

HISTORIA EMPRESARIAL REGIONAL

LUIS MIGUEL PRECIADO GIRALDO

PROYECTO DE GRADO II

LUIGI CORBELLETTA ROJAS

**BUSINESS STRATEGY GAME L.A.
GLOBUS SOFT. INC.**

UNIVERSIDAD ICESI

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONOMICAS

PROGRAMA DE ECONOMIA Y NEGOCIOS INTERNACIONALES

SANTIAGO DE CALI

22 DE MAYO DE 2015

CONTENIDO

I.	Historia Tecnológica Autónoma del Pacífico.....	5
II.	Problemas Económicos.....	7
III.	Ventajas competitivas.....	10
IV.	Sentido social.....	12
V.	Conclusiones i.....	13
VI.	Historia Calzado Rómulo.....	15
VII.	Panorama Internacional.....	19
VIII.	Crisis en Venezuela.....	21
IX.	Ventajas Competitivas.....	22
X.	Conclusiones II.....	23
XI.	Bibliografía.....	24

Autoevaluación Institucional

¡El camino a la EXCELENCIA,
un compromiso de TODOS!



TECNOLOGICA
AUTONOMA DEL PACIFICO
EDUCACION SUPERIOR CON SENTIDO SOCIAL

(<http://www.utap.edu.co/site>, 2015)

ABSTRACT

Este proyecto tiene como finalidad dar a conocer a los lectores el caso de éxito de la empresa del Valle del Cauca, Tecnológica Autónoma del Pacífico, es una institución de educación superior ubicada en Santiago de Cali, reconocida en la región por la calidad de sus programas académicos, cuya misión la compromete con la formación de personas integra, éticas, con visión humanista y competitiva, gracias a la calidad de sus docentes.

En este texto se mencionará la historia de esta organización, y como llegó a tener éxito, durante la narración se pueden evidenciar varios momentos de crisis que atravesó la organización. La Tecnológica Autónoma del Pacífico es una institución que gracias a las buenas tomas de decisiones del señor Rene Martínez Prieto ha logrado sacar adelante.

Palabras claves: Casos Éxito Empresarial, Tecnológica Autónoma del Pacífico, Calzado Rómulo, ventajas competitivas, Crisis en Venezuela, Panorama Mundial.

INTRODUCCION:

La Tecnológica Autónoma del Pacífico fue fundada en marzo de 2000, con el fin de brindar a la ciudadanía vallecaucana una opción diferente en la educación técnica no formal. Inició labores el 31 de marzo de 2000 con programas en las áreas de ingenierías y ciencias administrativas y financieras. Mediante la resolución No.0958 de marzo 30 de 2000, se autorizó el inicio de labores y quedaron inscritos los programas de ingeniería informática, ingeniería mecatrónica, administrativa de redes y telemática, ingeniería electrónica y telecomunicaciones, informática contable y financiera, administración. Mediante resolución 1315 del 28 de abril del mismo año, se ratificó la autorización y se ampliaron los programas de tecnologías como ingeniería informática, ingeniería mecatrónica, ingeniería administrativa de redes y telecomunicaciones, informática contable y financiera, informática y finanzas y negocios internacionales, administración de empresas y recurso humano, mercadotecnia y negocios internacionales. Luego de un año de labores, y realizando un estudio minucioso de la oferta y la demanda educativa de los diferentes programas de la institución, con el propósito de brindar la mejor alternativa en educación en los campos de administración e ingenierías, se mejoraron los contenidos programáticos, ofreciendo programas educativos que requiere el mercado; el departamento de ciencias administrativas y financieras quedó conformado de la siguiente manera: Informática en finanzas, énfasis en gestión contable y negocios internacionales; administración gerencial, con énfasis en mercadotecnia y gestión tecnológica. El departamento de ingenierías quedó estructurado de la siguiente manera: Ingeniería mecatrónica, ingeniería electrónica, énfasis en telecomunicaciones; Ingeniería informática y de sistemas, énfasis en redes.

HISTORIA:

Es interesante conocer como comenzó esta idea de negocio, hasta lo que es hoy en día, y lo que se prevé para el futuro.

Rene Martínez Prieto, (propietario y representante legal de la institución (Tecnológica del Pacífico) Comenzó a estudiar en la Universidad Autónoma de occidente en el programa de ingeniería industrial y a los 20 años se vincula al IDCI (instituto de carreras intermedias) donde se desempeña como docente, para después trabajar en la parte de coordinación y aun siendo ingeniero lo nombran al cabo de 3 años como decano de la facultad de ingeniería de sistemas y luego rector del IDCI. Esto debido al excelente desempeño que lo ha destacado siempre, para el año de 1993. En ese tiempo (1993) este instituto era de los mejores que había en Cali, y único en lo referente a la parte técnica profesional.

Estando en el instituto, se le presenta la oportunidad de vincularse como funcionario de la alcaldía, trabajando en el área de servicios administrativos en la jornada nocturna donde estuvo desde el año 1995 al 1996. Lo que lo lleva a terminar su contrato con el IDCI.

Después de trabajar 4 años con el IDCI y 1 año con la alcaldía, el señor Martínez pasa a hacer parte de la escuela Americana de negocios ubicada en la avenida Roosevelt con carrera 27 en la ciudad de Cali para el año (1996), hoy en día se conoce como el Instituto Técnico Escuela Americana de Negocios, inicialmente, ofrecía programas técnicos laborales e inicialmente contaba con programas como administración de empresas, ingeniería de sistemas, comercio, comunicación social y diseño gráfico. Al cabo de 3 años con la ayuda del señor Rene Martínez Prieto que se desempeñaba como Decano de la facultad de ingeniería, lleva a esta empresa tener más o menos 1500 estudiantes, mostrando su capacidad de empresario y de la toma de buenas decisiones.

Para el año 1998 el ingeniero Martínez, empieza a visionar para crear su propio negocio. Y ya tenía claro que quería crear una empresa que ofreciera carreras técnicas y profesionales. Estando vinculado a la Escuela Americana de Negocios al señor Martínez Prieto se le presenta la oportunidad de crear una alianza con la AUNAR (Autónoma de Nariño) de pasto, por lo que propone que el Instituto realice convenios con la AUNAR con el objetivo de traer otras carreras y así convertir el instituto en universidad y a su vez seguir ofreciendo programas técnicos, pero el propietario Pablo Francisco López (rector) se niega a realizar esta asociación. Y es allí donde el señor Martínez decide hablar directamente con la Autónoma de Nariño para traer los programas de administración, comercio, sistemas y electrónica, debido a esto, el señor López, decide prescindir de sus servicios por que no estaba de acuerdo con el pensamiento visionario del Ingeniero.

TECNOLOGICA AUTONOMA DEL PACIFICO
EDUCACIÓN SUPERIOR 100% CALIDAD PROFESIONAL

¡NUEVO PROGRAMA ACADÉMICO!
Tecnología en Diseño Gráfico Publicitario
Moderna Sala de Sistemas Apple-Mac

Matriculate Ya!!!

Correo. info@utap.edu.co
Descuento en Toda la Carrera del 30%

Teléfonos . 6656575 - 6640178 - 6657186

(www.utap.edu.co, 2015)

Después de salir de este instituto, recibe 5 millones de pesos por concepto de las prestaciones sociales con lo que decide montar su propia institución “autónoma del

pacífico” este nombre es debido a que estudio en la universidad autónoma de Occidente y que estamos ubicados en esa región. El señor Martínez le pide prestado 10 millones de pesos a su hermana para poder empezar a funcionar, por lo que decide arrendar un sitio cerca de la Torre de Cali (calle 18 norte entre avenida 3n y 4n, barrio Versalles) con 50 escritorios y 10 computadores además, para conformar su grupo de trabajo, decide llamar a los amigos y compañeros que trabajaron con él para que dictaran clases a precios económicos y así fortalecer la organización donde se iba a ofrecer carreras técnicas laborales.

PROBLEMAS ECONÓMICOS:

Para el año 1999 y ya divulgándose el nombre de la Tecnológica Autónoma del pacífico con sus carreras técnicas laborales, fue creciendo y tomando fuerza, pero surge un problema cuando empieza a competir en el mercado ofreciendo carreras técnicas laborales ya que en Cali, la mayoría eran tecnológicas como el centro superior, Camacho Perea, CECEP, IDEE(instituto de carreras empresariales) además de carreras técnicas laborales certificadas como CCED con más de 40 años en el mercado, intenalco con más de 45 años en el mercado y avalada por el gobierno. Por lo que las personas comenzaron a salirse de la institución porque creían que una carrera técnica en una institución nueva no iba a ser bien vista en el mercado laboral. Lo que llevo al señor Martínez a rodearse de amigos y profesores de instituciones reconocidas y universidades, para poder competir con la experiencia y el reconocimiento de estas instituciones.

Hasta que en el año 2004 se presentó la oportunidad de hacer una petición formalmente para comprar el Instituto Tecnológico Hispano Americano el cual iba a desaparecer, hubo varios oferentes: el Centro Colombiano, Centro Superior, la Universidad Santiago de Cali y la Tecnológica Autónoma del Pacífico. Cada uno hizo su oferta y la más baja, (alrededor de 800 millones) la hizo la Tecnológica pero el problema radicaba en que no había los recursos para pagar esa cantidad de

dinero. Pero con el ánimo de crecer y de ser pujantes, se habló con cada una de las familias del grupo de trabajo del ingeniero Martínez para ver quien quería acompañarlo con el proyecto. Uno de los principales socios que actualmente continua en la institución, es el señor Horacio Carvajal quien apporto una parte considerable del dinero, sin embargo a las familias de las otras personas que aceptaron la propuesta, les toco hipotecar sus viviendas buscar prestamos los cuales se fueron pagando poco a poco.

Cuando se presenta el proyecto, la junta directiva del instituto Hispano Americano Viendo que la Tecnológica era una institución que nacía de la nada, con el ánimo de crecer decide apoyarlos con la iniciativa. Un problema que surge es que debido a que la junta del Hispano Americano estaba conformada por 38 socios, había que poner de acuerdo a todas las personas, por lo que al señor Martínez se dio a la tarea de contar que era la Tecnológica Autónoma del Pacifico cuál era su propósito, su visión y sus intereses, y así poco a poco cada uno de los socios fueron firmando, con esto, el Hispano Americano no iba a perder la parte jurídica que estaba vencida, la cual no dejaba prestar los programas técnicos que tenía.

Una vez ganada la “licitación” inmediatamente y por medio de un abogado, la Autónoma del Pacífico se refirió al ministerio de educación para poder cambiar la razón social que antes era “Instituto Tecnológico Hispanoamericano “ ahora la Tecnológica Autónoma del Pacifico, y los seis programas que tenían (administración, informática, sistemas, comercio exterior, mercadeo y electrónica). Con esto, ya la institución podía brindar programas tecnológicos con el aval de la secretaria de educación.

Después de esto, el señor Rene Martínez prieto, al ver la gran acogida que fue adquiriendo su organización, decide ampliarla, ofreciendo 3 programas más que son muy demandados por los estudiantes, los son: comunicación social, diseño gráfico

e ingeniería ambiental. Ya con los registros calificados, la Autónoma del Pacífico abre sus puertas como una institución de carácter tecnológico, la cual era la visión del Ingeniero.

El y su grupo de trabajo que estaba conformado por personas que trabajaron en el Centro Colombiano, profesores de la Universidad Autónoma de Occidente, la Javeriana de Cali, San Buenaventura e Icesi deciden enfocarse en ofrecer sus programas de bajos costos recursos, y para el año 2008 deciden trasladarse a la avenida 3n con calle 44 donde funcionaba el Camacho Perea, ya que la demanda de estudiantes era cada vez mayor. Hoy en día la Tecnológica Autónoma del Pacífico, lleva en el mercado 16 años de estar formados y brinda 9 programas calificados, esto se debe a las buenas decisiones y asociaciones que hizo y que tomo el ingeniero Rene Martínez.



(www.utap.edu.co, 2015)

VENTAJAS COMPETITIVAS:

La Tecnológica Autónoma del Pacífico, cuenta con aproximadamente 1650 estudiantes de las jornadas diurna y nocturna que actualmente manejan. Poseen parqueaderos para unos 120 carros, 450 motos, en cuanto a los espacios, cuentan con 4 salas de sistemas con computadores modernos, 1 sala Mac, internet inalámbrico para toda la sede, emisora propia, talleres de dibujo y fotografía y una máquina móvil de automatización única en Colombia, diseñada por personas de

Ecopetrol, para la carrera de instrumentación electrónica. Esta máquina permite analizar la automatización de procesos, es una máquina a escala para llenado al vacío, llenado de líquidos, transporte de líquidos a temperaturas. Esta fue donada por Ecopetrol, ya que hay 2 ingenieros egresados trabajando en esa organización. Esta máquina es única en Colombia y está avaluada en (820 millones) aproximadamente. En cuanto al capital humano conformado principalmente por docentes, el 80% son profesionales, un 15% cuenta con especialización y maestría y un 5% de los docentes poseen doctorado. Los estudiantes que hacen parte de la institución son en su mayoría de estratos 2 y 3, el cual es el mercado objetivo de la organización.

Además de la sede Principal que esta ubica en la Ciudad de Cali (Av. 3 Norte No 44-100) cuentan con sedes en Santander de Quilichao, Yopal, Barranquilla y a finales del mes de Mayo estarán inaugurando una sede en Yumbo-Valle. Las que han podido poner a funcionar por medio de convenios con otras instituciones. Además, entre los pensamientos del Ingeniero Martínez, está el abrir carreras virtuales y digitales para brindar más posibilidades a los jóvenes y adultos de la Región que cuenten con más facilidades para que obtengan una mejor educación y que esté al alcance de todos.

Entre las ventajas que se destacan de la Tecnológica autónoma del Pacífico, se encuentran:

- Son una institución de Educación Superior aprobada por el Ministerio de Educación.
- Convenios de Profesionalización con algunas Universidades de la Ciudad de Cali y otras regiones.
- Convenios con el sector productivo para desarrollar Prácticas Laborales.
- Laboratorios de Electrónica con la mejor instrumentación en automatización, redes e instrumentación de control de procesos.
- Docentes con amplia trayectoria en el sector educativo.

- Salas de sistemas con acceso ilimitado a internet para los alumnos.



(www.utap.edu.co, 2015)



(http://www.amarillasinternet.com.co, 2015)

SENTIDO SOCIAL

En cuanto al sentido social de la institución, la Tecnológica Autónoma del Pacífico cuenta con la única sede ubicada en la Troncal de Aguablanca con el objetivo de brindar la oportunidad a las personas que son “discriminadas” y marginadas en este sector de la ciudad de Cali, para que logren por medio del estudio de una carrera tecnológica tener más oportunidades de conseguir un empleo y salir adelante.

Por otro lado señor Rene Martínez, es muy consciente de su mercado y que las personas que hacen parte de él, no cuentan con muchos, recursos, por lo que la

institución brinda unos descuentos además de facilidades de pago, todo esto para contribuir tanto en el desarrollo del País como en las oportunidades de los Vallecaucanos.

CONCLUSIONES:

Para finalizar con la investigación, se puede concluir que la Tecnológica Autónoma del Pacífico, es una institución “echada pa’lante” que comenzó como una idea de negocio que siempre tuvo en mente Rene Martínez Prieto, actual rector y representante legal de esta.

A pesar que el señor Martínez tuvo la posibilidad de ocupar altos cargos en Instituciones educativas muy reconocidas en la década de los años 90 , debido a sus cualidades como educador y trabajador, siempre tuvo claro y en mente desde un principio que él iba a montar un institutito Tecnológico que iba a ser reconocido por la calidad en la educación.

A pesar que se le presentaron varios obstáculos tanto económicos como de la competencia en su camino, no se echó para atrás, sino que por el contrario siempre busco la forma por más difícil que fuera de enfrentar y solucionar esas adversidades. El carisma y la confiabilidad que representaba, lo llevo a tener un respaldo tanto económico como humano de sus compañeros y amigos que hizo durante toda su vida tanto profesional como laboral.

La enseñanza que nos deja este gran empresario y Visionario es que teniendo claro a lo que se quiere llegar y siempre con una buena actitud y carisma, se va a conseguir todo lo que nos queremos proponer y que a pesar que el señor Martínez Prieto logró el éxito con su organización, no deja a un lado la parte social y humana que es algo que lo caracteriza a él, porque no solo piensa en sus intereses sino que busca el beneficio de los Vallecaucanos. Un empresario Integro en todo el sentido de la palabra que no se quiere quedar con lo que ha conseguido, sino que por el contrario está buscando crecer y expandirse a nivel regional para brindar más oportunidades a más personas.

Entrevista realizada al señor Luis Alberto Mendoza Director del Área de Mercadeo de la Tecnológica Autónoma del Pacífico. (Mendoza, 2015)



ABSTRACT

Este proyecto tiene como finalidad dar a conocer a los lectores el caso de éxito de la empresa del Valle del Cauca, Calzado ROMULO, la cual se ha destacado por tener unos productos de alta calidad, y una participación importante en el mercado internacional en los países de :Ecuador, Aruba, Costa Rica, Panamá, Venezuela.

En este texto se mencionará la historia de esta empresa y como llegó a tener éxito, durante la narración se pueden evidenciar varios momentos de crisis que atravesó la compañía, Calzado ROMULO es una empresa que gracias al emprendimiento del señor Rómulo Marín (fundador), ha logrado sobresalir siendo hoy en día un ejemplo de superación y motivación para futuros empresarios.

INTRODUCCION

Calzado Rómulo hoy en día es conocida por sus productos de muy buena calidad, además, está en el mercado internacional desde hace 22 años, logrando tener presencia permanente en Ecuador, Aruba, Costa Rica, Panamá y Venezuela. La empresa está dedicada a la fabricación y comercialización Nacional e Internacional de calzado para dama, dotaciones industriales, enfermería y casual principalmente; también fabrica calzado colegial y calzado para caballero.



(Calzado Rómulo, 2014)



(Calzado Rómulo, 2014)

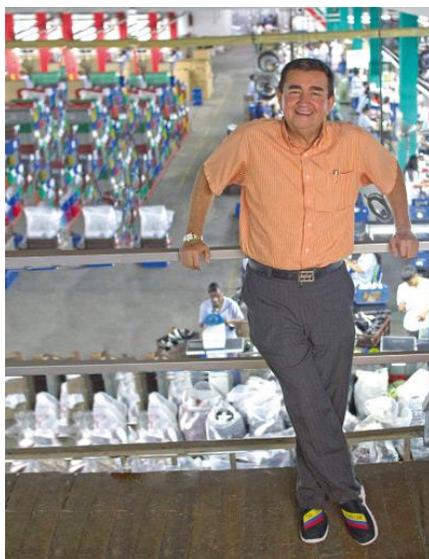
Es interesante conocer como comenzó esta idea de negocio, hasta lo que es hoy en día, y lo que se prevé para el futuro.

Don Rómulo Marín, (propietario y representante legal de la empresa calzado Rómulo) comenzó con su vocación de zapatero desde muy joven, a los 14 años ya estaba dando sus primeros pasos, quitando las tachuelas del calzado en un taller de zapatería ubicado en Tuluá-Valle que le pertenecía a un cliente de la mamá del señor Marín que hasta ese momento vendía almuerzos. Con esta primera experiencia en el ámbito laboral, se sintió muy a gusto, y tomó la decisión de dedicarse de lleno al negocio del calzado. En 1971 comenzó a trabajar como zapatero independiente, contratando su primer operario, pero debido al aumento en la demanda de trabajo, pronto llegó a tener 25 empleados en un taller que quedaba

ubicado en la carrera 8ª en la ciudad de Cali (Los Mangos). En ese momento, fabricaban calzado para dama (mocasín) como su línea principal, entre otras.

Debido a que el señor Rómulo Marín tenía claro que quería industrializar el arte de confeccionar zapatos, a la edad de 25 años decide cerrar su taller, para viajar a los Estados Unidos donde los procesos industriales son muy avanzados, así que lo que hizo Rómulo fue colocarse en la tarea de absorber la mayor cantidad de información posible sobre el tema y ya con la experiencia como empresario, le sirvió de apoyo para desenvolverse en la Ciudad de Nueva York en los barrios de Bronx y Queens donde tuvo la oportunidad de vivir 5 años y crear una pequeña fábrica asociado con tres colombianos, que conoció en ese lugar. Tiempo después, tuvo que cerrarla por inconvenientes que se le presentaron con dos de sus socios ya que le estaban dejando todo el trabajo a él. Después de esto, decide volver a su tierra para seguir con su sueño de poner a funcionar su empresa Calzado Rómulo.

La empresa de calzado Rómulo, nació hace 34 años. En 1982, se realiza la conversión Industrial de la empresa que tuvo que cerrar cuando partió a los Estados Unidos, por medio de la construcción de la fábrica de calzado ubicada en la calle 32 # 8ª-17 (sector industrial Los Mangos), es decir que comienza con la meta de producir grandes volúmenes, pero siempre encaminada a mantener la calidad de los productos, con el fin de no solo abastecer gran parte del mercado Colombiano sino también, entrar por primera vez en el ámbito Internacional con su línea de calzado de Mocasín para dama, marca Rómulo. Debido al crecimiento en la participación del mercado que tuvieron en los años 1990-1995, este crecimiento les exigió una ampliación en la planta de producción, por lo que han realizado inversiones en tecnología Italiana, Española y Brasileira, para mantener una calidad constante y acorde a los parámetros del mercado. (www.Calzadoromulo.com, 2014).



(Revista Acción, 2013)

“La fábrica de Calzado está ubicada en la ciudad de Cali, en una planta de 3200 metros cuadrados, con una capacidad instalada para producir 2000 pares diarios en un solo turno”. (Calzado Rómulo Home, 2014) Actualmente esta fábrica solo ocupa el 68% de la producción para el mercado nacional, lo que les permite responder efectivamente a las exigencias del mercado internacional ya que cuentan con un sistema de producción Tubular y Strobel, (consiste en una costura que pasa por la línea de armado uniendo el corte con la plantilla) altamente competitivos frente a las diferentes opciones de productos que existen en el mercado. Esta planta tanto operativa como administrativamente consta en promedio de 300 empleados vinculados directamente a la fábrica y 50 mujeres cabezas de hogar que trabajan en unión con sus familias como grupos satélites en el municipio de yumbo. Esta empresa, atiende el mercado Colombiano con una fuerza de venta que está conformada por 10 agentes comerciales, y diferentes distribuidores autorizados en todo el país. (Calzado Rómulo Home, 2014).

En estos momentos, la fábrica de calzado Rómulo además de tener una capacidad de 2000 pares diarios cuenta con una diversidad de líneas tanto en sandalias, como línea juvenil, ejecutiva y zapatos de dotación. Los precios comerciales que están

maneja a la hora de exportar son Fob y Fca, asimismo, cuenta con la experiencia en el manejo logística de las exportaciones y actualmente manejan representantes en Panamá, Ecuador, Venezuela, Costa Rica y Aruba.

Por otro lado, el nombre de la empresa, además de haberse escogido en honor a los padres del señor Rómulo Marín, le ayudo mucho, ya que se convirtió en una estrategia de mercadeo debido a que la percepción que tenían los extranjeros era el de una empresa Italiana, pues en este País, el apellido Rómulo es muy común.

Con respecto a la responsabilidad social de la empresa, Calzado Rómulo se caracteriza por tener un personal muy diverso, no rechazan a las personas por sus creencias, costumbres o nivel social y por el contrario buscan darles oportunidad a personas marginadas que aspiran a tener proyectos de vida. Lo que busca la empresa con los aspirantes a una vacante, es que tengas deseos de aprender, trabajar y de superarse.



(calzadoromulo (fotografía), 2013)

PANORAMA INTERNACIONAL

Con los diferentes tratados comerciales que se han puesto en marcha con varios países, se ha incrementado la posibilidad de tener una mayor competencia en la industria del calzado tanto en el Valle del Cauca como en el resto del País. Un tema que preocupa a fabricantes, comerciantes y productores de calzado es el del aumento de las importaciones de calzado chino que en tan solo cinco años (2008-2012), el volumen de zapatos proveniente de China se cuadruplicó, al pasar de 3,6 millones de pares de zapatos a 14,4 millones, según datos de la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales de Colombia (DIAN). Sin embargo, Calzado Rómulo se siente preparado para enfrentar esta amenaza.

Por lo general muchas personas prefieren el calzado chino, ya que con sus precios bajos permiten adquirir más pares de zapatos, lo que hace a esto un negocio rentable para los negocios que venden estos calzados importados. No obstante, el gobierno nacional ha tomado medidas para proteger la producción nacional como lo es el aumento de los aranceles al calzado importado Decreto 074 del 2013(arancel mixto).

El problema de los pequeños comerciantes es que adolecen de la capacidad para responder a la demanda del mercado lo que genera atrasos en la producción y ventas perdidas de sus productos, como también el incremento en los costos. La estrategia para atacar la competencia es con innovación, calidad y el factor precio. También hay que aumentar los volúmenes de producción para mantenerse en competencia en este sector, así lo asegura el señor Marín. (Marín R. , 2014)



(calzadoromulo (fotografía), 2013)

“Rechazar el TLC es como encerrarse en la casa declara; ojala vengan los brasileros o americanos a poner industrias ya que eso genera empleo para los caleños y nos va a enseñar muchas cosas. Los chinos no llegan en persona, somos nosotros quienes generamos empleo en la China, debemos pensar como empresarios: solo producimos el 40% del calzado que se consume en el país, ahí están las oportunidades, aun no cubrimos la demanda local. Cuando tengamos el mercado nacional podemos decir que estamos compitiendo para el exterior, acá el dueño de un almacén encarga 100 mil pares para dos meses y no hay quien cumpla, por ellos algunos comerciantes recurren a la importación. Acá hay empresarios que no han abierto su mente para un TLC, dicen ‘yo hago 100 pares diarios y con eso vivo bien’ no se complican la vida, es una mentalidad de ‘fabriquita’, pero quien se coloca en el plan de empresario debe ser visionario, debe crecer y producir a bajo costo, es la realidad porque la competencia es a nivel mundial. No podemos perder tiempo quejándonos del TLC, sino pensar en algo positivo, crear e innovar que es lo que te lleva adelante”. (Marín R. , 2013)

Con lo que no están de acuerdo las personas que comercializan o fabrican calzado, es con el aumento del contrabando, ya que es un problema que se está presentando tanto a nivel regional como a nivel nacional, por ende, se necesita que tanto de la aduana nacional como de las instituciones encargadas de llevar un control para que tomen medidas más fuertes.

CRISIS EN VENEZUELA

En la empresa de Calzado Rómulo no todo el tiempo han sido momentos de dicha, en el proceso de internacionalización de los productos de la empresa, decidieron incursionar entrando al país vecino de Venezuela ya que existían unas facilidades de transporte y había una buena relación con el presidente de ese momento Carlos Andrés Pérez, con el objetivo de tener una participación en el mercado textil de ese país. Al comienzo las ventas en Venezuela iban bien, hasta el punto de que el señor Marín se vio obligado a montar una comercializadora ubicada en el estado de

Valencia, debido al aumento de la demanda. Sin embargo, en el año 1999 con la llegada al poder del señor Hugo Chávez, hubo un cambio de régimen lo que afectó las ventas y por ende las ganancias de la empresa, hasta el punto de que en el año 2002 la empresa entró en quiebra. “los negocios allá me dieron una 'costaleada' (golpe), bastante grande, pues perdí casi \$10.000 millones. Lo que llevó a mi empresa a acudir en el 2003 a la Ley 550(Ley de Intervención económica y reestructuración empresarial), de la cual por fortuna saldremos pronto (diciembre 2014 finaliza el proceso). Fueron cuentas que nunca nos pagaron por nuestras exportaciones a través de la comercializadora que teníamos allá”. (Marín R. , 2014).

Fue un momento muy complicado para la empresa, pero afortunadamente Rómulo Marín contó con personas que lo ayudaron mucho. “Levantarse de una quiebra es mucho más difícil que empezar un negocio. Gracias a Dios, a mis hermanos, a mis hijos, a mis trabajadores y a mis amigos que me han apoyado mucho, volvimos a salir adelante”

Pese a este gran problema que tuvo la empresa, Rómulo Marín ve las cosas de una manera más positiva, luego de años en los que estuvo a punto de perderlo todo.

VENTAJAS COMPETITIVAS

El señor Rómulo Marín dueño de la empresa Calzado Rómulo ha logrado desarrollar planes estratégicos sólidos que han permitido alcanzar las metas que se ha propuesto, y que constantemente está cambiando debido al éxito empresarial ya que ha conseguido ir un paso más adelante que sus competidores.

Por otro lado, para obtener los resultados logrados, la empresa ha estructurado un equipo de trabajo con la ayuda de los hijos del señor Marín y del personal de la compañía permitiéndole administrar de una manera más efectiva y eficiente de los recursos: humano, tecnológico y de insumos. Las personas encargadas de manejar y guiar los recursos de la empresa, tienen la responsabilidad de obtener los resultados definidos para cada uno de ellos y tienen la capacidad de actuar conforme a su experiencia teniendo en cuenta las políticas de la empresa y por

último los operarios que trabajan en cada punto tanto de venta como de producción, garantizan a los clientes unos productos con la más alta calidad en el mercado.

Los puntos positivos observados durante las visitas a la fábrica son:

- Existe un clima agradable de trabajo.
- Buena planificación
- No se encontró negatividad ni egoísmo dentro de los grupos de trabajo.
- Existe una buena motivación para realizar el trabajo.
- Existen incentivos a los mejores operarios.
- Existen objetivos claros de las metas a alcanzar
- Existe confianza por parte del señor Rómulo Marín en la capacidad de sus empleados.
- Los trabajadores tienen sentido de pertenencia de la empresa

Un aspecto positivo de la empresa Calzado Rómulo es que ha encontrado la forma de ayudar y favorecer a las personas que son marginadas por sus condiciones sociales, y La Corporación de Desarrollo Productivo del Cuero, Calzado y Marroquinería (CDP) es una escuela-taller que opera en el centro de Cali donde reciben y capacitan a personas vulnerables. Lo que está haciendo Calzado Rómulo es darle la oportunidad en este caso a Carlos y Leonel que son personas desmovilizados de las Farc que están buscando una oportunidad de reintegrarse a la sociedad y que además se encuentran bien capacitados por el CDP. Estas políticas de la empresa hacen que los trabajadores sientan que su aporte no sólo es valorado, sino que la compañía quiere brindar bienestar para todos sus colaboradores, es una empresa que se preocupa por el bienestar de su grupo humano.

La empresa además tiene en cuenta que hay personas que por su experiencia, conocimiento, habilidad, y actitud se convierten en líderes en los cuales gira el

trabajo de los otros de tal manera que este liderazgo natural es reconocido y apoyado.

Dentro de sus políticas incluye la capacitación, motivación y apoyo a sus empleados. La capacitación consiste en brindarles conocimiento a los empleados para ser más eficiente en los procesos y la motivación consiste en que se les da a los empleados un reconocimiento por su talento individual y su trabajo en equipo.

CONCLUSIONES

Para finalizar con la investigación, se puede concluir que Calzado Rómulo es una empresa pujante que comenzó como una idea de negocio con el arte de la confección de zapatos y se ha convertido en una de las empresas de calzado más importantes y preferidos por las personas en nuestra región. Por otro lado es interesante tener en cuenta el crecimiento que tuvo desde que inició como un pequeño-mediano taller con 25 personas, hasta lo que es hoy en día que es una empresa que cuenta con una producción de 5000 pares de zapatos al día, y genera mil empleos en su planta y tiendas, además cuenta con varias empresas que le fabrican suelas, herrajes, lonas y otros productos. Ello le permite brindar trabajo indirecto a otras 5000 personas.

Calzado Rómulo en su desarrollo empresarial ha tenido como objetivo fundamental convertir la innovación en una estrategia básica de permanencia y crecimiento a través del tiempo. Para ello, dentro de sus procesos estratégicos existe el de mejora continua, donde se analiza y viabiliza alternativas de crecimiento y desarrollo teniendo en cuenta los cambios y crecimientos del sector.

A través de los treinta años de su creación, la empresa ha realizado innovaciones para mejorar el confort de los productos a través de sus líneas de armado de preparación y producción, lo cual nos demuestra que la empresa está en crecimiento continuo, mejorando constantemente sus procesos para llegar a posicionarse como una de las mejores empresas de confección de calzado de la

región y del país, con un modelo donde sus productos se adaptan a las necesidades modernas de estilo comodidad y confort de los consumidores, además de unos precios competitivos.

Por otro lado, para lograr todo el crecimiento y éxito que ha tenido esta empresa, se necesitan de muchos factores como lo son: un arduo trabajo en equipo, perseverancia y gestión humana como elementos fundamentales de éxito además de una gran visión e innovación para satisfacer al máximo las necesidades de la personas y en este caso Calzado Rómulo ha mostrado que cumple con estos puntos fundamentales posicionándose como una de las mejores empresas de confección de calzado de la Región y del País.

BIBLIOGRAFIA

<http://www.amarillasinternet.com.co>. (30 de 03 de 2015). Recuperado el 24 de 04 de 2015, de <http://www.amarillasinternet.com.co>:
http://www.amarillasinternet.com/co/cali/pacifico_autonoma_tecnologica_utap

<http://www.utap.edu.co/site>. (27 de 03 de 2015). Recuperado el 28 de 03 de 2015, de <http://www.utap.edu.co/site>: <http://www.utap.edu.co/site/>

Mendoza, L. A. (20 de 04 de 2015). Tecnológica Autónoma del Pacífico. (L. M. Preciado, Entrevistador)

www.utap.edu.co. (30 de 04 de 2015). Recuperado el 23 de 04 de 2015, de www.utap.edu.co: www.utap.edu.co

- CALZADO ROMULO*. (20 de 9 de 2014). Recuperado el 2 de 10 de 2014, de CALZADO ROMULO:
<http://www.calzadoromulo.com/romulo/en/index.php>
- CALZADO ROMULO*. (21 de 9 de 2014). Recuperado el 2 de 10 de 2014, de CALZADO ROMULO:
<http://www.calzadoromulo.com/romulo/en/index.ph>
- Calzado Rómulo Home*. (4 de octubre de 2014). Recuperado el 1 de octubre de 2014, de Calzado Rómulo Home: <http://www.calzadoromulo.com/romulo/en/index.php#about>
- calzadoromulo (fotografía)*. (3 de septiembre de 2013). Recuperado el 8 de octubre de 2014, de calzadoromulo (fotografía): <http://calzadoromulus.blogspot.com/>
- Calzadoromulo.com*. (1 de 10 de 2014). Recuperado el 1 de octubre de 2014, de Calzadoromulo.com: <http://www.calzadoromulo.com/>
- Marín, R. (3 de septimebre de 2013). La historia de los zapatos mundiales. (S. lider, Entrevistador)
- Marín, R. (3 de agosto de 2014). “No hay que tenerle miedo a la competencia”: Rómulo Marín. (A. García, Entrevistador)
- Revista Acción. (12 de marzo de 2013). *Camara de Comercio de Cali*. Recuperado el 9 de octubre de 2014, de Camara de Comercio de Cali: <http://www.ccc.org.co/revista-accion-ccc/14227/romulo-marin-con-los-zapatos-bien-puestos.h>