UNIDADES TECNOLÓGICAS DE SANTANDER
DIRECCIÓN DE INVESTIGACIONES

INFORME TÉCNICO
PROYECTO DE INVESTIGACIÓN

CASO EMPRESARIAL INFANTILES LAURA MILENA

GICSE

JULIO 2018
BUCARAMANGA

Informe Técnico
Proyecto de Investigación
CASO EMPRESARIAL INFANTILES LAURA MILENA
Dirección de Investigaciones
Unidades Tecnológicas de Santander – UTS
Derechos Reservados – 2018 ®

[redacted]

Informe Técnico del Proyecto de Investigación
CASO EMPRESARIAL INFANTILES LAURA MILENA
Dirección de Investigaciones / Unidades Tecnológicas de Santander
Avenida de los Estudiantes No. 9 - 82 / Ciudadela Real de Minas
PBX 64130000 Telefax 6447777
Bucaramanga - Colombia

[redacted]

Derechos Reservados – 2018 ®

TABLA DE CONTENIDO

Contenido

IDENTIFICACIÓN DEL PROYECTO 4
RESUMEN EJECUTIVO 5
1. OBJETIVOS 5
2.1. Objetivo general 5
2.2. Objetivos específicos 6
2. DURACIÓN 6
3. ACTIVIDADES REALIZADAS 6
4. INDICADORES VERIFICACIÓN DE LOS RESULTADOS ... **¡Error! Marcador no definido.**
5. MEDIOS DE DIFUSIÓN 10
6. CONCLUSIONES Y ANÁLISIS DE RESULTADOS 11
7. REFERENCIAS 12

Derechos Reservados – 2018 ®

IDENTIFICACIÓN DEL PROYECTO

FICHA TÉCNICA PROYECTO CÓDIGO XXX				
Título	CASO EMPRESARIAL INFANTILES LAURA MILENA			
Investigador principal	Alba Patricia Guzmán Duque PhD		Código	30.329.089
	Email	aguzman@correo.uts.edu.co	Celular	3165363774
Datos del investigador			Código	
	Email		Celular	
Datos del investigador			Código	
	Email		Celular	
Datos del investigador			Código	
	Email		Celular	
Grupo de investigación	GICSE			
Línea de Investigación	COMPETITIVIDAD Y CLIMA DE NEGOCIOS			
Lugar y fecha de ejecución	Bucaramanga, Santander, Colombia			
Duración	2 Meses			
Tipo de proyecto	Proyecto de Investigación: Creación de un banco de casos de las empresas de Santander			
Costo	59’460.000			
Palabras claves				

Nombre de la Empresa	**INFANTILES LAURA MILENA**
Representante Legal.	Jaime Enrique Ochoa Villamil
Cédula de ciudadanía o NIT	19.396.706-1
Dirección completa	Calle 8 No. 11-05
Ciudad / Departamento	Bucaramanga/Santander
Teléfonos / Fax / Celular	6562266 6561284
Correo electrónico	infantileslauramilena@gmail.com

Los abajo firmantes confirman que todos los datos incluidos en la presente propuesta son correctos y verídicos, que no incumplen ninguna ley ni norma vigente. Declaran que corresponde a las Unidades Tecnológicas de Santander la titularidad de los derechos patrimoniales sobre los productos intelectuales y creaciones obtenidas como resultado del presente trabajo de grado, teniendo en cuenta que este trabajo de grado es considerado una obra por encargo. El estudiante ostentará los derechos morales como autor y tendrá el respectivo reconocimiento académico.

Investigador 1	Investigador 2	Investigador 3	Investigador 4

Derechos Reservados – 2018 ®

RESUMEN EJECUTIVO

El presente trabajo tiene como objetivo la realización de un caso empresarial donde se analizará una empresa de Calzado, INFANTILES LAURA MILENA el cual consiste en la descripción del proceso que llevó su fundador a surgir en el mundo empresarial, el transcurrir de su vida, la formación y evolución de la empresa.

Empresa que tiene 16 años en el mercado y ha logrado mantenerse a pesar de todas las situaciones que se presentan al pasar de los años como en todas las organizaciones, y uno de los factores que tiene más incidencia es la competencia en el sector del calzado el cual hace que los esfuerzos para surgir sean más fuertes. Los aranceles, los precios, la calidad son características que la empresa debe fortalecer para sobresalir ante el mercado.

La información recolectada nos lleva a tener un análisis más cercano a la formación de INFANTILES LAURA MILENA la trayectoria de la empresa, las estrategias implementadas, la administración y uso de los recursos por el empresario para mantenerla vigente después de tantos años con un futuro próspero.

La realización de esta investigación lleva a los profesionales a fortalecer sus conocimientos y analizar cómo personas de bajos recursos crecen con valores y actitudes que los ayuden a plasmar sus sueños y luchar por la realización de los mismos. Personas emprendedoras, trabajadoras y responsables que día a día trabajan por mantener su empresa en el sector.

1. OBJETIVOS

2.1. Objetivo general

Elaborar el caso empresarial “INFANTILES LAURA MILENA” a partir de variables históricas, de contexto, del empresario y de la empresa, con el propósito de lograr la caracterización de la organización en un contexto con sentido para la comunidad académica.

Derechos Reservados – 2018 ®

2.2. Objetivos específicos

- Describir los aspectos relacionados el empresario, la empresa, diferentes situaciones organizaciones, sus decisiones estratégicas que han propendido por su estabilidad en el tiempo.
- Analizar los aspectos relacionados con las diferentes situaciones problemáticas que se han afrontado y que son caracterizadas por los diferentes contextos propios al empresario y a la organización: social, económico, ambiental, político, cultural, entre otros.
- Compilar la información resultante de los diferentes aspectos abordados con el propósito de elaborar el caso empresarial de la organización INFANTILES LAURA MILENA.
- Formular un diagnóstico organizacional que permita al empresario una visión general sobre la situación actual de su empresa

2. DURACIÓN

2 MESES

3. ACTIVIDADES REALIZADAS.

Objetivo 1	DESCRIPCION DE LA EMPRESA	Fecha: 2017
Actividades propuestas	Justificación de las actividades	
1. DATOS DEL EMPRESARIO	Familia Bogotana que nace de los esfuerzos para la consolidación de su hogar en óptimas condiciones, personas trabajadoras, honestas y responsables que se desempeñaron en el sector del calzado, como empleados donde adquirieron conocimientos y la experiencia necesaria para tomar la decisión de crear su propia empresa y brindar un apoyo a las familias colombianas con la generación del empleo.	
2. NOMINACION	NOMBRE DEL EMPRESARIO: Jaime Enrique Ochoa Villamil EDAD: 57 Años ESTADO CIVIL: Casado ESTUDIOS REALIZADOS: Tecnólogo en Calzado - CAP Sena ENTIDADES DONDE REALIZÓ LOS ESTUDIOS PARA CADA NIVEL DE FORMACIÓN: Bachillerato y cursos en el Sena de Bogotá FAMILIARES QUE TIENE A CARGO: Laura Milena Ochoa Moreno (Hija) David Gustavo Ochoa Moreno (Hijo) LUGAR DE NACIMIENTO: Bogotá DATOS DE CONTACTO: 6562266 6561284 CORREO ELECTRÓNICO: infantileslauramilena@gmail.com	
3. ORIGEN DE LA EMPRESA	El origen de la empresa surge de Jaime Enrique Ochoa Villamil junto y su esposa María Graciela Moreno, pues habían trabajado varios años en el sector del calzado y manejaban la suficiente experiencia para desenvolverse en dicho mercado. Es así como en el año 1995 hallaron un socio que aportó el capital para la constitución de la empresa, la cual iniciaron en Bogotá, y ya que él socio radicaba en la ciudad de Bucaramanga decidieron viajar desde la capital para continuar con su empresa y experimentar en el mercado santandereano. Para el 2001 por diferentes circunstancias decidieron dar por término a la sociedad donde distribuyen las utilidades entre los tres y de ahí surge la razón social INFANTILES LAURA MILENA que es el nombre de su hija.	

Derechos Reservados – 2018 ®

Objetivo 2	ANALISIS DEL ENTORNO EMPRESARIAL	Fecha: 2017
Actividades propuestas	Justificación de las actividades	
4. NOMINACION	Nombre de la organización. Infantiles Laura Milena b. Imagen Corporativa de la Organización c. NIT de la organización. 19.396.706-1 d. Razón social de la organización. Infantiles Laura Milena e. Direcciones de domicilio en las que ha estado la organización a través de los años. Calle 8 No. 11-05 - Piedecuesta f. Años de existencia de la empresa. 16 añosg. Capital inicial utilizado para la creación de la organización. $5.000.000 h. Capital actual de la organización. $250.000.000 i. Número de empleados en los momentos de inicio de la organización. 5 empleados j. Número actual de empleados. 37 empleados k. Productos y/o servicios que dieron vida al origen de la organización. Calzado infantil- zapato no tuerce l. Productos y/o servicios actuales de la organización. Calzado infantil- zapato no tuerce	
5. DESARROLLO DE LA ORGANIZACION	En el año 1995 la familia Ochoa Moreno decide dar un paso importante en sus vidas que es la creación de su propia empresa, para así dejar de ser empleados. Por tanto, buscan un socio que les aporte el capital necesario para iniciar, y es así como llevaron a cabo su fábrica de calzado en la sala de su casa en Bogotá y con solo 5 empleados. Hacia el año 2000 deciden seguir con la empresa solos, dando por terminada la sociedad y es así como solicitan un crédito a Bancolombia para su nuevo inicio. En enero del año 2001 queda constituida la nueva razón social, siendo sólo ellos los propietarios y dedicándose al calzado infantil, En el 2008 surgió una crisis con Venezuela donde el Ministerio del Poder Popular para las Industrias Ligeras y Comercio disminuyó los cupos de importaciones para manufacturas como calzado y confecciones, es por esto que la empresa tuvo que acceder a más países para exportar y así suplir las ventas perdidas en el vecino país, a pesar de esta situación la estrategia utilizada fructificó. La idea desde los inicios de la empresa era exportar y esto se ha llevado a cabo gracias a que el señor Jaime Enrique ha tenido la disposición de estar en ferias internacionales para abrir su mercado. Algunas de estas son: Word Children Atlanta 2013 - Children Club New York 2014 – Misión Empresarial en Canadá- Feria de Insumos en México y Brasil y han recibido el apoyo de Procolombia (Prosport) El 12 de abril del 2009 Vanguardia liberal hace un artículo resaltando la empresa como una de las mejores de este sector y da detalles desde sus inicios.	

Derechos Reservados – 2018 ®

Objetivo 3	ELABORACION DEL CASO EMPRESARIAL	Fecha: 2017
Actividades propuestas	Justificación de las actividades	
6. CONEXTO ORGANIZACIONAL	Para INFANTILES LAURA MILENA una de las situaciones que ha enfrentado fue la crisis financiera en Venezuela, que para el 2008 tuvo unas repercusiones para todos los sectores comerciales del país. Al caer la divisa, la empresa sufrió una fuerte disminución en las ventas, lo cual hizo que implementara una nueva estrategia buscando compradores potenciales en otros países. Estos nuevos clientes fortalecieron las ventas de la empresa y ayudaron a salir de esta, situación. Los préstamos bancarios fueron un factor clave para INFANTILES LAURA MILENA, con su apoyo fueron recuperándose de las pérdidas por más de 100 millones de pesos por la crisis Venezolana. Se resalta el compromiso de la empresa en participar de capacitaciones, cursos, seminarios presentados por la Cámara de Comercio y las ferias internacionales realizadas en el transcurso de los años, pues refuerzan los conocimientos y aportan a la aplicación de estrategias para el crecimiento organizacional.	

Derechos Reservados – 2018 ®

Objetivo 4	DIAGNOSTICO	Fecha: 2017

Actividades propuestas	Justificación de las actividades
7. MARCO TEORICO	Para describir con más claridad el contexto organizacional de INFANTILES LAURA MILENA, es importante definir el entorno que incide en la empresa y de allí se desglosan dos factores que son internos o externos. Factores Externos En el sector de calzado surge de la necesidad básica como lo es el vestir, y los zapatos hacen parte del diario vivir de las personas. Es por esto que la innovación es una parte fundamental en el mercado, ya que constantemente están llegando nuevos estilos y hay que actualizarse para estar en línea con la nueva moda. Pero así como se menciona los pro también hay contras como factor externo, que conlleva a la disminución de la demanda. Es fundamental mencionar que la competencia desleal existe en gran cantidad, por tal motivo INFANTILES LAURA MILENA tiene que implementar estrategias de mercado y estar alerta a los cambios que se presentan para así no ser sorprendidas y que esto conlleve a pérdidas y situaciones que puedan llegar a ser difícil recuperarse. Para este año se ha reflejado una disminución en el mercado pues el gobierno ha implementado una reforma que ha llegado a afectar a todos los sectores. Factores Internos El buen clima laboral es un tema fundamental en INFANTILES LAURA MILENA y en cualquier empresa sin importar su tamaño. La relación del personal es la base principal para que haya una buena producción y la organización sea efectiva en su labor. El que cada empleado manifieste sentido de pertenencia por la empresa, hace que a nivel general sean reconocidos por la calidad de sus productos y servicios. La organización ha demostrado a través de los años su profesionalismo y compromiso con el cliente, siendo este la razón de sobresalir y ser mejores cada día. Cabe resaltar que al estar en un mundo globalizado, en su gran mayoría los clientes surgen de la publicidad en las redes sociales y esto es algo que carece en la empresa, ya que no se mantienen actualizadas las plataformas digitales. Se debe tener en cuenta como una estrategia de mercado para así atraer más clientes y que muchos reconozcan la calidad de la marca.
8. MARCO CONCEPTUAL	ACICAM: La Asociación Colombiana de Industriales de Calzado, el Cuero y Manufacturas, ACICAM, es una entidad gremial de carácter permanente y sin ánimo de lucro. Tiene por objetivo, la protección, desarrollo, tecnificación, dignificación y en general, el engrandecimiento de la industria colombiana de calzado, la marroquinería, los insumos para su fabricación, y entidades afines dentro y fuera del territorio nacional.28 □ Exportación: enviar un producto o servicio comerciable a un país extranjero. □ Importación: Se define como adquirir un `producto o servicio de un país extranjero. □ Mipymes: se refiere al grupo de empresas micro, pequeña y mediana donde sus activos son inferiores a 500 SMMLV (Salario Mínimo Mensual Legal Vigente) para la micro y la mediana hasta 30.000 SMMLV.

Derechos Reservados – 2018 ®

9. MARCO LEGAL	La normativa vigente para el sector del calzado es la siguiente: ● Decreto 1755 de 02 de Agosto 2013: Esta Ley presenta los requisitos necesarios para llevar a cabo el etiquetado de calzado en Colombia, el cual se manifiesta que es de carácter obligatorio llevado a cabo por cualquier persona que comercialice calzado a nivel nacional por medio de un formulario que se radica en el Registro de Fabricantes e Importadores de la Superintendencia de Industria y Comercio.29 ● Ley 905 de 2004: esta Ley rige sobre las empresas Mipymes en donde se plasman las normas, funciones, formación y beneficios para promover el desarrollo de estas empresas, ya que la mayor cantidad de empresas se encuentra en este grupo. ● Decreto 3568 de 2011: El presente decreto tiene por objeto establecer y regular el Operador Económico Autorizado en Colombia, con el fin de contribuir a mejorar la seguridad en lacadena de suministro internacional y la facilitación del comercio constituyéndose en una herramienta para la seguridad en la cadena logística, alcanzar mejores niveles de competitividad en las empresas y, por esta vía, en el futuro fortalecer los lazos comerciales con terceros países a través de Acuerdos de Reconocimiento Mutuo.30 ● Resolución No. 510 del 19 de marzo de 2004: Estipula para los fabricantes e importadores de los productos sujetos al cumplimiento de las disposiciones de este reglamento deben inscribirse en el Registro de Fabricantes e Importadores de la Superintendencia de Industria y Comercio, de acuerdo con lo previsto en el Capítulo I del Título IV de la Circular única expedida por el mismo organismo. Quienes en la actualidad desarrollen estas actividades deben tramitar la inscripción mencionada en el presente reglamento antes de su entrada en vigencia.31

4. MEDIOS DE DIFUSIÓN

Repositorio Institucional
Blog Institucional
Capítulo del libro

Derechos Reservados – 2018 ®

5. CONCLUSIONES Y ANÁLISIS DE RESULTADOS

● Esta investigación nos permitió estar más cerca del surgimiento y etapas de una empresa creada empíricamente, donde los fundadores sin ninguna carrera profesional deciden iniciar con el sueño de tener su propia empresa implementando la experiencia adquirida a través de los años.
● En el desarrollo de este trabajo se evidencia la dedicación y esfuerzo de una persona que inicia desde cero viniendo de una familia humilde, y construye a través de los años una empresa que cada día evoluciona para cumplir con todos los requerimientos.
● Se evidencia que el empresario se encuentra con la capacidad de dar solución a todas las situaciones que se presenten en el transcurso de los procesos de producción del calzado y está capacitado para dar soporte. Además, ha aprovechado cada oportunidad para reforzar sus conocimientos y así se evita cada retraso que se pueda presentar.
● El adquirir conocimientos empíricamente le hizo dar el paso para la constitución de su empresa, la cual en este momento está bien posicionada en el sector del calzado. Y se puede resaltar el compromiso del empresario con su equipo de trabajo, realizando las capacitaciones necesarias para reforzar sus conocimientos y les celebra ciertas fechas para estimular y compensar el compromiso de los empleados.

Derechos Reservados – 2018 ®

REFERENCIAS

Acicam. (2017). Cómo va el sector. Recuperado de https://www.acicam.org/como-va-el-sector

Acicam. (2013). Legislación y Normas para el Sector. Recuperado de http://acicam.org/category/7-legislacion-y-normas-para-el-sector

Acicam. (2013). Quiénes Somos. Recuperado de http://www.acicam.org/acicam/quienes-somos

Acicam (2013). Objetivos Acicam. Recuperado de https://www.acicam.org/acicam/objetivos-acicam

Caliz, J., Miranda, D., (2011). Análisis Situacional del Comportamiento del Sector del Calzado Colombiano en los Últimos diez años (2001-2010). (Tesis de Pregrado). Recuperado de http://biblioteca.unitecnologica.edu.co/notas/tesis/0061851.pdf

Cámara de Comercio de Bucaramanga. (2017). Santander Exporta. Recuperado de https://www.camaradirecta.com/temas/documentos%20pdf/Santander_exporta/exporta2017/export_mar_2017.pdf

Consejo Empresarial Colombiano para el Desarrollo Sostenible – CECODES. Sostenibilidad en Colombia. Casos Empresariales. Año 2011. ISBN 978-958-99020-4-2

Departamento de Ingeniería de Sistemas y Computación de la Universidad de los Andes. Casos relacionados con los sistemas y arquitecturas empresariales focalizados en la cadena de valor, y los procesos de front- office y back- office.

Dian. (2011). Decreto 3568 de 2011. Recuperado de http://www.dian.gov.co/descargas/operador/documentos/2015/Decreto_3568_de_2011.pdDinero. (2017). 2017 será complejo para la industria del cuero y el calzado en Colombia. Recuperado de http://www.dinero.com/edicion-impresa/negocios/articulo/perspectivas-de-la-industria-del-cuero-y-el-calzado-en-colombia/242008

Easton, G. (1992). Learning from case studies. Gran Bretaña: Prentice Hall.

El Colombiano. (2017). Sector calzado produce más, impulsa el empleo y abre feria. Recuperado de http://www.elcolombiano.com/negocios/el-sector-calzado-produce-mas-e-impulsa-el-empleo-BH5889333

Ellet, W. (2007). The Case Study Handbook .How to Read, Discuss, and Write Persuasively About Cases. Harvard Business School Press. Boston, Massachusetts. p. 658.

Espíndola, J. (2000) Reingeniería Educativa el pensamiento crítico: como fomentarlo en los alumnos. México: Pax.

Grupo de Investigación Estrategia y Gestión Empresarial. Proyectos de Investigación del Grupo. Universidad Tecnológica de Bolívar.

Ogliastri, E. (1991). El método de casos. Recuperado el 13 de marzo de 2014, del sitio Web de Universidad ICESI: http://www.icesi.edu.co/contenido/pdfs/cartilla_el_metodo_de_casos.pdf.

Portafolio. (2017). “Producción de calzado muestra un crecimiento importante”. Recuperado de http://www.portafolio.co/negocios/produccion-de-calzado-aumento-en-2017-503271

Puchol, L., Ongallo, C., Puchol, I., Berlinches, A., Martín, M. J., Nuñez A., & et al. (2005). NUEVOS CASOS EN DIRECCIÓN Y GESTIÓN DE RECURSOS HUMANOS. 25

Derechos Reservados – 2018 ®

casos

Derechos Reservados – 2018 ®

ANEXOS

Derechos Reservados – 2018 ®