

Miguel Perrián

Alejandra Uribe

DOMINIO Y POSICIONAMIENTO DE MERCADO: CASO BOUTIQUE GABRIEL, CARTAGENA DE INDIAS

Satisfacer las necesidades del vestir formal para eventos especiales a los residentes y visitantes de la ciudad de Cartagena.

--Eduardo Abidau Okke, fundador de Boutique Gabriel

Boutique Gabriel, empresa familiar de la familia Abidaud Romero, ha sido una empresa líder durante 25 años. Son reconocidos en toda la ciudad de Cartagena por el alquiler de vestidos para eventos. En especial para ropa matrimonial y para ropa de graduandos. Se caracterizan por sus bajos precios, amplio catálogo y la alta calidad de sus prendas. El constante interés en coincidir con las últimas tendencias de la moda, manteniéndose así siempre a la vanguardia, las marcas que utilizan, los diseños, las telas, la presentación, la atención al cliente, el servicio que prestan a domicilio, su servicio vía página web, la atención personalizada y el ambiente de los almacenes son algunas de las características que los distinguen como líderes en el mercado. Actualmente cuentan con tres grandes sucursales en la ciudad de Cartagena (Centro Histórico, Bocagrande y Centro Comercial La Castellana.)

Durante el desarrollo del caso, presentaremos detalles organizacionales y examinaremos como una buena planeación nos lleva a organizar y estructurar una empresa familiar con éxito. De igual manera analizaremos como incide el crecimiento de la ciudad de Cartagena y como este factor fue el aliciente más grande que tuvo el señor Eduardo

Abidaud para emprender este nuevo negocio, afectando de manera determinante en la estructura organizacional durante la constitución y manejo de esta empresa a través de los años.

Crecimiento de Cartagena

Durante las décadas de los años 80, 90 y 00 la ciudad tuvo un crecimiento exponencial en muchas áreas de interés departamental y nacional. Se construyó el primer centro de convenciones Julio Turbay Ayala en el año de 1982. Cartagena de Indias fue declarada Patrimonio de la Humanidad por la Unesco en el año de 1984 y luego distrito turístico y cultural en el año 1991. Para el año 1993 fue otorgada en concesión a la Sociedad Portuaria Regional de Cartagena la operación del muelle terminal marítimo, así reactivando las conexiones marítimas que habían estado estancadas por muchos años según Zuleta. (1995) pág. 162. En el año 2000 se empezó a construir en la zona norte, valorizando la ciudad y terrenos aledaños.

Además de ser uno de los centros urbanos con mayor concentración demográfica en Colombia, Cartagena se ha convertido en uno de los principales puertos del Caribe colombiano. Esta sucesión de eventos ha sido definitiva para la formación económica de la ciudad, la cual se consolida aún más por el hecho de la ampliación de la segunda refinería del país que tuvo lugar su finalización de proyecto a finales del 2016. Esto hace de Cartagena una diversificación industrial en la cual se resalta: La industria Petroquímica, Logística y Portuaria, Turismo, La Agroindustrial y recientemente el tema Naviero-Astillero

Sector hotelero

Tanto a nivel de construcción de viviendas como en el hotelero, Cartagena tuvo un progreso realmente importante en los últimos años. Entre los años 1990 y 1997, la oferta de habitaciones de hotel se amplió de 2.500 a 4.500. Para el año 2016 La ocupación hotelera en Cartagena llegó al cien por ciento el 28 de diciembre y se mantuvo así hasta el 4 de enero del tiempo según Bogotá 20 de julio de (1991). Para principios del 2018 se espera en la

ciudad la inauguración de dos nuevos hoteles de talla internacional, los cuales contaran con 411 habitaciones disponibles. El proyecto será de la cadena Marriot. La cual impulsara notablemente el desarrollo turístico en Cartagena.

Cruceros

La ciudad de Cartagena, rodeada del océano Atlántico nunca había concentrado esfuerzos en el área del turismo por medio de embarcaciones, como lo son los cruceros. Durante las décadas de los 90 y principios del año 2000 se recibían muy pocos visitantes a la ciudad por medio de esta modalidad. Finalmente durante el año 2007 empezaron a llegar en grandes masas los turistas vía marítima por medio de cruceros a la Sociedad Portuaria Regional de Cartagena. En el último año se calcula que llegaron a la ciudad 199 cruceros, para un total aproximado de 309,698 pasajeros según mintic.año 2015 pág. 72.

Población y turistas por vía aérea

La población del departamento de Bolívar crece todos los años, en el anexo 1 podemos observar la importancia de los cambios demográficos desde principios del siglo XX hasta el siglo XXI. Por otra parte los turistas nacionales, tanto como internacionales que llegan a la ciudad por vía aérea han tenido una tendencia a aumentar gradualmente año a año. En el anexo 2 y en el anexo 3 podemos observar como del año 2008 al año 2014 se incrementó exponencialmente el número de viajeros tanto extranjeros como locales que llegaron al aeropuerto internacional Rafael Núñez. Lo cual es muy significativo para cualquier clase de negocio en la ciudad y sobre todos aquellos de demanda estacionarias.

Inicios del éxito empresarial

En el año de 1991, una tarde soleada y calurosa como es común en la bella Cartagena de Indias, el señor Eduardo Abidaud se encontró en una encrucijada con respecto del que hacer con su vida profesional. La familia Abidaud Okke poseía un negocio llamado

Hermanos Abidaud dedicado a la confección y venta de ropa, el cual iba a ser cerrado por decisión de su padre Gabriel Abidaud. Afectado por la decisión de su padre, empezó a pensar que le hacía falta a la ciudad de Cartagena, que negocio familiar podría emprender aparte del que ya habían tenido y que no fuera algo del común, tenía que ser algo único para así crear un alto nombre y tener el éxito deseado por el.

De repente al indagarse a si mismo que negocio podría ser rentable e innovador, observando las necesidades de los cartageneros y de los miles de turistas que visitaban la ciudad anualmente, se puso en la tarea de estudiar el crecimiento de esta, fue en ese momento en donde descubrió el aumento poblacional, de eventos, de vivienda, hotelero y turístico que venía teniendo Cartagena a pasos agigantados año tras año.

Al observar dicho crecimiento, realizaron una investigación de mercado enfatizando las clases de eventos sociales que se realizan en Cartagena y descubrieron que en efecto, había un potencial y nicho de mercado en los temas de eventos sociales

Una brillante idea

Cartagena de Indias, corralito de piedra, ciudad mágica por sus bellos y antiguos paisajes, sus kilómetros de playas y su increíble historia, atraía multitudes de personas locales y extranjeras durante todo el año para distintas ocasiones. Ideal Para vacacionar, Eventos celebres y días especiales como Matrimonios. Era una de las principales ciudades del país para hacer seminarios, congresos y eventos de alta alcurnia, realizados especialmente en el Centro de Convenciones Julio Turbay Ayala, entonces que mejor escenario para emprender un negocio que se dedicara a suplir las necesidades de estas personas. Fue ahí cuando se le ocurrió la idea de crear una tienda de alquiler de vestidos para todo tipo de eventos. Gracias al crecimiento que estaba teniendo la ciudad, el señor Eduardo Abidaud decidió aventurarse a abrir el negocio que hoy en día lleva 25 años de éxito y alto posicionamiento.

Luego de hacer un minucioso estudio de mercado, analizando las debilidades, oportunidades, fortalezas y amenazas, contratando profesionales expertos en el tema, el señor Abidaud se percató de que el negocio iba a ser un éxito debido a su innovación dentro

de la ciudad de Cartagena. No existía un gran mayorista de alquileres de vestidos para eventos en ese entonces (ni en la actualidad). Mientras tanto, rondaba en su cabeza como solventar las primeras dificultades del negocio tales como: las finanzas, encontrar una ubicación, un lugar estratégico donde abrir la boutique y tener el mejor capital humano para el funcionamiento de esta.

Capital financiero

En un principio, las finanzas era quizás una de sus mayores preocupaciones, como abrir un negocio propio sin tener todos los recursos monetarios necesarios para hacerlo, era un dolor constante de cabeza para el señor Abidaud en ese momento. Tenía que hacer lo necesario para conseguir ese dinero y así poder abrir la Boutique Gabriel lo antes posible. A medida que pasaba el tiempo y Abidaud no sabía qué hacer para conseguir el dinero, contrató un amigo suyo para que lo asesorara financieramente y ver como podría suplir su falta de capital.

Pedirle ayuda a sus familiares como usualmente lo hacía en momentos de necesidad no era una opción viable en esos momentos ya que estos no estaban aún al tanto del negocio que estaba a punto de empezar y el empresario quería mantenerlo en secreto hasta estar 100% seguro de que plan iba a ejecutar. Luego de realizar un análisis financiero se concluyó que la mejor opción era optar por un préstamo bancario. Con sus propios ahorros y 20 millones de pesos que consiguió como préstamo en el banco Conavi, logró completar el dinero necesario para poner la primera sucursal de la empresa.

Un lugar estratégico

Aprovechando la hermosa arquitectura de la ciudad tanto en el centro histórico como en la parte de la nueva urbe, el señor Eduardo sabía que tenía que elegir un lugar estratégico donde hubiera suficiente flujo de personas para abrir la Boutique Gabriel. Dudaba entre Bocagrande y el Centro histórico, ya que ambas zonas suelen ser muy concurridas y muy

comerciales. Empezó a caminar por ambos barrios, analizando el comportamiento de las personas, con el fin de observar que tal fluía el comercio en ambos barrios y así poder tomar la decisión más certera de donde establecer el negocio.

Después de hacer un estudio meramente de observación durante aproximadamente un mes, Abidaud tomó la decisión de abrir su primera sucursal de Boutique Gabriel en el centro amurallado, debido a que según los resultados vistos, era para ese entonces mucho más comercial esta zona que el barrio Bocagrande. Fue ahí, en un rincón de la calle de la moneda, en el pasaje de la moneda donde empezó a hacerse realidad lo propuesto por el empresario.

Capital humano

Para empezar el negocio se necesitaba de un buen capital humano, personas de confianza, fieles, organizadas, trabajadoras, responsables, entregados en cuerpo y alma en sacar el negocio adelante y que siempre le aportaran a la organización cosas positivas y constructivas. Que mejor opción que su esposa, la señora Soraya Romero quien se hizo cargo de la caja y la cartera de Boutique Gabriel. El señor Eduardo se hizo cargo de su gerencia y administración general, pero surgía un nuevo inconveniente, encontrar una modista o sastre que se encargara de arreglar las prendas de las personas cuando estas no quedaran bien.

El señor Eduardo tuvo la genial idea de contactar a un antiguo empleado de Hermanos Abidaud, el señor Álvaro Ardila, para que este trabajara como sastre principal en la nueva boutique. Ardila había sido el mejor trabajador que su padre había tenido, siempre fue su mano derecha y era considerado un miembro más de la familia. Este aceptó el trabajo con mucho entusiasmo y alegría, de esta manera.

Debilidades

Este negocio, como es normal en todos, atravesaría por algunas debilidades que con el tiempo se fueron resolviendo poco a poco. La capacidad económica con que empezaron es un claro ejemplo de que el almacén no tuvo a la mano todo tan fácil como se creería, por ser el único en su especie. El tamaño de la empresa también era de mucho riesgo ya que esta era de un tamaño muy pequeño, esto podría influir al poco crecimiento que tendría y había la posibilidad de no tener la rentabilidad necesaria para que fuera exitosa.

Hubo muy poco tiempo invertido en la capacitación del personal, en especial a su esposa con quien estaría mano a mano a diario, lo cual podría traerle problemas directamente en su matrimonio, por otro lado poca publicidad y mercadeo del negocio, estas serían debilidades encontradas por el señor Eduardo.

Oportunidades

Existían muchas oportunidades para que Boutique Gabriel tuviera éxito. El crecimiento y desarrollo de la ciudad de Cartagena fue una oportunidad determinante para que se posicionara de la manera tan rápida en que lo hizo, poseía una excelente posición competitiva que ha perdurado durante todos los años desde su apertura. Ver anexo 1 figura 1 para observar el crecimiento del comercio en la ciudad de Cartagena entre el año 2000 al 2014.

Poseía la lealtad de sus clientes de Hermanos Abidaud quienes seguían sus pasos al nuevo proyecto, tenía un buen nombre reconocido en toda la ciudad gracias a su impecable servicio. Contaba con buenos proveedores de alta calidad y bajos precios, con quienes trataba anteriormente día a día en el negocio de su padre y hermanos. Tenía la posibilidad de expandirse a nivel departamental debido a la enorme demanda en diferentes partes de la ciudad

Fortalezas

A Abidaud le corría por las venas sangre de comerciante. Tenía clara sus fortalezas al ser el único almacén de la ciudad dedicados exclusivamente a este nicho de mercado, tenía una amplia variedad de productos para suplir la demanda de todas las personas y sus requerimientos especiales. Contaba con experiencia previa en el tema de almacenes de ropa y contaba con un equipo de trabajo totalmente calificado para satisfacer a todos los gustos exclusivos de sus clientes. Poseía prendas de la muy alta calidad y siempre estaba a la vanguardia en la moda.

Poseía una unión familiar completamente firme y creían con plena certeza de que él estaba haciendo lo correcto. El apoyo de la señora Soraya fue incondicional en todo el recorrido hacia la independencia. El apoyo incondicional de sus familiares, su amor y entrega por el oficio

Amenazas

El señor Eduardo no estaba muy consciente de las amenazas que podría atraer si el almacén. A nivel de familia tenían las posibilidades de caer en múltiples discusiones y crisis familiares pudiendo acabar con la armonía y amor de este núcleo. Existía la posibilidad de que aparecieran otros nuevos competidores en el mercado, copiando la mecánica del negocio ya bien establecido y estructurado.

El cambio constante en la moda sería algo tedioso y que incrementaría sus costos, teniendo que tener una rotación de inventarios rápida, perdiendo así dinero en prendas pasadas de moda, extraviadas o dañadas por los mismos clientes. Otra amenaza provenía de la falta de tener un sistema integral de información, el señor Abidaud no se percató de la importancia que esto tendría y aún hoy en día no lo poseen.

Pero aun así, una de las amenazas que rondaban por su cabeza eran los problemas de gestión, la incapacidad para rodearse de personal competente. Uno de los inconvenientes iniciales que tuvieron fue que prácticamente estaban solos en ese procesos inicial de planeación y gestión en el negocio, aunque las ganas y el entusiasmo no faltaban el señor abidaud y la señora Soraya, no tenían claro planes alternativos en caso que el negocio no

fuese factible, ni estudios de pre inversión si por lo contrario el crecimiento fuese acelerado.

Una empresa familiar

Varias empresas familiares han sido muy exitosas y han hecho parte del desarrollo de la ciudad de Cartagena de Indias, mientras que a su vez han dejando un legado cultural muy importante dentro de esta. Tal es el caso de personalidades que impulsaron la economía en la ciudad: La Fábrica de Gaseosas de Carlos Román (fundada en 1882), la industria de calzado de la familia Espriella (1903), la Tipografía Mogollón de la familia Mogollón (1906) o la panadería de los hermanos Benedetti (1909), fueron algunas de las compañías que forjaron el ecosistema empresarial de la heroica.

Apartando así del todo ese estigma que una vez tuvo de adolescente, de pensar que las empresas familiares, manejadas por sus mismos miembros, estaban condenadas al fracaso desde su temprano inicio. La idea de una empresa familiar le surge al señor Eduardo Abidaud luego de ver y estudiar grandes empresas, como las mencionadas anteriormente, y observar como estas habían logrado tener éxito durante toda su existencia.. Había aprendido por experiencia propia cuando trabajó para su padre, que con una buena organización y planificación una empresa familiar podía dejar un legado tanto en la familia como para la ciudad.

Independencia

Como suele suceder, hasta en las mejores familias, empezaron los diversos tipos de problemas. Esta vez no fue la excepción para la familia Abidaud Okke, socios de Hermanos Abidaud. Estos entraron en un conflicto entre hermanos puesto que no todos estaban de acuerdo con que el señor Eduardo se independizara con su esposa para crear su propia empresa. Dos de sus hermanas querían formar parte del negocio pero el señor Eduardo fue

muy claro con ellas al decirles que era un negocio para él, su esposa e hijos, no estaba interesado en incluir personal aparte de la familia más allá de su primera generación.

La idea de negocio para Abidaud había trascendido, quería el bienestar de su familia y proteger a su esposa e hijos a todo lugar, ellos fueron su principal motivación para tomar la decisión de abrir un negocio nuevo y exclusivo para los Abidaud Romero. Más allá de querer éxito personal, Eduardo siempre se mantuvo firme con la idea de que su negocio pasaría a estar en manos de sus hijos cuando estos estuvieran preparados para asumir las riendas de la boutique.

Brindarles una estabilidad económica, la mejor educación, un techo donde vivir, comida, plan de salud y que la empresa tuviera un crecimiento sostenible a través del tiempo era el sueño del empresario. Independizarse de sus padres y hermanos era indispensable y primordial. Fue así como ya habiendo consolidado un pequeño grupo de trabajo, empezó a funcionar Boutique Gabriel con el pie derecho, de la mano de un sastre experimentado y bajo las ganas y ansias de éxito de dos grandes emprendedores.

El líder de la familia

Normalmente se conoce como líder a una persona que dirige o conduce un partido político, un grupo social u otra colectividad. Dentro de una familia, comúnmente siempre habrá una o más personas quienes se caractericen por tener el don de ser líderes, sobresaliendo así de manera distintiva a los demás miembros de esta. Dentro de la familia Abidaud Okke hubo dos personas quienes demostraron poseer todas las cualidades para ser líderes emprendedores y así empoderarse de su rol, teniendo como resultado, el éxito empresarial deseado por todos. Estas personas fueron el señor Eduardo Abidaud y su padre Gabriel Abidaud.

Líder natural

Existen distintas clases de liderazgo, entre ellas el líder natural. Este tipo de personas son quienes inspiran a quienes están a su alrededor con sus valores, su moral y ética. Son

capaces de hacer sentir a los demás protegidos y acogidos a todo momento llevándolos a alcanzar un equilibrio en sus vidas, tanto en el ámbito personal como en el laboral y creando una estabilidad para ellos. Son personas positivas, autocríticas, creativas, poseen habilidades de enseñanza, son innovadoras, siempre están dispuestas a trabajar en equipo y buscarle una solución con optimismo a todos los problemas.

El señor Abidaud pertenece desde pequeño a este gremio de líderes, gracias a esto ha podido crecer tanto el como persona, como el personal encargado bajo su mando y por ende la empresa que está bajo su cargo. Siempre manejó este enfoque de liderazgo frente a su esposa y pequeño personal en sus inicios, hasta la actualidad, donde se ha triplicado la cantidad de trabajadores a su mando y ya hay un nuevo integrante de la familia, su hijo Gabriel, que se unió al equipo de trabajo. Gracias a su gran carisma y calidad humana, es muy respetado por sus trabajadores y familiares.

El traspaso del liderazgo

La grandeza de un fundador no está en crear la empresa sino en entregar la batuta a la siguiente generación.

-John Ward

Para que el traspaso de conocimiento de un liderazgo sea completamente adquirido se calcula que deben de pasar aproximadamente 10 años de aprendizaje según www.dinero.com/opinion/opinion-on-line/articulo. El señor Eduardo tuvo la gran ventaja de haber podido aprender múltiples cosas cuando trabajó en la empresa de su padre, no solo en cuanto a cómo ser un buen líder, sino también, captando y entendiendo así toda la dinámica de la planificación y organización empresarial de un negocio familiar, la cual llevó y replicó en Boutique Gabriel.

A medida que los hijos del señor Eduardo, Eduardo Jr., Gabriel y Álvaro cumplieron 15 años de edad, estos fueron convocados a trabajar durante sus vacaciones de colegio y universidad en Boutique Gabriel. No había algo más importante para su padre, que ellos aprendieran a manejar el día a día de la empresa, que se empaparan desde el cargo más bajo

hasta el más alto, para que algún día puedan heredarla y manejarla a la altura que el lo ha hecho.

Actualmente su hijo Gabriel es el gerente general de la empresa, se dedica en su totalidad a ella y está aprendiendo detalladamente el legado de aprendizaje que le está dejando su padre para asumir todas las responsabilidades en su totalidad cuando este decida jubilarse.

Las claves del éxito familiar

Hay empresas familiares que para evitar complicaciones y conflictos emocionales, estipulan a nivel jurídico, prohibiciones y restricciones tan complejas que limitan la expansión del negocio y su posicionamiento en el mercado, esto puede ser muy oportuno en ciertos tipos de empresas familiares como en las grandes empresas, pero para la familia Abidaud Romero la confianza, el liderazgo, el compromiso y sobre todo la unión familiar los ha potencializado para así organizarse de manera exitosa como una empresa familiar.

Esta unión hizo que desde el principio cada miembro de la familia formara parte de la gestión empresarial, a la fecha aún no ha sido necesario utilizar gerentes ni asesores externos dentro de la organización, la unión familiar ha perdurado y se ha convertido en uno de los factores claves del éxito en la empresa. Esta gran fuerza ha creado una fe ciega hacia su progenitor Eduardo en la familia para así seguirlo sin pensarlo dos veces en cada paso empresarial que este decide emprender. No obstante, todos, tanto familiares como trabajadores están en todo su derecho y potestad de en cualquier momento poder brindar nuevas ideas para el mejoramiento y bienestar de todos u objetar cuando una decisión no le parece la mas certera.

En sus principios, las decisiones eran tomadas democráticamente entre el señor Eduardo y su esposa Soraya, pocas veces necesitaron asesoramiento externos para tomar alguna

decisión importante para el negocio. Hoy en día participan activamente en la toma de decisiones, padre, madre y sus tres hijos. Todos están completamente capacitados para proponer y ejecutar nuevas medidas para el mejoramiento constante de la boutique. Todos los miembros de la familia están conscientes que el futuro económico de ellos y la permanencia de su negocio a futuro depende de su buen funcionamiento como empleados del almacén, dejando aparte las cuestiones familiares, esto ha sido clave para el entendimiento entre todos y para que la armonía familiar perdurara en estos 25 años.

Las claves del éxito empresarial

Boutique Gabriel cuenta con el catálogo más amplio en alquileres para trajes de eventos en la ciudad, ver anexo 4 donde está una muestra de todas sus prendas. Se especializa en vestidos y zapatos para bodas, graduaciones, primeras comuniones, quinceañeros y trajes para eventos empresariales. Es una empresa dedicada a ropa masculina, especializados en servir la demanda de los hombres, se podría decir que la única participación que tienen las mujeres en el negocio es en el área de togas y birretes para graduación. A través de los años han tenido asesoría de imagen para estar a la moda siempre. Tener las últimas tendencias es algo supremamente importante para este negocio ya que cambian día a día y todos quieren vestir con las últimas tendencias.

Organigrama

Uno de los puntos clave en la organización de la empresa es tener un organigrama muy básico y sencillo. El señor Eduardo siempre supo que quería una empresa donde todos estuvieran en armonía a diario, sin sentir presión de jefes o personas de altos cargos, que en realidad tampoco encajan en el tipo de empresa que posee. Existen muy pocos niveles jerárquicos dentro de la organización, cada persona tiene completamente claro cual es su

función dentro de la empresa. No hay cargos repetidos aparte de las modistas que arreglan las prendas dañadas o que no encajen bien en un cliente.

Expansión

A partir de la apertura del almacén del Centro histórico la demanda fue increíblemente alta. El señor Abidaud y la señora Romero pagaron la deuda del banco Conavi al año y medio de haber abierto la boutique. Impactados con el éxito que estaban teniendo y con la acogida de clientes antiguos y nuevos, la siguiente inversión que hicieron fue abrir un local en uno de los barrios más concurridos y comerciales la ciudad, Bocagrande. Esta sede tuvo más acogida aún que la del centro y empezó a ser la principal del negocio, hoy en día lo sigue siendo. Años después, viendo su crecimiento se aventuraron a abrir un último almacén en el oriente de la ciudad, en el Centro Comercial La Castellana, atacando así los 3 frentes importantes de la ciudad Cartagena, cubriendo así la demanda de todo tipo de estratos y personas que necesitaran de sus servicios.

La calidad de sus prendas ha sido un factor diferenciador durante todos los años del almacén. Quienes han tratado de imitarlos no han podido con el posicionamiento que tiene a nivel departamental. Los clientes son supremamente fieles gracias a las impecables prendas de primera mano que poseen, ya que en cuanto a calidad y marcas, Boutique Gabriel no escatima en gastos, siempre han sido conscientes que eso era una de las cosas que los harían sobresalir de los demás.

Convenios

Aparte de sus servicios habituales que son en sus 3 sedes y por la página vía web, el señor Abidaud aprovechó de gran manera el hecho de que la ciudad sea turística y reconocida nacional y mundialmente, haciendo así convenios con hoteles para brindarle a los huéspedes todo tipo de prendas que pudieran necesitar durante su estadía en Cartagena. Es

un negocio donde ambas partes tienen ganancias, donde un porcentaje de lo que se gana Boutique Gabriel es pagado como comisión al hotel en cuestión. Actualmente tiene este tipo de convenio con más de 25 hoteles situados en los puntos más estratégicos de la ciudad.

El servicio a graduandos, único que es para público masculino y femenino es el otro convenio que posee el negocio. El señor Eduardo, no solamente ha sido un gran líder sino también un visionario, comprendió así la necesidad que tenían los colegios y universidades para brindar togas y birretes a los alumnos para sus ceremonias de grados. Hoy en día es el proveedor número uno en el departamento de Bolívar para alquiler de estas prendas. Boutique Gabriel tiene convenio con más de 35 colegios y universidades tanto privadas como públicas, con precios muy asequibles y una excelente calidad en el servicio, de esta forma se aseguran de que estos vuelvan a prescindir de sus servicios.

Solución

Retos futuros

Consolidar el posicionamiento a nivel local con la apertura de nuevos locales ubicados en puntos estratégicos de la ciudad. De igual manera expandir el negocio regionalmente.

-Eduardo Abidaud Okke

Uno de los retos más grandes que posee Boutique Gabriel es la integración horizontal del negocio. Se está estudiando la manera de que ellos mismos puedan producir sus propias prendas de vestir y así reducir costos y tener más ganancias, es una meta a largo plazo ya que se requiere de mucho capital que aun no poseen, de una gran cantidad de personal capacitado y de un lugar donde puedan llevar a cabo la gran producción que necesitan para abastecer la enorme demanda que hay para poder lograrlo.

Para el corto plazo los Abidaud Romero están trabajando para expandir su almacén a nivel regional. Quieren abrir nuevas sedes en las ciudades de Barranquilla y Santa Marta. Se están haciendo los estudios pertinentes para empezar con este proyecto a partir del año 2017.

Debido a que en el momento, uno de los mayores retos de expandirse a nivel regional es el tema financiero, en estos momentos están trabajando en la parte de la innovación para las ciudades de barranquilla y santa marta. Bajo la misma premisa de alquiler de trajes, vestidos y accesorios de prendas de vestir. quieren inicialmente incursionar en estas ciudades vía website , en el cual el cliente navega por el sitio web y elige los distintos vestidos y accesorios , ve cual es el que le queda mejor y lo alquila vía internet y la prenda seleccionada llegara a su casa por un precio que es súper económico . De todas formas los abidaud a la fecha se mantienen unidos trabajando de manera mancomunada y con pasión tratando de expandir su negocio para el 2017 y seguir en la consolidación de las tiendas en la ciudad de Cartagena.

- ¿ Debería Boutique Gabriel asociarse con terceros para así poder llevar a cabo sus planes a corto y largo plazo, o debería de permanecer una empresa netamente familiar? ¿Por qué?
- ¿Cuáles fueron los factores que influyeron para que el señor Eduardo Abidaud tuviera éxito al decidir independizarse de sus padres y hermanos?
- ¿Cuáles son las bases para el éxito de una empresa familiar?
- ¿Cuál creería usted que sería el siguiente paso para que la empresa no se estanque y siga con su crecimiento a través de los próximos años?

