

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

| No. | VARIABLES | DESCRIPCIÓN DE LA VARIABLE |
|-----|---|---|
| 1 | NOMBRE DEL POSTGRADO | Especialización en Gerencia comercial |
| 2 | TÍTULO DEL PROYECTO | ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA APERTURA DE UNA REGIONAL DE LA DISTRIBUIDORA EN LA REGIÓN DEL EJE CAFETERO |
| 3 | AUTOR(es) | César Andrés Sierra López Leidy Tatiana Menjura Gaona |
| 4 | AÑO Y MES | 2014 - Enero |
| 5 | NOMBRE DEL ASESOR(a) | Pedro Rugeles |
| 6 | DESCRIPCIÓN O ABSTRACT | <p>DESCIPCIÓN En la constante búsqueda del crecimiento y la competitividad del Grupo Empresarial Dsierra se ha generado una necesidad de conquistar nuevos territorios, ya que en el pasado se han presentado situaciones que se hubieran podido prever con una preparación previa a la apertura de las nuevas sucursales.</p> <p>ABSTRACT In the constant pursuit of growth and competitiveness Dsierra Business Group has generated a need for developing regional conquer new regions, since in the past there have been situations that they could foresee a preparation prior to the opening of new branches .</p> |
| 7 | PALABRAS CLAVES | <ul style="list-style-type: none"> • Distribución • Regional • Competencia |
| 8 | SECTOR ECONÓMICO AL QUE PERTENECE EL PROYECTO | Sector comercio al por menor con código CIIU G521100 |
| 9 | TIPO DE ESTUDIO | Estúdio de Factibilidad |
| 10 | OBJETIVO GENERAL | Determinar la factibilidad de implementar una regional de la distribuidora del Grupo Empresarial Dsierra en la región cafetera. |
| 11 | OBJETIVOS ESPECÍFICOS | <ul style="list-style-type: none"> • Establecer la viabilidad mercadológica a partir de la determinación del segmento de mercado, de la oferta, de la demanda. • Establecer la viabilidad técnica a partir de la determinación del tamaño, sistema de producción, valorización de las variables técnicas, macro y micro localización de planta y definición del proceso de producción. • Establecer la viabilidad administrativa y legal del proyecto • Determinar la viabilidad financiera del proyecto |
| 12 | RESUMEN GENERAL | <p>El objetivo de éste estudio es demostrar la factibilidad de constiuir una regional del Grupo Empresarial Dsierra en la zona del Eje Cafetero, la cual dedicará sus esfuerzos a la distribución de productos de consumo masivo en los departamentos de Risaralda, Quindío y Caldas. Compañía Dsierra actualmente hace presencia en Huila, Caquetá, Putumayo, Amazonas, Tolima y Cundinamarca, destacándose en cada uno de éstos por su excelente servicio, "cumplir la promesa al cliente" es el valor agregado, consiste en entregas oportunas y precios competitivos.</p> <p>Este proyecto se origina a partir de la necesidad de atender la demanda de la región cafetera, y aprovechando las relaciones comerciales con los proveedores actuales. Con ellos se obtienen múltiples beneficios como apoyos económicos, ofertas y disponibilidad de mercancía suficiente para un cubrimiento óptimo, entre otros. También la idea está ligada al sueño de los propietarios de hacer preencia en todo el territorio colombiano.</p> <p>Se pretende alcanzar el objetivo del estudio estableciendo un intensivo plan de marketing donde la fortaleza radica en las políticas de comercialización, haciendo especial énfasis en negociaciones de compra y venta, de igual manera las estrategias de publicidad y promoción que asegurarán desde el momento del pacto comercial la generación de valor, así mismo el mix de mercadeo para llegar a ofrecer un servicio altamente competitivo.</p> <p>Para la ejecución del proyecto se propone una inversión inicial de \$458.985.299 de lo que se destinará \$269.070.960 para infraestructura, servicios, operarios, materiales y equipo, \$182.088.360 para pago de salarios, muebles y enseres y el restante \$7.825.979 corresponderán a los gastos por constitución de la empresa.</p> <p>A partir de los análisis de los diferentes estudios contenidos en este proyecto se pueden detallar las oportunidades que ofrece el mercado, como la necesidad latente de establecer una regional en la zona cafetera, la demanda existente teniendo en cuenta la competencia, además de factores altamente favorables como la localización de la regional, evidencian la factibilidad de la ejecución de este estudio.</p> |

RESUMEN ANALÍTICO DE INVESTIGACIÓN (R.A.I)

| No. | VARIABLES | DESCRIPCIÓN DE LA VARIABLE |
|-----|------------------------|---|
| 13 | CONCLUSIONES | <p>El proyecto culmina después de realizar los diferentes estudios, todos éstos demostrando la viabilidad y otorgando importantes argumentos para la implementación de una nueva regional del Grupo Empresarial Dsierra en la zona del eje cafetero.</p> <p>Tras estudiar los diferentes elementos que componen el mercado en la región cafetera, como lo son el segmento, los clientes, la competencia entre otros factores, se logró determinar de acuerdo a la información arrojada por el estudio de mercado, que es viable constituir Compañía Dsierra Eje Cafetero.</p> <p>También fue posible identificar los factores que permiten llevar a cabo el proyecto desde su parte técnica, ya que se puede ver en este trabajo que ítems como macrolocalización, microlocalización, proceso productivo y demás, demuestran que es viable implementar la planta física y obtener todos los recursos necesarios para el adecuado funcionamiento de la regional.</p> <p>En el desarrollo de los estudios administrativo y financiero se puede evidenciar que no solo es posible establecer un equipo humano capacitado para llevar a cabo las funciones correspondientes, sino también se deja claro cómo estará conformado y qué estructura llevará, por otra parte luego de realizar los análisis pertinentes al trabajo se pudo establecer también la viabilidad financiera del proyecto.</p> |
| 14 | FUENTES BIBLIOGRÁFICAS | <p>www.redalmamater.edu.co/</p> <p>Estrategia Competitiva, Porter Michael E., 1991, Cía Editorial Continental, México</p> <p>www.dane.gov.co</p> |

Vo Bo Asesor y Coordinador de Investigación:

Pedro Rogeles

Asesor del Trabajo de Grado