



**ESTUDIO DE PREFACTIBILIDAD PARA LA APERTURA DE UN ALMACÉN DE
CALZADO PARA DAMAS, EN EL BARRIO LA ROCA DE LA LOCALIDAD 4 DE
SAN CRISTÓBAL, EN LA CIUDAD DE BOGOTÁ D.C.**

SANDRA PATRICIA RIVAS MARTINEZ

JUAN SEBASTIAN GENTIL OMEARA

NANCY ADRIANA PALACIOS TINTIN

CORPORACIÓN UNIVERSITARIA MINUTO DE DIOS

SEDE VIRTUAL Y A DISTANCIA

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

PROGRAMA ESPECIALIZACIÓN EN GERENCIA DE PROYECTOS

BOGOTÁ, COLOMBIA

AÑO 2018



**ESTUDIO DE PREFACTIBILIDAD PARA LA APERTURA DE UN ALMACÉN DE
CALZADO PARA DAMAS, EN EL BARRIO LA ROCA DE LA LOCALIDAD 4 DE
SAN CRISTÓBAL, EN LA CIUDAD DE BOGOTÁ D.C.**

SANDRA PATRICIA RIVAS MARTINEZ

JUAN SEBASTIAN GENTIL OMEARA

NANCY ADRIANA PALACIOS TINTIN

Director:

Carlos Rene Jimenez

CORPORACIÓN UNIVERSITARIA MINUTO DE DIOS

SEDE VIRTUAL Y A DISTANCIA

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

PROGRAMA ESPECIALIZACIÓN EN GERENCIA DE PROYECTOS

BOGOTÁ, COLOMBIA

2018



Índice

INTRODUCCIÓN

.....
5

GENERALIDADES

.....
6

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

.....
9

OBJETIVOS

.....
10

JUSTIFICACIÓN Y ALCANCE

.....
10

MARCO TEÓRICO

.....
12

MARCO DE REFERENCIA

.....
12

METODOLOGÍA

.....
14

ESTUDIO DE MERCADO

.....
17



FACTORES QUE INFLUYEN EN LA DEMANDA

.....
20

NECESIDADES, EXPECTATIVAS Y RIESGOS DE LOS CLIENTES

.....
20

ESTUDIO ADMINISTRATIVO Y MARCO LEGAL

.....
21

ESTUDIO ECONÓMICO Y FINANCIERO

.....
24

ESTUDIO TÉCNICO:

.....
30

ORGANIGRAMA

.....
33

VISIÓN

.....
33

MISIÓN

.....
33

RECOMENDACIONES ¿qué sugerencias harían para hacer realidad el proyecto?

.....
35



CONCLUSIONES

.....
36

ANEXO

1

.....
37

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

.....
42

INTRODUCCIÓN

El estudio de prefactibilidad que se plantea para la apertura de Almacén de Calzado en el Barrio La Roca, localidad 4 de San Cristobal Sur, se origina de una idea familiar que busca mejorar la calidad de vida de esta familia, brindar a la comunidad una oportunidad de acceder al comercio del calzado y suplir sus necesidades, sin tener que llevar un largo tiempo en desplazamientos a zonas comerciales, igualmente, en busca de mejorar el entorno del barrio.

GENERALIDADES

La investigación es la rama teórica sobre la cual se documenta un problema, idea o situación que se desarrolla y sobre la cual queremos buscar una solución o acciones a ejecutar, la investigación nos permite explorar, adquirir más conocimientos analizando un tema a profundidad.

1. Nuestra idea del proyecto:

Apertura de negocio familiar de almacén de calzado femenino en el Barrio La Roca, Localidad 4 San Cristóbal Sur, Bogotá D.C.

2. Población Objeto De Estudio:

Mujeres de Estratos 1 a 4, en edades de 8 años en adelante.

3. Situación actual:

La situación que da pie a abordar y realizar el proceso de planeación de Almacén de calzado “María C” en el Barrio La Roca, Localidad 4 San Cristóbal sur, se genera debido a que en dicho barrio y el entorno en el que se encuentra, rodeado de barrios tales como Vitelma, Villa Javier, Buenos Aires Sur y el Conjunto Bariloche, no se cuenta con almacenes de comercio.

4. Idea de negocio:

Esta idea de negocio familiar, surge debido a la cercanía con una mediana empresa fabricante de calzado femenino nacional que provee zapatos a pequeños y medianos comerciantes, así mismo, debido a que en el entorno en el cual se encuentra el Barrio La Roca, en la localidad 4 de San Cristóbal Sur, no se cuenta con locales comerciales, fábricas o algún tipo de negocio que permita a la población del barrio la posibilidad de acceder a productos femeninos de calzado, desafiándonos a plantear estrategias de innovación y suplir necesidades del barrio. Por tanto, describa, con base a la idea señalada, cuál sería el tema puntual que se desarrollaría en la idea.

Comercialización de calzado femenino y la competitividad del precio en el mercado a los clientes del Barrio La Roca y sus alrededores.

La sub-línea de investigación de la idea planteada dualidad estructural en la productividad, innovación y tejido empresarial.

SÍNTOMAS	CAUSAS	PRONÓSTICO	CONTROL AL PRONÓSTICO
<ul style="list-style-type: none"> • No se cuenta con almacenes de comercio en el Barrio La Roca, Buenos Aires y circunvecinos Conjunto Bariloche. • Temor al riesgo por parte de los vecinos del Barrio. • Desconocimiento de actividades de comercio y productores. 	<ul style="list-style-type: none"> • Barrios netamente residenciales, en los cuales sus habitantes no plantean ideas de desarrollo en el Barrio. • Escasez de liderazgo y riesgo a realizar la labor comercial. 	<ul style="list-style-type: none"> • No plantear alternativas que permitan el surgimiento y desarrollo de los Barrios La Roca, Buenos Aires y Conjunto Bariloche. • Realizar acercamiento a fábrica de calzado que pueda proveer zapatos para realizar apertura de almacén en el Barrio La Roca. 	<ul style="list-style-type: none"> • Establecer negociación con fábrica de calzado, a fin de proveer los zapatos para almacén. • Contar con el local en el cual realizará apertura del almacén de venta de calzado femenino. • Tener en cuenta que es un negocio familiar.

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Posterior a un proceso de observación del Barrio La Roca en la localidad 4 de San Cristóbal, se encuentra que existe muy poco desarrollo del entorno a nivel comercial por ser un entorno residencial. Por lo tanto, se plantea llevar a cabo un estudio de prefactibilidad para la apertura de un almacén de calzado femenino para niñas de 8 años en adelante y damas, constituyéndose como un negocio familiar y teniendo en cuenta la facilidad de poder encontrar la mercancía con un fabricante de calzado femenino con materia prima nacional del barrio San José.

Así mismo, se realiza un análisis del entorno, encontrando que no hay lugares cercanos de comercio de calzado a la comunidad del Barrio La Roca, Buenos Aires y Conjunto Bariloche, por lo tanto, se realizará acercamiento y negociación con la fábrica de calzado con el fin de lograr acceder a variedad de calzado y se pueda llegar a ofertar un precio óptimo al calzado con excelente calidad por comprar directamente al fabricante y trasladando estos beneficios a los clientes.

1. Formulación Del Problema

¿Es viable la apertura de un almacén de calzado para damas en el barrio la roca de la localidad 4 de San Cristóbal, en la ciudad de Bogotá D.C.?

2. Sistematización

- ¿Cuánto están dispuestos a pagar los posibles clientes por un par de zapatos?
- ¿Cuál será la frecuencia de compra de los posibles clientes?

- ¿De qué barrios provendrán los posibles compradores?
- ¿Será agradable para los vecinos tener una tienda de calzado cerca de sus hogares?
- ¿Se puede incluir calzado masculino?
- ¿Si es viable poner una tienda de calzado en una zona netamente residencial?

OBJETIVOS

1. Objetivo General

Realizar un estudio de prefactibilidad para la apertura de un almacén de calzado para damas, en el barrio La Roca de la localidad 4 de San Cristóbal, en la ciudad de Bogotá D.C.

2. Objetivos específicos

1. Realizar un estudio de mercado que permita calcular la demanda en cuanto al calzado femenino, para así evidenciar la factibilidad de abrir el almacén María C en el barrio la Roca.
2. Realizar el estudio técnico para la puesta en marcha del almacén de calzado María C.
3. Realizar el estudio administrativo legal con el fin de identificar las oportunidades y amenazas del sector.
4. Realizar la evaluación económica y financiera de la gestión realizada en el Almacén María C.

JUSTIFICACIÓN Y ALCANCE

Justificación:

De acuerdo con el estudio de prefactibilidad se tiene como fin la apertura del almacén de calzado femenino “María C.” en el barrio La Roca de la localidad 4 de San Cristóbal, dado que en sus alrededores los habitantes de este sector no cuentan con un comercio similar. De

lo anterior, la perspectiva del proyecto se basará en la creación de dicho almacén con el fin de contribuir al desarrollo del barrio en materia de actividad económica. Para llevar a cabo lo anterior se establecerá un convenio como proveedor de calzado la fábrica nacional D’Clauss Boots, el cual, será el encargado de suministrar la cantidad de zapatos requerida por “María C”. Se debe tener en cuenta, además, que D’Clauss Boots realiza diversos diseños de zapatos únicos e innovadores para todas las mujeres de 8 años en adelante, permitiendo dar posibilidades y variedad al público que se quiere abarcar.

Por lo anteriormente expuesto y dentro del estudio de prefactibilidad, se espera poder encontrar el local en la zona que permita dar acceso a la comunidad para la adquisición de calzado que permita mayor facilidad para los residentes del barrio e incluso de algunos sectores aledaños. Sin embargo, con el fin de lograr un mayor alcance se hará uso de las herramientas tecnológicas para comercializar el producto vía Online, lo cual será una plataforma crucial en la publicidad y posible expansión del calzado femenino ofrecido en almacén “María C”.

Alcance:

El alcance del proyecto se encuentra focalizado al desarrollo del estudio de prefactibilidad buscando suficiente información que permita tomar la decisión frente a la apertura del almacén de calzado María C en el barrio la roca, San Cristóbal sur en Bogotá en un plazo de 6 meses.

Relación con la línea de investigación institucional:

El proyecto se encuentra centrado en la línea de investigación descriptiva, dado que, lo que se quiere lograr es identificar por medio de la observación en el barrio la Roca y sus

alrededores el tipo comercio, población e identificar gustos en cuanto al calzado femenino, describir la situación con el fin de ver la veracidad de apertura el almacén de calzado María C. A su vez es descriptivo transversal puesto que el análisis se llevará a cabo en corto tiempo.

MARCO TEÓRICO

De acuerdo con lo observado en el comercio de Calzado del Barrio Restrepo, Centro de Bogotá, pudimos identificar que se cuenta con una gran variedad de productos, precios, estilos, materiales y personas dispuestas a adquirir los productos.

Es por esta razón y teniendo en cuenta la situación de comercio y desarrollo del Barrio La Roca de la Localidad 4, se plantea la posibilidad de realizar apertura de almacén de calzado femenino. Brindando posibilidades a las mujeres de acceder al comercio y suplir necesidades sin desplazamientos. Así mismo, afianzar la posibilidad de adquirir el calzado a fábrica colombiana, esto permitirá una mejora social, del entorno, apoyando el comercio de pequeñas empresas.

MARCO DE REFERENCIA

Marco Legal

Tabla 1. Marco Legal

NORMA	EMISOR	OBJETO
--------------	---------------	---------------

PROYECTO DE ACUERDO No. 012 DE 2014	Ministerio de trabajo. Concejo de Bogotá	Por el cual se declara de interés cultural, la actividad productiva del calzado en cuero, marroquinería y afines que se realiza en el Barrio el Restrepo del Distrito Capital.
-------------------------------------	--	--

Recuperado de <http://www.alcaldiabogota.gov.co/sisjur/normas/Normal.jsp?i=56865>

Marco Investigativo

Para el presente trabajo se ha realizado validación de textos e información relacionada con las fábricas de calzado del barrio Restrepo Localidad Antonio Nariño en Bogotá, en esta localidad se encuentra ubicada la fábrica de calzado femenino D´Clauss, proveedor del almacén María C.

Anexo 1.

Marco Conceptual

Describiremos conceptos que harán parte de la investigación, aquellas que se explorarán para el desarrollo del Almacén María C.

Mercado Virtual:

Dado los avances tecnológicos del último siglo la economía ha tenido la oportunidad de poder ampliar el alcance de sus productos por medio de las plataformas virtuales. Es decir, como menciona el profesor de administración Michael D. Hartline (2012) de la Universidad de Florida la tecnología es una estrategia virtual nombrada como mercado virtual que puede “describir (...) negocios electrónicos desligados del tiempo y del espacio. En un mercado

virtual se intercambian productos, servicios e información por medio de las redes de computo” (p. 9).

De ahí que, en el almacén Maria C se desea aprovechar este recurso como medio para impulsar el calzado femenino que ofrece en su tienda, a través de un catálogo Online para facilitar al consumidor la adquisición del producto. Lo anterior permitirá abarcar mayor público fuera del sector La Roca de San Cristóbal sur.

Oferta Y Demanda:

Como el almacén María C busca impulsar su comercio en el barrio La Roca, se tiene en cuenta que es una zona de nula competencia como variable fundamental para aplicar las concepciones de mayor oferta mayor demanda. Pues, en existencia de una escasa oferta de zapatos en dicho sector aumenta el número de compradores dispuestos a obtener el calzado femenino innovador, con costos asequibles al consumidor.

Hartline, M. (2012) Estrategia de Marketing. Capítulo 1: Marketing en la economía actual. México D.F: Cengage Learning Editores S.A.

METODOLOGÍA

Teniendo en cuenta que nuestro estudio de pre factibilidad se basa en un análisis observatorio y deductivo para poder crear un negocio familiar de venta de calzado femenino en el Barrio La Roca, en la localidad 4 de San Cristóbal Sur, podemos asegurar que el tipo de estudio que utilizamos para el desarrollo del mismo es el estudio descriptivo, ya que Julia García Salinero afirma que los estudios descriptivos son “estudios observacionales, en los cuales no se interviene o manipula el factor de estudio, es decir se observa lo que ocurre con el fenómeno

en estudio en condiciones naturales, en la realidad”, y eso fue lo que nosotros realizamos durante el proceso investigativo. Logramos determinar que la idea de negocio familiar, surge debido a la cercanía con una mediana empresa fabricante de calzado femenino nacional que provee zapatos a pequeños y medianos comerciantes, así mismo, debido a que en el entorno en el cual se encuentra el Barrio La Roca, en la localidad 4 de San Cristóbal Sur, no cuenta con locales comerciales, fábricas o algún tipo de negocio que permita a la población del barrio la posibilidad de acceder a productos femeninos de calzado, desafiándonos a plantear estrategias de innovación y suplir necesidades del barrio.

Fases de un estudio descriptivo

- Identificar la población de estudio: Barrio La Roca, en la localidad 4 de San Cristóbal Sur, para mujeres a partir de los 8 años.
- Definir los objetivos del estudio:
 - Identificar población que será posible compradora del calzado en el almacén María C.
 - Realizar apertura del Almacén María C y captar clientes.
 - Dar opciones comerciales de acceso a calzado femenino en un barrio netamente residencial.
 - Dar a conocer la marca D´Clauss y la calidad de sus zapatos.
- Definir la enfermedad o fenómeno en estudio: Ya que en el sector es netamente residencial, logramos identificar que no hay ningún tipo de comercio en la zona y por esta razón decidimos abrir al público el almacén de calzado María C y activar el comercio en la zona dándole facilidad a la comunidad.

- Definir las variables del estudio:
 - Nuestro público objetivo son mujeres a partir de los 8 años en adelante.
 - Precios asequibles para la comunidad.
 - Variedad de estilos.
 - Trabajar con una fábrica mediana de materia prima y mano de obra colombiana.

- Seleccionar las fuentes de información que vamos a utilizar para recoger información sobre esas variables:
 - Página de internet D´Clauss Boots
 - Google Maps
 - Percepción propia del entorno
 - Estadísticas DANE

Temporalidad de la entrega del estudio:

Nombre de la tarea	P3			P4			P1			P2		
	jul	ago	sep	oct	nov	dic	ene	feb	mar	abr	may	jun
1 ESTUDIO DE PREFACTIBILIDAD PARA LA APERTURA DE UN ALMACÉN DE CALZADO PARA DAMAS, EN EL BARRIO LA ROCA DE LA LOCALIDAD 4 DE SAN CRISTÓBAL, EN LA CIUDAD DE BOGOTÁ D.C.												
2 Levantamiento de información	Levantamiento de información											
3 Análisis demográfico			■	■	■							
4 Estudio de mercado			■	■	■							
5 Estudio administrativo y marco legal			■	■	■							
6 Estudio Económico y financiero	Estudio Económico y financiero											
7 Proyecciones				■	■	■						
8 Balance y PYG				■	■	■						
9 Flujo de caja e indicadores financieros				■	■	■						
10 Análisis de escenarios				■	■	■						
11 Estudio técnico	Estudio técnico											
12 Maquinaria y equipo							■	■	■			
13 Recurso humano							■	■	■			
14 Organigrama y valores empresariales							■	■	■			
15 Misión y Visión							■	■	■			
16 Principios y valores							■	■	■			
17 Estructuración y generación de documento final									■	■	■	
18 Apertura del almacén María C											■	■

ESTUDIO DE MERCADO

Se realizará una breve investigación en el sector sobre población y gustos de la localidad 4 San Cristóbal sur barrio la roca, esta información se basará en diferentes fuentes para obtener varios puntos de vista sobre el mercado actual, así tomar las decisiones más adecuadas minimizando el riesgo al momento de definir ubicación y costos del almacén de calzado María C.

Estudio de la Población

Según estadísticas de la secretaría de cultura, recreación y deporte, dirección de planeación y proyectos estratégicos y subdirección de análisis sectorial, el barrio San

Cristóbal Sur en el año 2016 representa el 5% del total de la población de Bogotá, según la fuente citada cuenta con 396.383 habitantes de los cuales 203.869 son mujeres (posibles clientes) y 192.514 hombre siendo algunos de ellos clientes, comprando nuestro calzado para obsequios de sus esposas, madres, hijas y demás.

Localidad	Hombres	Mujeres	Total población	% Mujeres	Población Localidad / Población Bogotá %
San Cristóbal	192.514	203.869	396.383	51%	5,0%
Total Bogotá	3.861.624	4.118.377	7.980.001	52%	

Fuente: Proyecciones DANE, 1985-2020

También observamos que en San Cristóbal su población es vulnerable por ser de estratos 2 esta debilidad del barrio genera una oportunidad para el almacén de calzado María C ya que está dirigido a este tipo de población y buscar ofrecer calzado de calidad, 100% nacional y de muy bajo costo.

Dentro de la prefactibilidad realizada para la apertura del Almacén María C, se han contemplado aspectos importantes tales como:

- Lugar de apertura del almacén: Este será casa del sector adecuada con el Almacén, en el cual se realice el montaje de estantería, bodega, diseño de publicidad, ya que iniciaría como una pequeña empresa familiar.
- Calzado, el cual será proporcionado por la fábrica D´Clauss, teniendo en cuenta el siguiente inventario:

ID	REFERENCIA
	1 Bolichero Negro
	2 Bota Lauris Negro
	3 Bota Miel Homero
	4 Bota Negro Homero
	5 Tennis Azul
	6 Tennis Plateado
	7 Tennis Moño Azul
	8 Tennis Moño Vinotinto
	9 Bota Chocoaventura Negro
	10 Bota Chocoaventura Café
	11 Botín Tacón Ancho Negro
	12 Botín Tacón Ancho Café
	13 Botín Tacón Ancho Negro Charol
	14 Tacón Changaleta Negro
	15 Tacón Changaleta Café
	16 B13 Negro
	17 B13 Vinotinto
	18 B13 Miel
	19 B13 Verde
	20 B13 Café
	21 Helen Negra
	22 Cristin Caña Alta sin Moño Negro
	23 Cristin Caña Alta Moño Café Tacón Ancho
	24 Helen Café
	25 Andy Bota Equitación Charon Negro
	26 Andy Bota Equitación Rombo Negro
	27 Andy Bota Equitación Rombo Miel
	28 Andy Bota Equitación Rombo Azul
	29 Tennis Blanco Lacoste
	30 Bota Importada Café
	31 Bota Importada Negro
	32 Bota Importada Vinotinto

- Se contará con un vendedor, en horario de 2 de la tarde a 8 de la noche de lunes a sábado, teniendo en cuenta que del análisis de la población este horario es el cual las personas llegan de sus lugares de trabajo y tiene mayor afluencia el sector.

FACTORES QUE INFLUYEN EN LA DEMANDA

El resultado que esperamos lograr con el logro de este proyecto es incentivar el crecimiento de la comunidad, bienestar social, propender por el apoyo a las pequeñas empresas, familiares.

Aportar igualmente, en el desarrollo de la Fábrica de Calzado que proveerá al Almacén María C. creando alianza entre los dos, buscando una mejora económica y del sector, propendiendo por trabajar en conjunto y dar a conocer mucho más la calidad, estilos, diseños del calzado colombiano que realiza la Fábrica D'Clauss Boots.

NECESIDADES, EXPECTATIVAS Y RIESGOS DE LOS CLIENTES

El entorno en el cual estará ubicado el Almacén María C, Barrio La Roca, cuenta con una gran expectativa en la apertura del almacén, puesto que manifiestan su necesidad de contar con una almacén de comercio que les pueda permitir un acceso a productos de calidad, enfocados en el mercado femenino de la comunidad, así mismo, el lograr encontrar calzado de excelente calidad, duración, agradables en diseños y a un precio asequible, con facilidades de pago, ya que se contempla el manejo de sistema de abono.

Igualmente, se cuenta con una ventaja que la fábrica D'Clauss cuenta con página Web con la cual también se puede dar a conocer los diseños disponibles y nuevas colecciones.

Uno de los principales riesgos que se atraviesan con el calzado, es la competitividad de productos de menor costo y de nacionalidad China, lo cual genera que el mercado de la marroquinería y el calzado tenga una amenaza latente y que no permita la sana competitividad, por esta razón es que igualmente se busca dar a conocer y fortalecer la fábrica de calzado con el almacén.

ESTUDIO ADMINISTRATIVO Y MARCO LEGAL

Con el estudio administrativo y legal se desea dar a conocer la conformación del Almacén María C, así como los aspectos que lo rigen en su entorno legal.

Marco Legal:

El marco legal proporciona las bases sobre las cuales las instituciones construyen y determinan el alcance y naturaleza de la participación política. Su fundamento está en la constitución como suprema legislación, que se complementa con la legislación promulgada por el Congreso y la Presidencia de la República, donde se incluyen leyes, decretos, códigos, y regulaciones, dados a conocer por distintas instancias gubernamentales, que guardan estrechos vínculos con la materia en cuestión, facultando a la autoridad correspondiente para que lleve a cabo las labores de administración de conformidad a la estructura detallada dentro de sus mismas competencias.

En la política pública colombiana para la creación de empresas se cuenta con un marco normativo que tienen una gran trayectoria cronológica, teniendo como eje central La Constitución Política (1991), en su Título XII “Del Régimen Económico y de la Hacienda Pública”. (Art. 333), se establece la libertad económica y se considera la empresa como la base para el desarrollo.

La Constitución Política de Colombia plantea como derechos fundamentales el empleo y la educación, los cuales son garantía para generar condiciones de vida dignas y facilitar el desarrollo económico y social del país. El emprendimiento empresarial es una de las características fundamentales del desarrollo económico y social de los países con economías de mercado, como la nuestra, donde la empresa se presenta como el núcleo esencial de generación de la riqueza que conlleve al bienestar general. En éste sentido el Estado tiene un

papel múltiple en el fomento del emprendimiento, el cual se resume en los siguientes tres roles principales: Como promotor de la alianza público – privada – académica; como facilitador de las condiciones para el emprendimiento y como desarrollador de la dimensión local, regional, nacional e internacional del emprendimiento y ha sido EL MINISTERIO DE COMERCIO, INDUSTRIA Y TURISMO.

Por otro lado, se debe tener en cuenta los requisitos de la Cámara y Comercio de Bogotá (CCB) para la creación de Empresa Persona natural comerciante es aquella que ejerce esta actividad de manera habitual y profesional a título personal. Asume a título personal todos los derechos y obligaciones de la actividad comercial que ejerce.

La matrícula como persona natural y establecimiento de comercio en una sede de la CCB

Documentos necesarios para registrarse como persona natural ante la CCB:

- Original del documento de identidad.
- Formulario del Registro Único Tributario (RUT).
- Formularios disponibles en las sedes de la CCB.
- Formulario Registro Único Empresarial y Social (RUES) 2017
- Carátula única empresarial y anexos, según corresponda (Persona Natural)
- Formulario adicional de registro con otras entidades

Según la Secretaría de Gobierno, las personas que estén interesadas en instalar sus negocios deben cumplir con siete pasos

1. Vaya al Departamento Administrativo de Planeación Distrital (carrera 30 No. 24-90) y verifique, en los planos que encuentra en el cuarto piso, si la dirección en donde pretende instalar su establecimiento comercial se permite.
2. Inscríbase en la Cámara de Comercio para obtener el Registro Mercantil. Para ello, debe comprobar si el nombre de su establecimiento no aparece registrado por otra persona. Para realizar la verificación debe llenar un formato, que lo encuentra en las oficinas de la Cámara de Comercio, y pagar 1.160 pesos. Después de obtener respuesta por parte de la agremiación, deberá llenar un formulario. Este tiene un precio de 1.300 pesos.
3. Inscríbase ante la Dirección Distrital de Impuestos. Esta diligencia la debe realizar en la carrera 30 No. 24-90, primer piso. Para obtener el formulario de inscripción debe presentar su cédula de ciudadanía. Posteriormente diligenciarlo y radicarlo en las ventanillas de atención al público.
4. Certificado de Seguridad. Lo expide el Cuerpo de Bomberos de Bogotá en la sede Norte, carrera 10a. No. 61-77. Para solicitarlo se necesita la inscripción ante la Dirección Distrital de Impuestos (DDI) y pagar 9.475 pesos por ser un negocio nuevo. Posteriormente los bomberos practicarán la visita a su establecimiento.
5. Vaya al Silo de su localidad y solicite la licencia de sanidad, Para ello, necesita llevar una carta especificando las características de su negocio. Allí, le hace la liquidación y le dicen cuánto y dónde debe pagar.
6. Si en su establecimiento van a ejecutar música (grupos en vivo o reproducciones fonográficas) vaya a la Sociedad de Autores y Compositores (Sayco) a pagar los derechos de autor, Allí, le hacen la liquidación dependiendo del tipo de establecimiento comercial.

7. Por intermedio de una carta, comuníquelo al director del Departamento Administrativo de Planeación Distrital (DAPD), Alberto Villate París, que en la dirección....abrió un local comercial que se dedicará a la actividad de.... y tendrá el siguiente horario.

ESTUDIO ECONÓMICO Y FINANCIERO

Estudio de Proyecciones:

El estudio de proyección es un instrumento cuantitativo que nos permite determinar a través de los indicadores financieros la estabilidad, rentabilidad, capacidad de endeudamiento, entre otros. Por ello, después de hacer un estudio de proyecciones referente a la viabilidad de apertura del almacén de calzado María C, podemos decir que el valor presente neto arrojó un resultado positivo. Lo anterior muestra que el proyecto será rentable (es factible desde el punto de vista financiero) y por tal razón la decisión que deberíamos tomar según este resultado es la de ejecutar dicha iniciativa. Puesto que un VPN positivo, como en este caso, quiere decir que nuestro proyecto es capaz de generar suficiente activo para que recuperemos lo que invertimos en él y además nos quede una ganancia.

La relación beneficio / costo siendo el indicador que mide el grado de desarrollo y bienestar que un proyecto puede generar a una comunidad. Para lo cual en este escenario tenemos un resultado mayor que 1, significa que los ingresos netos son superiores a los egresos netos. En otras palabras, los beneficios (ingresos) son mayores a los sacrificios (egresos) y, en consecuencia, el proyecto generará riqueza o ganancia a sus socios, lo cual puede generar un beneficio social.

La recuperación de la inversión y obtención de ganancia se realizará en el año 4.

Las 4 P:



Proyección Balance:

Balance General	0	1	2	3	4	5
Activo	30.000.000	41.532.047	50.348.732	58.546.543	66.498.140	76.443.864
Disponible	-	7.490.380	17.682.065	28.046.543	38.248.140	49.493.864
CXC	-	6.041.667	6.666.667	6.500.000	6.250.000	6.950.000
PPE	30.000.000	28.000.000	26.000.000	24.000.000	22.000.000	20.000.000
PPE	30.000.000	30.000.000	30.000.000	30.000.000	30.000.000	30.000.000
Depreciación Acumulada	-	2.000.000	4.000.000	6.000.000	8.000.000	10.000.000
Pasivo	16.425.000	17.712.998	14.784.238	11.369.946	8.022.358	5.004.000
CXP	-	4.350.000	4.800.000	4.680.000	4.500.000	5.004.000
Obligaciones Bancarias	16.425.000	13.362.998	9.984.238	6.689.946	3.522.358	(0)
Patrimonio	13.575.000,00	23.819.048,75	35.564.493,91	47.176.597,19	58.475.782,13	71.439.864,05
Capital Social	15.000.000	15.000.000	15.000.000	15.000.000	15.000.000	15.000.000
Utilidad Periodo	(1.425.000)	10.244.049	11.745.445	11.612.103	11.299.185	12.964.082
Utilidad Acumuladas	-	(1.425.000)	8.819.049	20.564.494	32.176.597	43.475.782
Capital de Trabajo						
Activo Corriente	-	6.041.667	6.666.667	6.500.000	6.250.000	6.950.000
Cuentas por Cobrar	-	6.041.667	6.666.667	6.500.000	6.250.000	6.950.000
Pasivo Corriente	-	4.350.000	4.800.000	4.680.000	4.500.000	5.004.000
Cuentas por Pagar	-	4.350.000	4.800.000	4.680.000	4.500.000	5.004.000
Capital de Trabajo		1.691.667	1.866.667	1.820.000	1.750.000	1.946.000
Inversión en KW		1.691.667	175.000	(46.667)	(70.000)	196.000

Proyección PYG:

Estado de resultados	1	2	3	4	5
Ingresos	\$ 72.500.000	\$ 80.000.000	\$ 78.000.000	\$ 75.000.000	\$ 83.400.000
Costo	\$ 52.200.000	\$ 57.600.000	\$ 56.160.000	\$ 54.000.000	\$ 60.048.000
Utilidad Bruta	\$ 20.300.000	\$ 22.400.000	\$ 21.840.000	\$ 21.000.000	\$ 23.352.000
% Margen Bruto	28%	28%	28%	28%	28%
Gasto	\$ 1.450.000	\$ 1.600.000	\$ 1.560.000	\$ 1.500.000	\$ 1.668.000
Depreciaciones	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000
Utilidad Operativa	\$ 16.850.000	\$ 18.800.000	\$ 18.280.000	\$ 17.500.000	\$ 19.684.000
% Margen Operativo	23%	24%	23%	23%	24%
Otros Ingresos					
Otros Egresos	\$ 1.425.000	\$ 1.560.375	\$ 1.269.485	\$ 948.503	\$ 635.545
UAI	-\$ 1.425.000	\$ 15.289.625	\$ 17.530.515	\$ 17.331.497	\$ 16.864.455
Impuestos	\$ -	\$ 5.045.576	\$ 5.785.070	\$ 5.719.394	\$ 5.565.270
Utilidad Neta	-\$ 1.425.000	\$ 10.244.049	\$ 11.745.445	\$ 11.612.103	\$ 12.964.082

Proyección Flujo de Caja.

Flujo de Caja	0	1	2	3	4	5
EBITDA	-	18.850.000,00	20.800.000,00	20.280.000,00	19.500.000,00	21.684.000,00
Impuestos	-	5.045.576,3	5.785.070,0	5.719.394,2	5.565.270,2	6.385.294,1
Fc Operativo	-	13.804.423,75	15.014.929,99	14.560.605,85	13.934.729,81	15.298.705,92
CAPEX	30.000.000					
Inversión en K W	-	1.691.667	175.000	(46.667)	(70.000)	196.000
Flujo de Caja Libre	(30.000.000)	12.112.757	14.839.930	14.607.273	14.004.730	15.102.706
Intereses Financieros	-	1.560.375	1.269.485	948.503	635.545	334.624
Cambio en Obligaciones F	15.000.000	(3.062.002)	(3.378.761)	(3.294.292)	(3.167.588)	(3.522.358)
Desembolsos Cultivo	15.000.000					
Pago Deuda Cultivo	-	(3.062.002)	(3.378.761)	(3.294.292)	(3.167.588)	(3.522.358)
Otros Ingresos	-	-	-	-	-	-
Otros Egresos						
Flujo de Caja del Periodo	(15.000.000)	7.490.380	10.191.685	10.364.478	10.201.597	11.245.724
Aportes de Capital	15.000.000					
Flujo de Caja Neto	-	7.490.380	10.191.685	10.364.478	10.201.597	11.245.724
Caja Inicial	-	7.490.380	17.682.065	28.046.543	38.248.140	49.493.864
Caja Final	-	7.490.380	17.682.065	28.046.543	38.248.140	49.493.864

Como los saldos del flujo neto son positivos esto significa que los ingresos del período fueron mayores a los egresos o gastos; por tanto, se considera que es un negocio sostenible en el tiempo.

Indicadores Financieros:

TIO	16%						
TIR Proyecto	36%						
VPN	15.754.061	(30.000.000)	\$10.442.032	\$11.028.485	\$9.358.261	\$7.734.688	\$7.190.595
B/C	1,53		(19.557.968)	11.028.485	20.386.747	17.092.949	14.925.282

El proyecto es viable puesto que la tasa interna de retorno es 36% superando a la tasa de oportunidad que es del 16%

El VPN es positivo significa que el proyecto genera rentabilidades mayores a las mínimas deseadas.

La relación Beneficio/costo también nos muestra la viabilidad de llevar a cabo el proyecto dado que, su resultado es 1,53 esto significa que los ingresos son mayores que egresos.

Análisis de escenarios:

Inversion	\$ 30.000.000
Estructura de capital	
Deuda	50%
Equity	50%

Escenario 1:

Variables Operativas	1	2	3	4	5
Precio de venta	\$ 100.000	\$ 100.000	\$ 100.000	\$ 100.000	\$ 100.000
Unidades/Venta	725	800	780	750	834
% Costo de Produccion	72%	72%	72%	72%	72%
Costo de Produccion	\$ 72.000	\$ 72.000	\$ 72.000	\$ 72.000	\$ 72.000
% Gastos Administrativos	2%	2%	2%	2%	2%
Gasto Administrativo	\$ 2.000	\$ 2.000	\$ 2.000	\$ 2.000	\$ 2.000

TIO	16%						
TIR Proyecto	36%						
VPN	15.754.061	(30.000.000)	\$10.442.032	\$11.028.485	\$9.358.261	\$7.734.688	\$7.190.595
B/C	1,53		(19.557.968)	11.028.485	20.386.747	17.092.949	14.925.282

Escenario 2:

Variables Operativas	1	2	3	4	5
Precio de venta	\$ 90.000	\$ 90.000	\$ 90.000	\$ 90.000	\$ 90.000
Unidades/Venta	725	800	780	750	834
% Costo de Produccion	80%	80%	80%	80%	80%
Costo de Produccion	\$ 72.000	\$ 72.000	\$ 72.000	\$ 72.000	\$ 72.000
% Gastos Administrativos	2%	2%	2%	2%	2%
Gasto Administrativo	\$ 1.800	\$ 1.800	\$ 1.800	\$ 1.800	\$ 1.800

TIO	16%						
TIR Proyecto	16%						
VPN	(285.340)	(30.000.000)	\$6.859.115	\$7.171.247	\$6.066.468	\$5.001.123	\$4.616.707
B/C	0,99		(23.140.885)	7.171.247	13.237.715	11.067.591	9.617.830
Payback	2						

Análisis:

Escenario 1 el proyecto es viable puesto que la tasa interna de retorno es 36% superando a la tasa de oportunidad que es del 16% y el VPN es positivo esto significa que el proyecto genera rentabilidades mayores a las mínimas deseadas.

Escenario 2 aunque la tasa de retorno es del 16% igual a la tasa de oportunidad el VPN es negativo lo cual no genera la rentabilidad esperada, puesto que no es posible bajar los costos.

ESTUDIO TÉCNICO:

Maquinaria y Equipo: Tabla 1 plantea la maquinaria y equipo necesario para dar apertura al almacén de calzado María C.

	CANT.	V/U	V/ TOTAL
Computador manejo de inventarios	1	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000
Caja registradora	1	\$ 315.000	\$ 315.000
Extintor 5 lb	2	\$ 80.000	\$ 160.000
espejos grandes	5	\$ 100.000	\$ 500.000
Sillas puff	10	\$ 30.000	\$ 300.000
Exhibidor acrílico de calzado	300	\$ 1.500	\$ 450.000
TOTAL			\$ 3.725.000

Recurso Humano: Para determinar el personal necesario en el almacén se basa en experiencias de un familiar que ya tiene un almacén similar, así mismo los salarios se estipulan de acuerdo con el salario mínimo legal vigente 2018 con su respectiva prestación social.

Cargo	Experiencia	Perfil	Sueldo sin prestaciones
Coordinador punto de venta	1 año	Tecnólogo graduado.	\$ 1.500.000
Vendedor de punto	1 año	Bachiller con manejo al cliente, buena presentación.	\$ 781.242
Vendedor de punto	1 año	Bachiller con manejo al cliente, buena presentación.	\$ 781.242
Total			\$ 3.062.484

Se pone en conocimiento la descripción del proceso de elaboración del calzado, realizado por la empresa proveedora del calzado para el Almacén María C, fábrica D´Claus Boots, es una empresa que comercializa calzado para dama y niña por mayor y detal.

El proceso de producción de calzado, no ha presentado mucho cambio a lo que se ha realizado en lo largo de los años, la fábrica D´Claus Boots cuenta con una fábrica de producción de calzado en el barrio San José Carrera 13 No. 22Sur - 57 Bogotá, la cual cuenta con alrededor de 20 empleados encargados de procesos de:

1. Separación de materiales, cueros, sintéticos, pegantes, accesorios, de los modelos de calzado.
2. Hormas para cada diseño a elaborar.
3. Corte de piezas de calzado.
4. Armado y pegado del calzado.
5. Acabado de la pieza de calzado.
6. Pigmentado y brillo.

7. Revisión de producto finalizado, proceso de calidad y ajustes.

8. Empaque y distribución.

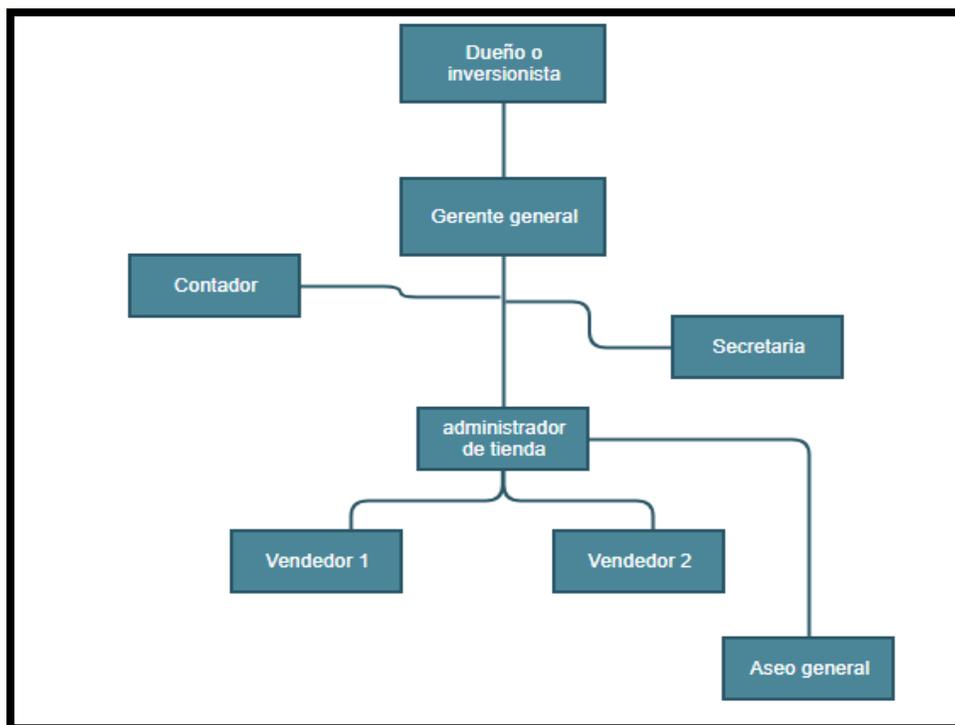
Los diseños realizados para los modelos de calzado que realiza la fábrica son generados por su dueña e hijas, quienes están constantemente generando nuevos modelos para producción y distribución.

Algunos de sus nuevos diseños y la actualización de información a sus clientes se pueden encontrar en la página web <https://www.facebook.com/DClausboots/>.

Lo anterior, debido a que la fábrica está incursionando en las ventas online, envió de calzado a domicilio, esto igualmente, se espera lograr con el Almacén María C, poder consolidar sus clientes en el almacén y a domicilio.

La oportunidad de trabajar de la mano de la fábrica productora de calzado nos permite para el Almacén María C, tener acceso a los últimos modelos que produce la fábrica y ponerla a disposición de nuestras damas.

ORGANIGRAMA



VISIÓN

Ser el almacén de calzado para dama y niña líder en el mercado, ofreciendo productos de excelente calidad, estando siempre a la moda y orientados todos los estilos y edades.

MISIÓN

Comercializar calzado para damas y niñas, utilizando materiales como el cuero 100% natural u otros materiales de excelente calidad, inspirados en las últimas tendencias mundiales de moda.

PRINCIPIOS Y VALORES ORGANIZACIONALES

- **Honestidad:** es armonizar las palabras con los hechos, es tener identidad y coherencia para estar orgulloso de sí mismo. La honestidad es una forma de vivir congruente

entre lo que se piensa y lo que se hace, conducta que se observa hacia los demás y se exige a cada quien lo que es debido.

- **Responsabilidad:** es la conciencia acerca de las consecuencias que tiene todo lo que hacemos o dejamos de hacer sobre nosotros mismos o sobre los demás.
- **Respeto:** es la base fundamental para una convivencia sana y pacífica entre los miembros de una sociedad.
- **Compromiso:** es una capacidad que tienen todas las personas para tener conocimiento de la importancia que tiene el cumplir con el crecimiento de su trabajo dentro del periodo que se le ha concertado.

RECOMENDACIONES

En el desarrollo de nuestro proyecto de tesis, hemos podido indagar, explorar, realizar acercamientos con la familia, con los dueños de la fábrica para lo cual se ha contado con la oportunidad de crear alianza para lograr la apertura del Almacén María C.

Este proyecto y el cumplimiento del mismo, permitirá realizar estrategias de mercado, logrando captar clientes, mejorando la calidad de vida de la población del Barrio La Roca y sus barrios aledaños.

Aunque los estados financieros dieron al final resultados positivos, se recomienda incrementar el aporte de los socios para así disminuir el apalancamiento e incrementar la utilidad.

CONCLUSIONES

- A través del estudio poblacional se puede evidenciar que la localidad San Cristobal Sur cuenta con un gran potencial de posibles compradoras, nuestro almacén está dirigido a la población femenina y esta comprende el 51.43% de la población de la localidad además es una novedad en el Barrio la Roca, más aún el estilo del calzado manejado.
- Después de realizar el estudio Económico y financiero y entrar a evaluar dos posibles escenarios logramos observar que estos nos han arrojado unas tasas internas de retorno favorables, una mucho más eficiente que la otra ya que son del 36% y 16%, en los dos escenarios se tomaron valores de referencia muy focalizados a la realidad y podemos asegurar que económicamente el negocio es muy factible.
- Se logra concluir que el mercado del calzado en Colombia, se ha visto afectado por la competencia desleal de mercancía China a precios bajos, contrabando, por lo cual se propende apoyar la producción nacional y por esto el trabajo en conjunto con la Fábrica D'Clauss Boots, una alianza que permitirá que al finalizar nuestra especialización en Gerencia de Proyectos, se proyecte hacer realidad la apertura al Almacén de calzado María C a mediados del primer semestre de 2018 por parte de la Familia Quintin Cepeda, en cabeza de la señora María del Carmen.
- El calzado teniendo en cuenta la información y seguimiento con la fábrica de Calzado llena las expectativas de los clientes, el producto es acogido con gran éxito por los clientes de la fábrica por su calidad y diseños.
- De acuerdo con el análisis de prefactibilidad realizado y el escenario propuesto se refleja que es viable la apertura del almacén de calzado María C.

ANEXO 1

DATOS RELEVANTES INDUSTRIA CALZADO

En estudio realizado por la Universidad de la Salle de Bogotá de enero a junio de 2014, se generó el documento “El sector del calzado en el barrio El Restrepo, Bogotá. Un análisis de caso a la luz de los sistemas productivos locales”, en el cual nos da información relevante de la confirmación de los almacenes y fábricas de calzado del barrio Restrepo, su tradición, el posicionamiento e impacto de la industria internacional China e italiana. Igualmente, la posición del Gobierno con respecto a la regulación de la industria de calzado en la localidad de Antonio Nariño. Es un estudio muy aterrizado de la situación que se presenta con este sector económico, las pequeñas empresas, lo cual nos aporta a conocer mucho más del comportamiento de este sector, como podrían mejorar su productividad, haciendo un análisis DOFA y teniendo en cuenta los factores que mejoren su desempeño como la industrialización.

Así mismo, realizando una validación de información relacionada, se encuentra, que La Industria del cuero y el calzado, considerado integralmente como cadena de valor, contribuye con el 2.1% del PIB industrial del país, de ahí la relevancia de la feria que congrega a lo más destacado en producción y fabricación de calzado, cuero y marroquinería.

“La industria nacional se distribuye en ocho regiones: Bogotá, Santander, Valle del Cauca, Antioquia, Norte de Santander, Atlántico, Eje Cafetero y Nariño. Desde el punto de vista del consumidor, el mercado se concentra en las 5 ciudades más importantes del país, sin que ello

signifique que las demás ciudades capitales y ciudades intermedias no hayan adquirido una gran dinámica y crecimiento”, aseguró Flórez

El sector en cifras:

- El sector del cuero, marroquinería y calzado y sus partes genera más de 100.000 empleos directos y 50.000 indirectos anualmente.
- Entre enero y septiembre de 2015, el sector registró exportaciones por 221.2 millones de dólares.
- Respecto a las exportaciones de calzado terminado, éstas alcanzaron USD 18.6 millones para un volumen de 1.3 millones de pares, con un crecimiento de 12.5% frente al mismo periodo de 2014. Los principales destinos de las ventas externas de calzado en pares son Ecuador, Chile y Estados Unidos.
- Las partes de calzado tuvieron ventas al exterior por USD 9.8 millones presentando un crecimiento de 1.3% respecto a 2014.
- Las exportaciones de Marroquinería en el periodo enero a septiembre de 2015 registran un monto de USD 54.1 millones. Los principales países de exportación de marroquinería fueron Estados Unidos, México, Perú y Ecuador. Por otro lado, se presentaron incrementos importantes de ventas al exterior en mercados como Venezuela, Corea del Sur, Panamá y Japón.
- En cuanto al cuero, las exportaciones de cuero ascienden a 138.6 millones de dólares. El principal país destino de las exportaciones de cuero es Italia con una participación del 27%, seguido de China 18% y México 9%.

Gracias a estos estudios en Bogotá se inaugura el primer centro comercial que solo vende 100% y estos son 100% colombianos, La iniciativa surgió de las directivas del centro comercial SABANA PLAZA para que los fabricantes del sector de El Restrepo, Isla del Sol, Cúcuta y Bucaramanga se unieran y centralizará la comercialización de sus productos en un solo lugar.

El Primer Centro de Comercio Mayorista de Calzado ha sido diseñado para que los comerciantes de toda Colombia puedan encontrar el más grande surtido de referencias de calzado casual, deportivo, plataformas, tacones, guayos, colegiales, ortopédicos, mocasines, botas, alpargatas, hawaianas, huaraches, sandalias, zapatillas running, zapatillas urbanas, calzado infantil y zapatillas indoor, entre otros.

Recuperado de <https://revistas.lasalle.edu.co/index.php/ed/article/view/2349/2402>

Nota de prensa (20/12/2015). Revista Colombia ocupa el cuarto lugar en industria del cuero y calzado en Latinoamérica. Recuperado de: <http://mprende.co/mercado/colombia-ocupa-el-cuarto-lugar-en-industria-del-cuero-y-calzado-en-latinoam%C3%A9rica>

•Nota de prensa (10/04/2017). Revista Bogotá abre el primer Centro de Comercio de zapatos 100% colombianos. Recuperado de: <http://mprende.co/eventos/bogot%C3%A1-abre-el-primer-centro-de-comercio-de-zapatos-100-colombianos>

Forero David (Enero – Junio de 2014) Equidad Desarrollo. N.º 21. El sector del calzado en el barrio El Restrepo, Bogotá.



ANEXO 2





REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Página D´Clauss Boots. Recuperado de <https://www.facebook.com/DClausboots/>.
- Recuperado de <http://www.alcaldiabogota.gov.co/sisjur/normas/Norma1.jsp?i=56865>
- Recuperado de <https://revistas.lasalle.edu.co/index.php/ed/article/view/2349/2402>
- Nota de prensa (20/12/2015). Revista Colombia ocupa el cuarto lugar en industria del cuero y calzado en Latinoamérica. Recuperado de: <http://mprende.co/mercado/colombia-ocupa-el-cuarto-lugar-en-industria-del-cuero-y-calzado-en-latinoam%C3%A9rica>.
- Nota de prensa (10/04/2017). Revista Bogotá abre el primer Centro de Comercio de zapatos 100% colombianos. Recuperado de: <http://mprende.co/eventos/bogot%C3%A1-abre-el-primer-centro-de-comercio-de-zapatos-100-colombianos>
- Forero David (Enero – Junio de 2014) Equidad Desarrollo. N.º 21. El sector del calzado en el barrio El Restrepo, Bogotá.
- Hartline, M. (2012) Estrategia de Marketing. Capítulo 1: Marketing en la economía actual. México D.F: Cengage Learning Editores S.A
- <http://mprende.co/emprendimiento/marco-legal-para-la-pol%C3%A9tica-nacional-de-emprendimiento>
- Cámara y comercio de Bogotá.



- Tomado de: <http://mprende.co/emprendimiento/marco-legal-para-la-pol%C3%ADtica-nacional-de-emprendimiento>
- Tomado de: <http://www.eltiempo.com/archivo/documento/MAM-364884>