

SEÑOR : BENJAMIN GOMEZ.

GERENTE GENERAL : COLPRIX XXI Ltda.

Bogotá 8 de Mayo de 1992.

Señor gerente reciba mi respetuoso saludo y acepte mi presentación para darle derecho al hecho. Se que no esperaba una acción de tal magnitud y el desconcierto puede confundirlo, así; creo que merece una explicación.

Durante el mes de febrero del año 1991, recibí de usted la formal invitación a delinear en sus aspectos gruesos un proyecto económico para trabajarlo con los compañeros reinsertados del M. Teniendo en cuenta los anteproyectos y las políticas de gobierno para con el M, elaboramos entre los dos una matriz de proyecto que posteriormente desarrollamos con la asesoría de un economista en Colpaz y otros compañeros. En la medida que se perfilaba el proyecto usted fue con -siguiendo socios a los cuales les vendió la idea de la fábrica de muebles. Los más difíciles de afianzar en la sociedad, fueron los antiguos militantes de la estructura miliciana zona puente (jurisdicción bajo su mando en la clandestinidad), quizás no creían en la sanidad del proyecto por su antecedente administrativo con el proyecto UNICAF Sur, que es una derrota política y administrativa para la estructura miliciana.

La postura que yo encuentre fue, la de un compañero que había reflexionado acerca de su estilo, su metodología y su juego de valores. Un compañero convencido del compromiso que tenemos con la nación. "Hacer la lucha desde tribunas legales y organizadas, obedeciendo a planes y programas diseñados con seriedad y ejecutados con militancia." En verdad me convenció y creí que merecías una oportunidad para reivindicarte, pero más que eso, para desarrollarse. Razones suficientes para diseñar la matriz del proyecto en los meses de febrero y marzo de 1991.

En el mes de octubre de 1991 segunda quincena, empecé a trabajar como jefe de producción, la empresa tenía el primer desembolso, desde entonces hasta el 30 de abril de 1992 he caminado junto a la empresa las etapas que ha quemado como tal, sintiendo en forma lenta y progresiva la pérdida de la continuidad en el plan inicial y la contradicción entre los hechos y los compromisos de palabra. Como simple ejemplo de esto en marzo de 1991 le pregunte repetidas veces a Benjamin; Qué tipo de empresa vamos a hacer? -contesto Una empresa capitalista. En abril de 1992 le hice la misma pregunta y dijo que no sabía que tipo de empresa capitalista, comunista, socialista o humanista? era un gran interrogante y terminé contestandome con otra pregunta, qué tipo de sociedad quería yo?. Naturalmente era desviando el tema o buscando el qui?, no lo se lo real perdió su objetivo. Al apretar la contradicción con Benjamin para ofrecerle una sana oposición en la etapa de mantenimiento, se efílica hacia mí y califica la producción como un problema. En -tonces hice un análisis de las etapas que hemos quemado y los errores que se han cometido en cada una de ellas de resultado siguiente:

Primera etapa- Idea " Resultado de un proceso político que cambia las leyes de la guerra". El gran problema era que la militancia no se ubicara en el giro y no aprovechara la ganancia política, económica y social; por no entender el norte de la organización o por la desconfianza que pudiera inspirar sus tradicionales mandos.

121

Segunda etapa- Configuración, Planeación o Diseño. Elaboración del proyecto, conformación de la sociedad económica o industrial, elaboración de estatutos, definición de reglas de juego, diligencias de aprobación ante fundación y demás cosas características de esta etapa. Aquí se comete el primer gran error Colprix XXI es un proyecto de un gerente que necesita una serie de socios para capitalizar una empresa. La relación de autoridad se invierte. El gerente impone el criterio a la sociedad. La sociedad no conoce en su totalidad y a fondo el proyecto, ni las reglas de juego, la relación de autoridad asamblea general a gerencia no existe, es decir; la gerencia nos es una función con política determinada, sino, arbitraría a la capacidad gerencial. La sociedad industrial no es homogénea en su compromiso. Hay socios privilegiados y más informados. Hay socios a los que se les manipula la información. Hay niveles de complicidad entre los socios y la gerencia. Todos hacen igual aporte pero no tienen igual derecho. Los vínculos afectivos determinan un círculo de confianza al interior de la plenaria de socios. En la práctica se mantiene una división en la asamblea general que impide la unificación de criterio y de autoridad. No hubo la dinámica humana de integración unificación de propositos y generación de autoridad.

Tercera etapa- Instalación. Ejecución del proyecto, desarrollo de las inversiones, compra de máquinas, equipos, materias primas, locales, plantas físicas, enganche de personal, definición de funciones, legalización e inauguración. Aquí es más grande la suma de errores, parte de los primeros ingresos se destinaron a pagar deudas contraídas en el edificio de la calle 65 con carrera 13 y en las actividades de la comercializadora organización gran américa. Había una gran cantidad de socios vinculados al proyecto como empleados a sueldo que no reproducían en nada la inversión salarial, es decir, sin función productiva. Nómina que encuentro: Eulalia, Flor María, Angela Diana García, Dixon, Camarada (Jaime), Javier, Miguel Marín, Miguel Delgado, Ramiro, Jorge Guzman, Kohora, Victor, Gustavo y quizás otros en servicios. La mayoría de esta gente no sabe nada de la fabricación de muebles, algo el socio Jorge Guzman. Se asumen compromisos con arriendos costosos, sintener un equipo humano calificado que le diera la máxima utilización al espacio físico. Mas que una empresa productiva, parecía un sena que subsidiaba el trabajo y la disponibilidad de la gente las ocho horas laborales. Se cubren gastos personales de los socios (no todos) se hacen prestamos y autoprestamos.

No hay equipo de ventas, no hay equipo de producción, no está definido que producir, no hay materia prima, no hay un plan general de conocimiento amplio y profundo por la estructura administrativa, no ha y una definición de funciones, el Sub no sabe de administración ni de muebles, la gente de ventas aparece en las quincenas, la dinámica es mas un juego de simulación inconciente por parte de los socios, parece ser conciente en la gerencia.

Los carros se ubican en la gerencia y Sub para la movilización de los tales, no tenían función rentable.

Se invierte en otras actividades Barita y Vidrio para garantizar liquides y terminaron siendo inversiones de difícil recuperación. Inversión de lente recuperación. Descapitalizaron. La legalización y la papelería demoraron demasiado y hubo un desfase en tiempos de acción.

Los costos: fijos nómina, arriendos, mantenimiento de carros, eran más altos que los ingresos. (es que no hay ingresos.) Los pocos contratos que se consiguieron por relación de familiares eran mas distracciones que actividades rentables, el costo de producción era mas alto que el precio de la obra.

Cuarta etapa- Mantenimiento. El mantenimiento se busca a dar no por

1726

el desarrollo de la función productiva, sino, con la búsqueda de un socio cada mes que permita el ingreso de 1'500.000.00 pesos para cubrir costos fijos los cuales dejan mantener la apariencia de empresa.

CONCLUSION

No puedo seguir participando en una empresa que busca cada mes un socio para estafarlo, (lo que se hizo con Jose Cuestas es una estafa) con una carga de improductivos costosos. No puedo desarrollar la capacidad productiva y creativa en un espacio de simulación que a diario determina una orientación distinta.

CONSECUENCIA

Renuncio en forma irrevocable al trabajo en la empresa ColprixXXI y le recuerdo que hace más de dos meses tengo contrato en preaviso en forma unilateral que por obediencia debo aceptar.

Medidas a tomar como buen conocedor del estado financiero de Colprix ilíquides total, retener el monto en capital de \$ 156.000.00 en efectivo y dos máquinas eléctricas manuales; sierra de disco y ru-teadora. Como garante de mis últimas quincenas y mi liquidación, dejo abierta la posibilidad de diálogo al respecto.

Deseándole mucha suerte , de usted atentamente.



SAMUEL DAVID RUIZ
c.c. 14220629 Ibagué