

ZAPATOS PERSONALIZADOS DOUX SHOES EN LA CIUDAD DE PASTO

CUSTOM SHOES DOUX SHOES IN THE CITY OF PASTO

DOI: 10.32645/13906852.1024

Entregado: 08 - 02 – 2019 / Revisado: 27 – 03 – 2019

**LISSETH
KAROLINA
CERON
CASTRO**

- ◆ *Universidad Mariana- Colombia*
- ◆ *carolinaceron2011@gmail.com*

**NUBIA
GONZÁLEZ
MARTÍNEZ**

- ◆ *Universidad Mariana- Colombia*

Resumen

Este proyecto fue un plan de negocios enfocado en la creación de una empresa dedicada a la elaboración de zapatos personalizados, con ello se quiso plasmar las ideas de cada cliente, así elaborar un calzado al gusto de cada quien; que pueda escoger sus imágenes, colores, fondos y pueda tener su propia identidad; para esto se pretendió unificar dos procesos industriales totalmente diferentes como son el diseño, impresión y sublimación con el proceso tradicional de calzado tecnificado.

La etapa de sublimación es un proceso innovador donde la tinta pasa de un estado sólido a un estado gaseoso por medio del calor, al combinarlo con el proceso de calzado se puede plasmar en los zapatos. Para la etapa de diseño se necesitó personal calificado y practicantes que tengan conocimiento sobre esto o poder brindarles una capacitación en esta área, con respecto al proceso de calzado tradicional se debe vincular a personal que tenga el conocimiento y la experiencia empírica, lo cual nos permite integrar a personal que pertenece a la población vulnerable ayudando a disminuir parte del porcentaje de desempleo en la región.

El presente proyectos e enmarca dentro del sector secundario en la industria del calzado. La industria de calzado, contribuye con el 2,1 % del PIB industrial del país. El sector del cuero, marroquinería y calzado y sus partes genera más de 100.000 empleos directos y 50.000 indirectos anualmente.

Metodológicamente el proyecto se enmarca en un paradigma cuantitativo, de tipo descriptivo, enfoque empírico analítico.

Palabras claves: *Industria de calzado, zapatos personalizados, Co- creación, Sublimación, empleos formales*

Abstract

This project was a business plan focused on the creation of a company dedicated to the elaboration of personalized shoes, with this they wanted to capture the ideas of each client, thus elaborating a footwear to the taste of each one; that he can choose his images, colors, backgrounds and can have his own identity; for this, it was intended to unify two totally different industrial processes such as design, printing and sublimation with the traditional process of technical footwear.

The sublimation stage is an innovative process where the ink goes from a solid state to a gaseous state by means of heat, when combined with the footwear process it can be reflected in the shoes. For the design stage, qualified personnel and practitioners were needed. have knowledge about this or be able to provide training in this area, with respect to the traditional footwear process should be linked to personnel who have the knowledge and empirical experience, which allows us to integrate personnel belonging to the vulnerable population helping to reduce part of the percentage of unemployment in the region.

The present projects are part of the secondary sector in the footwear industry. The footwear industry contributes 2.1% of the country's industrial GDP. The leather, leather goods and footwear sectors and their parts generate more than 100,000 direct jobs and 50,000 indirect jobs annually.

Methodologically the project is framed in a quantitative paradigm, descriptive type, empirical analytical approach.

Keywords: *Footwear industry, custom shoes, Co-creation, Sublimation, formal jobs.*

1. Introducción

Primeramente, hay que tener en cuenta que en Latinoamérica, el consumo se ve impulsado de acuerdo a las marcas que existen y se informan muy bien para realizar sus compras, por tal razón en mi empresa se quiere construir una nueva marca que desde el inicio se vea caracterizada por la calidad del producto además de que este sea algo muy innovador para la gente. Con Doux se está haciendo un cambio en la parte tradicional de manufactura del calzado, debido a que une la parte de diseño gráfico, la sublimación y los procesos convencionales tecnificados para obtener un calzado diferente que haga que las personas se sientan únicas y tengan seguridad de que ese será un calzado que no encontrará en otra parte.

Doux Shoes tendrá como producto estrella los zapatos personalizados, los cuales se van a ofrecer en 4 prototipos de zapatos disponibles desde la talla 21 hasta la 43 tanto para hombres y mujeres, aunque nuestro nicho de mercado potencial son las mujeres entre 18 y 34 años de los estratos 3, 4 y 5, porque son quienes buscan estar al tanto en la moda, imponer tendencias y buscan su identidad.

La tendencia de la moda es relativamente pasajera, pero existen modelos y tendencias que, por su alto impacto, se convierten en prendas de un cotidiano vestir, como por ejemplo los jeans. Los modelos de Doux Shoes serán diseñados para que precisamente se puedan combinar con muchos estilos y se han los favoritos de nuestros clientes.

El marketing personalizado es la respuesta perfecta e insustituible ya, para satisfacer los requerimientos de los clientes y usuarios. En el mercado del siglo XXI ya no sirve eso de vender sin diferenciación alguna del target. El cliente pide productos a medida y servicios personalizados. Así es como nuestra idea de negocio satisface un mercado aun inexplorado por muchos pero que indudablemente existe en todas y cada una de las personas.

La personalización hace que se de esta diferencia del producto en el mercado ya que cada cliente va a tener plasmada su propia identidad, por tal razón en este momento es muy poca la competencia de fabricación que se encuentra de este tipo, debido a que las demás fabricas se dedican a la elaboración de calzado tradicional y conservador sin componentes de innovación. Según nuestras investigaciones, existen en el país dos empresas que se dedican a la elaboración de calzado similar una de ellas es ledvoqe ubicada en Cali y otra Peradk en Pamplona.

Nuestro calzado tiene como objetivo posicionar su propia marca, dentro de esto está la opción de abrir una nueva tendencia hacia mercado, por lo cual se busca abrir una tienda en cada ciudad principal de Colombia.

2. Materiales y métodos

Existen muchas maneras de conceptualizar modelos o tipos de métodos para llevar a cabo una investigación y en el caso de la presente investigación se determinó que esta tiene un:

Paradigma Cuantitativo.

Esta investigación es de paradigma cuantitativo ya que se recogieron datos de la población que demanda este tipo de productos y mediante el uso de encuestas, que permitieron obtener resultados específicos encaminado al objeto de estudio para tomar decisiones acertadamente.

Enfoque Empírico Analítico.

Esta investigación se basó en la observación, medición y verificación de todo evento o fenómeno que influya en el proyecto en este caso la creación de un empresa productora y comercializadora de zapatos personalizados en la ciudad de San Juan de Pasto.

Método Deductivo.

El presente proyecto utilizó un método deductivo, dado que éste es un método de razonamiento que consiste en tomar conclusiones generales para dar soluciones a hechos particulares.

Tipo De Investigación.

La investigación es de tipo descriptivo debido a que se tomaron aspectos característicos esenciales gracias a entrevistas, observación directa del producto que permitieron determinar el estado actual del mercado de zapatos y su respectiva demanda.

Fuentes de recolección de la información.

Fuentes de Recolección Primaria.

Se recopiló información a través de encuestas (Tipo Cuantitativo) a los consumidores de zapatos que tienen preferencia por el uso de zapatos personalizados.

Fuentes de Recolección Secundaria.

Para el desarrollo de la investigación se acudió a ciertas fuentes de información secundarias como son las tesis de grado, libros relacionados con la forma de hacer un plan de negocios, páginas web a fin de enriquecer el trabajo con buena información y obtener un óptimo resultado.

Población y muestra estudiada:

El público objetivo al que vamos dirigido son mujeres desde los trece hasta los 35 años de edad, las cuales gustan de estar a la vanguardia y buscan modelos exclusivos.

La población entre hombres y mujeres asciende a 423.217 personas, por lo tanto, del total de la población del municipio de Pasto el 47,3% son hombres y el 52,7% mujeres.

Debido a que nuestro mercado objetivo son las mujeres desde los 13 a 35 años de edad y en Pasto nos da una población de 76.094 de mujeres que una vez aplicada la fórmula nos permite determinar una muestra de 384 personas.

2. Resultados y discusión

A continuación se presenta los resultados de los estudios realizados y que se describen a continuación

Estudio De Mercado

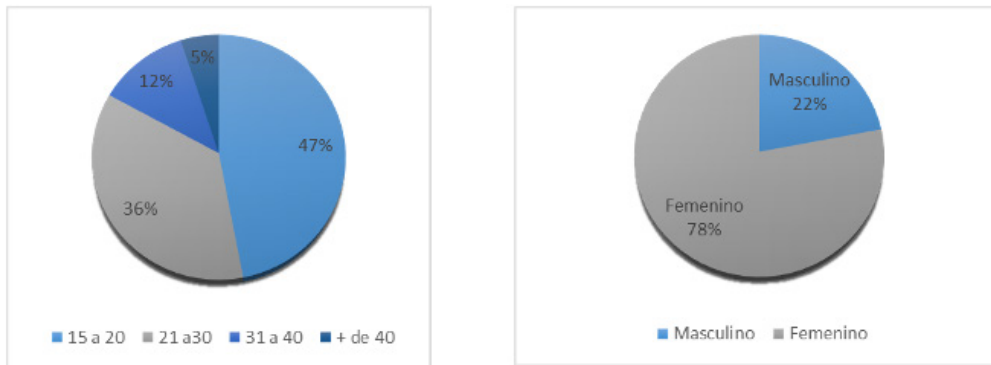
Se ha detectado una ausencia de empresas que faciliten u ofrezcan la personalización en calzado.

Se realizó una investigación cuantitativa y para comenzar se realizó una encuesta; para saber generalmente qué tipo de zapato prefieren, el precio al que están dispuestos a pagar por un calzado personalizado, el tiempo que esperarían para tener el producto, que estilo de zapatos usan,

con qué frecuencia se da la compra de calzado, que colores y materiales prefieren. De acuerdo a las encuestas se encontró que aproximadamente el 78 % son mujeres jóvenes entre los 15 y 30 años de edad.

Grafica 1.

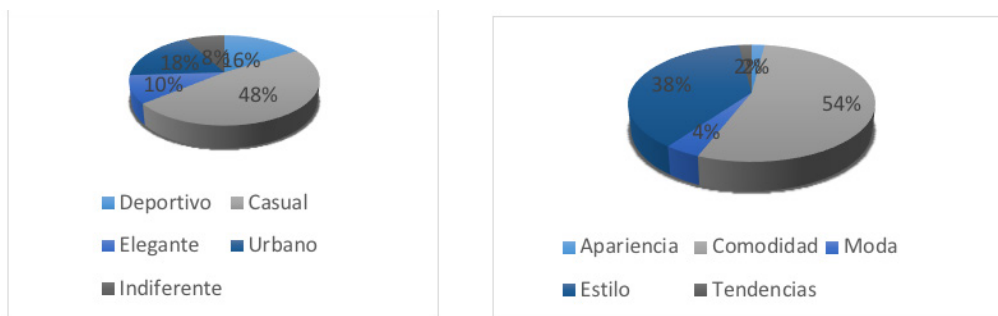
Edades y generos destinados para el estudio



Esta selección de mercado tiene algunas características como: no exigen un código de vestimenta formal a la hora de escoger que ponerse, lo hacen de forma casual (48 %), por lo tanto son personas que no se atan a criterios rígidos de elegancia ni se preocupan por lograr un aspecto de seriedad, esta manera de vestir permite no sólo estar cómodo sino también reflejar la personalidad y estar bien presentados ante cualquier situación.

Gráfica 2.

Estilo y preferencia de los encuestados

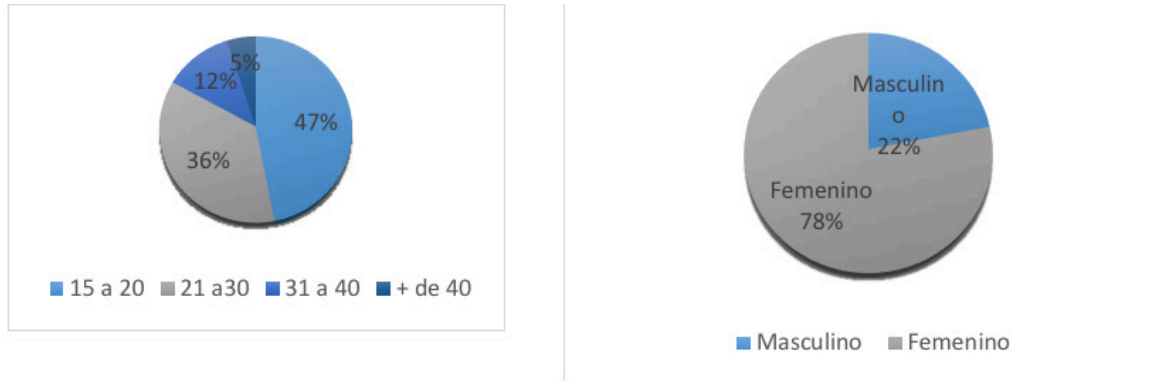


Los colores que se utilizan son fundamentalmente el negro, el azul, el blanco, el marrón y el caqui, las gamas son de colores oscuros que pueden ser complementados con colores vivos; El look se identifica con cuatro pilares claves: simplicidad, naturalidad, comodidad y elegancia, buscan ser uno mismo y transmitirlo a través de la ropa.

El 68 % de los encuestados prefiere la tela como material para calzado, en lugar de cuero, sintético opacos o brillantes; ya que es flexible, fresca y cómoda, además el 57 % de los encuestados prefiere estampados en sus zapatos y se fijan mucho en los detalles que tienen.

Figura 3.

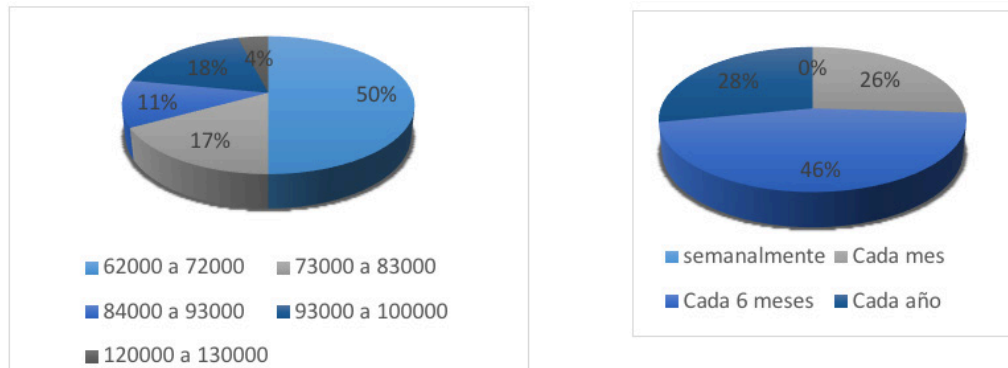
Materiales y accesorios estudio sobre los encuestados



Con respecto al precio que las personas están dispuestas a pagar por un calzado personalizado están entre \$62.000 y \$ 92.000 pesos, lo que hace que se tenga un valor asequible para la venta de calzado Doux. Y su tiempo de espera para obtener los zapatos están de acuerdo el 52 % a que haya un plazo máximo de 8 días.

Figura 4.

Disposicion de precios y tiempos de espera según los posibles clientes.



La personalización del calzado se ofrecerá a nuestros clientes en 4 tipos de calzado en dos formas:

- Sobre pedido: tiempo de entrega 1 semana; el consumidor puede ordenar su calzado agregando imágenes, colores, fondos, texto etc.
- Línea de Stock. Diseños propios de la marca que se manejaran en catalogo

Nuestros productos serán comercializados con distribuidores minoristas y al detal que buscan negocios y actividades de interés mediante redes sociales y medios virtuales, por lo tanto, Doux utilizara las TIC como medio de promoción y pagara publicidad en estas redes centrándose en quienes buscan este tipo de negocios.

Tabla 1

Competencia en Colombia sobre el producto estrella.

Nombre	Localización	Productos y servicios	Precios	Distribución	Publicidad
Bang Bang	Cúcuta (norte de Santander).	Ofrecen calzado tipo tenis deportivos, botines, y tipo slip on.	\$60.000- \$75.000. Venta al por mayor: \$45.800- \$49.600	Esta marca de calzado cuenta con tiendas propias, posee distribuidores a nivel nacional.	Manejan influenciadores en redes sociales, y promocionan sus productos en su página.
Ledvogue	Ciudad de Cali	Alpargatas personalizadas, materiales textiles.	al detal \$ 60.000 y por mayor \$ 35.000	No cuenta con canales de distribución, cuenta con una tienda propia	Utiliza redes sociales.
Pera D.K.	Pamplona - Santander	Calzado fabricado con la técnica de sublimación en textil.	ventas al detal los precios son de \$ 60.000 Al por mayor \$ 38000-42000	Cuentan con canales de distribución, lo hacen mediante las tiendas propias de la marca,	Utiliza redes sociales, tiene página web.

Fuente: Esta Investigación

Avances en cuanto a la marca del producto:



Figura 5. Avances de marca del producto
Slogan: Diferente y exclusivo

ESTRATEGIA DE PROMOCIÓN

Se quiere conseguir distribuidores de calzado Doux (clientes por mayor) en las ciudades principales de Colombia y se contará con tiendas propias para hacer llegar directamente el producto al consumidor final.

Estrategias de comunicación:

La empresa DOUX SHOES plantea dar a conocer por las distintas redes sociales, tales como Facebook, Twitter, Instagram envíos de correos directo el catálogo de los productos ofrecidos por la empresa.

Estrategias de precio:

Para la determinación del precio de los productos de DOUX SHOES se tuvo en cuenta los siguientes aspectos:

Costo de producción y Precios de la competencia

Estudio Técnico

Macro localización: La empresa se localizara en el departamento de Nariño- centralmente en la ciudad de San Juan de Pasto



Figura 6. San Juan de Pasto dividido en comunas

Micro localización: La empresa Doux Shoes estará ubicada en la carrera 1ra #21B-43 del Barrio Santa Bárbara sector suroriente de la ciudad de Pasto dentro de la comuna 3, que corresponde a una casa de 1 sola planta, con buenas vías de acceso, que les permite llegar con facilidad a las empresas de mensajería con los insumos, la ubicación tiene una importante dinámica comercial pues se encuentra a escasos metros de la vía principal que conecta a los barrios surorientales con el centro de la ciudad.

Innovación

En el concepto:

Tener la posibilidad de co-crear diseños diferentes en sus propios zapatos, es algo que no todas las marcas ofrecen. En Doux es la esencia misma de nuestra marca el ofrecer calidad y exclusividad en tus zapatos a un precio muy asequible.

En el producto:

Se ofrece un calzado de excelente calidad, de uso diario y que cuenta con toda la garantía por que está elaborado con insumos de altísima calidad, además de la duración también en muy importante la comodidad y confort.

La personalización del calzado se ofrecerá a nuestros clientes en 4 tipos de calzado en dos formas:

- 1. Sobre pedido:** tiempo de entrega 1 semana; el consumidor puede ordenar su calzado agregando imágenes, colores, fondos, texto etc.

2. **Línea de Stock.** Diseños propios de la marca que se manejan en catalogoDoux Shoes necesita máquinas que disminuyen considerablemente el tiempo y aumentar la calidad.

Tabla 2

Tipos de productos de fabricación y comercialización.

PRODUCTOS A COMERCIALIZAR	DESCRIPCION
Mocassin Infantil Tallas 21 -33	Son zapatos fabricados en tela, sin cordones, con resortes laterales, de caña baja, con una prominente capellada, cuenta con una suela deportiva de 2 tonos (blanco y negro)
Mocassin Adulto Tallas 34 - 43	Son zapatos fabricados en tela, sin cordones, con resortes laterales, de caña baja, con una prominente capellada, cuenta con una suela deportiva de 2 tonos (blanco y negro)
Cordon Infantil tallas 21 -33	Son zapatos fabricados en tela, los tenis y pisahuevos son zapatos de caña baja con cordones. Las botas son de caña media con cordón, de suela deportiva de 2 tonos (blanca y negra)
Cordon Adulto tallas 34 -43	Son zapatos fabricados en tela, los tenis y pisahuevos son zapatos de caña baja con cordones. Las botas son de caña media con cordón, de suela deportiva de 2 tonos (blanca y negra)

Fuente: *Esta Investigación*

En el proceso:

La técnica que utilizamos para estampar con calidad una imagen se llama “Sublimación”, se denomina así al paso de la tinta de estado sólido a gaseoso sin pasar por el estado líquido con presión y calor adecuados.

Adicional a esto tenemos el paso del entretetele que en las fábricas de calzado tradicional se hace con base en la aplicación de látex, pegante que es perjudicial para la salud del operario además de ser nociva para el medio ambiente; lo que se quiere es substituir este proceso con un polímero de fusión con calor.

La avanzada tecnología siempre ha sido una constante innovación en la industria del calzado en Colombia, cada vez se diseñan nuevas máquinas que disminuyen considerablemente el tiempo y aumenta la calidad final del producto.

Para el proceso de producción incluyendo principalmente la innovación de este proyecto es necesario varias máquinas que hagan eso posible:

Plotter, el cual mejora tiempos de producción, los colores de impresión son constantes ya que el plotter tiene una tecnología desarrollada para sublimación industrial.

Computador especial para el área de diseño, se podrán manejar programas más complejos y brindara al diseñador un continuo desarrollo

Plancha térmica industrial permite que se obtenga la fijación permanente de la tinta, la cual pasa de estado sólido a gaseoso sin pasar por el estado líquido con ayuda de una temperatura y presión estándar, esta técnica permite plasmar los diseños que ha pedido cada cliente.

Fusión de procesos: Se conseguirá fusionar nuevas prácticas y procedimientos modernos como el diseño gráfico y la sublimación; con los métodos fundamentales tecnificados como son corte, guarnición y montaje de calzado.

Calidad del producto: componentes como la parte textil hace que los zapatos presenten comodidad y durabilidad, las telas usadas para su fabricación son de excelente calidad, de composición 90 % polyester y 10 % de algodón.

Empaque: se ha optado por eliminar la bolsa plástica para su empaque individual, su presentación se hará en una bolsa reutilizable amigable con el medio ambiente, fábrica de cambrel.

Entrele: Se quiere hacer el cambio de una técnica utilizada actualmente para la etapa de "entretelado"; que consiste en la utilización de un químico (látex) para pegar dos textiles utilizados en el proceso productivo.

Estudio Administrativo

La empresa DOUX SHOES, conformó como una sociedad por acciones simplificada, debido a flexibilidades que tiene este modelo de empresas, para la formalización y para gestionar a través de ella, para complementar un socio puede ser Gerente y devengar sueldo. Este tipo de empresa es creada a través de la ley 1258 de 2008,

Misión:

Doux Shoes no solo es una empresa de calzado, es la empresa que inspira y permite la co-creación gráfica de calzado con modelos diferentes y exclusivos, busca que se pueda plasmar las ideas en los zapatos para para que se conviertan en sus favoritos, siempre trabajando con calidad y ofreciendo comodidad en nuestros productos.

Visión:

Doux Shoes buscara consolidar un liderazgo en calzado, expandiendo su mercado a nivel nacional e internacional; una empresa en constante cambio, buscando generar nuevas opciones para el mercado con productos innovadores y exclusivos.

Valores de la empresa:

Compañerismo, lealtad, respeto, responsabilidad, calidad, integridad, pasión y liderazgo.
Letra times New Roman tamaño 12, a espacio sencillo

Estudio Financiero

En este estudio de tuvo en cuenta aspectos tales como: la capacidad de producción, mano de obra, maquinaria, precio e ingresos generados en la actividad

La Capacidad de producción de la empresa DOUX SHOES, está determinada por el número de unidades producidas en la jornada laboral; en la siguiente tabla se muestra los productos a comercializar el tiempo promedio en minutos, considerando que un lote de producción es de 15.3 pares de zapatos.

DIAGRAMA DE FLUJO

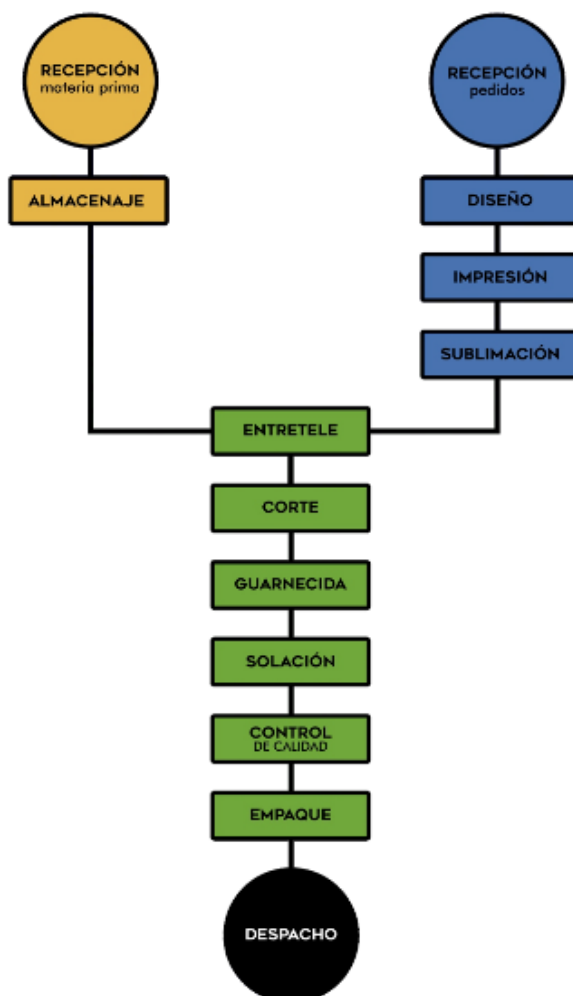


Figura 7. Diagrama de flujo de la empresa

Tabla 3.

Tiempo estimado de producción

PRODUCTO	TIEMPO ESTIMADO DE PRODUCCION POR PAR DE ZAPATOS EN HORAS
Mocassin Infantil Tallas 21 -33	0.52
Mocassin Adulto Tallas 34 - 43	0.52
Cordón Infantil tallas 21 -33	0.53
Cordon Adulto tallas 34 -43	0.53

**7.80 Horas para mocassin infantil y adulto por lote de 15 pares y 8 Horas
TIEMPO TOTAL DE LOTE DE PRODUCCION POR 15.3 PARES DE ZAPATOS POR REFERENCIA**

Fuente: Esta investigación

Capacidad Maquinaria Instalada y Utilizada

La capacidad instalada de maquinaria, se determinó considerando los equipos y maquinas adquirir y el tiempo del proceso productivo, por ello la capacidad de producción máxima con la maquinaria a adquirir es de 24 pares de zapatos diarios es decir 624 pares en el mes para un total en el primer año 6240 pares de zapatos y de acuerdo a la planeación de ventas del primer año se producirán 15,3 unidades diarias es decir 400 pares mensuales y 4000 pares el primer año que corresponde al 64% de la capacidad utilizada el primer año.

En el siguiente cuadro se indica el porcentaje de capacitada instalada y utilizada del año 1 al 5:

Tabla 4.

Capacidad instalada y utilizada

Producto	Unidades vendidas por producto DOUX SHOES				
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Unidades Mocassin Infantil Tallas 21 -33	1.000	1.236	1.273	1.311	1.351
Unidades Mocassin Adulto Tallas 34 - 43	1.000	1.236	1.273	1.311	1.351
Unidades Cordón Infantil tallas 21 -33	1.000	1.236	1.273	1.311	1.351
Unidades Cordón Adulto tallas 34 -43	1.000	1.236	1.273	1.311	1.351
Total producción anual Año 1 (10 Meses)	4.000	4.944	5.092	5.245	5.402
Capacidad de producción máxima anual. Considerando que la maquinaria podría producir 24 pares por día es decir 624 pares en el mes.	6.240	7.488	7.488	7.488	7.488
Porcentaje de uso de capacidad de producción utilizada	64%	66%	68%	70%	72%

Fuente: Esta investigación

La empresa DOUX SHOES, cuenta con una capacidad máxima de producción de 6240 pares de zapatos anuales, de los cuales en el primer año se alcanzará una producción de 4000 pares, con un crecimiento anual del 3% el cual se justifica con las intenciones de compra al contar con un producto competitivo que suple las necesidades de proveeduría de distribuidores de calzado exclusivo.

Capacidad de Mano de obra

La planta de personal cuenta con 4 personas: 1 Diseñador y 3 operarios (Operario Cortador - alistador, Guarnecedor y Solador) en la parte productiva del proceso, con una dedicación tiempo completo, los horarios de trabajo serán de Lunes a Viernes de 8:00am a 12:00 M y 2:00Pm a 6:00Pm y los sábados de 8:00am a 12:00 M cómo se describe a continuación

Tabla 5.

Capacidad Mano de obra

CARGO	T.C.	HORAS POR PERIODO DE MANO DE OBRA			
		MES	AÑO	MES	AÑO
Operario Cortador - alistador	T.C.	5	30	127,5	1.530
Diseñador	T.C.	5	30	127,5	1.530
Operario Guarnecedor	T.C.	5	30	127,5	1.530
Operario Solador	T.C.	5	30	127,5	1.530
TOTALES		20	90	383	4.590

Fuente: Esta investigación

Proyecciones precio de venta según la capacidad de producción se puede apreciar en la siguiente tabla.

Tabla 6

Precios, volúmenes y ventas totales.

Precios, Volúmenes y Ventas Totales							
Precio por Producto / unidades		Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	
Precio Mocassin Infantil Tallas 21 -33	\$/ unid.	36.700	37.838	39.011	40.181	41.386	
Precio Mocassin Adulto Tallas 34 - 43	\$/ unid.	38.800	40.003	41.243	42.480	43.755	
Precio Cordon Infantil tallas 21 -33	\$/ unid.	37.800	38.972	40.180	41.385	42.627	
Precio Cordon Adulto tallas 34 -43	\$/ unid.	42.200	43.508	44.857	46.203	47.589	

Precios, Volúmenes y Ventas Totales							
Precio por Producto / unidades		Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	
Precio Mocassin Infantil Tallas 21 -33	\$/ unid.	36.700	37.838	39.011	40.181	41.386	
Precio Mocassin Adulto Tallas 34 - 43	\$/ unid.	38.800	40.003	41.243	42.480	43.755	
Precio Cordon Infantil tallas 21 -33	\$/ unid.	37.800	38.972	40.180	41.385	42.627	
Precio Cordon Adulto tallas 34 -43	\$/ unid.	42.200	43.508	44.857	46.203	47.589	

Fuente: Esta investigación

De la anterior tabla se puede resaltar que en el primer año de operación la empresa está en capacidad de llevar a cabo el precio de las referencias establecidas está ente \$36.700 y \$42.400 para el primer años, generando un precio promedio de \$38.875.

Tabla 7

Proyección ventas

Precios, Volúmenes y Ventas Totales							
Precio por Producto / unidades		Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	
Precio Mocassin Infantil Tallas 21 -33	\$/ unid.	36.700	37.838	39.011	40.181	41.386	
Precio Mocassin Adulto Tallas 34 - 43	\$/ unid.	38.800	40.003	41.243	42.480	43.755	
Precio Cordon Infantil tallas 21 -33	\$/ unid.	37.800	38.972	40.180	41.385	42.627	
Precio Cordon Adulto tallas 34 -43	\$/ unid.	42.200	43.508	44.857	46.203	47.589	

Fuente: Esta investigación

Con base en lo anterior se puede afirmar que la empresa durante el primer años de producción tendrá unos ingresos de \$155.500.000 producto de la venta de zapatos personalizados de acuerdo a las cuatro referencias establecidas.

3. Conclusiones

- Tiendas exclusivas, ofrecen la opción a sus clientes de personalizar el calzado según su gusto, pero no tienen una herramienta en donde el cliente pueda visualizar cómo quedará el modelo final, lo cual origina que en muchas ocasiones el cliente no se anime a realizar su propio diseño debido a que no puede jugar con los colores, accesorios etc., para tomar una decisión. Por ese motivo la idea de negocio de Entaconadas consideró esta necesidad latente de personalización de calzado en el mercado y le añadió la plataforma tecnológica, en la que se le brinda al cliente los prototipos para diseñar y combinar, con más practicidad y eficacia.
- Se evidencio en las encuestas que nos ayuda a confirmar que el negocio que lanzaremos tendrá acogida por el público objetivo al que nos dirigimos. i
- El público objetivo al que vamos dirigido son mujeres modernas y sofisticadas, las cuales buscan productos novedosos, les atrae las nuevas ideas, buscan distinción y el precio no es un factor clave en sus elecciones de compra, ya que se basan principalmente en la calidad y exclusividad del producto, es por eso que nuestro modelo de negocio se ajusta a ello, con la ayuda de profesionales en el rubro le daremos a nuestros clientes la opción de tener exclusividad en el diseño de su calzado, cuidando siempre la calidad ofrecida.

4. Recomendaciones

Para la realización de procesos productivos con calidad es necesario se realice control de la materia prima de ahí que la selección de proveedores deber cumplir con estándares mínimos.

Se consideró importante para la constitución de la empresa la conformacion de una Sociedad por Acciones Simplificadas que permite que esta a futuro pueda realizar la venta de acciones.

Dada la proveniencia de los recursos para el financiamiento es important se se lleve acabo un proceso de selección y entrenamiento al personal que estará frente a la empresa ya sea a nivel operativo como directivo con miras a que el capital sea condonado

5. Referencias bibliográficas

ASOCIACIÓN COLOMBIANA DE INDUSTRIALES DEL CALZADO, EL CUERO Y SUS MANUFACTURAS, PRODUCTO DE COLOMBIA. Disponible en: www.acicam.org.

CUNDIFF, Edward W.; GOVONI, Norman; STILL, Richard R. Fundamentos de Mercadeo Moderno.1979. Madrid : Dossat. .

BACA. Gabriel. Evaluación de proyectos. 7ª ed. The McGraw-Hill, Mexico, D.F. 2010

VARELA V. Rodrigo. Innovación empresarial: arte y ciencia en la creación de empresa. 3ª ed. Pearson Educación de Colombia. 2008.

DURÁN Oscar, JAIMES Juan. (2011). Estudio de factibilidad para un calzado personalizable femenino (tesis pregrado). Universidad EAFIT, Medellín, Colombia

LÓPEZ, Víctor Hugo, Formulación y evaluación de proyectos de inversión, 2014

FONTAINE R, Ernesto, Evaluación social de proyectos, Editorial Pearson 13a edición

MÉNDEZ, Rafael, Formulación y evaluación de proyectos, 2008 Letra times New Roman tamaño 12, a espacio sencillo, usar viñetas y aplicar normativa APA