

Carreras:

Administración de Empresas, Mercadotecnia y Contabilidad Empresarial

Diplomado:

Gestión Integral de Emprendimiento Social y Comunitario

Proyecto:

Fábrica de Zapatos BJW

Presentado por:

Biola Hiphatia Viola Polanco 17-3353
Juan De Jesús Tejada Acevedo 15-5343
Wascar Hensy Tarez Núñez 14-7533

Facilitadores Acompañantes:

Manuel Angel Fernández
Elia Campos
Eladio Frías

24 de abril del 2021,
Santiago de los Caballeros,
República Dominicana

Title: SHOES FACTORY BJW

Título: FÁBRICA DE ZAPATOS BJW

Resumen

SHOES FACTORY BJW es un proyecto de emprendimiento social que tiene por objeto establecer una fábrica de calzados de piel para damas, caballeros y niños, que pretende rescatar ese mercado en el país, ofreciendo un calzado nacional de alta calidad con precios justos y permitiendo a los clientes obtener variedad, comodidad y elegancia en calzados de piel.

SHOES FACTORY BJW va a satisfacer la demanda no cubierta por la industria nacional, con una propuesta diferente en calzados de piel, rompiendo la monotonía con modelos innovadores y adaptando nuestro producto a las necesidades del cliente, haciendo buen uso de los desechos generados y contando con una estructura sectorizada, que de manera conjunta fusione profesionalismo, capital de trabajo e innovación.

Para realizar este proyecto diseñamos un modelo de negocios Canvas, luego realizamos un plan de marketing y también determinamos la viabilidad del proyecto a través de un estudio financiero. Después de aplicar estas herramientas determinamos que SHOES FACTORY BJW será un proyecto viable, ya que, generará la liquidez y la rentabilidad necesaria para garantizar su sostenibilidad. Para la implementación de esta idea de negocios se estima una inversión inicial de alrededor de RD\$5, 000, 000.00, los cuales serán destinados a la adquisición de materia prima, maquinaria, vehículos, local, acondicionamientos y demás otros gastos de consideración.

Descripción de la propuesta

Durante muchas décadas República Dominicana fue un bastión en la producción de calzados para el consumo interno, con una floreciente industria, en especial en el nivel de micro y medianas empresas que generó una abundante y calificada mano de obra.

Con la apertura de los mercados y el contrabando, esa industria decayó y miles de calificados zapateros quedaron desempleados o tuvieron que dedicarse a otras labores, aunque muchos lograron insertarse en las industrias de zona franca para la exportación.

En la actualidad, gran parte de los zapatos que se comercializan en el país son importados, lo que contrasta con aquella época en que floreció ese sector industrial con la utilización de un alto componente de materia prima nacional, lo que implicaba un sustento importante para las tenerías locales y empresas proveedoras de materias primas a las zapaterías.

A esto se suma la importación masiva de calzados de bajo costo desde China como consecuencia de la globalización y el desarrollo económico de este país oriental, los cuales no cuentan con la calidad necesaria.

Por lo tanto, es indispensable que las políticas del desarrollo local actúen en promover el desarrollo y dinamismo del sector industrial y en especial del sector calzados en el contexto de la economía nacional, para permanecer y expandir el mercado de calzado especializado principalmente ya que este proporciona grandes ventajas competitivas a nivel del país, lo cual abre una ventana para un posible nuevo rubro en la industria.

Por esta razón surgió la idea del proyecto, para tratar de resurgir la industria del calzado en República Dominicana, aupada por inversionistas locales con los capitales

necesarios para adquirir la tecnología adecuada y aprovechar la vieja tradición en ese mercado, y así enfrentar exitosamente las importaciones y recuperar el mercado nacional de esa mercancía de alta demanda.

Con este proyecto vamos a satisfacer la demanda existente, que todavía no está cubierta plenamente por la industria nacional, la cual consiste específicamente en la fabricación y comercialización de calzado de piel para damas, caballeros y niños, haciendo buen uso de los desechos generados y contando con una estructura sectorizada, que de manera conjunta fusione profesionalismo, capital de trabajo e innovación en el desempeño de las actividades.

Teniendo en cuenta la importancia del sector industrial, este proyecto no solo tendrá que ver con la producción, comercialización y consumo de este tipo de bien producido internamente, sino que incentivará a los consumidores a adquirir calzado nacional, de buena calidad, moderno, de larga duración, cómodo, elegante y con un precio justo. Emprendimiento con conciencia social es el factor fundamental de esta propuesta de negocio.

SHOES FACTORY BJW viene a formar parte de la vida de los dominicanos, porque tendremos justamente lo que necesitan para el diario vivir, ya sea para el trabajo, el hogar, cumpleaños, graduación, eventos deportivos y para los niños ir a la escuela.

En términos generales consideramos que el impacto del proyecto podría ser positivo, ya que propicia la generación de empleo, desarrollo microempresarial, permite la aplicación de nuevas tecnologías y sin duda atraerá inversión local.

Recomendaciones

Expuestos los principales hallazgos, los autores consideran pertinente realizar las siguientes sugerencias:

- Promover la utilización de materiales reciclados para la fabricación de calzados de piel y así tener un menor impacto ambiental.
- Realizar capacitaciones frecuentes al personal, para garantizar un servicio de calidad.
- Establecer un manual de procedimientos de los procesos operativos, para que los empleados lo puedan consultar cuando sea necesario.
- Gratificar a los colaboradores mediante reconocimientos por su desempeño laboral.
- Reclutar un personal calificado con experiencia en el área requerida.
- Implementar una propuesta de marketing basado en estrategias efectivas de publicidad y promoción.

Bibliografía

Libros

- Gitman, L. (2007). *Principios de Administración Financiera*. (11va. Edición). México: Pearson Educación.
- Cordoval M. (2011) *Formulación y evaluación de proyectos*. (2da. Edición), Colombia: ECOE.
- Barragán, R. (2003). *Guía para formulación y ejecución de proyectos de investigación*. Bolivia: Serie PIEB.
- Puchol L. (2011), *El libro del emprendedor* (4ta. Edición). Colombia: Díaz de Santos.

- Kotler, P. y Armstrong G. (2003). *Fundamentos de Marketing*. (6ta ed). México: Pearson Educación.

Otras fuentes

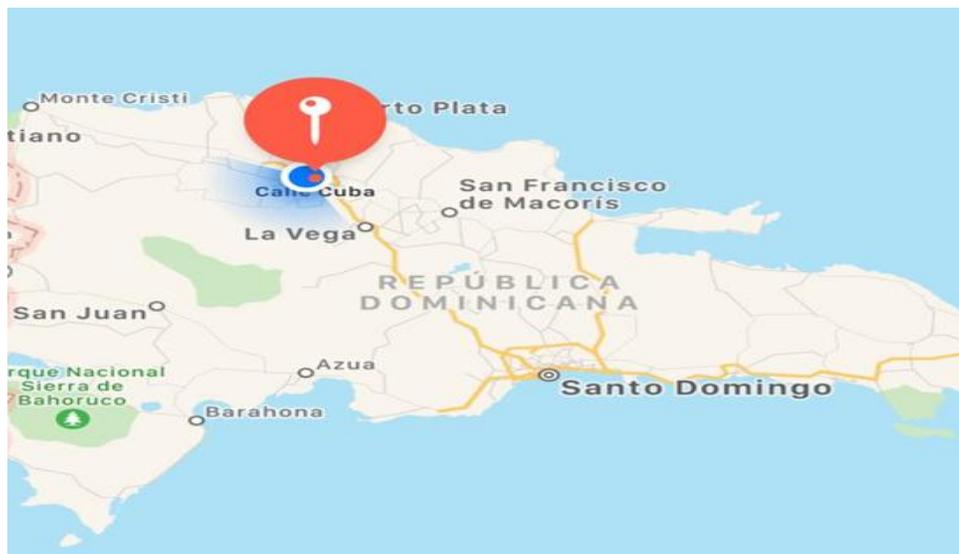
- Carazo J. (2019). *Modelo Canvas*. De Economipedia. Sitio web: <https://economipedia.com/definiciones/modelo-canvas.html>
- Formalizate (2020). *Requisitos Sociedad de Responsabilidad Limitada, (S.R.L.)*. del Ministerio de Industria, Comercio y Mipymes Sitio web: <https://www.formalizate.gob.do/Pasos/Sociedad>
- Impuestos Internos. (2020). *Incorporación al RNC de Sociedades SRL, SA Y SAS*. De la Dirección General de Impuestos Internos. Sitio web: <https://dgii.gov.do/tramites/Paginas/det-RNC-IncorpRNCsSociedadesSRL.aspx>
- ONAPI. (2018). *Registro de Nombre Comercial*. De Oficina de la Propiedad Industrial. Sitioweb: <https://www.onapi.gov.do/index.php/servicios/signos-distintivos/nombres-comerciales/item/246-registro-de-nombre-comercial>
- Wikipedia. (2020). *Cámara de comercio*. De Wikipedia. Sitio web: https://es.wikipedia.org/wiki/C%C3%A1mara_de_comercio

Anexos

Logo

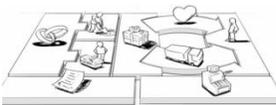


Zona Geográfica

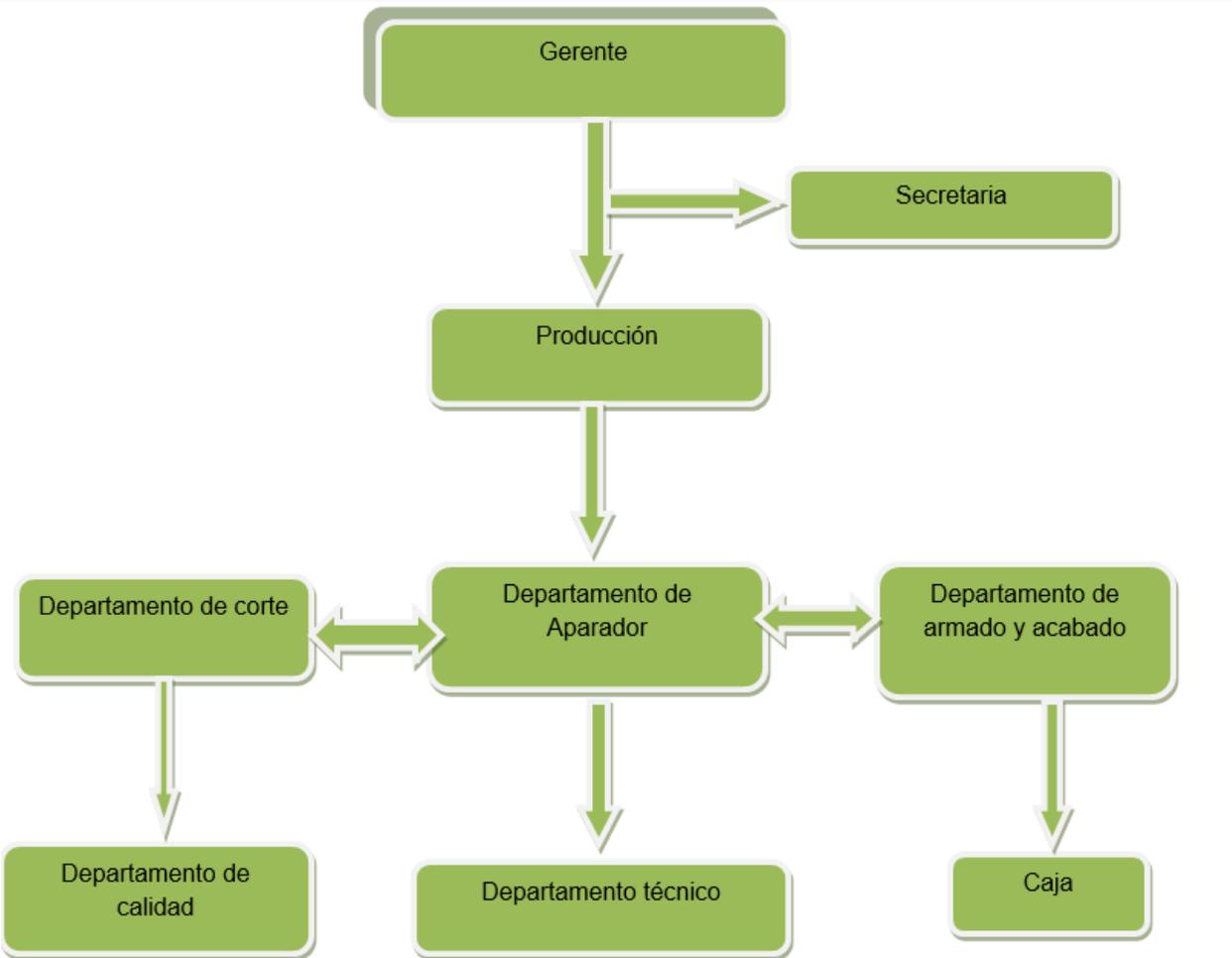


Canvas

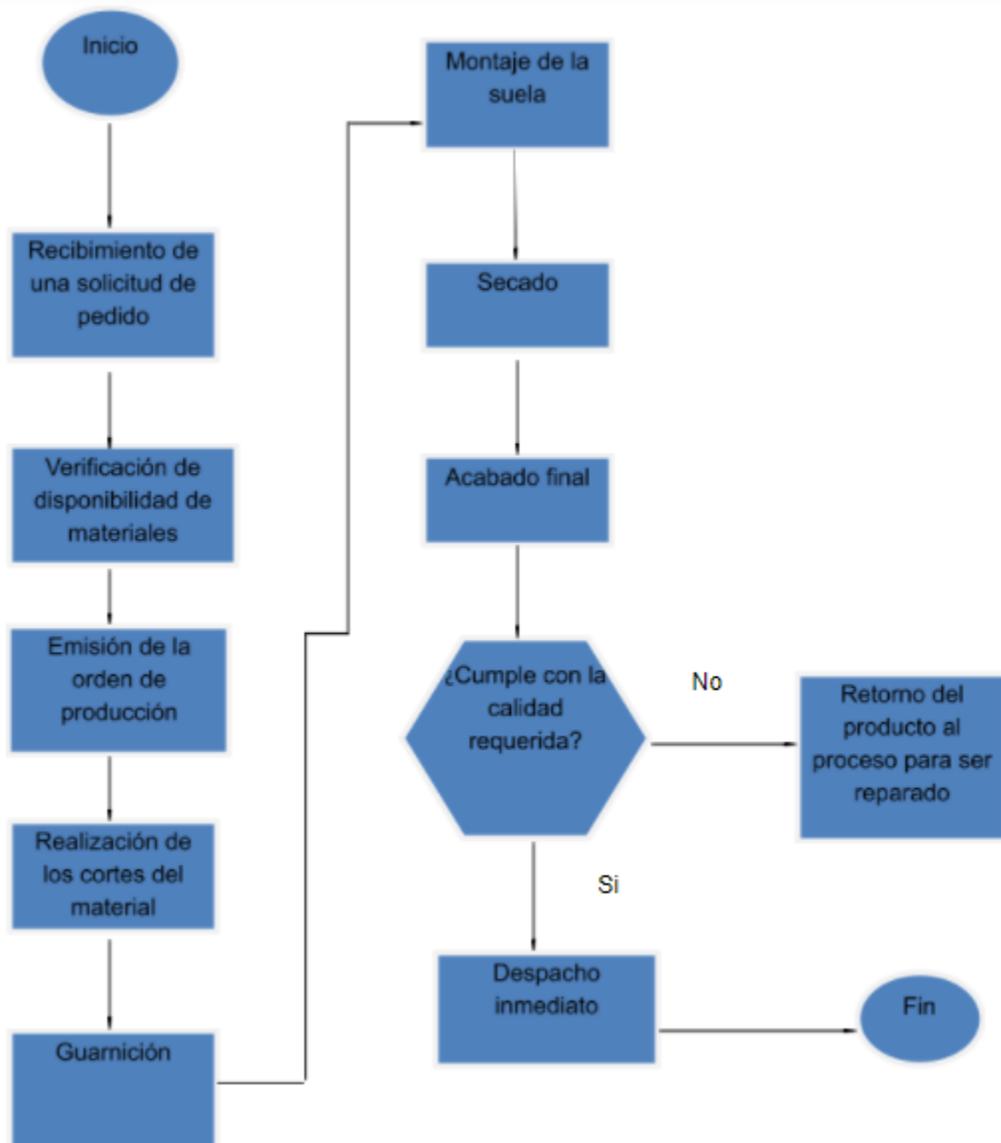
Modelo de negocios CANVAS (Tablero)

<p style="text-align: center;">8 Socios clave</p>  <ul style="list-style-type: none"> - Proveedores - Socios - Empleados - Diseñadores 	<p style="text-align: center;">7 Actividades clave</p> <p>Realizaremos desfiles para la inauguración mostrando los diferentes modelos de calzado disponibles.</p>	<p style="text-align: center;">Nuestra 1 Propuesta de valores</p>  <p>Ofrecer al público objetivo un calzado nacional hecho en piel, de buena calidad, larga duración y un precio asequible, permitiéndoles obtener variedad, comodidad y elegancia.</p>	<p style="text-align: center;">4 Relación con los clientes</p> <p>Atención personalizada con un personal preparado para brindar el mejor servicio al cliente y una comunicación constante a través de internet y teléfono.</p>	<p style="text-align: center;">2 Segmento de clientes</p>  <p>Nuestros clientes serán hombres, mujeres y niños que tengan la necesidad de un calzado de calidad a un buen precio.</p>
<p style="text-align: center;">9 Estructura de costos</p> <ul style="list-style-type: none"> - Materia prima - Materiales complementarios - Nómina de empleados - Gastos fijos (luz, agua, alquiler, etc.) - Material gastable - Publicidad - Mantenimiento de las instalaciones 	<p style="text-align: center;">6 Recursos clave</p>  <ul style="list-style-type: none"> - Equipos de fabricación de calzado - Administrador - Contador - Software financiero - Personal capacitado - Equipos informáticos 		<p style="text-align: center;">3 Canales</p>  <ul style="list-style-type: none"> - Página web - Local de ventas - Redes sociales - whatsapp 	
	<p style="text-align: center;">5 Fuentes de ingresos</p> <p>Los clientes podrán realizar sus pagos en efectivo, con tarjetas de crédito, tarjetas de débito y transferencias bancarias.</p>			

Organigrama



Flujograma



Producto



Estructura física

Estructura física



Encuesta

1- Sexo.

- a) Hombre
- b) Mujer

2- Tipo de comercio que realiza.

- a) Venta detallista
- b) Venta a intermediarios
- c) Venta al por mayor y al detalle
- d) Venta por encargo
- e) Otra

3- Tipo de negocio que maneja.

- a) Boutique
- b) Centro comercial
- c) Tienda por departamento
- d) Almacenes

4- ¿Qué tipo de calzado prefiere comprar?

- a) Deportivo
- b) Elegante
- c) Casual
- d) otros

5- ¿Cuáles tallas de zapatos son más buscadas en su negocio?

- a) De 34 a 36
- b) De 36 a 38
- c) De 38 a 40
- d) De 40 a 42

6- ¿Qué aspecto considera importante al comprar calzado de piel?

- a) Calidad
- b) Precio
- c) Diseño
- d) Confort
- e) Estilo

7- ¿Con qué frecuencia compra calzado de piel?

- a) Mensual
- b) Bimestral

- c) Trimestral
- d) Anual

8- ¿Dónde prefiere comprar los calzados?

- a) Zonas francas
- b) Surtidoras
- c) Fábricas
- d) Importadoras

9- ¿Cuál forma prefiere para pagar los calzados?

- a) Efectivo
- b) Tarjeta
- c) Transferencia
- d) Depósito

10- ¿Indique en qué temporada realiza mayor compra de calzados?

- a) Primavera
- b) verano
- c) Otoño
- d) Invierno

11- ¿Qué beneficios desea recibir usted al comprar calzados?

- a) Crédito
- b) Transporte
- c) Oferta
- d) Tiempo de entrega

12- ¿Qué le molesta al momento de comprar calzados?

- a) Mala calidad
- b) Precios elevados
- c) Mal servicio
- d) Todas las anteriores

13- ¿Qué tonalidad de piel prefiere?

- a) Negro
- b) Marrón
- c) Blanco
- d) Crema
- e) Otros

