

UNIVERSIDAD DE LA SABANA
INSTITUTO DE POSTGRADOS- FORUM
RESUMEN ANALÍTICO DE INVESTIGACIÓN (R.A.I)

ORIENTACIONES PARA SU ELABORACIÓN:

El Resumen Analítico de Investigación (RAI) debe ser elaborado en Excel según el siguiente formato registrando la información exigida de acuerdo a la descripción de cada variable. Debe ser revisado por el asesor(a) del proyecto. EL RAI se presenta (quema) en el mismo CD-Room del proyecto.

No.	VARIABLES	DESCRIPCIÓN DE LA VARIABLE
1	NOMBRE DEL POSTGRADO	Gerencia Logística
2	TÍTULO DEL PROYECTO	PROYECTO DE IMPORTACION Y VENTA DE PRENDAS DE VESTIR: VESTIDOS INFORMALES PARA DAMA
3	AUTOR(es)	Carlos Manuel Blanco
4	AÑO Y MES	1/29/2014
5	NOMBRE DEL ASESOR(a)	Francisco Zúñiga Castañeda
6	DESCRIPCIÓN O ABSTRACT	Es una o varias ideas generales que sintetizan el proyecto. Su redacción no debe exceder de 120 palabras. Seguidamente las 120 palabras se traduce al inglés.
7	PALABRAS CLAVES	Estructura, estrategia, comercio, legalidad y rentabilidad.
8	SECTOR ECONÓMICO AL QUE PERTENECE EL PROYECTO	Comercio
9	TIPO DE ESTUDIO	Plan de negocios
10	OBJETIVO GENERAL	Estructurar administrativa, legal y operativamente el modelo de negocio PROYECTO DE IMPORTACION Y VENTA DE PRENDAS DE VESTIR. "VESTIDOS INFORMALES PARA DAMA", considerando las variables del mercado y aspectos logísticos que afectan el desarrollo de la idea, la rentabilidad y su permanencia en el tiempo.
11	OBJETIVOS ESPECÍFICOS	<ol style="list-style-type: none"> 1. Definir las características determinantes para el consumo de prendas de vestir, "FASE 1 – VESTIDOS INFORMALES PARA DAMA". 2. Reconocer cuantitativa y cualitativamente el sector, el mercado, la competencia. 3. Evaluar factibilidad técnica, económica y legal 4. Plantear esquema de abastecimiento y distribución. 5. Definir la estrategia de mercadeo (Producto – precio – plaza – promoción). 6. Definir la estructura administrativa y operativa. 7. Definir inversión inicial.
12	RESUMEN GENERAL	<p>Este trabajo pretende estructurar estratégica, administrativa, operativamente, de acuerdo a la viabilidad financiera y de mercado un negocio de comercialización de prendas de vestir para dama.</p> <p>El estudio de las variables de mercado, indicadores económicos y poblacionales reflejan oportunidades y fortalezas para la entrada en vigencia del negocio, las estrategias de mercado planteadas llevan a la propuesta a ser competitiva y diferenciadora, a proteger la inversión y a mantenerse vigente.</p> <p>La estructura financiera planteada, tiene retorno permanente de dinero para el inversionista, minimizando los riesgos de pérdidas de recursos de pequeños inversionistas. El modelo estructurado y estudiado, muestra que es rentable, viable comercial y logísticamente, hacer legal y formal este tipo de negocios.</p> <p>This proposal seeks to structure strategically, operationally and administratively the financial and market opportunity to start a business to sell women clothing.</p> <p>The study of market variables, economic indicators and population reflects strengths and opportunities for the project, the different strategies proposed will get the business to be competitive and differentiating, to protect the investment and stay contemporary.</p> <p>The financial structure proposed has permanent returns on investment, minimizing the risk of loss of resources for small investors. The model structured and studied shows that it is profitable and logistical and commercially feasible to make this kind of business in a legal and formal manner.</p>
13	CONCLUSIONES.	<ol style="list-style-type: none"> 1. El negocio es viable económicamente y su riesgo inicial de inversión no es crítico. 2. El producto se acomoda al tipo de mercado al que piensa dirigirse, es accesible en precios y en ubicación y a la tipología de la población. 3. El proceso operativo es sencillo, sin altos riesgos de daño o envejecimiento del producto, y su nivel de obsolescencia es muy bajo, dado que es un producto considerado clásico de moda. 4. Si el proyecto se aplica como está diseñado, con sencillez en sus procesos, sin la ambición a llenarse de productos y referencias rápidamente, y con moderada operación esto permitirá flexibilidad para cambiar y adaptarse a cambios de entorno y no poner en riesgo el patrimonio. 5. Se recomienda aplicar con juicio y disciplina, la sensorización y evaluación de riesgos planteada en el cap 10. 6. Para negocios iniciando es importante que se controle con mucha fuerza el inventario, para no comprometer los recursos líquidos en capitales inactivos.
14	FUENTES BIBLIOGRÁFICAS	<ol style="list-style-type: none"> 1. Brealey, Richard A. y Stewart C. Myers (1996), 'Fundamentos de Financiación Empresarial, McGraw-Hill (Capitulos 16) 2. Pascale, Ricardo (1992), 'Decisiones Financieras', Ediciones Macchi, Buenos Aires (Capítulo 19, 20) 3. COLOMBIA. MINISTERIO DE HACIENDA Y CREDITO PUBLICO. DECRETO 2685 DE 1999, (Diciembre 28). Por el cual se modifica la Legislación Aduanera. Diario Oficial No. 43.834, del 30 de diciembre de 1999. 4. DIAN. Consultas Arancel. Servicios en línea Muisca. (en línea). 2014. (citado enero 30 de 2014). Disponible en internet: https://muisca.dian.gov.co/WebArancel/DefMenuConsultas.faces 5. HABITOS DE CONSUMO EN COLOMBIA. Mujeres. (en línea). 2014. (citado enero 30 de 2014). Disponible en internet. http://www.sura.com/blogs/mujeres/habitos-consumo-colombia.aspx 6. INVESTIGACIONES DE CONSUMO. (en línea) 2013. (citado enero 30 de 2014) disponible en internet. http://www.raddar.net/ 7. MERCADOS POTENCIALES. POBLACION. (en línea). 2014. Obtenido de diferentes estadísticas en. http://www.dane.gov.co/ 8. OBSERVATORIO DE MODA. INEXMODA RADDAR. (en línea). 2014. (citado enero 30 de 2014). Disponible en internet. http://www.inexmoda.org.co/ 9. RESILENCIA. (en línea). 2014. (citado enero 30 de 2014). Disponible en internet. http://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=1433581