

BEAUTY HANDBAGS

BEAUTY HANDBAGS

ANTIOQUIA

01, 12, 2010

beauty handbags

Plan de Negocios

BEAUTY HANDBAGS

Antioquia

Medellín, 12, 2010

BEAUTY HANDBAGS

Contenido - Plan de Negocio

RESUMEN EJECUTIVO

1. INFORMACION SOBRE LOS INTEGRANTES DEL GRUPO DE TRABAJO

2. PROPOSITO DEL PLAN DE NEGOCIOS

3. INFORMACION GENERAL DE LA EMPRESA

- 3.1. Nombre de la empresa
- 3.2. Descripción de la empresa
- 3.3. Misión de la empresa
- 3.4. Objetivos a corto, mediano y largo plazo
- 3.5. Ventajas competitivas
- 3.6. Necesidad o problema que se quiere intervenir
- 3.7. Relación de productos
- 3.8. Justificación del negocio
- 3.9. Análisis del entorno y del sector
- 3.10. Conocimientos para entrar en el negocio

4. ANALISIS DEL MERCADO

- 4.1. Objetivos de mercadeo
- 4.2. Descripción del portafolio de bienes
- 4.3. El mercado meta de los bienes
 - 4.3.1 El mercado meta
 - 4.3.2 Estudio del mercado consumidor
- 4.4. El mercado proveedor
 - 4.4.1. Proveedores
 - 4.4.2. Estudio del mercado proveedor
- 4.5. El mercado competidor
 - 4.5.1. Competidores
 - 4.5.2. Estudio del mercado competidor

- 4.6. El mercado distribuidor
 - 4.6.1. Distribución
 - 4.6.2. Distribución a través de terceros
 - 4.6.3. Manejo de inventarios
 - 4.6.4. Comunicación
 - 4.6.5. Actividades de promoción y divulgación
- 4.7. Precios de los productos
 - 4.7.1. Factores que influyen en la determinación en los precios de los productos
 - 4.7.2. Los precios de los productos tomando como base los costos
 - 4.7.3. Los precios de los productos propuestos
 - 4.7.4. Política de precios
- 4.8. Costos asociados a las actividades de comercialización
- 4.9. Riesgos y oportunidades del mercado

5. ASPECTOS TÉCNICOS (ANÁLISIS DE LA PRODUCCIÓN)

- 5.1. Objetivos de producción
- 5.2. Descripción del proceso de producción
- 5.3. Capacidad de producción
- 5.4. Plan de producción
- 5.5. Recursos materiales y humanos para la producción
 - 5.5.1. Locaciones
 - 5.5.2. Requerimiento de maquinaria, equipos, muebles y enseres
 - 5.5.3. Requerimiento de materiales e insumos
 - 5.5.4. Requerimiento de servicios
 - 5.5.5. Requerimiento de personal
- 5.6. Programa de producción

6. ASPECTOS ADMINISTRATIVOS

- 6.1. Procesos administrativos externalizados
- 6.2. Estructura organizacional del negocio
 - 6.2.1. Organigrama

- 6.2.2. Descripción funcional de la organización
- 6.3. Recursos materiales y humanos para la administración
 - 6.3.1. Locaciones
 - 6.3.2. Requerimientos de equipos, software, muebles y enseres
 - 6.3.3. Requerimientos de materiales de oficina
 - 6.3.4. Requerimientos de servicios
 - 6.3.5. Requerimiento de personal
- 6.4. Programa de administración

7. ASPECTOS LEGALES

- 7.1. Tipo de organización empresarial
- 7.2. Certificaciones y gestiones ante entidades públicas

RESUMEN EJECUTIVO

Durante 2 años nos vimos en la tarea de investigar un mercado, que al parecer carecía de innovación en todos los productos realizados a mano; esta necesidad fue la principal motivación para nosotros como estudiantes, en crear un producto que cumpliera con las exigencias de un mercado potencial y que a su vez se ve regido por los mas altos estándares de la moda.

Ofrecer un producto de excelente calidad no era la única condición, este debía cumplir con características únicas e inigualables de innovación por esto quisimos darle a nuestro producto un valor agregado para que por medio de este las consumidoras sientan el esfuerzo y empeño que como empresa le damos a nuestro productos, para lograr obtener aceptación en un espacio totalmente desconocido; por esta razón fue que decidimos atender a esta necesidad con un producto diferente, que lograra crear en el consumidor satisfacción al momento de la compra y así mismo al momento de usarlo.

Nuestros bolsos van dirigidos hacia el sexo femenino entre los 15 a los 50 años de edad en la ciudad de Madrid, España en sus principales playas turísticas. El nivel socioeconómico abarcara las clases media media, media alta la cantidad estimada de la población dentro de estas características es del 51.6%.

Como sabemos que es un producto nuevo esperamos abarcar los primeros meses el 10% de la población esperando subir este porcentaje a medida que la marca sea reconocida. En el primer mes proyectamos que mensualmente compren una producción de 800 bolsos, que equivalen a \$64.000.000 de pesos, y así mismo que de una tasa de rentabilidad del 3%, la cual servirá como motor para seguirnos exigiendo cada día y lograr los objetivos planeados desde el principio.

Los costos y gastos que es valor total de inversión exigible en los que debe incurrir la empresa son de \$96.602.790. La necesidad de financiación que requiere la empresa es de \$75.000.000 ya que el resto se cuentan con recursos propios de \$ 21.602.790. La financiación se hará por medio de un intermediario bancario pero el que nos financiara el proyecto será BancoldeX.

1. INFORMACIÓN SOBRE LOS INTEGRANTES DEL GRUPO DE TRABAJO

LORENA MARÍN MUÑOZ

1128283424 MEDELLIN

ESTUDIANTE COMERCIO INTERNACIONAL

CARRERA 74#26.44

3004744681

3430377

PAOLA RESTREPO QUICENO

1128280055 MEDELLIN

ESTUDIANTE COMERCIO INTERNACIONAL

CARRERA 81#49^a. 47

3002768702

2342212

DANIEL ZULUAGA ARISTIZABAL

1152190752 MEDELLIN

ESTUDIANTE COMERCIO INTERNACIONAL

CALLE 29#40.46

3014156653

3813439

PROPÓSITO DEL PLAN DE NEGOCIOS

Esta investigación la hicimos con el fin de afianzar los conocimientos obtenidos dentro de la tecnología en comercio internacional, y por medio de la cual esperamos obtener dicho título; y así por medio de esta conseguir los recursos suficientes para la realización del mismo, logrando así presentarlo ante inversionistas interesados en el mundo de la moda colombiana y principalmente en el sector textil.

Otra de las razones por las cuales escogimos este proyecto como plan de negocio, es porque hemos elaborado una idea creativa y capaz de venderse, la misma que de no haber inversionistas interesados, llevaremos a cabo como operación de negocio y proyecto de vida.

3. INFORMACIÓN GENERAL DE LA EMPRESA:

3.1 NOMBRE DE LA EMPRESA

BEAUTY HANDBAGS

3.2 DESCRIPCIÓN DE LA EMPRESA

Beauty Handbags es una pequeña empresa de tipo industrial, ubicada en el sector textil colombiano y con un claro concepto de negocio, el cual va dirigido a satisfacer las necesidades de todas las mujeres que de una u otra manera encuentran en nuestros productos la diferencia que proyectamos ante nuestra competencia tanto en calidad como en diseño.

3.3 MISIÓN DE LA EMPRESA

Contribuir al mejoramiento integral y reconocimiento del sector textil por nuestra innovación y exclusividad en la elaboración de bolsos realizados a mano, logrando un posicionamiento en el mercado nacional e internacional por el trabajo, la técnica y el diseño.

Nuestros productos buscan satisfacer las necesidades de todas aquellas mujeres entre los 15 y 50 años de edad, que por algún motivo se sienten identificadas con las características de nuestros productos, y que de igual manera buscan seguridad y confianza al lucir uno de nuestros accesorios.

3.4 OBJETIVOS A CORTO, MEDIANO Y LARGO PLAZO

GENERAL:

- Crear impacto entre los compradores, para de esta manera causar necesidad de compra y así obtener los resultados esperados en las ventas, siendo competitivos y posicionando la marca en el mercado español.

ESPECIFICOS:

- Ofrecer una gran diversidad en los diseños de los bolsos, para que de esta manera el consumidor final tenga varias opciones de compra y así obtenga satisfacción total al momento de la misma.

- Lograr que el producto satisfaga al cliente de acuerdo a sus necesidades, creando en el necesidad de compra y haciéndolo útil para el uso diario.

3.5 VENTAJAS COMPETITIVAS

¿Que distingue nuestro producto del producto de la competencia?

Los productos de Beauty Handbags fueron creados con una característica única de innovación, la cual se ve reflejada al momento de usar cualquiera de nuestros bolsos.

Su valor agregado es el toque principal que marca la diferencia de cada uno de ellos y su inigualable diseño logra plasmar todos aquellos sentimientos en una prenda única.

3.6 NECESIDAD O PROBLEMA QUE SE QUIERE INTERVENIR :

Durante la investigación del proyecto, pudimos notar un problema clave para

la distribución de los bolsos hacia la ciudad de Madrid en España. Básicamente podemos decir que el problema radica en que Europa es considerada la capital de la moda en el mundo, en la cual se encuentran una cantidad significativa de diseñadores famosos, tanto de ropa exterior como de accesorios masculinos y femeninos, sin embargo logramos establecer que el mercado reconoce la falta de trabajo artesanal y manual por parte de dichos diseñadores y que este aprecia y motiva a micro y pequeñas empresas dedicadas a la exportación de productos con estas características.

3.7 RELACIÓN DE PRODUCTOS Y/O SERVICIOS

Descripción del producto: Bolsos elaborados a mano, con detalles artesanales.

Ventajas y beneficios: Nuestros bolsos cuentan con la más alta calidad y a comparación de muchos de nuestros competidores nos diferenciamos por tener innovaciones constantes, originalidad y valor agregado en nuestros productos y nos encargamos de suplir los gustos que exige el cliente.

Necesidades que satisface: Por ser un accesorio casi fundamental para las mujeres, nuestros bolsos logran satisfacer las necesidades de todas

sus compradoras ya que por diseño, innovación, calidad, comodidad y precio son preferidos en el mercado, y logran cumplir las exigencias del mismo.

Características técnicas: Los bolsos de Beauty Handbags están fabricados tanto en telas estampadas como en materiales sintéticos, y tejidos de alta calidad. Todos ellos cumpliendo con las normas de seguridad y medioambiente.

Los maravillosos acabados exteriores ofrecen diferentes posibilidades con múltiples servicios, bolsillos, y elegantes combinaciones de materiales, forniture, cremalleras y colores, haciendo que cada detalle diferencie un bolso Beauty Handbags de todos los demás.

Empaque: Su empaque logra intervenir en el momento de la compra, ya que por su diseño lo podemos llamar “valor agregado” ya que este no solo cumple con la finalidad de proteger los bolsos, sino también como accesorio para guardar ropa interior, vestidos de baño, etc.

3.8 JUSTIFICACIÓN DEL NEGOCIO

Beauty Handbags nació de una idea planteada para un trabajo de mercadeo de sus integrantes en la universidad.

Este proyecto ha sido dirigido principalmente para todas aquellas mujeres que de alguna manera se sienten caracterizadas e identificadas con los

valores que nuestros productos contienen, y así se pretende lograr un reconocimiento en la industria textil por implementar nuevos procesos que nos permitan estar en la vanguardia de la moda.

Una de las principales razones por las cuales se decidió hacer este proyecto realidad, fue por la necesidad que vimos de crear una empresa especializada en la elaboración de bolsos totalmente originales y creados para la mujer moderna; de esta manera aprovechamos la oportunidad que descubrimos en el mercado español, el cual se ha visto interesado por todos aquellos productos realizados a mano y han mostrado un particular interés por todos los materiales artesanales que manejamos en nuestro país, en especial todas aquellas aplicaciones que le permiten a nuestros productos marcar una tendencia en la moda.

Beauty Handbags es una empresa altamente creativa que se encuentra en una búsqueda constante de estilos innovadores, siguiendo los lineamientos de la moda actual para la creación de las colecciones y aportar a cada uno de los clientes la diferencia única que puede brindarles un equipo de personas capacitadas para la creación de productos exclusivos como lo es nuestra marca.

3.9 ANÁLISIS DEL ENTORNO Y DEL SECTOR

Hechos como la inundación del mercado colombiano de bienes importados a raíz del proceso de globalización con la apertura económica, incentivaron el crecimiento del comercio exterior colombiano como respuesta del déficit

continuo de la balanza comercial, el cierre de numerosas empresas que no estaban preparadas para enfrentar la entrada masiva de nuevos productos y el consecuente incremento del desempleo en los últimos años entre otros aspectos negativos de la economía nacional.

Así aprovechando oportunidades de mercado ampliados por la suscripción a diferentes acuerdos comerciales, el gobierno colombiano ha venido haciendo énfasis en la formulación de políticas de mercadeo internacional tendientes al incremento y diversificación de la oferta productiva exportable con la utilización de instrumentos facilitadores de la labor exportadora que consoliden y estimulen su desarrollo.

El sector artesano es uno de los que mas atención y apoyo ha venido recibiendo en los últimos años debido entre otros factores, a su gran demanda de mano de obra, que lo ubica en participación con un 15% en la ocupación del sector manufacturero con 350.000 personas aproximadamente y de las cuales un 70% son de dedicación exclusiva; En Colombia la industria textil y de confección es de gran relevancia ya que representa una gran parte de las exportaciones y del aparato productivo del país. De esta industria se derivan aproximadamente 600.000 empleos, de forma directa e indirecta, un factor importante para la golpeada economía del país y un índice de desempleo en alza.

Básicamente esta cadena industrial esta compuesta por los productores de fibras de tipo natural y químicas, hilanderías independientes, transformadoras de bienes finales como las telas y confeccionistas. Entre todos ellos sin incluir a los confeccionistas, suman más de 550 empresas

en este sector.

Las compañías dedicadas a la confección suman 4.000, clasificadas como pymes (pequeñas y medianas empresas) y 10.000 en el sector informal (pequeñas y micros).

Geográficamente en esta industria la parte textil en un 50% se concentra en Medellín y un 36% en Bogotá; en el terreno confección un 33% en las ciudades anteriores.

En la actualidad la industria sigue con su propósito de ser cada día más eficientes, de tener productos diferenciados y de adoptar estrategias logísticas que le permitan ser más competitivos en el mercado mundial, que está dominado en la actualidad por países como China e India.

El aporte que el sector textil y de la confección ha dado a Colombia es indiscutible, principalmente en la generación de exportaciones y empleo. En términos de intercambio comercial, Colombia ha logrado mantener un crecimiento en sus exportaciones de textiles y confecciones.

El avance en este sector convierte a Medellín en la capital de la moda en Latinoamérica.

Dos de las ferias especializadas que se realizan anualmente en el mundo

se celebran aquí: Colombia moda y Colombiatex.

Favoreciendo también las políticas de empleo nacional, ya que no solo les permite mantener una ocupación sino generar nuevos puestos de trabajo.¹

Así mismo, es considerado como uno de los sectores con mayor proyección internacional, debido a virtudes tales como ser un producto representativo de la cultura colombiana y determinado no solo por la agregación de valor cultural sino por su calidad y grado de innovación y diferenciación. Todas ellas características primordiales para justificar su presencia constante en los mercados internacionales pese a presentar una producción muy limitada.

El objeto artesanal como tal, no es una invención de ahora o de hace un siglo, es algo que han acompañado al hombre desde que le es posible expresarse a través de los materiales que le ofrece la naturaleza. Desde el punto de vista económico la irrupción del diseño situó las artesanías colombianas en la dinámica del mundo globalizado, contribuyendo a la incorporación de mayor valor agregado a los objetos y proyectando el desarrollo del sector a largo plazo.²

Los productos de artesanías con frecuencia se consideraban como simples artículos de recuerdo o artículos exóticos y decorativos de interés para los turistas con limitado mercado de exportación.

¹ Proexport, <http://www.proexport.com.co>

² <http://www.usergioarboleda.edu.co/artesanos/noticias/hechoamano.htm>

En realidad los productos de las artesanías debido a su variedad han aportado una contribución importante a las exportaciones de diversos países en desarrollo.³

Lo anterior refleja que este sector industrial es generador de empleo y contribuye al mejoramiento de la calidad de vida de los habitantes colombianos, especialmente de aquellos que no poseen una mano de obra calificada y una fuente de ingresos definida.

Cabe señalar que a parte de algunas tiendas de recuerdo y productos típicos en muchos países de desarrollados no existían compradores organizados de estos productos, pero sin embargo ya existe un enorme mercado organizado con canales de distribución bien establecidos.

3.10 CONOCIMIENTOS PARA ENTRAR EN EL NEGOCIO

En la parte técnica

- Grandes conocimientos de costura (moldes, corte, manejo de las maquinas)
- conocimiento sobre las tendencias de moda, gustos e innovación

³ Centro de comercio internacional unctad

En la parte administrativo

- conocimiento sobre administración de empresa (para el buen manejo de la misma)

En la parte comercial

- Conocimiento sobre mercadeo y ventas para su buena distribución

En la parte legal

- Conocimiento de la documentación necesaria para la exportación del producto.

4. ANÁLISIS DEL MERCADO:

4.1 OBJETIVOS DE MERCADEO

Crear impacto entre los compradores, para de esta manera causar necesidad de compra, consiguiendo 20% mas de clientes para el año 2011 y así obtener los resultados esperados en las ventas incursionando con el 10% de la producción a finales de este año, siendo competitivos y

posicionando la marca en el mercado español, ofreciendo así gran diversidad en los diseños de los bolsos para que de esta manera el consumidor final tenga varias opciones de compra y así obtenga satisfacción total al momento de la misma.

Abrir puntos de ventas en el año 2012 para la facilidad de compra de los consumidores y reconocimiento de la marca consiguiendo nuevos proveedores en el exterior en los próximos meses

4.2 DESCRIPCIÓN DEL PORTAFOLIO DE BIENES Y/O SERVICIOS

Descripción del producto: Bolsos elaborados a mano, con detalles artesanales.

Ventajas y beneficios: Nuestros bolsos cuentan con la más alta calidad y a comparación de muchos de nuestros competidores nos diferenciamos por tener innovaciones constantes, originalidad y valor agregado en nuestros productos y nos encargamos de suplir los gustos que exige el cliente.

Necesidades que satisface: Por ser un accesorio casi fundamental para las mujeres, nuestros bolsos logran satisfacer las necesidades de todas sus compradoras ya que por diseño, innovación, calidad, comodidad y precio son preferidos en el mercado, y logran cumplir las exigencias del

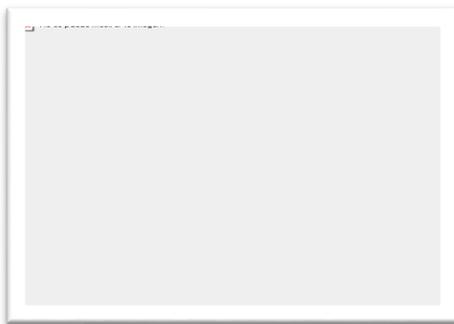
mismo.

Características técnicas: Los bolsos de Beauty Handbags están fabricados tanto en telas estampadas como en materiales sintéticos, y tejidos de alta calidad. Todos ellos cumpliendo con las normas de seguridad y medioambiente.

Los maravillosos acabados exteriores ofrecen diferentes posibilidades con múltiples servicios, bolsillos, y elegantes combinaciones de materiales, forniture, cremalleras y colores, haciendo que cada detalle diferencie un bolso Beauty Handbags de todos los demás.

Empaque: Su empaque logra intervenir en el momento de la compra, ya que por su diseño lo podemos llamar “valor agregado” ya que este no solo cumple con la finalidad de proteger los bolsos, sino también como accesorio para guardar ropa interior, vestidos de baño, etc.

Bolso:



4.3 EL MERCADO META DE LOS BIENES Y/O SERVICIOS:

4.3.1 EL MERCADO META

El mercado meta de la empresa es el importador del país de España en la ciudad de Madrid y sus principales playas turísticas y la venta se hará en la tiendas respectivas de dichos lugares.

Las consumidoras de estos artículos tienen un buen grado de educación del 97.2% y por esto están en la capacidad de apreciar la calidad, el diseño de cada una de las líneas de los bolsos. El Nivel socioeconómico abarca las clases media media, media alta y alta. El sexo al que va dirigido es femenino con un rango de edad de los 15 a los 50 años de edad. La cantidad estimada de la población consumidora es de 1´476.690 aproximadamente ya que esta representa el 51.6% de la población de Madrid del sexo femenino.

La venta por medio de un distribuidor es un factor muy importante ya que se encargaran de ofrecer los productos que están destinados a satisfacer una necesidad haciendo que el cliente sea atractivo para la empresa y su proceso de comercialización por ofrecer cantidad de nuestros artículos haciendo que sus consumidores generen fidelidad por el producto y visiten su tienda y de esta manera se incrementen las ventas y teniendo en cuenta que los importadores no tiene dentro de sus productos ofrecidos por la

empresa y es importante promocionarlos.

Es muy importante destacar que los importadores deben colaborar en el proceso de promoción y ventas de los productos ya que se busca un gana-gana y se debe informar a la empresa sobre nuevas tendencias y diseños exigentes en el mercado por este motivo la empresa realizara una labor de seguimiento al lugar destino para estar informados de la competencia y las necesidades de los consumidores para satisfacerlas.

4.3.2 ESTUDIO DEL MERCADO CONSUMIDOR

a) OBJETIVOS DEL ESTUDIO DEL MERCADO CONSUMIDOR

Los consumidores europeos se inclinan por los nuevos diseños y la moda, además tienen preferencias por diferentes tonos, por su apariencia natural y en las estaciones cálidas se inclinan un poco más hacia los tonos mas coloridos.

La gente en España busca artículos decorativos que contribuyan a un impacto significativo en el ánimo y la atmosfera emocional. Para ingresar a este mercado se requieren productos innovadores de alta calidad y estilo

moderno.

Los consumidores de cada región tiene gustos muy diferentes para ingresar a este mercado se considerara este aspecto en la estrategia de mercadeo y de los canales de comercialización. Por eso los productos serán originales novedosos e irán variando a través del tiempo.

El precio es un factor en este mercado ya que los consumidores estarán dispuestos a pagar lo que se merece el producto si este cumple con las características mencionadas

b) MEDIOS A TRAVÉS DE LOS CUALES SE REALIZÓ EL ESTUDIO DEL CONSUMIDOR

A través de fuentes secundarias

c) APLICACIÓN DE LA MEDIOS

Estudios previos mediante internet, libros etc.

d) RESULTADOS DEL ESTUDIO DE LOS CONSUMIDORES

Población Consumidora

- **Tipo de consumidor:** Distribuidor

- **Estimación de la cantidad:** Se espera una cantidad de 800 bolsos mensuales

- **Criterios de compra de los consumidores:**

Precio: el importador recibirá un porcentaje de utilidad por vender los productos de la empresa.

Forma de pago: al momento de ser enviada la mercancía al lugar destino

Calidad: que los productos cuenten con todos los estándares de calidad respectivos ya que es un factor determinante para la venta.

- **Perfil de los consumidores:**

Rango de edad: 15 a 50 años

Sexo: Femenino

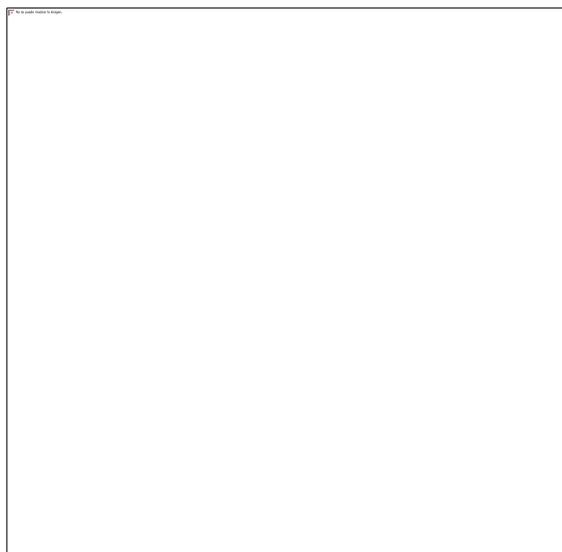
Estado civil: soltera, casada, divorciada, unión libre, viuda

Nivel de ingresos: Rango medio alto

Lugar de compra: Almacenes cercanos a sitios turísticos

Motivos de compra: Facilidad para cargar los accesorios que necesitan para ir a los diferentes sitios turísticos que sean bonitos y estén a la moda y sin complicaciones de uso.

Ubicación de los consumidores



DETERMINACIÓN DE LA DEMANDA :

Para esto fue necesaria la ayuda de personas especializadas en el ámbito exportador y estableciendo comunicación directa con cada uno de los posibles importadores los cuales informaron datos importantes para este proceso.

Después se logro definir cada uno de las principales ventas a las que se pueden enfrentar la empresa. A parte de esta información se tomaron datos de proyección de demanda con los datos históricos de las exportaciones colombianas a dicho mercado.

La cantidad aproximada de los diferentes clientes que tendrá la empresa en un principio es de 10.000 personas del sexo femenino proyectando un crecimiento mensual del 10%.

La cantidad que se espera vender es de 1000 bolsos mensuales en sus diferentes líneas de producción

4.4 EL MERCADO PROVEEDOR:

4.4.1 PROVEEDORES

Se seleccionaron aquellos proveedores comprometidos a cumplir con nuestros criterios de la siguiente manera.

Singer: Maquinas de cocer

Lindalana S.A: telas

Marquillas S.A: Marquillas

La REINA: mercería y bisutería

FANTAXIAS S.A.S: Hebillas y Herrajes

4.4.2 ESTUDIO DEL MERCADO DE PROVEEDOR

a) VARIABLES ESTUDIADAS DEL MERCADO PROVEEDOR

- **Calidad de los proveedores**

Este factor esta relacionado con las exigencias y requerimientos de calidad que tengan los países con respecto a los productos a exportar. Los proveedores escogidos cumplen con dichos estándares de calidad exigidos

- **Duración y capacidad de producción**

El promedio de la entrega de los artículos se tomo como base para ver si esta es lenta, normal y ágil y de esta manera calificar la eficiencia; mirando todos estos aspectos el tiempo de producción esta en el promedio de dicho articulo

- **Flexibilidad de productos**

Este factor lo medimos de acuerdo a los requerimientos que solicitan los clientes y a las disposiciones de los proveedores para hacerlo según indicaciones, debido a que muchos proveedores no les permiten realizar cambios.

- **Precio**

Para determinar los costos en los que debemos incurrir debemos estudiar que los artículos estén por debajo del precio debido ya que este debe ser

vendido al por mayor.

- **Ubicación y transporte**

Las facilidades de distribución y transporte por la distancia de todos los proveedores en el departamento de Antioquia nos garantizara la seguridad para la entrega de los productos.

b) MEDIOS A TRAVÉS DE LOS CUALES SE REALIZÓ EL ESTUDIO DEL MERCADO PROVEEDOR

Este factor lo medimos a través de entrevistas y conversaciones que hemos tenido con dichos proveedores pues se encuentran muy interesados en vendernos sus productos y fuentes secundarias

c) APLICACIÓN DE LA MEDIOS

A los proveedores en estudios previos, y a través de internet

d) RESULTADOS DEL ESTUDIO DE LOS PROVEEDORES

NOMBRE DEL PROVEEDOR	DESCRIPCION PRODUCTO	PRECIOS	FORMA DE PAGO
Singer Dirección: Calle 48 No 44-12 (Medellín, Colombia) Teléfono: 239 71 72 Contacto: Liliana Betancur	Maquinas de cocer, filetiadora, recubridora	El precio por cada maquina es de 200.000 pesos a 700.000 pesos	Al momento de la entrega
Lindalana S.A Dirección: calle 10 No 50-267 (Medellin,Colombia) Teléfono: 255 94 55 Contacto: Juan Carlos Gutiérrez	Tejidos de punto(lycra, algodón, franelas, croché)	El precio de la tela se mide en kilos y cuesta \$18.000 el kilo	Al momento de la entrega
La REINA: adornos y mercería Dirección: Cra 50 # 48 - 53 Of 202 (Medellín, Colombia) Teléfonos: 512 35 01- 511 17 13 Contacto: Julián David torres	Agujas, Botones, cintas, hilos, piedras, cristales etc.	El precio de cada articulo oscila entre 50 pesos c/u hasta 500 pesos c/u	Al momento de la entrega
Marquillas S.A Dirección: calle 78 D sur	Marquillas estampadas en	El precio es por cantidad	50% al momento

<p>47G - 23 (Sabaneta, Antioquia) Teléfonos: 448 88 01-301 37 37 Contacto: carolina Hernández</p>	<p>hiladillo</p>	<p>estimada de 1000 marquillas 200.000 pesos</p>	<p>del pedido y los 50% restantes al momento de la entrega</p>
<p>FANTAXIAS S.A.S: Bucaramanga Puntos de venta en Medellín Adornos Bombay: Calle 47 No 52-25 Herrajes el paisa: Cra 50 No 45-67 SURTIHERRAJES: Cra 50 No 46-70</p>	<p>Hebillas y Herrajes</p>	<p>El precio de cada articulo oscila entre 500 pesos c/u y 1000 pesos c/u</p>	<p>Al momento de la entrega</p>

FORTALEZAS DE LOS PROVEEDORES:

SINGER:

El espíritu de diseño práctico y la innovación creativa que caracteriza a la compañía en sus inicios continúa hoy a medida que desarrollan productos

para cada nivel de la costura. Han celebrado muchas novedades, incluyendo el primer zigzag de la máquina, primero las máquinas electrónicas y ahora se enorgullece en producir el mundo de la costura en un nivel más avanzado y la máquina de bordado. Desde el hogar y la construcción de la ropa para el bordado y acolchado.

El objetivo en SINGER es diseñar productos de calidad para satisfacer las necesidades de todos los entusiastas de la costura.

LINDALANA S.A:

Para garantizar la calidad y el cumplimiento a sus clientes, en Tejidos de Punto LINDALANA S.A. cuenta con tecnología de punto.

Máquinas circulares de gran diámetro de última generación: selección mecánica y electrónica.

Teñido por agotamiento a través de una planta automatizada garantizando así la calidad y reproducibilidad de nuestros tonos, contando además con equipos de laboratorio de última tecnología.

Modernos equipos de acabado mecánicos para el ennoblecimiento del tejido. Sistemas de información, automatización y control bajo plataformas de última tecnología.

El Tejido de Punto es orientado bajo procesos que garantizan la calidad de sus productos.

MARQUILLAS S.A:

Cuentan con sistema CTP de la tecnología más avanzada y usamos pruebas de color profesionales para reproducir lo más cercano a la realidad de lo que será el producto final de la impresión.

Utilizan maquinarias de impresión litográfica Heidelberg speedmaster que ofrecen calidad, velocidad y confiabilidad, garantizando registro perfecto y repetibilidad consistente.

Los acabados darán el toque final que el material impreso necesita para una mejor presencia y calidad.

La amplia gama de productos proporciona a la industria la posibilidad de desarrollar piezas funcionales que generan identidad visual a cada producto, asegurando la calidad y el correcto manejo de su imagen grafica; son piezas perdurables que permaneces en las prendas durante toda la vida útil.

LA REINA: adornos y mercería:

Empresa dedicada a la comercialización de insumos y accesorios para la confección, la costura, la bisutería y las manualidades, que ofrece a sus clientes la satisfacción de sus necesidades, gustos y preferencias, garantizando un excelente servicio y el cumplimiento de lo ofrecido

FANTAXIAS S.A.S:

Están Certificados bajo la Norma ISO 9001 por la SGS desde el año 2003 y en proceso de implantar ISO 14000 e ISO 18000.

Cuentan con un equipo de 165 personas profesionales en sus áreas, con procesos de formación y capacitación de acuerdo al desarrollo de sus necesidades e implementación permanente de las nuevas tecnologías aplicadas a su desarrollo.

Una de sus principales fortalezas es el departamento de diseño, que está en capacidad de elaborar cualquier desarrollo que requieran los clientes en las tres líneas de productos. Tecnología y habilidad manual que facilitan personalizar el producto que se imagine, ya sea para, lanzar y promocionar un producto o fortalecer su imagen corporativa.

Cuentan con los más variados procesos tecnológicos y artesanales existentes, los cuales desde la estandarización, permiten realizar diversos productos de excelente calidad en diferentes materias primas metálicas o plásticas, lo que se traduce en el amplio portafolio de productos que en las

tres líneas tiene Fantaxias S.A.S.

4.5 EL MERCADO COMPETIDOR:

4.5.1 COMPETIDORES

Nombre	Dirección y teléfono	Persona de contacto	Producto
CI PHAX S.A	Carrera 51# 5 A sur-20 (574) 360 06 60 Medellín- Antioquia	Mariana Pino Tejada	Comercializa principalmente vestidos de baño dirigidos a mujeres jóvenes. con diseños para los vestidos de baño y accesorios que son propios de la empresa entre sus accesorios se encuentran los Bolsos con detalles artesanales
INDUSTRIA RECANAL	Carrera 2 #18 A-58	Luis Miguel	Comercializa productos en cuero,

LTDA	(571) 286 17 66 Bogotá	Bolívar	también bolsos los cuales tiene costuras de adornos hechas a mano Bolsos artesanales
------	---------------------------	---------	--

4.5.2 ESTUDIO DEL MERCADO COMPETIDOR

4.5.3 DISTRIBUCIÓN

CI PHAX S.A

Fortalezas: Empresa dedicada a diseñar, desarrollar, producir y comercializar para el sexo femenino: Tiene 17 años de experiencia en el diseño, desarrollo, producción y comercialización de la marca en los mercados internacionales y locales.

Actualmente estamos exportando a más de 30 países, como Japón, Australia, Indonesia, EE.UU., México, El Caribe, Ecuador, Egipto, Líbano, Italia, Reino Unido, entre otros. Participamos activamente en ferias internacionales como Lyon Mode City, Colombia moda, Body Look, Intermoda, WWD Magic, entre otros.

Desventajas: Su producto principal son los vestidos de baño

Capacidad de producción: Cuentan con una capacidad actual de 30.000 prendas por mes en todas sus líneas de producción, con la posibilidad de duplicar en dos meses.

Precios: Los precios de los bolsos son variados están en un rango desde \$60.000 a \$90.000

INDUSTRIA RECANAL LTDA

Fortalezas: Industrias Recanal es una empresa rentable y de reconocido liderazgo nacional e internacional, distinguida por la calidad de sus productos y posicionamiento de marca con una excelente cadena de almacenes y con un incremento en el volumen de operaciones del 100%

Desventajas: El producto tiene un costo muy alto que no sería tan fácil adquirirlo

Capacidad de producción: Su capacidad es de 700 bolsos mensuales de sus líneas de producción

Precio: Los precios de los bolsos como son en cuero y con detalles hechos a mano su valor es de \$130.000 a \$200.000

**a) ESTRATEGIAS Y MEDIOS PARA EL ESTUDIO DEL MERCADO
COMPETIDOR**

Fuentes secundarias

b) APLICACIÓN DE LOS MEDIOS

Paginas web de las empresas, Internet

4.6 EL MERCADO DISTRIBUIDOR:

Nombre	Dirección y teléfono	Persona de contacto
La Pinza	Calle Arquitectura, 36 Pozuelo de Alarcon. (+34) 98 832 74 30	Johanna Martínez
Bolsos Alexander S.L.	Calle Murias, 9 - Poligono Industrial Cobo Calleja (+34) 91 642 08 08	Christian Romero
Luz Moda	Calle Villablino, 48 - Poligono Industrial Cobo Calleja (+34) 958 436 359	Luz adrian Bonilla

4.6.1 DISTRIBUCIÓN A TRAVÉS DE TERCEROS (EN CASO DE SER APLICABLE)

a) **DEFINA LAS VARIABLES QUE SE ESTUDIARON DEL MERCADO DISTRIBUIDOR**

Precios: Los precios que ellos manejaran es de 90.000 por bolsos ganando \$10.000 por cada uno.

Comisión: 3% por cada producto

Forma de pago: Una vez enviada la mercancía el pago se hará inmediatamente

b) ESTRATEGIAS Y MEDIOS PARA EL ESTUDIO DEL MERCADO DISTRIBUIDOR

Fuentes secundarias

4.6.2 MANEJO DE INVENTARIOS

Debido a que la producción se hará mensual, el margen de producción y la cantidad de producto que tendremos en stock, será muy significativo ya que la producción es de gran volumen y esto ocasionaría grandes ganancias para la empresa, teniendo en cuenta la evolución del producto

en el mercado se podría estimar un margen extraordinario de 200 productos dividido por cada línea de producción ya que la empresa venderá aproximadamente 800 bolsos.

4.6.3 COMUNICACIÓN

NOMBRE COMERCIAL: Bolsos artesanales.

NOMBRE DE LA EMPRESA: Beauty Handbags.

LOGO:



VERDE: Es el rayo de equilibrio, beneficia al sistema nervioso, nos ayuda a relajarnos y desprendernos de los problemas; es el rayo del dar y recibir. También significa reposo, esperanza, primavera, juventud y por ser el color de la naturaleza sugiere aire libre y fresco, este color libera al espíritu y equilibra las sensaciones y es especialmente reconocido como el color de

la comunicación visual.

AMARILLO: Favorece la claridad mental y los procesos logísticos, también mejora la facultad del razonamiento y abrirá nuestra conciencia a nuevas ideas, nuevos intereses, convertirá la vida en algo emocionante y divertido. El Amarillo brillante revela todo el intelecto.

ROSADO: Refleja bondad, ternura, buen sentimiento, ausencia de todo mal, también puede generar gran variedad de emociones desde diversión y excitación (rosa fuerte), hasta relajación y falta de energía (rosa pálido). Es visto como el color femenino y al igual que el purpura debe ser usado con discreción en los negocios. Este color es también recomendado para productos de moda para mujeres y jóvenes.

4.6.4 ACTIVIDADES DE PROMOCIÓN Y DIVULGACIÓN

Nuestros productos serán mostrados en el país de destino gracias a las estrategias que utilizamos para la distribución del mismo.

Contaremos con la participación de la marca en las ferias de moda realizadas en la ciudad de Madrid, por otra parte repartiremos flyers de información y cupones con bonos de descuentos en nuestros productos para de esta manera crear conocimiento de la marca en la ciudad.

Igualmente estará disponible nuestra página de internet, la cual mostrara detalladamente la información de cada uno de nuestros productos, y así mismo los clientes podrán hacer su orden de manera rápida y fácil.

Vallas publicitarias estarán ubicadas en los puntos estratégicos, en los cuales mostraremos las nuevas colecciones y los productos exclusivos.

4.7 PRECIOS DE LOS PRODUCTOS:

4.7.1 FACTORES QUE INFLUYEN EN LA DETERMINACIÓN DE LOS PRECIOS DE LOS PRODUCTOS

Competencia	La competencia maneja unos precios relativamente altos que van desde \$60.000 hasta \$100.000
Calidad del producto	La calidad con la que cuenta nuestro producto es la mas alta ya que este es un factor determinante que exigen los consumidores
Valor agregado	El valor agregado que le dimos a nuestros productos es que estos van con detalles artesanales todo este proceso hecho a mano.

4.7.2 LOS PRECIOS DE LOS PRODUCTOS TOMANDO COMO BASE LOS COSTOS

PRODUCTOS

CHICK

Total Costos Variable Unitario del Producto	\$ 61.099,60
--	---------------------

4.7.3 LOS PRECIOS DE LOS PRODUCTOS PROPUESTOS

El precio propuesto para la comercialización del producto tomando como base todos sus costos es de \$80.000 c/u

4.7.4 POLÍTICA DE PRECIOS

Se darán bonos de descuento de \$10.000 pesos por compras mayores a \$500.000

4.8 COSTOS ASOCIADOS A LAS ACTIVIDADES DE COMERCIALIZACIÓN:

Nombre	Cantidad	Valor unitario	Valor total
Personal de venta	1	\$ 1.254.240	\$ 1.254.240
Costo empaque	800	\$5.100	\$4.080.000

4.9 RIESGOS Y OPORTUNIDADES DEL MERCADO:

Hechos como la inundación del mercado colombiano de bienes importados a raíz del proceso de globalización con la apertura económica, incentivaron el crecimiento del comercio exterior colombiano como respuesta del déficit continuo de la balanza comercial, el cierre de numerosas empresas que no estaban preparadas para enfrentar la entrada masiva de nuevos productos y el consecuente incremento del desempleo en los últimos años entre otros aspectos negativos de la economía nacional.

Así aprovechando oportunidades de mercado ampliados por la suscripción a diferentes acuerdos comerciales, el gobierno colombiano ha venido haciendo énfasis en la formulación de políticas de mercadeo internacional

tendientes al incremento y diversificación de la oferta productiva exportable con la utilización de instrumentos facilitadores de la labor exportadora que consoliden y estimulen su desarrollo.

El sector artesano es uno de los que más atención y apoyo ha venido recibiendo en los últimos años debido entre otros factores, a su gran demanda de mano de obra, que lo ubica en participación con un 15% en la ocupación del sector manufacturero con 350.000 personas aproximadamente y de las cuales un 70% son de dedicación exclusiva; favoreciendo también las políticas de empleo nacional, ya que no solo les permite mantener una ocupación sino generar nuevos puestos de trabajo. Así mismo, es considerado como uno de los sectores con mayor proyección internacional, debido a virtudes tales como ser un producto representativo de la cultura colombiana y determinado no solo por la agregación de valor cultural sino por su calidad y grado de innovación y diferenciación.

Todas ellas características primordiales para justificar su presencia constante en los mercados internacionales pese a presentar una producción muy limitada.

5. ASPECTOS TÉCNICOS (ANÁLISIS DE LA PRODUCCIÓN):

5.1 OBJETIVOS DE PRODUCCIÓN

Nuestra empresa contara con la mejor calidad del mercado, a un precio que marcara la diferencia ya que contara con la garantía de que serán productos únicos en su rango, tanto por su innovación como por su creatividad y frescura.

La productividad será clave para la buena distribución de nuestros productos, ya que en un periodo de un año lograremos marcar la diferencia en cuanto a ventas y posicionamiento, planeamos realizar una producción de 800 bolsos mensuales, la cual calculamos que abarcara el mercado y satisficiera las necesidades de los compradores y/o consumidores finales.

5.2 DESCRIPCIÓN DEL PROCESO DE PRODUCCIÓN:

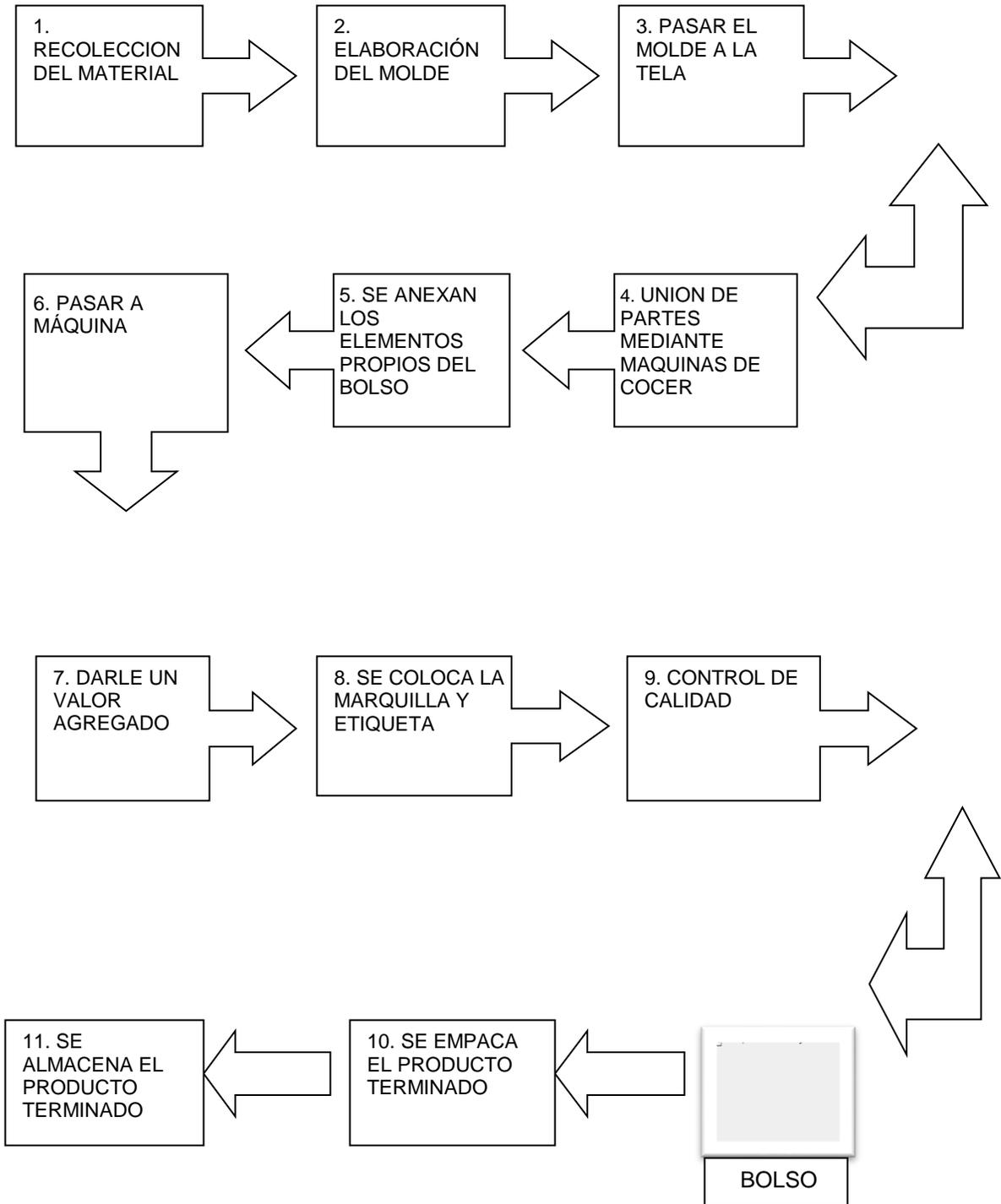
Nuestro proceso productivo es de forma continua, realizamos colecciones constantemente en el año. Se realizaran variados diseños por colección para tener gran variedad y ofrecerle a nuestros clientes. Solo se vende al público la colección establecida, no se trabaja con necesidad específica. Hay determinada cantidad de bolsos por referencia para darle exclusividad al producto

PROCESO DE PRODUCCIÓN:

- Las telas que son la materia prima se recibe en la planta y se almacenan en la bodega.
- Se elaboran los moldes respectivos de la colección.
- Para comenzar la producción se pasa la tela del cuarto a la mesa de corte y costura que es el encargado de darle el corte longitudinal de acuerdo al molde y a las medidas que se requieran para producir bolsos según sus referencias.
- El paso siguiente es la tela que ya se corto va a otra mesa donde se unen las partes para empezar la confección del bolso este proceso se realiza mediante maquinas de cocer plana y filetiadora.
- Después de cocer las partes del bolso se le anexan las fajas o colgantes del bolso y demás accesorios (cremallera, sesgo, interlón, impermeable) para completar el acabado.
- El paso siguiente pegar todos estos accesorios en la maquina plana.

- Cuando ya esta listo el bolso se le da un valor agregado en este caso con adornos artesanales que se pueden hacer pegándolos a mano o con la maquina plana.
- Luego se coloca la marquilla y la etiqueta con la maquina plana.
- Al quedar listo el bolso pasa a control de calidad para verificar que este en perfectas condiciones para su venta.
- Se empacan los bolsos en sus respectivas bolsas de satín.
- Y por ultimo se almacena el producto terminado.

PROCESO DE PRODUCCION:



# DE PERSONAS A CARGO DE EL PROCESO DE PRODUCCION	DESCRIPCION DE LA ACTIVIDAD	RECUROS MATERIALES(MAQUINARIA, EQUIPOS, MATERIA PRIMA E INSUMOS	TIEMPO (HORAS)
1 A	Molde	Papel bond, lápiz, tijeras, reglas	7
A	Corte de tela	Maquina cortadora, materia prima telas	24
A	Unión de partes	Maquina de cocer plana y fileteadora	200
1 B	Anexan elementos	Herrajes, hebillas, cierre, cargadera	80
B	Pasan a maquinas	Maquina plana	70
1 C	Valor agregado	Bisutería, hilo,	200
C	Etiquetada	Marquillas y etiquetas, Maquina plana	5
1 D	Revisada		20
D	Empaque	Materia prima tela: satín, cinta decorativa,	10

5.3 CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN:

Nuestro plan de negocio está proyectando una producción de 800 bolsos mensuales, los cuales están divididos temporadas del año diferentes ya que nuestra producción será realizada con base a las exigencias y necesidades del mercado y a las tendencias de la moda.

5.4 PLAN DE PRODUCCIÓN:

MENSUAL:

Lindalana S.A: Telas

Marquillas S.A: Marquillas

La REINA: Mercería y Bisutería

FANTAXIAS S.A.S: Hebillas y HERRAJES

BOLSO CHICK

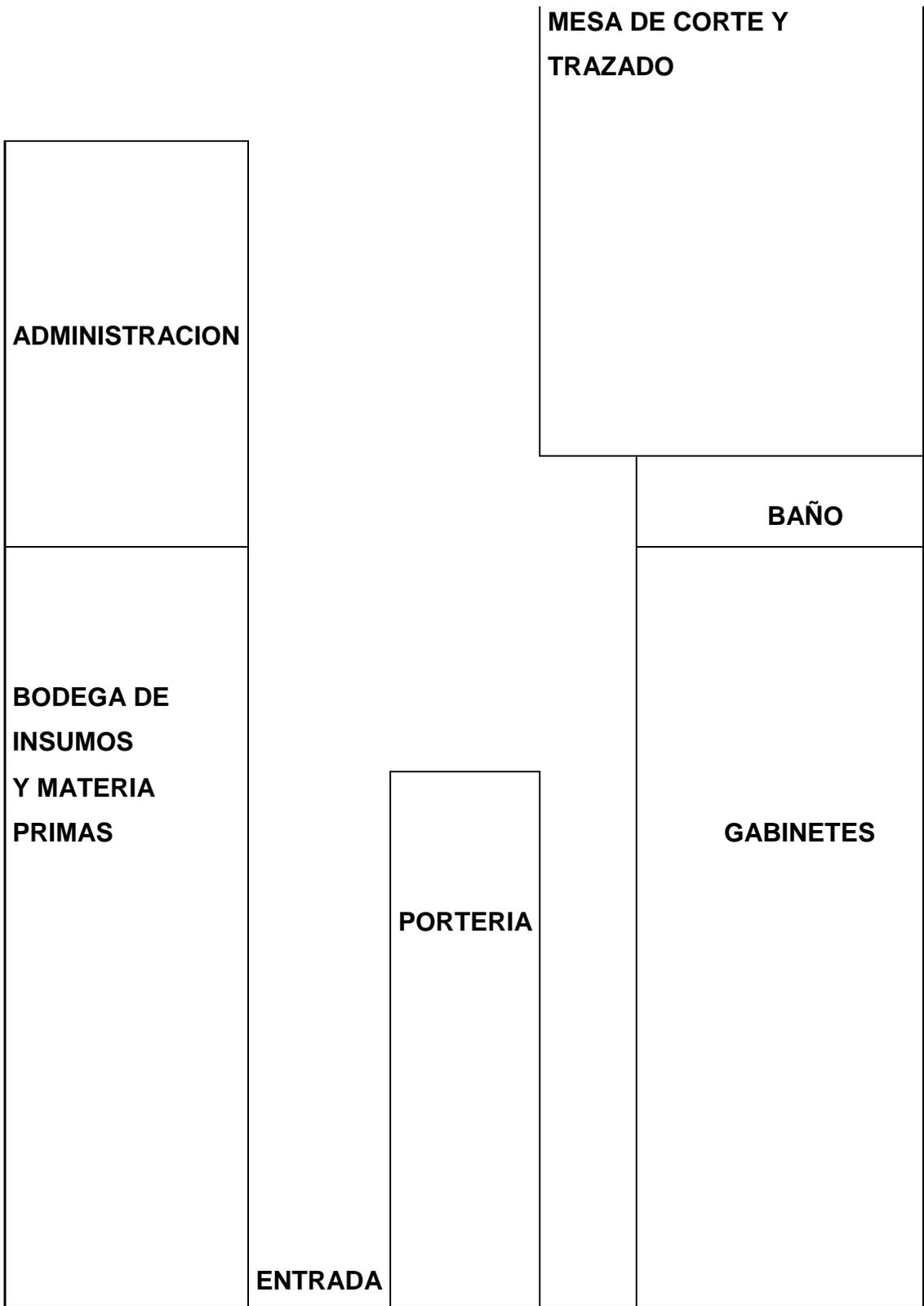
Componente	Costo Unitario	Cantidad	Unidades	Valor Total Por Componente
Tela	\$ 18.000,00	1,00	50 cm	\$ 18.000,00
Hilo	\$ 300,00	1,00	6,54yardas	\$ 300,00
Cierre	\$ 800,00	1,00	30 cm	\$ 800,00
Bisutería	\$ 200,00	100,00	unidades	\$ 20.000,00
Agujas	\$ 300,00	2,00	unidades	\$ 600,00
Hebillas y herrajes	\$ 800,00	6,00	unidades	\$ 4.800,00
Marquillas	\$ 100,00	1,00	unidad	\$ 100,00
Etiquetas	\$ 120,00	1,00	unidad	\$ 120,00
Empaque (bolsa de satín)	\$ 5.000,00	1,00	50 cm	\$ 5.000,00
Empaque (cinta ilusión)	\$ 100,00	1,00	50 cm	\$ 100,00
Exportación	\$ 9.500,00	1,00	1	\$ 9.500,00
comisión 3%	\$ 1.779,60	1,00		\$ 1.779,60
Total Costos Variable Unitario del Producto				\$ 61.099,60

30 MTS



PATIO ZONA DE DESCANSO





--	--	--	--	--	--

5.5 RECURSOS MATERIALES Y HUMANOS PARA LA PRODUCCIÓN:

5.5.1 LOCACIONES

Para la producción de nuestros bolsos será necesaria un área de 30 metros aproximadamente, la cual se distribuirá de manera uniforme, y en la que queden correctamente posicionados todos los implementos necesarios para la producción del mismo. Contaremos con dos maquinas de cocer y una fileteadora, también contaremos con una mesa de corte y dos mesas especiales para el trabajo que se realiza a mano. Para la parte del empackado se destinara una pequeña área del local en la cual se realizara el mismo a medida de que vaya saliendo la producción.

Para alcanzar este objetivo será necesaria una inversión de \$97.000.790 millones la cual asumirá los costos de estos implementos y esta será descontada del costo de los bolsos a medida de que se vayan distribuyendo y vendiendo satisfactoriamente.

Por otra parte los costos eléctricos y de comunicación se irán descontando de igual manera del costo de producto.

5.5.2 REQUERIMIENTOS DE MAQUINARIA, EQUIPOS, MUEBLES Y ENSERES.

Can	MAQUINARIAS Y EQUIPOS	Vlr. UNITARIO.	Vlr. TOTAL
1	Computador escritorio Intel Pentium D 940	1.000.000	1.000.000
1	Impresora multifuncional HP – 480	180.000	180.000
1	Escritorio	100.000	100.000
2	Silla giratoria	60.000	120.000
3	Sillas tapizadas	80.000	240.000
2	Maquinas de cocer planas	2.000.000	4.000.000
1	Fileteadora	1.800.000	1.800.000
1	Maquina cortadora	200.000	200.000
1	Mesa de corte	130.000	130.000
2	Mesas	100.000	200.000
1	Alarma	900.000	900.000
TOTAL			8.870.000

5.5.3 REQUERIMIENTOS DE MATERIALES E INSUMOS.

Se expreso en el literal 5.3

5.5.4 REQUERIMIENTOS DE SERVICIOS.

MENSUAL

- Arrendamiento-----800.000
- Servicios Públicos ----- 500.000 (EPM)
- Internet----- 120.000 (UNE)
- Mantenimiento ----- 40.000 (UNO A)
- Aseo ----- 20.000
- Vigilancia ----- 15.000

5.5.5 REQUERIMIENTOS DE PERSONAL.

CARGO	PERFIL	SALARIO	PRESTACIONES
Modista (3)	Bachiller, creativo y que tenga una capacitación en el manejo de maquinas de cocer y fileteadoras.	\$386.250 *3 Total: \$1.158.750	Equivalentes a: \$216.300 c/u
Pulidora y empacadora (2)	Bachiller, con experiencia en el trabajo de	\$386.250 *2 Total: \$772.500	Equivalentes a: \$216.300 c/u

(control de calidad)	revisión de procesos del producto final.		
Artesana(2)	Bachiller, especializada en el trabajo a mano de bisutería y artículos decorativos.	\$386.250 *2 Total: \$772.500	Equivalentes a: \$216.300 c/u

5.6 PROGRAMA DE PRODUCCIÓN:

Semana	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Actividades										
Compra equipos										
Acondicionamiento										
Contratación personal										
Selección proveedores										
Compra de										

insumos y materia prima										
Asignación de tareas según perfil										
Comienzo de producción										

6. PROCESOS ADMINISTRATIVOS:

6.1. PROCESOS ADMINISTRATIVOS EXTERNALIZADOS

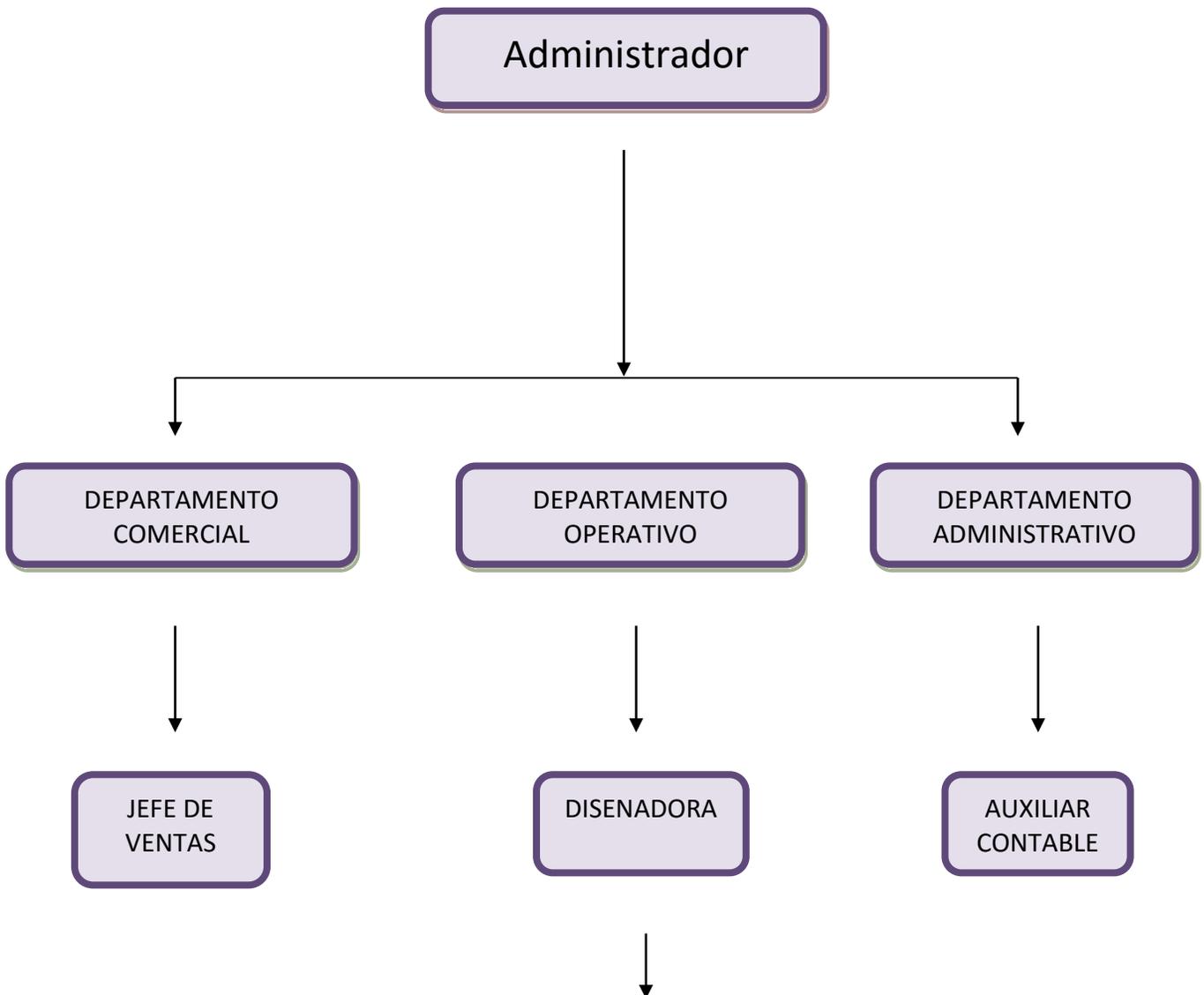
Mensual por unidad de producto: Se le aplico al producto en el costo de exportacion

ENTIDAD	PROVEEDOR DEL SERVICIO	COSTO SEMESTRAL
Agencia de aduana	Panalpina	\$2.500
Transporte nacional	Coordinadora	\$3.500

Aseguradora	Suramericana de seguros	\$3.500
	Total	\$9.500

6.2. ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL DEL NEGOCIO:

6.2.1 ORGANIGRAMA





6.2.2. DESCRIPCIÓN FUNCIONAL DE LA ORGANIZACIÓN

CARGO	FUNCION	Costos estimados
Administrador	Es el encargado de administrar y coordinar las funciones de la empresa en general.	\$1.300.000 + prestaciones Equivalentes a: \$728.000
Jefe de ventas	Es el encargado de las ventas y la distribución del bolso en el exterior.	\$804.000 + prestaciones Equivalentes a: \$ 450.240
Modistas (3)	Son las encargadas de	\$386.250 *3 Total:

	realizar los moldes y la confección del bolso.	\$1.158.750 +prestaciones Equivalentes a: \$216.300 c/u
Artesanas (2)	Son las encargadas de realizar y darle el valor agregado a todos los bolsos, son aquellas que realizan los detalles artesanales al producto.	\$386.250 *2 Total: \$772.500 + prestaciones Equivalentes a: \$216.300 c/u
Pulidora y Empacadora (2)	Es la encargada de pulir todos los detalles de confección, dar el visto bueno de control de calidad, y también es la encargada de empacar el bolso.	\$386.250 *2 Total: \$772.500 + prestaciones Equivalentes a: \$216.300 c/u
Auxiliar contable	Es el encargado de realizar los estados financieros y llevar la contabilidad de la empresa.	\$ 800.000 + prestaciones Equivalentes a: \$448.000

6.3. RECURSOS MATERIALES Y HUMANOS PARA LA ADMINISTRACIÓN:

6.3.1. LOCACIONES

Nuestra área de administración está dividida en dos secciones básicamente, primero contamos con un espacio de 2.5 metros para el administrador, el cual es el encargado de dirigir y coordinar todas las actividades propias de la empresa, también ejerce un papel muy importante ya que es el encargado de asignar las tareas a los empleados y es gracias a él que se conoce la rentabilidad de la empresa.

Los 2.5 metros restantes están asignados para el jefe de ventas, el cual es el encargado de todo lo relacionado con los procesos de venta y distribución del producto, este se encarga también de el posicionamiento de los bolsos en el mercado exterior y así mismo de conseguir tanto los proveedores como los clientes.

6.3.2. REQUERIMIENTOS DE EQUIPOS, SOFTWARE, MUEBLES Y ENSERES

CANTIDAD	OBJETO	PRECIO UNITARIO	VALOR TOTAL
1	Computador Intel Pentium D 940	\$1.000.000	\$2.200.000
1	Impresora multifuncional HP 480	\$180.000	\$180.000
2	Escritorios	\$100.000	\$200.000
2	Sillas giratorias	\$60.000	\$120.000
3	Sillas	\$25.000	\$75.000
1	Celular	\$120.000	\$200.000
1	Teléfono fijo	\$60.000	\$100.000
1	Archivador	\$180.000	\$180.000
TOTAL			\$3.255.000

6.3.3. REQUERIMIENTOS DE MATERIALES DE OFICINA.

CANTIDAD	OBJETO	PRECIO UNITARIO	VALOR TOTAL
2	Cartuchos de tinta (1 blanco y negro, 1	\$60.000	\$120.000

	color)		
2	Papeleras	\$20.000	\$40.000
1	Extintor	\$120.000	\$120.000
	Otros		\$150.000
TOTAL			\$430.000

Gastos fijos administración

- Papelería ----- \$100.000

6.3.4. REQUERIMIENTOS DE SERVICIOS.

- Mantenimiento ----- \$30.000 (UNO A)
- Otros ----- \$340.600

Costos fijos comercial y ventas

- Publicidad y mercadeo ----- \$150.000

6.3.5. REQUERIMIENTOS DE PERSONAL

CARGO	PERFIL	PRESTACIONES	SALARIO
Administrador	Profesional en administración de empresas con experiencia mínima de un año.	Descontadas del salario, equivalentes a: 56.000 pesos.	\$1.300.000 + prestaciones Equivalentes a: \$728.000
Jefe de Ventas	Profesional en mercadeo y ventas, con experiencia laboral de mínimo 6 meses.	Descontadas del salario, equivalentes a: 56.000 pesos.	\$804.000 + prestaciones Equivalentes a: \$450.240
Auxiliar contable	Profesional en contaduría. Especialización en dirección financiera. Con experiencia en el área financiera o contable.	Salario integral	Hora labor (\$18.000) Total horas mensuales \$ 800.000 + prestaciones Equivalentes a:

			\$448.00
--	--	--	----------

6.4. PROGRAMA DE ADMINISTRACIÓN:

Semana	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Actividades										
Contratación del personal										
Capacitación del personal										
Contratación de los servicios										
Instalación de servicios										
Manejo de los proveedores										
Manejo										

financiero y contable										
Facturación										
Pedidos										

ASPECTOS LEGALES

7.1 TIPO DE ORGANIZACIÓN EMPRESARIAL

SOSTENIBILIDAD DEL PROYECTO

Con el apoyo de organismos gubernamentales como el Ministerio de Comercio, el proyecto es altamente factible, pues la oferta de este producto va dirigida hacia un mercado en potencia como lo es La Unión Europea y en especial en España, ya que impulsa el sector artesanal generando ventajas grandes para el posicionamiento y éxito de la empresa.

La aprobación de los recursos de este proyecto se dará por medio del banco de comercio exterior en Colombia, BANCOLDEX.

La sociedad se constituye por escritura publica, la escritura de constitución

se escribió en el Registro Mercantil de la Cámara de Comercio de la ciudad de Medellín.

SOCIOS DE LA COMPAÑÍA: Personas naturales.

La sociedad será de responsabilidad **Ltda.** ya que esta es la que se constituye con un mínimo de dos socios y máximo de veinticinco, estos responden por las obligaciones de la sociedad y por el monto de su aporte, en algunas ocasiones se puede autorizar la responsabilidad ilimitada de algunos socios, y finalmente su capital de socios será en cuotas de igual valor que para su cesión, se pueden vender o transferir en las condiciones previstas en la ley o en los respectivos estatutos.

La sociedad girara bajo la razón social de **BEAUTY HANDBAGS LTDA,** y tendrá domicilio en la ciudad de Medellín, pero podrá crear agencias o dependencias en otros lugares del país o del exterior, por disposición de la junta de socios y conforme a la ley.

La dirección para notificaciones judiciales será: Carrera 74 # 26-44 en la ciudad de Medellín.

La duración de la sociedad se fijo en tres (3) años, contados desde que la notaria Numero 3 otorgue la constitución de la sociedad por escritura pública.

7.2 CERTIFICACIONES Y GESTIONES ANTE ENTIDADES PUBLICAS

• Inscripción en el registro mercantil.....	\$320.000
• NIT.....	\$0
• Matricula e impuesto de Industria y Comercio.....	\$50.000
• Certificado del RUT.....	\$0
• Certificado de existencia y representación legal.....	\$28.000
• Escritura publica.....	\$300.000
• Licencia de exportación por INCOMEX.....	\$50.000
• Registro de marca, licencias o patentes.....	\$1.500.000
• Certificado de salud y bomberos	\$90.000
• Total.....	\$2.338.000

CONCLUSIONES

Se alcanzaron los objetivos del estudio desde el punto de vista tanto de mercado como técnico, organizacional, legal y financiero ya que se pudo concluir que los métodos utilizados para la elaboración de nuestros bolsos fueron satisfactorios ya que lograron establecer y diferenciar falencias a las cuales habíamos incurrido anteriormente y así crear soluciones para problemas ocasionados , además logramos por medio de personal calificado un producto hecho con los mas altos estándares de calidad para satisfacer las necesidades del consumidor, y a su vez las necesidades del mercado.

Por último pudimos contribuir y aportar innovación a la industria textil, e implementar nuevos procesos que siempre nos permitan estar a la vanguardia de la moda.