser humano y en especial de un buen líder o empresario, se enfocan en las aptitudes y facultades que desarrolla cada persona en las experiencias vividas y en la formación académica y personal que permiten enriquecer el conocimiento y la personalidad de cada individuo.

I. ¿Piensa que el endeudamiento es parte importante para el éxito de un negocio?

Es una herramienta que se debe saber utilizar, porque si no puede volverse el bolsillo roto por el cual se puede perder nuestro capital, debemos ser muy cautelosos en este tema.

El éxito de un negocio está en el capital humano y en la inversión financiera que se implementa en la empresa en los negocios, es de gran importancia tener alternativas que permitan obtener ganancias a corto y mediana plazo, para no recurrir a la obtención de dineros que generen un alto nivel de endeudamiento en la empresa sino al contrario generar mayores utilidades y a la misma vez reduciendo los gastos innecesarios.

j. ¿Considera que la ética en los negocios es vital para el éxito de su empresa?

Claro que si, en mi empresa es nuestro segundo valor corporativo, de ahí que es tan importante como los demás, la ética enseña el respeto y la importancia con que debo tratar a las demás personas, no solo en lo laboral sino en todas nuestras actividades.

La formación de valores juega un papel muy importante en la sociedad ya que permite una mejor convivencia y una excelente relación interpersonal, logrando un trabajo en equipo y una visión más clara de los objetivos que se quieren lograr. El profesionalismo de la empresa depende de la ética que se implemente en ella y de la forma en que se desarrolle estos principios en la sociedad.

Relación entre empresario y estado

a. ¿considera importante la ayuda por parte del estado para el sector empresarial?

Deberían ser nuestro principal apoyo empresarial, pero en una economía tan compleja donde cada vez entran productos extranjeros y los nuestros salen poco, nosotros como empresarios hemos aprendido a desarrollar sus nuestras propias capacidades para sostener nuestras empresas. Todo haciéndolo desde la parte legal.

Es de gran importancia poder contar con la ayuda del estado siempre y cuando los beneficios sean en conjunto, que se tenga en cuenta la sociedad y las empresas generadoras de empleo. Las empresas y la sociedad dependen de una u otra manera del estado para bien o para mal, en la mayoría de los casos las decisiones impuestas por el estado permiten identificar el grado de importancia de las empresas y el aporte que estas dan a la sociedad.

Perfil social

a. ¿es usted de Girardot? Si no es así ¿de donde es oriundo?

No señor mi tierra natal es Manizales

b. ¿Qué tan grande es la relación entre su empresa y su familia?

Mis padres son empresarios, de ahí que nació esta maravillosa oportunidad en la ciudad de Girardot.

La empresa y la familia son un equipo que permite lograr objetivos en común y que facilita la mayor competencia en el mercado, debido a su gran compromiso que se tiene con la empresa y al apoyo que brindan en el desarrollo y crecimiento de la empresa en la sociedad.

c. ¿Qué piensa de los vínculos empresariales intrafamiliares?

Todos los negocios son un reto, depende de la responsabilidad con que se manejen si es familiar o no, siempre habrá decisiones que deban tomarse sin tener en cuenta si es familiar o no.

Los vínculos intrafamiliares son una fuente de ayuda para el funcionamiento de la empresa debido a su responsabilidad, al buen manejo en la toma de decisiones y a las estrategias que se implementen dentro de la empresa como herramienta de solución.

d. ¿Es para usted importante la innovación o prefiere lo tradicional?

Es lo que hemos tratado de implementar a nuestra empresa, estar actualizado e innovando es un valor agregado para nuestros clientes.

Las nuevas oportunidades de negocios generan cambios en los procesos de producción y en el manejo de los servicios, es indispensable adaptarse a las nuevas estrategias que le permitan tener mayor rendimiento en las funciones de la empresa y lograr un progreso y crecimiento en las ideas innovadoras.

e. ¿Es propio arriesgarse o prefiere tomar sus decisiones a partir de una investigación

En momentos las oportunidades son aprovecharlas, pero en algunas debemos asesorarnos de especialistas en el tema, mi empresa cuenta con una estructura en la cual nos reunimos para tomar decisiones..

f. ¿Cómo obtuvo la creación de su empresa? ¿Es decir? ¿Fue de forma espontánea, programada, estudiada, etc.?

Como lo había dicho antes fue una oportunidad que llegó para tomar un punto de distribución en Girardot que estaba a punto de cerrarse, es ahí cuando mis padres me dicen que si estoy dispuesto a tomar ese reto, al cual respondí que sí.

h. ¿Ha creado algún mercado? ¿Ha sido testigo o parte activa dentro de la destrucción de algún mercado?

En esta economía tan cambiante, contar con productos de alta calidad como los nuestros nos permiten tener un punto diferenciador de los demás, aunque haya competidores con precios más bajos, la confianza del consumidor final incide mucho en la calidad y no en el precio. Y el contar con avances tecnológicos debe ser para nosotros una ventaja y no desventaja.

i. ¿Qué tan importante es para usted y su empresa la gestión del conocimiento o buen manejo de la información?

El éxito de una organización está en el buen manejo de la información, de ahí que se identificaran las ventajas, oportunidades, debilidades y amenazas que tenga mi empresa.

El saber conocer todas las funciones que se realizan a diario y el aprender cada día nuevos modelos de información permiten obtener mayor experiencia para luego ser aplicadas en todas las actividades diarias que se practiquen en la empresa. De acuerdo a estas habilidades se puede decir que se logra una mayor capacidad de competencia por sus ventajas comparativas y por las destrezas que se adquieren en la práctica del conocimiento.

j. ¿Se considera eficiente? ¿Qué funciones aplica para lograr ese estándar tan importante de eficiencia?

Líder no es que manda, líder es la persona que enseña como desarrollar las funciones, y en DISTRILEVAS S.A es un trabajo en equipo, cada uno de mis colaboradores ha sido participe de la evolución y el desarrollo de la empresa.

Las capacidades de un empresario provienen del liderazgo que se muestra ante los colaboradores y las habilidades de convencimiento que se ejerce sobre el grupo de trabajo, de esta manera la eficiencia se logra con un buen manejo de las funciones por parte del líder encargado, al direccionar todas las actividades empresariales en un mismo camino.

4. Estilo de vida

a. ¿Qué grado de importancia tiene los negocios para usted?

Los negocios representan un nivel muy alto en la economía, debido a su gran importancia en el desarrollo de las empresas.

b. ¿Qué tipo de liderazgo aplica como empresario? ¿Autocrático, democrático, consultivo, apoyador, empoderado, otro?

Tipo de liderazgo democrático, por se tiene en cuenta la opinión de las personas y se busca el bienestar de todo el personal de la empresa

Mentalidad ideológica

a. ¿Confía en sus habilidades y capacidades? ¿Alguna vez ha dudado de usted mismo?

Si confío y tengo la plena seguridad en el liderazgo que ejerzo en mi empresa lo cual me ha llevado a obtener un crecimiento empresarial en la región.

b. ¿Cómo se ve antes de que finalice este año?

Con mayor productividad y mayor crecimiento en las ventas para lograr cumplir con los objetivos durante el transcurso del año.

c. ¿planifica las decisiones financieras en el futuro de su empresa?

Si claro, la mejor estrategia que se tiene para mantener un equilibrio financiero es planear y ejercer control sobre todas las actividades de la empresa.

d. ¿Cómo se ve dentro de 5 años?

La idea es lograr un mayor crecimiento en la región, obteniendo nuevos clientes, brindándoles un amplio portafolio de productos y un excelente servicio que les permita satisfacer las necesidades y así lograr un más amplio nivel de desarrollo en la empresa



e. ¿Cree que el gobierno nacional ha brindado un buen apoyo para el buen desarrollo y desempeño de la empresa?

No porque las garantías que ofrece el gobierno no beneficia a la empresa en su totalidad, debido a que los impuestos son cada vez más altos y esto perjudica a la economía de la empresa y su nivel de declaración de la rete fuente es cada vez más exigente.

Anexo 3. Ubicación

TELEFONOS
Oficina: 83 33 110
Punto de venta: 83 33 008
gerencia@distrilevas.com
servicio@distrilevas.com

DIRECCIÓN
Dirección Bodega: Barrio la Magdalena3 manzana E3 Casa 5
Dirección Punto de Venta: Calle 12 no. 10-45 Girardot - Cundinamarca





Anexo 4. Datos de la Empresa

Información

Razón Social: DISTRILEVAS S A

Forma jurídica: SOCIEDAD ANONIMA

Actividad: Comercio al por mayor de productos alimenticios, excepto café trillado

Contactos

Oficina: 83 33 110

Punto de venta: 83 33 008

Dirección

Dirección Bodega: Barrio la Magdalena3 manzana E3

Casa 5

Dirección Punto de Venta:

Calle 12 no. 10-45

Girardot - Cundinamarca

Correo electrónico

gerencia@distrilevas.com

servicio@distrilevas.com

Anexo 5. Cronograma de Actividades

	MARZO				ABRIL				MAYO			
ACTIVIDADES	SEMANA 1	SEMANA 2	SEMANA 3	SEMANA 4	SEMANA 1	SEMANA 2	SEMANA 3	SEMANA 4	SEMANA 1	SEMANA 2	SEMANA 3	SEMANA 4
IDENTIFICACION PROBLEMA	Yellow											
ANTECEDENTES DEL PROBLEMA		Green										
PLANTEAMIENTO PROBLEMA			Red									
OBJETIVOS				Dark Blue								
JUSTIFICACION					Yellow							
MARCO REFERENCIAL						Green						
MARCO TEORICO							Red					
MARCO CONCEPTUAL								Dark Blue				
MARCO LEGAL									Yellow			
APLICACIÓN ENCUESTA										Green		
ANALISIS DE LA INFORMACION											Red	
												Dark Blue