

PROYECTO OPCION DE GRADO III

EMPRESA L.D.J SHOES S.AS.

LEON MOJICA NELFY JOHANNA

TORRES PEDROZA DIANA CONSTANZA

CORPORACIÓN UNIFICADA DE EDUCACIÓN SUPERIOR CUN

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS

PROGRAMA DE NEGOCIOS INTERNACIONALES

BOGOTÁ D.C

MAYO 22 DE 2017

PROYECTO OPCION DE GRADO III

EMPRESA L.D.J SHOES S.AS.

LEON MOJICA NELFY JOHANNA

TORRES PEDROZA DIANA CONSTANZA

TRABAJO PRESENTADO A:

ANDRES FERNANDO RUGE

CORPORACIÓN UNIFICADA DE EDUCACIÓN SUPERIOR CUN

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS

PROGRAMA DE NEGOCIOS INTERNACIONALES

BOGOTÁ D.C

MAYO 22 DE 2017

## **DEDICATORIA**

### **A Dios.**

Por habernos permitido llegar hasta este punto, en la formación académica universitaria, brindándonos salud y fuerza para continuar y para lograr cumplir este objetivo, además de su infinita bondad y amor.

### **Familia**

A nuestros padres y hermanos, por ser los pilares fundamentales en nuestras vidas, especialmente a los señores José Armando León y José Wilson Torres, quienes con su ejemplo de trabajo y perseverancia, fueron la principal inspiración para iniciar este proyecto.

### **Universidad**

A la corporación unificada de educación superior CUN, que nos adoptó durante todo este tiempo como un segundo hogar, a los docentes que nos impartieron en las clases mucha sabiduría y conocimientos para soñar con este proyecto.

## AGRADECIMIENTOS

A través de estas líneas queremos expresar nuestro más sincero agradecimiento a todas aquellas personas que con su ayuda han colaborado en la realización del presente trabajo, nuestros más sinceros agradecimientos a la **Corporación Unificada Nacional de Educación Superior CUN** porque en su plan de estudios y su ideología “**Piensa Grande**” propone la asignatura Opción de Grado, la cual permite la generación de Ideas y proyectos para el crecimiento de sus estudiantes.

A los docentes que durante estos casi cinco años en las enseñanzas que preparaban para las asignaturas de opción de grado para cada nivel, al señor GENARO RODRIGUEZ SANTANA docente de opción de grado I que nos brindó las pautas bases, para iniciar con este proyecto y la conformación de la empresa, al señor CARLOS ARTURO CACERES CASTAÑEDA, docente de opción de grado II, quien basado en nuestra idea , nos direccionó dar una nueva imagen y un plan de marketing que favorecía la marca ya creada, y por ultimo al docente ANDRÉS FERNANDO RUGE quien ha perfeccionado este trabajo y nos ayudó a dar uso a herramientas financieras para su materializar, los objetivos de la empresa.

Siendo todos un apoyo que aportaron sus valiosos conocimientos durante toda la formación académica.

## **INTRODUCCIÓN.**

En el siguiente trabajo compartiremos con ustedes, nuestro proyecto de opción de grado universitario, el cual fue trabajado durante todo el tiempo de formación académica, hablaremos desde cómo nació la idea de negocio, porque se escogió, y el desarrollo de procesos realizados para materializar la idea de negocio hasta la conformación de una empresa.

Por lo cual es necesario hablar de los factores que componen el entorno jurídico en Colombia y los requisitos establecidos para la conformación de una empresa nueva, aunque vale la pena resaltar que en el país, se han dado pasos agigantados para lograr un nivel de competencia mayor e incentiven a los emprendedores a crear una empresa.

Por lo cual ya establecida nuestra única misión es consolidarnos como una empresa líder en la producción y comercialización de calzado para mujer en Colombia, mediante procesos efectivos, realizados por personas con alto sentido de compromiso, honestidad, respeto y servicio, orientados a satisfacer las necesidades y expectativas de nuestros clientes, especialmente de las mujeres.

## TABLA DE CONTENIDO

### CAPITULO I

#### 1.1 Ideas de Negocio

1.1	Empresa Pulpifrutis Ltda.....	1. Pág.
1.2	Pro.....	1. Pág.
1.3	Contra.....	1. Pág.
<b>1.2</b>	<b>Empresa Nacional de Endulzante L.D.J.....</b>	<b>2. Pág.</b>
1.2.1	Pro.....	2. Pág.
1.4	Contra.....	2. Pág.
<b>1.3</b>	<b>Empresa Bienestar JYJ</b>	
1.3.1	Pro.....	2. Pág.
1.3.2	Contra.....	2. Pág.
<b>1.4</b>	<b>Empresa Intermediario de seguros C.D.S Ltda.....</b>	<b>2. Pág.</b>
1.4.1	Pro.....	3. Pág.
1.4.2	Contra.....	3. Pág.
<b>1.5</b>	<b>L.D.J Shoes S.A.S.....</b>	<b>3. Pág.</b>
1.5.1	Pro.....	4. Pág.
1.5.2	Contra.....	4. Pág.
<b>1.6</b>	<b>Distribuidora Nacional J&amp;D.....</b>	<b>4. Pág.</b>
1.6.1	Pro.....	4. Pág.
1.6.2	Contra.....	4. Pág.
<b>1.7</b>	<b>Empresa de Lenceria Nanashop.....</b>	<b>5. Pág.</b>
1.7.1	Pro.....	5. Pág.
1.7.2	Contra.....	5. Pág.
<b>1.8</b>	<b>Distribuidora Cosmetica</b>	
1.8.1	Pro.....	6. Pág.
1.8.2	Contra.....	6. Pág.
<b>1.9</b>	<b>Supervariedades.....</b>	<b>6. Pág.</b>
1.9.1	Pro.....	6. Pág.
1.9.2	Contra.....	6. Pág.

### CAPITULO II

<b>2.1</b>	<b>Idea Seleccionada.....</b>	<b>6. Pág.</b>
<b>2.2</b>	<b>Pro y Contra.....</b>	<b>7. Pág.</b>

2.3 Justificación.....	7. Pág.
2.4 Recursos de la empresa.....	8. Pág.
2.4.1 Mercado objetivo (Encuesta).....	9. Pág.

### **CAPITULO III**

3.1 Objetivo general meta y estrategias.....	11. Pág.
3.2 Objetivo especifico meta y estrategias.....	13. Pág.

### **CAPITULO IV**

#### **PLANEACION ESTRATEGICA**

4.1 Filosofía .....	14. Pág.
4.2 Políticas.....	14. Pág.
4.3 Mision .....	16. Pág.
4.4 Vision .....	16. Pág.

### **CAPITULO V**

#### **ESTUDIO ADMINISTRATIVO**

5.1 Objetivo del Estudio Administrativo.....	16. Pág.
5.2 Organigrama.....	17. Pág.
5.3 Funciones y perfiles de funcionarios.....	18. Pág.

### **CAPITULO VI**

#### **CLASIFICACIÓN DE LAS EMPRESAS**

6.1 Concepto de empresa.....	27. Pág.
6.2 Por actividad.....	28. Pág.
6.3 Por origen de capital .....	28. Pág.
6.4 Por magnitud .....	29. Pág.
6.5 Regimen Juridico .....	30. Pág.
6.6 Representante legal.....	31. Pág.
6.7 Escritura publico.....	33. Pág.

### **CAPITULO VII**

#### **ENTORNOS EMPRESARIALES**

7.1 Estudio Juridico.....	35. Pág.
7.2 Estudio Económico.....	42. Pág.
7.3 Estudio Politico.....	44. Pág.
7.4 Estudio Social.....	45. Pág.

7.5 Estudio Geografico.....	46. Pág.
-----------------------------	----------

## **CAPITULO VIII**

### **RECURSOS DE LA EMPRESA**

8.1 Maquinaria y equipo.....	48. Pág.
8.2 Muebles y Enseres.....	48. Pág.
8.3 Materias Primas e Insumos.....	48. Pág.
8.4 Tecnologia.....	48. Pág.
8.5 Recursos finacieros.....	50. Pág.
8.6 Recursos materiales.....	51. Pág.
8.7 Recursos humanos	
8.8 Diseño oficina y planta .....	56. Pág.
8.9 Diagrama de flujo y procesos.....	57. Pág.

## **CAPITULO IX**

### **MATRIZ DOFA**

9.1 Dofa.....	60. Pág.
9.2 Análisis DOFA.....	62. Pág.

## **CAPITULO X**

### **CADENA DE VALOR Y MERCADOTECNIA**

10.1 Mezcla de marketink.....	63.Pág.
10.2 Producto.....	64.Pág.
10.3 Precio .....	65.Pág.
10.4 Plaza.....	66.Pág.
10.5 Promoción y publicidad.....	67.Pág.
10.5.1Ferias y exposiciones.....	67.Pág.
10.5.2 Promoción ventas.....	68.Pág.
10.5.3 Ventas Personalizadas.....	68.Pág.
10.6 Distribución.....	69.Pág.
10.6.1 Distribución Selectiva .....	69.Pág.

## **CAPITULO XI**

### **ANALISIS FINANCIERO**

10.1 Flujo de caja. ....	70. Pág.
10.2 TIR.....	70. Pág.
10.2 Estados financieros.....	71. Pág.
10.3 Estado de resultados proyectado.....	72. Pág.



10.4 Resumen herramienta financiera.....	73. Pág.
10.5 Anexos herramienta financiera .....	79 Pág.
Conclusiones.....	83.Pág.
Bibliografía.....	85.Pág



## **CAPITULO I**

### **1.1 IDEAS DE NEGOCIO**

Generamos nueve opciones de proyecto, la cuales explicaremos a continuación.

#### **1.1.1 Empresa Pulpifrutis Ltda.**

Es una empresa dedicada a la elaboración de pulpa de fruta, de mora, maracuyá y mango con las mejores producciones de sabor, concentración y tamaño.

#### **1.1.2 Pro:**

- Vamos a seleccionar su personal de forma asertiva y flexible;
- Realizaremos cotizaciones concretas y efectivas
- Estaremos apreciando el talento de nuestros trabajadores y esto nos apoyara para las oportunidades de crecimiento,
- Llegaremos a las familias de hogar aquellas amas de casa que necesitan hacer su trabajo más ágil y practico sin perder la esencia de nutrientes y calidad.

#### **1.1.3 Contra:**

- Competencia en el mercado actual
- No llevamos mucho tiempo de posicionamiento
- Competir con precios y promociones

#### **1.2 Empresa nacional de Endulzante L.D.J**

Empresa dedicada a comercialización y producción de la panela como endulzante natural en el mercado.

#### **1.2.1 Pro:**

Somos una empresa pequeña posicionada en ciudades

- Programas de incentivos para nuestros clientes, (bonos, descuentos, entre otros)

- No manejamos productos artificiales

### **1.2.2 Contra:**

- Expandirnos hacia otras ciudades
- Llegar a las familias y cabezas de hogar

### **1.3 Empresa bienestar JYJ**

Empresa encargada de brindar capacitaciones de superación personal a clientes y proveedores que cuenten con empleados y deseen un excelente nivel de eficiencia y eficacia en sus trabajos.

#### **1.3.1 Pro:**

- Ofrecemos un servicio para empleados felices
- Complacemos necesidades a cambio de eficiencia y productividad
- Brindar el 100% de servicio
- Poca competencia en el mercado

#### **1.3.2 Contra:**

- No hay suficiente madurez para asumir el tema
- No cumplir con las tareas asignadas por el jefe
- No respetar los espacios

### **1.4 Empresa intermediario de seguros CDS LTD**

Es una Empresa dedicada a la asesoría de seguros y emisión de las pólizas de todos los ramos, (autos, hogar, pyme, etc.) trabajando como intermediario entre la Aseguradora y el Asegurado.

#### **1.4.1 Pro:**

- Adquirir una póliza es un beneficio para el cliente, ya que asegura su patrimonio en caso de un hecho inesperado.
- Contaran con nuestra asesoría sobre la importancia de adquirir un seguro, indicándole los beneficios, coberturas y primas, de acuerdo a su necesidad.
- Cotizamos, emitimos y entregamos oportunamente su póliza.
- Respondemos atentamente sus solicitudes en caso de siniestro.

#### **1.4.2 Contra:**

- No es un producto tangible, por lo tanto es más difícil su comercialización.
- Muchas personas no tienen la cultura de asegurar sus bienes.
- En algunas ocasiones los deducibles para los clientes son muy altos, de acuerdo al riesgo, y por esto prefieren no asegurar sus bienes.

#### **1.5 L.D.J SHOES S.AS.**

- Es una Empresa dedicada a la fabricación y comercialización de zapatos para dama. Con variación en estilos de acuerdo a los gustos y necesidad de cada mujer.

#### **1.5.1 Pro:**

- Es un producto que se puede comercializar a nivel Nacional, donde podemos imponer un producto innovador, original y con precios competitivos en el mercado.
- Podremos dar a conocer nuestros estilos de zapatos para dama, con el fin de que nuestra Empresa sea reconocida y competitiva en el mercado de zapatos para dama.
- Tenemos el personal apropiado y experto en fabricación de zapatos de alta calidad, con estilos innovadores y originales.
- Incorporar permanentemente nuevas tecnologías en los procesos productivos.

- El calzado de mujer es un producto que se vende y tiene buena aceptación en el mercado.

### **1.5.2 Contra:**

- Competitivo en el mercado
- Importaciones de zapatos que provienen de China, ya que tienen precios muy bajos y los clientes normalmente buscan economía.
- La demanda del sector calzado se caracteriza por ser difundida. Muestra una alta sensibilidad al nivel de actividad económica, en particular el nivel de ingreso y su distribución.

### **1.6 Distribuidora nacional J&D**

Comercializamos productos de alta calidad para el hogar, satisfaciendo y expectativas de los clientes. Buscamos ser líderes en el mercado Nacional en la comercialización de productos para el hogar.

Son productos de aseo que son frecuentemente utilizados en los hogares, jabón de ropa, jabón de losa, jabón para el piso, guantes, blanqueadores, entre otros.

#### **1.6.1 Pro:**

- Posibilidad de comercializar productos de alta necesidad en los hogares Colombianos, con excelente calidad y precios competitivos en el mercado.
- Ofrecer a nuestros clientes un portafolio de productos suministrados por proveedores de confianza y competitivos en el mercado.
- Control en una base de datos que garantice la entrega oportuna de los productos.

#### **1.6.2 Contra:**

- Para este tipo de Empresa es importante tener puntos de venta, pero se iniciara trabajando desde la casa, posiblemente será más complicado conseguir clientes.

- Competitivo en el mercado en precios y marcas
- Falta de reconocimiento en el mercado

### **1.7 Empresa de lencería NANASHOP**

Crear una **empresa** dedicada al **diseño**, confección y venta ropa interior femenina, y Pijamas prendas únicas cómodas con estilo original y personalizado, con diversos estilos y diseños de la más alta calidad.

#### **1.7.1 Pro:**

- Es un producto de una necesidad básica para el uso diario de las mujeres.
- Su monto de inversión o capital no es demasiado alto
- Representa un margen de ganancia de más del 50%
- Se trabaja a satélite para el aumento en la producción
- Se trabaja por catalogo

#### **1.7.2 Contra:**

- La Falta de personal idóneo para la confección de este producto.
- No se tiene mucha competencia

### **1.8 Distribuidora cosmética**

Empresa distribuidora que ofrece Una amplia gama de productos al servicio de la imagen personal para el cuidado de la piel, cabello, con especialistas en salud que brinden tratamientos confiables y efectivos.

#### **1.8.1 Pro:**

- Los proveedores entregan la mercancía por concesión.

- Se maneja variedad en el producto lo cual permite movimiento diario de mercancías e inventarios.
- Capacitación de personal en Salud y estética.

### **1.8.2 Contra:**

- El alto costo de los productos.
- Competencia en los puntos de venta

### **1.9 Supe variedades**

Proporcionar beneficios en abastecimiento de alimentos a los clientes con Productos de máxima calidad para su consumo y satisfacer sus necesidades y lograr posicionarse como una cadena reconocida a nivel Nacional.

#### **1.9.1 Pro:**

- Manejar productos que son primordiales en la canasta familiar
- Buen Margen de Ganancia
- Punto de venta acreditable y en cualquier punto de la ciudad

#### **1.9.2 Contra:**

- Asumir el riesgo de la descomposición de los productos y su costo.
- La alta competencia de multinacionales

## **CAPITULO II**

### **2.1 Idea Seleccionada**

La idea que seleccionamos es la número 5 **Empresa L.D.J SHOES S.A.S**

### **2.2 Pro y contra**



**Pro:**

- Ofrecer un producto que cumpla con las necesidades de nuestras clientas basados, en tendencias actuales y calidad.
- Posibilidad de comercializar productos de alta necesidad en los hogares Colombianos, con excelente calidad y precios competitivos en el mercado.
- Ofrecer a nuestros clientes un portafolio de productos suministrados por proveedores de confianza y competitivos en el mercado.
- Control en una base de datos que garantice la entrega oportuna de los productos.

**Contra:**

- Competitivo en el mercado en precios y marcas
- Falta de reconocimiento en el mercado

**2.3 Justificación de la idea**

Se selecciona para nuestro proyecto la Empresa L.D.J SHOES S.AS, ya que los zapatos son un buen producto para fabricar y comercializar en el mercado, nos parece importante tener el reto de crear esta Empresa, porque es un producto que tiene apertura en el mercado.

Actualmente las mujeres de nuestra Sociedad son clientes potenciales en la compra de todas las gamas de zapatos, ya que de acuerdo a la ocasión requieren un par de zapatos.

Nuestra Empresa contara con personal capacitado para la fabricación de zapatos, y la maquinaria adecuada para esto. Adicional tendremos un punto de venta en Bogotá, con personas especializadas en mercadeo y accesorias a nuestras clientas.

Gracias a la aceptación en el mercado de este producto, queremos posicionar nuestra marca con estilos innovadores y precios competitivos.

## 2.4. Recursos de la Empresa

### 2.4.1 Mercado objetivo

Dar a conocer la Propuesta a amigos y conocidos para para una visión general de una futura y exitosa idea de negocio.

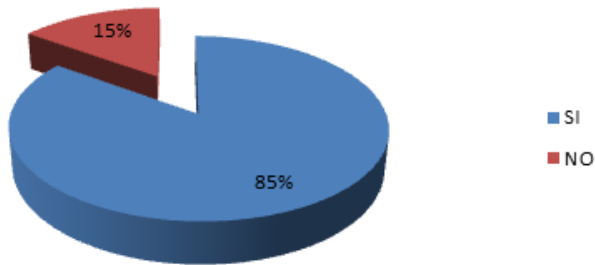
Involucrándolos de manera indirecta para asegurar más objetividad para la realización de la idea de negocio y que como posibles clientes que ellos puedan aportar recomendar y abrir otras puertas o ideas.

Una manera de conocer su parecer sería una voz a voz mediante una encuesta de percepción

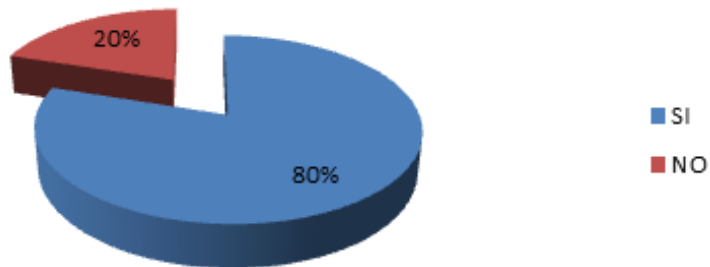
Nombre:			
Edad:			
Sexo:			
Pregunta			
	SI	NO	RESPUESTA
¿Le parece buena la idea de Negocio de la fabricación de calzado?	85	15	
¿Piensa que a la fabricación actual le hace falta innovación en diseños de calzado?	80	20	
¿Cuándo compra Calzado opta por calidad o precio?			Calidad 75 Precio 25
¿Invertiría dinero en esta sociedad?	75	25	
¿Conoce empresas bajo esta idea de negocio con éxito?	90	10	

TABULACION 20 PERSONAS ENCUESTADAS

¿Le parece buena la idea Área del gráfico de la fabricación de calzado?

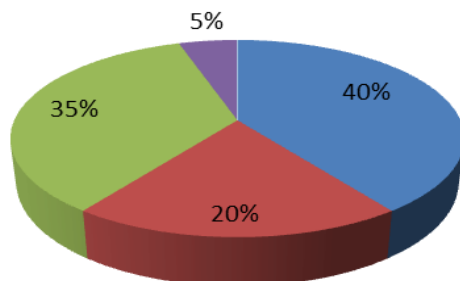


¿Piensa que a la fabricación actual le hace falta innovación en Título del gráfico diseños de calzado?



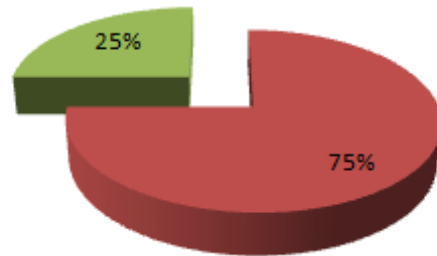
Que clase de producto le parece que se debe fabricar?

■ Dama ■ caballero ■ Niño ■ NS/NC



## ¿Cuándo compra Calzado opta por calidad o precio?

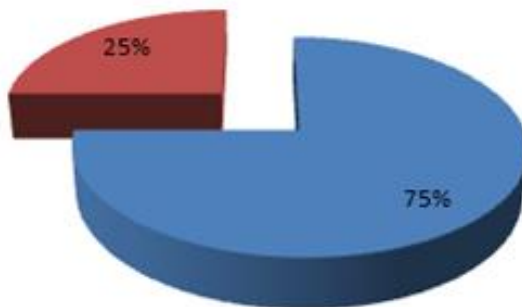
■ Calidad ■ Precio



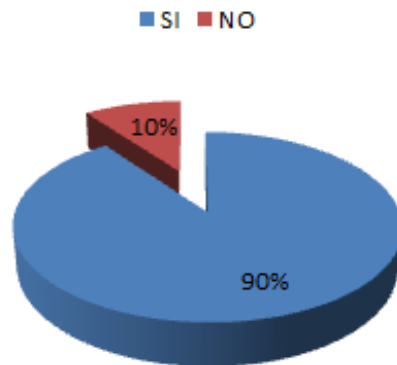
Área d

## ¿Invertiría dinero en esta sociedad?

■ SI ■ NO



## ¿Conoce empresas bajo esta idea de negocio con éxito?



### CAPITULO III

#### 3.1 Objetivo general

Elaborar y comercializar calzado para mujer, será un producto innovador y con precios cómodos que competirán en el mercado.

##### 3.1.1 Meta

A corto plazo se planea producir y comercializar 200 pares de calzado mensual, a mediano plazo 400 pares y largo plazo más de 1.000 pares, para el año 2020 ya estaremos posicionados en el mercado a nivel Nacional.

##### 3.1.2 Estrategias

- Realizaremos un estudio de mercado, para saber a qué nos estamos enfrentando y que Empresas son líderes actualmente, sus precios y cantidad de producción mensual, esto con el fin de superarlos.
- Utilizaremos materia prima de óptima calidad y mano de obra calificada.

## **3.2 Objetivo general**

Brindar un producto competitivo en el mercado nacional de excelente calidad.

### **3.2.1 Meta:**

En el 2020 estar posicionados con una marca reconocida en el mercado Nacional por producir calzado de calidad y precios exequibles.

### **3.2.2 Estrategias**

- Invertir costos en publicidad para dar a conocer el producto
- Comprar materias primas de excelente calidad

### **3.2.3 Objetivo especifico**

Preparar una infraestructura adecuada para la elaboración del calzado, donde se especifique cada área y de que esta encargada.

### **3.2.4 Meta**

Contar con un lugar lo suficientemente cómodo para poder elaborar el calzado con espacio suficiente para acomodar las maquinarias y los puestos de los funcionarios y contar con establecimientos comerciales amplios y organizados, para la exhibición del calzado. En el 2020 seremos reconocidos en el mercado no solo por nuestro producto también por la planta y establecimientos comerciales, que generaran confianza a nuestros clientes.

### **3.2.5 Estrategias**

- Estudio en el mercado de los lugares donde elaboran y comercializan el calzado las Empresas actualmente, esto con el fin de adecuar la infraestructura a lo que se necesita y mejorando las otras Empresas.
- Realizar la inversión que requiera la infraestructura, con el fin de adecuarlo a lo que necesitamos.

### **3.3.1 Objetivo específico**

Implementar los materiales necesarios que se requieren para la elaboración del calzado.

### **3.3.2 Meta**

Seremos reconocidos por usar maquinaria y materia prima de alta calidad en la elaboración del calzado, por lo tanto en el año 2020 seremos líderes en el mercado por la producción en cantidad y calidad, con entrega oportuna a nuestros clientes.

### **3.3.3 Estrategias**

- Invertir lo que sea necesario teniendo en cuenta que compraremos materia prima y maquinaria necesarias para el funcionamiento de la Empresa.
- Estudio de mercado con la materia prima y maquinaria que se utilizan en la actualidad, las que se estén imponiendo frecuentemente.

### **3.4.1 Objetivo específico**

Estructurar y organizar las áreas para cada trabajador de acuerdo a sus funciones a realizar.

### **3.4.2 Meta**

Conseguir que los funcionarios tengan todo a su alcance para la elaboración del calzado, que en cada área estén los materiales necesarios y maquinaria que requiera para poder desempeñar su trabajo.

### **3.4.2 Estrategias**

- Tener reuniones frecuentes con los funcionarios para que nos indiquen que requieren para poder desempeñar su trabajo con calidad y tiempo oportuno.

### **3.5.1 Objetivo específico.**

Mejorar la gestión en los procesos de producción con calidad en materias primas y mano de Obra.

### **3.5.2 Meta**

En el 2020 lograr tener una planta de producción dotada de maquinaria de alta tecnología y personal capacitado para dirigirlas.

### **3.5.3 Estrategias**

Investigar tendencias de nuevo diseños de moda y calidad.

Lanzar nuevos servicios complementarios al producto.

## **CAPITULO IV**

### **PLANEACION ESTRATEGICA**

#### **4.1 Filosofía**

Nuestra filosofía está en trabajar día a día fuertemente estando atentos a las nuevas tendencias y estilos que ofrece el mercado y la moda, pero sin perder jamás la calidad de las materias primas, y la mano de obra para la fabricación de nuestro calzado brindando alta calidad. Que sea para cada cliente cómodo y de su gusto disfrutando de la gran variedad de productos ofrecidos.

Ofrecemos una adecuada atención para todos nuestros clientes ya que son lo más importante para nosotros.

En general nuestro compromiso es fabricar un zapato de calidad que cumpla con todas las expectativas y las necesidades que un cliente espera a un buen precio.

#### **4.2 Políticas**

El horario a cumplir por partes de los empleados de nuestra compañía es de lunes a viernes de 8am-5pm y el día sábado hasta el mediodía 12 pm.

✓ **A NIVEL DE VENTAS:**



Para los clientes que compren al por mayor se les dará un descuento del 5% aplicado a compras superiores de \$1.000.000.

En el punto de venta en la zona de Bogotá se fomentaran los pagos de contado a los clientes contando y dependiendo de ello se otorgara un descuento.

El asesor de ventas externo y el asesor del punto de venta una vez cumplan con el objetivo de ventas contarán con un incentivo en su salario.

El director de ventas y el director administrativo, son los encargados de que estas políticas de ventas se cumplan mes a mes.

✓ **A NIVEL DE PRODUCCION:**

Para los empleados de producción que cumplan con la cuota mensual de producción, daremos en incentivo de una tarde feliz cada 2 meses que iniciara a partir de las 12 pm y terminara a las 5 pm, o al contrario una mañana feliz que iniciara a las 8 am y terminara a la 1 pm.

Para nuestra empresa es muy valioso el bienestar del empleado por eso cuando celebremos su cumpleaños se brindara el día como compensatorio a su esfuerzo.

Se brindaran capacitaciones para el personal administrativo dada su función desempeñada dentro de la compañía.

Se realizaran concursos a nivel de planta para recibir capacitaciones certificadas que les ayuden a ampliar sus conocimientos.

El ambiente organizacional debe ser basado en el respeto, tolerancia y responsabilidad.

### **4.3 Misión**

Somos una Empresa dedicada a la elaboración y comercialización de calzado para mujer, mediante procesos efectivos, realizados por personas con alto sentido de compromiso, honestidad, respeto y servicio, orientados a satisfacer las necesidades y expectativas de nuestros clientes, especialmente de las mujeres.

Ofrecer calzado de moda, diseño y confort que satisfaga las necesidades y expectativas de nuestros clientes, trabajando bajo procesos controlados de calidad y generando un nivel de competencia de nuestro personal que garantice el crecimiento de nuestra Compañía.

#### **4.4 Visión**

L.D.J SHOES S.A.S para el año 2020 se convertirá en una empresa líder y de reconocimiento en la producción de calzado para dama a nivel nacional, organizando todos sus procesos y departamentos con el objetivo de prestar el mejor servicio y calidad de nuestros productos.

Para el año 2020, será una empresa reconocida a nivel Nacional e Internacional logrando con esto ser líderes en la elaboración de un calzado versátil y cómodo con precios competitivos para poder abarcar mercados, desarrollando plenamente la capacidad de nuestro talento humano, contribuyendo de esta forma al desarrollo de la comunidad.

## **CAPITULO V**

### **ESTUDIO ADMINISTRATIVO**

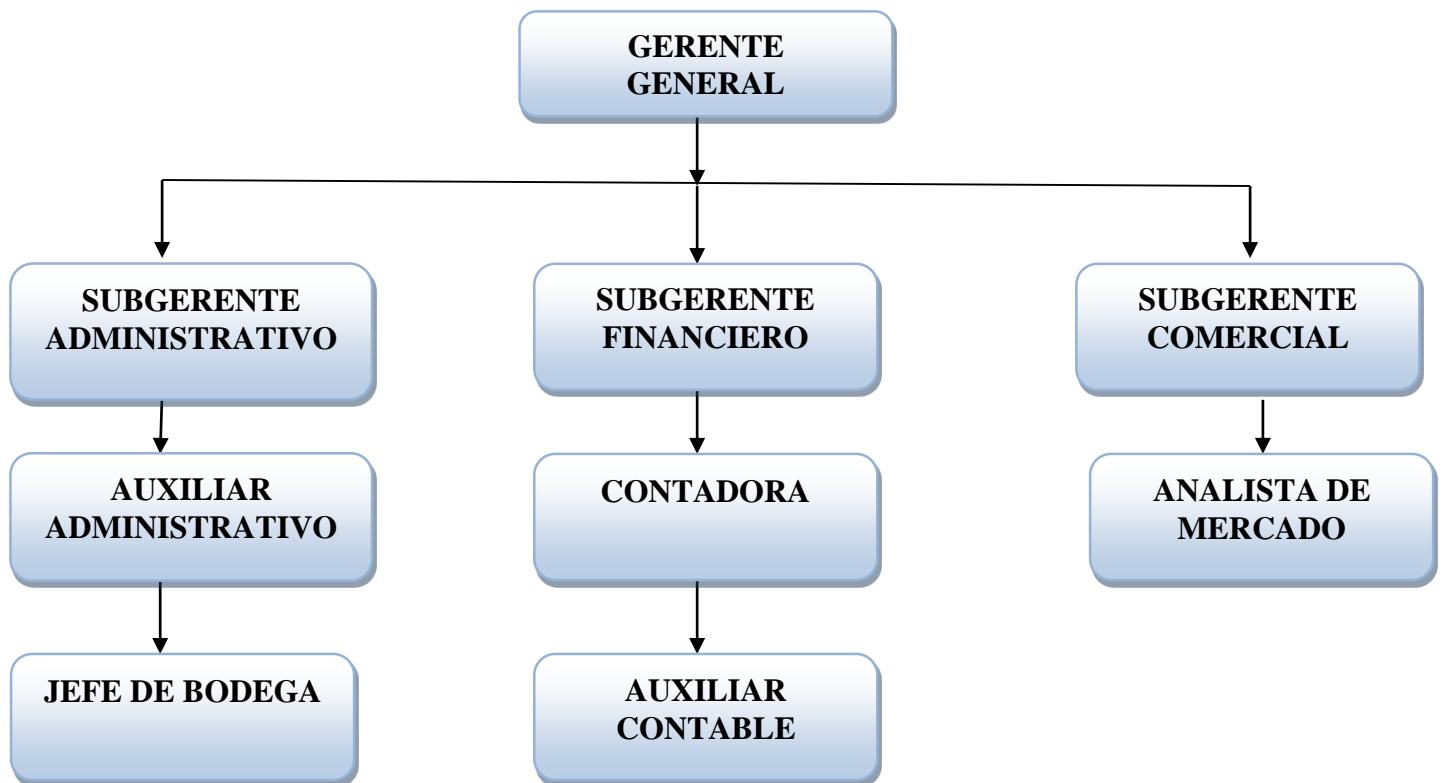
#### **5.1 Objetivo del Estudio Administrativo**

El Estudio Administrativo tiene objetivo presentar los criterios analíticos que permitan enfrentar en mejor forma el análisis de los aspectos organizacionales de la empresa, los procedimientos administrativos, aspectos legales, laborales, fiscales y ecológicos, así como sus consecuencias económicas en los resultados de la evaluación

## 5.2 Definición de la Estructura Organizacional /Variables Estratégicas

Es un sistema utilizado para definir una jerarquía o una disposición intencional de roles, en la que cada persona asume un papel que se espera que cumpla con el mayor rendimiento posible.

### ORGANIGRAMA ADMINISTRATIVO



## 5.3 Funciones y perfiles de funcionarios

**CARGO: GERENTE GENERAL**

**FUNCIÓN GENERAL:** Planear, proponer, aprobar, dirigir, coordinar y controlar las actividades administrativas, comerciales, operativas y financieras de la Empresa, así como resolver los asuntos que requieran su intervención de acuerdo con las facultades delegadas por el Directorio.

#### **FUNCIONES ESPECÍFICAS**

- Ejercer la dirección administrativa, operativa y financiera de la Empresa de acuerdo con el Estatuto de la misma, las leyes, las prácticas y procedimientos que regulan el negocio.
- Representar judicial y legalmente a la Empresa ejerciendo las facultades generales y específicas que le confiera el Directorio y la Ley.
- Elevar para aprobación del Directorio los estados financieros, la memoria anual de la Empresa, el Reglamento de Organización y Funciones y Cuadro de Asignación de Personal, obteniendo la aprobación para su difusión.
- Aprobar el Manual de Organización y Funciones elaborado por la Gerencia de Desarrollo Corporativo.
- Aprobar el Cuadro de Perfiles de la Empresa elaborado por la Gerencia de Administración de Recursos.
- Proponer al Directorio la contratación de los gerentes, así como aumentos de sueldos y promociones para gerentes y funcionarios.
- Supervisar las operaciones de la sociedad, los libros de contabilidad, cuidar que dicha contabilidad esté al día y suscribir la correspondencia de la sociedad, cuando sea necesario.
- Planificar, organizar y mantener una positiva imagen de L.D.J SHOES S.A. ante la colectividad y los trabajadores, propiciando los canales de comunicación necesarios que garanticen la receptividad y vigencia de la misma ante la opinión pública.
- Aprobar y difundir los documentos normativos de la Empresa.

#### **PERFIL:**

- Edad de 30 a 35 años
- Estado civil casado
- Idioma inglés avanzado
- Estudios profesionales en administración o carreras afines.

- Experiencia mínima de 2 años en las actividades del puesto.

#### ACTITUDES

- Acostumbrado a trabajar en equipo
- Ser objetivo
- Actitud de líder
- Iniciativa propia
- Capacidad de toma de decisiones

#### **CARGO: SUBGERENTE FINANCIERO**

**FUNCION GENERAL:** Maximizar el valor de la empresa, para garantizar la permanencia a largo plazo.

#### **FUNCIONES ESPECÍFICAS:**

- Contribuir y aportar a la estrategia corporativa a seguir, medir el potencial de creación de valor, valorizar posibles adquisiciones, proponer oportunidades de negocio en el mediano y el largo plazo.
- Coordinar la preparación de los presupuestos operativos, implementación de la evaluación mensual de resultados, diseño del sistema de calidad-
- Analizar la procedencia de los recursos y su utilización evaluando la calidad de las decisiones, que deben tener consistencia con el principio de equidad financiera.
- Determinar según el tamaño de la empresa, es decir el volumen de activos necesarios para desarrollar las actividades operacionales sin ningún tropiezo y que genere rentabilidad.
- Proyectar el flujo de caja libre de gran relevancia cuando se pretende valorar una empresa o evaluar nuevas posibilidades de inversión.

#### **PERFIL:**

- Edad de 28 a 35 años

- Estado civil casado
- Idioma ingles avanzado
- Estudios profesionales en economía, administración o carreras afines.
- Experiencia mínima de 2 años en las actividades del puesto.

#### ACTITUDES:

- Ser organizado y meticuroso
- Cumplir con las normas y reglas
- Carácter de trabajo para liderar al equipo de trabajo
- Disposición para relacionarse correctamente con sus superiores.
- Honesto y correcto.

#### **CARGO: SUBGERENTE ADMINISTRATIVO:**

**FUNCION GENERAL:** Maximizar el valor de la empresa, para garantizar la permanencia a largo plazo.

#### FUNCIONES ESPECÍFICAS:

- Contribuir y aportar a la estrategia corporativa a seguir, medir el potencial de creación de valor, valorizar posibles adquisiciones, proponer oportunidades de negocio en el mediano y el largo plazo.
- Coordinar la preparación de los presupuestos operativos, implementación de la evaluación mensual de resultados, diseño del sistema de calidad.
- Analizar la procedencia de los recursos y su utilización evaluando la calidad de las decisiones, que deben tener consistencia con el principio de equidad financiera.
- Determinar según el tamaño de la empresa, es decir el volumen de activos necesarios para desarrollar las actividades operacionales sin ningún tropiezo y que genere rentabilidad.
  - Proyectar el flujo de caja libre de gran relevancia cuando se pretende valorar una empresa o evaluar nuevas posibilidades de inversión.

#### PERFIL:

- Edad de 28 a 35 años
- Estado civil casado
- Idioma ingles avanzado
- Estudios profesionales en economía, administración o carreras afines.
- Experiencia mínima de 2 años en las actividades del puesto.

#### ACTITUDES:

- Ser organizado y meticuroso
- Estar apegado a las normas y reglas
- Carácter de trabajo para liderar al equipo de trabajo
- Disposición para relacionarse correctamente con sus superiores.
- Honesto y correcto.

#### **CARGO: SUBGERENTE COMERCIAL:**

**FUNCION GENERAL:** Maximizar y ejecutar cumplimiento de los objetivos de ventas

#### **FUNCIONES ESPECÍFICAS:**

- Conocer a la perfección las tareas que realizan día a día sus vendedores y supervisar el trabajo del equipo. Organizar reuniones quincenales de ventas y corrige desvíos.
- Representar a sus vendedores, frente al directorio y los clientes. Respalda y defender las gestiones realizadas y acompañar al equipo en la ardua tarea de vender y captar nuevos clientes.
- Clasificar en categorías a los clientes de la empresa.
- Fijar precios y de definir la política de descuentos y bonificaciones.
- Organizar, supervisar y medir el desarrollo de políticas, procedimientos y objetivos de promoción y venta de los servicios que ofrece la empresa

- Evaluar la creación de nuevos servicios identificando nuevas oportunidades de negocio.
- Controlar que los objetivos, planes y programas se cumplan en los plazos y condiciones establecidos.
- Investigar y prever la evolución de los mercados y la competencia anticipando acciones competitivas que garanticen el liderazgo de la empresa.

#### PERFIL:

- Edad de 28 a 35 años
- Estado civil casado
- idioma ingles avanzado
- estudios profesionales en economía, administración o carreras afines.
- experiencia mínima de 2 años en las actividades del puesto.

#### ACTITUDES:

- Ser organizado y meticuroso
- Cumplir con normas y reglas
- Carácter de trabajo para liderar al equipo de trabajo
- Disposición para relacionarse correctamente con sus superiores.
- Honesto y correcto.

#### **CARGO: AUXILIAR ADMINISTRATIVO**

**FUNCIÓN GENERAL:** Asistir y apoyar en las labores relacionadas con las actividades de la Gerencia General.

#### **FUNCIONES ESPECÍFICAS**

- Ejecutar coordinaciones administrativas orientadas a agilizar la gestión y despacho de la Gerencia.
- Informar diariamente al Gerente General la relación de documentos pendientes de visado indicando el área solicitante de los mismos.



- Procesar la información remitida al Gerente General para la realización del análisis rápido y certero.
- Preparar documentos de respuesta a la correspondencia de la Gerencia y derivar los que deban ser resueltos por otros gerentes de apoyo o de línea.
- Preparar la carpeta de información del movimiento económico y operativo de la Empresa, para sus reuniones o toma de decisiones.
- Coordinar oportunamente con otras Gerencias las reuniones del Gerente, anotadas en la agenda de trabajo.
- Efectuar el seguimiento a la implementación de los acuerdos del Directorio que competen a la Gerencia
- Dar opinión técnica a los documentos que se le solicite el Gerente General.
- Revisar la documentación dirigida al Gerente General.
- Efectuar el seguimiento de la documentación remitida al Gerente General para su firma.
- Informar al Gerente General sobre la implementación de las recomendaciones de los exámenes de Auditoría.
- Participar en equipos de trabajo que le sean asignados, así como cumplir otras funciones afines al cargo que le sean encargadas por el Gerente General.

#### PERFIL

- Edad de 20 a 28 años
- Idioma ingles intermedio
- Estudios profesionales en administración o carreras afines.
- Experiencia mínima 1 año en las actividades del puesto.

#### ACTITUDES:

- Establecer relaciones interpersonales positivas con las personas que trata.
- Amabilidad y disposición para atender a personas o usuarios.
- Capacidad para trabajar en equipo. Atender tareas múltiples.
- Organización y planeación. Capacidad para fomentar el orden y la disciplina en las actividades diarias.

- Contribuir a la comunicación asertiva.
- Optimizar y controlar los recursos materiales asignados.
- Aprendizaje y habilidad para simplificar procesos.
- Solucionar problemas poco complejos.

### **CARGO: ANALISTA DE MERCADO**

**FUNCION GENERAL:** Verificar que se cumplan los objetivos previstos de ventas a través de los esfuerzos de sus vendedores y no en reemplazo de estos.

#### **FUNCIONES ESPECÍFICAS:**

- Organizar competentemente para cubrir con claridad todos los mercados potenciales con la dotación de vendedores adecuada y deberá saber calcular la carga de trabajo mensual de cada vendedor acorde con el número de visitas que haya elegido en su mezcla de visitas (intensiva ó extensiva).
- Manejar con habilidad y diligencia la gestión y el control de vendedores, de tal forma que pueda asegurar una competencia en el mercado y no quedarse solo con los negocios marginales.
- Control de avance de los resultados sobre los planes de ventas.
- Control del equilibrio de las ventas sobre el mix de productos
- Evaluación del trabajo o tiempos de los diversos elementos de una función a fin de repartir cargas de trabajo bien compensadas.

#### **PERFIL:**

- Edad de 26 a 35 años
- Idioma ingles intermedio
- Estudios profesionales o últimos semestres en economía, administración o carreras afines.
- Experiencia mínima de 1 año en las actividades del puesto.

#### **ACTITUDES:**

- A cargo de equipos de ventas.

- Aptitudes para dirigir.
- Aptitudes para el liderazgo.
- Aptitudes para la planificación.
- Asiste a juntas.
- Capacidad para administrar, formar y motivar a un equipo de personal de ventas.
- Conocer el proceso de venta, lo cual es tan importante como la capacidad de venta misma.
- Cualidades de liderazgo, entusiasmo e iniciativa.
- Dotes para la comunicación.
- Confianza para hablar delante de grupos de personas.

### **CARGO: JEFE DE BODEGA**

**FUNCION GENERAL:** Administrar y controlar el total de todas las actividades de la Bodega, responsabilizarse del control de las existencias y calidad de las mercancías.

#### **FUNCIONES ESPECÍFICAS:**

- Coordinar con el personal del área, los despachos de productos facturados
- Llevar un control preciso de las entradas y salidas de las mercancías
- Diligenciar los formatos de entradas y salidas del almacén.
- Verificar que sean enviados diariamente los reportes de bodega al Superintendente.

#### **PERFIL:**

- Edad de 26 a 40 años
- Estudios Técnicos o tecnólogos en Logística.
- Experiencia mínima de 1 año en las actividades del puesto.

#### **ACTITUDES:**

- Aptitudes de Organización y control
- Aptitudes para dirigir.
- Aptitudes para la planificación.
- Aptitud para tomar decisiones
- Dotes para la comunicación.
- Confianza para hablar delante de grupos de personas.

**CARGO: CONTADORA:**

**FUNCION GENERAL:** Revisar que se cumplan con los principios de contabilidad de aceptación general de empresa.

**FUNCIONES ESPECÍFICAS:**

- Procesar, codificar y contabilizar los diferentes comprobantes por concepto de activos, pasivos, ingresos y egresos, mediante el registro numérico de la contabilización de cada una de las operaciones, así como la actualización de los soportes adecuados para cada caso, a fin de llevar el control sobre las distintas partidas que constituyen el movimiento contable y que dan lugar a los balances y demás reportes financieros.
- Verificar que las facturas recibidas en el departamento contengan correctamente los datos fiscales de la empresa que cumplan con las formalidades requeridas.
- Registrar las facturas recibidas de los proveedores, a través del sistema computarizado administrativo para mantener actualizadas las cuentas por pagar.
- Revisar el cálculo de las planillas de retención de Impuesto sobre la renta del personal emitidas por los empleados, y realizar los ajustes en caso de no cumplir con las disposiciones.
- Llevar mensualmente los libros generales de Compras y Ventas, mediante el registro de facturas emitidas y recibidas a fin de realizar la declaración de IVA.
- Elaborar los comprobantes de diario, mediante el registro oportuno de la información siguiendo con los Principios Contables generalmente Aceptado, a objeto de obtener los estados financieros.
- Cualquier otra actividad fijada por el Gerente Administrativo de la empresa.

**PERFIL:**

- Edad de 28 a 50 Años
- Estudios Profesionales en Contaduría Pública
- Experiencia mínima de 1 año en las actividades del puesto.

**ACTITUDES:**

- Aptitudes de confidencialidad de la información suministrada por la organización y por el cliente
- Aptitudes para el liderazgo.
- Aptitudes para la planificación.
- Asiste a juntas.
- Dotes para la comunicación.
- Confianza para hablar delante de grupos de persona
- Asiste a juntas.
- Capacidad para administrar, formar y motivar a un equipo de personal.
- Cualidades de liderazgo, entusiasmo e iniciativa.
- Dotes para la comunicación.
- Confianza para hablar delante de grupos de personas

## **CAPITULO VI**

### **CLASIFICACIÓN DE EMPRESA**

#### **Concepto de la Empresa**

**6.1 ARTÍCULO 25.** <EMPRESA - CONCEPTO>. Se entenderá por empresa toda actividad económica organizada para la producción, transformación, circulación, administración o custodia

de bienes, o para la prestación de servicios. Dicha actividad se realizará a través de uno o más establecimientos de comercio.

## **6.2 Por actividad**

Nuestra empresa de calzado está clasificada por su actividad INDUSTRIAL ya que su materia prima será transformada para obtener el producto final; nuestra empresa va ser manufacturera somos explotadores de recursos en este caso de todo tipo de cueros para realizar zapatos, botas, sandalias, etc.

## **6.3 Por origen de capital**

La Empresa L.D.J SHOES S.AS. Es propiedad de inversionistas de capital privado, Ningún Tipo de capital proveniente del estado o gobierno, la empresa privada existe solamente para generar ganancias para los propietarios o accionistas.

Conformada por 3 socios LADY JOHANA MUÑOZ, JOHANNA LEON MOJICA, DIANA TORRES PEDROZA.

Es privada ya que su fin económico busca ánimo de lucro en su actividad y que no está controlada por el estado.

## **6.4. Por magnitud**

### **Pequeña empresa**

- Empresa independiente.
- Con Menos de 25 empleados
- Empresa que se encuentra en proceso de crecimiento.

## CLASIFICACIÓN INTERNACIONAL DE ACTIVIDADES ECONOMICAS (CIIU)

Consulta de clasificación por actividad económica. Esta se realiza en el código CIIU. Según esta clasificación nuestra empresa fabrica y comercializa calzado, para este caso el código es 1521 y 4643.

### 6.5 Régimen jurídico

#### CLASIFICACIÓN DE LAS SOCIEDADES

TIPOS DE SOCIEDADES	SI	NO	RAZON	NUMERO DE SOCIOS	RESPONSABILIDAD	NORMATIVA
Sociedad Limitada		X	aunque es una opción viable, de fácil normatividad, los recursos de los aportantes no son cuantiosos y se debe responder con el máximo de sus aportes pues se debe pagar el máximo al constituirse la sociedad	mínimo dos socios y máximo veinticinco	los socios responden hasta el monto de sus aportes.	Cámara de Comercio.
Sociedad Anónima Simplificada	X		ya que es la mejor opción pues se puede aportar aparte de dinero, activos o patrimonio como muebles o terreno, es beneficioso para los 4 miembros activos de esta unión empresarial y cuando se disuelva la sociedad cada quien retomara su aporte y su responsabilidad será sobre los mismos bienes aportados, además que no es necesario pagar la totalidad al momento de hacer la escritura publica	solo requiere un contador publico	los socios responden hasta el monto de sus aportes, pero pueden aportar con bienes.	Se requiere de documento público o privado.
Sociedad Anónima		X	ya que se en este caso se determina una cuota fija para conformación no se sabe si podríamos disponer de esta cantidad de dinero, aunque nos dan un plazo de Max 1 año para pagar	Mínimo cinco y sin límite máximo	los socios responden hasta el monto de sus aportes.	Mediante escritura ante notario o documento privado Cámara de Comercio.
Sociedad Colectiva		X	no es la mejor opción ya que la responsabilidad aunque recae en una sola persona aunque hayan varios accionistas, además de que su razón social debe tener el apellido de una de las personas aportantes y esto podría ocasionar rivalidades o envidias, además se debe pagar su totalidad al momento de la constitución y no da plazo alguno	Mínimo dos y sin límite máximo	los socios responden solidariamente e ilimitada por las operaciones sociales.	Cámara o código de comercio.
Sociedad Comandita Simple		X	es una sociedad muy desigual, ya que los gestores no dan aporte alguno mientras que la responsabilidad monetaria recae en los comanditarios,	entre uno o más socios gestores	los socios gestores responden solidaria ilimitada y directamente por las operaciones y los socios capitalistas o comanditarios solo	escritura ante Notario o documento privado ante Cámara de Comercio.

Sociedad Comandita por Acciones		X	aunque comprometen su responsabilidad por las operaciones sociales	entre uno o más socios gestores y por lo menos cinco socios capitalistas o comanditarios	responden por sus respectivos aportes. los socios gestores responden solidaria, ilimitada y directamente por las operaciones y los socios capitalistas solo responden por sus respectivos aportes.	escritura ante Notario o documento privado ante Cámara de Comercio.
---------------------------------	--	---	--	--	--	---

La L.D.J SHOES, es una empresa S.A.S, ya que de acuerdo a lo que dice esta sociedad, podrá constituirse por una o varias personas naturales o jurídicas, quienes solo serán responsables hasta el monto de sus respectivos aportes.

La Sociedad por acciones simplificada es una sociedad de capitales cuya naturaleza será siempre comercial, independientemente de las actividades previstas en su objeto social.

La sociedad por acciones simplificada se creará mediante contrato o acto unilateral que conste en documento privado, inscrito en el Registro Mercantil de la Cámara de Comercio del lugar en que la sociedad establezca su domicilio principal, en el cual se expresará cuando menos lo siguiente:

- Nombre, documento de identidad y domicilio de los accionistas
- Razón social o denominación de la sociedad, seguida de las palabras "sociedad por acciones simplificada", o de las letras S.A.S.;
- El domicilio principal de la sociedad y el de las distintas sucursales que se establezcan en el mismo acto de constitución;
- El término de duración, si éste no fuere indefinido. Si nada se expresa en el acto de constitución, se entenderá que la sociedad se ha constituido por término indefinido.
- Una enunciación clara y completa de las actividades principales, a menos que se exprese que la sociedad podrá realizar cualquier actividad comercial o civil, lícita.



- Si nada se expresa en el acto de constitución, se entenderá que la sociedad podrá realizar cualquier actividad lícita.
- El capital autorizado, suscrito y pagado, la clase, número y valor nominal de las acciones representativas del capital y la forma y términos en que éstas deberán pagarse;
- La forma de administración y el nombre, documento de identidad y facultades de sus administradores. En todo caso, deberá designarse cuando menos un representante legal.

## **6.6 Representante legal**

Nelfy Johana León Mojica

CC 1.031.120.641 de Bogotá

### **Perfil:**

Estudiante de 9 semestre de Negocios Internacionales con conocimientos en las áreas de, gestión logística de comercio exterior, servicio al cliente, recurso humano, conocimiento avanzado en herramientas informáticas, con conocimientos de la producción de calzado con estándares de calidad.

### **Funciones**

1. Figurar a título personal y legal ante las compañías en representación de su empresa.
2. Ser una persona confiable y comprometido con los objetivos primordiales de la empresa
3. Responder a las solicitudes de los socios
4. Capacidad de liderazgo
5. Representar actos de contratación
6. Presupuestar periódicamente los Ingresos y Gastos económicos
7. Mantener las buenas relaciones comerciales y/o empresariales

8. Aprobar y realizar toma de decisiones según la mejor conveniencia de la empresa
9. Dirigir administrar y controlar recursos económicos y humanos de la empresa
10. .Crear e implementar normas para el correcto desarrollo y funcionamiento de la empresa
11. Delegar funciones
12. Establecer procesos para la gestión en la calidad del servicio que se ofrece
13. Velar por el bienestar de sus empleados y colaboradores
14. Informar a través de balances de procesos positivos negativos de la empresa
15. Vigilar que cada colaborador cumpla con su deberes y obligaciones
16. Sancionar según la circunstancias las faltas de sus colabores para el cumplimiento del correcto funcionamiento de la empresa

## 6.7 ESCRITURA PÚBLICA:

### ACTA DE CONSTITUCION DE SOCIEDAD S.A.S

#### -----CAPITULO I-----

En la ciudad de Bogotá, distrito capital departamento de Cundinamarca, república de Colombia, a los 01 días del mes de Febrero del año 2017 ante el despacho de la notaria cuarta de Bogotá, a cargo de José Luis Guerra COMPARECIO: DIANA CONSTANZA TORRES PEDROZA con cedula de ciudadanía 1.000.721.730, expedida en Bogotá D.C, mayor de edad, de estado civil soltera, residente en esta ciudad de Bogotá D.C, de nacionalidad colombiana, quien obra en nombre propio, NELFY JOHANNA LEON MOJICA identificada con cedula de ciudadanía 1.031.120.641, expedida en Bogotá D.C, mayor de edad, de estado civil soltera, residente en esta ciudad de Bogotá D.C, de nacionalidad colombiana, quien obra en nombre propio, LADY JOHANNA MUÑOZ Rodríguez identificado con cedula de ciudadanía 1.013.597.384,, expedida en Bogotá D.C, mayor de edad, de estado civil soltero, residente en esta ciudad de Bogotá D.C, de nacionalidad colombiana, quien obra en nombre propio, manifestaron: que mediante este instrumento constituyen una sociedad de responsabilidad SAS la cual se registrá por los siguientes estatutos y en lo no previsto en ellos, por lo que ordene la ley.-----

-----  
PRIMERA: La sociedad es de responsabilidad SAS y el nombre o denominación bajo el cual funcionara es: L.D.J SHOES S.AS. Lo mejoren calzado para dama -----  
-

-----  
SEGUNDA: Objeto Social: El objeto principal de la sociedad será la promoción, comercialización y venta de productos cazado para dama dentro del territorio nacional colombiano territorio colombiano con operaciones comerciales, industriales y financieras, necesarios para el correcto funcionamiento de la empresa-----

-----  
TERCERA: El domicilio principal de la sociedad estará ubicado en la ciudad de Bogotá D.C en la dirección Cr 20 # 18-23

-----  
CUARTA: La duración de la sociedad será de 5 años contados a partir de la fecha de constitución de esta escritura, sin embargo la junta de socios podrá establecer su terminación anticipada o prorrogar el plazo de su duración. -----

-----  
QUINTA: el capital social de la compañía es 60.000.000 millones de pesos colombianos dividido en tres aportes de \$20.000.000 pesos cada socia, Conforme como se describe a continuación: -----

#### NOMBRE

DIANA CONSTANZA TORRES PEDROZA	APORTE	_____	(\$18.000.000)
NELFY JOHANA LEON MOJICA		_____	(\$18.000.000)
LADY JOHANNA MUÑOZ		_____	(\$18.000.000)

SEXTA: Libro de Registro de Socios: la compañía llevara un libro de registro de socios, el cual debe registrarse ante la Cámara de Comercio y controlado por el representante legal NELFY JOHANA LEON MOJICA -----

SEPTIMA: El socio que desee transferir la totalidad o partes de sus cuotas notificara por escrito a los otros socios su deseo de transferir su parte para vender. Dentro de un término de quince (15) días contados a partir del recibo de aviso de transferencia.-----

Si los socios interesados en adquirir la parte el socio vendedor podrán contratar un cobrador nombrado en común acuerdo por las partes para que fijen el precio de las cuotas si esa crédito

OTAVA: la junta general de socios tiene la suprema representación de la compañía, sus decisiones dentro del límite de sus facultades son obligatorias para todos los socios presentes-----

NOVENA: la convocatoria a reuniones extraordinarias se hará con cinco (5) días comunes de anticipación por medio de comunicación escrita a cada uno de los socios en la dirección registrada en la secretaria de la sociedad indicando la fecha, hora y lugar de la reunión-----

DECIMA La compañía llevara su contabilidad registrada legalmente de tal forma que en todo momento se pueda establecer el estado de sus activos y pasivos especialmente para la elaboración de su balance para que pueda ser revisada por los socio El balance debe ser presentado para la aprobación de la junta de socios.

DECIMA PRIMERA: La sociedad se disolverá: 1) por vencimiento del termino previsto para su duración si no fuere prorrogado válidamente. 2) por acuerdo de la junta directiva de socios aprobado por el setenta por ciento (70%) en la decisión de la disolución-----

-----HASTA AQUÍ LA MINUTAPRESENTADA-----

#### COMPARECIENTES

\_\_\_\_\_  
DIANA CONSTANZA TORRES PEDROZA

\_\_\_\_\_  
NELFY JOHANNA LEON MOJICA

\_\_\_\_\_  
LADY JOHANNA MUÑOZ

## CAPITULO VII

### ENTORNOS EMPRESARIALES

#### 7.1 Estudio Jurídico

##### Cámara de comercio

Pasos necesarios para registrarse ante la Cámara de Comercio de Bogotá.

- Presentar Original del documento de identidad
- Consulta de nombre. Esto se hace para evitar la homonimia empresarial.

##### Consulta del nombre

The screenshot shows the 'Servicios en Línea' (Online Services) section of the Chamber of Commerce of Bogotá website. The page is titled 'Registro Mercantil - Homonimia nacional' (Mercantile Register - National Homonymy). It offers several search methods:

- Por identificación** (By identification): Includes a dropdown for 'Clase' (Class) set to 'Nit' and a text input for 'No.' (Number) containing '01080299'.
- Por nombre o razón social\*** (By name or reason social): Includes a text input for 'Escriba los primeros caracteres del nombre' (Write the first characters of the name) containing 'L.D.J SHOES'.
- Búsqueda por palabra clave** (Search by keyword): Includes a radio button for 'Por palabra clave' and an empty text input.
- Registro mercantil** (Mercantile register): Includes a radio button for 'Registro mercantil' and a text input for 'Digite el número de matrícula' (Enter the registration number).

At the bottom, there is a 'Buscar' (Search) button and a table with the following columns: 'Cámara de Comercio', 'Matrícula', 'Razón Social', 'Organización Jurídica', 'Ultimo año renovado', and 'Estado'. The 'Estado' column contains the number '1'.

- Consulta de clasificación por actividad económica. Esta se realiza en el código CIU. Según esta clasificación nuestra empresa fabrica y comercializa calzado, para este caso el código es 1521 y 4643.
- Diligenciar formulario RUES (Registro Único Empresarial y Social), este formulario integrara la información de los siguientes registros: Registro Mercantil, Registro Único de Proponentes, Registro Economía Solidaria. (Ver formato en anexos)

- Diligenciar formulario adicional de registros con otras Entidades. (Ver formato en anexos)
- Se debe solicitar la Inscripción de Libros en la Cámara de Comercio; éstos serán el Libro de actas y el Libro de accionistas.
- En la Cámara de Comercio se presenta el RUT entregado por la DIAN, con el número de nit asignado.

## **DIAN**

- **RUT:** En la DIAN se debe solicitar, el Registro Único Tributario (RUT), administrado por la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN)

El RUT es la Identificación ante la DIAN para pagar obligaciones fiscales

La inscripción en el RUT tratándose de nuevos, deberá efectuarse en forma previa: Al inicio de la actividad económica y al cumplimiento de obligaciones administradas por la DIAN

El Número de Identificación Tributaria (NIT), constituye el código de identificación de los inscritos en el RUT. Este número lo asigna la DIAN a las personas naturales o jurídicas nacionales o extranjeras o a los demás sujetos con obligaciones administradas por dicha entidad. Con este formulario junto con los demás documentos exigidos para la matrícula, la DIAN asigna el NIT y lo incorpora en el certificado de existencia y representación legal. (Ver formato de RUT en anexos)

- **Resolución de facturación:** La Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales, DIAN, expide una resolución de facturación, que aplica para todas las personas naturales o jurídicas que sean responsables del impuesto sobre las ventas en calidad de comerciantes

en la cual deban expedir factura o un documento equivalente y deban conservar una copia de cada una de sus transacciones. (Ver formato en anexos).

- **Firma Digital:** Es el mecanismo electrónico dispuesto por la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales que facilita la presentación electrónica, con firma digital respaldada en un certificado digital, que sustituye para todos los efectos la firma autógrafa, en los documentos inherentes a los trámites realizados a través de tales mecanismos por personas naturales que actúen a nombre propio y/o que representen a otra persona natural o jurídica o actúen para la misma, quienes para este efecto se denominarán suscriptores del mecanismo, ofreciendo seguridad para las partes que intervienen.

#### **Empresas que nos rigen**

- **Sayco y Acinpro:** Recauda los derechos generados por la autorización del uso de la música en los establecimientos abiertos al público en todo el territorio colombiano. (Ver formato en anexo)
- **Cuerpo oficial de bomberos:** Para la creación de nuestra empresa necesitamos autorización de los bomberos para que ellos miren la ubicación del lugar, la ubicación de las cosas, y nos digan si allí podemos encontrar algunas cosas inflamables o que sean perjudiciales para nuestro bienestar. En los requisitos que nos exige el cuerpo de bomberos de Bogotá, encontramos que la empresa se debe encontrar registrada ante cámara y comercio como persona jurídica o natural, debe tener licencia de funcionamiento, Rut, cancelar 20.000 en el banco occidente y diligenciar los siguientes formatos para ver si cumplimos con todos los requisitos; una vez realizado este procedimiento el cuerpo de bomberos nos dará el respectivo día de la cita para la revisión del establecimiento.

- **Fedecuero Colombia:** es una entidad sin ánimo de lucro, constituida para agremiar a todas las razones sociales, de los diferentes departamentos del país, que se dediquen a la producción, industrialización, desarrollo y comercialización de productos relacionados con la industria del cuero y sus afines. La federación nacional ha de diseñar y poner en marcha programas específicos que ayuden a mejorar la posición competitiva de las agremiaciones asociadas, en cualquier ámbito empresarial! (diseño, innovación, operaciones, marketing, comercialización, exportación), poniendo especial énfasis en la colaboración entre empresas. La industria del cuero y sus afines está inmersa en un proceso de transformación que está modificando sus estructuras más profundas y los modelos de negocio necesarios para posicionarse con éxito. Las empresas se enfrentan a un contexto incierto, de cambio rápido y continuo, de una enorme presión competitiva, y, en definitiva, a un entorno tremendamente complejo.

Por todo ello, se expresa la necesidad de crear FEDECUERO, como institución encargada de aglutinar a las empresas en torno a objetivos estratégicos y de proponer, diseñar, poner en marcha y coordinar las actuaciones requeridas en función de las necesidades y oportunidades identificadas.

Los servicios que nos ofrece Fedecuero son los siguientes:

1. Representación y defensa de la Industria
2. Asesoría jurídica, laboral y comercial
3. Asesoría en comercio exterior
4. Participación en proyectos nacionales e internacionales
5. Programa de jóvenes zapateros
6. Proyectos empresariales y de gestión:



- Proyectos de consultoría
- Programas de apoyo a asociaciones y a su vez a las empresas
- Implementación productiva
- Apoyo a grupos de mujeres en situación de vulnerabilidad

7. Informaciones comerciales del mercado

8. Formación: Cursos, seminarios, becas, congresos

- **Programa de Transformación Productiva:** El PTP es un programa del Gobierno Nacional para transformar a la industria colombiana e impulsar el desarrollo de las empresas de 20 sectores estratégicos de la economía nacional, para que compitan y crezcan. Este motor de la política industrial hace parte del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. La Transformación Productiva es un proceso que permite a los empresarios obtener resultados extraordinarios a partir de pensar diferente y actuar diferente. Este proceso no tiene fin, porque el país requiere estar en constante crecimiento de su economía y empleo.

#### PLAN OPERATIVO 2017

Promover la aplicación de buenas prácticas de gestión y producción aplicadas a empresas de los sectores de calzado y marroquinería mediante la transferencia de un modelo de gestión exitoso implementado en Colombia.

Generar valor agregado en el calzado y sus manufacturas a través de incentivar la producción sostenible del cuero.

Acceder a nuevos mercados a través del mecanismo de compras públicas.

Fortalecer la presencia de productos colombianos en almacenes de cadena del país a través de acercamientos entre comercializadores y productores.

Incrementar el acceso a financiación de las empresas de cuero y calzado a través de nuevos instrumentos financieros para capital de trabajo.

Acercar la oferta financiera de Bancóldex a las empresas del sector.

Acelerar el crecimiento de nuevos negocios mediante el encadenamiento productivo entre sectores del PTP.

Para pertenecer al PTP se presenta una propuesta de valor que ellos evaluarán, y de ser aceptados nos informarán, esto se debe realizar cuando ellos realicen convocatorias al sector de calzado.

- **Acicam:** La Asociación Colombiana de Industriales del Calzado, el Cuero y sus Manufacturas, ACICAM, es una entidad gremial de carácter permanente y sin ánimo de lucro, se encarga de representar y promover los intereses de las empresas dedicadas a la producción de calzado, el cuero, sus manufacturas y los insumos para su fabricación, con base en valores democráticos y políticas de calidad en el servicio, enfocadas al mejoramiento de la productividad y competitividad.

Para pertenecer a la Asociación Colombiana de Industriales del Calzado, el Cuero y sus Manufacturas, tenga en cuenta:

- Ser productor de calzado, marroquinería, prendas de vestir en cuero, línea de viaje, guantes o transformadores de materia prima, curtidores, productores de insumos o vendedores de materiales, maquinaria, herramientas, servicios y elementos para la industria del calzado, la marroquinería, suelas, pegantes, troqueles y herrajes.
- Que mínimo este registrado un año ante la Cámara de Comercio de su región (Puede ser persona natural o jurídica)
- Que sus empleados estén afiliados a la ARP

Los documentos que debemos presentar para hacer parte de Acicam son:

- Original del certificado de Cámara de Comercio (Vigencia no mayor a 1 mes)
- Fotocopia de la planilla de la ARP de los dos (2) últimos meses de pago
- Fotocopia del RUT
- Balance y Estado de Perdidas y Ganancia, del año inmediatamente anterior
- Dos (2) recomendaciones de empresas afiliadas a ACICAM
- Declaración de Renta del año inmediatamente anterior (Si declara)
- Folletos o catálogos de la empresa y de los productos que fabrica
- Fotocopia del registro de fabricante emitida por la S.I.C.
- Si pertenece a otra asociación del sector, favor adjuntar una certificación de pertenencia a esta.

- Federación Nacional de Comerciantes (Fenalco): Trabaja por el bien de la nación y el desarrollo del comercio. Para esto busca la justicia social, lucha por afianzar las instituciones democráticas y promueve la solidaridad gremial, eficiencia y modernización de los empresarios colombianos. Impulsa el desarrollo intelectual, económico y social de todas las personas vinculadas al gremio, y es un foro de discusión sobre los problemas del país. Los servicios que ofrece son: Asesoría Jurídica, Asesoría Jurídica Laboral, Capacitaciones.
- Para afiliarse a Fenalco se debe solicitar una visita a nuestra Empresa, y un asesor comercial se acercara y nos dará toda la información.

## 7.2 Entorno Económico

### Sectores económicos afectados

#### Sector primario agro

Explotación de la Ganadería:



Suministra el cuero como materia prima un recurso esencial de origen natural como el ganado usado luego de una transformación necesaria para la producción de nuestro Calzado elaborado en con más de 70% en este material en busca de CALIDAD.

#### Sector secundario industrial

Intervención de empresas industriales



Dedicadas a la transformación industrial de nuestra materia prima en nuestro caso la materia prima el CUERO para la fabricación de nuestro producto y otros elementos necesarios para la elaboración de nuestro producto Como:

Empresas de transformación

**Textil** (telas forros)

**Química** (pegantes pinturas, plásticos, gomas disolventes)

**Sector terciario o de servicios**



Actividades necesarias para el correcto funcionamiento en función de brindar el mejor Producto.

**Comercio** (comercialización de nuestro producto en compras y ventas en distribución de mercancía mayorista minorista y al detal, en punto de fabricación o punto de venta)

**Transporte** (Uso de este medio para como canal de comercialización)

**Financiero** (Movimiento bancarios, mayor empleabilidad)

**Servicios públicos** (Uso de empresas prestadoras de servicio públicos como la energía las telecomunicaciones agua servicios de aseo)

### **CIFRAS DEL SECTOR, CUERO, CALZADO Y MARROQUINERÍA**

El sector representa el **2,8%** del PIB manufacturero colombiano y el 0.27% del PIB nacional de 2016 (fuente: DANE - EAM)

Según la Gran Encuesta Colombiana Integrada de Hogares la participación del empleo del sector a nivel nacional es de 0.6%, que corresponden a 133.603 empleos directos.

- Exportaciones 2016: US\$ 258,9 millones. Crecimiento de las exportaciones 2014-2016: 20.5%.
- Tasa de crecimiento promedio anual 2002-2016: (+5,4%).
- Enero-Mayo 2016: US\$ 108,3 millones. Crecimiento: (+9,2%).

### **7.3 Entorno Político**

Como dice este entorno las Empresas desde que se constituyen hasta que mueren, recibe incentivos del Gobierno Nacional, Regional, Departamental o Local, como estímulo para estas. En nuestra Empresa de acuerdo a la ley 1429 de 2010, nos podemos beneficiar del Descuento en el impuesto sobre la Renta y Complementarios de los aportes parafiscales y otras contribuciones de nómina, ya que realizaremos contrataciones a mujeres mayores de 40 años, y que durante los últimos doce (12) meses hayan estado sin contrato de trabajo.

Este descuento funcionara de la siguiente manera: La Empresa podrá tomar los aportes al Sena, ICBF y cajas de compensación familiar, así como el aporte en salud a la subcuenta de solidaridad del Fosyga y el aporte al Fondo de Garantía de Pensión Mínima correspondientes a los nuevos empleos, como descuento tributario para efectos de la determinación del Impuesto sobre la Renta y Complementarios, siempre que: la Empresa responsable del impuesto incremente el número de empleados con relación al número que cotizaban a diciembre del año anterior; e incremente el valor total de la nómina (la suma de los ingresos bases de cotización de todos sus empleados) con relación al valor de dicha nómina del mes de diciembre del año gravable inmediatamente anterior al que se va a realizar el correspondiente descuento.

## **7.4 Entorno Social**

La manera en que nuestra Empresa ayudara a la Sociedad es con la generación de empleo a las mujeres mayores de 40 años, teniendo en cuenta que en la mayoría de las Empresas como requisitos para el ingreso influye en la edad de las personas, nuestra Empresa le dará la oportunidad a estas mujeres que tengan un empleo y tener un sustento en sus vidas.

Adicional podemos observar que en cuanto al uso del suelo no está afectando ningún terreno privado pues tanto en la planta de producción como en el almacén comercial se pagara arriendo, en cuanto a la contaminación visual y auditiva no se va a generar ningún daño a la sociedad. Otro punto importante en este entorno, es el compromiso que tendremos con nuestros clientes dando claridad y fiabilidad en los zapatos que compraran, teniendo en cuenta los precios razonables y atención a sus inquietudes.

## **7.5 Entorno Geográfico**

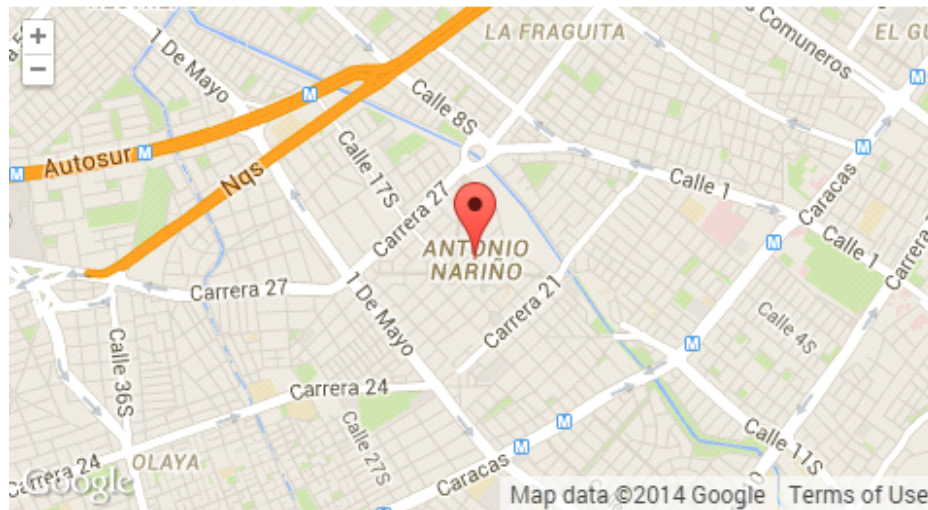
### **Requerimientos y Necesidades:**

#### **-Infraestructura:**

Nuestra empresa va estar ubicado en la Cr 20 # 18-23 barrio Restrepo, en la localidad numero 15 Antonio Nariño de la ciudad de Bogotá, la localidad se encuentra separada de los cerros orientales de la ciudad por la localidad de San Cristóbal.

Al sur de la ciudad, en la localidad Antonio Nariño, entre la Avenida Primero de Mayo y la 10ª sur y entre la Caracas y el Parque La Balvanera (calle 19 sur) se encuentra el barrio El Restrepo, famoso por su industria marroquinera y la producción de calzado de excelente calidad que abastece parte del mercado de Bogotá y de otras ciudades del país. El Restrepo es uno de los barrios con mayor identidad en estos 2667 metros.

# Antonio Nariño

[Cambiar de localidad](#) ▾

[https://www.google.com.co/search?q=LOCALIDAD+ANTONIO+NARI%C3%91O&source=lnms&tbn=isch&sa=X&ved=0ahUKewjo5Nm4roHUAhWLLSYKHVliBP8Q\\_AUICigB&biw=1366&bih=662](https://www.google.com.co/search?q=LOCALIDAD+ANTONIO+NARI%C3%91O&source=lnms&tbn=isch&sa=X&ved=0ahUKewjo5Nm4roHUAhWLLSYKHVliBP8Q_AUICigB&biw=1366&bih=662)

Es un barrio eminentemente comercial donde se destaca la actividad bancaria, instituciones privadas de educación superior, tiendas de ropa y calzado y supermercados entre ellos almacenes Éxito, Supdofa, supermercados Colsubsidio, Bodega Surtimax, y el Centro Comercial Social del Restrepo; En el barrio Restrepo, donde existe además de una alta actividad comercial de todo tipo, un gran número de microempresas productoras de calzado, el cual se comercializa a bajos costos con relación a su alta calidad. El centro comercial Centro Mayor se encuentra en el barrio Villa mayor. Gran parte de está es de clase media.

Con recursos de la Alcaldía local de Antonio Nariño, fue intervenida uno de los principales tramos viales con mayor flujo vehicular, del barrio El Restrepo, ubicado en la Calle 16 Sur entre carreras 18 y 19, vía Kokoriko; Fueron 518 metros cuadrados reparados, incluyendo demolición



de carpeta, excavación y retiro de escombros, cambio de redes de acueducto y alcantarillado, construcción de estructura (bases y sub-bases), nivelación con comisión topográfica e instalación de carpeta asfáltica.

Usted ha tomado la decisión de crear su empresa. En este sitio y mediante tres momentos: Consulte, Diligencia y Formalización, Usted podrá realizar todos los trámites necesarios para poder constituir on-line y en forma simple su empresa.

**CONSULTA DE USO DEL SUELO**

A partir de la vigencia del decreto 1879 de 2008, el certificado de usos de suelo no es requisito para la apertura de un establecimiento de comercio. Para su funcionamiento debe cumplir con las normas de uso de suelo. [Ver artículos](#)

Seleccione en el siguiente listado la ubicación de su empresa y haga clic sobre el botón Consultar Uso de Suelo

NOTA: Algunas consultas abrirán el portal del sitio correspondiente en una nueva ventana.

BOGOTA D.C.  BOGOTA

**Consultar Uso de Suelo**

<http://www.sdp.gov.co/portal/page/portal/PortalSDP/InformacionEnLinea/ConsultasEnLinea>

Hecho en el Restrepo' es el nombre de la marca. La iniciativa se materializó tras la protesta que hicieron los productores del barrio en junio del año pasado, en la que pedían apoyo ante la crisis que vivían.

Entre las oportunidades existentes en la industria, estas son amplias desde los beneficios que ofrecen los tratados de libre comercio para acceder a mercados con preferencias comerciales que goza la oferta exportadora salvadoreña hasta la atracción de inversión extranjera, ya que la plataforma CAFTA brindaría ventajas a compañías multinacionales que se establezcan en el país ciertas ventajas arancelarias y no arancelarias para acceder a bloques económicos de interés.

## CAPITULO VIII

### RECURSOS DE LA EMPRESA

#### 8.1 Maquinaria y equipo

Materiales	Cantidad	Valor c/u	Valor Total
Máquinas para la fabricación	1	\$ 1.500.000	\$ 1.500.000
Máquinas de cocer	2	\$ 850.000	\$ 1.700.000
Máquinas de corte	2	\$ 850.000	\$ 1.700.000

Fuente propia

## 8.2 Muebles y Enseres

<b>Materiales</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Valor c/u</b>	<b>Valor Total</b>
Archivador	1	\$ 500.000	\$ 500.000
Escritorios	2	\$ 375.000	\$750.000
Sillas tone tapizadas azules	2	\$ 100.000	\$200.000
Sillas interlocutora isósceles café	2	\$ 150.000	\$ 300.000
Mesas de corte	1	\$ 83.333	\$83.333
Sillas para operarios	2	\$ 70.000	\$ 140.000

Fuente: Propia

## 8.3 Materias Primas e Insumos

Para 200 pares mensuales:

<b>Materiales</b>	<b>Valor Total</b>
SUELAS	\$ 3,000
CUERO	\$ 7,000
HILO	\$ 2,000
PEGANTES	\$ 1,200
PLANTILLAS	\$ 1,500
TACONES	\$ 2,000
PUNTILLAS	\$ 500
HEBILLAS O ADORNOS	\$ 1,000
TELA	\$ 1,800

Fuente: Propia

## 8.4 Tecnología

<b>Materiales</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Valor c/u</b>	<b>Valor Total</b>
Computadores de escritorio	2	\$ 1.200.000	\$ 2.400.000
Impresoras multifuncionales	1	\$ 500.000	\$ 500.000
PC portátil	1	\$ 700.000	\$ 700.000
Teléfonos inalámbricos	1	\$ 60.000	\$ 60.000

Fuente: Propia

## Recursos tecnológicos

- 2 Computadores de escritorio HP, con accesorios como teclado y mouse, con las siguientes características.
  - Memoria Ram de 8GB
  - Unidad de disco duro de 500GB
  - Pantalla Widescreen de 21,5"
  - Procesador Intel Core i5 de 1,4GHz
  - Sistema operativo Os X Mavericks
  - Conexión Wi-Fi y conectividad Bluetooth 4.0 disponibles
  - Cámara FaceTime HD integrada
  - Gráficos Intel HD Graphics 5000
  - Bocinas estéreo incorporadas
  - Cuenta con Ranura para tarjeta SDXC, 4 puertos USB, 2 puertos Thunderbolt y salida mini DisplayPort disponible
  
- 1 Portátil Notebook con las siguientes características:
  - Memoria Ram de 2GB expandible hasta 4GB
  - Disco duro de 500GB
  - Procesador de cuarta generación Intel Atom N28061 con velocidad de 1,58GHz
  - LCD con retroiluminación LED Multi touch de 10,1"
  - Resolución de pantalla HD

- Sistema operativo Windows 8
  - Cámara web integrada HD
  - Conexión Wi-Fi y conectividad Bluetooth versión 4.0 disponibles
  - Tarjeta gráfica integrada
  - Cuenta con 2 puertos USB (1xUSB 3.0 y 1xUSB 2.0) y 1 puerto HDMI
  - Batería incorporada de 3 celdas
- 1 Impresora multifuncional, para escáner y copias a color y blancas y negras, marca HP, con las siguientes características:
- Memoria estándar integrada
  - Tecnología de impresión: Inyección térmica de tinta HP
  - Tamaño de soporte de impresión admitido: A4; B5; A5; A6; Sobre DL
  - Conectividad, estándar: 1 Hi-Speed USB 2.0
  - Calidad de impresión en negro de hasta 600x600 ppp de reproducción
  - Calidad de impresión a color: Resolución optimizada de hasta 4800x1200 dpi en color
  - Compatible con sistema operativo Windows 8, Windows 7, Windows Vista, Windows XP (SP2) o superior (32 bits solamente); Mac OS X v10.6, Lion, Mountain Lion
- 1 Teléfono inalámbrico, marca Panasonic, con las siguientes características:
- Con teclas grandes y cómodas, acceso directo a la lista de llamadas recibidas\* y teclas de memorias directas para efectuar llamadas.
  - Una vez en línea, comparte tus comunicaciones gracias a la función manos libres.

- Funciona siempre, ¡incluso durante un corte de electricidad!

### 8.5 Recursos financieros

RECURSOS	COSTOS
Total Recursos Materiales	\$4.000.000
Total Recursos Humanos	\$4.332.560
Total Recursos Tecnológicos	\$3.660.000
Otros Gastos	
Arriendo Oficina y Almacén	\$1.800.000
Arriendo Planta	\$1.500.000
Servicios Públicos	\$670.000
Gastos de constitución de la Empresa	\$ 291.800

Fuente: Propia

### 8.6 Recursos materiales

Materiales	Cantidad	Valor c/u	Valor Total
Resma Papel	5	\$7,000	\$35,000
Tinta color	1	\$98,000	\$98,000
Tinta negra	1	\$80,000	\$80,000
Archivador	1	\$500,000	\$500,000
Escritorios	2	\$375,000	\$750,000
Sillas tone tapizadas azules	2	\$100,000	\$200,000
Sillas interlocutora isósceles café	2	\$150,000	\$300,000
Mesas de corte	1	\$83,333	\$83,333
Sillas para operarios	2	\$70,000	\$140,000
Computadores de escritorio	2	\$ 1.200.000	\$ 2.400.000
Impresoras multifuncionales	1	\$500,000	\$50,000
PC portátil	1	\$700,000	\$700,000
Teléfonos inalámbricos	1	\$60,000	\$60,000

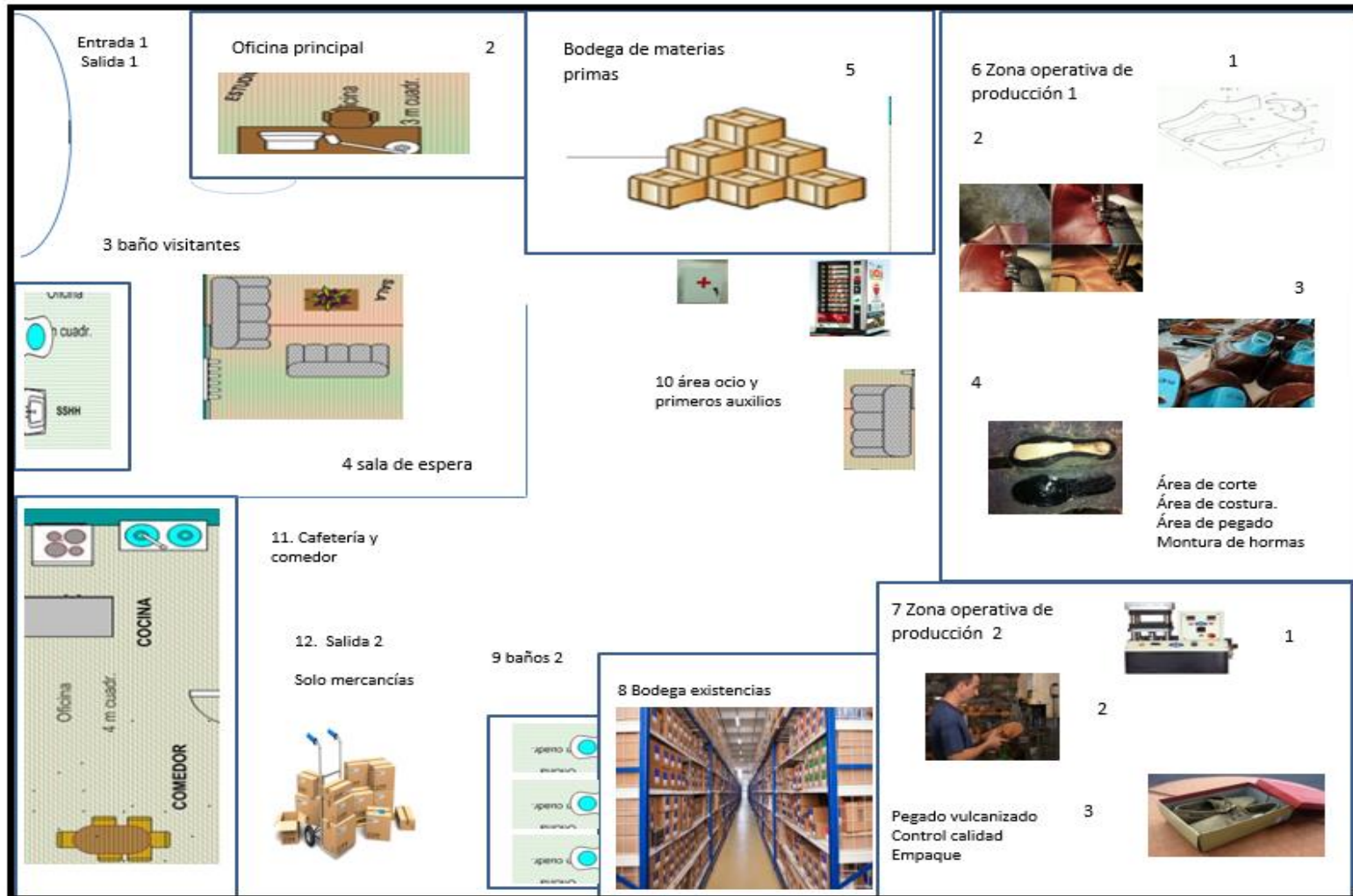
Fuente: Propia

## 8.7 Recursos humanos

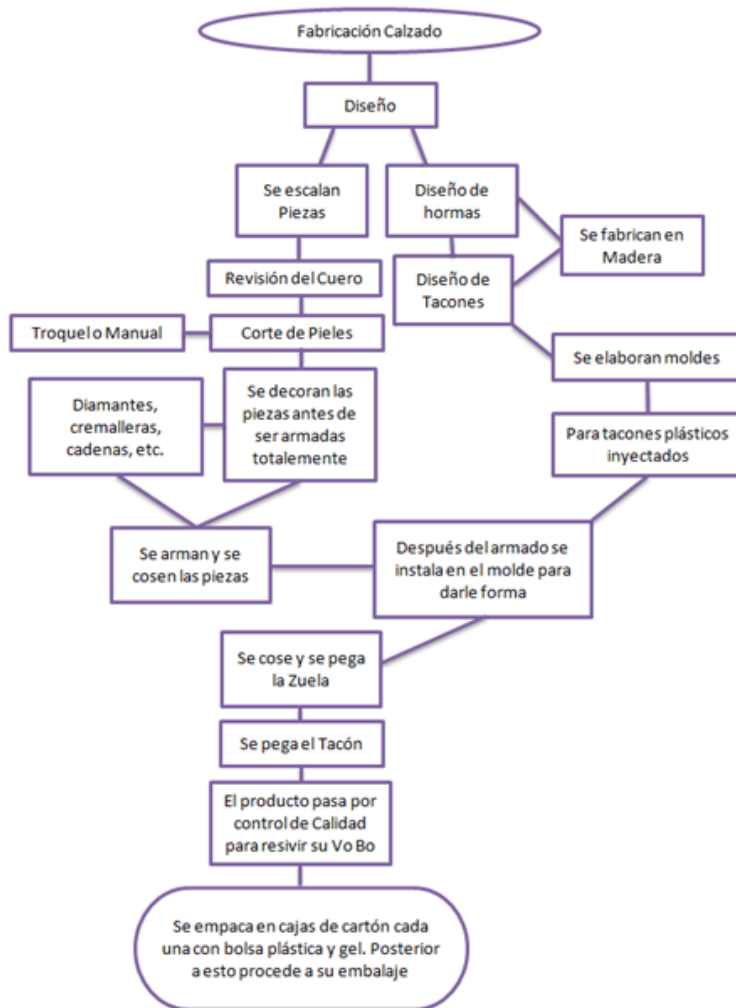
<b>CARGOS</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>SUELDO BASICO</b>
Gerente General	1	\$1.200.000
Subgerente Administrativo	1	\$1.200.000
Operario	1	\$800.000
Operario	1	\$800.000

Fuente: Propia

## 8.8 Diseño oficina y planta



## 8.9 Diagrama de flujo y procesos



1. Diseño corte de moldes La primera operación es la elección de los materiales a utilizar. Se seleccionan las pieles, las telas, los forros y todos los elementos del calzado. Con ayuda de moldes especiales se van dibujando una a una las siluetas.





2. A continuación, se procede al corte de cada una de las piezas. Para ello, se van seleccionando los materiales más adecuados para cada parte del calzado. No es lo mismo la piel que se utiliza para el exterior que el material de la suela. Como es de suponer, el proceso es laborioso y, en este caso, se hace despacio y con mimo.



3. Una vez se han marcado todas las piezas, se procede al montaje y cosido de las mismas. Hay que recurrir a maquinaria especialmente diseñada para la ejecución del calzado que hay que saber manejar.



4. Una vez terminado el proceso anterior, se moldean los contornos del zapato para así poder dar la forma más armoniosa. Esta operación se ejecuta con útiles especiales alternando el calor con el frío.



5. El siguiente paso consiste en insertar las bailarinas en una máquina especial para que no pierda la forma. Al tiempo se añade el tacón que se fija con un pegamento especial.



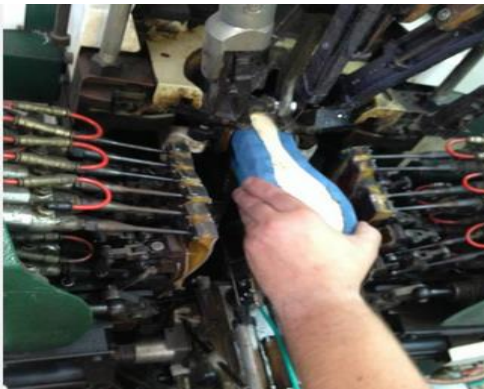
6. Hay que ir moldeando cada uno de las partes para dejar un zapato armónico.



7. Mientras tanto se preparan las suelas con un pegamento especial para proceder a su posterior pegado.



8. Cuando están estos procesos listos, se montan las distintas piezas. En este caso, el enfranke (la parte más estrecha de la suela del zapato) y el talón. A continuación, se procede a lijar los bordes, a la par que el artesano se asegura de que todas las piezas estén pegadas perfectamente.



9. Una vez dada algunas manos de imprimación a la suela, se deja secar y se pega (aunque no definitivamente).



10. Cuando se han soldado todas las piezas con ayuda de una máquina especial, se procede a pegar los adornos con cola.



11. En este proceso, se procede a montar los adornos o las partes exteriores que van pegadas.  
A continuación, Finalización del producto.



**CAPITULO IX**  
**MATRIZ DOFA**

<b>DEBILIDADES</b>	<b>OPORTUNIDADES</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Falta de tecnología apropiada y moderna para la producción de calzado</li> <li>• Falta de capacitación de la mano de obra.</li> <li>• Falta de conocimiento sobre aspectos de diseño</li> <li>• Falta de controles de calidad</li> <li>• Falta de investigación para desarrollar una tecnología propia.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Enfrentan una demanda del producto interna y externa creciente</li> <li>• Oportunidades de exportación gracias a los nuevos tratados que se ha firmado con otros países</li> <li>• El sector en el que se va a ubicar la empresa es muy comercial por lo cual se incrementa la probabilidad de venta.</li> </ul>

<ul style="list-style-type: none"> <li>• La competencia que se presenta en este producto y el reconocimiento de las mimas</li> <li>• Al ser una empresa nueva, es posible que los proveedores mientras entran en confianza con nosotros, no nos concedan ventas créditos a largo plazo, como deseamos por lo menos 30 días.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Aprovecharemos negocios circunvecinos que pueden aumentar la intención de venta de calzado, como sería la comercialización de medias; lo cual sería un buen atractivo para completar el paquete zapatos + medias; o se podría evaluar la posibilidad de un convenio con los vendedores de este producto, si nos compran el calzado obsequiamos un par de medias, evaluaremos si es un buena estrategia.</li> </ul>
<p><b>FORTALEZAS</b></p>	<p><b>AMENAZAS</b></p>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Mano de obra calificada.</li> <li>• Precio de calzado accesible.</li> <li>• Industria con gran tradición en el estado.</li> <li>• Produce calzado de cuero y a la moda.</li> <li>• Su diseño llamara la atención por su originalidad.</li> <li>• La empresa estará ubicada en una esquina, que es el sitio ideal para poder</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Fuerte competencia por parte de países productores que se han especializado en algún tipo de calzado o en alguna fase del proceso de producción.</li> <li>• El calzado de cuero ha sido sustituido por calzado sintético, siendo los países asiáticos los especialistas en este tipo de calzado, ya que utilizan tecnología de punta en la producción del mismo</li> </ul>

<p>tener mayor acceso a los clientes. Por experiencia se sabe que los negocios esquineros son muy frecuentados, y si la administración es buena estos negocios prosperan. Una esquina ofrece muy buenas posibilidades.</p>	<p>siendo muy difícil de competir en este tipo de calzado.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Los almacenes de cadena como el Éxito, Spring, Aquiles, Bucaramanga, etc.; pueden ser amenaza ya que por lo general quieren aprovechar fuertemente las temporadas de ventas altas, con promociones, ofertas y descuentos que causan gran impacto; se diseñaran estrategias comerciales para contrarrestar estas campañas de los grandes almacenes.</li> </ul>
--	---

**Análisis DOFA**

**Análisis Debilidades**

Impactar a los posibles clientes por medio de nuestro calzado permitirá que la empresa L.D.J SHOES S.AS. Sea una marca reconocida, fortaleciendo el prestigio y la innovación que se frece en la rapidez de la atención y la diversidad de ingredientes.

**Análisis Oportunidades**

El buen uso y aspecto de nuestras instalaciones y el contar con personal calificado que además de brindar una atención de excelente calidad y ágil servicio a sus clientes genera confianza y



búsqueda de nuevas oportunidades nos llevara a obtener las certificaciones pertinentes para crecer como empresa. Siendo reconocidos y expandiendo nuestros puntos de venta.

### **Análisis Fortalezas**

La capacitación intensiva en el personal nos ayudará a mantener una buena calidad en el producto, una asesoría al cliente con el fin de que pueda comprar de forma segura y al gusto y un trato especializado, para que nuestros consumidores se conviertan en clientes, produciéndose una buena imagen de la empresa L.D.J SHOES S.AS.

### **Análisis Amenazas**

Conociendo los diferentes pensamientos acerca de la compra de calzado, se implementaran campañas que apoyen la venta de diferente calzado en la ocasión perfecta que ayuden a cumplir las expectativas y/o desarrollo de nuevos productos o cambios sugeridos estratégicamente, Ofreciendo confianza y credibilidad en el producto y búsqueda de mejora continua.

## **CAPITULO X**

### **CADENA DE VALOR Y MERCADOTECNIA**

#### **10.1 Mezcla de marketink**

Nuestra Empresa en la continua búsqueda de promover e impulsar nuestro producto se ha enfocado en identificar la necesidad de sus clientes para satisfacerlo de esta manera, basándose

en la unión de varios procesos que ayudan para ser más competitivos con respecto a la demanda del mercado actual, realizando un estudio de mercado que contribuye para determinar factores de la mercadotecnia muy importantes como el producto, el precio, la plaza y la promoción

## **10.2 Producto:**

### **L.D.J SHOES S.A.S**

Trabaja basada en la investigación constante de tendencias actuales que el mercado exige, para ofrecer una experiencia de compra exclusiva con sus clientas, ofreciendo la posibilidad de personalizar todos sus modelos, en materiales, colores y tallas, contando con el asesoramiento de su una diseñadora de modas.

Inspirados por la búsqueda de la excelencia en todos los aspectos de nuestro proceso de fabricación, nos hemos especializado en calzados femenino, con tendencias actuales y la moda actual potencialmente en Botas zapato formal

Pensando en su mayor comodidad y confort, nuestras clientes el calzado es elaborado con la más avanzada tecnología y con los mejores materiales, entre los cuales se destacan los mejores cueros y suelas en caucho

Los productos de Calzados L.D.J SHOES S.A.S son reconocidos en el mercado por su calidad y por nuestra marca original que simboliza el compromiso y el empeño que tenemos de fabricar el mejor calzado en nuestra área.



### 10.3 Precio

Corresponde a Segmentos gama medio alta del mercado donde el precio resulta básico para la venta.

Ya que comparado con costos directos e indirectos de fabricación equivale a materias primas y mano de obra de alta calidad dando un margen de ganancia entre el 20 y 255 porciento de utilidad.

Los precios oscilan

	DESDE	HASTA
BOTAS	\$ 150.000,00	\$ 180.000,00
BOTIENES	\$ 100.000,00	\$ 120.000,00
ZAPATO	\$ 70.000,00	\$ 90.000,00

#### **10.4 Plaza:**

Cabe aclarar que la plaza principal a la cual estamos enfocados es para la venta y distribución de nuestro calzado para toda la ciudad de Bogotá

Pero abarcando en su totalidad El barrio Restrepo, ubicado en la Calle 16 Sur entre carreras 18 y 19, vía; ya que es una zona reconocida y con identidad para la producción y comercialización de nuestro producto.



#### **10.5 Promoción y publicidad**

Nuestra empresa para incursionar en el mercado hizo uso de la publicidad a través del voz a voz de la gente y fue ahí donde empezó a expandirse la promoción y conocimiento de nuestro producto en la actualidad como sabemos que los clientes son lo más importantes para nosotros por lo tanto buscamos la facilidad para el acceso y contacto con nosotros, por lo tanto hacemos uso de herramientas muy importantes como la internet y las redes sociales.

## **Publicidad**

### **LA WEB**

La publicidad es muy importante para darnos a conocer por ello es importante dar uso a las nuevas tecnologías que el mundo no ofrece como la internet por lo cual contamos con la imagen para mostrar de nuestros productos para que el cliente mantenga actualizado y conectado con nosotros.

<http://www.l.d.jshoes.com/>

Y cuentas en: whatsapp y Facebook.



**Para su comercialización vía online**

### **10.5.1 FERIAS Y EXPOSICIONES**

Participación en muestras en ferias de calzado

Es la plataforma de negocios colombiana especializada en calzado, manufacturas en cuero, insumos y tecnología, que integra las últimas tendencias en diseño y moda a través de las principales colecciones que expone la industria colombiana y de los países invitados. Adicionalmente, presenta una programación académica que incluye conferencias especializadas

en temáticas actuales y el Foro de Tendencias de Moda con el lanzamiento de los últimos desarrollos en texturas, colores, componentes y diseño.

### 10.5.2 Promoción ventas

En nuestro almacén contamos en diferentes épocas del año con descuentos por compras de nuestro calzado, para que nuestros clientes disfrutes de una rebaja que represente un incentivo para ellos y a nosotros genere aumento en las ventas, y nuestras existencias cambien sean innovadoras y los movimientos financieros se muevan, es una técnica que genera buenos resultados para ambas partes.



### 10.5.3 Ventas Personalizadas

Las ventas personalizadas las estamos manejando a través de la buena asesoría de los vendedores que se encargan de brindar a los clientes las múltiples opciones de comodidad gusto y calidad a los clientes.

Además con las líneas de contacto telefónicas y los medios electrónicos también brindamos asesoría y un catálogo que muestra las últimas colecciones y la calidad de materias primas en su fabricación.

### **10.5.6 Distribución**

Como fabricantes que somos la empresa tiene como propósito la cobertura total de la zona geográficamente más cercana al punto de la planta de producción, distribuyendo a demás fabricantes que estén interesados en la comercialización del producto, del cual ellos también puedan sacar un margen de utilizad, y lograr en los puntos de venta como el almacén sea un punto directo de fábrica, y sea competitivo, con proyección de vender el producto en pueblos cercanos y otras ciudades principales del territorio nacional.

### **10.5.7Distribución Selectiva**

Inicialmente nuestros zapatos son de distribución selectiva, ya que están dirigidas por ubicación del punto de venta y solo para damas, mujeres, amas de casa, esposas, novias; aunque el objetivo también es llegar a una distribución intensiva.

## CAPITULO XI

### ANALISIS FINANCIERO

FLUJO DE CAJA						
	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
<b>INGRESOS DE EFECTIVO</b>						
Ingreso por ventas		183,600,000	191,678,400	200,112,250	208,917,189	218,109,545
<b>EGRESOS DE EFECTIVO</b>						
Compras Mp / Inventarios		33,667,200	34,845,552	36,065,146	37,327,426	38,633,886
Nómina Operativa		29,989,773	30,960,280	31,962,373	32,997,085	34,065,481
Costos Indirectos de Fabricación		25,800,000	26,703,000	27,637,605	28,604,921	29,606,093
Gastos Admon y Ventas		72,000,860	74,347,018	76,769,802	79,272,537	81,857,863
Pago de Impuesto de Renta		0	0	9,546,360	20,025,947	31,609,565
Pago de Dividendos			-808,386	3,653,521	2,863,908	2,002,595
Pago de deuda		0	0	0	0	0
<b>Total egresos de Efectivo</b>		<b>161,457,832</b>	<b>166,047,464</b>	<b>185,634,807</b>	<b>201,091,824</b>	<b>217,775,483</b>
Flujo Neto de efectivo Operativo		22,142,168	25,630,936	14,477,443	7,825,364	334,062
Inversiones	-54,000,000					
<b>Flujo Neto Total</b>	<b>54,000,000</b>	<b>22,142,168</b>	<b>25,630,936</b>	<b>14,477,443</b>	<b>7,825,364</b>	<b>334,062</b>
Mas: Saldo Inicial de Caja			22,142,168	47,773,104	62,250,546	70,075,911
Igual: Saldo Caja (Superavit o Deficit)		22,142,168	47,773,104	62,250,546	70,075,911	70,409,972
<b>Flujo neto Acumulado</b>	<b>-54,000,000</b>	<b>-31,857,832</b>	<b>-6,226,896</b>	<b>8,250,546</b>	<b>16,075,911</b>	<b>16,409,972</b>

TIO (Tasa Interna de oportunidad)	12%
Tasa Interna de Retorno (TIR)	13.7%
Valor Presente Neto (VPN)	1,670,092
Valor Presente Neto (Ingresos)	801,585,376
Valor Presente Neto (Egresos)	739,234,873
Relacion Beneficio Costo	1.08



# ESTADOS FINANCIEROS

## BALANCE GENERAL PROYECTADO

### EMPRESA LDJ SHOES SAS

	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
<b>ACTIVOS</b>						
<b>Activos Corrientes</b>						
Efectivo	40,674,871	22,142,168	47,773,104	62,250,546	70,075,911	70,409,972
Cuentas Por Cobrar		10,200,000	10,648,800	11,117,347	11,606,510	12,117,197
Inventarios		7,200,000	7,452,000	7,712,820	7,982,769	8,262,166
<b>Total Activos Corrientes</b>		<b>39,542,168</b>	<b>65,873,904</b>	<b>81,080,714</b>	<b>89,665,190</b>	<b>90,789,335</b>
<b>Activos No Corrientes</b>						
<b>No Depreciables</b>						
Terrenos	0	0	0	0	0	0
<b>ACTIVOS FIJOS</b>						
Edificios	0	0	0	0	0	0
Maquinaria y Equipos	4,900,000	4,900,000	4,900,000	4,900,000	4,900,000	4,900,000
Equipos Computo y comunic	3,660,000	3,660,000	3,660,000	3,660,000	3,660,000	3,660,000
Muebles y Enseres	1,973,333	1,973,333	1,973,333	1,973,333	1,973,333	1,973,333
Vehículos		0	0	0	0	0
<b>Total Activo Fijo Depreciable (Bruto)</b>	<b>10,533,333</b>	<b>10,533,333</b>	<b>10,533,333</b>	<b>10,533,333</b>	<b>10,533,333</b>	<b>10,533,333</b>
(-) Depreciación Acumulada		1,909,333	3,818,667	5,728,000	7,637,333	9,546,667
<b>Total Activo Fijo Depreciable (Neto)</b>	<b>10,533,333</b>	<b>8,624,000</b>	<b>6,714,666</b>	<b>4,805,333</b>	<b>2,896,000</b>	<b>986,667</b>
Activos Diferidos	291,800	233,440	175,080	116,720	58,360	0
<b>TOTAL ACTIVOS</b>	<b>51,500,004</b>	<b>48,399,607</b>	<b>72,763,650</b>	<b>86,002,767</b>	<b>92,619,550</b>	<b>91,776,001</b>
<b>PASIVO Y PATRIMONIO</b>						
<b>Pasivos Corrientes</b>						
Proveedores		6,412,800	6,637,248	6,869,552	7,109,986	7,358,835
Otros Pasivos Corrientes						
Porción Corriente Pasiv a Largo plazo						
Pasivos Financieros a Corto Plazo						
Impuesto de Renta y Cree por Pagar		0	0	9,546,360	20,025,947	31,609,565
<b>Total pasivos Corrientes</b>	<b>0</b>	<b>6,412,800</b>	<b>6,637,248</b>	<b>16,415,912</b>	<b>27,135,933</b>	<b>38,968,401</b>
<b>Pasivos No Corrientes</b>						
Pasivos Financieros						
Cuentas por pagar		20,400,000	21,297,600	22,234,694	23,213,021	24,234,394
<b>Total pasivos No Corrientes</b>		<b>20,400,000</b>	<b>21,297,600</b>	<b>22,234,694</b>	<b>23,213,021</b>	<b>24,234,394</b>
<b>TOTAL PASIVOS</b>	<b>0</b>	<b>26,812,800</b>	<b>27,934,848</b>	<b>38,650,606</b>	<b>50,348,954</b>	<b>63,202,795</b>
<b>PATRIMONIO</b>						



## RESUMEN USO DE HERRAMIENTA FINANCIERA

---

APORTES SOCIOS	
Nombres	Aportes
Socio 1	18,000,000
Socio 2	18,000,000
Socio 3	18,000,000
<b>Total Aportes</b>	<b>54,000,000</b>

INVERSIÓN FIJA	
Terrenos	0
Edificios	0
Maquinaria y Equipos	4,900,000
Equipos Computo y comunic	3,660,000
Muebles y Enseres	1,973,333
Vehículos	
<b>Total</b>	<b>10,533,333</b>

INVERSIÓN DIFERIDA	
Licencias, trámites legales	291,800
Otro	0
Seguros (A un año)	2,499,996
<b>Total</b>	<b>2,791,796</b>

INVERSIÓN CIRCULANTE	
Inversion Circulante	40,674,871

<b>TOTAL INVERSIONES</b>	<b>54,000,000</b>
--------------------------	-------------------

CALCULO COMPRAS	
Mat Prima / Invent	Vr Mes
Mat P / Inventario 1	600,000
Mat P / Inventario 2	1,400,000
Mat P / Inventario 3	400,000
Mat P / Inventario 4	240,000
Mat P / Inventario 5	300,000
Mat P / Inventario 6	400,000
<b>Total Egreso Mat P / Inventario</b>	

CALCULO COSTOS DE OPERACIÓN	
Concepto	Vr mes
Gastos de personal	
Otros gastos de personal	
Mantenimiento Equipos	100,000
Mantenimiento Instalaciones	
Servicios Públicos	350,000
Arriendos	1,500,000
Dotación	200,000
Depreciación Operativa	0
<b>Total</b>	<b>2,150,000</b>

GASTOS ADMINISTRATIVOS Y VENTAS	
Concepto	Vr Mes
Gastos de personal	0
Otros Gastos de personal (externos)	
Honorarios Contador	
Servicios Públicos	320000
Gastos papelería y otros	100000
Publicidad	100000
Arriendo Oficina	1800000
Diversos	100000
Depreciaciones Administrativas	
<b>TOTAL</b>	<b>2420000</b>

PROYECCIÓN - PROMEDIO INGRESOS MENSUALES	
Promedio Ventas	<b>Vr Mes</b>
Producto 1	17,000,000
Producto 2	
Producto 3	
Producto 4	
Producto 5	
Producto 6	
<b>TOTAL</b>	<b>17,000,000</b>

## PROYECCIÓN

COMPRA DE MATERIA PRIMA E INSUMOS						
Por Compras	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	TOTAL
Mat P / Inventario 1	7,200,000	7,452,000	7,712,820	7,982,769	8,262,166	38,609,754
Mat P / Inventario 2	16,800,000	17,388,000	17,996,580	18,626,460	19,278,386	90,089,427
Mat P / Inventario 3	4,800,000	4,968,000	5,141,880	5,321,846	5,508,110	25,739,836
Mat P / Inventario 4	2,880,000	2,980,800	3,085,128	3,193,107	3,304,866	15,443,902
Mat P / Inventario 5	3,600,000	3,726,000	3,856,410	3,991,384	4,131,083	19,304,877
Mat P / Inventario 6	4,800,000	4,968,000	5,141,880	5,321,846	5,508,110	25,739,836
Total Egreso Mat P / Inventario	<b>40,080,000</b>	<b>41,482,800</b>	<b>42,934,698</b>	<b>44,437,412</b>	<b>45,992,722</b>	<b>214,927,632</b>

PROYECCIÓN DE COSTOS DE OPERACIÓN						
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	TOTAL
Gastos de personal	29,989,773	30,960,280	31,962,373	32,997,085	34,065,481	<b>159,974,991</b>
Otros gastos de personal	0	0	0	0	0	<b>0</b>
Mantenimiento Equipos	1,200,000	1,242,000	1,285,470	1,330,461	1,377,028	<b>6,434,959</b>
Mantenimiento Instalaciones	0	0	0	0	0	<b>0</b>
Servicios Públicos	4,200,000	4,347,000	4,499,145	4,656,615	4,819,597	<b>22,522,357</b>
Arriendos	18,000,000	18,630,000	19,282,050	19,956,922	20,655,414	<b>96,524,386</b>
Dotación	2,400,000	2,484,000	2,570,940	2,660,923	2,754,055	<b>12,869,918</b>
0	0	0	0	0	0	<b>0</b>
0	0	0	0	0	0	<b>0</b>
0	0	0	0	0	0	<b>0</b>
Depreciación Operativa	980,000	980,000	980,000	980,000	980,000	<b>4,900,000</b>
<b>Total Costos</b>	<b>56,769,773</b>	<b>58,643,280</b>	<b>60,579,978</b>	<b>62,582,006</b>	<b>64,651,574</b>	<b>303,226,610</b>

<b>PROYECCIÓN PERSONAL ADMINISTRATIVO Y DE PRODUCCIÓN</b>						
<b>NÓMINA PARA EL PERSONAL DE ADMINISTRACIÓN</b>						
	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>	<b>TOTAL</b>
<b>Sueldos Básicos</b>						
Empleado 1	14,400,000	14,875,200	15,366,082	15,873,162	16,396,977	76,911,421
Empleado 2	14,400,000	14,875,200	15,366,082	15,873,162	16,396,977	76,911,421
Empleado 3	0	0	0	0	0	0
Empleado 4	0	0	0	0	0	0
Empleado 5	0	0	0	0	0	0
<b>Total Sueldos</b>	<b>28,800,000</b>	<b>29,750,400</b>	<b>30,732,163</b>	<b>31,746,325</b>	<b>32,793,953</b>	<b>153,822,841</b>
<b>Prestaciones</b>						
Cesantía (mes)	2,399,990	2,479,190	2,561,003	2,645,516	2,732,819	12,818,519
Intereses de Cesantía (mes)	24,000	24,792	25,610	26,455	27,328	128,185
Vacaciones (mes)	1,200,960	1,240,592	1,281,531	1,323,822	1,367,508	6,414,412
Prima de Servicios (mes)	2,399,990	2,479,190	2,561,003	2,645,516	2,732,819	12,818,519
<b>Total Prestaciones Sociales mes</b>	<b>6,024,941</b>	<b>6,223,764</b>	<b>6,429,148</b>	<b>6,641,310</b>	<b>6,860,473</b>	<b>32,179,635</b>
<b>Parafiscales y seguridad social</b>						
Aporte en Salud Eps (mes)	2,448,000	2,528,784	2,612,234	2,698,438	2,787,486	13,074,941
Aporte en Pensión (mes)	3,456,000	3,570,048	3,687,860	3,809,559	3,935,274	18,458,741
Arp (mes)	230,400	238,003	245,857	253,971	262,352	1,230,583
Caja Compensación Familiar	1,072,186	1,108,366	1,144,942	1,182,725	1,221,755	5,729,973
I.C.B.F.	0	0	0	0	0	0
SENA	0	0	0	0	0	0
<b>Total aportes Patronales</b>	<b>7,206,586</b>	<b>7,445,201</b>	<b>7,690,893</b>	<b>7,944,692</b>	<b>8,206,867</b>	<b>38,494,239</b>
<b>Auxilio de transporte</b>						
Auxilio de transporte	1,995,360	\$ 2,041,253	\$ 2,108,615	\$ 2,178,199	\$ 2,250,079	10,573,506
<b>TOTAL ADMINISTRACION</b>	<b>42,031,526</b>	<b>43,419,365</b>	<b>44,852,204</b>	<b>46,332,327</b>	<b>47,861,293</b>	<b>224,496,715</b>

<b>NÓMINA PARA EL PERSONAL DE PRODUCCION</b>						
	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>	<b>TOTAL</b>
<b>Sueldos Básicos</b>						
Empleado 1	9,600,000	9,916,800	10,244,054	10,582,108	10,931,318	51,274,280
Empleado 2	9,600,000	9,916,800	10,244,054	10,582,108	10,931,318	51,274,280
Empleado 3	0	0	0	0	0	0
Empleado 4	0	0	0	0	0	0
Empleado 5	0	0	0	0	0	0
<b>Total Sueldos</b>	<b>19,200,000</b>	<b>19,833,600</b>	<b>20,488,109</b>	<b>21,164,216</b>	<b>21,862,636</b>	<b>102,548,561</b>
<b>Prestaciones</b>						
Cesantía (mes)	1,599,994	1,652,793	1,707,336	1,763,678	1,821,879	8,545,679
Intereses de Cesantía (mes)	16,000	16,528	17,073	17,637	18,219	85,457
Vacaciones (mes)	800,640	827,061	854,354	882,548	911,672	4,276,275
Prima de Servicios (mes)	1,599,994	1,652,793	1,707,336	1,763,678	1,821,879	8,545,679
<b>Total Prestaciones Sociales mes</b>	<b>4,016,627</b>	<b>4,149,176</b>	<b>4,286,099</b>	<b>4,427,540</b>	<b>4,573,649</b>	<b>21,453,090</b>
<b>Parafiscales y seguridad social</b>						
Aporte en Salud Eps (mes)	1,632,000	1,685,856	1,741,489	1,798,958	1,858,324	8,716,628
Aporte en Pensión (mes)	2,304,000	2,380,032	2,458,573	2,539,706	2,623,516	12,305,827
Arp (mes)	153,600	158,669	163,905	169,314	174,901	820,388
Caja Compensación Familiar	688,186	711,694	735,996	761,119	787,091	3,684,086
I.C.B.F.	0	0	0	0	0	0
SENA	0	0	0	0	0	0
<b>Total aportes Patronales</b>	<b>4,777,786</b>	<b>4,936,251</b>	<b>5,099,963</b>	<b>5,269,098</b>	<b>5,443,832</b>	<b>25,526,929</b>
<b>Auxilio de transporte</b>						
Auxilio de transporte	1,995,360	2,041,253	2,088,202	2,136,231	2,185,364	10,446,410
<b>TOTAL OPERACIÓN</b>	<b>29,989,773</b>	<b>30,960,280</b>	<b>31,962,373</b>	<b>32,997,085</b>	<b>34,065,481</b>	<b>159,974,991</b>
<b>TOTAL NOMINA</b>	<b>72,021,299</b>	<b>74,379,645</b>	<b>76,814,577</b>	<b>79,329,411</b>	<b>81,926,774</b>	<b>384,471,705</b>

<b>PROYECCIÓN DE LOS GASTOS DE ADMINISTRACIÓN Y VENTAS</b>						
	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>	<b>TOTAL</b>
Gastos de personal	42,031,526	43,419,365	44,852,204	46,332,327	47,861,293	224,496,715
Otros gastos de personal (externos)	0	0	0	0	0	0
Honorarios Contador	0	0	0	0	0	0
Servicios Públicos	3,840,000	3,966,720	4,097,622	4,232,843	4,372,527	20,509,712
Gastos papelería y otros	1,200,000	1,239,600	1,280,507	1,322,764	1,366,415	6,409,285
Publicidad	1,200,000	1,239,600	1,280,507	1,322,764	1,366,415	6,409,285
Arriendo Oficina	21,600,000	22,312,800	23,049,122	23,809,743	24,595,465	115,367,131
Diversos	1,200,000	1,239,600	1,280,507	1,322,764	1,366,415	6,409,285
Depreciaciones Administrativas	929,333	929,333	929,333	929,333	929,333	4,646,667
<b>Total Gastos Admón.</b>	<b>72,000,860</b>	<b>74,347,018</b>	<b>76,769,802</b>	<b>79,272,537</b>	<b>81,857,863</b>	<b>384,248,080</b>

<b>PROYECCIÓN DE LOS INGRESOS OPERATIVOS</b>						
<b>INGRESOS</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>	<b>TOTAL</b>
<b>Por Ventas</b>						
Producto 1	204,000,000	212,976,000	222,346,944	232,130,210	242,343,939	1,113,797,092
Producto 2	0	0	0	0	0	0
Producto 3	0	0	0	0	0	0
Producto 4	0	0	0	0	0	0
Producto 5	0	0	0	0	0	0
Producto 6	0	0	0	0	0	0
<b>Total Ingresos de operación</b>	<b>\$ 204,000,000</b>	<b>\$ 212,976,000</b>	<b>\$ 222,346,944</b>	<b>\$ 232,130,210</b>	<b>\$ 242,343,939</b>	<b>\$ 1,113,797,092</b>



## ANEXOS FINANCIEROS

### Presupuesto.

EMPRESA L.D.J SHOES S.AS.												
PRESUPUESTO ANUAL												
CONCEPTO	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
Nomina	4.147.211	4.147.211	4.147.211	4.147.211	4.147.211	4.147.211	4.147.211	4.147.211	4.147.211	4.147.211	4.147.211	4.147.211
Seguridad Social	700.000	700.000	700.000	700.000	700.000	700.000	700.000	700.000	700.000	700.000	700.000	700.000
Parafiscales	400.000	400.000	400.000	400.000	400.000	400.000	400.000	400.000	400.000	400.000	400.000	400.000
Arriendo Planta	1.500.000	1.500.000	1.500.000	1.500.000	1.500.000	1.500.000	1.500.000	1.500.000	1.500.000	1.500.000	1.500.000	1.500.000
Arriendo Oficina y Almacen	1.800.000	1.800.000	1.800.000	1.800.000	1.800.000	1.800.000	1.800.000	1.800.000	1.800.000	1.800.000	1.800.000	1.800.000
Servicio Internet	120.000	120.000	120.000	120.000	120.000	120.000	120.000	120.000	120.000	120.000	120.000	120.000
Servicio Publico Agua Planta	140.000		140.000		140.000		140.000		140.000		140.000	
Servicio Publico Agua Oficina y Almacen	80.000		80.000		80.000		80.000		80.000		80.000	
Servicio Publico Luz Planta	210.000	210.000	210.000	210.000	210.000	210.000	210.000	210.000	210.000	210.000	210.000	210.000
Servicio Publico Luz Oficina y Almacen	120.000	120.000	120.000	120.000	120.000	120.000	120.000	120.000	120.000	120.000	120.000	120.000
Seguro Pyme	208.333	208.333	208.333	208.333	208.333	208.333	208.333	208.333	208.333	208.333	208.333	208.333
Gastos Legales												
Autenticación Escritura	6.900											
Registro Camara de Comercio	230.000											
Derechos de Inscripción	32.000											
Formulario Registro Unico Empresarial	4.000											
Certificados originales de existencia y representación legal,	8.600											
Inscripción de los libros obligatorios: libro de actas y de accionistas	10.300											



## Nomina administrativa

### EMPRESA L.D.J SHOES S.AS.

NOMBRE	CEDULA	CARGO	BASICO	DIAS	SUELDO	Hora Precio	AUX	Hora	TOTAL	4%	4%
							TRANSPORTE	ordinaria	DEVENGADO	SALUD	PENSION
Gustavo Rodriguez	1104774508	Cortador	\$ 800.000	30	\$ 800.000		\$ 83.140	\$ 3.333	\$ 883.140	\$ 32.000	\$ 32.000
Wilson Torres	255055	Solador	\$ 800.000	30	\$ 800.000		\$ 83.140	\$ 3.333	\$ 883.140	\$ 32.000	\$ 32.000
					\$ 1.600.000				\$ 1.766.280	\$ 64.000	\$ 64.000

NOMBRE	12%	1,04%	4%	8,33%	1%	8,33%	4,17%	
	PENSION	ARL	CAJA COMPENSACION	CESANTIAS	INT CESANTIAS	PRIMA	VACACIONES	
Gustavo Rodriguez	\$ 96.000	\$ 8.352	\$ 32.000	\$ 73.566	\$ 8.831	\$ 73.566	\$ 33.360	
Wilson Torres	\$ 96.000	\$ 8.352	\$ 32.000	\$ 73.566	\$ 8.831	\$ 73.566	\$ 33.360	
Jose Rojas	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
Fernando Martinez	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
TOTAL	\$ 192.000	\$ 16.704	\$ 64.000	\$ 147.131	\$ 17.663	\$ 66.720	\$ 66.720	\$ 570.938

NOMINA	\$ 1.766.280	
PARAFISCALES	\$ 570.938	
	\$ 2.337.218	COSTO DE MANO DE OBRA DE OBRA DIRECTA

**Plan de producción.**

PLAN DE PRODUCCIÓN MENSUAL PARA 200 PARES										200
PERIODO	PRODUCTO /CANTIDAD									
	SUELAS	CUERO	HILO	PEGANTES	PLANTILLAS	TACONES	PUNTILLAS	EBILLAS O ADORNOS	TELA	TOTAL
	\$ 3.000	\$ 7.000	\$ 2.000	\$ 1.200	\$ 1.500	\$ 2.000	\$ 500	\$ 1.000	\$ 1.800	\$ 20.000
Enero	\$ 600.000	\$ 1.400.000	\$ 400.000	\$ 240.000	\$ 300.000	\$ 400.000	\$ 100.000	\$ 200.000	\$ 360.000	\$ 4.000.000,00
Febrero	\$ 600.000	\$ 1.400.000	\$ 400.000	\$ 240.000	\$ 300.000	\$ 400.000	\$ 100.000	\$ 200.000	\$ 360.000	\$ 4.000.000,00
Marzo	\$ 600.000	\$ 1.400.000	\$ 400.000	\$ 240.000	\$ 300.000	\$ 400.000	\$ 100.000	\$ 200.000	\$ 360.000	\$ 4.000.000,00
Abril	\$ 600.000	\$ 1.400.000	\$ 400.000	\$ 240.000	\$ 300.000	\$ 400.000	\$ 100.000	\$ 200.000	\$ 360.000	\$ 4.000.000,00
Mayo	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 5.400.000,00
Junio	\$ 600.000	\$ 1.400.000	\$ 400.000	\$ 240.000	\$ 300.000	\$ 400.000	\$ 100.000	\$ 200.000	\$ 360.000	\$ 4.000.000,00
Julio	\$ 600.000	\$ 1.400.000	\$ 400.000	\$ 240.000	\$ 300.000	\$ 400.000	\$ 100.000	\$ 200.000	\$ 360.000	\$ 4.000.000,00
Agosto	\$ 600.000	\$ 1.400.000	\$ 400.000	\$ 240.000	\$ 300.000	\$ 400.000	\$ 100.000	\$ 200.000	\$ 360.000	\$ 4.000.000,00
Septiembre	\$ 600.000	\$ 1.400.000	\$ 400.000	\$ 240.000	\$ 300.000	\$ 400.000	\$ 100.000	\$ 200.000	\$ 360.000	\$ 4.000.000,00
Octubre	\$ 600.000	\$ 1.400.000	\$ 400.000	\$ 240.000	\$ 300.000	\$ 400.000	\$ 100.000	\$ 200.000	\$ 360.000	\$ 4.000.000,00
Noviembre	\$ 600.000	\$ 1.400.000	\$ 400.000	\$ 240.000	\$ 300.000	\$ 400.000	\$ 100.000	\$ 200.000	\$ 360.000	\$ 4.000.000,00
Diciembre	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 5.400.000,00
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 7.200.000</b>	<b>\$ 15.200.000</b>	<b>\$ 5.200.000</b>	<b>\$ 3.600.000</b>	<b>\$ 4.200.000</b>	<b>\$ 5.200.000</b>	<b>\$ 2.200.000</b>	<b>\$ 3.200.000</b>	<b>\$ 4.800.000</b>	<b>\$ 50.800.000,00</b>

## CONCLUSIONES

Esta idea de negocio de fabricación de calzados es sumamente atractiva, es una manera de cumplir con las expectativas y necesidades de los clientes que se plantearon en la segmentación de mercado inicial que se proyectó, al momento de realizar la encuesta permitió evaluar el producto de forma cualitativa y cuantitativa permitiendo identificar las fortalezas, debilidades y oportunidades la fabricación de un producto con calidad, y a su medida, el cual cuenta con innovación, diseños distintos y con la garantía de un producto de calidad.

Es satisfactorio implementar ideas que vayan en beneficio de la creación o recuperación de plazas de empleo de una región, especialmente en el sector del calzado que en la última década ha visto disminuir sustancialmente su participación en el mercado debido a la comercialización de calzado de contrabando proveniente de China y Puerto Colón Panamá que se ha convertido infortunadamente en el día,

Nuestra Empresa inicio con un aporte de capital de 3 socios cada uno por \$18.000.000, para un total de \$54.000.000.

Se realizó una inversión fija en Maquinaria y Equipos, Muebles y Enseres, Equipos de Cómputo por un valor de \$10.533.333 y la inversión diferida fue por un total de \$2.791.796 valor que incluye los gastos legales y seguros por un año.

Teniendo en cuenta el capital con el cual iniciamos y las inversiones realizadas, se cuenta con una inversión circulante de \$40.674.871, lo cual estará en el Disponible de efectivo de nuestros activos.

La cantidad proyectada de producción mensual es de 200 pares de zapatos con un precio de venta promedio de \$85.000 por par, lo cual indicaría de acuerdo a nuestra herramienta financiera, nuestros ingresos mensuales serian de \$17.000.000 aproximadamente, nuestros Egresos en Materia Prima Mensual ascienden a los \$4.000.000, costos de operación \$4.730.814, más los gastos en Nomina \$4.000.000, gastos de administración y ventas \$6.000.000, entre otros.

Como podemos ver en el estado de resultados, en el primer año no obtenemos una utilidad, pero se debe tener en cuenta que es el primer año en cual se realizó la compra de todos los recursos, es un año en el que se empieza a conocer el mercado, los clientes, los proveedores, pero a partir del segundo año se tiene proyectado que la Empresa obtiene una utilidad que nos ayudara a continuar con la Empresa y seguir creciendo.

En el primer año tenemos una proyección de ventas de \$204.000.000 en el año 5 tendríamos unas ventas por \$242.343.939. Creceremos en ventas trabajando con calidad, perseverancia y organización, lo cual nos ayudara a adquirir cada vez más clientes y expandir nuestra empresa en diferentes mercados a nivel Nacional.

La tasa interna de oportunidad efectiva anual esperada es del 12% de la inversión realizada inicialmente, lo cual nos indica que tenemos la oportunidad de realizar una reinversión.

La tasa interna de retorno efectiva anual esperada es del 13.7% es decir que de la inversión realizada estamos obteniendo un beneficio en rentabilidad.

Nuestro valor presente neto a hoy es de \$1.670.092 en positivo lo cual muestra que tenemos una ganancia de nuestra inversión.

De acuerdo a nuestra herramienta financiera nuestra Empresa va por buen camino, ya que se está adquiriendo una utilidad y los porcentajes nos dan en positivo, para solventar nuestras obligaciones como empresa, reinvertir y seguir creciendo.

## CIBERGRAFIA

1. <http://www.sunat.gob.pe/exportaFacil/pasos/paso2.pdf>
2. <http://zapatos.about.com/od/Galeriafotos/ss/En-El-Interior-De-Una-F-Abri-ca-De-Zapatos.htm>
3. <http://www.innovacion.gob.sv/inventa/attachments/article/1574/Perfil%20Sectorial%20de%20Calzado.pdf>
4. [http://www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/pib/cp\\_PIB\\_IVtrim12.pdf](http://www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/pib/cp_PIB_IVtrim12.pdf)
5. <http://www.udi.edu.co/paginas/investigacion/isbn/paloseco> ••••••••  
[/13/comercializadora.pdf](#) [www.vanguardia liberal.com](http://www.vanguardia liberal.com) Modulo curso de diseño de
6. [proyectos UNAD](#) <http://ciberconta.unizar.es/alf/casosbsc/docs/galde.pdf>
7. <http://emprendimientosimple.blogspot.com/2009/04/pasos-para-crear-una-empresa-en.html> <http://www.iue.edu.co/documents/emp/comoGerenciar.pdf>
8. [http://www.portalcalidad.com/foros/91indicadores\\_produccion](http://www.portalcalidad.com/foros/91indicadores_produccion) <http://www.slideshare.net>
9. [http://www.portalcalidad.com/foros/91indicadores\\_produccion](http://www.portalcalidad.com/foros/91indicadores_produccion) <http://www.slideshare.net>
10. <https://blog.hubspot.es/marketing/imagenes-gratis-y-fotos-libres-de-derechos>