

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA FÁBRICA DE
SANDALIAS PLANAS PARA MUJER EN LA CIUDAD DE VALLEDUPAR

ANDREA PAOLA CHAVEZ CENTENO
DAMARIS MARTINEZ LEDISIT

UNIVERSIDAD INDUSTRIAL DE SANTANDER (UIS)
INSTITUTO DE PROYECCIÓN REGIONAL Y EDUCACIÓN A DISTANCIA
GESTIÓN EMPRESARIAL
BUCARAMANGA
2025

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA FÁBRICA DE
SANDALIAS PLANAS PARA MUJER EN LA CIUDAD DE VALLEDUPAR

ANDREA PAOLA CHAVEZ CENTENO
DAMARIS MARTINEZ LEDISIT

Trabajo de grado para optar el título de Profesional en Gestión Empresarial

Directora
Marcela Patricia Arenas Cristancho
Especialista en Ingeniería de Operaciones en Manufactura y Servicios

UNIVERSIDAD INDUSTRIAL DE SANTANDER (UIS)
INSTITUTO DE PROYECCIÓN REGIONAL Y EDUCACIÓN A DISTANCIA
GESTIÓN EMPRESARIAL
BUCARAMANGA
2025

DEDICATORIA

Este gran logro se lo dedico a toda mi familia quienes desde el primer día han estado apoyándome en todo lo que necesito tanto económico como emocional, quienes me han manifestado en todo momento lo orgullosos que están de mí, por continuar este camino; a mi hijo quien ha sido un motor para nunca darme por vencida en este camino lleno de aprendizajes y experiencias hermosas.

Damaris M.

Se lo dedico a mi padre quien desafortunadamente no logró llegar hasta esta etapa, pero sé que en vida me demostró su orgullo hacia mí, por ti es que siempre seguiré adelante para lograr cada una de mis metas.

Andrea Ch.

AGRADECIMIENTOS

Agradecemos principalmente a Dios por llenarnos de la sabiduría necesaria para culminar esta etapa, por no dejarnos desmotivar en todo el camino y presentar personas que nos llenaran de motivación para continuar.

A cada uno de los profesores que han aportado sus conocimientos y experiencias para nuestro crecimiento como personas y profesionales, especialmente a la Especialista Marcela Patricia Arenas Cristancho quien siempre confió en nosotras y nos brindó su apoyo constante.

Agradecemos el amor y apoyo que siempre recibimos de cada uno de los integrantes de nuestras familias, cada “hija como te fue en la universidad hoy” nos llenó de emoción para llegar a la meta que no solo es de nosotras sino también de ustedes.

CONTENIDO

	Pág.
INTRODUCCIÓN.....	28
1. ANÁLISIS GENERAL DEL SECTOR	24
1.1 DESCRIPCIÓN DEL SECTOR.....	24
1.2 EVOLUCIÓN DEL SECTOR.....	27
1.3 TENDENCIAS DEL SECTOR.....	31
1.4 IDENTIFICACIÓN DE OPORTUNIDADES Y AMENAZAS	32
1.4.1 Oportunidades	32
1.4.2 Amenazas.....	33
1.5 MARCO LEGAL	33
1.6 CONTEXTO GEOGRÁFICO	35
2. ESTUDIO MERCADOS	38
2.1 DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO	38
2.1.1 Descripción, Usos y especificaciones del producto.	38
2.1.2 Atributos diferenciadores	38
2.2 SEGMENTO DEL MERCADO.....	39
2.3 ESTUDIO DE LA DEMANDA	39
2.3.1 Necesidades de información.....	39
2.3.2 Tipo de estudio	40
2.3.3 Enfoque	40
2.3.4 Fuentes de información.....	40
2.3.5 Técnicas de investigación.	41
2.3.6 Instrumento para la recolección de información	41
2.3.7 Modo de aplicación	41
2.3.8 Cálculo de la muestra	41
2.3.9 Alcance.....	42
2.3.10 Tiempo de aplicación.	42

2.3.11	Tabulación, presentación y análisis de resultados.	43
2.3.12	Estimación de la demanda actual	52
2.3.13	Estimación de la demanda efectiva.....	52
2.3.14	Proyección de la demanda para los próximos cinco años	53
2.4	ANÁLISIS DE LA OFERTA	54
2.5	DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO MÍNIMO VIABLE	56
2.5.1	Descripción, usos y especificaciones del producto.....	56
2.5.2	Atributos diferenciadores del producto con respecto a la competencia.	56
2.6	ESTRUCTURA DE COMERCIALIZACIÓN Y DE DISTRIBUCIÓN	56
2.6.1	Estructura de Comercialización.....	56
2.6.2	Estructura de Distribución.	57
2.7	ESTRATEGIA PARA FIJACIÓN DE PRECIOS	57
2.8	RELACIONAMIENTO CON LOS CLIENTES.....	58
2.8.1	Estrategias de comunicación.	58
2.8.2	Presupuesto de comunicación.	58
2.8.2.1	Presupuesto de lanzamiento.	59
2.8.2.2	Presupuesto de operación.....	59
3.	ESTUDIO TÉCNICO	60
3.1	TIPO DE PROYECTO	60
3.2	DESARROLLO OPERATIVO DEL PROYECTO.....	60
3.2.1	Ficha técnica del producto mínimo viable.	60
3.2.2	Descripción y diagramación de actividades clave	62
3.2.3	Características del Sistema de Gestión de la Seguridad y Salud en el Trabajo (SG-SST).	65
3.2.4	Análisis Ambiental.....	67
3.2.4.1	Uso de recursos naturales.....	67
3.2.4.2	Emisiones atmosféricas.....	68
3.2.4.3	Calidad del aire y el agua	68
3.2.4.4	Soluciones ambientales (Mitigación)	68
3.2.5	Recursos Claves:.....	70

3.2.5.1	Talento Humano.....	70
3.2.5.2	Infraestructura	72
3.2.5.3	Materiales e insumos.	74
3.2.6	Distribución de planta.	75
3.2.7	Localización	77
3.2.7.1	Macro localización.....	77
3.2.7.2	Micro localización.	77
3.2.8	Control de Calidad	80
3.3	CAPACIDAD DEL PROYECTO.....	81
3.3.1	Capacidad total diseñada por línea de producto	81
3.3.2	Capacidad Instalada.	82
3.3.3	Capacidad utilizada y proyectada	83
4.	ESTUDIO ADMINISTRATIVO	84
4.1	FORMA DE CONSTITUCIÓN	84
4.2	ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL	85
4.2.1	Misión	85
4.2.2	Visión.....	85
4.2.3	Valores corporativos	86
4.2.4	Organigrama.....	87
4.2.5	Asignación salarial.....	87
5.	ESTUDIO FINANCIERO	90
5.1	INVERSIONES FIJA Y DIFERIDA.....	90
5.1.1	Inversión Fija.	90
5.1.1.1	Equipos de Oficina:	90
5.1.1.2	Equipo de Computación y comunicación.....	91
5.1.1.3	Maquinaria y Equipo.....	91
5.1.1.4	Equipos área operativa	92
5.1.1.5	Herramientas.....	92
5.1.1.6	Muebles y Enseres área de ventas	93
5.1.1.7	Total Inversión Fija	93

5.1.2	Inversión Diferida	94
5.2	COSTOS Y GASTOS	94
5.2.1	Costos de Producción	94
5.2.1.1	Costos Fijos	95
5.2.1.2	Costos Variables	96
5.2.1.3	Costos totales.	97
5.2.2	Gastos de Administración y Ventas	97
5.2.2.1	Gastos Fijos de Administración y ventas	97
5.2.2.2	Gastos variables de administración y ventas	99
5.2.2.3	Gastos Totales	99
5.3	CAPITAL DE TRABAJO	100
5.3.1	Período de capital de trabajo	100
5.3.2	Estructura del crédito.	100
5.3.2.1	Amortización del crédito	100
5.3.2.2	Gastos Financieros	102
5.3.3	Cuadro resumen del capital de trabajo.....	102
5.4	INVERSIÓN TOTAL	103
5.5	ESTRUCTURA DE CAPITAL	103
5.5.1	Recursos propios	104
5.5.2	Recursos de Financiación	104
5.6	PRECIO DE VENTA.....	104
5.7	ESTADOS FINANCIEROS PROYECTADOS	105
5.7.1	Estados de resultados proyectados	105
5.7.2	Flujo de fondos proyectado	108
5.7.3	Estado de situación financiera inicial y proyectado	110
5.8	EVALUACIÓN FINANCIERA.....	111
5.8.1	Razones Financieras	112
5.8.1.1	Razón de liquidéz.....	112
5.8.1.2	Razones de operación	113
5.8.1.3	Razones de rentabilidad.....	113

5.8.1.4 Razones de endeudamiento.....	114
5.8.2 Indicadores de viabilidad.....	115
5.8.2.1 Tasa Interna Retorno (TIR)	116
5.8.2.2 Valor Presente Neto (VPN)	116
5.8.2.3 Período de recuperación	116
5.8.2.4 Punto de equilibrio.....	118
5.9 TAMAÑO DEL PROYECTO	120
6. CONCLUSIONES.....	121
7. RECOMENDACIONES	123
BIBLIOGRAFÍA.....	125
ANEXOS.....	129

LISTA DE CUADROS

	Pág.
Cuadro 1. Uso de sandalias	43
Cuadro 2. Frecuencia de Compra	44
Cuadro 3. Precio promedio de compra.....	45
Cuadro 4. Medios de compra preferido	46
Cuadro 5. Establecimiento de compra preferido.....	47
Cuadro 6. Medios de pago preferido	48
Cuadro 7. Medios de comunicación preferido	49
Cuadro 8. Empaque de preferencia	50
Cuadro 9. Apoyo a idea de negocio	51
Cuadro 10. Demanda actual proyecta	53
Cuadro 11: Demanda efectiva proyectada	53
Cuadro 12. Comparativo principales competidores	54
Cuadro 13. Presupuesto de lanzamiento	59
Cuadro 14. Presupuesto de Operación Anual	59
Cuadro 15. Ficha técnica de sandalia	61
Cuadro 16. Mano de Obra Directa	71
Cuadro 17. Nómina de administración y ventas	71
Cuadro 18. Equipo de Oficina	72
Cuadro 19. Equipo de Computación y Comunicación	72
Cuadro 20. Maquinaria y Equipo.....	72
Cuadro 21. Muebles y enseres área operativa y/o producción	73
Cuadro 22:Muebles y enseres área ventas	73
Cuadro 23. Herramientas, Repuestos y Accesorios	74
Cuadro 24. Materiales e insumos para fabricar un par de sandalias	74
Cuadro 25. Materiales Indirectos.....	74
Cuadro 26. Medidas áreas de la planta.....	76

Cuadro 27. Alternativas de Micro localización	78
Cuadro 28. Calificación Ubicación de Micro localización	79
Cuadro 29. Capacidad Diseñada del producto	81
Cuadro 30. Capacidad Instalada	82
Cuadro 31. Capacidad Utilizada y proyectada.....	83
Cuadro 32. Asignación Salarial	88
Cuadro 33. Porcentaje prestaciones sociales, dotación y seguridad social	88
Cuadro 34. Honorarios por prestación de servicios asesores externos	88
Cuadro 35. Muebles y Equipos de Oficina	90
Cuadro 36. Equipo de computación y comunicación	91
Cuadro 37. Maquinaria y Equipo.....	91
Cuadro 38. Muebles y enseres área operativa y/o producción	92
Cuadro 39. Herramientas	92
Cuadro 40: Muebles y enseres área de ventas	93
Cuadro 41. Total inversión Fija	93
Cuadro 42. Inversión diferida	94
Cuadro 43. Prorrateso ente costos y gastos	95
Cuadro 44. Nómina operativa MOD	95
Cuadro 45. Costos Fijos.....	96
Cuadro 46. Materia prima e insumos	96
Cuadro 47. Materiales indirectos.....	96
Cuadro 48. Costos variables	97
Cuadro 49. Costos totales.....	97
Cuadro 50. Nómina Administrativa	97
Cuadro 51. Gastos fijos de administración y ventas	98
Cuadro 52. Gastos variables de administración y ventas	99
Cuadro 53. Total Gastos totales.....	99
Cuadro 54. Estructura del crédito	100
Cuadro 56. Amortización crédito en Crediservir	100
Cuadro 57. Capital de trabajo	103

Cuadro 57. Inversión Total	103
Cuadro 58. Estructura de capital	103
Cuadro 59. Precio de venta.....	105
Cuadro 60. Estado de resultado proyectado	107
Cuadro 61. Flujo de caja proyectado.....	108
Cuadro 62. Estado de la situación financiera	110
Cuadro 63. Indicadores de liquidez	112
Cuadro 64. Razón de Operación.....	113
Cuadro 65. Indicadores de rentabilidad.....	113
Cuadro 66. Indicadores de endeudamiento.....	114
Cuadro 67. Histórico de Inflación 2020-2024	115
Cuadro 68. Cálculo de la tasa mínima de retorno mixta deflactada.....	115
Cuadro 69. Valor recuperado	117
Cuadro 70. Flujo de efectivo acumulado	117
Cuadro 71. Punto de equilibrio	119
Cuadro 72. Variables para hallar Punto de equilibrio	119

LISTA DE GRÁFICOS

	Pág.
Gráfico 1. Uso de sandalias	43
Gráfico 2. Frecuencia de compra	44
Gráfico 3. Precio promedio de compra	45
Gráfico 4. Medios de compra preferido	46
Gráfico 5. Establecimientos de compra preferido	47
Gráfico 6. Medios de pago preferido	48
Gráfico 7. Medios de comunicación preferido.....	49
Gráfico 8. Empaque de preferencia.....	50
Gráfico 9. Apoyo a idea de negocio	51
Gráfico 10. Punto de equilibrio	119

LISTA DE FIGURAS

	Pág.
Figura 1. Mapa de Valledupar	36
Figura 2. Diagrama de Procesos	64
Figura 3. Distribución de planta	76
Figura 4. Ubicación geográfica de Valledupar Cesar	77
Figura 5. Mapa Ubicación 1 - Cra. 15 # 23-109 Barrio 12 de Octubre	79
Figura 6. Organigrama Calzado Luna S.A.S	87

LISTA DE ILUSTRACIONES

Ilustración 1. Canal de comercialización	57
Ilustración 2. Canal de Distribución	57
Ilustración 3. Resumen del proceso	65

LISTA DE ANEXOS

	pág.
Anexo 1. Encuesta de investigación de mercados	129
Anexo 2. Cotización diseño SG-SST.....	132
Anexo 3. Cotización propuesta Impacto Ambiental	133
Anexo 4. Cotización Honorarios Contador	135
Anexo 5. Cotización Máquina Desbastadora.....	136
Anexo 6. Cotización Máquina Cortadora de Tiras	136
Anexo 7. Cotización Maquinaria.....	137
Anexo 8. Cotización Computador Portátil.....	138
Anexo 9. Cotización Impresora	138
Anexo 10. Cotización Aire Acondicionado.....	139
Anexo 11. Cotización Archivador	139
Anexo 12.. Cotización Botiquín	140
Anexo 13.Cotización Cafetera Eléctrica	140
Anexo 14. Cotización Camilla De Emergencia	141
Anexo 15. Cotización Dispensador de Agua	141
Anexo 16. Cotización de Escritorios.....	142
Anexo 17. Cotización Sillas para escritorios.....	142
Anexo 18. Cotización Mesa Redonda para Juntas	143
Anexo 19. Cotización silla para visitantes	143
Anexo 20. Cotización Ventiladores de Pared	144
Anexo 21. Cotización Cámaras de Seguridad	144
Anexo 22. Cotización de Celular	145
Anexo 23.Cotización Estantes Metálicos.....	145
Anexo 24. Cotización Punto Ecológico.....	146
Anexo 25. Cotización Mesa de Corte de calzado	146
Anexo 26. Cotización Mesa auxiliar de producción	147

Anexo 27. Cotización Silla para Operario.....	147
Anexo 28. Cotización Hilo	148
Anexo 29. Cotización Agujas para coser.....	148
Anexo 30. Cotización Software Contable	149
Anexo 31. Cotización de Arriendo casa barrio 12 octubre.....	149
Anexo 32. Cotización de Materiales e insumos	150
Anexo 33. Cotización Torre exhibidor de calzado	151
Anexo 34. Cotización Estante Exhibidor de Calzado.....	151
Anexo 35. Amortización Crédito en Crediservir.....	152
Anexo 36. Cotización Diseñador de calzado	155

GLOSARIO

ACABADO: Se refiere al proceso final que se le da a cada pieza construida, esto incluye limpieza, lijado de cantos, pulido de tacón y suela; para esto se utilizan ceras y cremas.

ATEMPORAL: Son productos y estilos que no son tendencia, pero nunca se encuentran desfasados.

CAPELLADA: Parte superior del calzado. También conocida por "empeine" o "corte".

CORTE: Parte superior del calzado que se corta y ensambla para formar la estructura del zapato.

CURADO: Proceso por medio el cual se aplican productos químicos a la piel de los animales en su proceso de curtido.

DESPIEZADO: Acción de cortar todas las partes que conforman el calzado.

EMPEINE: Parte superior del calzado que cubre el pie y lo sostiene.

ENCINTAR EL CORTE: Acción que permite crear un nuevo patrón dibujando el diseño sobre este.

ENTRESUELA: Capa intermedia entre la suela y la plantilla que proporciona amortiguación adicional.

ESCALADO: Acción con la que se realizan las diferentes tallas del calzado, la muestra suele hacerse en tallas americanas, 9 para caballero y 7 para damas, una vez aprobado se procede a hacerse las tallas más grandes y luego se escalan con ayuda de un software.

FORRO: Material interno del calzado que proporciona comodidad y absorbe la humedad.

OJETE: Orificio en el calzado a través del cual se pasan los cordones.

PLANTILLA: Capa interna del calzado que proporciona amortiguación y soporte para el pie.

PUNTERA: Parte delantera del calzado que cubre los dedos del pie y proporciona protección.

REMACHE: Elemento decorativo o funcional utilizado para unir partes del calzado, especialmente en la suela.

SANDALIA: Calzado abierto que consiste en una suela y tiras que se sujetan al pie.

SUELA: Parte inferior del calzado que entra en contacto con el suelo y proporciona tracción y protección.

TPU: Son suelas fabricadas por moldeo por inyección a partir de poliuretano termoplástico. La suela tiene la propiedad de ser muy resistente a la abrasión, tiene mayor duración que las suelas de caucho, mejor propiedad de resiliencia, esto hace del caminar más cómodo, además de tener muy buenos acabados brillantes y mates.

RESUMEN

TÍTULO: ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA FÁBRICA DE SANDALIAS PLANAS PARA MUJER EN LA CIUDAD DE VALLEDUPAR*

AUTOR (ES): DAMARIS MARTÍNEZ LEDISIT, ANDREA PAOLA CHÁVEZ CENTENO**

PALABRAS CLAVE: FACTIBILIDAD, FÁBRICA, SANDALIAS, MUJERES, ANATOMÍA, MEDIDAS, MERCADO.

DESCRIPCIÓN:

El proyecto “Estudio de factibilidad para la creación de una fábrica de sandalias planas para mujer en la ciudad de Valledupar”, es una idea de negocio que nace por la demanda insatisfecha de algunas mujeres, que por distintas razones no cuentan con una medida de calzado estándar, y por tanto, no obtienen de manera fácil unas sandalias que se ajuste a sus necesidades.

Por tanto, se realiza una investigación de carácter descriptivo, con enfoque mixto, donde se utilizó como técnica la encuesta, la cual fue realizada de manera directa con apoyo de un cuestionario formulado en google forms a 150 mujeres de Valledupar, en rango de edades entre los 15 y 65 años.

En este documento se presenta el estudio de mercados, el cual determinó que el 91,33% de las mujeres que habitan en esta ciudad, compran sandalias y lo hacen con una frecuencia de 2,92 veces al año. La demanda efectiva anual es de 283.682 pares/año y el canal de comercialización a utilizar es directo. El estudio técnico define la capacidad diseñada, la cual es de 15.784 pares/año y el tiempo de producción de 44,4 minutos por par. La capacidad instalada es de 11.797 pares/año, y se busca iniciar con el 75% incrementando anualmente en un 2%. Con el estudio administrativo se decide constituir una sociedad por acciones simplificadas S.A.S. y se establecen los cargos que funcionarían en la empresa y la asignación salarial. El estudio Financiero arrojó que se requiere una inversión total de \$200.212.605; el período de recuperación de la inversión se dará en 3 años 7 meses y 24 días. El punto de equilibrio se alcanzará cuando se hayan producido 4,837 pares de sandalias. El valor Presente Neto (VPN) fue de \$80.129.591; la Tasa Interna de Retorno (TIR) es de 33,54%. Por tanto, se determinó que el proyecto es viable.

* Proyecto de Grado

** Instituto de Proyección Regional y Educación a Distancia. Gestión Empresarial. Directora: Marcela Patricia Arenas Cristancho.

ABSTRACT

TITLE: FEASIBILITY STUDY FOR THE CREATION OF A FACTORY OF WOMEN'S FLAT SANDALS IN THE CITY OF VALLEDUPAR³

AUTHOR(S): DAMARIS MARTÍNEZ LEDISIT, ANDREA PAOLA CHÁVEZ CENTENO**

KEY WORDS: FEASIBILITY, FACTORY, SANDALS, WOMEN, ANATOMY, MEASUREMENTS, MARKET.

DESCRIPTION:

The project "Feasibility study for the creation of a women's flat sandal factory in the city of Valledupar" is a business idea born from the unmet demand of some women who, for various reasons, do not have a standard shoe size and therefore cannot easily obtain sandals that fit their needs.

Therefore, a descriptive research study was conducted with a mixed approach, using a survey technique. It was conducted directly with the support of a questionnaire formulated in Google Forms with 150 women in Valledupar, aged between 15 and 65.

This document presents the market study, which determined that 91.33% of women living in this city buy sandals, doing so 2.92 times per year. The effective annual demand is 283,682 pairs/year, and the marketing channel used is direct. The technical study defined the designed capacity, which is 15,784 pairs/year and the production time is 44.4 minutes per pair. The installed capacity is 11,797 pairs/year, and the goal is to start at 75% capacity, increasing by 2% annually. The administrative study led to the creation of a simplified joint-stock company (S.A.S.), and the positions and salaries were established. The financial study showed a total investment of \$200.212.605, with a payback period of 3 years, 7 months, and 24 days. The break-even point will be reached when 4,837 pairs of sandals have been produced. The Net Present Value (NPV) was \$80.129.591; the Internal Rate of Return (IRR) was 33,54%. Therefore, the project was determined to be viable.

³Degree Project

** Institute for Regional Projection and Distance Education. Business Management. Director: Marcela Patricia Arenas Cristancho

INTRODUCCIÓN

El calzado a lo largo de la historia ha hecho parte fundamental en la vestimenta de los seres humanos no sólo porque protege el pie de la temperatura (frio, calor, humedad, etc.), sino también porque conforma un todo con el vestuario o atuendo, reflejando la personalidad y el estatus de quien los viste. Para la mujer de hoy los zapatos son más que un accesorio, puesto que en ellos encuentran la mejor forma de expresar sus estados de ánimo, feminidad, seducción y elegancia.

Es por eso que la creación de una empresa productora de sandalias planas para mujer en la ciudad de Valledupar, representa una oportunidad para abrirse a un mercado local poco explotado, pues con su rica cultura y creciente demanda de productos locales, se presenta como un escenario ideal para desarrollar este proyecto.

La idea de negocio consiste en producir sandalias que combinen diseño, comodidad y calidad, atendiendo un segmento del mercado que busca alternativas accesibles y personalizadas. Previo a la creación y puesta en marcha de la empresa, es fundamental realizar un análisis exhaustivo compuesto por cuatro estudios: mercado, técnico, administrativo y financiero, que serán fundamentales para determinar si el proyecto se puede ejecutar.

Con el estudio de mercados se busca identificar el mercado objetivo, sus necesidades y preferencias al momento de comprar calzado, además de ello, conocerlas tendencias del sector, los competidores, sus fortalezas y debilidades.

El estudio técnico abordará aspectos relacionados con el proceso de producción, incluyendo la selección de materiales, la maquinaria requerida, la localización, distribución de planta, el diseño de producto y la capacidad del proyecto. Esto con el fin de garantizar que las sandalias no solo cumplan con los estándares de calidad, sino que también estén alineadas con las expectativas estéticas y funcionales del público objetivo.

En cuanto al estudio administrativo, se determinará el tipo de empresa a constituir, la estructura organizacional necesaria para operar eficientemente la organización, los perfiles y asignación salarial de los colaboradores.

Finalmente, el estudio financiero evaluará la inversión requerida, los costos de producción, el capital de trabajo, precio de venta, flujo de fondos, estado de resultados, y las proyecciones a cinco años, que determina la rentabilidad del negocio a corto y largo plazo.

Este trabajo de grado, no sólo busca que se pongan en práctica los conocimientos adquiridos en el proceso de aprendizaje, sino determinar la viabilidad de crear una empresa productora de sandalias planas para mujer en Valledupar, así mismo poder contribuir con el desarrollo económico local, mediante la generación de empleo y la oferta de productos que responden a las demandas del mercado.

1. ANÁLISIS GENERAL DEL SECTOR

1.1 DESCRIPCIÓN DEL SECTOR

El sector cuero, calzado y marroquinería hace referencia a la actividad industrial relacionada con el tratamiento del cuero, la manufactura de diferentes productos en base a este insumo y la producción de calzado en cuero y demás materiales. Este sector agrupa diversas actividades que van desde la obtención y tratado del cuero, pasando por el diseño y manufactura de los productos de marroquinería y calzado, hasta su venta y distribución.⁴

En el mercado Internacional se encuentran tres países como principales productores de calzado como es China, quien produce el 60% del calzado a nivel global esto gracias a su infraestructura avanzada y el gran nivel de mano de obra; por otro lado, esta Vietnam, quien se ha venido desarrollando como un importante centro de producción en especial para el calzado deportivo, tanto así, que las marcas internacionales buscan diversificar su producción por medio de empresas de este país. Por último, está Pakistán un país que se especializa en calzado artesanal principalmente en cuero.⁵

La industria del calzado a nivel internacional está marcada por un alto volumen de exportaciones, con Asia dominando el mercado al producir más del 87% del calzado mundial. La tendencia hacia la sostenibilidad y la responsabilidad social también está influyendo en las prácticas de fabricación a nivel global⁶.

⁴ SENA. Observatorio Laboral y Ocupacional (OLO). [Sitio web]. Boletín Mesas sectoriales: Sector Cuero y Calzado. [Consultado el 20 febrero de 2025]. Disponible en: https://observatorio.sena.edu.co/Content/pdf/mesas_sectoriales/cuero_calzado_marroquineria.pdf

⁵ MODAES [Sitio web]. Vietnam, la fábrica del mundo. [Consultado el 28 octubre de 2024]. Disponible en: <https://www.modaes.com/entorno/vietnam-la-fabrica-del-mundo-de-sneakers>

⁶ SERMA [Sitio web]. Mercado mundial del calzado. [Consultado el 28 octubre de 2024]. Disponible en: <https://serma.net/noticias/informes/mercado-mundial-del-calzado>.

A nivel nacional, Colombia se destaca por tener una industria del calzado diversificada que combina producción artesanal e industrial teniendo como principales ciudades productoras como Bogotá D.C, Medellín y Bucaramanga, donde se fabrican diversos tipos de calzados, incluyendo opciones como deportivos y formales.⁷

La industria colombiana de calzado enfrenta varios desafíos significativos, como la competencia internacional y el contrabando, principalmente proveniente de China y algunos de Panamá; lo cual ha impactado negativamente las ventas locales y ha llevado a una pérdida considerable en el mercado⁸. A pesar de estos retos, el sector ha respondido con un enfoque en la sostenibilidad y la innovación en diseños.

Las empresas han realizado inversiones para implementar nuevas tecnológicas que les permiten mejorar la calidad de sus productos y reducir los tiempos de producción. Esta modernización es clave para optimizar procesos y hacer frente a la competencia desleal, asegurando así la viabilidad del sector en un entorno global cada vez más competitivo.

En la región del Cesar, el sector del calzado se caracteriza por una combinación de técnicas artesanales y procesos industriales, donde las empresas locales son en su mayoría talleres que se centran en la fabricación de zapatos de cuero, esto con el fin de aprovechar la riqueza del recurso en la zona, ya que su mayor economía se basa en la ganadería. Estos pequeños talleres realizan desde el diseño hasta la fabricación incorporando mano de obra local; sin embargo, por no ser una región potencia en este sector, algunas contratan personal de la ciudad de Bucaramanga o de diferentes partes del país, para que les brinden apoyo en sus procesos de producción.

⁷ ARTESANIAS DE COLOMBIA S.A [Sitio web]. Memorias de oficio Zapatería Artesanal en Bogotá 2022. [Consultado el 23 octubre 2024]. Disponible en: <https://repositorio.artesantiasdecolombia.com.co/bitstream/001/8070/1/INST-D%202022.%2051.pdf>

⁸ PORTAFOLIO. [Sitio web]. La informalidad y el contrabando golpean la industria del calzado. [Consultado el 2 de noviembre de 2024]. Disponible en: <https://www.portafolio.co/negocios/industrias/el-impacto-que-esta-teniendo-el-contrabando-en-la-industria-del-calzado-en-colombia-602509>

A nivel general, este sector ha venido creciendo en forma sostenida durante la última década y está conformado por cerca de 30.000 empresas formales de insumos, transformación y comercialización, siendo intensivo en mano de obra. Su potencial exportador es alto gracias a los tratados de libre comercio firmados por Colombia y a la creatividad, diferenciación y calidad en el diseño de los productos nacionales.⁹

En 2023, las exportaciones crecieron 2,41% con respecto al año anterior. Mientras que, a agosto de 2024, las exportaciones presentaron un aumento 1,28% con respecto al mismo periodo del año anterior. El principal producto exportado fue el Calzado con suela de caucho, plástico, parte superior de cuero natural. En 2024, el principal destino exportador del sector fue Ecuador y Estados Unidos.¹⁰

Las importaciones tuvieron una caída de 12,28% en 2023. A agosto de 2024, cambia la tendencia con un aumento del 3,92%. El principal producto importado fueron los demás calzados con suela y parte superior de caucho o plástico. En 2023 el principal origen de las cantidades importadas del sector fue China, desde el cual se importaron 18.837 pares, representando el 49,4% del total. En segundo lugar, se encontró Brasil con 9.374 pares (24,6%), seguido por Vietnam con 3.728 pares (9,8%).¹¹

La producción y venta de calzado cerraron 2023 con indicadores negativos, afectados también por la reducción en el consumo interno y en los pedidos internacionales. No obstante, se destacan algunas marcas que han logrado incrementar sus volúmenes de ventas en el segmento de gama media-alta, como la compañía Vélez. Asimismo, las empresas tanto grandes, como emergentes han fortalecido su canal de venta online,

⁹ COLOMBIA PRODUCTIVA. [Sitio web]. Cuero, calzado y marroquinería. [Consulta 20 febrero de 2025]. Disponible en: <https://www.colombiaproductiva.com/ptp-sectores/manufactura/cuero-calzado-marroquineria>

¹⁰ MINCIT Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. [Sitio web]. Perfil: Sector calzado 2024. [Consulta: 20 febrero de 2025]. Disponible en: <https://www.mincit.gov.co/getattachment/estudios-economicos/estadisticas-e-informes/informes-perfiles-sectoriales/sector-calzado/noviembre-2024/oe-dv-perfil-sector-calzado-01nov2024.pdf.aspx>

¹¹ Ibid.

impulsado por redes sociales que se han vuelto una herramienta clave para llegar a más consumidores.¹²

La fabricación de sandalias hace parte del sector secundario y de acuerdo a la Clasificación Industrial Internacional Uniforme (CIIU), su actividad económica corresponde a la 1521: Fabricación de calzado de cuero y piel, con cualquier tipo de suela y es un producto que se caracteriza por su versatilidad, diseños y colores, permitiendo que las clientes experimenten comodidad y elegancia al momento de usarlas.¹³

Este proyecto busca determinar la factibilidad para la creación de una empresa productora de sandalias planas para mujer en la ciudad de Valledupar, y teniendo en cuenta que en esta zona hay poca participación en el sector del calzado, sería una gran oportunidad de crecimiento empresarial y económico en la capital del Cesar.

1.2 EVOLUCIÓN DEL SECTOR

La evolución del sector calzado ha sido notable a lo largo de la historia, influenciada por cambios en la tecnología, tendencias de la moda, fluctuaciones económicas y transformaciones en los hábitos de consumo.

El calzado más antiguo probablemente estaba hecho de materiales naturales como pieles de animales, pastos tejidos y fibras vegetales. Los orígenes exactos de los zapatos no están claros, pero se han encontrado pruebas de calzado en sitios arqueológicos que datan del Paleolítico, que comenzó hace unos 2.6 millones de años. Estos primeros

¹²INEXMODA [Sitio web]. Observatorio de moda 2024 Febrero. [Consulta: 20 febrero de 2025]. Disponible en: <https://inexmoda.org.co/wp-content/uploads/2024/02/Observatorio-Inexmoda-Febrero-2024-F.pdf>

¹³ VENTANILLA ÚNICA EMPRESARIAL. [En Línea]. Consulta de Actividad Económica CIIU. [Consultado el 03 de marzo de 2025]. Disponible en: <https://www.vue.gov.co/tramites-y-consultas/consulta-de-actividad-economica-ciiu?c=20001>

zapatos probablemente eran simples cubiertas para los pies, diseñadas para protegerlos del terreno accidentado y del clima frío.¹⁴

A medida que se desarrollaron las civilizaciones, también lo hizo el arte de fabricar calzado. En el antiguo Egipto, el calzado se fabricaba a menudo con juncos o papiro tejidos, mientras que, en la antigua Roma se elaboraban con cuero y tenían elementos decorativos como tachuelas y hebillas. En China, se hacían de seda o algodón y, a menudo, se bordaban con diseños intrincados¹⁵.

Durante la Edad Media y el Renacimiento, los zapatos se volvieron más elaborados y decorativos; ya que solían estar hechos de materiales caros como terciopelo, satén y brocado y estaban adornados con joyas y bordados. En Europa, el zapato de punta puntiaguda llamado poulaine se hizo popular, y algunos zapatos tenían puntas de más de 24 pulgadas de largo¹⁶.

Al igual que otras muchas prácticas y costumbres, en el mundo de los zapatos de mujer debemos mucho a la influencia de civilizaciones antiguas. Un buen ejemplo de ello pueden ser las sandalias planas que usaban las mujeres egipcias, eminentemente prácticas, eran sandalias que se usaban a modo de protección en terrenos agrestes o sobre la arena ardiente. Estas dejaban el pie prácticamente al descubierto, una característica que supieron aprovechar las mujeres, adornando sus pies con joyas. En la tumba del faraón Tutankamón se encontraron las primeras sandalias adornadas con detalles de oro.¹⁷

¹⁴ AMERICAN SHOE MACHINERY CO (ASMC). [Sitio web]. La fascinante historia del calzado y su fabricación. [Consultado el 2 de marzo de 2025]. Disponible en: <https://asmc-us.com/es/the-fascinating-history-of-shoemaking-and-footwear/>

¹⁵ Ibid.

¹⁶ Ibid.

¹⁷ LUISA TOLEDO. [Sitio web]. Zapatos de mujer - Historia de una pasión. [Consultado el 02 de marzo de 2025]. Disponible en: <https://luisatoledo.es/blog/zapatos-de-mujer-historia-de-una-pasion-n16>

Estas primeras sandalias no solo cumplían la función de proteger los pies. Ya desde estas épocas antiguas, el calzado revelaba detalles sobre la posición social de quien los llevaba, y durante muchos años las sandalias han denotado alternativamente símbolos de prestigio o pobreza, castidad o coquetería. En la Edad Media, por ejemplo, los monjes franciscanos usaban sandalias de madera como signo de desapego hacia los lujos terrenales.¹⁸

La revolución industrial provocó cambios importantes en la industria del calzado. La invención de máquinas como la de coser y la de horma, permitió producir zapatos en masa, reduciendo costos y aumentando la disponibilidad con precios más accesibles para un segmento más amplio del mercado.¹⁹

En el caso de las sandalias, hubo que esperar a la década de 1920 para volver a encumbrarla en los altares de la moda. Esto se consiguió al añadirles tacón, recuperando así encanto y glamour. Al final de los locos años 20 los dedos recién liberados con las uñas pintadas de rojo brillante, sobresalían sobre este tipo de calzado.²⁰

El avance tecnológico ha seguido impulsando el sector calzado en el siglo XXI. La fabricación aditiva, como la impresión 3D, ha permitido la personalización de zapatos a la medida y la experimentación con diseños innovadores. Además, ha habido un creciente enfoque en la sostenibilidad, con más marcas adoptando prácticas de producción eco amigables y utilizando materiales reciclados.²¹

El avance tecnológico ha seguido impulsando el sector calzado en el siglo XXI. La fabricación aditiva, como la impresión 3D, ha permitido la personalización de zapatos a

¹⁸ Ibid.

¹⁹ (ASMC). Op. Cit.

²⁰ Ibid.

²¹ PRADA. [Sitio web]. Evolución de los zapatos. [Consultado el 02 noviembre de 2024]. Disponible en: <https://prada.mx/blogs/mi-estilo-prada/evolucion-de-los-zapatos#:~:text=En%20la%20prehistoria%2C%20surgieron%20para,hace%20aproximadamente%2015%20mil%20a%C3%B1os.>

la medida y la experimentación con diseños innovadores. Además, ha habido un creciente enfoque en la sostenibilidad, con más marcas adoptando prácticas de producción eco amigables y utilizando materiales reciclados.

La proliferación del comercio electrónico y las redes sociales ha transformado la manera en que se comercializan los zapatos. Las marcas ahora pueden llegar a un público global de manera más efectiva a través de plataformas en línea, lo que ha ampliado las oportunidades de negocio y ha cambiado la dinámica de la industria minorista.

El sector calzado sigue siendo influenciado por las tendencias de moda y los cambios en el estilo de vida. La demanda de calzado cómodo y funcional ha aumentado con el auge de la cultura del deporte, el athleisure (uso de ropa deportiva sin necesidad de ir al gimnasio), adicionalmente, porque los consumidores buscan cada vez más opciones sostenibles y éticas.

La evolución del sector calzado ha sido marcada por una combinación de avances tecnológicos, cambios culturales y tendencias de moda a lo largo del tiempo, es probable que continúe transformándose para adaptarse a las necesidades y preferencias de los consumidores.

El mercado colombiano de calzado es robusto y diversificado, moviendo más de \$3,67 billones en el año 2023, con la venta de más de 120 millones de pares de zapatos. A junio de 2024, las ventas alcanzan los \$1,7 billones, mostrando una continuada actividad en el sector a pesar de los desafíos económicos actuales.²²

²² AMERICA-RETAIL. [Sitio web]. Análisis del mercado de calzado en Colombia, tendencias, consumo y desafíos. [Consulta: 20 febrero de 2025], Disponible en: <https://america-retail.com/paises/colombia/analisis-del-mercado-de-calzado-en-colombia-tendencias-consumo-y-desafios/#:~:text=El%20mercado%20colombiano%20de%20calzado,de%20los%20desaf%C3%ADos%20econ%C3%B3micos%20actuales.>

Según datos de la Asociación Colombiana de Industriales del Calzado, el Cuero y sus Manufacturas (ACICAM), cada colombiano adquiere en promedio dos pares de zapatos al año. Sin embargo, este promedio varía significativamente según el tipo de consumidor y el segmento del mercado. Por ejemplo, en el sector industrial existen periodos específicos de alta demanda, como los periodos de dotación, mientras que el calzado escolar experimenta picos de venta al inicio del año escolar y a mitad de año.²³

A pesar del crecimiento del mercado formal, ACICAM señala que aproximadamente el 25% del mercado de calzado está dominado por el contrabando y la informalidad. Estos sectores ofrecen productos a precios considerablemente más bajos al no cumplir con las regulaciones fiscales y aduaneras, lo que representa una competencia desleal para los fabricantes y comerciantes legales.²⁴

1.3 TENDENCIAS DEL SECTOR

Colombia ha sabido aprovechar las innovaciones en el sector del calzado posicionándose como un país de producción de calzado con alta calidad; los textiles recubiertos han abierto variedades de posibilidades para los diseñadores y artesanos del país. Estos materiales ofrecen una alternativa más sostenible y ética en comparación con el cuero animal, sin comprometer la calidad ni el estilo.²⁵

La actual edición de la Feria del Calzado es un reflejo del dinamismo del sector, con la participación de 415 expositores de todo el país. ACICAM proyecta ventas por US\$10,5 millones y espera recibir alrededor de 8.000 visitantes. Este evento no solo impulsa las ventas y promueve la innovación en el sector, sino que también fortalece las redes comerciales y fomenta la colaboración entre los actores clave del mercado.²⁶

²³ Ibid.

²⁴ Ibid.

²⁵ EL HERALDO; Calzado y Marroquinería, dos grandes tendencias en el mundo de la moda; <https://www.elheraldo.co/sociedad/calzado-y-marroquineria-dos-grande-tendencias-en-el-mundo-de-la-moda-1024721>

²⁶ Ibid.

En general, los diseños de calzado se enfocarán en ser cómodos, ergonómicos y adaptables a la moda actual. Otra de las grandes tendencias, además de la sostenibilidad, es la comodidad. Esto se logrará a través de diseños que se adaptarán más a la anatomía de cada usuario. Además, se usarán materiales mucho más ligeros, con diseños minimalistas y modernos.²⁷

1.4 IDENTIFICACIÓN DE OPORTUNIDADES Y AMENZAS

1.4.1 Oportunidades

- **Poca Competencia:** En la ciudad de Valledupar son pocas las empresas dedicadas a la fabricación de calzado, esto será beneficioso para el proyecto ya que permitirá ingresar al mercado y posicionarse de una manera más rápida.
- **Iniciativas para incentivar el sector moda en el Cesar:** Con el respaldo de la empresa privada y algunas instituciones gubernamentales, ha nacido la iniciativa Valledupar Cámara de Moda del Cesar, un evento creado para impulsar la moda en el departamento, y ser una vitrina para que nuevos talentos que hacen parte de este sector como son diseñadores, empresarios y modelos se den a conocer. Asimismo, con estos espacios se busca mostrar aquellos emprendimientos y marcas emergentes no solo de la ciudad y el departamento, sino de toda la Costa Caribe colombiana.
- **Alivios arancelarios para exportar:** Colombia, tiene firmado varios acuerdos o Tratados con diferentes países para comercializar calzado. Un ejemplo es Ecuador, pilar importante en las exportaciones de calzado colombiano, ocupando

²⁷ LA REPÚBLICA. [Sitio web]. Calzado sostenible y cómodo, las tendencias que marcarán la pauta en la oficina. [Consultado 24 febrero de 2025]. Disponible en: <https://www.larepublica.co/ocio/sostenibilidad-y-comodidad-entre-las-tendencias-que-se-tomaran-el-calzado-en-2025-4034178>

el primer lugar en los principales destinos de exportación de este producto desde Colombia. Actualmente existen salvaguardias a las importaciones de calzado hacia Ecuador desde otros países pagando hasta 10 % de arancel; sin embargo, para Colombia, este producto puede ingresar con certificado de origen y sin el pago del mismo. Estos acuerdos ayudan en gran medida al proyecto y cualquier emprendimiento, puesto que permiten expandir el mercado objetivo.

- **Inserción de nuevas tecnologías:** El sector del cuero y la marroquinería al cual pertenece el proyecto, se ha ido actualizando a través de la inversión en nuevas tecnologías, con las que se busca optimizar los procesos de producción.
- **Canales de comercialización digital:** la globalización ha permitido tener acceso a todo tipo de mercados, de manera más fácil y rápida; y el marketing digital ha permitido a las empresas del sector calzado, llegar a nuevos clientes a través del uso de las redes sociales, una manera fácil y económica de atraer compradores.

1.4.2 Amenazas

Todo negocio presenta riesgos y amenazas en escenarios que muchas veces no se pueden controlar internamente. Sin embargo, los siguientes factores son retos que el proyecto posiblemente tendrá que afrontar:

- Altos índices de contrabando de calzado.
- Encarecimiento en el precio de los insumos y de materias primas.
- Llegada de nuevos competidores.
- Nuevas reformas tributarias, laborales, etc.

1.5 MARCO LEGAL

En Colombia, toda idea de negocio o empresa a crear formalmente, debe ajustarse a la ley y cumplir con cada una de la siguiente normatividad vigente:

- Resolución 1573 de 2007: Establece los requisitos técnicos y de etiquetado para la comercialización de calzado en Colombia, incluyendo normas de seguridad y calidad.
- Resolución 933 de 2008 (abril 21 de 2008). Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. Por la cual se expide el Reglamento Técnico sobre etiquetado de Calzado y algunos artículos de marroquinería, y se derogan las Resoluciones 0510 de 2004 y 1011 de 2005.
- Norma Técnica NTMD-0267 (10 diciembre 2008), se enfoca en el calzado de calle para dama, también fabricado en material sintético, el cual establece requisitos específicos sobre la calidad y las pruebas necesarias para garantizar el rendimiento adecuado del calzado.
- Decreto N° 3272 de 2008, (septiembre 2), por el cual se modifica temporalmente el Arancel de Aduanas y se dictan otras disposiciones para la importación de productos del sector calzado.
- Ley 1762 de 2015 “Por medio de la cual se adoptan instrumentos para prevenir, controlar y sancionar el contrabando, el lavado de activos y la evasión fiscal” y cuyo objeto es fortalecer la lucha contra la competencia desleal.
- Ley 1480 de 2011 también llamado Estatuto del Consumidor: tiene como objetivos proteger, promover y garantizar la efectividad y el libre ejercicio de los derechos de los consumidores, así como amparar el respeto a su dignidad y a sus intereses económicos, en especial, lo referente a la protección de los consumidores frente a los riesgos para su salud y seguridad, el acceso de los consumidores a una información adecuada, de acuerdo con los términos de esta ley, que les permita hacer elecciones bien fundadas, la educación del consumidor, la libertad de

constituir organizaciones de consumidores y la oportunidad para esas organizaciones de hacer oír sus opiniones en los procesos de adopción de decisiones que las afecten y la protección especial a los niños, niñas y adolescentes, en su calidad de consumidores, de acuerdo con lo establecido en el Código de la Infancia y la Adolescencia.

- Decreto 1299 de 2006, “por el cual se establece la autorización para importar materias textiles y sus manufacturas y calzado y sus partes.

1.6 CONTEXTO GEOGRÁFICO

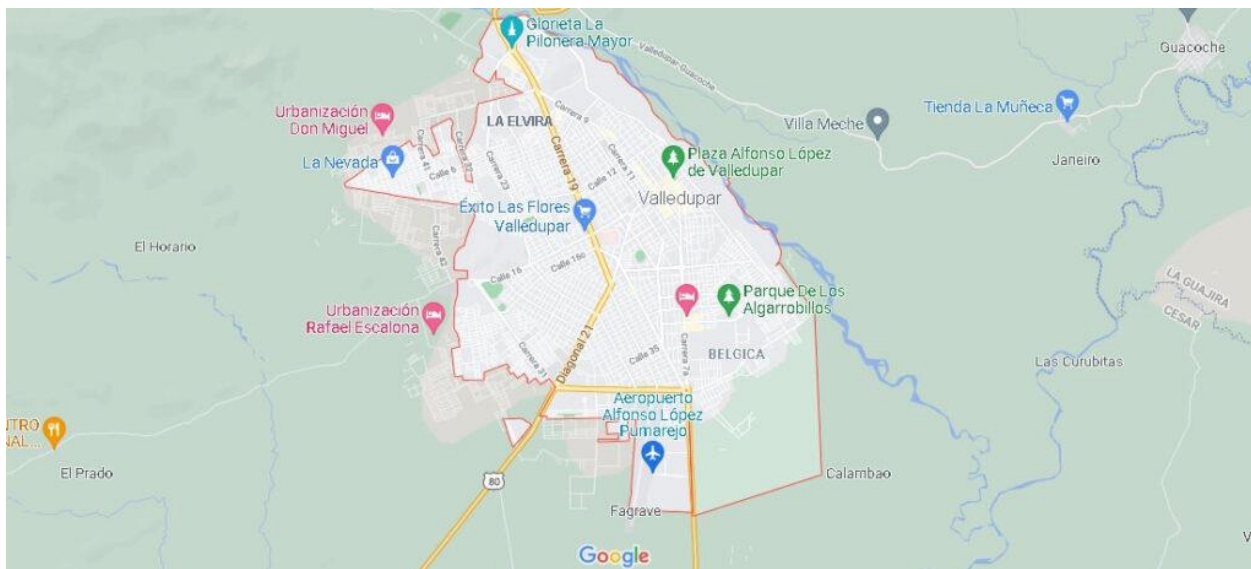
El proyecto se desarrollará en la ciudad de Valledupar, capital del departamento del Cesar, Colombia. Está ubicada al nororiente de la Costa Caribe colombiana, a orillas del río Guatapurí, en el valle del río Cesar formado por la Sierra Nevada de Santa Marta y la serranía del Perijá.²⁸

La ciudad es un importante centro para la producción agrícola, agroindustrial y ganadera en la región, comprendida entre el norte del departamento del Cesar y el sur de La Guajira. También es uno de los principales epicentros musicales, culturales y folclóricos de Colombia por ser la cuna del vallenato, género musical de mayor popularidad en el país y actualmente símbolo de la música colombiana. Anualmente atrae a miles de visitantes de Colombia y del exterior durante el Festival de la Leyenda Vallenata, máximo evento del vallenato²⁹.

²⁸ ALCALDÍA MUNICIPAL DE VALLEDUPAR. [Sitio web]. Información del Municipio. [Consultado: 20 febrero de 2025] Disponible en: <https://www.valledupar-cesar.gov.co/MiMunicipio/Paginas/Informacion-del-Municipio.aspx>

²⁹ Ibid

Figura 1. Mapa de Valledupar



Fuente: dondeesta.net³⁰

Valledupar está ubicada al norte del Valle del Cesar, entre la Sierra Nevada de Santa Marta y la Serranía del Perijá, al margen de los ríos Cesar y Guatapurí, en la Costa Caribe colombiana. Su territorio es llano y basculado hacia el sureste mediante una leve pendiente. La ciudad se encuentra a una altitud que oscila entre los 220 m al norte y 150 m a sur, siendo la altitud media de 168 m. Además de las enormes estructuras montañosas que la rodean (Pico Bolívar 5.775 m) sobresalen en inmediaciones de la ciudad dos cerros, al nororiente el "Cicolac" con 330 m.s.n.m. y el de "la Popa" con 310 m.s.n.m.³¹

Extensión total: 4.493 Km², extensión área urbana: El casco urbano tiene una longitud norte-sur de 8.3 km y este-oeste de 6.2 km. Altitud de la cabecera municipal (metros sobre el nivel del mar): la ciudad se encuentra a una altitud que oscila entre los 220 m. al norte y 150 m. a sur, siendo la altitud media de 168 m. Temperatura media: es de 28,4°C,

³⁰ DONDE ESTA.NET [Sitio web]. Cesar Colombia. [Consultado el 04 junio de 2025] Disponible en: <https://dondeesta.net/donde-esta-valledupar-mapa-valledupar/>

³¹ ALCALDÍA MUNICIPAL DE VALLEDUPAR. Op. Cit

con máximas y mínimas de 22°C y 34°C respectivamente, la temperatura máxima histórica registrada es de 41.5°C y la mínima de 16°C. El mes más caluroso es abril con un promedio de 30°C y el más fresco octubre. Distancia de referencia: 132 km, Santa Marta.³²

De acuerdo con las proyecciones del DANE, en 2024 Valledupar tenía 567,593 habitantes: 289,874 mujeres (51.1%) y 277,719 hombres (48.9%). Los habitantes de esta ciudad representaban el 40.7% de la población total de Cesar en 2024, es el municipio más poblado del departamento de Cesar.³³

La economía gira alrededor del sector ganadero, cárnico y de lácteos, seguido del agropecuario con la producción de algodón y arroz. Las vías de acceso a la ciudad, son dos: por vía aérea cuenta con el aeropuerto nacional Alfonso López Pumarejo y por vía terrestre, el cual cuenta con carreteras en buenas condiciones para transitar.

³² Ibid.

³³ TELENCUESTAS. [Sitio web]. Cuántos habitantes tenía Valledupar, Cesar en 2024. [Consultado el 20 febrero de 2025]. Disponible en: <https://telencuestas.com/censos-de-poblacion/colombia/2024/cesar/valledupar>

2. ESTUDIO MERCADOS

2.1 DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO

2.1.1 Descripción, Usos y especificaciones del producto.

Se fabricarán sandalias planas para mujeres sobre medidas de las plantillas estándar, en el cual las clientes podrán personalizar las medidas de las tiras y/o del diseño, con la finalidad de ofertar un calzado cómodo, seguro, elegante, de larga duración y a su vez satisfacer las necesidades de la población objetivo.

La presentación del producto se adecuará a las tendencias, con las que se cuenten en cada temporada, desde la talla 35 hasta el 41; la materia prima utilizada para la fabricación de las sandalias será cuero sintético, el cual estará reforzado con nylon. Este tipo de material cuenta con características especiales como su larga durabilidad, suavidad y docilidad para adaptarse a cortes, costuras o fusionarse con otros materiales.

El producto será comercializado y distribuido de forma directa, a través de su punto de venta físico y de la tienda virtual y el empaque se dará en bolsa de tela estampada con el logo de la marca, permitiendo dar una buena presentación del producto, y además contribuir con la protección del medio ambiente.

Se contará con variedad de medios de pagos como son: efectivo, transferencias, pagos seguros en línea (PSE) y tarjetas de crédito.

2.1.2 Atributos diferenciadores

El atributo diferenciador de las sandalias, es brindarles a las clientes la posibilidad de personalizar las medidas de las tiras del calzado, permitiéndoles elegir medidas específicas, así como el color y tamaño de estas.

La entrega del producto a personalizar se dará en un plazo de 3 días hábiles, asegurando así una experiencia de compra ágil y satisfactoria.

2.2 SEGMENTO DEL MERCADO

Corresponde a la población femenina de la ciudad de Valledupar Cesar, en un rango de edad de 15 a 69 años, perteneciente a todos los estratos socioeconómicos. Según información suministrada por el último censo realizado por El Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE), se obtiene como mercado objetivo una población femenina de 147.210.³⁴

2.3 ESTUDIO DE LA DEMANDA

2.3.1 Necesidades de información. Para lograr el objetivo de este proyecto, se requiere adquirir la siguiente información:

- Preferencias de calzado entre la población femenina en Valledupar César.
- Frecuencia de compra de sandalias.
- Presupuesto promedio destinado a la compra de sandalias.
- Lugares habituales de compra de sandalias.
- Medios de pago preferidos al adquirir calzado.
- Preferencias de medios publicitarios para recibir información sobre promociones y nuevos productos.
- Tipo de empaque preferido al comprar sandalias planas.
- Nivel de aceptación de la nueva empresa y su producto en el mercado local.
- Información sobre la competencia.
- Canales de comercialización y distribución.

³⁴ DANE [En línea]. Censo Nacional de Población y Vivienda, 2018. [Consultado el 02 noviembre de 2024]. Disponible en: <https://www.dane.gov.co/files/censo2018/informacion-tecnica/CNPV-2018-VIHOPE-v2.xls>

- Demanda anual estimada del producto.

2.3.2 Tipo de estudio

Se realizará un estudio descriptivo, ya que este “se efectúa cuando se desea describir, en todos sus componentes principales una realidad. Mediante este tipo de investigación, que utiliza el método de análisis, se logra caracterizar un objeto de estudio o una situación concreta, señalar sus características y propiedades; el cual combinado con ciertos criterios de clasificación sirve para ordenar, agrupar o sistematizar los objetos involucrados en el trabajo indagado”.³⁵

2.3.3 Enfoque

Para el desarrollo de la investigación, se utilizará el enfoque mixto, ya que “implica un proceso de recolección, análisis, y vinculación de datos cuantitativos y cualitativos en un mismo estudio, para responder al planteamiento de un problema”.³⁶

2.3.4 Fuentes de información.

Los medios para obtener información son los siguientes:

- **Fuentes Primarias:** Corresponde a la encuesta realizada a mujeres de la ciudad de Valledupar Cesar.
- **Fuentes Secundarias:** El DANE (Dpto. Administrativo Nacional de Estadística), Cámara de Comercio, ACICAM (Asociación Colombiana de Industriales del Calzado),

³⁵ UNIVERSIDAD VERACRUZANA. [Sitio web]. Tipos de investigación. [Consultado 9 abril de 2025]. Disponible en: <https://www.uv.mx/apps/bdh/investigacion/unidad1/investigacion-tipos.html>

³⁶ SAMPIERI, Roberto; FERNADEZ-COLLADO, Carlos; BAPTISTA. Pilar. Metodología de la Investigación. Cuarta Edición. México. Mc Graw Hill, 2006. Pág. 751..

repositorios institucionales, revistas científicas, empresas del sector calzado, periódicos, etc.

2.3.5 Técnicas de investigación.

Corresponde a la encuesta que será aplicada a la población objetivo.

2.3.6 Instrumento para la recolección de información

El instrumento para la recolección de información es un cuestionario estructurado con preguntas cerradas, las cuales ofrecen respuestas que son más fáciles de interpretar y de tabular.

2.3.7 Modo de aplicación

La encuesta se aplicó directamente en la ciudad de Valledupar, con ayuda del formato en google forms.

2.3.8 Cálculo de la muestra

El tipo de muestreo que se tendrá en cuenta será el muestreo simple, ya que se aplicará al tamaño muestral obtenido, aplicando la siguiente expresión matemática:

$$n = \frac{Z^2 * N * p * q}{(N - 1)e^2 + Z^2 * p * q}$$

Donde:

N = Población = 147.210 mujeres.

Z = Nivel confiabilidad,95% = 1,96

e = Error estimado, 8% = 0,08

p = Probabilidad éxito, 50% = 0,5

q = Probabilidad no éxito, 50% = 0,5

n = Número de encuestas

Reemplazando se tiene:

$$n = \frac{(1,96)^2 * 147.210 * 0,5 * 0,5}{(147.210 - 1)(0,08)^2 + (1,96)^2 * 0,5 * 0,5}$$

$$n = \frac{141.380,484}{943,098}$$

$$n = 149,910 \approx 150$$

Teniendo en cuenta el resultado anterior, se deben realizar 150 encuestas para el estudio de mercados en la ciudad de Valledupar Cesar.

2.3.9 Alcance.

La investigación se realizará en la zona urbana de la ciudad de Valledupar Cesar.

2.3.10 Tiempo de aplicación.

El tiempo de aplicación será, desde el 10 de septiembre de 2024 hasta el 10 de octubre de 2024.

2.3.11 Tabulación, presentación y análisis de resultados.

Se realizó la aplicación de 150 encuestas de manera directa a la población femenina de la ciudad de Valledupar Cesar, en el rango de edades de 15 a 69 años (ver Anexo 1).

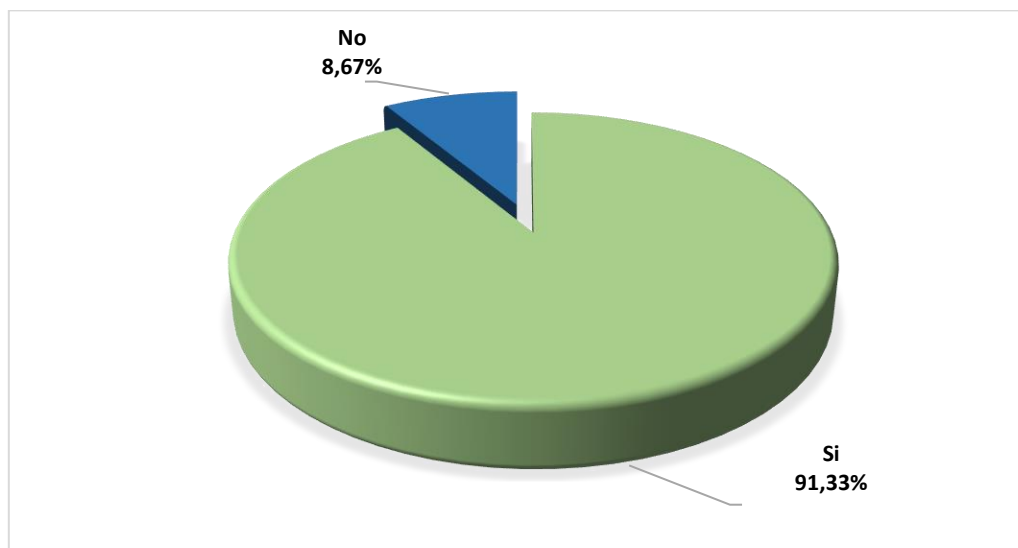
Con los datos recopilados se procedió a tabular la información, obteniendo los siguientes resultados:

Pregunta 1. ¿Usted usa sandalias planas?

Cuadro 1. Uso de sandalias

Descripción	Frecuencia	Porcentaje
Si	137	91,33%
No	13	8,67%
Total	150	100%

Gráfico 1. Uso de sandalias



Según la encuesta realizada el 91,33% de la población objetivo usan sandalias y el 8,67% no utiliza este tipo de calzado; este dato (91,33%) es fundamental para el proyecto, ya que permite calcular la demanda actual estimada.

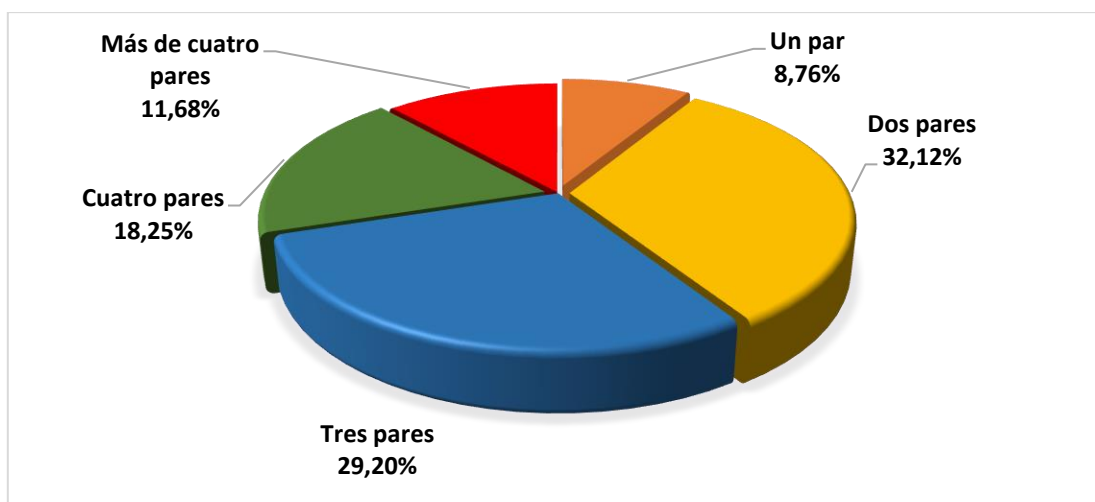
Pregunta 2. ¿Cuántos pares de sandalias planas compra anualmente?

Cuadro 2. Frecuencia de Compra

Descripción	Frecuencia	Porcentaje	Proporción	Promedio
Un par	12	8,76%	1	0,09
Dos pares	44	32,12%	2	0,64
Tres pares	40	29,20%	3	0,88
Cuatro pares	25	18,25%	4	0,73
Más de cuatro pares	16	11,68%	5	0,58
Total	137	100%		2,92

Nota: El promedio se obtiene de multiplicar el porcentaje por la proporción.

Gráfico 2. Frecuencia de compra



De acuerdo al resultado obtenido el 32,12% de la población objetivo, compran dos pares de sandalias al año; seguido de un 29,20% que compra tres pares anualmente, el 18,25% cuatro pares y un 11,68% compra más de cuatro pares. En promedio cada persona

compra 2,92 pares de sandalias al año. La frecuencia de compra le permitirá al proyecto calcular la demanda efectiva.

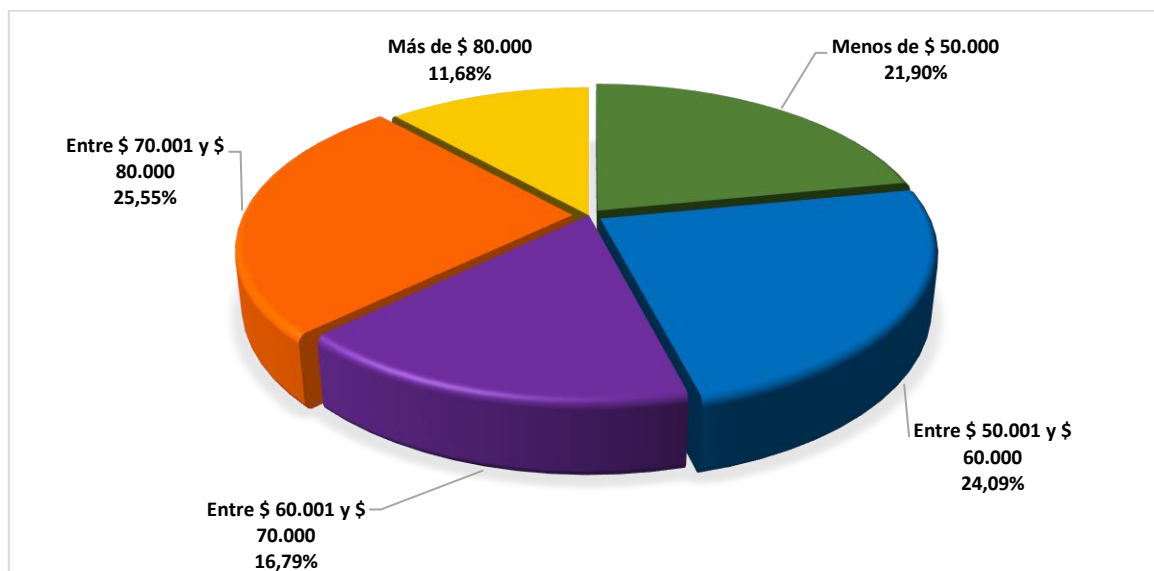
Pregunta 3. ¿Cuánto paga por un par de sandalias planas?

Cuadro 3. Precio promedio de compra

Descripción	Frecuencia	Porcentaje	Punto medio	Promedio
Menos de \$ 50.000	30	21,90%	\$ 45.000	\$ 9.854
Entre \$ 50.001 y \$ 60.000	33	24,09%	\$ 55.000	\$ 13.248
Entre \$ 60.001 y \$ 70.000	23	16,79%	\$ 65.000	\$ 10.912
Entre \$ 70.001 y \$ 80.000	35	25,55%	\$ 75.000	\$ 19.161
Más de \$ 80.000	16	11,68%	\$ 85.000	\$ 9.927
Total	137	100%		\$ 63.102

Nota: El punto medio se calcula sumando el rango de datos, dividido en 2 y el promedio se obtiene multiplicando el punto medio por el porcentaje.

Gráfico 3. Precio promedio de compra



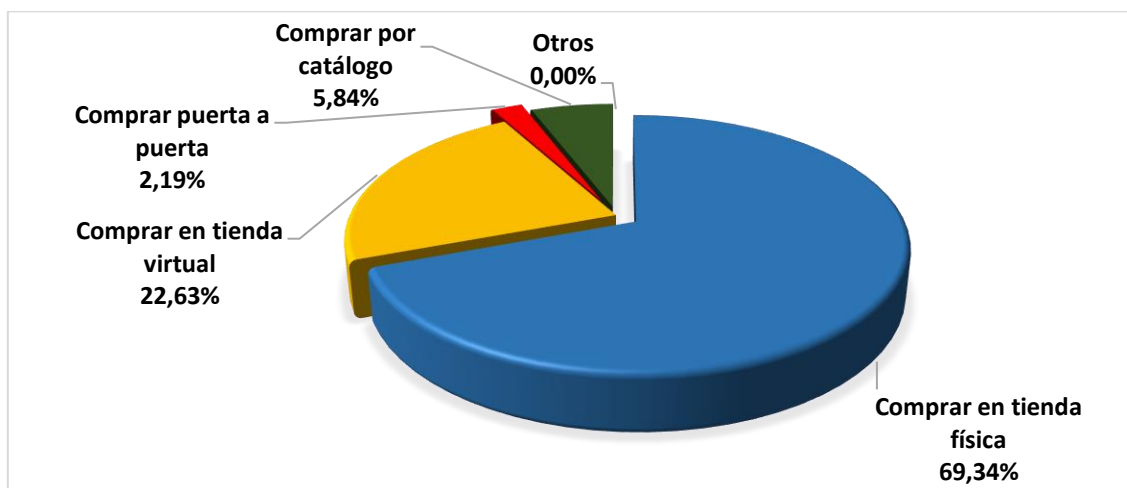
El 25,55% de la población femenina de Valledupar de acuerdo a los datos recopilados, paga por un par de sandalias entre \$ 70.001 y \$ 80.000; el 24,09% entre \$50.001 y 60.000; el 21,90% paga menos de \$ 50.000 y el 16,79% entre \$ 60.001 y \$ 70.000 y el 11,68% paga más de \$ 80.000. Esto nos indica que el precio promedio pagado por un par de sandalias planas es de \$ 63.102, dato que se tendrá en cuenta al momento de establecer el precio de venta.

Pregunta 4: ¿Cómo prefiere adquirir sandalias planas?

Cuadro 4. Medios de compra preferido

Descripción	Frecuencia	Porcentaje
Comprar en tienda física	95	69,34%
Comprar en tienda virtual	31	22,63%
Comprar puerta a puerta	3	2,19%
Comprar por catálogo	8	5,84%
Otros	0	0,00%
Total	137	100%

Gráfico 4. Medios de compra preferido



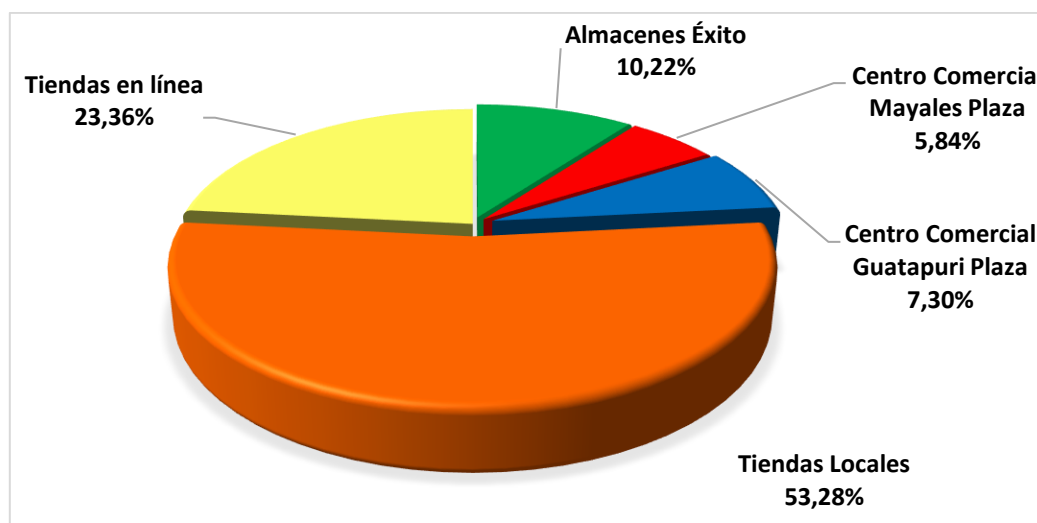
Según el mercado objetivo, el 69,34% prefiere comprar las sandalias en tiendas físicas y el 22,63% compra en tienda virtual. Esta información le permite al proyecto evaluar las ventajas para establecer una tienda física, que ayude a impulsar las ventas y a fortalecer la confianza y relación con los clientes.

Pregunta 5. ¿Cuál es el establecimiento preferido a la hora comprar sandalias planas?

Cuadro 5. Establecimiento de compra preferido

Descripción	Frecuencia	Porcentaje
Almacenes Éxito	14	10,22%
Centro Comercial Mayales Plaza	8	5,84%
Centro Comercial Guatapurí Plaza	10	7,30%
Tiendas Locales	73	53,28%
Tiendas en Línea	32	23,36%
Total	137	100%

Gráfico 5. Establecimientos de compra preferido



El 53,28% de la población objetivo, prefiere realizar sus compras en tiendas locales y el 23,36% lo hace en línea. Este resultado sugiere y ratifica que, para el éxito del proyecto

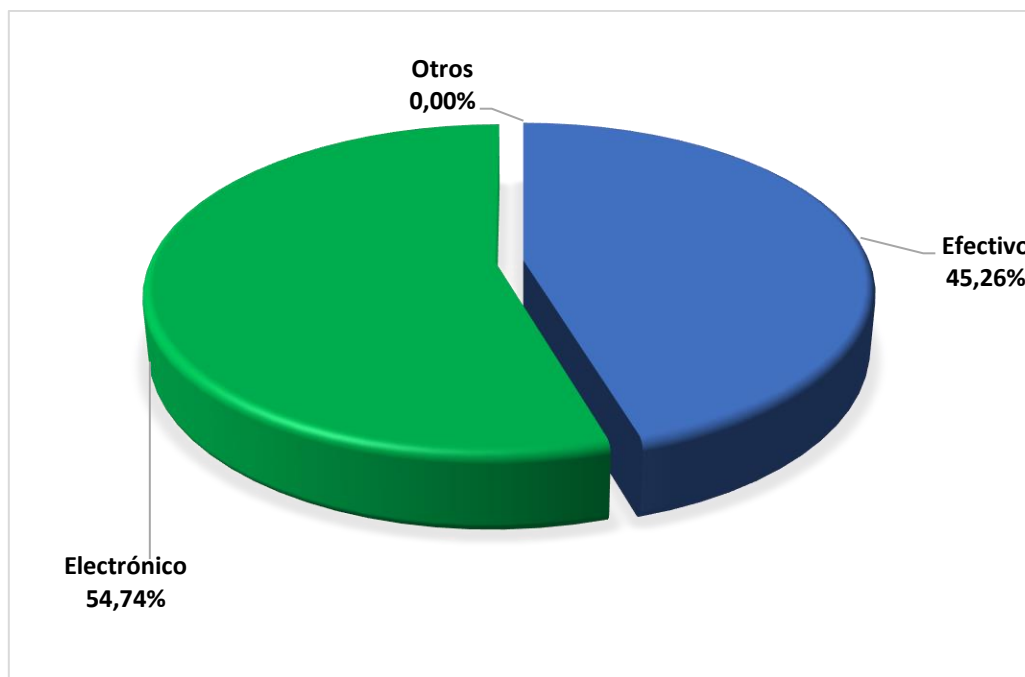
sería altamente beneficioso establecer una tienda física, ya que esto fortalecería la confianza y la relación con los clientes.

Pregunta 6. ¿Cuál es su método de pago preferido al adquirir las sandalias planas?

Cuadro 6. Medios de pago preferido

Descripción	Frecuencia	Porcentaje
Efectivo	62	45,26%
Electrónico	75	54,74%
Otros	0	0,00%
Total	137	100%

Gráfico 6. Medios de pago preferido



La encuesta revela que el 54,74% de la población objetivo, utilizan como medio de pago el electrónico y el 45,26% lo hace en efectivo. Esto indica que al momento de poner en

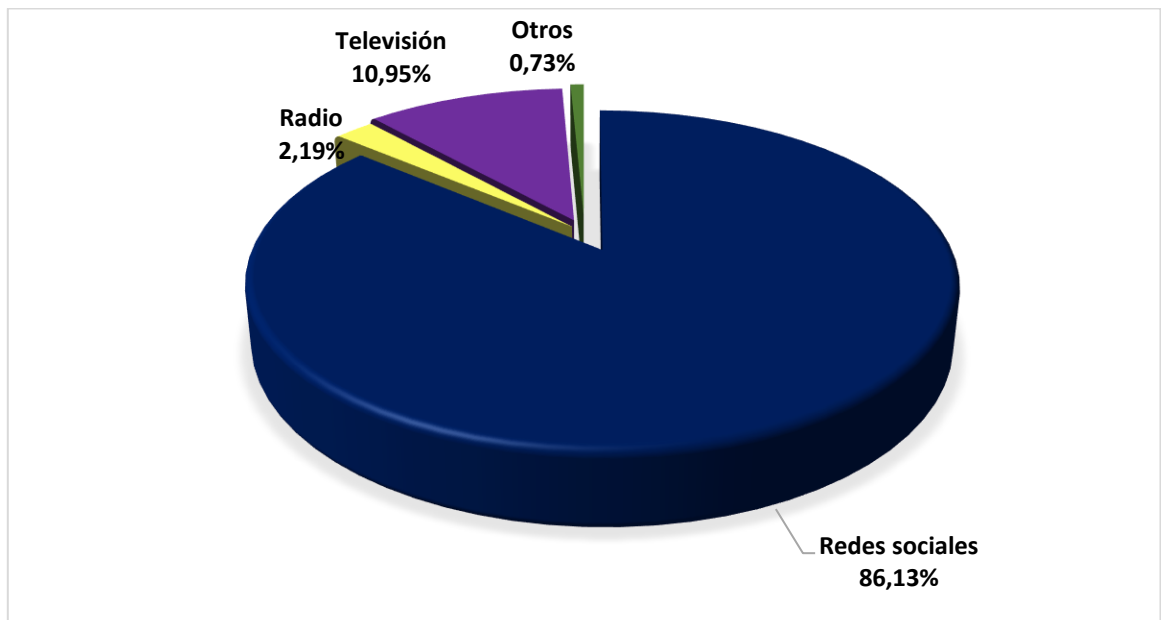
marcha el proyecto, se debe diversificar en los medios de pago, de tal forma que las clientes tengan un servicio ágil, fácil, cómodo y seguro.

Pregunta 7. ¿Por cuál medio de comunicación le gustaría conocer el proyecto Calzados Luna?

Cuadro 7. Medios de comunicación preferido

Descripción	Frecuencia	Porcentaje
Redes sociales	118	86,13%
Radio	3	2,19%
Televisión	15	10,95%
Otros	1	0,73%
Total	137	100%

Gráfico 7. Medios de comunicación preferido



Según la encuesta el 86,13% de la población objetivo, prefiere las redes sociales como medio de comunicación para conocer el nuevo producto y un 10,95% la Televisión. Este

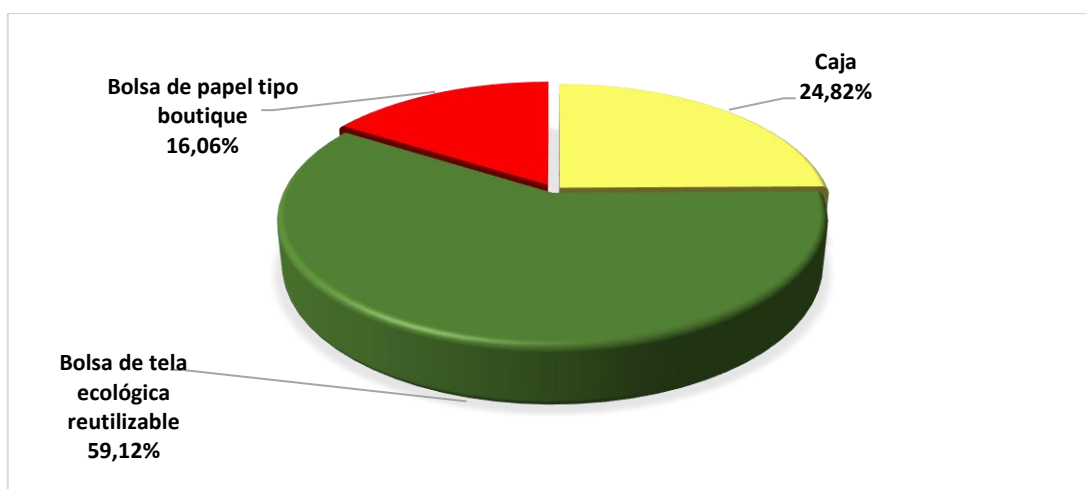
dato es importante tener en cuenta al momento de realizar el lanzamiento de la marca y el posicionamiento de la empresa, ya que con el buen uso de las estrategias publicitarias se alcanzarán los resultados esperados en la empresa.

Pregunta 8. De los siguientes empaques ¿Cuál es el de su preferencia para el empaque del producto?

Cuadro 8. Empaque de preferencia

Descripción	Frecuencia	Porcentaje
Caja	34	24,82%
Bolsa de tela ecológica reutilizable	81	59,12%
Bolsa de papel tipo boutique	22	16,06%
Total	137	100%

Gráfico 8. Empaque de preferencia



El 59,12% de la población objetivo manifestó que, prefiere que los productos que compran sean empacados en bolsa de tela ecológica reutilizable, un 24,82% en caja y un 16,06% en bolsa de papel tipo boutique. El resultado demuestra que las mujeres prefieren

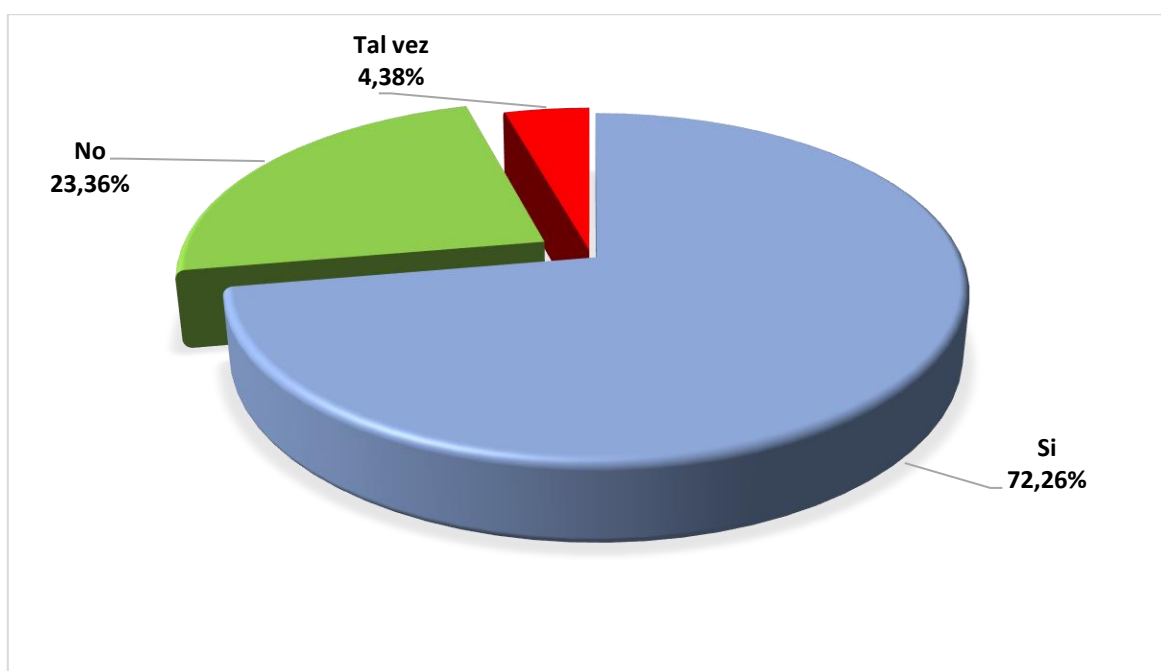
empaques sostenibles y que a su vez sean diseñados para generar experiencias agradables.

Pregunta 9. ¿Estaría dispuesto a comprar sandalias planas en el nuevo establecimiento?

Cuadro 9. Apoyo a idea de negocio

Descripción	Frecuencia	Porcentaje
Si	99	72,26%
No	32	23,36%
Tal vez	6	4,38%
Total	137	100%

Gráfico 9. Apoyo a idea de negocio



El 72,26% de las mujeres encuestadas manifestaron comprar en el nuevo establecimiento, el 23,36% dijeron que no comprarían en el nuevo establecimiento y un 4,38% dijo que tal vez lo haría. Para la idea de negocio el porcentaje de la población

objetivo que apoyaría comprarle sandalias a Calzados Luna, es fundamental para calcular la demanda efectiva.

2.3.12 Estimación de la demanda actual

Se tienen en cuenta los datos arrojados en la pregunta número 1 ¿usted usa sandalias planas?, que corresponde al 91,33% de la población objetivo que usa sandalias planas; al igual que la pregunta 2 ¿Cuántos pares de sandalias planas compra anualmente?, donde se halló la frecuencia de compra, el cual es de 2,92 pares de sandalias al año.

En consecuencia, la demanda actual se logra multiplicando el mercado objetivo (147.210 mujeres entre 15 - 69 años), por el 91,33% de la población que usa sandalias, por el 2,92 promedio de frecuencia de compra.

Demanda actual: $147.210 * 91,33\% * 2,92$

Demanda actual = 392.585 pares de sandalias al año

2.3.13 Estimación de la demanda efectiva

Para determinar la demanda efectiva, se toman los datos obtenidos en la pregunta 9, donde el 72,26% manifestó apoyar la idea de negocio, multiplicado por la demanda actual:

Demanda efectiva = $392.585 \text{ pares /año} * 72,26\%$

Demanda Efectiva = 283.682 pares de sandalias al año

2.3.14 Proyección de la demanda para los próximos cinco años

Para proyectar la demanda a cinco años, se ha tomado la tasa de crecimiento de la población del departamento del Cesar (ya que no existe estudio reciente de la ciudad de Valledupar), el cual es del 1,6%.³⁷

Por lo anterior, se proyecta la demanda hasta el año 2030, utilizando la siguiente fórmula:

$$\text{Valor Futuro: } VF = D (1 + i)^t$$

Donde:

D = Demanda actual = pares de sandalias al año

i = Tasa de crecimiento de la población = 1,6%

t = Período en años de la proyección = 1,2...5 años

Cuadro 10. Demanda actual proyecta

AÑO	DEMANDA ACTUAL PROYECTADA
1	398.866
2	405.248
3	411.732
4	418.320
5	425.013

Cuadro 11: Demanda efectiva proyectada

AÑO	DEMANDA EFECTIVA PROYECTADA
1	288.221
2	292.832
3	297.518
4	302.278
5	307.114

³⁷ MINSALUD. [Sitio Web]. Bogotá: MINSALUD, Cesar 2024. Una Mirada actual al contexto migratorio y sus determinantes sociales. [Consulta: 17 octubre 2024]. Disponible en: <https://www.minsalud.gov.co/sites/rid/Lists/BibliotecaDigital/RIDE/INEC/INTOR/contexto-migratorio-cesar-2024.pdf>

2.4 ANÁLISIS DE LA OFERTA

Para analizar la oferta se hace necesario considerar las empresas más reconocidas de Valledupar, que fabrican y/o comercializan calzado femenino; para ello, se han identificado cinco empresas productoras y/o comercializadoras de calzado y se las ha realizado el siguiente benchmarking:

Cuadro 12. Comparativo principales competidores

Factores \ Competencia	Calzado Mundial	Calzado Duran	BOSI	Vélez Guatapurí	Bata
Ubicación	Guatapurí Plaza, Piso 1, Local 155	Calle 16 # 12-45	Centro Comercial Guatapurí	Centro Comercial Guatapurí	Carrera 19 # 10-25
Fortalezas	Cuenta con variedad de productos y está en una buena ubicación. Tienen página web.	Es reconocida en calidad de productos en especial artesanales. Tienen página web.	Es una marca reconocida a nivel nacional. Tienen página web.	Cuenta con productos de alta calidad y diseños exclusivos. Tienen página web.	Es una marca reconocida que cuenta con amplia gama de calzado. Tienen página web.
Debilidades	Tiene una gran dependencia de la influencia del centro comercial.	Cuenta con menor presencia en el mercado digital.	Es percibida por costosa por algunos segmentos de mercado.	Cuenta con menor variedad de productos básicos y es relativamente costosa.	Competencia fuerte con marcas locales.

Factores \ Competencia	Calzado Mundial	Calzado Duran	BOSI	Vélez Guatapurí	Bata
Comunicación con el cliente	Atención con el cliente en tienda física y online.	Comunicación directa con clientas locales.	Promociona productos y la atención al cliente en tienda física.	Atención personalizada y promoción de productos en tiendas físicas.	Cuenta con atención física y promociones frecuentes.
Precios	Competitivos y accesibles.	Puede ser moderados y altos.	Cuentan con precios medio a altos.	Sus precios son excesivamente altos.	Son accesibles a moderados.
Participación de las empresas en el mercado (%)	No existe información	No existe información	3,4% ³⁸	5,1% ³⁹	8,4% ⁴⁰
Canales de distribución	Venta en tienda física y online.	Tiendas físicas por lo que son ventas directas.	Tienda física, online y distribución a través de franquicias.	Tienda física y venta online.	Tiendas físicas y venta online.

³⁸ PORTAFOLIO. [Sitio web]. Adidas, Vélez y Bosi lideraron el negocio del calzado en 2018. [Consultado 19 febrero 2025]. Disponible en: portafolio.co/negocios/adidas-velez-y-bosi-lideraron-el-negocio-del-calzado-en-2018-531193

³⁹ Ibid.

⁴⁰ LA REPÚBLICA. [Sitio web]. Plasticaucho, Bata y Payless abarcan 25,3% del calzado infantil en Colombia. [Consultado: 21 de febrero 2025], Disponible en: <https://www.larepublica.co/empresas/plasticaucho-bata-y-payless-abarcan-25-3-del-calzado-infantil-en-colombia-2829539#:~:text=Se%20trata%20de%20Plasticaucho%20Colombia,14%20a%C3%B1os%2C%20seg%C3%BAn%20el%20estudio.>

2.5 DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO MÍNIMO VIABLE

2.5.1 Descripción, usos y especificaciones del producto.

Según el análisis efectuado, se confirma la información documentada en el numeral 2.1, ya que el producto conserva las cualidades allí indicadas y además están respaldadas por las fuentes consultadas y la encuesta aplicada.

2.5.2 Atributos diferenciadores del producto con respecto a la competencia.

El producto que se ofrece se distingue de la competencia al brindar a los clientes la opción de personalizar las medidas de las tiras del calzado. Esto les permite seleccionar dimensiones específicas, así como el color y el tamaño que mejor se adapte a sus preferencias. Además, se garantiza la entrega del producto en un plazo de 3 días hábiles, lo que asegura una experiencia de compra ágil y satisfactoria.

2.6 ESTRUCTURA DE COMERCIALIZACIÓN Y DE DISTRIBUCIÓN

2.6.1 Estructura de Comercialización.

La fábrica de sandalias planas personalizadas adoptará un modelo de comercialización directo. La empresa se encargará de entregar los productos directamente al cliente final, sin necesidad de intermediarios. Esto significa que no externaliza procesos de almacenamiento, transporte ni atención al consumidor.

Esta estrategia facilita una comunicación más efectiva con el cliente, especialmente en un servicio personalizado.

Ilustración 1. Canal de comercialización



2.6.2 Estructura de Distribución.

Calzado Luna S.A.S. distribuirá las sandalias a través de canal directo e indirecto, teniendo en cuenta que, para el canal directo las sandalias serán distribuidas o entregadas en el punto de venta o tienda física, y en el indirecto se contratarán los servicios de una empresa transportadora logística integral, donde en el menor tiempo posible el producto llegue al consumidor final.

Ilustración 2. Canal de Distribución



2.7 ESTRATEGIA PARA FIJACIÓN DE PRECIOS

Para fijar los precios de las sandalias, la empresa tendrá en cuenta varios factores: el valor de los costos y gastos de producción, los precios que se manejan en el mercado o en la competencia y el margen de ganancias.

2.8 RELACIONAMIENTO CON LOS CLIENTES

2.8.1 Estrategias de comunicación.

Inicialmente como medio de información y promoción se tendrá en cuenta los resultados obtenidos en la pregunta 7 del numeral 2.3.11:

- **Radio:** Este medio se presenta como una estrategia de comunicación efectiva para la promoción de empresas en Valledupar, aprovechando su cercanía y accesibilidad, ha sido fundamental en la publicidad desde su invención, permitiendo a las marcas llegar directamente a los hogares de los consumidores.
- **Redes Sociales:** Actualmente, las redes sociales como Facebook, Instagram, YouTube, TikTok y WhatsApp, están marcando tendencia en la forma de hacer publicidad, y de acuerdo a los resultados obtenidos en la encuesta (pregunta 7 del numeral 2.3.11), es el medio de información que prefiere el mercado objetivo, para conocer los nuevos productos. Es por ello, que este medio para realizar publicidad y marketing digital, será utilizado para el lanzamiento y posicionamiento de la marca, ya que es más económico y tiene mayor alcance.
- **Folletos:** es una herramienta valiosa para el lanzamiento de la empresa; su capacidad para aumentar la visibilidad, proporcionar información detallada, segmentar el público objetivo y generar interés hace que esta estrategia sea esencial para establecer una presencia sólida en el mercado local y atraer a clientes potenciales desde el inicio.

2.8.2 Presupuesto de comunicación.

2.8.2.1 Presupuesto de lanzamiento.

El presupuesto de comunicación es un elemento fundamental para el éxito del lanzamiento y la operación de la empresa, ya que, no solo permite establecer estrategias efectivas y optimizar el uso de recursos, sino que también facilita la medición de resultados, promueve el reconocimiento de la marca y posibilita la adaptación a un entorno cambiante.

Todo esto, es crucial para alcanzar una posición competitiva en el mercado local y para ello se ha determinado el siguiente presupuesto de lanzamiento de Calzado Luna S.A.S., el cual será promocionado una semana antes, de apertura de la idea de negocio.

Cuadro 13. Presupuesto de lanzamiento

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR
Cuña Radial * 60 segundos	16	\$ 11.890	\$ 190.240
Publicidad en Redes sociales	8	\$ 22.021	\$ 176.168
Folletos publicitarios * 1000 unidades	1	\$ 160.000	\$ 160.000
TOTAL			\$526.408

2.8.2.2 Presupuesto de operación.

Se ha estimado el siguiente presupuesto de operación que será difundido durante un año, con el objetivo de continuar promocionando las sandalias de Calzado Luna S.A.S.

A continuación, se presenta el cuadro correspondiente.

Cuadro 14. Presupuesto de Operación Anual

DESCRIPCIÓN	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
Publicidad en Redes sociales	\$ 28.000	\$ 336.000
Cuña Radial * 60 segundos	\$ 11.890	\$ 142.680
Folletos publicitarios * 500 unid.	\$ 25.000	\$ 300.000
TOTAL	\$ 64.890	\$ 778.680

3. ESTUDIO TÉCNICO

3.1 TIPO DE PROYECTO

Este proyecto es considerado de producción, ya que la actividad económica principal es la fabricación de calzado. A través de este estudio se identificarán los aspectos técnicos y operativos requeridos, para el uso eficiente de los recursos disponibles en el proceso de fabricación de las sandalias planas. Por ende, se analiza el tamaño óptimo del lugar de producción, su localización, capacidad productiva, entre otros, con la finalidad de optimizar los procesos.

3.2 DESARROLLO OPERATIVO DEL PROYECTO

El desarrollo operativo del proyecto es por la línea de producto, ya que se fabricarán sandalias planas para la población femenina, teniendo en cuenta las normas y características del sector en el que se desarrolla, siendo este el sector calzado.

3.2.1 Ficha técnica del producto mínimo viable.

A continuación, se presenta la ficha técnica del producto fabricado por CALZADOS LUNA S.A.S. el cual corresponde a sandalias planas para mujer, en la cual se podrá visualizar algunos de los diseños, material utilizado, especificaciones técnicas, tipo de empaque y vida útil.

Cuadro 15. Ficha técnica de sandalia

	FICHA TÉCNICA SANDALIA PLANA	
Producto principal	Sandalias Planas para mujer.	
Diseño		
Especificaciones técnicas	<p>El producto para ofrecer es sandalias planas para toda la población femenina, desde la talla 35 hasta la 41. Se contará con un servicio personalizado para aquellos clientes que desean realizar el producto según sus gustos y preferencias, con la finalidad de que este siempre este cómodo con su adquisición, el cliente podrá solicitar asesoría personalizada sin ningún costo, si este lo requiere. El tipo de material para producir las sandalias es sintético el cual ofrece una gama amplia de colores y diseños adaptándose fácilmente a cortes y costuras necesarias para garantizar su calidad, así mismo, para diseños que lo requieran se usaran herrajes y variedad de insumos que demuestren su durabilidad.</p> <p>Se contará con constante innovación en cuanto a los diseños, colores y nuevas técnicas de producción.</p>	
Empaque	Bolsas de tela reutilizable, las cuales tendrán el nombre de la marca y todos los datos básicos de contacto, como número de teléfono, redes sociales y dirección de la tienda física.	
Vida útil	Se elaborará un producto de excelente calidad, con la finalidad de que la sandalia tenga una vida útil entre 1 y 3 años, dependiendo de los cuidados que el consumidor final le proporcione.	

3.2.2 Descripción y diagramación de actividades clave

El proceso de fabricación de sandalias planas para dama, requiere de ciertos materiales como son hormas, plantillas, suelas, pegantes, hilos, tijeras, cuchillos y lijas para pulir, entre otras herramientas y maquinarias.

Lo principal que se debe tener en cuenta para la elaboración de este producto.

- **Elaboración de Moldes:** consiste en diseñar de forma manual los moldes o patrones del calzado a fabricar.
- **Trazado de moldes:** corresponde a marcar los moldes en el material que se fabricará la sandalia y se realizará manualmente.
- **Corte del material:** una vez trazado los moldes, se procede a cortarlo de manera precisa para evitar desperdicios.
- **Desbaste:** consiste en pulir o reducir el grosor de las piezas cortadas.
- **Coser o guarnecer:** esta etapa consiste en unir todas las piezas ya pulidas o desbastadas a una plantilla con apoyo de una horma que dará forma a todas las partes.
- **Inspeccionar y desbastar:** en este proceso se realiza inspección de las piezas unidas o cosidas y se procede a desbastar nuevamente o retirar los sobrantes, rebajando con una cuchilla o lijando los defectos para obtener comodidad y excelente calidad en el producto.

- **Emplantillar:** pegar plantilla a una horma para realizar la unión entre ésta y las demás piezas.
- **Prensado:** permite adherir el producto a la plantilla, para obtener un excelente pegado.
- **Coser suela:** se procede a coser el producto terminado para ofrecer mayor calidad y vida útil.
- **Limpieza del producto.** Terminado el proceso de ensamble de la sandalia, se retiran las impurezas y sobrantes, para pasar a la etapa final de la elaboración del calzado.
- **Empaque y almacenamiento:** el producto terminado será empacado en bolsas biodegradables y almacenado en bodega de producto terminado.

El siguiente diagrama de operación corresponde a la fabricación de un par de sandalias, con los tiempos requeridos para cada proceso:

Figura 2. Diagrama de Procesos

EMPRESA	CALZADO LUNA S.A.S
DIRECCIÓN	Carrera 15 # 23-109
SITUACIÓN	Diagrama de procesos para la fabricación de sandalias planas para mujer
DEPARTAMENTO	Operativo
DIAGRAMA No	001
ELABORADO POR	Andrea Paola Chávez Centeno-Damaris Martínez Ledisit

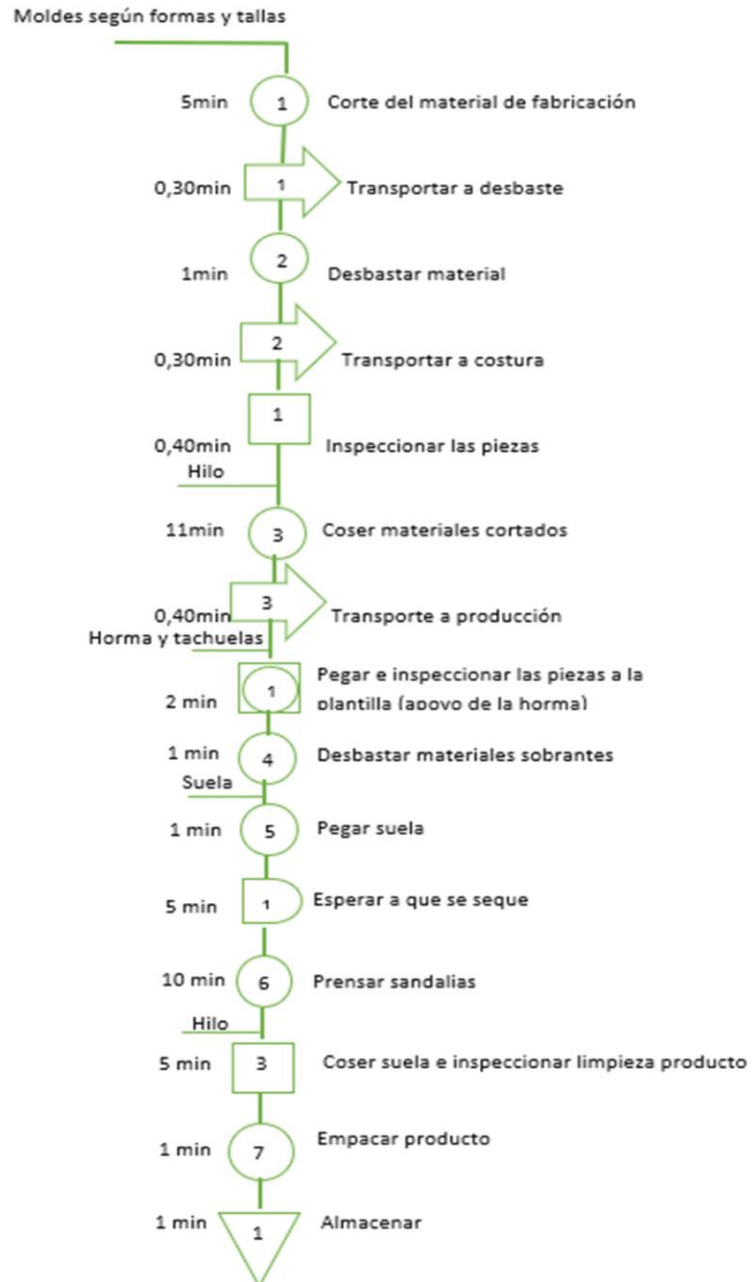








Ilustración 3. Resumen del proceso

Convención	Actividades	Número de veces	Total Tiempo en minutos
	Operación	7	30
	Transporte	3	1,40
	Inspección	2	5,40
	Operación Inspección	1	2
	Demora	1	5
	Almacenamiento	1	1
	Total	15	44,40

3.2.3 Características del Sistema de Gestión de la Seguridad y Salud en el Trabajo (SG-SST).

El decreto único del sector trabajo 1072 de 2015, ha establecido en su libro 2, parte 2, título 4, capítulo 6, las disposiciones para la implementación del Sistema de Gestión de Salud y Seguridad en el Trabajo (SG-SST) con el fin de desarrollar un proceso lógico y por etapas, basado en la mejora continua. Las actividades que se llevarán a cabo incluyen:

- Diagnóstico inicial del estado actual en términos de seguridad y salud en el trabajo.
- Identificación de riesgos y peligros laborales presentes en la operación de la empresa.
- Diseño del SG-SST, adaptado a la estructura organizativa y a las actividades de la empresa.
- Desarrollo de políticas y procedimientos de seguridad y salud.

- Capacitación al personal sobre la gestión de riesgos y el sistema implementado.
- Implementación de procedimientos de control y seguimiento de las acciones correctivas y preventivas.
- Asesoría mensual durante la fase de implementación para asegurar el cumplimiento normativo.

Para ello se debe asignar a una persona en el diseño del Sistema de Gestión de Seguridad y Salud en el Trabajo, para empresas de menos de diez (10) trabajadores en clase de riesgo I, II, III que puede ser realizado por un técnico, tecnólogo en Seguridad y Salud en el Trabajo (SST) o en alguna de sus áreas, con licencia vigente en Seguridad y Salud en el Trabajo, que acredite mínimo un (1) año de experiencia certificada por las empresas o entidades en las que laboró en el desarrollo de actividades de Seguridad y Salud en el Trabajo y que acredite la aprobación del curso de capacitación virtual de cincuenta (50) horas.

Se debe realizar los siguientes pasos:

- Afiliación al Sistema de Seguridad Social Integral en salud, pensión y riesgos laborales de acuerdo con la normatividad vigente.
- Capacitación SST elaborar y ejecutar programa o actividades de capacitación en promoción y prevención, que incluya como mínimo lo referente a los peligros, riesgos y medidas de prevención y control.
- Plan anual de trabajo elaborar un plan de trabajo del SG-SST firmado por el empleador y contratante en el que se identifique como mínimo: objetivos, metas, responsabilidades, recursos y cronograma actual.
- Evaluaciones medicas ocupacionales, realizarlas de acuerdo con la normatividad y los peligros a los cuales se encuentre expuesto el colaborador.
- Identificación de peligros, evaluación y valoración de riesgos. Realizar en acompañamiento de la ARL.

- Medidas de prevención y control frente a peligro, riesgos identificados, ejecutar actividades de prevención y control de peligros o riesgos basados en el resultado de la identificación de los peligros, la evacuación y valoración de riesgos.

Teniendo en cuenta que la idea de negocio es nueva, que apenas va a comenzar sus actividades económicas y que el número de trabajadores es menor a diez, el valor del diseño del SG-SST es de \$ 600.000 y para su implementación y asesoría mensualmente se cobra por números de trabajadores (\$ 30.000 c/u), es decir la suma de \$ 180.000 mensuales (ver Anexo 2).

3.2.4 Análisis Ambiental.

Con la finalidad de conocer el impacto ambiental que genera el proyecto de creación de una fábrica de sandalias planas para mujeres en la ciudad de Valledupar Cesar, se realizó una cotización a la empresa FAZCAR ubicada en San Martin Cesar, identificando los aspectos ambientales que este tipo de empresa debe tener en cuenta, así mismo, las soluciones y/o prácticas que se deben tener presentes para mitigar los siguientes impactos.

3.2.4.1 Uso de recursos naturales

- **Agua:** El uso de agua en la fabricación de calzado puede implicar consumo para limpieza de maquinaria, procesos de corte y estampado, y en la fabricación de tintes.
- **Energía:** La electricidad para el funcionamiento de la maquinaria de producción y la iluminación de las instalaciones.
- **Materia prima:** Utilización de materiales como cuero, sintéticos, caucho, pegamentos y tintes. La extracción de estos recursos puede generar impactos en el medio ambiente.

3.2.4.2 Emisiones atmosféricas

- **Gases contaminantes:** Las emisiones de gases derivados del uso de productos químicos en los procesos de fabricación, como disolventes o pegamentos, que pueden liberar Compuestos Orgánicos Volátiles (COV).
- **Ruido:** El funcionamiento de maquinaria y equipos puede generar niveles de ruido que impacten en la comunidad cercana o en el bienestar de los trabajadores.

c) Residuos sólidos

- **Desechos sólidos:** Restos de materiales (cuero, caucho, plásticos, telas, envases), sobrantes de producción, y embalajes.
- **Residuos peligrosos:** Restos de productos químicos, solventes y aceites usados en la maquinaria.

3.2.4.3 Calidad del aire y el agua

- **Descargas de agua residual:** Si se utilizan productos químicos o disolventes en los procesos, podrían contaminarse las aguas residuales.
- **Contaminación del aire:** La liberación de gases provenientes de los disolventes utilizados en la fábrica.

3.2.4.4 Soluciones ambientales (Mitigación)

- **Impacto por el consumo de recursos:** Implementar prácticas de eficiencia energética, como el uso de fuentes de energía renovable y la optimización del uso de

agua con sistemas de recirculación. Se recomienda un plan de reducción de consumo de agua y energía mediante buenas prácticas y tecnologías eficientes.

- **Emisiones atmosféricas y contaminación del aire:** Utilizar productos de baja emisión (como adhesivos sin solventes, tintes ecológicos). Mantener un control estricto en el uso de productos químicos volátiles, implementando sistemas de ventilación adecuados y filtros de carbono para capturar emisiones.
- **Generación de residuos:** Implementar un programa de reciclaje para los materiales sobrantes (cuero, caucho, plásticos), así como un plan de gestión adecuada de los residuos peligrosos (productos químicos). Optar por embalajes reciclables y reducir los residuos a través de la mejora de procesos.
- **Tratamiento de residuos:** Los residuos industriales y químicos deben ser manejados por empresas especializadas en disposición adecuada de residuos peligrosos.
- **Contaminación del agua:** Implementar sistemas de tratamiento de aguas residuales antes de su vertimiento, empleando técnicas de filtración y neutralización de sustancias químicas. Además, optimizar los procesos de producción para reducir la cantidad de agua utilizada.

El estudio de impacto ambiental es crucial para garantizar que la fábrica de sandalias planas, funcione de manera sostenible y minimice su huella ecológica. Las medidas de mitigación que se proponen no solo ayudarán a proteger el medio ambiente, sino que pueden mejorar la eficiencia operativa y la imagen corporativa de la empresa.

Teniendo en cuenta que la empresa es pequeña y apenas inicia sus actividades económicas, se ha determinado que el tiempo de ejecución del diseño e implementación del impacto ambiental es de quince (15) días, tendrá un costo de \$ 500.000 y la forma de

pago será 50% de anticipo y 50% una vez finalizada la entrega. Para la asesoría en la mitigación de dicho estudio el costo es de \$ 80.000 mensuales, es decir \$ 960.000 año, que serán pagaderos con base en acuerdo a convenir (ver Anexo 3).

3.2.5 Recursos Claves:

La identificación de los recursos claves para el adecuado desarrollo del proyecto, son necesarios para gestionarlos afectivamente, algunos de estos son recursos físicos como maquinarias, materiales e insumos requeridos, instalaciones para el proceso de fabricación, distribución, bodega y oficina.

Los recursos financieros corresponden al dinero en efectivo con el que se cuenta para mantener la operación de la organización, así como las inversiones de los accionistas, los créditos necesarios para cumplir con obligaciones y/o inversiones.

Los recursos intelectuales y/o humanos hacen referencia a los conocimientos y experiencias con los que cuentan cada uno de los colaboradores; el talento humano requerido para la planta de producción debe contar con experiencias certificadas en este sector.

3.2.5.1 Talento Humano.

Es uno de los recursos intangibles más importantes de una organización, ya que se consideran fundamentales en el desarrollo de las distintas operaciones que a diario realiza. Por tanto, las personas que sean seleccionadas para ocupar cargos dentro de Calzado Luna S.A.S., deben cumplir con el perfil establecido para lograr un óptimo desempeño en sus funciones. Los cargos que se requieren para el desarrollo del proyecto son:

Cuadro 16. Mano de Obra Directa

Cargo	Área	Perfil	Número de Puestos
Operario (Cortador, Guarnecedor, Solador, emplantillador)	Producción	Técnico en Producción de calzado	4

Cuadro 17. Nómina de administración y ventas

Cargo	Área	Perfil	Número de Puestos
Gerente / Asistente Administrativo	Administrativa	Tecnólogo o profesional en Gestión Empresarial o afines	1
Asesor de ventas	Comercial	Técnico Laboral en Asesoría comercial	1
Contador	Administrativa	Prestación de servicios	1
Asesoría SG-SST	Administrativa	Prestación de servicios	1
Asesoría Gestión Ambiental	Administrativa	Prestación de servicios	1
Asesoría Diseñador de calzado	Producción	Prestación de servicios	1

3.2.5.2 Infraestructura:

Representa los recursos físicos necesarios para las áreas necesarias en la organización, como son: administrativa, comercial y operativa. Estos recursos se refieren a equipo de oficina, equipo de computación y comunicación, maquinaria y equipo, muebles y enseres de producción, herramientas y repuestos.

Cuadro 18. Equipo de Oficina

ACTIVO	CANTIDAD	ESPECIFICACIONES GENERALES
Archivador (Anexo 11)	1	Archivador Ind. Cruz 69x37x50cm Negro
Botiquín (Anexo 12)	2	Botiquín Primeros Auxilios 3M
Camilla de emergencias (Anexo 14)	1	Camilla de Emergencia Con Arnés y Aviso
Escritorios (Anexo 16)	2	Escritorio Kazan 73x120.9x51cm Ceniza
Mesa de juntas (Anexo 18)	1	Mesa reuniones circular Mueblea
Sillas escritorio (Anexo 17)	8	Silla de Escritorio Profesional con Brazos Negro Just Home Collection
Sillas visitantes (Anexo 19)	2	Silla Fija de Oficina Plástico Negro Just Home Collection
Aire acondicionado (Anexo 10)	2	Aire Acondicionado Recco On/Off 12000 BTU 220V blanco
Cafetera eléctrica (Anexo 13)	1	Cafetera Imusa Antigoteo City 6 Tazas Negro 8000035657
Dispensador de agua (Anexo 15)	1	Dispensador de Agua Volker Blanco BD1187

Cuadro 19. Equipo de Computación y Comunicación

ACTIVO	CANTIDAD	ESPECIFICACIONES GENERALES
Computador Portátil (Anexo 8)	3	Portátil Compumax 15.6" Intel N100 8GB 512GB SSD Windows 11 Preins + Mouse
Impresora (Anexo_9)	1	Impresora multifuncional EPSON 3210 3 rn 1 ecotank escáner
Cámaras de seguridad (Anexo 21)	3	Kit 2 cámaras inteligentes, movimiento Full HD Comet 2
Celular (Anexo_22)	1	Celular OPPO A20 128GB Café

Cuadro 20. Maquinaria y Equipo

ACTIVO	CANTIDAD	ESPECIFICACIONES GENERALES
Máquina desbastadora (Anexo 5)	1	Máquina desbastadora de cuero
Máquina de corte (Anexo 6)	1	Máquina cortadora de tiras para correas FX511
Máquina de poste (coser) (Anexo 7)	1	Máquina de poste doble aguja de transporte sencillo motor 759W
Máquina de prensado (Anexo 7)	1	Compresor 150 Lbs. Con motor de 1 HP 110V
Máquina pulidora (Anexo 7)	1	Terminadora o pulidora sencilla con 2 pulidores motor 1 HP
Pegadora de suelas (Anexo 7)	1	Pegadora de suelas tipo bolsa, accionamiento manual

Cuadro 21. Muebles y enseres área operativa y/o producción

ACTIVO	CANTIDAD	ESPECIFICACIONES GENERALES
Botiquín (Anexo 12)	1	Botiquín de primeros auxilios 3M
Estantes metálicos (Anexo 23)	8	Estantes Metálicos de 6 Entrepasos
Punto ecológico (Anexo 24)	1	Punto Ecológico 3 Puestos 40L Blanco Negro Verde Con Tapa
Mesa de corte (Anexo 25)	1	Mesa de corte de 120x180x90 modular
Mesas auxiliares (Anexo 26)	2	Mesa auxiliar 60x40x45 para producción de calzado
Sillas para operarios (Anexo 27)	4	Silla de madera
Señalización	2	Kit X 11 Señalización Fotoluminiscente para Oficinas y/o Locales Hasta 40Mts ²
Ventiladores de pared (Anexo 20)	3	Ventiladores de pared
Camilla de emergencias (Anexo 14)	1	Camilla de Emergencia Con Arnés y Aviso

Cuadro 22: Muebles y enseres área ventas

ACTIVO	CANTIDAD	ESPECIFICACIONES GENERALES
Sillas para caja (Anexo 17)	1	Silla de Escritorio Profesional con Brazos Negro Just Home Collection
Botiquín	1	Botiquín de primeros auxilios 3M
Exhibidor de calzado de torre (Anexo 33)	1	Torre giratoria de zapatos Spaceaid 7 Niveles,
Estante Exhibidor (Anexo 34)	5	Estante exhibidor calzado kallax efecto roble 77x147
Aire acondicionado (Anexo 10)	1	Aire acondicionado Recco On/Off 12000 BTU 220V blanco

Cuadro 23. Herramientas, Repuestos y Accesorios

ACTIVO	CANTIDAD	ESPECIFICACIONES GENERALES
Hormas	36	De diferentes medidas
Agujas mango madera	4	Fácil manejo, aguja de cobre
Cortador tela cutter	4	Rotativo 45mm Automático
Martillo reparador calzado	4	Mango de madera
Alicate de acero	2	Acero forjado, pinza de pico
Alicate sacabocados	2	Mango ergonómico para mejor agarre
Metro	4	Metro de plásticos
Bolígrafo	12	Lapiceros Color negro
Lápiz	12	Número 2

3.2.5.3 Materiales e insumos.

Se relacionan a continuación los materiales directos, insumos, mercancías y materiales indirectos requeridos para la producción de sandalias planas el primer año, la cual corresponde a 8.848 pares con una capacidad instalada del 75%, cada uno de los materiales están representados en unidades de medidas diferentes según se encuentren en el mercado industrial.

Cuadro 24. Materiales e insumos para fabricar un par de sandalias

MATERIAL	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD POR UNIDAD	CANTIDAD AÑO 1
Suela	Unidad (par)	1,0	8.848
Plantilla	Unidad (par)	1,0	8.848
Capellada (Gamuzón negro)	Unidad (par)	1,0	8.848
Forro (Quemante miel)	Unidad (par)	1,0	8.848
Pegante amarillo	Litros	0,0379	335
Pegante blanco	Litros	0,3785	3.349
Hilo para coser plantilla	Metros	5,0	44.239
Nylon para reforzar	Metros	3,0	26.543

Cuadro 25. Materiales Indirectos

MATERIAL	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD POR UNIDAD	CANTIDAD AÑO 1
Empaque bolsa de tela	Unidad	1	8.848

MATERIAL	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD POR UNIDAD	CANTIDAD AÑO 1
Aguja cubo grueso 110/18 Groz BECKERT	Unidad	0,17	1.504
Cinta dorada para sellar (marcar) calzado	Cm	5,0	44.239

3.2.6 Distribución de planta.

El tamaño del terreno cuenta con unas medidas de 15 metros de ancho por 24 metros de largo (15x24 mts), los cuales se distribuirán de forma óptima en cada una de las áreas de la organización, según muestra el plano y la distribución de áreas.

El inmueble que se arrendará dispondrá de áreas divididas de la siguiente manera: el área de ventas contará con el 20% del terreno, aquí estará el asesor de ventas para atender a todos los clientes que deseen adquirir el producto y además podrán visualizar todas referencias de sandalias con los que se cuenta para entrega inmediata.

El área Administrativa tendrá el 14% del terreno, en el cual estará ubicado el gerente quien además realiza las funciones de asistente administrativo, la sala de juntas y un espacio para cuándo los asesores (contador, diseñador, SST, ambiental) así lo requieran. Allí se ubicarán los escritorios y equipos de oficina necesarios, además de contar con un baño para esta área.

El área de producción ocupa la mayor parte del inmueble representando el 27%; cuenta con un baño interno y en esta zona se encontrarán ubicados todos los operarios y maquinaria necesaria para la producción de las sandalias. A su lado encuentra el área de almacenamiento que ocupa el 20%, el cual se ha destinado para guardar los insumos y el producto terminado.

Se cuenta con un parqueadero y zona verde los cuales representa el 19% del terreno. Esta zona es importante ya que el parqueadero es muy útil ya que al encontrarse ubicados en el área central se estima gran flujo de visitante.

El siguiente plano ilustra la distribución de las áreas de trabajo, de la empresa el cual tiene un área total de 360 m².

Figura 3. Distribución de planta



Cuadro 26. Medidas áreas de la planta

DISTRIBUCIÓN DE PLANTA		
Área 360 mts.	Metros	% Distribución
Ventas	72	20%
Administrativa	50	14%
Producción	96	27%
Almacenamiento	72	20%
Parqueadero	26	7%
Zona Verde	44	12%
TOTAL	360	100%

3.2.7 Localización

3.2.7.1 Macro localización

La empresa se desarrollará en la ciudad Valledupar Cesar, llamada también la “Capital mundial del Vallenato”; el cual ante su creciente nivel demográfico ha generado nuevas necesidades en las que inversionistas locales y extranjeros le han apostado a crear nuevas ideas de negocios, lo que ha permitido la generación de empleo y por tanto dinamizar la economía. Es una ciudad reconocida mundialmente por su riqueza cultural y folclórica, lo cual la hace un atractivo turístico por excelencia.

Figura 4. Ubicación geográfica de Valledupar Cesar



Fuente: googlemaps.com

3.2.7.2 Micro localización.

Para identificar la mejor ubicación para la empresa, se realiza un análisis a través de la técnica de método cualitativo, donde se tienen en cuenta los factores de mayor importancia.

Para esto se analizaron tres domicilios en los cuales se tendrán en cuenta algunos aspectos relevantes, y en el cual se le asignará una ponderación en porcentaje a cada característica con la que debe contar la ubicación, las cuales deben sumar el 100%.

Posteriormente se realizará la asignación de puntos para cada grado, siendo el puntaje máximo 5 de mayor importancia o que cumple muy bien, y el puntaje mínimo será 1 indicando que cumple muy poco con lo exigido.

En el siguiente cuadro se presentan las direcciones de los inmuebles a evaluar, con sus respectivas características:

Cuadro 27. Alternativas de Micro localización

Opciones	Dirección	Barrio	Estrato	Área Mts ²	Vr. Canon
Ubicación 1	Cra. 15 # 23-109	12 de Octubre	3	360	\$ 1.600.000
Ubicación 2	Cl. 6C # 13 - 12	Los Ángeles	4	84	\$ 2.200.000
Ubicación 3	Cra. 7 # 6A-40 Apto 202	Edificio María Fernanda	4	82	\$ 2.800.000

La ponderación de factores se asigna de la siguiente forma:

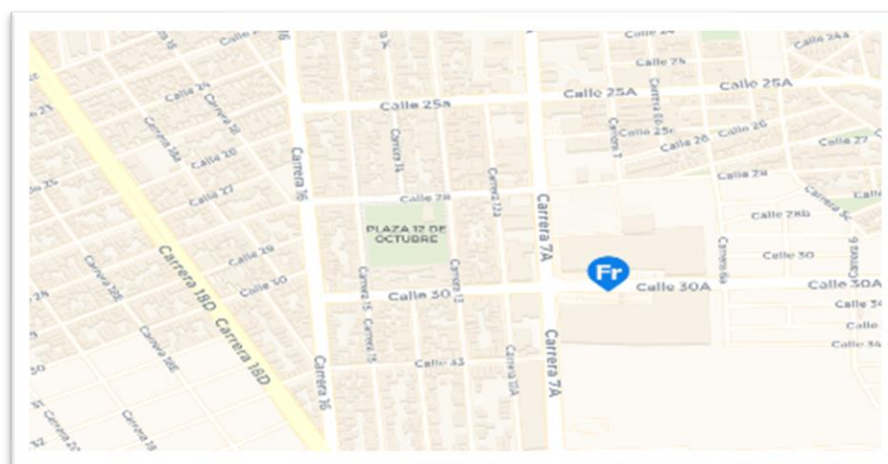
F1 - Necesidad de remodelación	10%
F2 - Área disponible	25%
F3 – Zona de parqueo	10%
F4 - Canon de arrendamiento	20%
F5 - Facilidad de acceso para clientes	20%
F6 - Servicios públicos	15%

Cuadro 28. Calificación Ubicación de Micro localización

Factor	Peso	CALIFICACIÓN		
		Ubicación 1	Ubicación 2	Ubicación 3
F1 Necesidad de remodelación	10%	4,00	1,00	2,00
F2 Área disponible	25%	5,00	4,00	3,00
F3 Zona de parqueo	10%	4,00	3,00	4,00
F4 Canon de arrendamiento	20%	4,00	3,00	3,00
F5 Facilidad de acceso para clientes	20%	5,00	4,00	3,00
F6 Servicios públicos	15%	4,00	3,00	3,00
TOTALES	100%	4,45	3,25	3,00

Según análisis realizado el domicilio más adecuado, que facilitaría los servicios y flujos de visitantes para la empresa es la ubicación 1: Carrera 15 # 23-109, Barrio 12 de octubre Valledupar Cesar (ver Anexo 31), quien obtuvo la mayor calificación con 4,45 puntos, y es un sector que se caracteriza por estar en la parte central de la ciudad, está ubicado cerca de gasolineras, centro comercial, cajeros automáticos, restaurantes y la zona comercial de Valledupar, permitiendo tener mayores ventajas para comercializar los productos y dar a conocer la empresa.

Figura 5. Mapa Ubicación 1 - Cra. 15 # 23-109 Barrio 12 de Octubre



Fuente: Fincaraíz.com

3.2.8 Control de Calidad

El control de calidad es fundamental para entregar un excelente producto al consumidor final, por tanto, es fundamental tenerlos presentes en cada uno de los procesos de producción, desde la recepción de materia prima e insumos hasta su empaque:

- **Recepción de materia prima:** Los materiales e insumos adquiridos a variedad de proveedores serán inspeccionados al momento de recibirlos, verificando el buen estado de cada uno de ellos, fechas de vencimientos y garantías.
- **Proceso de corte:** Para evitar desperdicios, se verifican que los moldes usados para el corte sean de las medidas adecuadas, así como las cantidades necesarias, el supervisor de producción realizara chequeo visual en cada uno de los procesos.
- **Proceso de armado y costura:** Se verifica que las piezas para el diseño que se esté elaborando, se encuentren completas y con las medidas requeridas, los operarios que realizan este proceso inspeccionan que cada uno de los cortes se encuentren bien armados, así como el supervisor de producción también apoya en la revisión.
- **Proceso de montado y pegado de suela:** Se comprueban que las costuras tengan una buena presentación, que la cantidad de pares que se van a montar sean acordes a las suelas con las que se cuentan y de las mismas tallas.
- **Proceso de emplantillado:** último proceso en el cual el emplantillador(a) realiza revisión del par de sandalias completo, limpia impurezas de pegantes, hilo, entre otros.
- **Lista de chequeo:** Con apoyo del Gerente se utiliza el check list o lista de chequeo, para verificar que cada producto se encuentre en perfecto estado,

pertenezcan a la misma talla y pie (derecho – izquierdo), al igual que tengan su correspondiente empaque.

- **Producto Terminado:** Un operario estará disponible para realizar el check list, para que cada producto se encuentre en perfecto estado, así mismo en su empaque se verifican que pertenezcan a la misma talla y pie (derecho – izquierdo).
- **Control de registros:** De toda la inspección que se realice en los diferentes procesos, se llevara un registro con los hallazgos y las observaciones.

3.3 CAPACIDAD DEL PROYECTO

3.3.1 Capacidad total diseñada por línea de producto

Hace referencia al número máximo de pares de sandalias que la fábrica puede elaborar, bajo condiciones óptimas de operación. En este caso, la empresa trabaja en un esquema de producción por lotes, donde los operarios no trabajan de forma secuencial en una única sandalia, sino que realizan actividades en paralelo en diferentes etapas del proceso. Para el cálculo se tomará un solo turno de 8 horas diarias, sin días de descanso, y con un equipo de 4 operarios.

Cuadro 29. Capacidad Diseñada del producto

CAPACIDAD DISEÑADA	
Días/año	365
Turno/Día	1
Horas/Turno	8
Operarios	4
Minutos/Hora	60
Minutos/Año	700.800
Tiempo producción	44,4
Pares de sandalias/Año	15.784

* Nota: el tiempo de producción por unidad (44,40 minutos) corresponde al cálculo realizado en la figura 1 Diagrama de procesos del numeral 3.2.2.

Bajo las condiciones establecidas, la empresa tiene una capacidad diseñada de **15.784 pares de sandalias al año**, considerando que la producción se realiza en lotes de trabajo y sin interrupciones en la operación.

3.3.2 Capacidad Instalada.

Esta capacidad determina la cantidad de pares de sandalias planas, que se pueden producir en un determinado periodo en condiciones reales, es decir, con una jornada diaria de 7,5 horas ya que se tiene en cuenta, pausas activas, descansos, tiempos en stop, etc. Además, se consideran 68 días que constituyen domingos y festivos y 6 días que representan permisos y/o incapacidades de los operarios. Es importante tener en cuenta que, para el cálculo de los minutos de producción por sandalia se tuvieron en cuenta los tiempos de suplementos.

La capacidad instalada para el primer año es de 11.797 pares de sandalias.

Cuadro 30. Capacidad Instalada

CAPACIDAD INSTALADA	
Días/año	291
Turno/Día	1
Horas/Turno	7,5
Operarios	4
Minutos/Hora	60
Minutos/Año	523.800
Tiempo producción	44,4
Pares de sandalias/Año	11.797

3.3.3 Capacidad utilizada y proyectada

Representa la producción real del proyecto, teniendo en cuenta que las organizaciones no desarrollan al máximo sus capacidades; por tanto, se determina que para el primer año la actividad mínima productiva será de un 75% incrementándose en un 2% anual. Este aumento porcentual se da, considerando que hay grandes competidores y que además, es una empresa que inicia su actividad económica y busca ingresar en el mercado.

Cuadro 31. Capacidad Utilizada y proyectada

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Capacidad diseñada	15.784				
Capacidad instalada	11.797	11.797	11.797	11.797	11.797
Porcentaje de utilización de la Capacidad instalada	75%	77%	79%	81%	83%
Capacidad utilizada y proyectada	8.848	9.084	9.320	9.556	9.792
Porcentaje de Participación en el mercado	3,07%	3,10%	3,13%	3,16%	3,19%

4. ESTUDIO ADMINISTRATIVO

4.1 FORMA DE CONSTITUCIÓN

Se constituirá una Sociedad por Acciones Simplificadas S.A.S, tipo de empresa regulada en la legislación colombiana por la ley 1258 de 2008. Las S.A.S se caracterizan por ser una sociedad de capitales, de naturaleza comercial que puede constituirse mediante contrato o acto unilateral y que constará en documento privado, permitiéndole a los emprendedores simplificar trámites y comenzar su proyecto con un bajo presupuesto, adicional a los beneficios legales que le otorga la ley.

Se decide crear una S.A.S porque este tipo de sociedades resulta más económica su constitución en comparación con otros tipos de sociedades, cuentan con una estructura flexible, permitiendo ser una sola persona la dueña de la empresa, incentivando así la formalidad, la creatividad y la innovación empresarial y tecnológica, a la vez que se acortan las brechas para acceder al sistema financiero.

Constituir una S.A.S tiene muchas ventajas, entre ellas las siguientes:

- El empresario no se ve obligado a crear la junta directiva, ni tampoco a cumplir ciertos requisitos como la pluralidad de socios.
- Permite a los empresarios escoger las normas societarias que más convenga a sus intereses.
- Es posible diferir el pago del capital hasta por un plazo máximo de dos años, sin que se exija una cuota o porcentaje específico mínimo inicial.
- Existe libertad para que la sociedad establezca las condiciones y proporciones en que se realice el pago del capital.
- La responsabilidad de sus socios se limita a sus aportes. La empresa puede beneficiarse de la limitación de la responsabilidad de sus socios, sin deber tener la pesada estructura de una sociedad anónima.

- Las acciones pueden ser de distintas clases y series. Pueden ser acciones ordinarias, acciones con dividendo preferencial y sin derecho a voto, acciones con voto múltiple, acciones privilegiadas, acciones con dividendo fijo o acciones de pago. Es importante aclarar que las acciones de las S.A.S no pueden negociarse en bolsa.
- No se requiere establecer una duración determinada, su término puede ser indeterminado en el tiempo.

4.2 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL

4.2.1 Misión

CALZADO LUNA S.A.S. es una empresa colombiana dedicada a la fabricación de sandalias planas personalizadas para dama, está comprometida en ofrecerles un excelente producto que cumpla con todas las exigencias del cliente en cuanto a diseño, calidad, confort y economía que se ajuste a la economía de toda la población consumidora, servicio que será ofrecido a través de diferentes canales de comunicación con la finalidad de ofrecer una excelente experiencia de compra.

4.2.2 Visión

CALZADO LUNA S.A.S. en el año 2030 será reconocida como una empresa líder en la industria de calzado femenino a nivel nacional, llevando una adecuada organización de procesos, valorando nuestro talento humano para así lograr conjuntamente contribuir al desarrollo de la comunidad e innovación constante en los métodos de trabajos y diseños de productos logrando mantener siempre la satisfacción de nuestros clientes y del mercado en general.

4.2.3 Valores corporativos

Los valores corporativos que caracterizan a CALZADO LUNA S.A.S. reflejan los criterios en la forma de trabajar y en las relaciones con los colaboradores, proveedores y clientes, permitiéndole crear una cultura empresarial en la que se puede confiar.

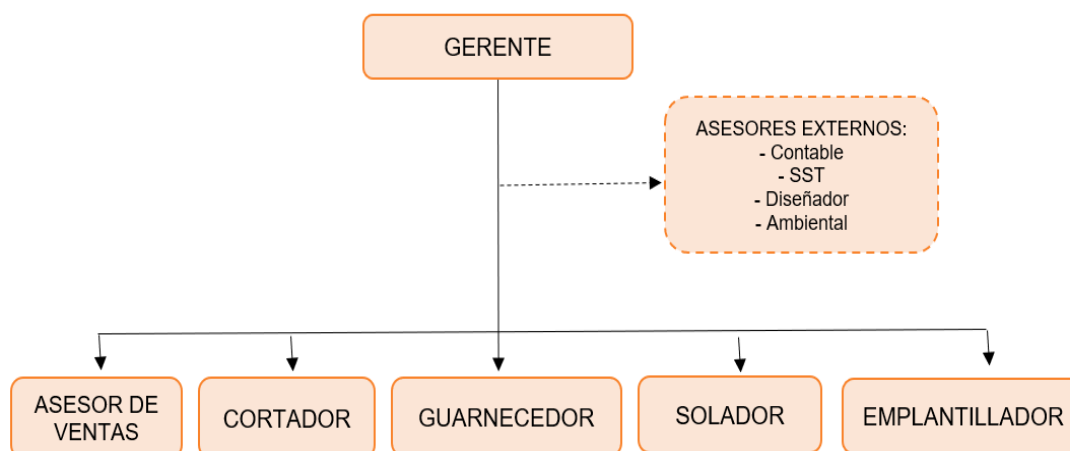
- **Lealtad:** Ser comprometidos con todos los colaboradores, clientes e inversionistas de la organización.
- **Honestidad:** Ser íntegros, coherentes y justos entre lo que se piensa, hace, dice y siente, enmarcados en las leyes de la sociedad.
- **Responsabilidad:** Cumplir con obligaciones con excelencia desde el principio y hacer uso correcto de los recursos.
- **Humildad:** Ser respetuosos, amables, cordiales y colaboradores.
- **Constancia:** Ser firmes, perseverantes y recursivos en todas las acciones.
- **Calidad:** Velar por ofrecer un excelente producto y cumplir con lo prometido.
- **Trabajo en equipo:** Ser conscientes de trabajar unidos para lograr el éxito de los objetivos propuestos uniendo esfuerzos.

4.2.4 Organigrama

La organización contará con los siguientes niveles jerárquicos, donde la gerencia ejercerá línea de mando sobre las diferentes áreas de la organización y a su vez se apoyará con asesores externos como son el diseñador, contador, profesional en Salud y Seguridad en el Trabajo (SST), y el Ingeniero Ambiental.

Teniendo en cuenta que la empresa apenas inicia sus actividades comerciales, el gerente realizará funciones de asistencia administrativa temporalmente.

Figura 6. Organigrama Calzado Luna S.A.S



4.2.5 Asignación salarial

Se realiza teniendo en cuenta las funciones y responsabilidades de cada perfil de cargo necesario para el desarrollo del proyecto, se asignan tipos de contratos a términos indefinido con la finalidad de conservar cada uno los colaboradores e incentivar el sentido de pertenencia para con la empresa.

Cuadro 32. Asignación Salarial

Cargo	Sueldo	Subsidio Transporte	Área	Tipo de Contrato	Nº Puestos
Gerente	\$ 2.200.000	\$ 200.000	Administrativa	Indefinido	1
Asesor de Ventas	\$ 1.423.500	\$ 200.000	Comercial	Indefinido	1
Operarios	\$ 1.423.500	\$ 200.000	Operativa	Indefinido	4

Cuadro 33. Porcentaje prestaciones sociales, dotación y seguridad social

Descripción	Porcentaje
Cesantías	8,333%
Intereses a las Cesantías	1,000%
Prima de servicios	8,333%
Vacaciones	4,167%
Salud	8,500%
Pensión	12,000%
ARL	0,500%
SENA	2,000%
ICBF	3,000%
Caja de compensación	4,000%
Dotación	5,000%
Total	56,833%

Cuadro 34. Honorarios por prestación de servicios asesores externos

Cargo	Honorarios mes	Total Honorarios año	Área	Tipo de contrato
Asesoría Diseñador de calzado (ver Anexo 36)	\$ 400.000	\$ 4.800.000	Producción	Prestación de servicios
Asesoría SG-SST (ver Anexo 2)	\$ 180.000	\$ 2.160.000	Todas las áreas	Prestación de servicios
Contador (ver Anexo 4)	\$ 1.200.000	\$ 14.400.000	Administrativa	Prestación de servicios
Asesoría Gestión Ambiental (ver Anexo 3)	\$ 125.000	\$ 1.500.000	Administrativa	Prestación de servicios

El cuadro anterior presenta los asesores externos, con los que contará la empresa para apoyar diversas actividades. Este grupo no hace parte de la nómina, por lo que, sus contratos serán bajo la modalidad de prestación de servicios y sus pagos se realizarán mediante honorarios.

En el caso del diseñador de calzado los honorarios se pagaran por cada colección asesorada, el cual se ha determinado sean tres por año y cada asesoría tendrá un valor de \$ 1.600.000, para un total anual de \$ 4.800.000 (ver Anexo 36).

Por su parte, la asesoría en gestión ambiental enfocada en el monitoreo y seguimiento, se llevará a cabo semestralmente, con un costo de \$ 750.000 por cada intervención , lo que equivale a \$ 1.500.000 anuales.

5. ESTUDIO FINANCIERO

5.1 INVERSIONES FIJA Y DIFERIDA

Las inversiones de CALZADO LUNA S.A.S, corresponden a todos aquellos aportes en dinero o en especie, que se tendrán que hacer para adquirir los bienes y servicios requeridos para su implementación y desarrollo.

5.1.1 Inversión Fija.

Está conformada por los activos fijos requeridos para el funcionamiento de cada una de las áreas de la empresa, y se distribuyen de la siguiente manera.

5.1.1.1 Equipos de Oficina:

Son todos aquellos muebles y equipos que requiere el área administrativa para desarrollar sus operaciones.

Cuadro 35. Muebles y Equipos de Oficina

Activo	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total	Depreciación Anual	Valor de Salvamento
Archivador (Anexo 11)	1	\$ 584.900	\$ 584.900	\$ 96.980	\$ 100.000
Botiquín (Anexo 12)	1	\$ 59.900	\$ 59.900	\$ 11.980	\$ 0
Camilla de emergencias (Anexo 14)	1	\$ 140.000	\$ 140.000	\$ 28.000	\$ 0
Escritorios (Anexo 16)	2	\$ 499.900	\$ 999.800	\$ 169.960	\$ 150.000
Mesa de juntas (Anexo 18)	1	\$ 476.000	\$ 476.000	\$ 75.200	\$ 100.000
Sillas escritorio (Anexo 17)	7	\$ 139.900	\$ 979.300	\$ 153.860	\$ 210.000
Sillas visitantes (Anexo 19)	2	\$ 124.900	\$ 249.800	\$ 49.960	\$ 0
Aire acondicionado (Anexo 10)	1	\$ 1.199.900	\$ 1.199.900	\$ 179.980	\$ 300.000
Cafetera eléctrica (Anexo 13)	1	\$ 89.900	\$ 89.900	\$ 17.980	\$ 0
Dispensador de agua (Anexo 15)	1	\$ 299.900	\$ 299.900	\$ 59.980	\$ 0
TOTALES			\$ 5.079.400	\$ 843.880	\$ 860.000

5.1.1.2 Equipo de Computación y comunicación

Corresponde a los equipos de cómputo y de comunicaciones que la empresa necesita para realizar sus actividades.

Cuadro 36. Equipo de computación y comunicación

Activo	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total	Depreciación Anual	Valor de Salvamento
Computador Portátil (Anexo 8)	3	\$ 1.249.900	\$ 3.749.700	\$ 629.940	\$ 600.000
Impresora (Anexo 9)	1	\$ 698.900	\$ 698.900	\$ 139.780	\$ 0
Cámaras de seguridad (Anexo 21)	3	\$ 179.900	\$ 539.700	\$ 107.940	\$ 0
Celular (Anexo 22)	1	\$ 549.900	\$ 549.900	\$ 109.980	\$ 0
TOTALES			\$ 5.538.200	\$ 987.640	\$ 600.000

5.1.1.3 Maquinaria y Equipo

En este rubro están registradas la maquinaria y equipos que se utilizará en el área de producción:

Cuadro 37. Maquinaria y Equipo

Activo	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total	Depreciación Anual	Valor de Salvamento
Máquina desbastadora (Anexo 5)	1	\$ 1.950.000	\$ 1.950.000	\$ 170.000	\$ 1.100.000
Máquina de corte (Anexo 6)	1	\$ 1.100.000	\$ 1.100.000	\$ 80.000	\$ 700.000
Máquina de poste (coser) (Anexo 7)	1	\$ 1.970.000	\$ 1.970.000	\$ 174.000	\$ 1.100.000
Máquina de prensado (Anexo 7)	1	\$ 1.320.000	\$ 1.320.000	\$ 104.000	\$ 800.000
Máquina pulidora (Anexo 7)	1	\$ 1.890.000	\$ 1.890.000	\$ 168.000	\$ 1.050.000
Pegadora de suelas (Anexo 7)	1	\$ 1.880.000	\$ 1.880.000	\$ 166.000	\$ 1.050.000
TOTALES			\$ 10.110.000	\$ 862.000	\$ 5.800.000

5.1.1.4 Equipos área operativa

Corresponden a los muebles y equipos que requiere la empresa para el desarrollo de las actividades del área operativa.

Cuadro 38. Muebles y enseres área operativa y/o producción

Activo	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total	Depreciación Anual	Valor de Salvamento
Botiquín (Anexo 12)	1	\$ 59.900	\$ 59.900	\$ 11.980	\$ 0
Estantes metálicos (Anexo 23)	8	\$ 198.000	\$ 1.584.000	\$ 176.800	\$ 700.000
Camilla de emergencias (Anexo 14)	1	\$ 140.000	\$ 140.000	\$ 28.000	\$ 0
Punto ecológico (Anexo 24)	1	\$ 174.900	\$ 174.900	\$ 34.980	\$ 0
Mesa de corte (Anexo 25)	1	\$ 450.000	\$ 450.000	\$ 74.000	\$ 80.000
Mesas auxiliares (Anexo 26)	2	\$ 60.000	\$ 120.000	\$ 24.000	\$ 0
Sillas para operarios (Anexo 27)	4	\$ 64.000	\$ 256.000	\$ 51.200	\$ 0
Señalización	2	\$ 171.900	\$ 343.800	\$ 68.760	\$ 0
Ventiladores de pared (Anexo 20)	3	\$ 164.900	\$ 494.700	\$ 98.940	\$ 0
TOTALES			\$ 3.623.300	\$ 568.660	\$ 780.000

5.1.1.5 Herramientas

Corresponde a aquellos elementos de menor cuantía, que se necesitan para la fabricación de las sandalias.

Cuadro 39. Herramientas

Activo	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total	Depreciación Anual	Valor de Salvamento
Hormas	36	\$ 5.817	\$ 209.400	\$ 25.880	\$ 80.000
Agujas mango madera	4	\$ 8.221	\$ 32.884	\$ 6.577	\$ 0
Cortador tela cutter	4	\$ 69.900	\$ 279.600	\$ 41.920	\$ 70.000
Martillo reparador calzado	4	\$ 152.777	\$ 611.108	\$ 102.222	\$ 100.000
Alicate de acero	2	\$ 19.900	\$ 39.800	\$ 7.960	\$ 0
Alicate sacabocados	2	\$ 44.990	\$ 89.980	\$ 17.996	\$ 0
Metro	4	\$ 2.000	\$ 8.000	\$ 1.600	\$ 0
Bolígrafo	12	\$ 1.500	\$ 18.000	\$ 3.600	\$ 0

Activo	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total	Depreciación Anual	Valor de Salvamento
Lápiz	12	\$ 1.000	\$ 12.000	\$ 2.400	\$ 0
TOTALES			\$ 1.300.772	\$ 210.154	\$ 250.000

5.1.1.6 Muebles y Enseres área de ventas

Hacen parte los muebles y equipos que requiere la empresa para el desarrollo de las actividades del área de ventas.

Cuadro 40: Muebles y enseres área de ventas

Activo	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total	Depreciación Anual	Valor de Salvamento
Silla para caja (Anexo 17)	1	\$ 139.900	\$ 139.900	\$ 27.980	0
Botiquín (Anexo 12)	1	\$ 59.900	\$ 59.900	\$ 11.980	\$ 0
Exhibidor de calzado torre (Anexo 33)	1	\$ 1.324.000	\$ 1.324.000	\$ 164.800	\$ 500.000
Estante Exhibidor (Anexo 34)	5	\$ 374.990	\$ 1.874.950	\$ 244.990	\$ 650.000
Aire acondicionado (Anexo 10)	1	\$ 1.199.900	\$ 1.199.900	\$ 179.980	\$ 300.000
TOTALES			\$4.598.650	\$ 629.730	\$ 1.450.000

5.1.1.7 Total Inversión Fija

Corresponde a la suma total de los activos fijos.

Cuadro 41. Total inversión Fija

Activo	Valor Total
Equipo de oficina	\$ 5.079.400
Equipo de computación y comunicación	\$ 5.538.200
Maquinaria y equipo	\$ 10.110.000
Muebles y enseres operativos	\$ 3.623.300
Herramientas, repuestos y accesorios	\$ 1.300.772
Muebles y enseres área de ventas	\$ 4.598.650
TOTAL INVERSIÓN FIJA	\$ 30.250.322

5.1.2 Inversión Diferida

Corresponde a los gastos e que debe incurrir la nueva empresa, para iniciar sus actividades como son: gastos de constitución y registro, adecuaciones, softwares, estudio ambiental (ver Anexo 3), diseño del SG-SST (Anexo 2), software contable (ver Anexo 30), publicidad, entre otros, y que se amortizan a cinco años:

Cuadro 42. Inversión diferida

Concepto	Valor
Licencia de funcionamiento	\$ 300.000
Escritura de Constitución	\$ 100.000
Registro de libros y documentos	\$ 276.000
Estudio impacto ambiental	\$ 500.000
Diseño del SG-SST	\$ 600.000
Software contable (ver Anexo 30)	\$ 1.839.920
Adecuaciones-Remodelaciones	\$ 2.500.000
Publicidad Lanzamiento	\$ 526.408
Diseño de identidad corporativa	\$ 400.000
Diseño del sitio web o tienda virtual	\$ 300.000
Registro de marca	\$ 550.000
TOTAL INVERSIÓN DIFERIDA	\$ 7.892.328
Amortización anual	\$ 1.578.466
Amortización mensual	\$ 131.539

5.2 COSTOS Y GASTOS

5.2.1 Costos de Producción

Están conformados por los costos fijos y variables en que incurre la empresa para elaborar las sandalias:

Cuadro 43. Prorrateo ente costos y gastos

Rubro	Porcentaje Costo	Porcentaje GAV	Valor Mes
Arriendo (ver Anexo 31)	60%	40%	\$ 1.600.000
Acueducto	70%	30%	\$ 80.000
Energía	70%	30%	\$ 650.000
Gas	90%	10%	\$ 20.000
Teléfono	30%	70%	\$ 27.000
Mitigación impacto ambiental	80%	20%	\$ 125.000
Internet	25%	75%	\$ 70.000
Seguros	50%	50%	\$ 80.000

5.2.1.1 Costos Fijos

Hacen parte los salarios de fijos de los trabajadores que influyen directamente en la fabricación de las sandalias, asimismo el arriendo, servicios, seguros, entre otros.

Cuadro 44. Nómina operativa MOD

Cargo	Porcentaje	Operarios
SUELDO OPERARIOS		\$ 1.423.500
SUBSIDIO DE TRANSPORTE		\$ 200.000
Cesantías	8,333%	\$ 135.286
Intereses a las Cesantías	1,000%	\$ 16.235
Prima de servicios	8,333%	\$ 135.286
Vacaciones	4,167%	\$ 67.643
Salud	8,500%	\$ 120.998
Pensión	12,000%	\$ 170.820
ARL	0,500%	\$ 7.118
SENA	2,000%	\$ 28.470
ICBF	3,000%	\$ 42.705
Caja de compensación	4,000%	\$ 56.940
Dotación	5,000%	\$ 71.175
SALARIO REAL		\$ 2.476.176
Nº DE PUESTOS		4
COSTO TOTAL MOD	\$ 118.856.431	\$ 118.856.431

Cuadro 45. Costos Fijos

Concepto	Valor Mes	Valor Año
Arriendo	\$ 960.000	\$ 11.520.000
Seguros	\$ 40.000	\$ 480.000
Teléfono	\$ 8.100	\$ 97.200
Internet	\$ 17.500	\$ 210.000
Mano de Obra Directa (MOD)	\$ 9.904.703	\$ 118.856.431
Mitigación impacto ambiental	\$ 100.000	\$ 1.200.000
Depreciación operativa	\$ 170.884	\$ 2.050.604
TOTALES	\$ 11.201.187	\$ 134.414.235

5.2.1.2 Costos Variables

Son aquellos costos que varían de acuerdo a la cantidad de producción, entre ellos están las materias primas e insumos (ver Anexo 32), servicios públicos, etc.

Cuadro 46. Materia prima e insumos

Material	Unidad De Medida	Cantidad Año 1	Costo Unitario	Costo Anual
Suela	Par	8.848	\$ 2.700	\$ 23.888.925
Plantilla	Par	8.848	\$ 1.700	\$ 15.041.175
Capellada (Gamuzón negro)	Par	8.848	\$ 822	\$ 7.274.797
Forro (Quemante miel)	Par	8.848	\$ 200	\$ 1.769.550
Pegante amarillo	Litros	335	\$ 390	\$ 130.606
Pegante blanco	Litros	3.349	\$ 510	\$ 1.707.925
Hilo para coser plantilla	Metros	44.239	\$ 127	\$ 5.617.436
Nylon para reforzar	Gramos	26.543	\$ 125	\$ 3.317.906
COSTO TOTAL INSUMOS O MATERIA PRIMA				\$ 58.748.321

Cuadro 47. Materiales indirectos

Material	Unidad De Medida	Cantidad Año 1	Costo Unitario	Costo Anual
Empaque bolsa de tela	Unidad	8.848	\$ 350	\$ 3.096.713
Agujas cubo grueso 110	Unidad	1.504	\$ 108	\$ 162.896
Cinta dorada para sellar calzado	Cm	44.239	\$ 10	\$ 442.388
COSTO TOTAL MATERIALES INDIRECTOS				\$ 3.701.996

Cuadro 48. Costos variables

Concepto	Valor Mes	Valor Año
Materiales directos	\$ 4.895.693	\$ 58.748.321
Materiales indirectos	\$ 308.500	\$ 3.701.996
Acueducto	\$ 56.000	\$ 672.000
Energía	\$ 455.000	\$ 5.460.000
Gas	\$ 18.000	\$ 216.000
Asesoría de Diseñador de calzado	\$ 400.000	\$ 4.800.000
Mantenimiento de maquinaria y equipo (5% inversión maquinaria y herramienta)	\$ 75.971	\$ 911.651
TOTALES	\$ 6.209.164	\$ 74.509.968

5.2.1.3 Costos totales.

Corresponde a la sumatoria de los costos fijos y variables.

Cuadro 49. Costos totales

Concepto	Valor Mes	Valor Año
COSTOS FIJOS	\$ 11.201.187	\$ 134.414.235
COSTOS VARIABLES	\$ 6.209.164	\$ 74.509.968
TOTALES	\$ 17.410.350	\$ 208.924.203

5.2.2 Gastos de Administración y Ventas

5.2.2.1 Gastos Fijos de Administración y ventas

Están representados en la nómina del gerente y en gastos fijos como son: arriendo, servicios públicos del área administrativa, administración de redes sociales, asesores externos, papelería, cafetería, registro mercantil, etc.

Cuadro 50. Nómina Administrativa

Cargo	Porcentaje	Gerente
SUELDO GERENTE-ASISTENTE ADMIN		\$ 2.200.000
SUBSIDIO DE TRANSPORTE		\$ 200.000
Cesantías	8,333%	\$ 199.992
Intereses a las Cesantías	1,000%	\$ 24.000

Cargo	Porcentaje	Gerente
Prima de servicios	8,333%	\$ 199.992
Vacaciones	4,167%	\$ 99.996
Salud	8,500%	\$ 187.000
Pensión	12,000%	\$ 264.000
ARL	0,500%	\$ 11.000
SENA	2,000%	\$ 44.000
ICBF	3,000%	\$ 66.000
Caja de compensación	4,000%	\$ 88.000
Dotación	5,000%	\$ 110.000
SALARIO REAL		\$ 3.693.980
Nº DE PUESTOS		1
COSTO TOTAL NÓMINA		\$ 44.327.760

Cuadro 51. Gastos fijos de administración y ventas

Concepto	Valor Mensual	Valor Anual
Nómina administrativa	\$ 3.693.980	\$ 44.327.760
Arriendo	\$ 640.000	\$ 7.680.000
Acueducto	\$ 24.000	\$ 288.000
Energía	\$ 195.000	\$ 2.340.000
Gas	\$ 2.000	\$ 24.000
Teléfono	\$ 18.900	\$ 226.800
Internet	\$ 52.500	\$ 630.000
Administración redes sociales	\$ 25.000	\$ 300.000
Mantenimiento del sitio web o tienda virtual	\$ 25.000	\$ 300.000
Nombre de dominio	\$ 7.499	\$ 89.990
Hosting o servidor	\$ 11.900	\$ 142.800
Certificado de seguridad (SSL)	\$ 33.333	\$ 400.000
Licencias tecnológicas	\$ 55.275	\$ 663.300
Seguros	\$ 40.000	\$ 480.000
Publicidad operativa	\$ 64.890	\$ 778.680
Contador público (ver Anexo 4)	\$ 1.200.000	\$ 14.400.000
Asesoría SG-SST (ver Anexo 2)	\$ 180.000	\$ 2.160.000
Papelería	\$ 50.000	\$ 600.000
Cafetería	\$ 50.000	\$ 600.000
Asesoría Mitigación impacto ambiental (ver Anexo 3)	\$ 25.000	\$ 300.000
Matrícula mercantil	\$ 25.000	\$ 300.000
Amortización de diferidos	\$ 131.539	\$ 1.578.466
Depreciaciones administrativas	\$ 180.288	\$ 2.163.460
TOTALES	\$ 6.731.105	\$ 80.773.256

5.2.2.2 Gastos variables de administración y ventas

Son los gastos en que incurre la empresa, por la nómina del área de ventas.

Cuadro 52. Gastos variables de administración y ventas

Cargo	Porcentaje	Asesor de Ventas
SUELDO ASESOR DE VENTAS		\$ 1.423.500
SUBSIDIO DE TRANSPORTE		\$ 200.000
Cesantías	8,333%	\$ 135.286
Intereses a las Cesantías	1,000%	\$ 16.235
Prima de servicios	8,333%	\$ 135.286
Vacaciones	4,167%	\$ 67.643
Salud	8,500%	\$ 120.998
Pensión	12,000%	\$ 170.820
ARL	0,500%	\$ 7.118
SENA	2,000%	\$ 28.470
ICBF	3,000%	\$ 42.705
Caja de compensación	4,000%	\$ 56.940
Dotación	5,000%	\$ 71.175
SALARIO REAL		\$ 2.476.176
Nº DE PUESTOS		1
COSTO TOTAL NÓMINA		\$ 29.714.108

5.2.2.3 Gastos Totales

Es la suma de los gastos fijos y variables del área administrativa y de ventas.

Cuadro 53. Total Gastos totales

CONCEPTO	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
Gastos fijos	\$ 6.731.105	\$ 80.773.256
Gastos variables	\$ 2.476.176	\$ 29.714.108
TOTALES	\$ 9.207.280	\$ 110.487.363

5.3 CAPITAL DE TRABAJO

5.3.1 Período de capital de trabajo

Es el dinero en efectivo que la empresa requiere para cubrir las operaciones para la producción de las sandalias.

5.3.2 Estructura del crédito.

Para obtener recursos y tener suficientes fondos de capital de trabajo, se solicitará un crédito con la entidad financiera Crediservir, por un valor de \$ 60.000.000 a una tasa mensual del 1,50% por un periodo de 60 meses , tasa efectiva anual del 19,56% y con una cuota mensual de \$ 1.524.001.

Cuadro 54. Estructura del crédito

Concepto	Valor	Concepto	Valor
Préstamo	\$ 60.000.000	Interés mensual	1,50%
Período	60	Valor cuota mensual	\$ 1.524.001

5.3.2.1 Amortización del crédito

Son los abonos que gradualmente se deben ir realizando para disminuir el valor del crédito (ver Anexo 35).

Cuadro 55. Amortización crédito en Crediservir

PERIODO	CAPITAL	INTERESES	CUOTA MENSUAL	SALDO
1	\$ 623.395	\$ 900.606	\$ 1.524.001	\$ 59.376.605
2	\$ 632.752	\$ 891.249	\$ 1.524.001	\$ 58.743.853
3	\$ 642.250	\$ 881.751	\$ 1.524.001	\$ 58.101.603
4	\$ 651.890	\$ 872.111	\$ 1.524.001	\$ 57.449.713

PERIODO	CAPITAL	INTERESES	CUOTA MENSUAL	SALDO
5	\$ 661.675	\$ 862.326	\$ 1.524.001	\$ 56.788.038
6	\$ 671.607	\$ 852.394	\$ 1.524.001	\$ 56.116.431
7	\$ 681.688	\$ 842.313	\$ 1.524.001	\$ 55.434.743
8	\$ 691.920	\$ 832.081	\$ 1.524.001	\$ 54.742.823
9	\$ 702.306	\$ 821.695	\$ 1.524.001	\$ 54.040.517
10	\$ 712.847	\$ 811.154	\$ 1.524.001	\$ 53.327.670
11	\$ 723.547	\$ 800.454	\$ 1.524.001	\$ 52.604.123
12	\$ 734.408	\$ 789.593	\$ 1.524.001	\$ 51.869.715
	\$ 8.130.285	\$ 10.157.727	\$ 18.288.012	
13	\$ 745.431	\$ 778.570	\$ 1.524.001	\$ 51.124.284
14	\$ 756.620	\$ 767.381	\$ 1.524.001	\$ 50.367.664
15	\$ 767.977	\$ 756.024	\$ 1.524.001	\$ 49.599.687
16	\$ 779.505	\$ 744.496	\$ 1.524.001	\$ 48.820.182
17	\$ 791.205	\$ 732.796	\$ 1.524.001	\$ 48.028.977
18	\$ 803.081	\$ 720.920	\$ 1.524.001	\$ 47.225.896
19	\$ 815.136	\$ 708.865	\$ 1.524.001	\$ 46.410.760
20	\$ 827.371	\$ 696.630	\$ 1.524.001	\$ 45.583.389
21	\$ 839.790	\$ 684.211	\$ 1.524.001	\$ 44.743.599
22	\$ 852.395	\$ 671.606	\$ 1.524.001	\$ 43.891.204
23	\$ 865.190	\$ 658.811	\$ 1.524.001	\$ 43.026.014
24	\$ 878.176	\$ 645.825	\$ 1.524.001	\$ 42.147.838
	\$ 9.721.877	\$ 8.566.135	\$ 18.288.012	
25	\$ 891.358	\$ 632.643	\$ 1.524.001	\$ 41.256.480
26	\$ 904.737	\$ 619.264	\$ 1.524.001	\$ 40.351.743
27	\$ 918.317	\$ 605.684	x\$ 1.524.001	\$ 39.433.426
28	\$ 932.101	\$ 591.900	\$ 1.524.001	\$ 38.501.325
29	\$ 946.092	\$ 577.909	\$ 1.524.001	\$ 37.555.233
30	\$ 960.293	\$ 563.708	\$ 1.524.001	\$ 36.594.940
31	\$ 974.707	\$ 549.294	\$ 1.524.001	\$ 35.620.233
32	\$ 989.338	\$ 534.663	\$ 1.524.001	\$ 34.630.895
33	\$ 1.004.188	\$ 519.813	\$ 1.524.001	\$ 33.626.707
34	\$ 1.019.261	\$ 504.740	\$ 1.524.001	\$ 32.607.446
35	\$ 1.034.560	\$ 489.441	\$ 1.524.001	\$ 31.572.886
36	\$ 1.050.089	\$ 473.912	\$ 1.524.001	\$ 30.522.797
	\$ 11.625.041	\$ 6.662.971	\$ 18.288.012	
37	\$ 1.065.851	\$ 458.150	\$ 1.524.001	\$ 29.456.946
38	\$ 1.081.849	\$ 442.152	\$ 1.524.001	\$ 28.375.097
39	\$ 1.098.088	\$ 425.913	\$ 1.524.001	\$ 27.277.009
40	\$ 1.114.570	\$ 409.431	\$ 1.524.001	\$ 26.162.439
41	\$ 1.131.300	\$ 392.701	\$ 1.524.001	\$ 25.031.139
42	\$ 1.148.281	\$ 375.720	\$ 1.524.001	\$ 23.882.858

PERIODO	CAPITAL	INTERESES	CUOTA MENSUAL	SALDO
43	\$ 1.165.517	\$ 358.484	\$ 1.524.001	\$ 22.717.341
44	\$ 1.183.011	\$ 340.990	\$ 1.524.001	\$ 21.534.330
45	\$ 1.200.769	\$ 323.232	\$ 1.524.001	\$ 20.333.561
46	\$ 1.218.792	\$ 305.209	\$ 1.524.001	\$ 19.114.769
47	\$ 1.237.086	\$ 286.915	\$ 1.524.001	\$ 17.877.683
48	\$ 1.255.655	\$ 268.346	\$ 1.524.001	\$ 16.622.028
	\$ 13.900.769	\$ 4.387.243	\$ 18.288.012	
49	\$ 1.274.503	\$ 249.498	\$ 1.524.001	\$ 15.347.525
50	\$ 1.293.633	\$ 230.368	\$ 1.524.001	\$ 14.053.892
51	\$ 1.313.051	\$ 210.950	\$ 1.524.001	\$ 12.740.841
52	\$ 1.332.760	\$ 191.241	\$ 1.524.001	\$ 11.408.081
53	\$ 1.352.765	\$ 171.236	\$ 1.524.001	\$ 10.055.316
54	\$ 1.373.070	\$ 150.931	\$ 1.524.001	\$ 8.682.246
55	\$ 1.393.680	\$ 130.321	\$ 1.524.001	\$ 7.288.566
56	\$ 1.414.599	\$ 109.402	\$ 1.524.001	\$ 5.873.967
57	\$ 1.435.832	\$ 88.169	\$ 1.524.001	\$ 4.438.135
58	\$ 1.457.384	\$ 66.617	\$ 1.524.001	\$ 2.980.751
59	\$ 1.479.260	\$ 44.741	\$ 1.524.001	\$ 1.501.491
60	\$ 1.501.463	\$ 22.538	\$ 1.524.001	\$ 0
	\$ 16.622.000	\$ 1.666.012	\$ 18.288.012	
	60.000.000			

5.3.2.2 Gastos Financieros

Para el período del capital de trabajo correspondiente a 6 meses, los gastos financieros son los intereses del crédito en Crediservir, el cual equivalen a \$ 5.260.437.

5.3.3 Cuadro resumen del capital de trabajo

Es el total de los costos y gastos administrativos y de ventas, menos la depreciación y la amortización de diferidos.

Cuadro 56. Capital de trabajo

Concepto	Valor
Costos totales de producción	\$ 104.462.102
Gastos de administración y ventas	\$ 55.243.682
Gastos financieros	\$ 5.260.437
Menos Depreciaciones	-\$ 2.107.032
Menos Amortización diferidos	-\$ 789.233
TOTAL CAPITAL DE TRABAJO	\$ 162.069.955

5.4 INVERSIÓN TOTAL

Es la sumatoria de todos los activos fijos, diferidos y el capital de trabajo.

Cuadro 57. Inversión Total

Concepto	Valor
Inversión fija	\$ 30.250.322
Inversión diferida	\$ 7.892.328
Inversión capital de trabajo	\$ 162.069.955
INVERSIÓN TOTAL	\$ 200.212.605

5.5 ESTRUCTURA DE CAPITAL

Esta conformado por las aportaciones que realizan los socios fundadores, los nuevos accionistas y los recursos que se requieren financiar para poner en marcha la empresa.

Cuadro 58. Estructura de capital

Concepto	Valor	Porcentaje
Socios fundadores	\$ 140.212.605	70,03%
Crédito bancario	\$ 60.000.000	29,97%
TOTAL	\$ 200.212.605	100,00%

5.5.1 Recursos propios

Son los recursos en dinero o en especie, que aportan los socios fundadores al momento de crear la empresa y los que posteriormente se adhieran, a ella. Para CALZADO LUNA S.A.S. los primeros accionistas que en este caso son las dos fundadoras deben aportar \$140.212.605 es decir el 70,03% de la inversión total la cual es de \$200.212.605.

5.5.2 Recursos de Financiación

Estos recursos corresponden al crédito bancario que se realizará en Crediservir, una entidad financiera de carácter cooperativo que presta a muy bajo interés, a través de la línea de crédito crecer (libre inversión) y con garantía de codeudores o hipoteca.

Para financiar la idea de negocio se solicitará crédito por \$ 60.000.000 equivalente al 29,97% la inversión total (ver Anexo 35).

5.6 PRECIO DE VENTA

Para calcular el precio de venta de un par de sandalias planas, se ha tenido en cuenta los costos totales de producción, más los gastos totales de administración y ventas dividido entre la capacidad utilizada para el año 1. A esto se le suma el 20% de margen de utilidad y se compara con los precios promedios del mercado, tal como lo muestra el numeral 2.3.11 pregunta 3, donde el valor promedio de compra es de \$ 63.102.

Cuadro 59. Precio de venta

Descripción	Valores
Costos totales de producción	\$ 208.924.203
Gastos de administración y ventas totales	\$ 110.487.363
Costos y gastos totales	\$ 319.411.566
Capacidad utilizada año 1	8.848
Costos y gastos totales unitarios	\$ 36.101
Margen de utilidad	20%
Precio de venta	\$ 45.127
Precio al intermediario antes de IVA	\$ 45.127
Tasa de IVA o Impuesto al consumo	19%
Precio al consumidor	\$ 55.713

Por lo anterior, el precio de venta al consumidor de un par de sandalias es de **\$ 55.513**, valor que se ajusta a los precios que maneja el mercado y muy competitivo para iniciar el proyecto.

5.7 ESTADOS FINANCIEROS PROYECTADOS

5.7.1 Estados de resultados proyectados

Es el estado que muestra la utilidad del ejercicio durante los próximos cinco años.

Cuadro 60. Estado de resultado proyectado

CONCEPTO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Ingresos operacionales	\$ 399.272.414	\$ 409.919.679	\$ 420.566.943	\$ 431.214.207	\$ 495.097.794
Ingresos no operacionales					
TOTAL INGRESOS	\$ 399.272.414	\$ 409.919.679	\$ 420.566.943	\$ 431.214.207	\$ 495.097.794
MENOS COSTOS DE PRODUCCIÓN					
Materiales	\$ 58.748.321	\$ 60.314.943	\$ 61.881.565	\$ 63.448.187	\$ 72.847.918
MOD	\$ 118.856.431	\$ 118.856.431	\$ 118.856.431	\$ 118.856.431	\$ 118.856.431
CIF	\$ 31.319.451	\$ 31.739.762	\$ 32.160.073	\$ 32.580.383	\$ 35.102.247
UTILIDAD BRUTA	\$ 190.348.211	\$ 199.008.543	\$ 207.668.875	\$ 216.329.207	\$ 268.291.198
MENOS GASTOS DE ADMINISTRACIÓN Y VENTAS					
Nómina administrativa	\$ 44.327.760	\$ 44.327.760	\$ 44.327.760	\$ 44.327.760	\$ 44.327.760
Gastos generales	\$ 66.159.603	\$ 66.951.979	\$ 67.744.356	\$ 68.536.732	\$ 73.290.989
UTILIDAD OPERACIONAL	\$ 79.860.848	\$ 87.728.804	\$ 95.596.759	\$ 103.464.715	\$ 150.672.449
Menos gastos financieros (Intereses)	-\$ 10.157.727	-\$ 8.566.135	-\$ 6.662.971	-\$ 4.387.243	-\$ 1.666.012
Menos 4x1000	-\$ 1.597.090	-\$ 1.639.679	-\$ 1.682.268	-\$ 1.724.857	-\$ 1.980.391
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	\$ 68.106.031	\$ 77.522.990	\$ 87.251.520	\$ 97.352.615	\$ 147.026.046
Menos Impuesto de Renta (35%)	-\$ 23.837.111	-\$ 27.133.046	-\$ 30.538.032	-\$ 34.073.415	-\$ 51.459.116
Menos Impuesto de Industria y Comercio (0,007%)	-\$ 2.794.907	-\$ 2.869.438	-\$ 2.943.969	-\$ 3.018.499	-\$ 3.465.685
UTILIDAD NETA	\$ 41.474.013	\$ 47.520.506	\$ 53.769.520	\$ 60.260.700	\$ 92.101.245
Menos Reserva Legal (10%)	-\$ 4.147.401	-\$ 4.752.051	-\$ 5.376.952	-\$ 6.026.070	-\$ 9.210.125
UTILIDAD DEL EJERCICIO	\$ 37.326.612	\$ 42.768.455	\$ 48.392.568	\$ 54.234.630	\$ 82.891.121

5.7.2 Flujo de fondos proyectado

También conocido como Flujo de Caja, es un instrumento financiero que registra las entradas y salidas de dinero en un período determinado, y busca prever que la empresa tenga posibles riesgos de ilíquidez.

Cuadro 61. Flujo de caja proyectado

CONCEPTO	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Saldo de caja anterior	\$ 0	\$ 162.069.955	\$ 227.838.231	\$ 274.799.856	\$ 326.216.381	\$ 381.978.757
Flujos de efectivo de actividad de operación						
+INGRESOS		\$ 399.272.414	\$ 409.919.679	\$ 420.566.943	\$ 431.214.207	\$ 495.097.794
Operacionales		\$ 399.272.414	\$ 409.919.679	\$ 420.566.943	\$ 431.214.207	\$ 495.097.794
Ingresos no operacionales		\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
- EGRESOS		-\$ 315.216.126	-\$ 344.670.042	-\$ 350.862.406	-\$ 357.163.820	-\$ 377.705.121
Materiales		\$ 58.748.321	\$ 60.314.943	\$ 61.881.565	\$ 63.448.187	\$ 72.847.918
MOD		\$ 118.856.431	\$ 118.856.431	\$ 118.856.431	\$ 118.856.431	\$ 118.856.431
CIF		\$ 31.319.451	\$ 31.739.762	\$ 32.160.073	\$ 32.580.383	\$ 35.102.247
Nómina administrativa		\$ 44.327.760	\$ 44.327.760	\$ 44.327.760	\$ 44.327.760	\$ 44.327.760
Gastos generales		\$ 66.159.603	\$ 66.951.979	\$ 67.744.356	\$ 68.536.732	\$ 73.290.989
Menos depreciaciones		-\$ 4.214.064	-\$ 4.214.064	-\$ 4.214.064	-\$ 4.214.064	-\$ 4.214.064
Menos amortizaciones		-\$ 1.578.466	-\$ 1.578.466	-\$ 1.578.466	-\$ 1.578.466	-\$ 1.578.466
Impuesto de renta		\$ 0	\$ 23.837.111	\$ 27.133.046	\$ 30.538.032	\$ 34.073.415
Impuesto de Industria y Comercio		\$ 0	\$ 2.794.907	\$ 2.869.438	\$ 2.943.969	\$ 3.018.499
4 x 1000		\$ 1.597.090	\$ 1.639.679	\$ 1.682.268	\$ 1.724.857	\$ 1.980.391
FLUJOS NETOS DE EFECTIVO DE ACTIVIDAD DE OPERACIÓN	\$ 0	\$ 84.056.288	\$ 65.249.637	\$ 69.704.537	\$ 74.050.387	\$ 117.392.673
Flujos efectivo actividades inversión						
+INGRESOS	\$ 140.212.605	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 9.180.000

CONCEPTO	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Capital social	\$ 140.212.605					
Valor de salvamento						\$ 9.180.000
-EGRESOS	-\$ 38.142.650	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
Compra de Equipo de oficina	\$ 6.479.100					
Compra de Equipo de computación y comunicación	\$ 5.538.200					
Compra de Maquinaria y equipo	\$ 10.110.000					
Compra de Terreno	\$ 0					
Compra de Construcciones y edificaciones	\$ 0					
Compra de Muebles y enseres	\$ 6.822.250					
Compra de Materiales, repuestos y accesorios	\$ 1.300.772					
Compra de Inventario de materia prima	\$ 0					
Inversión activos diferidos	\$ 7.892.328					
FLUJOS NETOS DE EFECTIVO ACTIVIDADES INVERSIÓN	\$ 102.069.955	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 9.180.000
Flujos de efectivo de actividad de financiación						
+INGRESOS	\$ 60.000.000					
Préstamo bancario	\$ 60.000.000					
-EGRESOS		-\$ 18.288.012	-\$ 18.288.012	-\$ 18.288.012	-\$ 18.288.012	-\$ 18.288.012
Abono a capital		\$ 8.130.285	\$ 9.721.877	\$ 11.625.041	\$ 13.900.769	\$ 16.622.000
Gastos financieros		\$ 10.157.727	\$ 8.566.135	\$ 6.662.971	\$ 4.387.243	\$ 1.666.012
FLUJOS NETOS DE EFECTIVO DE ACTIVIDAD DE FINANCIACIÓN	\$ 60.000.000	-\$ 18.288.012	-\$ 18.288.012	-\$ 18.288.012	-\$ 18.288.012	-\$ 18.288.012
FLUJO DE EFECTIVO NETO (AUMENTO O DISMINUCIÓN)	\$ 162.069.955	\$ 65.768.276	\$ 46.961.625	\$ 51.416.525	\$ 55.762.375	\$ 108.284.661

5.7.3 Estado de situación financiera inicial y proyectado

Corresponde a los movimientos o recursos que generó la empresa en un período determinado y como se utilizaron. La información se toma del balance general y se compara dentro de los ciclos correspondientes.

Cuadro 62. Estado de la situación financiera

CUENTA	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
ACTIVO						
ACTIVOS CORRIENTES						
Fondos en caja						
Fondos en bancos	\$ 162.069.955	\$ 227.838.231	\$ 274.799.856	\$ 326.216.381	\$ 381.978.757	\$ 481.083.418
Mercancías no fabricadas por la empresa	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES	\$ 162.069.955	\$ 227.838.231	\$ 274.799.856	\$ 326.216.381	\$ 381.978.757	\$ 481.083.418
ACTIVOS FIJOS						
Equipo de oficina	\$ 6.479.100	\$ 6.479.100	\$ 6.479.100	\$ 6.479.100	\$ 6.479.100	\$ 6.479.100
Equipo de computación y comunicación	\$ 5.538.200	\$ 5.538.200	\$ 5.538.200	\$ 5.538.200	\$ 5.538.200	\$ 5.538.200
Maquinaria y equipo	\$ 10.110.000	\$ 10.110.000	\$ 10.110.000	\$ 10.110.000	\$ 10.110.000	\$ 10.110.000
Muebles y enseres operativos	\$ 3.623.300	\$ 3.623.300	\$ 3.623.300	\$ 3.623.300	\$ 3.623.300	\$ 3.623.300
Materiales, repuestos y accesorios	\$ 1.300.772	\$ 1.300.772	\$ 1.300.772	\$ 1.300.772	\$ 1.300.772	\$ 1.300.772
Muebles y enseres área de ventas	\$ 4.598.650	\$ 4.598.650	\$ 4.598.650	\$ 4.598.650	\$ 4.598.650	\$ 4.598.650
Menos depreciación acumulada	\$ 0	-\$ 4.214.064	-\$ 8.428.129	-\$ 12.642.193	-\$ 16.856.257	-\$ 21.070.322
TOTAL ACTIVOS FIJOS	\$ 30.250.322	\$ 26.036.257	\$ 21.822.193	\$ 17.608.129	\$ 13.394.064	\$ 9.180.000
ACTIVOS DIFERIDOS	\$ 7.892.328	\$ 7.892.328	\$ 7.892.328	\$ 7.892.328	\$ 7.892.328	\$ 7.892.328
Menos amortización acumulada	\$ 0	-\$ 1.578.466	-\$ 3.156.931	-\$ 4.735.397	-\$ 6.313.862	-\$ 7.892.328
TOTAL ACTIVOS DIFERIDOS	\$ 7.892.328	\$ 6.313.862	\$ 4.735.397	\$ 3.156.931	\$ 1.578.466	\$ 0
ACTIVOS TOTALES	\$ 200.212.605	\$ 260.188.351	\$ 301.357.446	\$ 346.981.441	\$ 396.951.287	\$ 490.263.418

CUENTA	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
PASIVO						
PASIVOS CORRIENTES						
Obligaciones financieras corto plazo	\$ 8.130.285	\$ 9.721.877	\$ 11.625.041	\$ 13.900.769	\$ 16.622.000	\$ 0
Impuesto de renta y complementarios	\$ 0	\$ 23.837.111	\$ 27.133.046	\$ 30.538.032	\$ 34.073.415	\$ 51.459.116
Impuesto de Industria y Comercio	\$ 0	\$ 2.794.907	\$ 2.869.438	\$ 2.943.969	\$ 3.018.499	\$ 3.465.685
TOTAL PASIVOS CORRIENTES	\$ 8.130.285	\$ 36.353.895	\$ 41.627.525	\$ 47.382.770	\$ 53.713.915	\$ 54.924.801
PASIVOS NO CORRIENTES						
Obligaciones financieras largo plazo	\$ 51.869.715	\$ 42.147.838	\$ 30.522.797	\$ 16.622.028	\$ 0	\$ 0
TOTAL PASIVOS NO CORRIENTES	\$ 51.869.715	\$ 42.147.838	\$ 30.522.797	\$ 16.622.028	\$ 0	\$ 0
PASIVOS TOTALES	\$ 60.000.000	\$ 78.501.733	\$ 72.150.322	\$ 64.004.798	\$ 53.713.915	\$ 54.924.801
PATRIMONIO						
Capital social	\$ 140.212.605	\$ 140.212.605	\$ 140.212.605	\$ 140.212.605	\$ 140.212.605	\$ 140.212.605
Reserva legal acumulada	\$ 0	\$ 4.147.401	\$ 8.899.452	\$ 14.276.404	\$ 20.302.474	\$ 29.512.598
Utilidad del ejercicio	\$ 0	\$ 37.326.612	\$ 42.768.455	\$ 48.392.568	\$ 54.234.630	\$ 82.891.121
Utilidades o excedentes acumulados	\$ 0	\$ 0	\$ 37.326.612	\$ 80.095.067	\$ 128.487.635	\$ 182.722.265
PATRIMONIO TOTAL	\$ 140.212.605	\$ 181.686.618	\$ 229.207.124	\$ 282.976.644	\$ 343.237.344	\$ 435.338.589
TOTAL PASIVO MÁS PATRIMONIO	\$ 200.212.605	\$ 260.188.351	\$ 301.357.446	\$ 346.981.441	\$ 396.951.259	\$ 490.263.390

5.8 EVALUACIÓN FINANCIERA

Permite determinar la rentabilidad de un proyecto de inversión, y para ello se debe calcular algunos indicadores como son las razones de liquidéz, de operación, de rentabilidad, el Valor Presente Neto (VPN), la Tasa Interna de Retorno (TIR), entre otros.

5.8.1 Razones Financieras

5.8.1.1 Razón de liquidez

Indican la capacidad que tiene la empresa para responder financieramente por sus obligaciones a corto plazo.

Cuadro 63. Indicadores de liquidez

Razones de Liquidez	Unidad de Análisis	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Razón corriente	No veces	6,27	6,60	6,88	7,11	8,76
Prueba acida**	No veces	6,27	6,60	6,88	7,11	8,76
Capital de trabajo neto	unidades \$\$	\$ 191.484.337	\$ 233.172.331	\$ 278.833.612	\$ 328.264.842	\$ 426.158.617

De acuerdo a lo anterior, Calzado Luna S.A.S para el primer año por cada peso que adeuda cuenta con \$6,27 para cubrir sus pasivos a corto plazo, determinando que el proyecto tiene suficientes fondos para responder por sus obligaciones incluso en los imprevistos. Asimismo, el capital de trabajo disponible es positivo ya que para el año 1 es de \$ 191.484.337 incrementándose anualmente, lo cual indica una excelente salud financiera para la empresa.

5.8.1.2 Razones de operación

Este indicador evalúa la capacidad que tiene Calzado Luna S.A.S. para generar utilidades a través de la rotación de sus activos.

Cuadro 64. Razón de Operación

Razones de Operación	Unidad de Análisis	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Rotación activo corriente	No veces	1,75	1,49	1,29	1,13	1,03
Rotación activo fijo	No veces	15,34	18,78	23,88	32,19	53,93
Rotación activo total	No veces	1,53	1,36	1,21	1,09	1,01

Con base en el análisis anterior, la empresa para el primer año tuvo una rotación del activo fijo de 15,34 veces; lo cual dividiendo en 360 días, nos indica que los activos fijos rotaron cada 23 días. Esto indica la eficiencia del uso de los activos para generar ingresos o ventas.

5.8.1.3 Razones de rentabilidad

Indican la eficiencia con que la empresa controla sus costos y gastos, para generar mayor utilidad.

Cuadro 65. Indicadores de rentabilidad

RAZONES RENTABILIDAD	UNIDAD DE ANÁLISIS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Margen bruto utilidad	%	47,67%	48,55%	49,38%	50,17%	54,19%
Margen utilidad neta	%	10,39%	11,59%	12,79%	13,97%	18,60%
Rendimiento de activos	%	15,94%	15,77%	15,50%	15,18%	18,79%

El cuadro anterior nos muestra que el margen de utilidad neta para el primer año es de 10,39%; esto demuestra que Calzado Luna S.A.S tiene una rentabilidad equilibrada entre los ingresos y el control de sus costos y gastos, teniendo en cuenta que el margen de utilidad en el precio de venta de las sandalias es del 20%.

Los activos en relación con la utilidad neta para el primer año generaron una rentabilidad del 15,94%, esto significa que por cada peso invertido en activos se ha generado una utilidad del 15,94%, indicando el uso eficiente de sus activos para generar ingresos.

5.8.1.4 Razones de endeudamiento

Indican el nivel de riesgo financiero que tiene la empresa frente a sus activos y patrimonio.

Cuadro 66. Indicadores de endeudamiento

RAZONES DE ENDEUDAMIENTO	UNIDAD DE ANÁLISIS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Endeudamiento total	%	30,17%	23,94%	18,45%	13,53%	11,20%
Cobertura intereses	No veces	7,86	10,24	14,35	23,58	90,44
Índice participación patrimonial	%	69,83%	76,06%	81,55%	86,47%	88,80%

Para Calzado Luna S.A.S el nivel de endeudamiento total de la empresa es del 30,17% para el primer año y para el año 2 es de 23,94%, con tendencia a disminuir anualmente. Esto indica que la empresa está en riesgo alto y demasiado endeudada.

Para la cobertura de intereses la empresa cuenta con 7,86 veces; lo cual indica solidez financiera ya que puede cubrir los pagos de intereses 7,86 veces con sus ganancias operativas.

5.8.2 Indicadores de viabilidad

Este tipo de indicador permite determinar si un proyecto es viable o no, y para ello se debe calcular la Tasa Mínima Atractiva de Retorno Mixta Deflactada que dio en 13,55%, a partir de una prima de riesgo a 31 de marzo de 2025 del 9,11%⁴¹ y una inflación promedio de los últimos cinco años (2020-2024) del 6,97%.⁴²

Cuadro 67. Histórico de Inflación 2020-2024

HISTORICO INFLACIÓN	
AÑO	PORCENTAJE
2020	1,61%
2021	5,62%
2022	13,12%
2023	9,28%
2024	5,20%
PROMEDIO	6,97%

Cuadro 68. Cálculo de la tasa mínima de retorno mixta deflactada

Descripción	Porcentajes
Prima de riesgo al riesgo a 31/03/2025	9,11%
Inflación promedio 2020 a 2024	6,97%
TMAR recursos propios	16,71%
Recursos crédito	19,58%
TMAR Banco	27,91%
Porcentaje aportación recursos propios	70,03%
Porcentaje aportación Banco	29,97%
TMAR MIXTA	20,07%
TMAR MIXTA DEFLACTADA	13,55%

⁴¹ DATOSMACRO.COM [Sitio web]. Prima de riesgo de Colombia. [Consultado el 31 de marzo de 2025]. Disponible en: <https://datosmacro.expansion.com/prima-riesgo/colombia>

⁴² SINTRAPREVI [Sitio web]. Resumen histórico IPC Colombia. [Consultado el 10 junio de 2025]. Disponible en: <https://www.sintraprevi.org/pdf/indicadores/ipc.pdf>

5.8.2.1 Tasa Interna Retorno (TIR)

Este indicador financiero permite evaluar cual es la tasa de retorno por la inversión realizada en un proyecto.

Para Calzado Luna S.A.S la TIR es de 33,54%, el cual comparada con la tasa Efectiva Anual (EA) de Crediservir (19,58), TMAR del Banco (27,91%), TMAR Mixta (20,07%) y la TMAR Mixta Deflactada (13,55%), esta supera dichas tasas; por tanto, se puede determinar que el proyecto desde el punto de vista económico podría ser viable y se estima conveniente su puesta en marcha.

5.8.2.2 Valor Presente Neto (VPN)

También conocido como Valor Actual Neto (VAN), es una herramienta financiera que compara los flujos de dinero futuro con los actuales, en el cual si el resultado es mayor a cero se puede invertir.

Para Calzado Luna S.A.S. el VPN es de \$ 80.129.591, por tanto, se concluye que el proyecto podría ser viable y se puede materializar.

5.8.2.3 Período de recuperación

El período de Recuperación de la Inversión (PRI) es el tiempo que le toma a una empresa recuperar su inversión. Para calcular el (PRI) se tiene en cuenta los siguientes datos:

Cuadro 69. Valor recuperado

CONCEPTO	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
FLUJO DE EFECTIVO NETO	-\$ 140.212.605	\$ 65.768.276	\$ 46.961.625	\$ 51.416.525	\$ 55.762.375	\$ 108.284.661
VNA	-\$ 140.212.605	\$ 54.774.911	\$ 32.574.185	\$ 29.702.868	\$ 26.828.855	\$ 43.390.338
VALOR RECUPERADO		\$ 54.774.911	\$ 87.349.095	\$ 117.051.963	\$ 143.880.818	\$ 187.271.156

Cuadro 70. Flujo de efectivo acumulado

AÑO	FLUJO DE EFECTIVO NETO	FLUJO DE EFECTIVO ACUMULADO
0	-\$ 140.212.605	
1	\$ 65.768.276	\$ 65.768.276
2	\$ 46.961.625	\$ 112.729.901
3	\$ 51.416.525	\$ 164.146.426
4	\$ 55.762.375	\$ 219.908.802
5	\$ 108.284.661	\$ 328.193.463

Para calcular el periodo de recuperación de la inversión (PRI) se tiene en cuenta la siguiente formula:

$$PRI = a + \frac{(b - c)}{d}$$

Donde:

a = Período anterior hasta recuperar la inversión = 3 años

b = Inversión inicial = \$ 200.212.605

c = Suma de flujos de caja hasta el período anterior de recuperación de la inversión
= \$ 164.146.426

d = Valor del flujo de caja del año en que satisface la inversión = \$ 55.762.375

$$PRI = 3 + \frac{(200.212.605 - 164.146.426)}{55.762.375}$$

PRI = 3,65

El Período de Recuperación de la Inversión (PRI) es de 3,65; donde 3 es la cantidad de años y 0,65 corresponde a la cantidad de meses y días, el cual se multiplican por 360 días que corresponde a un año comercial, dando como resultado 234 días.

Por lo anterior, Calzado Luna S.A.S recuperará la inversión en 3 años, 7 meses y 24 días.

5.8.2.4 Punto de equilibrio

Es una herramienta financiera importante calcular para poder conocer cuando los ingresos o ventas cubrirán los costos y gastos, sin generar utilidades.

El punto de equilibrio se puede calcular desde diferentes variables, como se muestra en el siguiente cuadro:

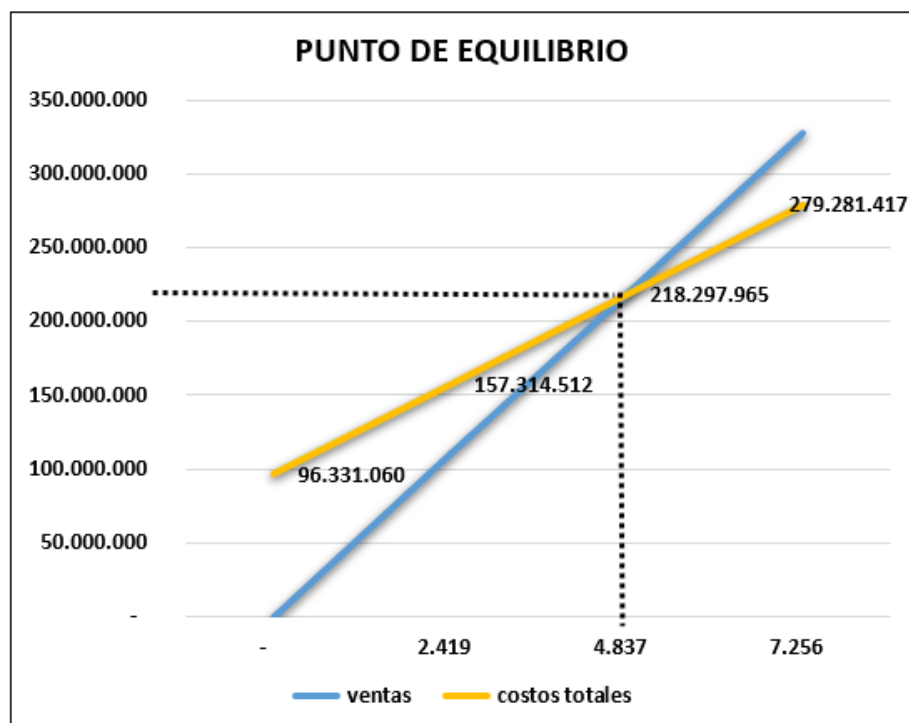
Cuadro 71. Punto de equilibrio

PUNTO DE EQUILIBRIO	FÓRMULA	RESULTADO
En función de la capacidad instalada (%)	$PE = CF/(IT-CV)$	54,67%
En función de cantidades producidas (Q)	$PE = CF/(Pu-CVu)$	4.837
En función de volumen de ventas (\$)	$PE^* = CF / 1 - CV/IT$	\$ 218.297.965
En función del número de días año	$PE = PE^* / (VT/N)$	200

Cuadro 72. Variables para hallar Punto de equilibrio

Descripción	Valores
CF: costos fijos	\$ 96.331.060
CV: costo variable	\$ 223.080.506
CT: costos totales	\$ 319.411.566
IT: ingreso total	\$ 399.272.414
Pu: precio unitario	\$ 45.127
CVu: costo variable unitario	\$ 25.213
VT: ventas totales	\$ 399.272.414
N: número días año	365
Capacidad utilizada año 1	8.848

Gráfico 10. Punto de equilibrio



Teniendo en cuenta la capacidad instalada, Calzado Luna S.A.S. alcanzará el punto de equilibrio cuando se obtenga el 54,67% de la producción, es decir 4.837 pares de sandalias; ventas por valor de \$ 218.297.965 o a los 200 días de puesto en marcha la idea de negocio.

5.9 TAMAÑO DEL PROYECTO

De acuerdo al Decreto 957 de 2019⁴³, expedido por el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, se ha determinado que el tamaño del proyecto es una Microempresa ya que sus ingresos no superan las 23.563 UVT, es decir los \$ 1.108.992.595.

⁴³FUNCION PUBLICA. [Sitio web] Decreto 957 de 2019. [Consultado el 10 de junio de 2025]. Disponible en: <https://www.funcionpublica.gov.co/eva/gestornormativo/norma.php?i=94550>

6. CONCLUSIONES

Valledupar ha sido la ciudad seleccionada para implementar el proyecto de fabricación de sandalias planas para mujer, por muchas razones, entre ellas, por ser la capital del departamento, no tener muchos competidores en el sector y además de ello, porque existen iniciativas apoyadas por el sector público y privado, que la han ido posicionando como una ciudad de moda, lo cual es una oportunidad para desarrollar el objeto social de la empresa.

Como futuros empresarios es muy importante conocer y comprender cada uno de los factores que contribuyen a los costos y gastos de emprendimientos, pues estos conocimientos certeros son los que permiten un adecuado establecimiento de precios de ventas al mercado, adecuados inventarios, operarios, maquinaria insumos y herramientas, unidades a fabricar, entre otros conceptos fundamentales para llevar un adecuado control del emprendimiento.

Se realizaron cuatro estudios, en cuales se pudo determinar lo siguiente: el estudio de mercados estableció viabilidad dado que, el 91,33% del mercado objetivo compran sandalias y lo hacen con una frecuencia de 2,92 veces al año. Se cuenta con una demanda efectiva anual de 283.682 pares de sandalias al año, lo cual indica que existe un segmento del mercado al cual se les puede cubrir su necesidad. El precio promedio pagado por un par de sandalias planas es de \$ 63.102; el canal de comercialización a utilizar es el directo, ya que la empresa no requerirá de intermediarios y la estructura de distribución estará dada por la empresa quien fabrica, el distribuidor como intermediario y las clientes.

En el estudio técnico se definió la capacidad diseñada el cual fue de 15.784 pares de sandalias al año y el tiempo de producción de un par de sandalias es de 44,4 minutos. La capacidad instalada es de 11.797 pares al año, iniciando en el primer año con el 75% aumentando un 2% anual. Se determinaron los recursos claves necesarios para iniciar

con el proyecto, como son los activos fijos, materiales e insumos, talento humano, la distribución de la planta, entre otros; asimismo se identificaron las características del Sistema General de Salud y Seguridad en el Trabajo (SG-SST) y del impacto ambiental.

Constituir una Sociedad por Acciones Simplificadas S.A.S., fue la determinación que se tomó en el estudio administrativo, considerando que su gestión es más ágil y flexible. La organización jerárquica está dada por la Junta Directiva, como máximo órgano al mando de la empresa, seguido por la gerencia quien a su vez tendrá a cargo los operarios y el asesor de ventas y se apoyará con asesores externos como son el diseñador, contador, ingeniero ambiental y el SG-SST.

Con el estudio financiero demostró que para iniciar el proyecto se requiere de una inversión total de \$ 200.212.605, de los cuales el 70,03% serán financiados con recursos propios de los accionistas fundadores, a través de crédito bancario a cinco años, que se solicitará a Crediservir con una tasa de interés del 19,56% anual. El margen de utilidad será del 20% y el precio de venta al consumidor por cada par de sandalias es de \$ 55.713, valor que está dentro de la métrica del mercado.

Para la evaluación financiera el estudio determinó ser viable, ya que la razón corriente fue de 6,27, la rotación del activo total de 1,53; el margen neto de utilidad es del 10,39%; el Período de Recuperación de la Inversión (PRI) se dará en dos (3) años, seis (7) meses y veinticuatro (24) días. El punto de equilibrio en función de la capacidad instalada se alcanzará cuando se obtenga el 54,67%, es decir cuando se produzcan 4,837 pares de sandalias y un volumen de ventas de \$ 218.297.965, o a los 200 días de iniciar actividades operativas. El valor Presente Neto (VPN) es de \$ 80.129.591 donde al ser superior a cero (0) resulta positivo; la Tasa Interna de Retorno (TIR) fue del 33,54%.

Por lo anterior se puede determinar que el proyecto es viable y por tanto se puede dar vía libre para que Calzado Luna S.A.S inicie sus actividades económicas.

7. RECOMENDACIONES

Valledupar es una ciudad de mucho potencial económico, por tanto, es recomendable realizar eventos de marketing en el marco de las actividades culturales y de gran magnitud que se hacen en la ciudad, como es el festival vallenato, que atrae turistas nacionales y extranjeros y de esta manera dar a conocer la marca.

Las ferias de moda a nivel local y nacional, son puertas que se abren para que las empresas realicen operaciones, no solo en moneda nacional sino extranjera, por tanto, hay que invertir en este tipo de eventos para ampliar el mercado objetivo y adquirir mayores niveles de ventas.

Es fundamental que la sección financiera del proyecto incluya una estimación lo más realista y precisa posible. Esto se debe a que, al momento de gestionar la solicitud de crédito, las condiciones del mercado pueden experimentar variaciones en aspectos como las tasas de interés, costos y otros factores financieros. Contar con una proyección detallada y conservadora no solo facilita la adecuación del presupuesto ante escenarios cambiantes, sino que también permite evaluar con mayor exactitud la viabilidad y sostenibilidad del proyecto.

Para asegurar la viabilidad del proyecto, es necesario realizar un análisis de escenarios, que evalúe el impacto de la demanda y las variaciones de los precios de los insumos. Por ejemplo, se podría proyectar como afectaría el aumento del 10% o 20% en el costo de las materias primas, así como una caída de la demanda en algún porcentaje dado. Esto permitiría estimar las consecuencias en los márgenes de rentabilidad, identificar el punto de equilibrio bajo condiciones adversas y diseñar estrategias de respuesta como es, ajuste de precios, búsqueda de proveedores alternativos, optimización de inventarios, entre otros.

Se recomienda implementar el proyecto en la ciudad o lugar de residencia donde se posea un mayor conocimiento del mercado y facilidades logísticas, ya que esto puede incrementar las probabilidades de éxito y permitir un control operativo más eficiente

Sustituir un porcentaje de los materiales por reciclados, asimismo, crear campañas de reciclaje de calzado, el cual pueden ser divulgadas a través de las etiquetas y/o el marketing digital. Igualmente, realzar alianzas estratégicas con artesanos locales, ayudaría en gran medida a Calzado Luna S.A.S. a posicionarse como una empresa eco-consciente que comparte la cultura y las tradiciones regionales, impactando positivamente en las comunidades.

Prepararse ante interrupciones logísticas, para que cuando ocurran imprevistos como demoras, desastres naturales o quiebra de proveedores, se tomen medidas proactivas que incluyan mantener stock de seguridad o un extra del flujo de inventario normal, para cubrir retrasos o escasez, que permitan seguir operando mientras llegan nuevas entregas, evitando paradas en la planta. Asimismo, diversificar los proveedores y no depender sólo de uno, ayudará a potencializar la competitividad y a disminuir costos.

BIBLIOGRAFÍA

ALCALDÍA MUNICIPAL DE VALLEDUPAR. [Sitio web]]. Información del Municipio. [Consultado: 20 febrero de 2025] Disponible en: <https://www.valledupar-cesar.gov.co/MiMunicipio/Paginas/Informacion-del-Municipio.aspx>

AMERICAN SHOE MACHINERY CO (ASMC). [Sitio web]. La fascinante historia del calzado y su fabricación. [Consultado el 2 de marzo de 2025]. Disponible en: <https://asmc-us.com/es/the-fascinating-history-of-shoemaking-and-footwear/>

AMERICA-RETAIL. [Sitio web]. Análisis del mercado de calzado en Colombia, tendencias, consumo y desafíos. [Consulta: 20 febrero de 2025], Disponible en: <https://america-retail.com/paises/colombia/analisis-del-mercado-de-calzado-en-colombia-tendencias-consumo-y-desafios/#:~:text=El%20mercado%20colombiano%20de%20calzado,de%20los%20desaf%C3%ADos%20econ%C3%B3micos%20actuales.>

ARTESANIAS DE COLOMBIA S.A [Sitio web]. Memorias de oficio Zapatería Artesanal en Bogotá 2022. [Consultado el 23 octubre 2024]. Disponible en: <https://repositorio.ARTESANIASDECOLOMBIA.com.co/bitstream/001/8070/1/INST-D%202022.%2051.pdf>

COLOMBIA PRODUCTIVA. [Sitio web]. Cuero, calzado y marroquinería. [Consulta 20 febrero de 2025]. Disponible en: <https://www.colombiaproductiva.com/ptp-sectores/manufactura/cuero-calzado-marroquineria>

DANE. [Sitio web]. Censo Nacional de Población y Vivienda 2018. [Consultado el 22 julio de 2024]. Disponible en: <https://www.dane.gov.co/files/censo2018/informacion-tecnica/CNPV-2018-VIHOPE-v2.xls>

DATOSMACRO.COM [Sitio web]. Prima de riesgo de Colombia. [Consultado el 31 de marzo de 2025]. Disponible en: <https://datosmacro.expansion.com/prima-riesgo/colombia>

DONDE ESTA.NET [Sitio web]. Cesar Colombia. [Consultado el 04 junio de 2025] Disponible en: <https://dondeesta.net/donde-esta-valledupar-mapa-valledupar/>

EL HERALDO; Calzado y Marroquinería, dos grandes tendencias en el mundo de la moda; <https://www.elheraldo.co/sociedad/calzado-y-marroquineria-dos-grande-tendencias-en-el-mundo-de-la-moda-1024721>

FINCARAÍZ. [Sitio web]. Mapa ubicación casa barrio 12 octubre. [Consultado 20 noviembre de 2024]. Disponible en: <https://www.fincaraiz.com.co/casa-en-arriendo/192081536>

FUNCION PUBLICA. [Sitio web] Decreto 957 de 2019. [Consultado el 10 de junio de 2025]. Disponible en: <https://www.funcionpublica.gov.co/eva/gestornormativo/norma.php?i=94550>

GOOGLEMAPS. [Sitio Web]. Mapa de Valledupar. [Consultado el 28 febrero de 2025]. Disponible en: Fuente: [googlemaps.com](https://www.google.com/maps)

INEXMODA [Sitio web]. Observatorio de moda 2024 Febrero. [Consulta: 20 febrero de 2025]. Disponible en: <https://inexmoda.org.co/wp-content/uploads/2024/02/Observatorio-Inexmoda-Febrero-2024-F.pdf>

LA REPÚBLICA. [Sitio web]. Calzado sostenible y cómodo, las tendencias que marcarán la pauta en la oficina. [Consultado 24 febrero de 2025]. Disponible en: <https://www.larepublica.co/ocio/sostenibilidad-y-comodidad-entre-las-tendencias-que-se-tomaran-el-calzado-en-2025-4034178>

LA REPÚBLICA. [Sitio web]. Plasticaucho, Bata y Payless abarcan 25,3% del calzado infantil en Colombia. [Consultado: 21 de febrero 2025], Disponible en: <https://www.larepublica.co/empresas/plasticaucho-bata-y-payless-abarcan-25-3-del->

calzado-infantil-en-colombia-

2829539#:~:text=Se%20trata%20de%20Plasticaucho%20Colombia,14%20a%C3%B1os%20seg%C3%BAn%20el%2

LUISA TOLEDO. [Sitio web]. Zapatos de mujer - Historia de una pasión. [Consultado el 02 de marzo de 2025]. Disponible en: <https://luisatoledo.es/blog/zapatos-de-mujer-historia-de-una-pasion-n16>

MINCIT Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. [Sitio web]. Perfil: Sector calzado 2024. [Consulta: 20 febrero de 2025]. Disponible en: <https://www.mincit.gov.co/getattachment/estudios-economicos/estadisticas-e-informes/informes-perfiles-sectoriales/sector-calzado/noviembre-2024/oee-dv-perfil-sector-calzado-01nov2024.pdf.aspx>

MINSALUD. [Sitio Web]. Bogotá: MINSALUD, Cesar 2024. Una Mirada actual al contexto migratorio y sus determinantes sociales. [Consulta: 17 octubre 2024]. Disponible en: <https://www.minsalud.gov.co/sites/rid/Lists/BibliotecaDigital/RIDE/INEC/INTOR/contexto-migratorio-cesar-2024.pdf>

MODAES [Sitio web]. Vietnam, la fábrica del mundo. [Consultado el 23 octubre de 2024]. Disponible en: <https://www.modaes.com/entorno/vietnam-la-fabrica-del-mundo-de-sneakers>

PORTAFOLIO. [Sitio web]. Adidas, Vélez y Bosi lideraron el negocio del calzado en 2018. [Consultado 19 febrero 2025]. Disponible en: portafolio.co/negocios/adidas-velez-y-bosi-lideraron-el-negocio-del-calzado-en-2018-531193

PORTAFOLIO. [Sitio web]. La informalidad y el contrabando golpean la industria del calzado. [Consultado el 2 de noviembre de 2024]. Disponible en:

<https://www.portafolio.co/negocios/industrias/el-impacto-que-esta-teniendo-el-contrabando-en-la-industria-del-calzado-en-colombia-602509>

PRESIDENCIA. [Sitio web]. Inflación de 2024 siguió en descenso y cerró en 5,2 %. [Consultado el 31 de marzo de 2025]. Disponible en: <https://www.presidencia.gov.co/prensa/Paginas/Inflacion-de-2024-siguio-en-descenso-y-cerro-en-52-porciento-jalonada-por-educacion-restaurantes-y-hoteles-250109.asp>

SAMPIERI, Roberto; FERNADEZ-COLLADO, Carlos; BAPTISTA, Pilar. Metodología de la Investigación. Cuarta Edición. México. Mc Graw Hill, 2006. Pág. 798.

SENA. Observatorio Laboral y Ocupacional (OLO). [Sitio web]. Boletín Mesas sectoriales: Sector Cuero y Calzado. [Consultado el 20 febrero de 2025]. Disponible en: https://observatorio.sena.edu.co/Content/pdf/mesas_sectoriales/cuero_calzado_marroquineria.pdf

SERMA [Sitio web]. Mercado mundial del calzado. [Consultado el 20 octubre de 2024]. Disponible en: <https://serma.net/noticias/informes/mercado-mundial-del-calzado>.

SINTRAPREVI [Sitio web]. Resumen histórico IPC Colombia. [Consultado el 10 junio de 2025]. Disponible en: <https://www.sintraprevi.org/pdf/indicadores/ipc.pdf>

TELENCUESTAS. [Sitio web]. Cuántos habitantes tenía Valledupar, Cesar en 2024. [Consultado el 20 febrero de 2025]. Disponible en: <https://telencuestas.com/censos-de-poblacion/colombia/2024/cesar/valledupar>

VENTANILLA ÚNICA EMPRESARIAL. [En Línea]. Consulta de Actividad Económica CIU. [Consultado el 03 de marzo de 2025]. Disponible en: <https://www.vue.gov.co/tramites-y-consultas/consulta-de-actividad-economica-ciu?c=20001>

ANEXOS

Anexo 1. Encuesta de investigación de mercados

ENCUESTA IDEA EMPRENDEDORA CALZADO LUNA

OBJETIVO: Investigar, conocer y analizar las necesidades y preferencias de las mujeres de Valledupar Cesar, respecto a la creación de una fabricadora de sandalias planas femeninas.

DESCRIPCIÓN: Esta idea emprendedora consiste en la fabricación de sandalias planas personalizadas para la población femenina de Valledupar, César.

1. ¿Usted usa sandalias planas?
 - a) Si
 - b) No

2. ¿Cuántos pares de sandalias compra anualmente?
 - a) 1 par
 - b) 2 pares
 - c) 3 pares
 - d) 4 pares
 - e) Más de 4 pares

3. ¿Cuánto paga por un par de sandalias?
 - a) Menos de \$50.000
 - b) Entre \$50.001 a \$60.000
 - c) Entre \$60.001 a \$70.000

- d) Entre \$70.001 a \$80.000
- e) Más de \$80.000

4. ¿Cómo prefiere adquirir sandalias planas?

- a) Comprar en tienda física
- b) Comprar en tienda virtual
- c) Comprar puerta a puerta
- d) Otra, ¿Cuál?

5. ¿Cuál es su método de pago preferido al adquirir las sandalias?

- a) Efectivo
- b) Electrónico
- c) Otro, ¿Cuál?

6. ¿Por cuál medio de comunicación le gustaría conocer el proyecto CALZADO LUNA?

- a) Redes sociales
- b) Radio
- c) Televisión
- d) Otro. ¿Cuál?

7. De los siguientes empaques ¿Cuál es el de su preferencia para el empaque del producto?

- a) Empaque caja ecológica
- b) Empaque bolsa tela ecológica y reutilizable
- c) Empaque bolsa papel tipo boutique

8. ¿Estaría dispuesto a comprar sandalias planas en el nuevo establecimiento?
- a) Si
 - b) No
 - c) Tal vez
9. ¿Cuál es el establecimiento preferido a la hora comprar sandalias planas?
- a) Almacenes éxito
 - b) Centro comercial Guatapurí Plaza
 - c) Centro comercial Mayales Plaza
 - d) Tiendas locales
 - e) Tiendas en línea

Queremos expresar nuestro sincero agradecimiento por tomarse el tiempo para completar nuestra encuesta. Su opinión es un gran aporte para nosotros y nos ayudará a mejorar nuestro producto.

Anexo 2. Cotización diseño SG-SST

KELLY JOHANA DE AVILA SOLIS
1.063.624.041
Profesional SG-SST

San Martin Cesar 15 de noviembre de 2024,

Señores
CALZADO LUNA S.A.S
La Ciudad

Asunto: Propuesta económica implementación SG-SST Calzados LUNA

El decreto único del sector trabajo 1072 de 2015, establecido en su libro2, parte 2, título 4, capítulo 6, las disposiciones para la implementación del SG-SST con el fin de desarrollar un proceso lógico y por etapas, basado en la mejora continua.

Las actividades que se llevarán a cabo incluyen:

- Diagnóstico inicial del estado actual en términos de seguridad y salud en el trabajo.
- Identificación de riesgos y peligros laborales presentes en la operación de la empresa.
- Diseño del SG-SST, adaptado a la estructura organizativa y a las actividades de la empresa.
- Desarrollo de políticas y procedimientos de seguridad y salud.
- Capacitación al personal sobre la gestión de riesgos y el sistema implementado.
- Implementación de procedimientos de control y seguimiento de las acciones correctivas y preventivas.
- Asesoría mensual durante la fase de implementación para asegurar el cumplimiento normativo.

CONCEPTO	COSTO
Diseño del SG-SST	\$ 600.000
Implementación y asesoría mensual (por 3 meses para 6 trabajadores)	\$ 180.000
Total	\$ 680.000

Cordialmente,

kelly de avila.
KELLY JOHANA DE AVILA SOLIS
1.063.624.041
Profesional SG-SST

Anexo 3. Cotización propuesta Impacto Ambiental



FUNDACIÓN AMBIENTAL Y
ZOOLOGICA DEL CARIBE
NIT. 900.730.103-7



San Martin Cesar, 15 de noviembre de 2024

Señores
CALZADO LUNA S.A.S
La Ciudad

Asunto: Cotización Estudio Impacto Ambiental

1. ASPECTOS AMBIENTALES A TENER EN CUENTA

a) Uso de recursos naturales

- **Agua:** El uso de agua en la fabricación de calzado puede implicar consumo para limpieza de maquinaria, procesos de corte y estampado, y en la fabricación de tintes.
- **Energía:** La electricidad para el funcionamiento de la maquinaria de producción y la iluminación de las instalaciones.
- **Materia prima:** Utilización de materiales como cuero, sintéticos, caucho, pegamentos y tintes. La extracción de estos recursos puede generar impactos en el medio ambiente.

b) Emisiones atmosféricas

- **Gases contaminantes:** Las emisiones de gases derivados del uso de productos químicos en los procesos de fabricación, como disolventes o pegamentos, que pueden liberar compuestos orgánicos volátiles (COV).
- **Ruido:** El funcionamiento de maquinaria y equipos puede generar niveles de ruido que impacten en la comunidad cercana o en el bienestar de los trabajadores.

c) Residuos sólidos

- **Desechos sólidos:** Restos de materiales (cuero, caucho, plásticos, telas, envases), sobrantes de producción, y embalajes.
- **Residuos peligrosos:** Restos de productos químicos, solventes y aceites usados en la maquinaria.

d) Calidad del aire y el agua

- **Descargas de agua residual:** Si se utilizan productos químicos o disolventes en los procesos, podrían contaminarse las aguas residuales.
- **Contaminación del aire:** La liberación de gases provenientes de los disolventes utilizados en la fábrica.

Dirección: calle 5A N° 18-01 Barrio 20 de mayo, San Martin – Cesar.

Email: funambietalzo@gmail.com

Celular: 301 649 07 20



Soluciones ambientales

FUNDACIÓN AMBIENTAL Y
ZOOLOGICA DEL CARIBE
NIT. 900.730.103-7



a) Impacto por el consumo de recursos

- **Mitigación:** Implementar prácticas de eficiencia energética, como el uso de fuentes de energía renovable y la optimización del uso de agua con sistemas de recirculación. Se recomienda un plan de reducción de consumo de agua y energía mediante buenas prácticas y tecnologías eficientes.

b) Emisiones atmosféricas y contaminación del aire

- **Mitigación:** Utilizar productos de baja emisión (como adhesivos sin solventes, tintes ecológicos). Mantener un control estricto en el uso de productos químicos volátiles, implementando sistemas de ventilación adecuados y filtros de carbono para capturar emisiones.

c) Generación de residuos

- **Mitigación:** Implementar un programa de reciclaje para los materiales sobrantes (cuero, caucho, plásticos), así como un plan de gestión adecuada de los residuos peligrosos (productos químicos). Optar por embalajes reciclables y reducir los residuos a través de la mejora de procesos.
- **Tratamiento de residuos:** Los residuos industriales y químicos deben ser manejados por empresas especializadas en disposición adecuada de residuos peligrosos.

d) Contaminación del agua

- **Mitigación:** Implementar sistemas de tratamiento de aguas residuales antes de su vertimiento, empleando técnicas de filtración y neutralización de sustancias químicas. Además, optimizar los procesos de producción para reducir la cantidad de agua utilizada.

Tiempo de ejecución: Quince (15) días.

El valor es de: \$ 500.000

Forma de pago: 50% de Anticipo y 50% una vez finalizada la entrega.

Byron Gerardo Hernández Gómez
Representante legal
C.C. 91523177

Dirección: calle 5A N° 18-01 Barrio 20 de mayo, San Martín – Cesar.

Email: funambietalzo@gmail.com

Celular: 301 649 07 20

Anexo 4. Cotización Honorarios Contador

ERMINDA EDQUIVEL TORRES
Contadora Pública
Nit: 49.660.131
Cel. 316 607 20 03

San Martin Cesar 15 de noviembre de 2024,

Señores
CALZADO LUNA S.A.S
La Ciudad

Asunto: Propuesto prestación de servicios Contador Público.


Cordial saludo:

Muy comedidamente presentamos propuesta de honorarios por asesoría contable, tributaria y financiera, que incluye los siguientes servicios:

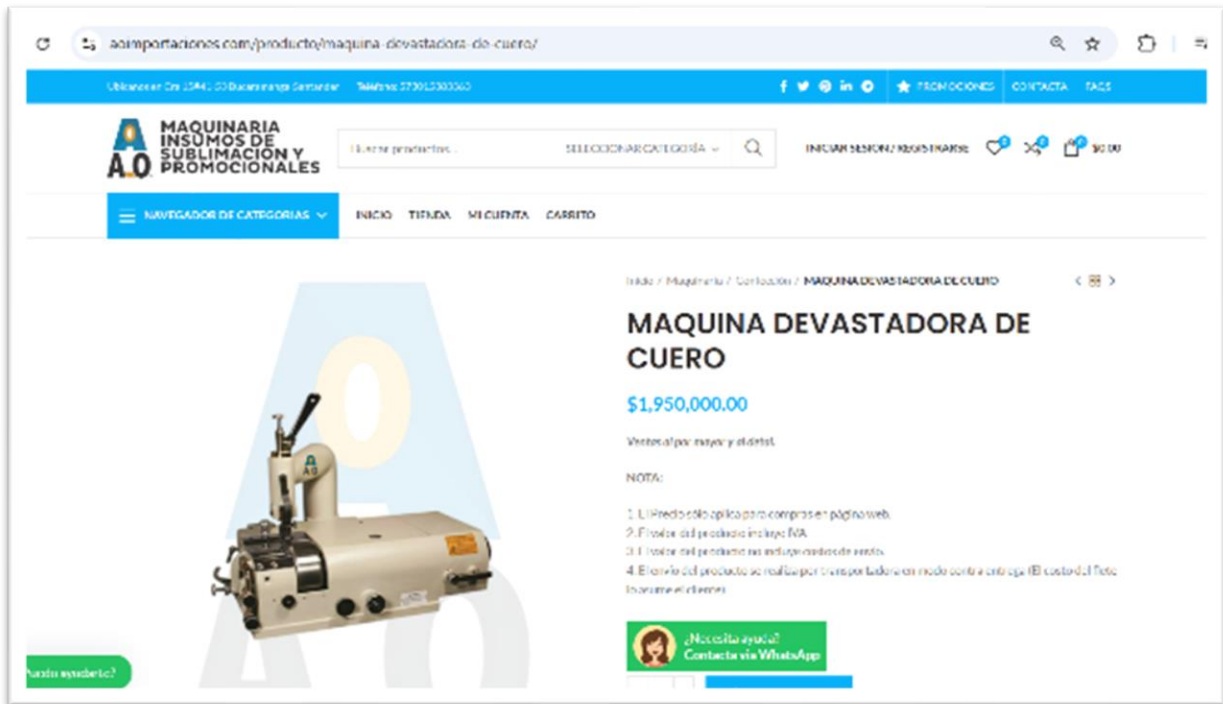
- ✓ Registrar las operaciones contables y elaborar balances y Pyg mensualmente.
- ✓ Velar por que la información sea confiable y comprensible.
- ✓ Emitir las correspondientes certificaciones.
- ✓ Revisión de las salidas y entradas de efectivo.
- ✓ Conciliación bancaria mensual.
- ✓ Velar por la correcta incorporación de lo que es apropiado activar, llevar al gasto y hacer las respectivas depreciaciones.
- ✓ Análisis de cuentas de intangibles, diferidos, otros activos y valorizaciones
- ✓ Conciliación de obligaciones financieras.
- ✓ Presentar todas Las declaraciones tributarias pertinentes.
- ✓ Conciliación de proveedores y otras cuentas por pagar.
- ✓ Realizar la correcta causación y pago de impuestos
- ✓ Contabilizar las obligaciones con los trabajadores en cuanto a salarios, retenciones de aportes de omina y provisión de las prestaciones sociales.
- ✓ Realizar cruce mensual entre las obligaciones de nómina
- ✓ Las demás que permitan hacer una gestión contable, financiera y tributaria de forma eficaz y confiable.

El valor de los servicios contables mensualmente es de Un millón doscientos mil pesos (\$ 1.200.000)

Atentamente,


ERMINDA EDQUIVEL TORRES
T.P No. 95477-T

Anexo 5. Cotización Máquina Desbastadora



The screenshot shows a product page for a leather buffing machine. The browser address bar displays 'aainportaciones.com/producto/maquina-desbastadora-de-cuero/'. The website header includes contact information: 'WhatsApp: 091 224 1218', 'Correo electrónico: Gerente@...', and 'Teléfono: 2730 0300360'. The main navigation bar features 'MAQUINARIA INSUMOS DE SUBLIMACIÓN Y PROMOCIONALES', a search bar, and a shopping cart icon with '90.00'. The product title is 'MAQUINA DEVASTADORA DE CUERO' with a price of '\$1,950,000.00'. A description states 'Vertical por mano y eléctrico'. A 'NOTA:' section lists four points: 1. El precio es el óptimo para comprar en página web. 2. El precio del producto incluye IVA. 3. El precio del producto no incluye costo de envío. 4. El envío del producto se realiza por un responsable en modo contra entrega (El costo del flete lo asume el cliente). A '¡Necesita ayuda? Contáctate vía WhatsApp' button is visible at the bottom right.

Anexo 6. Cotización Máquina Cortadora de Tiras



The screenshot shows a product page for a belt cutting machine. The product title is 'de Tiras para hacer Correas Fx511' with a price of '\$1,100.00'. The description states 'Maquinaria importada de China de alta tecnología diseñada para la elaboración de calzado de alta calidad.' The page features a 'Cotizar' button and a green 'CONSULTA POR WHATSAPP' button. A 'Añadir al presupuesto' link is located below the buttons. The background of the image contains a 'SUDAMERICAN' watermark.

Anexo 7. Cotización Maquinaria



Bucaramanga, noviembre 13 de 2024

Señores:
CALZADOS LUNA
Ciudad

Ref.

COTIZACION

ITEM	CANTIDAD	DESCRIPCION	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
1	1	MESA DE CORTE SENCILLA AREA DE 100 CM X 50 CM	\$ 390.000,00	\$ 390.000,00
2	1	MAQUINA DE POSTE DE DOBLE AGUJA DE TRANSPORTE SENCILLO MOTOR 750W 110V	\$ 1.970.000,00	\$ 1.970.000,00
3	1	TERMINADORA O PULIDORA SENCILLA CON DOS PULIDORES MOTOR DE 1 HP 110V	\$ 1.890.000,00	\$ 1.890.000,00
4	1	PEGADORA DE SUELAS TIPO BOLSA ACCIONAMIENTO MANUAL LINEA ECONOMICA	\$ 1.880.000,00	\$ 1.880.000,00
5	1	COMPRESOR DE 150 LIBRAS CON MOTOR DE 1 HP 110V	\$ 1.320.000,00	\$ 1.320.000,00
6	1	DESBASTADORA DE PIELS INDUSTRIAL CON MUEBLE Y MOTOR DE 750W 110V	\$ 2.430.000,00	\$ 2.430.000,00
SUBTOTAL				\$ 9.880.000,00
IVA				\$ 1.877.200,00
TOTAL				\$ 11.757.200,00

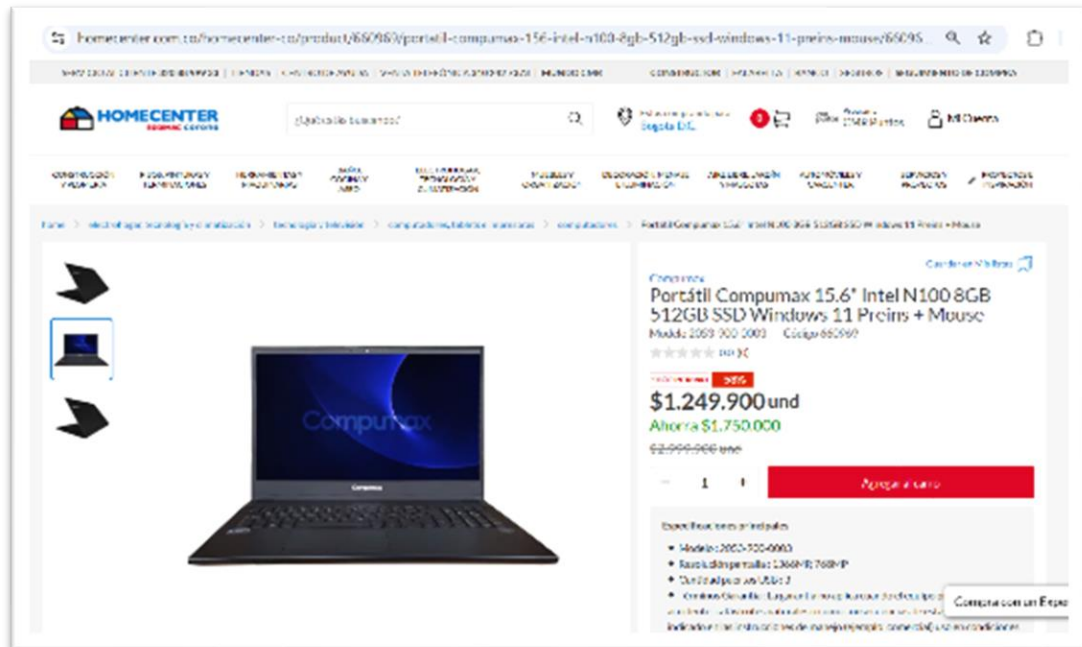
- No incluye transporte.
- Garantía: 12 meses.
- Tiempo de entrega 8 días después del pago.
- Forma de Pago: 100% Anticipado.
- Incluye entrega técnica y asesoría virtual en funcionamiento y en mantenimiento.
- Cotización válida hasta el 10 de diciembre de 2024.

Atentamente,

Gloria Mendoza Arias

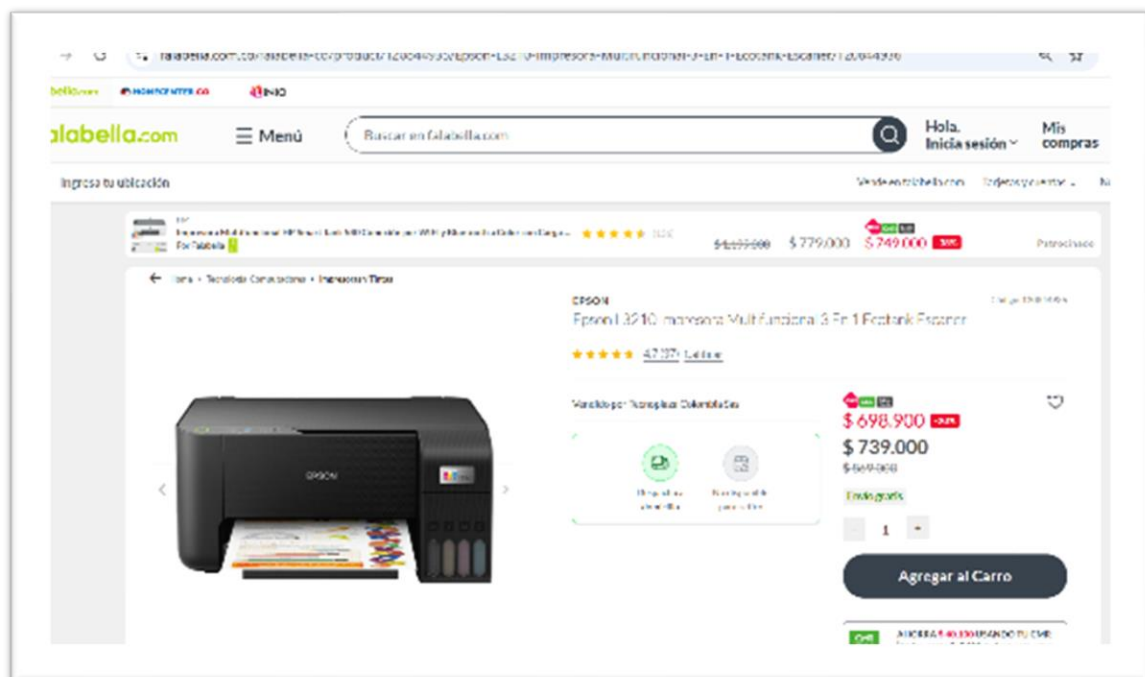
GLORIA MENDOZA ARIAS
Gerente
NIT 63.273.860-8
Régimen Común
Email zea_machine@hotmail.com

Anexo 8. Cotización Computador Portátil



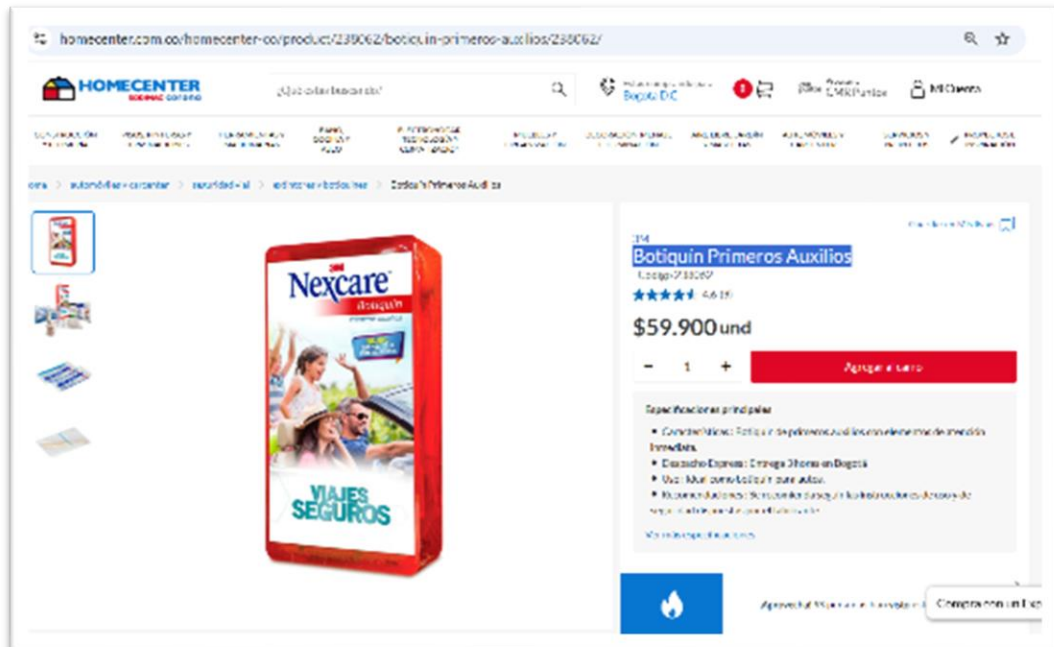
The screenshot shows a product page for a laptop on the Homecenter website. The browser address bar shows the URL: homecenter.com.co/homecenter-co/product/1660960/portatil-compumax-156-intel-n100-8gb-512gb-ssd-windows-11-preins-mouse/66095. The Homecenter logo is visible in the top left. The product image shows a black laptop with the 'Compumax' logo on the screen. The product title is 'Portátil Compumax 15.6" Intel N100 8GB 512GB SSD Windows 11 Preins + Mouse'. The price is listed as \$1.249.900 und, with a crossed-out price of \$1.750.000. A red 'Agregar a carrito' button is present. Below the price, there is a list of specifications: Modelo: 2020-100-0000, Resolución pantalla: 1366x768-P, and other details. The page also includes a breadcrumb trail and a search bar.

Anexo 9. Cotización Impresora



The screenshot shows a product page for a printer on the xlabella.com website. The browser address bar shows the URL: xlabella.com/colombia/colombia-co/product/12004932/epson-l3210-impresora-multifuncion-3-en-1-ecotank-color-1000-1-0-044830. The xlabella.com logo is visible in the top left. The product image shows a black Epson L3210 printer with a printed page. The product title is 'Epson L3210 impresora Multifuncion 3 En 1 EcoTank Color'. The price is listed as \$698.900, with a crossed-out price of \$739.000. A red 'Agregar al Carro' button is present. Below the price, there is a list of specifications: Modelo: 1000-1000-1000, Resolución pantalla: 1440x720-P, and other details. The page also includes a breadcrumb trail and a search bar.

Anexo 12.. Cotización Botiquín



The screenshot shows the HomeCenter website interface. The main product is a red box labeled 'Nexcare Botiquín' with the slogan 'VIAJES SEGUROS'. The product is priced at \$59.900 und. The page includes a search bar, navigation menu, and a 'Agregar al carrito' button. The product specifications are listed below the price.

Botiquín Primeros Auxilios
Código 233062
★★★★★ 4.6 (1)

\$59.900 und

1 + **Agregar al carrito**

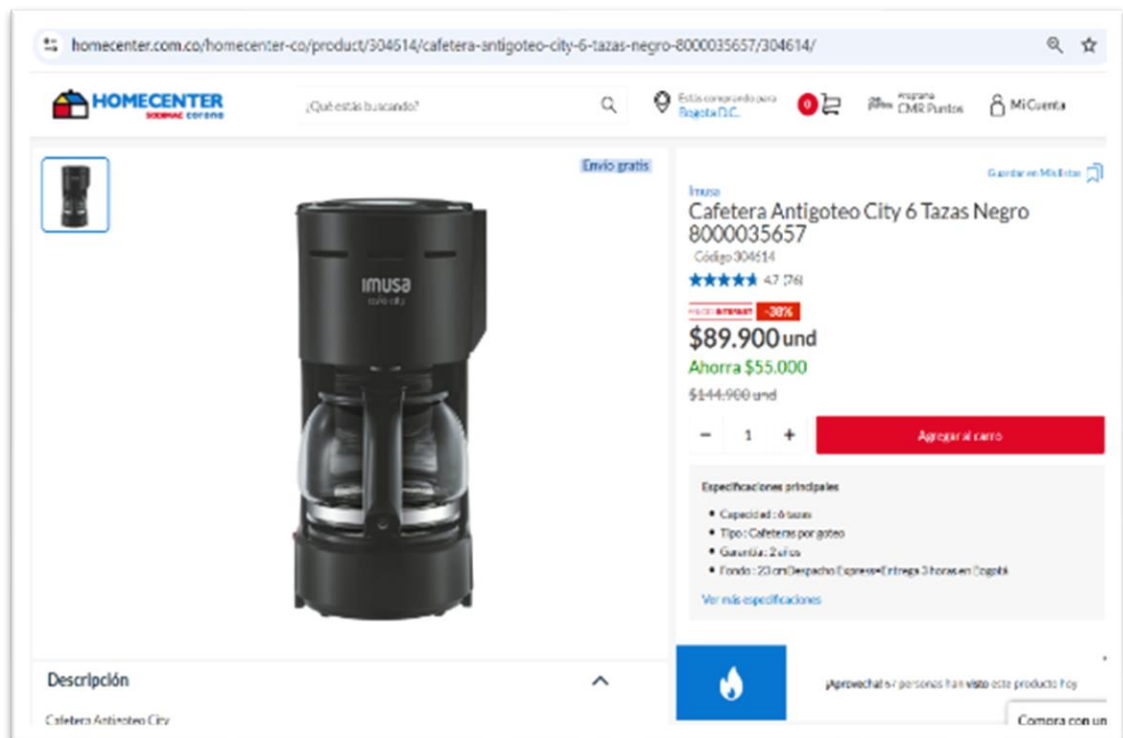
Especificaciones principales

- Contenido: Fitos y desinfectantes de uso común en medicina familiar.
- Contenido Especial: Crema 3 horas en Digesta
- Uso: Muy conveniente para viajes.
- Material: Aluminio. Se resaca después de haber usado el producto. No se debe almacenar en un lugar húmedo.

Ver más especificaciones

¡Aprovecha! Más de 10 personas han visto este producto hoy **Compartir en un clic**

Anexo 13. Cotización Cafetera Eléctrica



The screenshot shows the HomeCenter website interface for a coffee maker. The product is a black 'IMUSA' coffee maker with a glass carafe. The price is \$89.900 und, with a discount of \$55.000 from the original price of \$144.900 und. The page includes a search bar, navigation menu, and a 'Agregar al carrito' button. The product specifications are listed below the price.

Cafetera Antigoteo City 6 Tazas Negro
Código 304614
★★★★★ 4.7 (76)

\$89.900 und
Ahorra \$55.000
~~\$144.900 und~~

1 + **Agregar al carrito**

Especificaciones principales

- Capacidad: 6 tazas
- Tipo: Cafeteras por goteo
- Garantía: 2 años
- Fondo: 23 cm (Despacho Express) Entrega 3 horas en Digesta

Ver más especificaciones

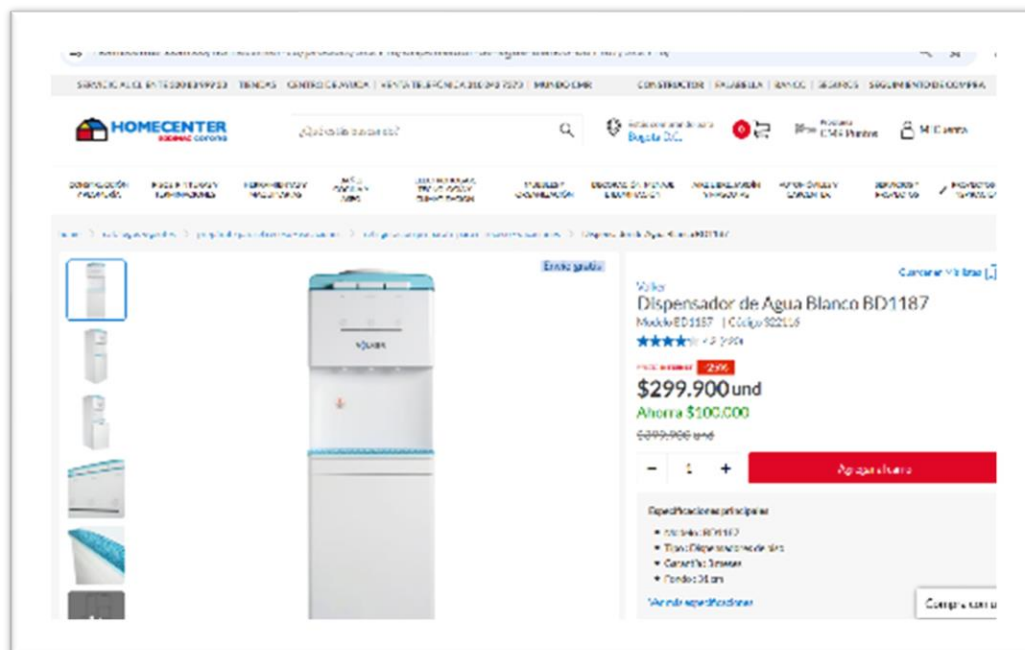
¡Aprovecha! 17 personas han visto este producto hoy **Compartir en un clic**

Anexo 14. Cotización Camilla De Emergencia



The screenshot shows the Ferrefarbef website interface. At the top, there is a navigation bar with the company logo and a search bar. Below the navigation bar, there is a yellow banner with contact information: "Contáctate con nuestros asesores: (57) 3134928118 (57) 3174966630 (57) 3123042236". The main content area features a product image of an orange emergency stretcher with a "PRECIO ESPECIAL -22%" badge. The product title is "Camilla de Emergencia o de Primeros Auxilios Con Arnés y Aviso". The price is listed as "\$179,000" crossed out and "\$140,000" in bold. There is a quantity selector set to "1" and an "AGREGAR AL CARRITO" button. The breadcrumb trail reads "Inicio / Elementos de Emergencia / Camillas / Camilla de Emergencia o de Primeros Auxilios Con Arnés y Aviso".

Anexo 15. Cotización Dispensador de Agua



The screenshot shows the HomeCenter website interface. The top navigation bar includes the HomeCenter logo and various menu items like "SERVICIO AL CLIENTE", "TENDENCIAS", "CENTRO DE AYUDA", "VENTA TELEFÓNICA", "BRINDOS ONLINE", "CONSTRUCIONES", "HERRAMIENTAS", "BAÑOS", "SERVICIOS", "SEGURIDAD Y COPYPAS". The main content area features a product image of a white water dispenser with a blue top. The product title is "Viqui Dispensador de Agua Blanco BD1187". The price is listed as "\$299.900 und" in bold, with a "Ahorra \$100.000" label. There is a quantity selector set to "1" and an "Agregar al carrito" button. The breadcrumb trail reads "Inicio / Productos / Electrodomésticos / Refrigeración / Dispensadores de Agua / Viqui / Viqui Dispensador de Agua Blanco BD1187".

Anexo 16. Cotización de Escritorios

The screenshot shows the product page for the 'Escritorio Kazan 73x120.9x51cm Ceniza' on the HomeCenter website. The page features a large image of the desk, a sidebar with smaller images, and a detailed product description. The price is listed as \$499.900 und. The product is part of the 'Just Home Collection' and has a rating of 4.0 stars from 121 reviews. The difficulty of assembly is noted as 'Baja' (Low). The page also includes a 'Comprar con un Experto' button and a WhatsApp icon.

homecenter.com.co/homecenter-co/product/518525/escritorio-kazan-73x120.9x51cm-ceniza/518525/

HOMECENTER
¿Qué estás buscando?

Escritorio

Just Home Collection
Escritorio Kazan 73x120.9x51cm Ceniza
Modelo Kazan | Código 518525
★★★★ 4.0 (121)

\$499.900 und

Selecciona un color: Ceniza

Agrega al carrito

Envío gratis

Interactúa con tu producto:
Visualiza, mide y compra aquí:

- Ver Medias
- Visualización 3D
- Ver mi Estado

Especificaciones principales

- Modelo: Kazan
- Ancho: 120.9 centímetros
- Profundidad: 51 centímetros
- Materiales: Madera laminada

Ver más especificaciones

Dificultad de armado

1 persona | Menos de 1 hora a 2000
SÍ, me gustaría que me envíen los detalles de este artículo

Baja

Compra con un Experto

Anexo 17. Cotización Sillas para escritorios

The screenshot shows the product page for the 'Silla de Escritorio Profesional con Brazos Negro' on the HomeCenter website. The page features a large image of the chair, a sidebar with smaller images, and a detailed product description. The price is listed as \$139.900 und. The product is part of the 'Just Home Collection' and has a rating of 4.0 stars from 1227 reviews. The difficulty of assembly is noted as 'Baja' (Low). The page also includes a 'Comprar con un Experto' button and a WhatsApp icon.

homecenter.com.co/homecenter-co/product/258550/silla-de-escritorio-profesional-con-brazos-negro/258550/

HOMECENTER
¿Qué estás buscando?

Silla de Escritorio Profesional con Brazos Negro

Just Home Collection
Silla de Escritorio Profesional con Brazos Negro
Modelo Isell | Código 258550
★★★★ 4.0 (1227)

\$139.900 und

AL POR MAYOR Ahorra 12% comprando 8 Unidades

Agrega al carrito

Envío gratis

Interactúa con tu producto:
Visualiza, mide y compra aquí:

- Ver Medias
- Visualización 3D
- Ver mi Estado

Especificaciones principales

- Modelo: Isell
- Materiales: Espuma importada 100%
- Malla de alta calidad
- Terminado General de mano

Ver más especificaciones

Dificultad de armado

1 persona | Menos de 1 hora a 2000

Baja

Compra con un Experto

Anexo 18. Cotización Mesa Redonda para Juntas

The screenshot shows the product page for a circular meeting table on the Mueblea website. The URL is mueblea.com.co/producto/mesa-reuniones-circular/. The page features a large image of the table with four black chairs. The product title is "MESA REUNIONES CIRCULAR" with a price starting at \$476,000. Below the title, there is a description: "Mesa circular remanufacturada con superficie en madera reutilizada enchapada en formica nueva, borde en maderacario rigida y base metálica. Pintura en laca." There are two rows of color swatches for customization. The first row includes: Tere, Ovejas arena, Light Maple, Corcor, Blanco, Almendra, Gris Nube, Gris Humo, and Amarillo. The second row includes: Negro negro, Wengue, Tronchado Corcor, Tailandia claro, Negro, Rojo, Verde, and Caribe. A "Fórmula" section is partially visible with a dropdown menu set to "Selecciona". A button in the bottom right corner says "¿Necesitas ayuda? Escríbenos".

Anexo 19. Cotización silla para visitantes

The screenshot shows the product page for a black office chair on the HomeCenter website. The URL is homecenter.co/homecenter.co/product/725162/silla-fija-de-oficina-plastico-negro/725162/. The page features a large image of the chair. The product title is "Silla Fija de Oficina Plástico Negro" with a price of \$124,900 und. Below the title, there is a description: "Silla Fija de Oficina Plástico Negro". The price is \$124,900 und. There is a red "Agregar al carro" button. Below the button, there is a section for "Especificaciones principales" which includes: Modelo: Silla Fija, Peso máximo soportado: 120 kg, Apoyabrazos regulables: No, Material del tejido: Plástico, and Tensión: Camarón. The page also shows a breadcrumb trail: "Inicio > muebles y decoración > muebles de oficina > sillas de oficina > silla fija de oficina plástico negro".

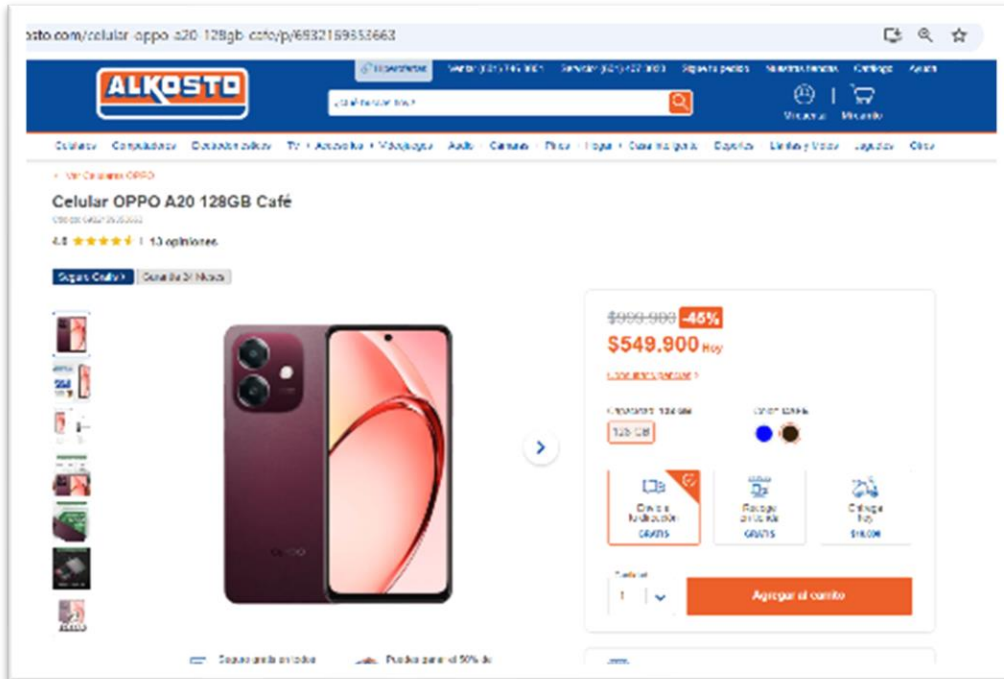
Anexo 20. Cotización Ventiladores de Pared

The screenshot shows the Alkosto website interface. At the top, there is a navigation bar with the Alkosto logo, a search bar, and various utility links. The main content area features a product listing for a "Ventilador de Pared KALLEY K-VPN 18 Pulgadas Negro". The product is displayed with a large image and a vertical gallery of smaller images on the left. To the right of the product image is a promotional banner for "OFERTAS MIL" in April, showing a 38% discount on a product priced at \$164,900. Below the banner, there is a quantity selector set to 1 and an "Agregar al carrito" button.

Anexo 21. Cotización Cámaras de Seguridad

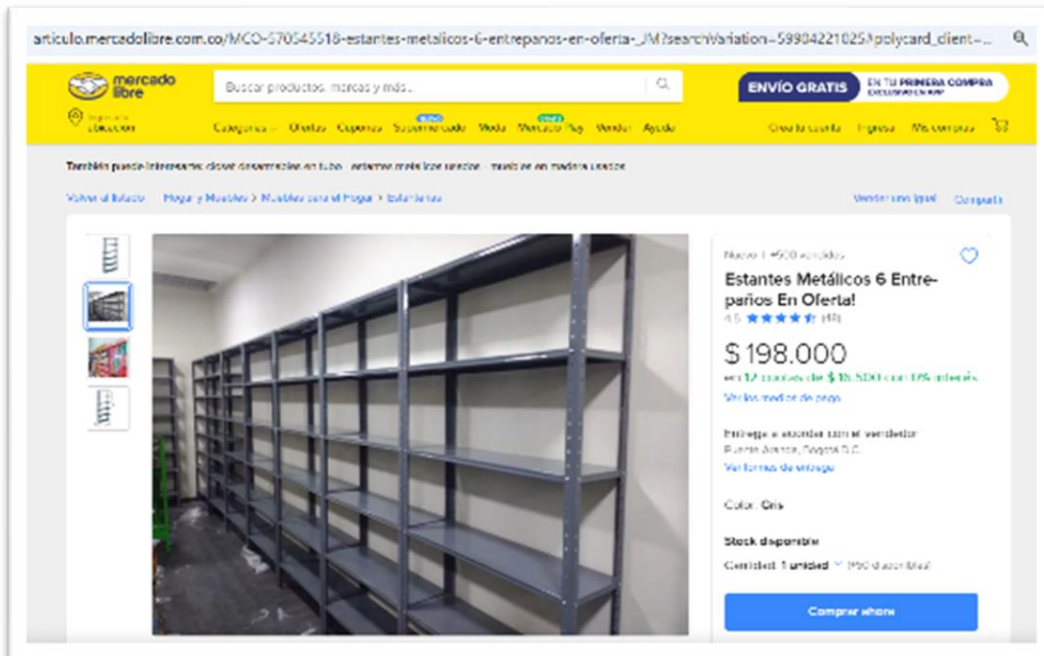
The screenshot shows the HomeCenter website interface. The top navigation bar includes the HomeCenter logo, a search bar, and links for account management. The main content area displays a product listing for a "Kit 2 Cámaras Inteligentes Movimiento Fullhd Comet 2". The product is shown with two white camera units. To the left of the main image are several icons representing product features. To the right, the product details include a 5-star rating, a 10% discount, and a price of \$179,900. Below the price, there is a quantity selector set to 1 and an "Agregar al carrito" button. At the bottom, there is a section for "Descripción principal" with a green chat icon on the right.

Anexo 22. Cotización de Celular



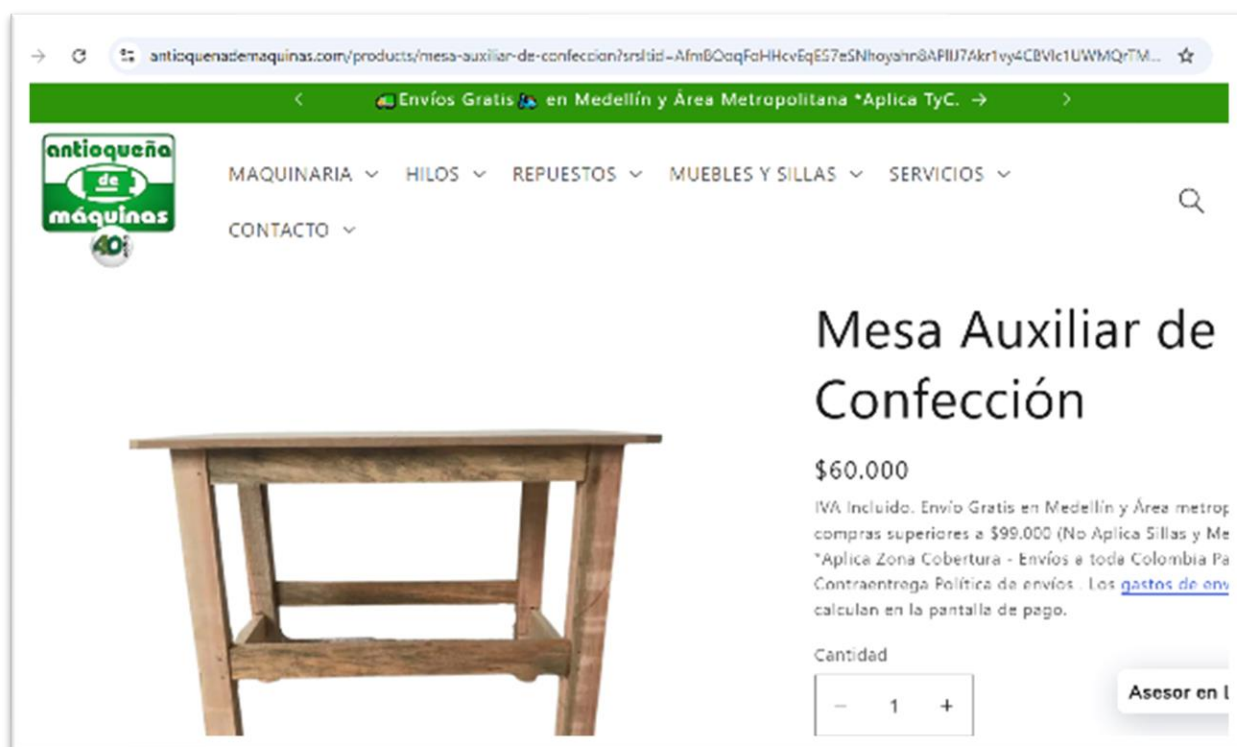
The screenshot shows the Alkosto website interface. At the top, there's a navigation bar with the Alkosto logo and a search bar. Below the navigation bar, there's a category menu with options like 'Celulares', 'Computadoras', 'Dispositivos', etc. The main content area features the product 'Celular OPPO A20 128GB Café'. The product image shows the phone in a dark purple color. To the right of the image, the price is listed as '\$549.900 Hoy' with a '-46%' discount tag. Below the price, there are three payment options: 'Cuenta Ahorro' (6000 cuotas), 'Cuenta Ahorro' (6000 cuotas), and 'Cuenta Ahorro' (6000 cuotas). A red 'Agregar al carrito' button is at the bottom right of the product details.

Anexo 23. Cotización Estantes Metálicos



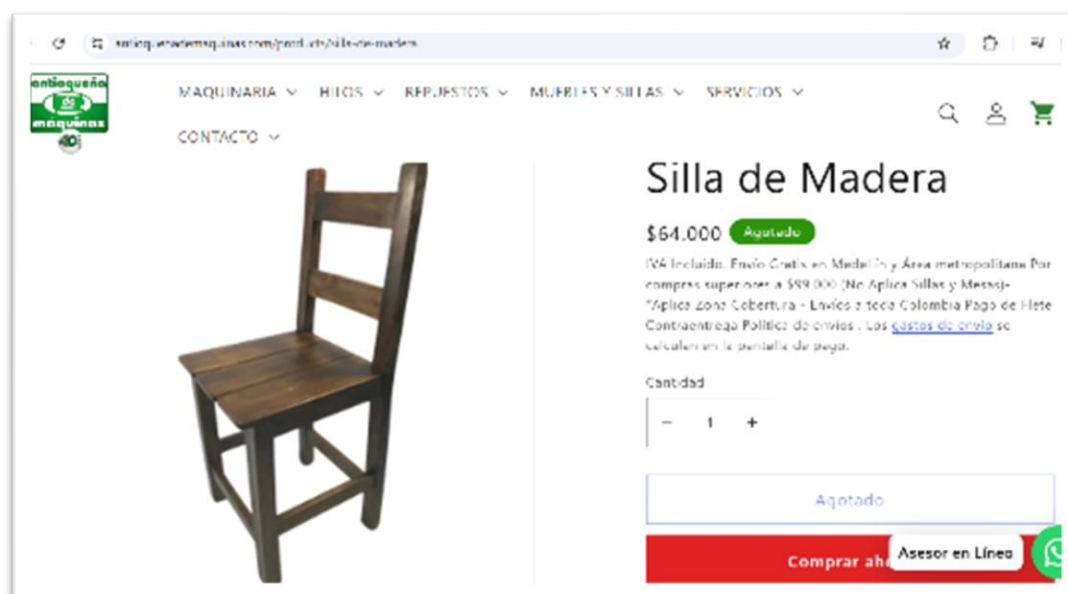
The screenshot shows the Mercado Libre website interface. At the top, there's a navigation bar with the Mercado Libre logo and a search bar. Below the navigation bar, there's a category menu with options like 'Estantes', 'Cajones', 'Supermercado', etc. The main content area features the product 'Estantes Metálicos 6 Entreparios En Oferta!'. The product image shows a large metal shelving unit with six shelves. To the right of the image, the price is listed as '\$198.000' with a '4.0' star rating. Below the price, there's a 'Comprar ahora' button.

Anexo 26. Cotización Mesa auxiliar de producción



The screenshot shows a web browser displaying the product page for a wooden auxiliary table. The website's header includes the logo 'antioqueña de máquinas' and a navigation menu with categories: MAQUINARIA, HILOS, REPUESTOS, MUEBLES Y SILLAS, and SERVICIOS. A green banner at the top states 'Envíos Gratis en Medellín y Área Metropolitana *Aplica TyC.'. The product title is 'Mesa Auxiliar de Confección' with a price of '\$60.000'. Below the title, there is a description: 'IVA Includo. Envío Gratis en Medellín y Área metrop compras superiores a \$99.000 (No Aplica Sillas y Me *Aplica Zona Cobertura - Envíos a toda Colombia Pa Contraentrega Política de envíos - Los [gastos de env](#) calculan en la pantalla de pago.' A quantity selector shows '1' and a button labeled 'Asesor en l' is visible.

Anexo 27. Cotización Silla para Operario



The screenshot shows a web browser displaying the product page for a wooden operator chair. The website's header includes the logo 'antioqueña de máquinas' and a navigation menu with categories: MAQUINARIA, HILOS, REPUESTOS, MUEBLES Y SILLAS, and SERVICIOS. A green banner at the top states 'Envíos Gratis en Medellín y Área metropolitana *Aplica TyC.'. The product title is 'Silla de Madera' with a price of '\$64.000' and a green 'Agotado' (Out of Stock) label. Below the title, there is a description: 'IVA Includo. Envío Gratis en Medellín y Área metropolitana Par compras superiores a \$99.000 (No Aplica Sillas y Muebl *Aplica Zona Cobertura - Envíos a toda Colombia Pago de Flete Contraentrega Política de envíos - Los [gastos de envío](#) se calculan en la pantalla de pago.' A quantity selector shows '1' and a button labeled 'Agotado' is visible. At the bottom, there is a red button labeled 'Comprar ahora' and a green chat icon labeled 'Asesor en Línea'.

Anexo 30. Cotización Software Contable

The screenshot displays the Silgo software pricing page with three main plans:

Plan	Precio Mensual	Precio Anual	Usuarios
Profesional independiente	\$ 146.158 / mes*	\$ 1.403.120 / año	1 Usuario
Emprendedor	\$ 191.658 / mes*	\$ 1.828.920 / año	3 Usuarios
Premium	\$ 221.742 / mes*	\$ 2.128.720 / año	5 Usuarios

Each plan includes a list of features such as 'Documentos electrónicos limitados', 'Cobro con Mercado Pago', 'Silgo App', 'Cotizaciones/CRM', 'Centro seguimiento de cobranza', 'Gestión de cuentas por pagar', 'Contabilidad', 'Inventarios/Compras y costos', and 'Centro de costos/Bodega'. A 'Contacta a un asesor' button is located at the bottom of each plan's feature list.

Anexo 31. Cotización de Arriendo casa barrio 12 octubre

The screenshot shows a real estate listing on Fincaraiz.com.co for a house for rent in Valledupar. The listing details are as follows:

- Título:** Casa en Arriendo
- Precio:** \$ 1.600.000
- Descripción:** SE ARRIENDA CASA AMPLIA EN VALLEDUPAR
- Ubicación:** Ubicada en el barrio 12 de Octubre Carrera 15 # 23-109. Sector central de la ciudad, cerca de gasolineras, centro comercial, cajeros, restaurantes y la zona comercial de Valledupar.
- Cuenta con:**
 - ✓ Sala- Comedor
 - ✓ Cocina
 - ✓ 4 habitaciones con closet
 - ✓ 3 baños
 - ✓ Patio amplio
 - ✓ Área de labores
 - ✓ Garaje (espacio para 3 carros)
 - ✓ Terraza enrejada
- Mayor Información ?**
3116953073

Anexo 32. Cotización de Materiales e insumos



53.011.104 -8
 gsodisinsumos@gmail.com
 CARRERA 13 No. 30 - 58 Barrio Gaitan
 Telefonos: 310 - 7922189 / 6901145
 Bucaramanga - Santander

COTIZACIÓN

No. **GSO - 211215**
 11 3 2025

CLIENTE / RAZON SOCIAL ANDREA PAOLA CHAVEZ / CALZADO LUNA
 NIT 1.063.620.826 TELF FIJO / CELULAR 317 - 5994176

MATERIAL	COLOR	CANTIDAD	VR. METRO / UND.	TOTAL
Combo	No. 4	1	\$ 18.800	\$ 18.800
Gamuzon	Mostaza	1	\$ 14.800	\$ 14.800
Gamuzon	Negro	1	\$ 14.800	\$ 14.800
Gamuzon	Rojo	1	\$ 14.800	\$ 14.800
Gamuzon	Trufa (Marron)	1	\$ 14.800	\$ 14.800
Golosina	Amaretto	1	\$ 13.500	\$ 13.500
Golosina	Champaña	1	\$ 14.800	\$ 14.800
Golosina	Negro	1	\$ 13.500	\$ 13.500
Golosina	Oro Rosa	1	\$ 14.800	\$ 14.800
Golosina	Plata	1	\$ 14.800	\$ 14.800
Golosina	Talco	1	\$ 13.500	\$ 13.500
Pegante Nac	1 Galon (Blanco)	1	\$ 51.000	\$ 51.000
Pegante Nac	750 CC (Blanco)	1	\$ 13.000	\$ 13.000
Pegante Urano	Master 3 Lts (Amarillo)	1	\$ 39.000	\$ 39.000
Pegante Urano	Master 5 Lts (Amarillo)	1	\$ 63.000	\$ 63.000
Pegante Urano	Platino 3 Lts (Amarillo)	1	\$ 47.100	\$ 47.100
Pegante Urano	Platino 5 Lts (Amarillo)	1	\$ 76.000	\$ 76.000
Quemante	Miel	1	\$ 20.000	\$ 20.000
Quemante	Oro Rosa	1	\$ 20.000	\$ 20.000
TOTAL				\$ 492.000

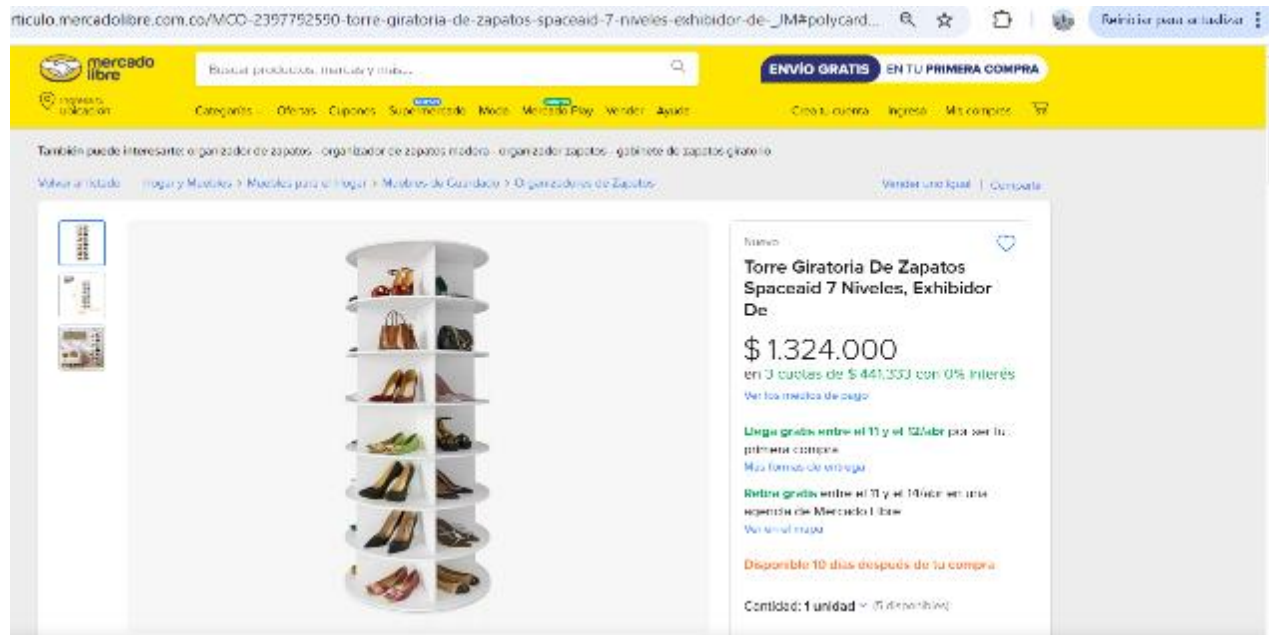
Agradezco revise la cotización en detalle, si falta algún producto me informas, puede ser que no lo hayamos incluido o que el producto está agotado

VALOR TOTAL: UN MILLON NOVECIENTOS NOVENTA Y SIETE MIL CIEN PESOS MCTE

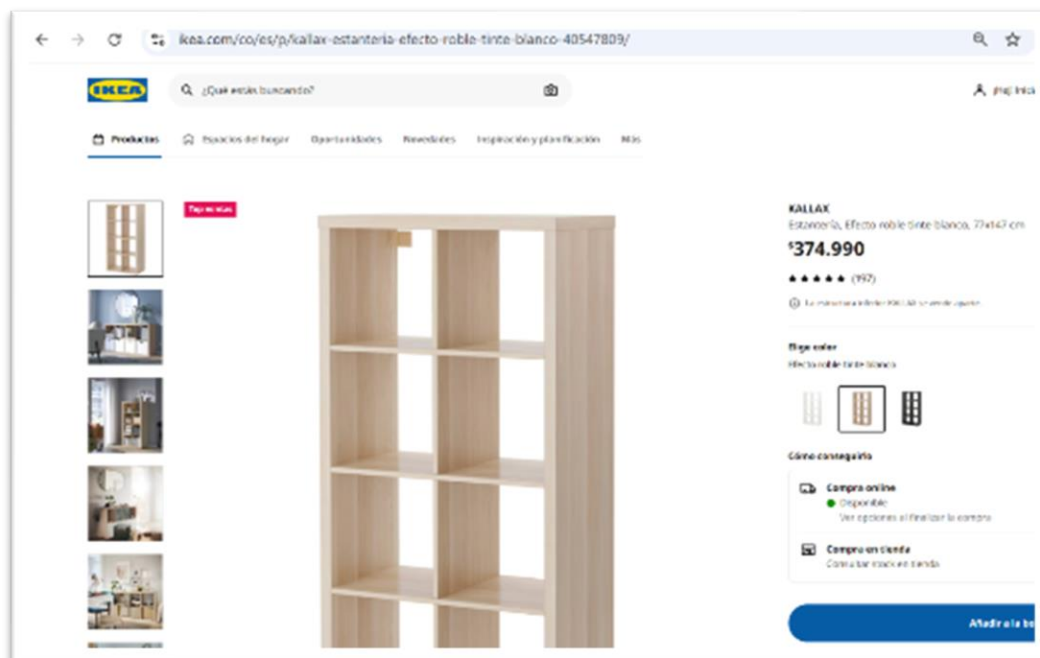
Cordialmente

TATIANA LISETTE SERRANO CASTILLO
 C.C. No. 53.011.104
 Gerente

Anexo 33. Cotización Torre exhibidor de calzado



Anexo 34. Cotización Estante Exhibidor de Calzado



Anexo 35. Amortización Crédito en Crediservir



* Los valores indicados en el simulador son aproximados. Para formalizar los cálculos de su crédito consulte con nuestros asesores.



Línea de crédito	Crecer hasta 108 Meses
Valor solicitado	\$ 60.000.000
Plazo mensual	60
Cuota	\$ 1.524.000
Tasa efectiva Anual	19,56
Tasa nominal mensual	1,5

Proyección de Pagos

# Cuota	Abono Capital	Abono Interés	Cuota a Pagar	Saldo Capital
1	\$ 624.077	\$ 899.923	\$ 1.524.000	\$ 59.375.923
2	\$ 633.437	\$ 890.563	\$ 1.524.000	\$ 58.742.485
3	\$ 642.938	\$ 881.062	\$ 1.524.000	\$ 58.099.547
4	\$ 652.581	\$ 871.419	\$ 1.524.000	\$ 57.446.966
5	\$ 662.369	\$ 861.631	\$ 1.524.000	\$ 56.784.596
6	\$ 672.304	\$ 851.696	\$ 1.524.000	\$ 56.112.292
7	\$ 682.388	\$ 841.612	\$ 1.524.000	\$ 55.429.904
8	\$ 692.623	\$ 831.377	\$ 1.524.000	\$ 54.737.282
9	\$ 703.011	\$ 820.989	\$ 1.524.000	\$ 54.034.271
10	\$ 713.555	\$ 810.445	\$ 1.524.000	\$ 53.320.715
11	\$ 724.258	\$ 799.742	\$ 1.524.000	\$ 52.596.457
12	\$ 735.121	\$ 788.879	\$ 1.524.000	\$ 51.861.337
13	\$ 746.147	\$ 777.853	\$ 1.524.000	\$ 51.115.190
14	\$ 757.338	\$ 766.662	\$ 1.524.000	\$ 50.357.852
15	\$ 768.697	\$ 755.303	\$ 1.524.000	\$ 49.589.155
16	\$ 780.226	\$ 743.774	\$ 1.524.000	\$ 48.808.929

17	\$ 791.929	\$ 732.071	\$ 1.524.000	\$ 48.017.000
18	\$ 803.807	\$ 720.193	\$ 1.524.000	\$ 47.213.193
19	\$ 815.863	\$ 708.137	\$ 1.524.000	\$ 46.397.331
20	\$ 828.100	\$ 695.900	\$ 1.524.000	\$ 45.569.231
21	\$ 840.520	\$ 683.480	\$ 1.524.000	\$ 44.728.711
22	\$ 853.127	\$ 670.873	\$ 1.524.000	\$ 43.875.584
23	\$ 865.923	\$ 658.077	\$ 1.524.000	\$ 43.009.661
24	\$ 878.910	\$ 645.090	\$ 1.524.000	\$ 42.130.751
25	\$ 892.093	\$ 631.907	\$ 1.524.000	\$ 41.238.658
26	\$ 905.473	\$ 618.527	\$ 1.524.000	\$ 40.333.185
27	\$ 919.054	\$ 604.946	\$ 1.524.000	\$ 39.414.131
28	\$ 932.839	\$ 591.161	\$ 1.524.000	\$ 38.481.292
29	\$ 946.830	\$ 577.170	\$ 1.524.000	\$ 37.534.462
30	\$ 961.031	\$ 562.969	\$ 1.524.000	\$ 36.573.431
31	\$ 975.446	\$ 548.554	\$ 1.524.000	\$ 35.597.985
32	\$ 990.076	\$ 533.924	\$ 1.524.000	\$ 34.607.909
33	\$ 1.004.926	\$ 519.074	\$ 1.524.000	\$ 33.602.983
34	\$ 1.019.998	\$ 504.002	\$ 1.524.000	\$ 32.582.985
35	\$ 1.035.297	\$ 488.703	\$ 1.524.000	\$ 31.547.688
36	\$ 1.050.825	\$ 473.175	\$ 1.524.000	\$ 30.496.862
37	\$ 1.066.586	\$ 457.414	\$ 1.524.000	\$ 29.430.276
38	\$ 1.082.584	\$ 441.416	\$ 1.524.000	\$ 28.347.692
39	\$ 1.098.821	\$ 425.179	\$ 1.524.000	\$ 27.248.871
40	\$ 1.115.302	\$ 408.698	\$ 1.524.000	\$ 26.133.569
41	\$ 1.132.030	\$ 391.970	\$ 1.524.000	\$ 25.001.539
42	\$ 1.149.009	\$ 374.991	\$ 1.524.000	\$ 23.852.530
43	\$ 1.166.243	\$ 357.757	\$ 1.524.000	\$ 22.686.288
44	\$ 1.183.735	\$ 340.265	\$ 1.524.000	\$ 21.502.553
45	\$ 1.201.489	\$ 322.511	\$ 1.524.000	\$ 20.301.063
46	\$ 1.219.510	\$ 304.490	\$ 1.524.000	\$ 19.081.553
47	\$ 1.237.801	\$ 286.199	\$ 1.524.000	\$ 17.843.752

48	\$ 1,256,367	\$ 267,633	\$ 1,524,000	\$ 16,587,385
49	\$ 1,275,211	\$ 248,789	\$ 1,524,000	\$ 15,312,175
50	\$ 1,294,337	\$ 229,663	\$ 1,524,000	\$ 14,017,838
51	\$ 1,313,750	\$ 210,250	\$ 1,524,000	\$ 12,704,087
52	\$ 1,333,455	\$ 190,545	\$ 1,524,000	\$ 11,370,632
53	\$ 1,353,455	\$ 170,545	\$ 1,524,000	\$ 10,017,177
54	\$ 1,373,755	\$ 150,245	\$ 1,524,000	\$ 8,643,422
55	\$ 1,394,360	\$ 129,640	\$ 1,524,000	\$ 7,249,062
56	\$ 1,415,273	\$ 108,727	\$ 1,524,000	\$ 5,833,789
57	\$ 1,436,501	\$ 87,499	\$ 1,524,000	\$ 4,397,288
58	\$ 1,458,046	\$ 65,954	\$ 1,524,000	\$ 2,939,242
59	\$ 1,479,915	\$ 44,085	\$ 1,524,000	\$ 1,459,327
60	\$ 1,459,327	\$ 21,888	\$ 1,481,215	\$ 0
	\$ 60,000,000	\$ 31,397,215	\$ 91,397,215	

Anexo 36. Cotización Diseñador de calzado

Aguachica Cesar, 18 de junio de 2025

Señores:

CALZADOS LUNA

Asunto:

COTIZACIÓN PRESTACION DE SERVICIOS DISEÑADOR

Por medio del presente me permito cotizar la prestación de servicios como diseñador por colección las cuales se ofrecen cada 4 meses en temporadas de alta demanda:

DESCRIPCIÓN SERVICIO	COSTO	TIEMPO
Colección de sandalias según tendencias en el mercado, referencias de 1 docena , acompañada de 1 día de asesoría a personal operativo	\$1.600.000	Cada 4 meses

Juan Carlos Galvis Hernández
1065885161

Juan Carlos Galvis Hernández
CC.1.065.885.161

|