

TALLER DE ARTE COUNTRY “YEARTE”

MARIA FERNANDA ALVAREZ PEREZ

MARIA CAMILA RODRIGUEZ OSORIO

INSTITUCION UNIVERSITARIA ESUMER
FACULTAD DE ESTUDIOS EMPRESARIALES Y DE MERCADEO
ADMINISTRACION FINANCIERA
MEDELLÍN
2016

TALLER DE ARTE COUNTRY “YEARTE”

MARIA FERNANDA ALVAREZ PEREZ

MARIA CAMILA RODRIGUEZ OSORIO

Trabajo de Grado para optar al título de Administrador Financiero

Asesor

Luis Miguel Jiménez Gómez- Docente Ocasional ITM

INSTITUCION UNIVERSITARIA ESUMER
FACULTAD DE ESTUDIOS EMPRESARIALES Y DE MERCADEO

ADMINISTRACION FINANCIERA

MEDELLIN

2016

DEDICATORIA

María Fernanda Álvarez Pérez

Al finalizar este trabajo quiero agradecer primeramente a Dios, pues me ha permitido llegar hasta aquí, siempre de su mano y confiando en su palabra. Así mismo, al asesor Luis Miguel Jiménez Gómez quien con sus valiosos aportes nos brindó todas las pautas necesarias para el desarrollo de este plan de negocios, a la Institución Universitaria ESUMER, a mis padres y hermana por ser los pilares de mi formación tanto personal como profesional y finalmente, a mi compañera María Camila por ser una apoyo incondicional en este camino que si bien es cierto no ha sido fácil, lo hemos culminado exitosamente.

María Camila Rodríguez Osorio.

Más que un agradecimiento es un reconocimiento a la labor de cada uno de nuestros profesores en la Institución Universitaria ESUMER, gracias a sus esfuerzos y dedicación formaron profesionales aptos para desarrollarse idóneamente. Agradezco a nuestro asesor Miguel Jiménez quien nos apoyó constantemente en la elaboración de este proyecto con el fin de sacarlo adelante. Por ultimo pero no menos importante agradezco a mi compañera María Fernanda Álvarez por su paciencia y compromiso los cuales fueron un pilar muy importante en la elaboración de este plan de negocio.

AGRADECIMIENTOS

María Fernanda Álvarez Pérez

Agradezco siempre a Dios porque su amor es fiel y su misericordia es infinita, a mi familia, docentes y compañeros de curso; quienes han contribuido enormemente a mi formación personal y profesional. Hoy culmino una de las etapas más importantes de mi vida que deja huellas imborrables. A mis compañeros con gran cariño les digo “Hasta Pronto” quizás la vida nos tenga preparado un próximo encuentro en el cual, estaré dichosa de compartir experiencias y recordar esas épocas en las que entre risas y angustias, tratábamos de superar las pruebas que nos presentaba el destino.

María Camila Rodríguez Osorio.

Este agradecimiento va dirigido a mi familia, amigos y colegas, los cuales han sido un pilar muy importante en mi crecimiento laboral y personal. Agradezco a la Institución Universitaria ESUMER por trabajar constantemente en el desarrollo de sus estudiantes y docentes creando a su vez profesionales comprometidos en su labor; más que satisfacción es fortuna de haber compartido con personas tan especiales como lo fueron mis compañeros de grupo, a todos ellos agradezco por los momentos inolvidables y aquellos días de estudio que pensábamos que jamás acabarían. Hoy me siento afortunada no solo por la calidad de personas con las cuales compartí, sino que también por el aprendizaje que he de conservar por el resto de mi vida.

TABLA DE CONTENIDO

1.	Resumen del proyecto	12
1.1	Nombre del proyecto	12
1.2	Información de los participantes	12
1.3	Resumen Ejecutivo.....	12
2	Información general del sector	13
2.1	Situación histórica del sector.....	13
2.2	Situación actual del sector	13
3.	Información general del negocio	14
3.1	Propósito del plan de negocios	14
3.2	Descripción de la empresa.....	14
3.3	Misión.....	14
3.4	Visión	14
3.5	Objetivos	15
3.5.1	Corto Plazo	15
3.5.2	Mediano Plazo	15
3.5.3	Largo Plazo.....	15
3.6	Ventaja competitiva.....	16
3.7	Justificación del negocio	16
3.8	Análisis del entorno.....	17
3.8.1	Económico.....	17
3.8.2	Político.....	17
3.8.3	Socio-Cultural	18
3.8.4	Tecnológico	18
3.8.5	Matriz DOFA	19
3.9	Ubicación Geográfica.....	20
4.	Análisis del mercado	21
4.1	Descripción del producto.....	21
4.2	Demanda.....	24
4.2.1	Comportamiento histórico	24
4.2.2	Mercado del consumidor	27
4.3	Oferta.....	27

4.3.1	Comportamiento histórico	27
4.3.2	Mercado del competidor	28
4.4	Determinación del tamaño de la muestra	28
4.5	Análisis de los proveedores	32
4.6	Proyección de precios.....	33
4.6.1	Histórico de precios de materias primas	33
4.6.2	Precios futuros de materia primas con promedio móvil	34
4.6.3	Precios de venta con promedio móvil	35
4.7.	Estrategia comercial	36
4.7.1	Canales de comercialización y distribución del producto	36
4.7.2	Descripción de los canales de comercialización.....	36
4.7.3	Almacenamiento.....	36
4.7.4	Transporte.....	37
4.7.5	Plan de publicidad	37
5.	Análisis de la producción (Aspectos técnicos).....	38
5.1	Producción.....	38
5.1.1	Descripción del proceso de elaboración del producto	38
5.1.2	Identificación del proceso de producción.....	39
5.1.3	Inversiones en maquinaria y equipo	40
5.1.4	Requerimiento en mano de obra.....	42
5.1.5	Descripción de materia prima, insumos y materiales	43
5.1.6	Área de trabajo	44
5.1.7	Diagrama de recorrido.....	46
5.2	Localización	47
5.2.1	Factores de localización	47
5.2.2	Método de evaluación	48
5.3	Capacidad de producción	48
5.4	Plan de producción	49
6.	Análisis Organizacional y legal.....	58
6.1	Procesos administrativos	58
6.1.1	Estructura organizacional	58
6.1.2	Requerimiento de personal	59
6.2	Aspectos legales	60

6.2.1	Tipo de organización empresarial	60
6.2.2	Documentación necesaria para crear la empresa	62
6.2.3	Costos asociados con asuntos legales	62
7.	Análisis Financiero	63
7.1	Estructura financiera del negocio	63
7.2	Recursos propios	64
7.4	Calendario de Ingresos del Proyecto	66
7.5	Inversiones del Proyecto	67
7.5.1	Inversiones en Activos Fijos	67
7.5.2	Inversiones en Gastos Pre-operativos.....	68
7.5.3	Inversión en Capital de Trabajo	69
7.5.4	Calendario de Inversiones	69
7.6	Costos y Gastos	70
7.6.1	Costos Variables.....	70
7.6.2	Costos Fijos	70
7.6.3	Gastos Administrativos y Legales	71
7.6.4	Gastos financieros	71
7.7	Flujo de Caja	72
7.8	Estados Financieros Proyectados	73
7.8.1	Estado de Pérdidas y Ganancias Proyectado	73
7.8.2	Balance General Proyectado.....	74
8.	Evaluación del Proyecto	75
8.1	Costo del Capital (Tasa de Descuento)	75
8.2	Evaluación Financiera	76
8.2.1	Valor Presente Neto.....	76
8.2.2	Tasa Interna de Retorno (TIR)	76
8.2.3	Índices financieros.....	77
8.2.4	Análisis de sensibilidad y riesgo	79
8.2.5	Consideraciones sobre la Evaluación Financiera	80
8.3	Punto de Equilibrio.....	83
9.	Consideraciones finales del proyecto y recomendaciones	85
10.	Bibliografía.....	87

LISTA DE TABLAS

Tabla 1 : Información de los participantes	12
Tabla 2: Matriz DOFA	19
Tabla 3: Descripción de los productos	21
Tabla 4: Histórico de precios	33
Tabla 5: Precios futuros.....	34
Tabla 6: Precios de venta	35
Tabla 7: Maquinaria y equipo	40
Tabla 8: Mano de obra	42
Tabla 9: Materia prima.....	43
Tabla 10: Método de evaluación	48
Tabla 11: Capacidad de producción	49
Tabla 12: Plan de producción.....	50
Tabla 13: Proyección de unidades vendidas	58
Tabla 14: Requerimiento de personal.....	59
Tabla 15: Recursos propios	64
Tabla 16: Créditos y Préstamos Bancarios.....	65
Tabla 17: Calendario de Ingresos del Proyecto.....	66
Tabla 18: Inversiones en Activos fijos	67
Tabla 19: Inversiones en Gastos Pre-operativos	68
Tabla 20: Inversión en Capital de Trabajo	69
Tabla 21: Calendario de Inversión	69
Tabla 22: Costos Variables	70
Tabla 23: Costos Fijos.....	70
Tabla 24: Gastos financieros	71
Tabla 25: Flujo de Caja	72

Tabla 26: Estado de Pérdidas y Ganancias Proyectado.....	73
Tabla 27: Balance General Proyectado	74
Tabla 28: Costo del Capital.....	75
Tabla 29: Índices financieros	77
Tabla 30: Punto de Equilibrio	83

LISTA DE GRAFICOS

Gráfico No 1: Encuesta prueba piloto.....	25
Gráfico No 2: Encuesta final – Estudio de mercado.....	30
Gráfico No 3: Canales de comercialización.....	37
Gráfico No 4: Área de trabajo.....	45
Gráfico No 5: Diagrama de recorrido área de trabajo.....	47
Gráfico No 6: Diagrama de recorrido área de trabajo.....	48
Gráfico No 7: Estructura organizacional.....	60
Gráfico No 8: Estructura financiera del negocio.....	64
Gráfico No 9: Indicadores financieros.....	79
Gráfico No 10: Ingresos y costos operativos.....	81
Gráfico No 11: Capital de trabajo.....	82
Gráfico No 12: Flujo de fondos.....	83
Gráfico No 13: Punto de Equilibrio.....	85

LISTA DE MAPAS

Mapa No 1: Ubicación geográfica Municipio Caldas.....	20
---	----

1. Resumen del proyecto

1.1 Nombre del proyecto

Taller de arte country YEARTE

1.2 Información de los participantes

Tabla 1 : Información de los participantes

María Fernanda Álvarez Pérez			
Identificación	1.040.323.339	Celular	3225331126
Ciudad	San Pedro	Correo Electrónico	fernandaalvarezp@hotmail.com
Dirección	Cra 47 A # 48-15	Nivel de Estudios	9° Semestre de Administración Financiera

María Camila Rodríguez Osorio			
Identificación	1.040.741.466	Celular	3235823991
Ciudad	Medellín	Correo Electrónico	camila2305@gmail.com
Dirección	Cra 72 # 51 Sur 07	Nivel de Estudios	9° Semestre de Administración Financiera

1.3 Resumen Ejecutivo

A continuación daremos a conocer el Taller de Arte Country Yearte, realizado con esfuerzo y dedicación por cada una de sus participantes. En este se muestra la misión, visión, objetivos a corto, mediano y largo plazo, ventaja competitiva sustentable y características propias generales de un plan de negocios.

Yearte, tal y como su nombre lo indica, es una microempresa que elabora productos artesanales en madera MDF ubicada en el Municipio de Caldas, Antioquia; su principal propósito es incorporar en el mercado nuevas opciones para la decoración de los espacios; resaltando las cualidades del campo y su estilo campestre.

2 Información general del sector

2.1 Situación histórica del sector

La técnica de arte country exhibe conceptos relacionados con lo campestre, enfocada siempre en la decoración de los espacios del hogar. Su historia se remonta a la vida agrícola en los Estados Unidos donde los hombres mantenían su matriarcado y eran las mujeres las encargadas de atender el hogar y los hijos, conservando el estilo propio de sus antepasados.

Las mujeres de la época fabricaban sus propios vestidos, mientras tanto, los hombres se dedicaban a elaborar elementos en madera para los espacios de la casa como sillas, mesas y estantes que posteriormente serían decorados por sus esposas. De allí surge esta técnica conocida como “Arte Country”, asumiendo el estilo del campo, elaborado a mano y con una alta gama de colores que denotan la alegría característica de estas poblaciones.

2.2 Situación actual del sector

La evolución del arte country ha sido muy notoria en los últimos años, pues ha pasado de ser una técnica artesanal a ser un estilo de vida con formas únicas, coloridas y espontáneas. Para el caso de estudio, Colombia es un país con gran diversidad cultural que permite crear productos innovadores, competitivos tanto en calidad como en precio, que a su vez, se convierte en una oportunidad de desarrollo social y económico para las personas con vocación artesanal.

Entre tanto en Medellín, esta técnica adquiere especial importancia en las personas que aun alejadas del campo, decoran sus hogares con vacas, gallinas, caballos, ovejas, conejos, entre muchos otros animales a los que refiere al arte country; pues es la forma como iluminan sus espacios sin perderse la esencia original manifestada en cada uno de estos.

3. Información general del negocio

3.1 Propósito del plan de negocios

El sector artesanal en Colombia ha sido de gran importancia para el sostenimiento económico del país, gracias a su diversidad cultural se forman oportunidades de emprendimiento como ésta, donde podemos convertir el arte country en una excelente opción de inversión, evaluando los riesgos operativos y de mercado a los cuales nos enfrentamos cuando decidimos crear empresa en el país.

3.2 Descripción de la empresa

Yearte es una microempresa que ofrece productos de características peculiares elaboradas en madera MDF, con múltiples colores y estilos modernos que incorporan el campo y todos sus animales (vacas, caballos, gallinas, cerdos, ovejas, gatos, perros) en la decoración de los hogares. Entre las muchas ideas que se pueden desarrollar en el arte country están: cuadros, cenefas, lámparas, portarretratos, percheros, cofres, nombres y todo aquello que nuestra imaginación permita realizar.

3.3 Misión

Yearte es una empresa dedicada al diseño y la fabricación de productos exclusivos para la decoración del hogar mediante la técnica del arte country que resaltan las cualidades del campo y satisfacen los gustos de nuestros clientes.

3.4 Visión

En el año 2020, Yearte será reconocida en el mercado nacional como la primera empresa en la técnica del arte country, con altos estándares de calidad en producción, eficiencia en el servicio y la totalidad de sus clientes fidelizados.

3.5 Objetivos

3.5.1 Corto Plazo

- Crear una empresa dedicada a la producción y comercialización de productos artesanales elaborados en la técnica country.
- Diseñar un portafolio de productos vanguardistas de acuerdo con las condiciones cambiantes del mercado.
- Optimizar los procesos operativos de la empresa mediante la adquisición de nueva maquinaria.

3.5.2 Mediano Plazo

- Desarrollar una cultura verdaderamente centrada en el cliente a través de planes de fidelización que lo hagan sentir especial y valorado.
- Participar en eventos, ferias y exposiciones que permitan realizar alianzas estratégicas con otras empresas del sector nacional.

3.5.3 Largo Plazo

- Incursionar en mercados extranjeros por medio de exportaciones de productos artesanales que cumplan con las políticas del país destino.
- Maximizar el valor para los inversionistas mediante el control de indicadores de rentabilidad, liquidez y endeudamiento que fortalezcan la relación empresa-accionista.

3.6 Ventaja competitiva

Caldas es un municipio con 78.762 habitantes según datos de (Proyeccion Municipios DANE, 2016), esta cifra representa una gran oportunidad para innovar con nuevos productos que cubran la demanda.

Otra de las ventajas de Yearte es la venta de productos terminados, esto porque las demás empresas de arte country ubicadas en el área metropolitana se dedican exclusivamente a la venta de materias primas. Así mismo, convenios con los proveedores para ofrecer a nuestros clientes paquetes más económicos.

3.7 Justificación del negocio

El sector artesanal en Colombia ha tomado fuerza y cada día se enfoca en programas de asistencia técnica y la formación de personal capaz de afrontar los nuevos y crecientes desafíos sin dejar a un lado sus raíces. Lo anterior refiere a la capacidad de innovar el mercado artesanal para satisfacer la demanda de productos tanto de uso doméstico como para gustos propios.

Yearte se identifica como una microempresa vanguardista que pretende un alto reconocimiento en el Sector Artesanal Colombiano gracias a la innovación constante en sus productos, la calidad en el servicio y la construcción de una relación “cliente-empresa” sólida con el objetivo principal de tener clientes satisfechos y fidelizados a nuestra marca.

3.8 Análisis del entorno

En la presente sección, se mostrará una breve descripción sobre los productos elaborados con la técnica del arte country, partiendo de un análisis general sector: económico, político, cultural y tecnológico. Así mismo, un análisis específico del mercado: principales competidores, proveedores, lugar donde se venden, tendencias del sector, productos más característicos, entre otros.

3.8.1 Económico

Las predicciones a largo plazo sobre este sector se hacen difíciles debido a que está sujeto a modas, gustos y tendencias. El precio de estos productos artesanales no evolucionan conforme a la inflación sino que se modifica según la demanda que exista en el mercado; y ésta queda definida en base al nivel de riqueza de la población, es decir, la cantidad de personas con poder adquisitivo que les permita gastos mayores para complacer todos sus gustos. Sin embargo, existen factores que determinan un incremento en el costo de vida lo que obliga al gobierno a tomar decisiones para controlar este fenómeno, como por ejemplo la suba en las tasas de interés, afectando los nuevos créditos que la empresa tenga pensado hacer para financiar sus proyectos.

3.8.2 Político

Según la ley 36 (Reglamentación de la profesión de artesano, 1984) se considera “Artesano” a la persona que ejerce una actividad profesional creativa en torno a un oficio concreto en un nivel preponderantemente manual y conforme a sus conocimientos y actividades técnicas y artísticas, dentro de un proceso de producción. No obstante, las políticas fiscales que adopte el gobierno afectan la estabilidad financiera del negocio, pues un país con tributos demasiados altos obliga a que las empresas busquen nuevas alternativas de mercado, para

nuestro caso, Colombia es uno de los países con tasas de impuesto elevadas en comparación con otros países lo que hace vulnerable el negocio a algún cambio o reforma que se establezca en el país.

3.8.3 Socio-Cultural

Durante los últimos tiempos el papel del arte en la sociedad ha transformado los límites tanto en producción como la forma en que es percibido. La ventaja principal del arte country en cuanto a esta variable, es que se trata de un arte que no deja indiferente al cliente, que complace los gustos, adaptándose a las nuevas tendencias.

3.8.4 Tecnológico

La tecnología afecta positivamente el mundo del arte country puesto que les permite a las empresas mostrar e incluso vender sus productos a través de la red, así mismo, el cliente interactúa y se interesa en el proceso de desarrollo de los productos.

3.8.5 Matriz DOFA

Tabla 2: Matriz DOFA

	MATRIZ DOFA
FORTALEZAS	<ul style="list-style-type: none"> • Los productos no son excluyentes, pueden ser adquiridos por cualquier persona. • El taller de arte facilita la materia prima para la realización de los diferentes productos. • La maquinaria utilizada optimiza los procesos de fabricación. • Capacidad de desarrollo de productos a la medida de las necesidades de nuestros clientes.
DEBILIDADES	<ul style="list-style-type: none"> • Por ser una empresa nueva no cuenta aún con reconocimiento en el mercado. • No tener el control sobre el costo de la producción. • No tener acceso a líneas de crédito para financiar el negocio. • El punto de ubicación del negocio no tenga la aceptación esperada.
AMENAZAS	<ul style="list-style-type: none"> • Posible inseguridad por la presencia de bandas criminales en el sector que puedan afectar la parte financiera del negocio mediante el cobro de vacunas. • El Municipio de Caldas puede aumentar las tarifas de cobro del impuesto de industria y comercio. • Presencia de nuevos competidores en el sector. • Los proveedores incrementen los precios de la materia prima.
OPORTUNIDADES	<ul style="list-style-type: none"> • Los materiales empleados para el proceso de fabricación son sencillos, fáciles de conseguir en el mercado. • En los Municipios cercanos a Caldas, Antioquia no se tiene presencia de negocios especializados en arte country. • Ferias de emprendimiento realizadas por la Alcaldía Municipal a través de la oficina de desarrollo a la comunidad. • Alianzas estratégicas con otras empresas dedicadas al arte country. • Entrada a nuevos mercados extranjeros.

3.9 Ubicación Geográfica

Mapa No 1: Ubicación geográfica Municipio Caldas



(Municipio de Caldas, Antioquia. , 2016)

4. Análisis del mercado

4.1 Descripción del producto

Tabla 3: Descripción de los productos

GALLINA DE HUEVOS	DESCRIPCION
	<p>Descripción del producto: Objeto elaborado en madera MDF, que nos permite guardar los huevos de una alacena, su diseño se asemeja al de una gallina del campo con colores más llamativos.</p> <p>Composición: Para la elaboración de este producto se utilizan los siguientes materiales, madera MDF, pinturas acrílicas, laca, pinceles y brochas especiales.</p> <p>Consumidores: Este producto va dirigido tanto a hombres como a mujeres de cualquier estrato social y cuyos ingresos sean iguales o superiores a un salario mínimo.</p> <p>Producto sustituto: Otros artículos decorativos para colocar huevos.</p>
COFRE	DESCRIPCION
	<p>Descripción del producto: Objeto elaborado en madera MDF, con tapa y cerradura que sirve para guardar joyería y objetos de valor, su decoración es basada en los gustos y preferencia de caja cliente.</p> <p>Composición: Para la elaboración de este producto se utilizan los siguientes materiales, madera MDF, pinturas acrílicas, laca, pinceles y brochas especiales.</p> <p>Consumidores: Este producto va dirigido a todas las mujeres de cualquier estrato social y cuyos ingresos sean iguales o superiores a un salario mínimo.</p> <p>Producto sustituto: armarios, nocheros y artículos fabricados en plástico.</p>
PORTARRETRATO	DESCRIPCION
	<p>Descripción del producto: Objeto elaborado en madera MDF, que tiene como función exhibir fotografías con diseños basados en los gustos y preferencias de cada cliente.</p> <p>Composición: Para la elaboración de este producto se utilizan los siguientes</p>

	<p>materiales, madera MDF, pinturas acrílicas, laca, pinceles y brochas especiales</p> <p>Consumidores: Este producto va dirigido tanto a hombres como a mujeres de cualquier estrato social y cuyos ingresos sean iguales o superiores a un salario mínimo.</p> <p>Producto sustituto: Artículos fabricados en plástico, foami, porcelana y vidrio.</p>
<p align="center">CUADRO DE ANIMALES</p>	<p align="center">DESCRIPCION</p>
	<p>Descripción del producto: Objeto elaborado en madera MDF, que se cuelga en la pared como un adorno con la finalidad de exhibir diseños creativos que se acoplen a las exigencias de cada cliente.</p> <p>Composición: Para la elaboración de este producto se utilizan los siguientes materiales, madera MDF, pinturas acrílicas, laca, pinceles y brochas especiales.</p> <p>Consumidores: Este producto va dirigido tanto a hombres como a mujeres de cualquier estrato social y cuyos ingresos sean iguales o superiores a un salario mínimo.</p> <p>Producto sustituto: Cuadros realizados en tela rensa, lino y algodón, otros artículos decorativos.</p>
<p align="center">SERVILLETERO</p>	<p align="center">DESCRIPCION</p>
	<p>Descripción del producto: Objeto elaborado en madera MDF y utilizado para organizar servilletas, su diseño es basado en figuras del campo con colores llamativos, los cuales se establecen según los gusto de cada cliente.</p> <p>Composición: Para la elaboración de este producto se utilizan los siguientes materiales, madera MDF, pinturas acrílicas, laca, pinceles y brochas especiales.</p> <p>Consumidores: Este producto va dirigido tanto a hombres como a mujeres de cualquier estrato social y cuyos ingresos sean iguales o superiores a un salario mínimo.</p>
<p align="center">PERCHEROS</p>	<p align="center">DESCRIPCION</p>

	<p>Descripción del producto: Artículo decorativo elaborado en madera MDF que permite ordenar objetos personales de una manera organizada, su estructura fue diseñada para ser adherido a las paredes con diseño basado en los gustos y preferencias de cada cliente.</p> <p>Composición: Para la elaboración de este producto se utilizan los siguientes materiales, madera MDF, pinturas acrílicas, laca, pinceles y brochas especiales.</p> <p>Consumidores: Este producto va dirigido tanto a hombres como a mujeres de cualquier estrato social y cuyos ingresos sean iguales o superiores a un salario mínimo.</p> <p>Producto sustituto: Percheros de techo, percheros de pie, percheros en materiales diferentes a la madera.</p>
CAJA MULTIUSOS	DESCRIPCION
	<p>Descripción del producto: Artículo decorativo elaborado en madera MDF y utilizado para múltiples funciones desde guardar objetos personales hasta alimentos no perecederos, este objeto nos permite ordenar y clasificar los elementos de un hogar, su diseño es basado en los gusto y preferencias de cada cliente.</p> <p>Composición: Para la elaboración de este producto se utilizan los siguientes materiales, madera MDF, pinturas acrílicas, laca, pinceles y brochas especiales.</p> <p>Consumidores: Este producto va dirigido tanto a hombres como a mujeres de cualquier estrato social y cuyos ingresos sean iguales o superiores a un salario mínimo.</p> <p>Producto sustituto: Cualquier artículo que nos permite guardar objetos.</p>
PESEBRE	DESCRIPCION
	<p>Descripción del producto: Objeto elaborado en madera MDF, que es utilizado para decorar los hogares en tiempos de navidad, su diseño se establece según los gusto de cada cliente.</p> <p>Composición: Para la elaboración de este producto se utilizan los siguientes materiales, madera MDF, pinturas acrílicas, laca, pinceles y brochas especiales.</p>



Consumidores: Este producto va dirigido tanto a hombres como a mujeres de cualquier estrato social y cuyos ingresos sean iguales o superiores a un salario mínimo.

Producto sustituto: Pesebres en cerámica, Pesebres en icopor, pesebres en plástico.

Fuente: Elaboracion Propia.

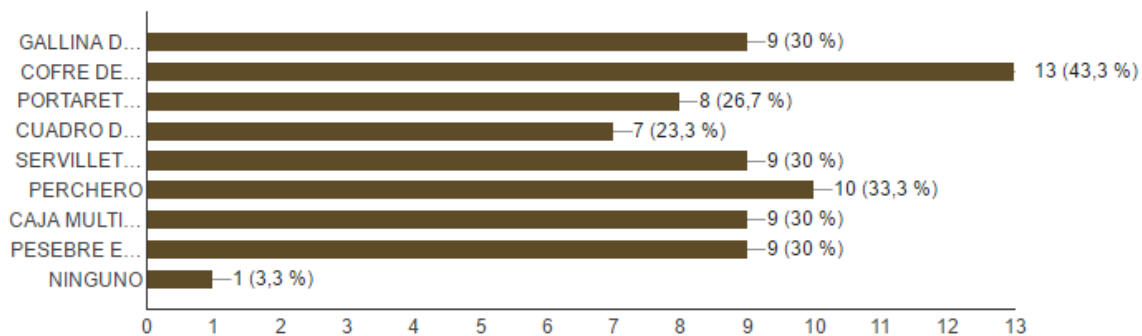
4.2 Demanda

4.2.1 Comportamiento histórico

Dada la poca información del sector artesanal en cuanto al comportamiento histórico de la demanda, se realiza una PRUEBA PILOTO con 30 encuestados de diferentes sectores del área metropolitana, las cifras arrojadas exhiben la aceptación del producto en el mercado, la capacidad adquisitiva de los potenciales clientes, la rotación de estos bienes al año y los medios de comunicación deseados por los clientes para recibir información de este negocio.

1) ¿Cuáles de los siguientes productos está dispuesto a comprar para la decoración de su hogar?

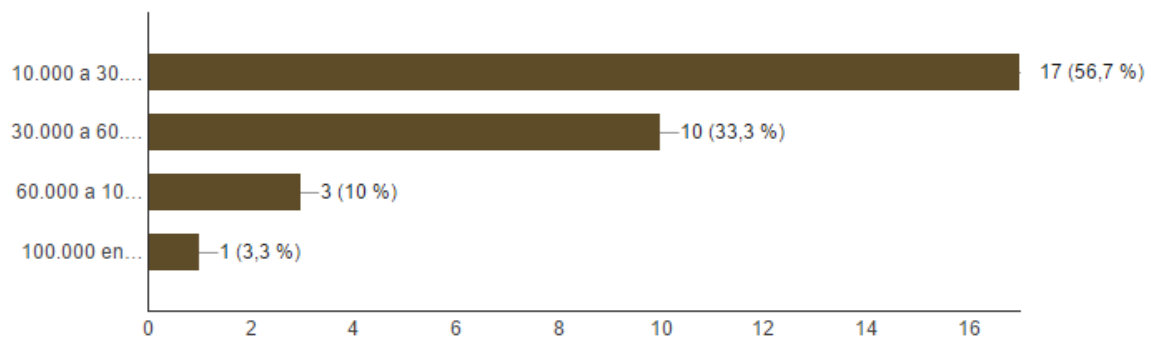
Gráficos No 1: Encuesta prueba piloto



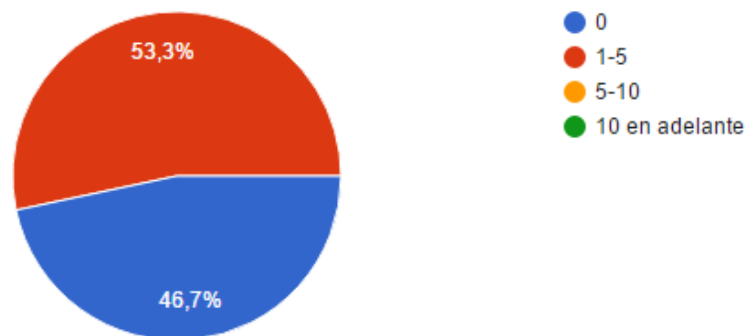
2) ¿Recomendaría estos productos a otras personas?



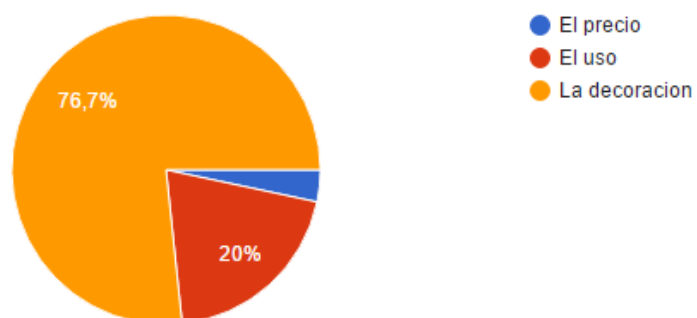
3) ¿Cuánto dinero está dispuesto a pagar por adquirir un solo producto?



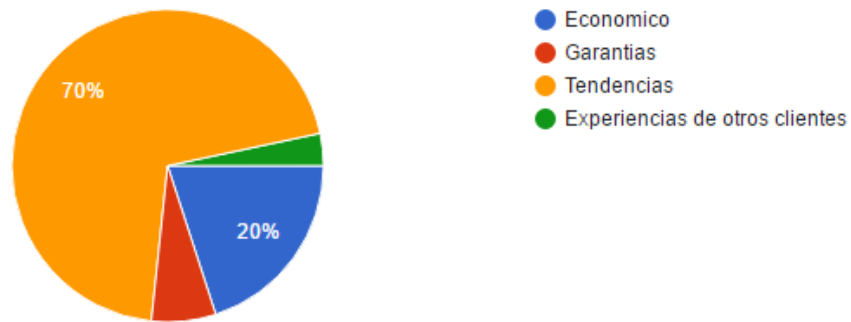
4) ¿Cuántos productos de Arte Country compra al año?



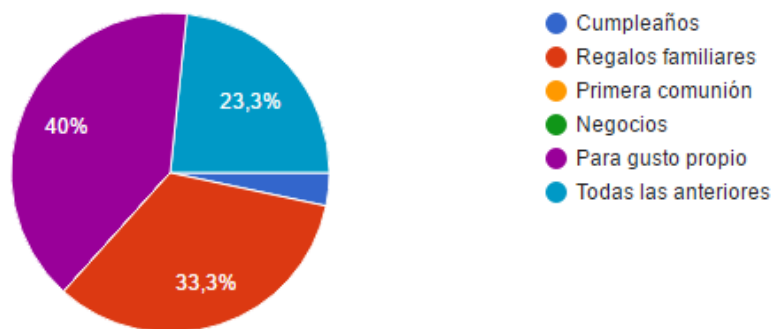
5) ¿Qué es lo que más le llama la atención de los productos elaborados en Arte country?



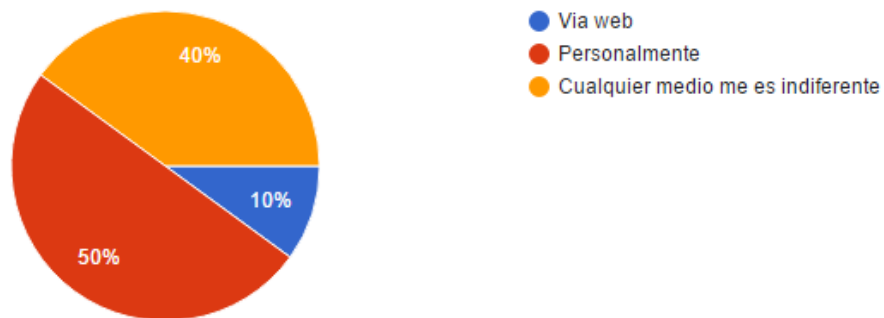
6) ¿Qué factor influye en la decisión de adquirir artículos de Arte Country?



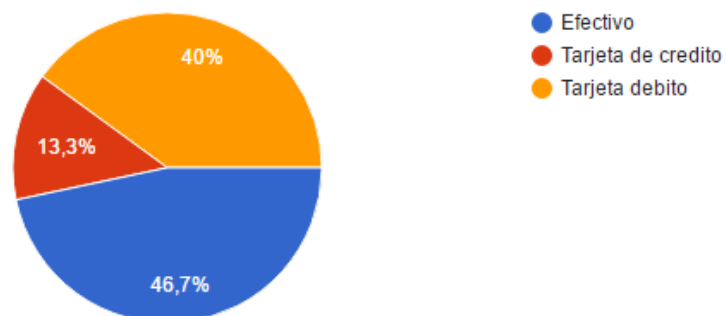
7) ¿Para qué tipo de ocasiones compra productos de Arte Country?



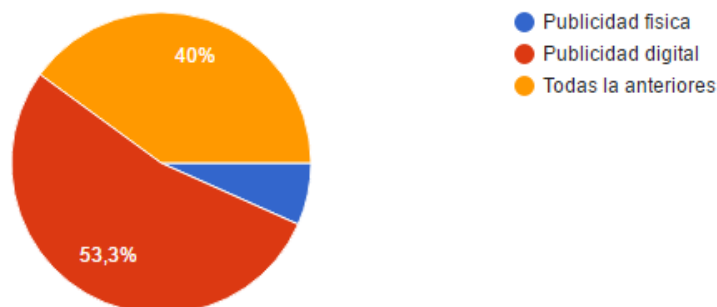
8) ¿Si desea adquirir estos productos; por qué medio le gustaría hacerlo?



9) ¿Qué método de pago utiliza con más frecuencia al momento de realizar sus compras?



10) ¿Por qué medio de comunicación le gustaría enterarse de la existencia de nuevos productos?



4.2.2 Mercado del consumidor

El segmento de mercado a quién está dirigido este negocio corresponde a mujeres y hombres entre los 0 y 100 años, habitantes de Caldas y sus alrededores que deseen adquirir y capacitarse en la técnica de arte country, ya que son productos multifuncionales que pueden ser utilizados para decorar cualquier espacio del hogar. Estos productos pueden ser adquiridos por personas de cualquier estrato social y cuyos ingresos sean iguales o superiores a un salario mínimo legal vigente.

4.3 Oferta

4.3.1 Comportamiento histórico

El sector artesanal en Colombia no cuenta con nomenclatura diferenciada en las estadísticas nacionales que nos permitan conocer la evolución del sector en detalle; este sector es altamente vulnerable a negociaciones que adelante el gobierno internacionalmente ya que su capacidad de producción es muy limitada y está muy dado al ingreso bienes procedentes de otros países ocasionando una disminución en la producción nacional de artesanías, esto porque es muy pequeño para competir con las grandes industrias y requiere una mayor inversión sobretodo en mano de obra.

Según datos revelados por el periódico eltiempo.com el sector artesanal en Colombia es uno de los de mayor proyección internacional, dado por que sus productos además de representar la cultura colombiana tienen un alto grado de innovación y diferenciación en el mercado extranjero. Sin embargo; en Colombia cada vez los artesanos tienen más dificultades para ser competitivos en el ámbito internacional, esto porque no cuentan con la suficiente preparación profesional sobretodo en asuntos relacionados con las negociaciones.

4.3.2 Mercado del competidor

Corresponden a los negocios de arte y decoración ubicados en el Área Metropolitana, los cuales constituyen una competencia de medio impacto ya que cada uno de ellos tiene sus propios clientes. Por mencionar: Academia Stelarte Manualidades, Artesanía Rosalba, Marmolina y Country, Almacén de arte y cerámica. Su principal fortaleza es el reconocimiento en el sector y la variación tanto en productos como precios al consumidor.

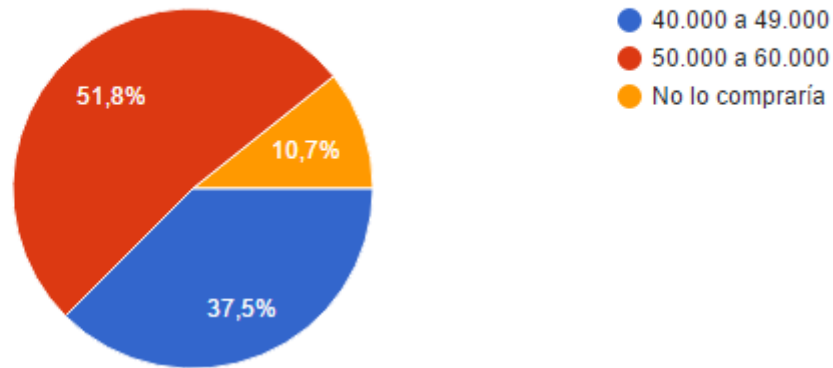
4.4 Determinación del tamaño de la muestra

Para determinar el tamaño de la muestra se aplica la siguiente fórmula en base a las variables arrojadas por la prueba piloto. (Desviación: 1,52224879)

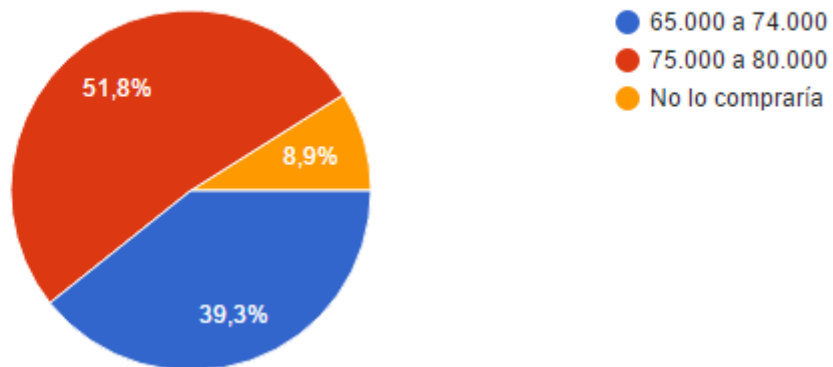
$$N = \text{Desviación}^2 * 1,96^2 / 0,4^2$$
$$1,52224879^2 * 1,96^2 / 0,4^2 = \underline{\underline{56}}$$

1) ¿Cuánto dinero está dispuesto a pagar por adquirir la gallina de huevos elaborada en Arte Country?

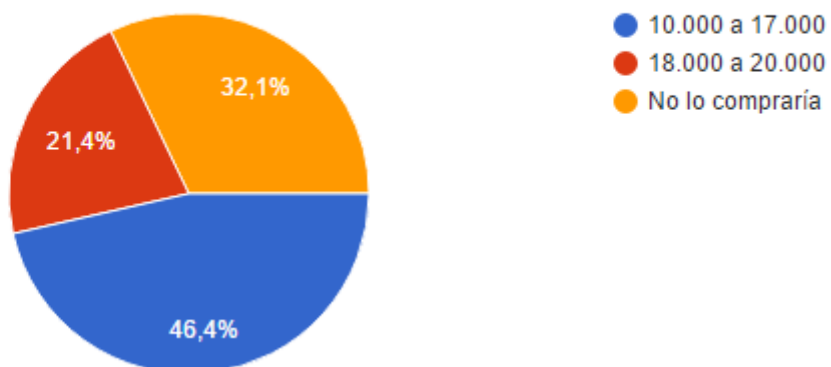
Gráficos No 2: Encuesta final – Estudio de mercado
(56 respuestas)



2) ¿Cuánto dinero está dispuesto a pagar por adquirir un cofre elaborado en Arte Country?
(56 respuestas)

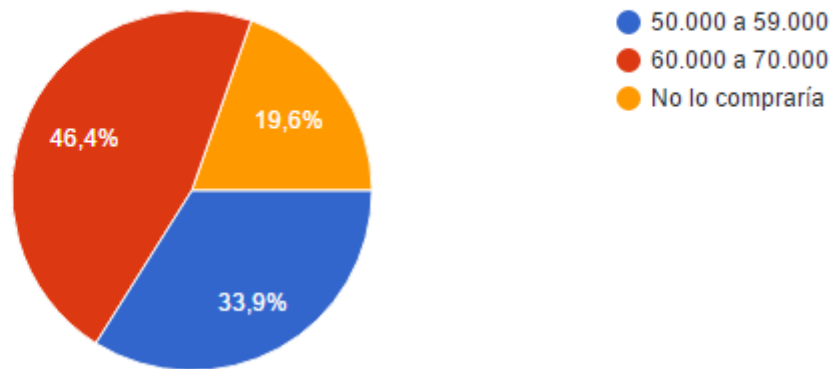


3) ¿Cuánto dinero está dispuesto a pagar por adquirir un portarretrato elaborado en Arte Country?
(56 respuestas)



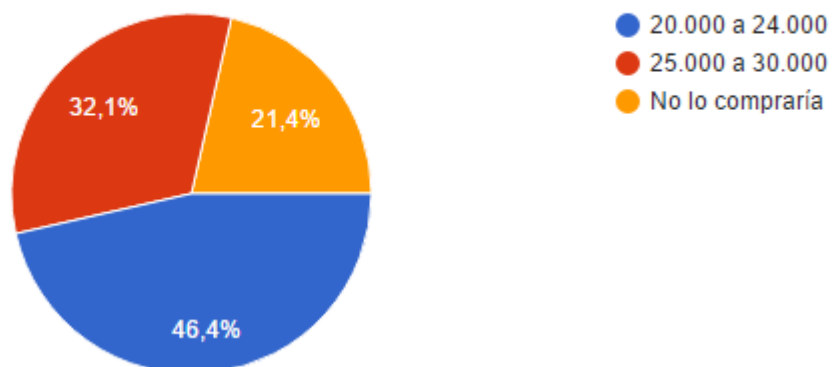
4) ¿Cuánto dinero está dispuesto a pagar por adquirir un cuadro de animales elaborado en Arte Country?

(56 respuestas)



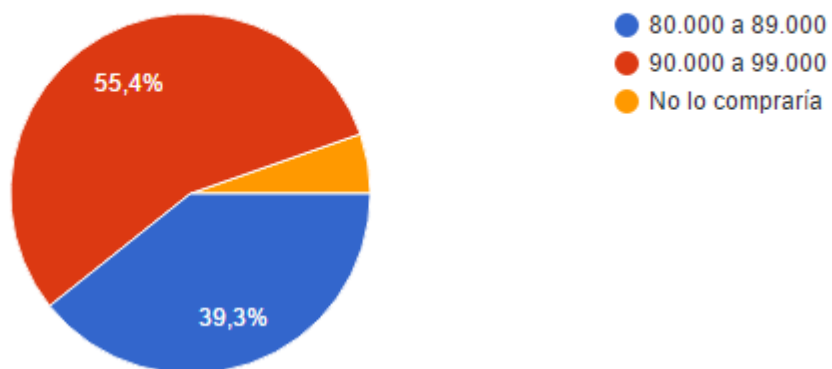
5) ¿Cuánto dinero está dispuesto a pagar por adquirir un servilletero elaborado en Arte Country?

(56 respuestas)

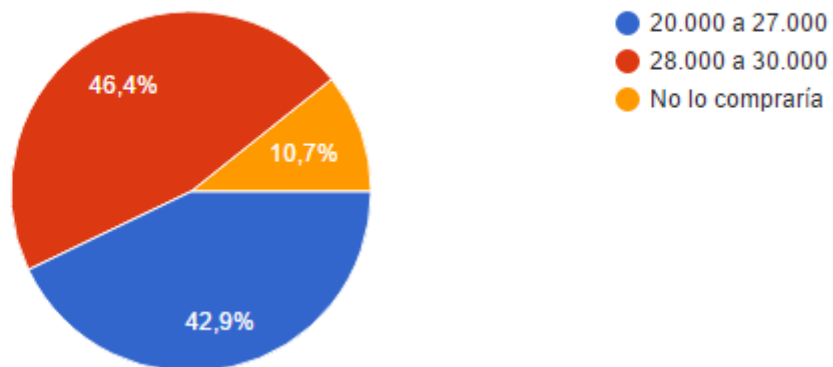


6) ¿Cuánto dinero está dispuesto a pagar por adquirir un pesebre elaborado en Arte Country?

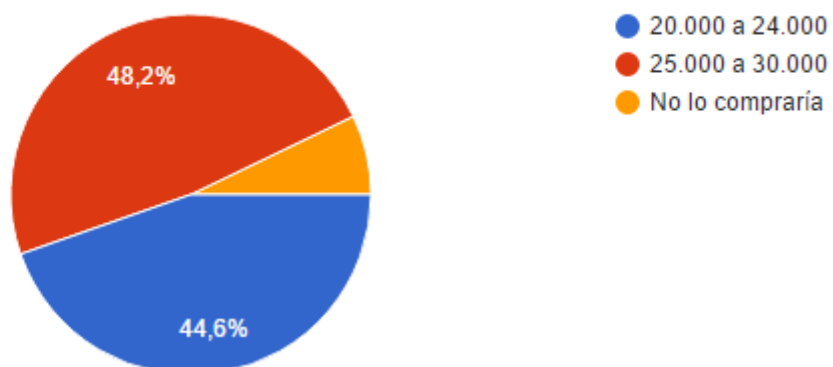
(56 respuestas)



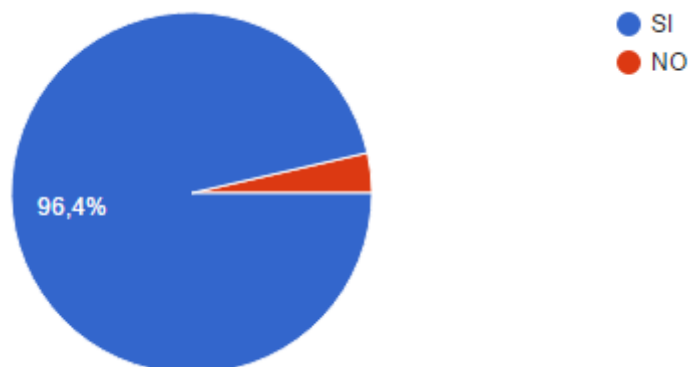
7) ¿Cuánto dinero está dispuesto a pagar por adquirir un perchero elaborado en Arte Country?
(56 respuestas)



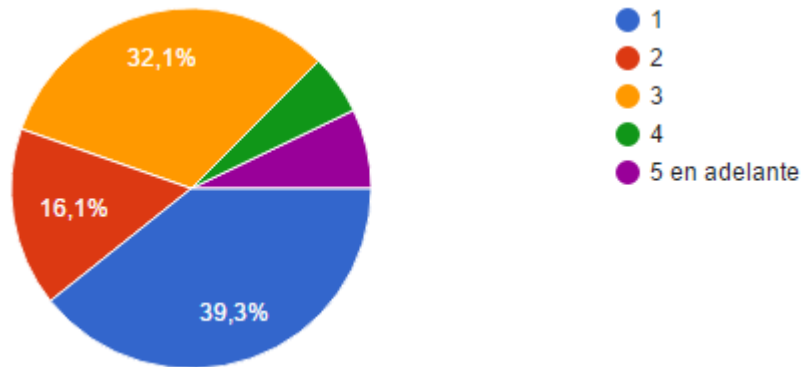
8) ¿Cuánto dinero está dispuesto a pagar por adquirir una caja decorativa elaborada en Arte Country?
(56 respuestas)



9) ¿Recomendaría estos productos a otras personas?



10) ¿Cuántos de estos productos compraría al año?



4.5 Análisis de los proveedores

El arte country es un estilo de decoración que aún se impone con gran éxito, las maderas más utilizadas para este arte son el pino y el MDF, que es un aglomerado (o madera sintética), este material se puede conseguir en Homecenter y Maderas Itagüí.

En el Almacén de Arte y Cerámica, Pinturas Fantasía Borda líquido S.A.S, se pueden conseguir los demás materiales como lija, pinceles, pintura, paleta y laca para madera. En las empresas competidoras se pueden adquirir ciertas materias primas ya que trabajan directamente con los distribuidores.

4.6 Proyección de precios

4.6.1 Histórico de precios de materias primas

Los precios históricos de las materias primas fueron calculados previas cotizaciones al año 2016, para determinar el precio de los años anteriores se tiene en cuenta el IPC correspondiente a cada año.

Tabla 4: Histórico de precios

PRECIO HISTORICO DE MATERIAS PRIMAS							
IPC	3,17%	3,73%	2,44%	1,94%	3,66%	6,77%	7,83%
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Madera MDF (1 Metro)	32.784	33.857	35.169	36.048	36.761	38.158	40.929
Pinturas Acrílicas	3.604	3.722	3.867	3.963	4.042	4.195	4.500
Laca en Aerosol	12.415	12.822	13.319	13.652	13.922	14.451	15.500
Plantillas Stencil	1.201	1.241	1.289	1.321	1.347	1.398	1.500
Kit de Pinceles-Goldstar	107.253	110.764	115.055	117.933	120.266	124.835	133.900
Paleta de Colores	14.818	15.303	15.896	16.294	16.616	17.248	18.500

4.6.2 Precios futuros de materia primas con promedio móvil

Para calcular los precios de las materias primas se tiene en cuenta el método de la media móvil, que permite predecir el comportamiento del IPC futuro suavizando las posibles fluctuaciones tomadas a lo largo de los periodos.

Tabla 5: Precios futuros

PRECIO DE MATERIAS PRIMAS													
IPC	3,66%	6,77%	7,83%	6,09%	6,90%	6,94%	6,64%	6,82%	6,80%	6,75%	6,79%	6,78%	6,78%
	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026
Madera MDF (1 Metro)	36.761	38.158	40.929	43.420	46.414	49.634	52.930	56.542	60.387	64.466	68.845	73.522	78.517
Pinturas Acrílicas	4.042	4.195	4.500	4.774	5.103	5.457	5.819	6.217	6.639	7.088	7.569	8.084	8.633
Laca en Aerosol	13.922	14.451	15.500	16.443	17.577	18.797	20.045	21.413	22.869	24.414	26.072	27.843	29.735
Plantillas Stencil	1.347	1.398	1.500	1.591	1.701	1.819	1.940	2.072	2.213	2.363	2.523	2.695	2.878
Kit de Pinceles-Goldstar	120.266	124.835	133.900	142.050	151.845	162.379	173.161	184.978	197.558	210.902	225.229	240.530	256.870
Paleta de Colores	16.616	17.248	18.500	19.626	20.979	22.435	23.924	25.557	27.295	29.139	31.118	33.232	35.490
	192.955	200.285	214.829	227.905	243.620	260.521	277.819	296.779	316.961	338.371	361.358	385.906	412.121

4.6.3 Precios de venta con promedio móvil

Para calcular los precios venta, se tiene en cuenta el método de la media móvil, el cual permite crear una línea de tendencia futura del precio de cada producto y a su vez obtener una curva que refleja la tasa de crecimiento de las mismas.

Tabla 6: Precios de venta

PRECIOS DE VENTA CON PROMEDIO MOVIL											
IPC	7,83%	6,09%	6,90%	6,94%	6,64%	6,82%	6,80%	6,75%	6,79%	6,78%	6,78%
	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026
Gallina de huevos	50.000	53.043	56.701	60.635	64.661	69.073	73.771	78.754	84.104	89.806	95.895
Cofre	75.000	79.565	85.051	90.952	96.991	103.610	110.656	118.131	126.155	134.709	143.842
Portarretrato	20.000	21.217	22.680	24.254	25.864	27.629	29.508	31.501	33.641	35.922	38.358
Cuadro de animales	60.000	63.652	68.041	72.761	77.593	82.888	88.525	94.504	100.924	107.767	115.074
Servilletero	26.000	27.583	29.485	31.530	33.624	35.918	38.361	40.952	43.734	46.699	49.865
Percheros	28.000	29.704	31.753	33.955	36.210	38.681	41.312	44.102	47.098	50.291	53.701
Caja multiusos	30.000	31.826	34.021	36.381	38.796	41.444	44.262	47.252	50.462	53.883	57.537
Pesebre	90.000	95.478	102.062	109.142	116.389	124.332	132.787	141.757	151.386	161.650	172.610
	379.000	402.068	429.793	459.610	490.127	523.575	559.181	596.953	637.505	680.728	726.882

4.7. Estrategia comercial

4.7.1 Canales de comercialización y distribución del producto

El taller de arte country Yearte distribuirá sus productos en el mismo local donde se desarrollará toda la parte operativa, ubicado en el Municipio de Caldas, Antioquia. Allí se venderá productos por unidad y en caso de ser necesario al por mayor.

4.7.2 Descripción de los canales de comercialización

Yearte vende sus productos en distintos canales de comercialización, los cuales van desde un canal directo sin intermediarios y un canal indirecto.

Gráfico No 3: Canales de comercialización



4.7.3 Almacenamiento

Yearte contará con una bodega de almacenamiento de materia prima que cumpla con todas las especificaciones fisicoquímicas, al mismo tiempo una zona especial para el almacenamiento del producto terminado.

4.7.4 Transporte

La materia prima se compra en Medellín a los proveedores anteriormente mencionados. Al realizar el proceso de contratación con los mismos, se dejará claro la obligación del proveedor de entregar los materiales en la bodega principal del negocio ubicada en Caldas; sin que dé lugar al cobro de valores distintos al inicialmente establecido.

4.7.5 Plan de publicidad

Yearte será promocionado a través de anuncios mensuales en periódicos locales del Municipio de Caldas, cuñas radiales, posters y volantes.

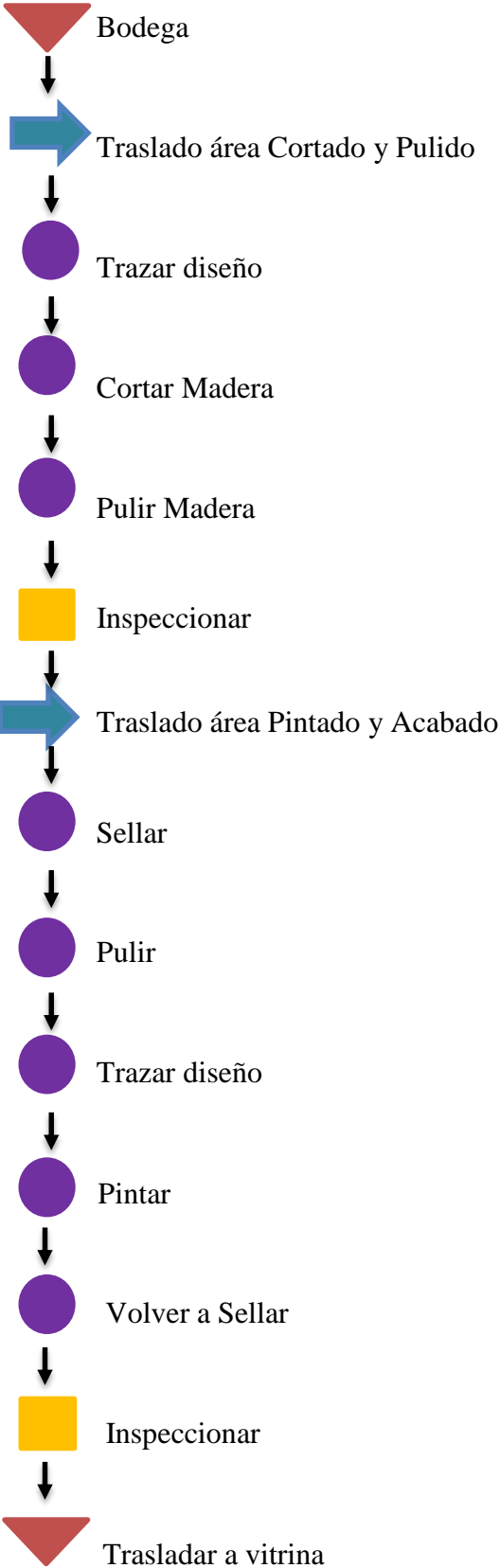
5. Análisis de la producción (Aspectos técnicos)

5.1 Producción

5.1.1 Descripción del proceso de elaboración del producto

Para iniciar la elaboración del producto, se debe seleccionar desde la bodega la madera MDF a utilizar y trasladar al área de cortado y pulido, la cual inicia trazando el diseño y elaborando la plantilla del producto, después con la sierra caladora se encarga de cortar la madera y pulir con lija calibre 180 cada borde, posteriormente se realiza una inspección del producto y en caso de requerirlo se dan los últimos retoques de pulido, terminado este proceso se traslada el producto al área de pintado y acabado, la cual inicia aplicando el sellador de madera y dejándolo secar durante 10 minutos, después se encarga de pulir el producto con lija calibre 250 y trazar en lápiz el diseño que se busca plasmar, luego eligen los colores y pinturas adecuadas para el diseño realizado, aplicando a su vez la primera capa de pintura acrílica y dejándolo secar alrededor de 20 minutos, transcurrido el tiempo estimado proceden a aplicar la segunda capa de pintura acrílica y la dejan secar por otros 20 minutos, luego continúan aplicando los últimos detalles del producto y los dejan secar por otros 10 minutos para después pulir con la lija calibre 600, terminado este proceso aplican la primera capa de laca y la dejan secar alrededor de 10 minutos para luego aplicar la segunda capa de laca, finalmente se realiza una inspección del producto terminado y se traslada a la vitrina del área de ventas.





5.1.2 Identificación del proceso de producción



5.1.3 Inversiones en maquinaria y equipo

La estimación de los activos fijos se realizó a través del proveedor Homecenter, el cual nos facilita una amplia gama de diversos bienes ofrecidos en el mercado, permitiendo a su vez identificar las mejores opciones.

Tabla 7: Maquinaria y equipo

CANTIDAD	MAQUINARIA Y EQUIPO	PRODUCTO	VALOR
2	SIERRA CALADORA DE BANCO	 <p>Makita Caladora de banco 16 pulgadas 132w SJ401 SKU: 188283 Precio normal: \$972.900 .</p>	1.945.800,00
2	LIJADORA MANUAL	 <p>Skil Lijadora Orbital 1/3 200W F012 735 1AA SKU: 258806 Precio normal: \$114.900 UND</p>	229.800,00
2	MOTOTOOL	 <p>Makita Mototool 460w 25000RPM 1/4 pulgada GD0600 SKU: 67441 Precio normal: \$489.900 c/u</p>	979.800,00
2	AEROGRAFO PINTURAS	 <p>Discover Aerógrafo de gravedad 400 cc SKU: 42672 Precio normal: \$72.900 .</p>	145.800,00

1	COMPUTADOR	 <p>Portátil HP 15AF 15.6 Pulgadas AMD A6 8GB RAM Win 10 HEWLETT PACKARD \$898.000</p>	898.000,00
2	VITRINA PANORAMICA		2.000.000,00
2	MESA CORTADORA		400.000,00
1	REGISTRADORA		459.900,00
2	PUFF	 <p>Puff Ontario Doble 38x80x40 cm Chocolate SKU: 225765 Precio normal: \$149.900 .</p>	299.800,00
1	SILLA ESCRITORIO	 <p>Asenti Silla Profesional Con Brazos Paño Negro SKU: 258550 Precio normal: \$77.900 UND</p>	77.900,00

1	ESCRITORIO	 <p>Moduart Escritorio con Cajón Archivador 76.5x160x70 cm ... SKU: 296585</p>	300.000,00
2	VENTILADORES	 <p>Ventilador Turbo Pared Maxx - VE673010 SAMURAI \$124.900</p>	249.800,00
COSTOS TOTALES			7.986.600,00

Fuente: Elaboracion Propia.

5.1.4 Requerimiento en mano de obra

Tabla 8: Mano de obra

Nº DE TRABAJADORES	PERFIL DEL TRABAJADOR	FUNCIONES
1	ADMINISTRADOR	<ol style="list-style-type: none"> 1. Definir las metas organizacionales 2. Determinar las actividades que deben realizarse y las decisiones a tomarsen 3. Supervisar el personal y los procesos productivos 4. llevar el control legal y financiero para efectos de rendición ante las entidades pertinentes.
1	CARPINTERO	<ol style="list-style-type: none"> 1. Seleccionar madera según producto 2. Trazar diseño de producto a elaborar 3. Elaborar plantillas del producto 4. Cortar madera según plantilla 5. Pulir madera cortada.
2	TECNICO EN ARTES ESPECIALIZADAS EN MADERA	<ol style="list-style-type: none"> 1. Seleccionar los materiales a utilizar 2. Aplicar acabado final al producto elaborado 3. Sellar el producto terminado
1	TECNICO EN VENTAS Y SERVICIOS	<ol style="list-style-type: none"> 1. Promotor de los productos terminados 2. Atencion a los usuarios

Fuente: Elaboracion Propia.

5.1.5 Descripción de materia prima, insumos y materiales

La estimación de las materias primas e insumos se realizó a través del proveedor Homecenter, una vez identificadas las mejores opciones entre los diversos bienes que ofrece el mercado.

Tabla 9: Materia prima

MATERIALES	COSTO UNITARIO		
	30x30cm - 12mm	40x40cm - 12mm	2,44 x 183 m - 15mm
MADERA MDF (Es una madera compuesta de pedazos de fibra de madera unidos con pegamento, resina, presión y calor).	4.300,00  Tablero 30 x 30 cm mdf 12 mm escolar SKU: 122796 Precio normal: \$4.300 .	6.300,00  Tablero 40 x 40 cm mdf 12 mm escolar SKU: 122801 Precio normal: \$6.300 .	74.900,00  Trupan Tablero mdf 15 mm 2,44 x 1,83 metros 600 kilos/... SKU: 27905 Precio normal: \$74.900 .
	KIT PROFESIONAL 13 PINCELES CERDAS EN NILON GOLDSTAR CRAFT 133.900,00		
PLANTILLAS STENCIL (Son láminas, de diversos materiales, que fijamos sobre las superficies a decorar, para pintar sólo las zonas que quedan sin proteger por la plantilla).	1500 C/U		
LACA EN AEROSOL TRANSPARENTE	13.000,00 	18.000,00 	
	PINTURAS ACRILICAS (Usadas para realizar diferentes técnicas decorativas, cuyas características principales son su secado rápido y buen poder cubritivo).	2.900,00 	3.500,00 
PALETA DE COLORES (Es una colección de colores discretos para formar mapas de colores de una imagen indexada).	18.500,00		

5.1.6 Área de trabajo

Gráficos No 4: Área de trabajo



Entrada al negocio



Area pintado y acabado



Area cortado y pulido



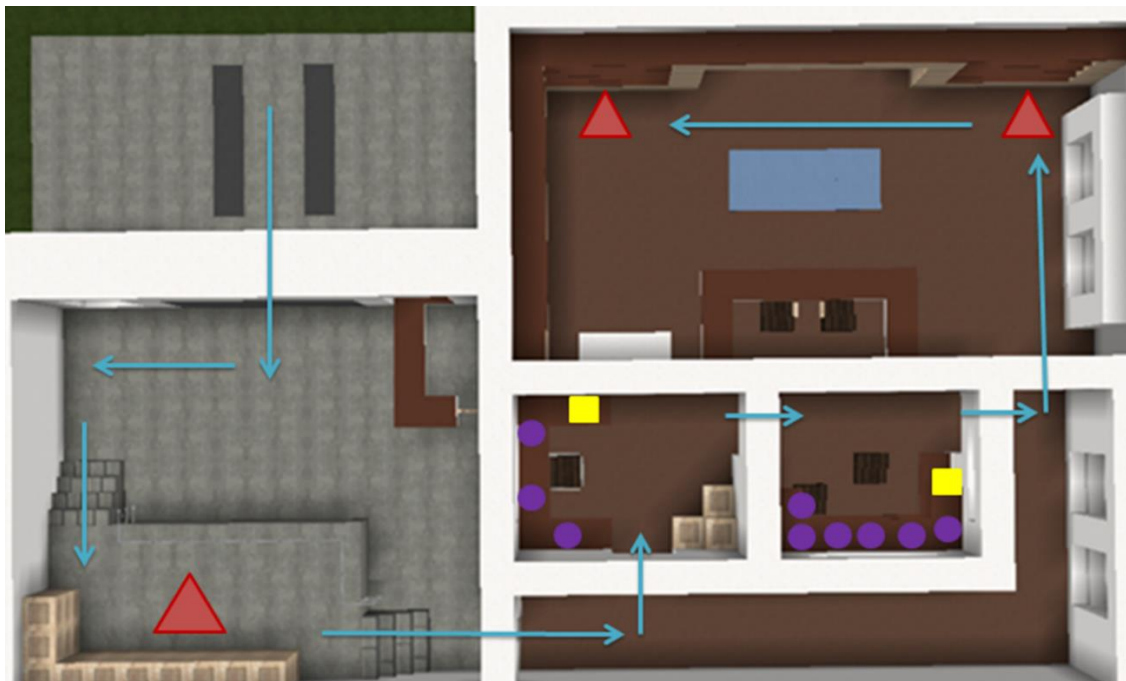
Bodega



Fuente: Elaboracion Propia.

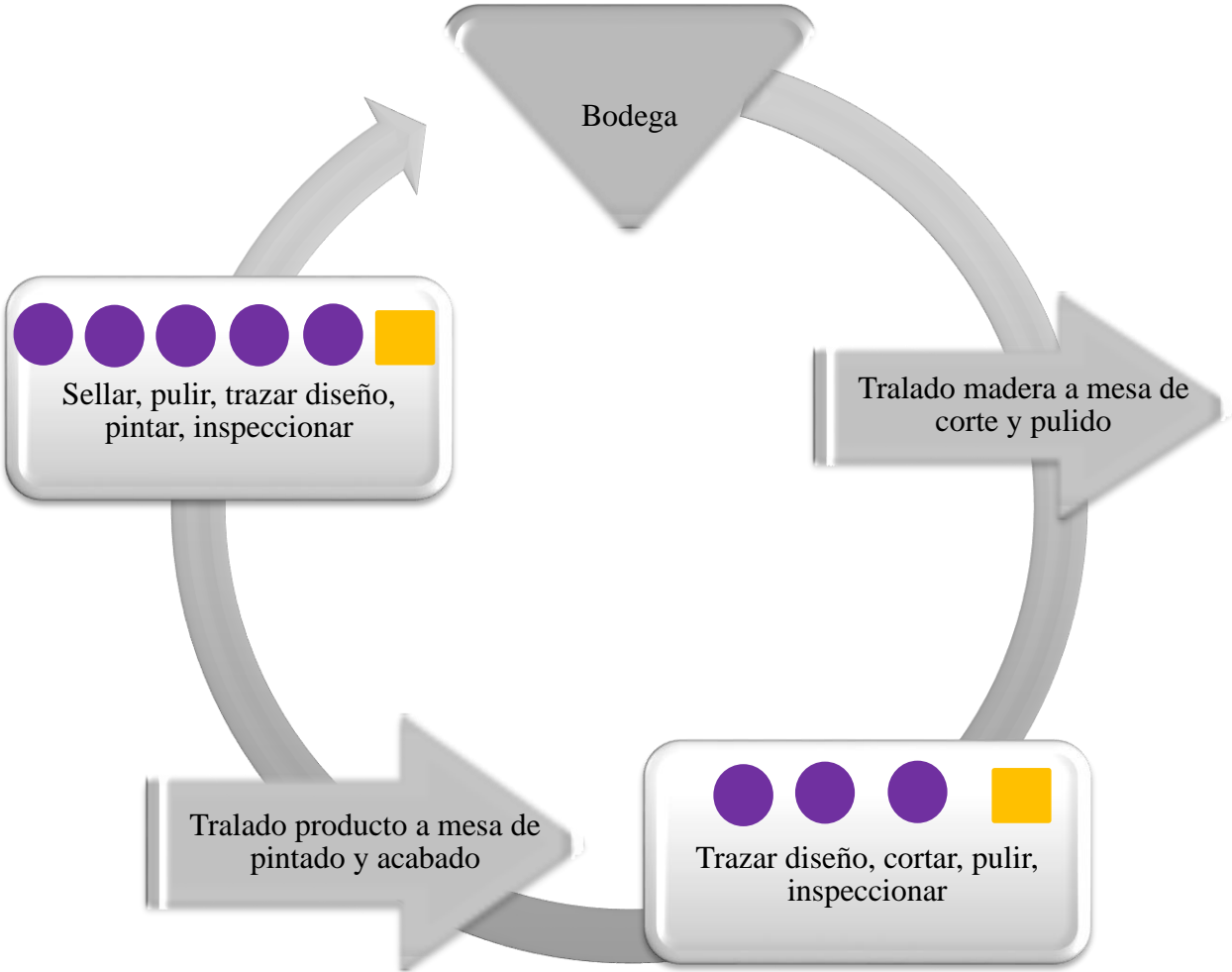
5.1.7 Diagrama de recorrido

Gráfico No 5: Diagrama de recorrido área de trabajo



Fuente: Elaboracion Propia.

Gráfico No 6: Diagrama de recorrido área de trabajo



Fuente: Elaboracion Propia.

5.2 Localización

5.2.1 Factores de localización

Para determinar el sitio de ubicación del taller se asignan porcentajes de relevancia a factores críticos de éxito que diferencian la empresa de las demás competidoras. Esto conduce a una comparación cuantitativa de diferentes lugares.

5.2.2 Método de evaluación

Para el método de evaluación se estimaron porcentajes de calificación para cada factor crítico de éxito, teniendo cuenta las encuestas realizadas a los habitantes de caldas. Estos factores marcan la diferencia de los productos de Yearte en relación a la competencia del sector.

Tabla 10: Método de evaluación

Factor Crítico de Éxito	% PDP	CALDAS		MEDELLIN	
		CALIFIC	TOTAL	CALIFIC	TOTAL
Materia Prima disponible	0,15	8	1,2	8	1,2
Mano de obra calificada	0,2	9	1,8	7	1,4
Costo de insumos	0,15	6	0,9	6	0,9
Costo de vida	0,1	8	0,8	6	0,6
Proximidad al mercado y clientes	0,2	9	1,8	7	1,4
Competidores cercanos	0,2	9	1,8	8	1,6
TOTAL	1		8,3		7,1

5.3 Capacidad de producción

La capacidad de producción está basada en los tiempos estimados para la elaboración de cada producto y los horarios legas establecidos para cada empleado. Para determinar el total de productos fabricados durante el año, primero se identificó cuantos productos pueden realizar los empleados en un día y luego multiplicamos ese total por los 250 días hábiles de trabajo.

Tabla 11: Capacidad de producción

Unidad	Productos	Tiempo Cortado y pulido/ min	Tiempo Pintado y acabado/ min
1	Gallina de huevos	30	120
1	Cofre de madera	30	60
1	Portarretrato en madera	10	15
1	Cuadro de animales	20	30
1	Servilletero en madera	30	15
1	Percheros	20	15
1	Caja multiusos	30	30
1	Pesebre	70	195
Total por hora		8	8

Número de Trabajadores	Empleados	Tiempo total de trabajo por dia / min	Tiempo de trabajo
1	Carpintero	8	TIEMPO COMPLETO
2	Tecnico en artes	16	TIEMPO COMPLETO


Productos fabricados por dia	16
Productos fabricados por año	4000

DIAS DE TRABAJO POR AÑO	250
------------------------------------	-----

5.4 Plan de producción

A continuación se detallan los costos por unidad de cada uno de los productos y su precio total de venta.

Tabla 12: Plan de producción

GALLINA DE HUEVOS	
	
PRECIO PRODUCTO TERMINADO	\$ 50.000,00
MATERIALES	COSTO*UNIDAD
MADERA MDF	\$ 17.200,00
PINTURAS ACRILICAS	\$ 4.500,00
LACA	\$ 3.000,00
PINCEL ANGULAR	\$ 1.716,67
PINCEL LINER	\$ 1.166,67
PINCEL PLANO	\$ 666,67
PALETA DE COLORES	\$ 3.083,33
TOTAL COSTOS POR PRODUCTO	\$ 31.333,33
GANANCIA	\$ 18.666,67
% DE GANANCIA	37%
TIEMPO DE CORTE	30 M
TIEMPO DE PRODUCTO TERMINADO	120 M

Fuente: Elaboracion Propia.

COFRE DE MADERA



PRECIO PRODUCTO TERMINADO	\$ 75.000,00
MATERIALES	COSTO*UNIDAD
MADERA MDF	\$ 25.200,00
PINTURAS ACRILICAS	\$ 9.000,00
LACA	\$ 3.600,00
PINCEL ANGULAR	\$ 2.060,00
PINCEL LINER	\$ 1.400,00
PINCEL PLANO	\$ 800,00
PALETA DE COLORES	\$ 3.083,33
TOTAL COSTOS POR PRODUCTO	\$ 45.143,33
GANANCIA	\$ 29.856,67
% DE GANANCIA	40%

TIEMPO DE CORTE	30 M
TIEMPO DE PRODUCTO TERMINADO	60 M

Fuente: Elaboracion Propia.

PORTARRETRATO EN MADERA



PRECIO PRODUCTO TERMINADO	\$ 20.000,00
MATERIALES	COSTO*UNIDAD
MADERA MDF	\$ 4.300,00
PINTURAS ACRILICAS	\$ 2.200,00
LACA	\$ 1.500,00
PINCEL ANGULAR	\$ 858,33
PINCEL LINER	\$ 583,33
PINCEL PLANO	\$ 333,33
PLANTILLAS STENCIL	\$ 300,00
PALETA DE COLORES	\$ 1.541,67
TOTAL COSTOS POR PRODUCTO	\$ 11.616,67
GANANCIA	\$ 8.383,33
% DE GANANCIA	42%

TIEMPO DE CORTE	10 M
TIEMPO DE PRODUCTO TERMINADO	15 M

Fuente: Elaboracion Propia.

CUADRO CON ANIMALES



PRECIO PRODUCTO TERMINADO	\$ 60.000,00
MATERIALES	COSTO*UNIDAD
MADERA MDF	\$ 18.900,00
PINTURAS ACRILICAS	\$ 9.000,00
LACA	\$ 3.000,00
PINCEL ANGULAR	\$ 1.716,67
PINCEL LINER	\$ 1.166,67
PINCEL PLANO	\$ 666,67
PALETA DE COLORES	\$ 3.083,33
TOTAL COSTOS POR PRODUCTO	\$ 37.533,33
GANANCIA	\$ 22.466,67
% DE GANANCIA	37%

TIEMPO DE CORTE	20 M
TIEMPO DE PRODUCTO TERMINADO	30 M

Fuente: Elaboracion Propia.

SERVILLETERO EN MADERA



PRECIO PRODUCTO TERMINADO	\$ 26.000,00
MATERIALES	COSTO*UNIDAD
MADERA MDF	\$ 4.300,00
PINTURAS ACRILICAS	\$ 4.000,00
LACA	\$ 2.250,00
PINCEL ANGULAR	\$ 1.287,50
PINCEL LINER	\$ 875,00
PINCEL PLANO	\$ 500,00
PALETA DE COLORES	\$ 2.312,50
TOTAL COSTOS POR PRODUCTO	\$ 15.525,00
GANANCIA	\$ 10.475,00
% DE GANANCIA	40%

TIEMPO DE CORTE	30 M
TIEMPO DE PRODUCTO TERMINADO	15 M

Fuente: Elaboracion Propia.

PESEBRE EN MADERA



PRECIO PRODUCTO TERMINADO	\$ 90.000,00
MATERIALES	COSTO*UNIDAD
MADERA MDF	\$ 25.200,00
PINTURAS ACRILICAS	\$ 13.500,00
LACA	\$ 3.600,00
PINCEL ANGULAR	\$ 2.060,00
PINCEL LINER	\$ 1.400,00
PINCEL PLANO	\$ 800,00
PALETA DE COLORES	\$ 3.083,33
TOTAL COSTOS POR PRODUCTO	\$ 49.643,33
GANANCIA	\$ 40.356,67
% DE GANANCIA	45%

TIEMPO DE CORTE	70 M
TIEMPO DE PRODUCTO TERMINADO	195 M

Fuente: Elaboracion Propia.

PERCHERO



PRECIO PRODUCTO TERMINADO	\$ 28.000,00
MATERIALES	COSTO*UNIDAD
MADERA MDF	\$ 6.300,00
PINTURAS ACRILICAS	\$ 4.500,00
LACA	\$ 2.250,00
PINCEL ANGULAR	\$ 1.287,50
PINCEL LINER	\$ 875,00
PINCEL PLANO	\$ 500,00
PALETA DE COLORES	\$ 2.312,50
TOTAL COSTOS POR PRODUCTO	\$ 18.025,00
GANANCIA	\$ 9.975,00
% DE GANANCIA	36%

TIEMPO DE CORTE	20 M
TIEMPO DE PRODUCTO TERMINADO	15 M

Fuente: Elaboracion Propia.

CAJA DECORATIVA MULTIUSOS



PRECIO PRODUCTO TERMINADO	\$ 30.000,00
MATERIALES	COSTO*UNIDAD
MADERA MDF	\$ 6.300,00
PINTURAS ACRILICAS	\$ 4.500,00
LACA	\$ 2.250,00
PINCEL ANGULAR	\$ 1.287,50
PINCEL LINER	\$ 875,00
PINCEL PLANO	\$ 500,00
PALETA DE COLORES	\$ 2.312,50
TOTAL COSTOS POR PRODUCTO	\$ 18.025,00
GANANCIA	\$ 11.975,00
% DE GANANCIA	40%

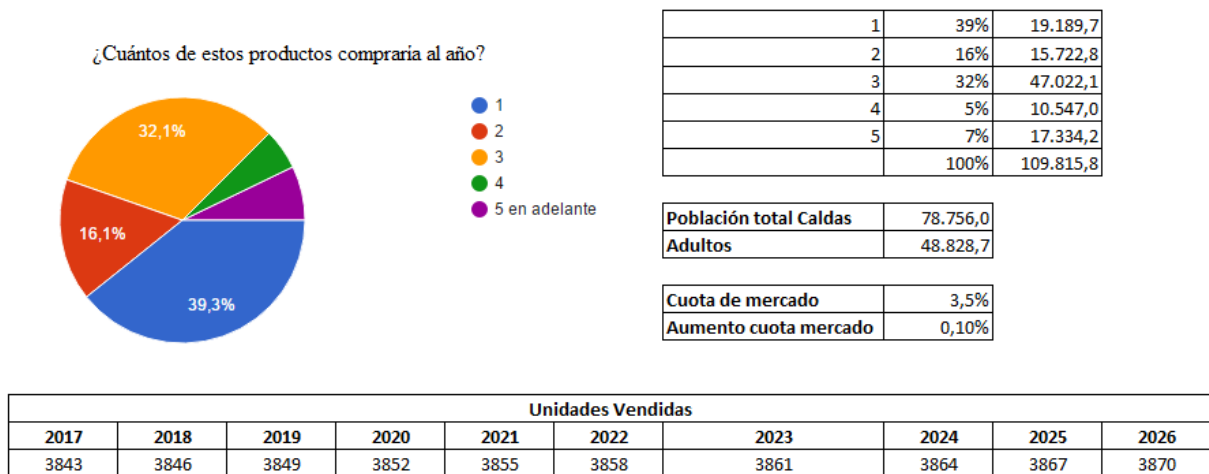
TIEMPO DE CORTE	30 M
TIEMPO DE PRODUCTO TERMINADO	30 M

Fuente: Elaboracion Propia.

5.4.1 Proyección de unidades vendidas

Para hallar las unidades vendidas, se realizó un supuesto sobre el total de productos que Yearte vendería por año teniendo en cuenta el estudio de mercado, el cual fue multiplicado por la cantidad de personas que habitan en caldas según datos oficiales del DANE y a su vez este resultado fue multiplicado por los supuesto realizados sobre la cuota de mercado que el negocio tendría por año.

Tabla 13: Proyección de unidades vendidas



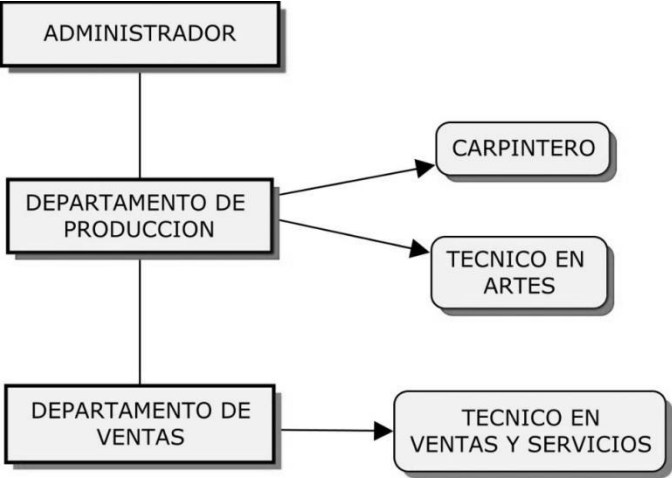
6. Análisis Organizacional y legal

6.1 Procesos administrativos

6.1.1 Estructura organizacional

En la estructura organizacional de Yearte se cuenta con tres departamentos de: Administración, Producción y Ventas, para un total de 5 empleados directos los cuales tendrán todas las prestaciones sociales reguladas en el país; a continuación un esquema que representa la estructura planteada para este negocio.

Grafico No 7: Estructura organizacional



6.1.2 Requerimiento de personal

Tabla 14: Requerimiento de personal

Nº DE TRABAJADORES	PERFIL DEL TRABAJADOR	FUNCIONES
1	ADMINISTRADOR	1. Definir las metas organizacionales 2. Determinar las actividades que deben realizarse y las decisiones a tomarsen 3. Supervisar el personal y los procesos productivos 4. llevar el control legal y financiero para efectos de rendición ante las entidades pertinentes.
1	CARPINTERO	1. Seleccionar madera según producto 2. Trazar diseño de producto a elaborar 3. Elaborar plantillas del producto 4. Cortar madera según plantilla 5. Pulir madera cortada.
2	TECNICO EN ARTES ESPECIALIZADAS EN MADERA	1. Seleccionar los materiales a utilizar 2. Aplicar acabado final al producto elaborado 3. Sellar el producto terminado
1	TECNICO EN VENTAS Y SERVICIOS	1. Promotor de los productos terminados 2. Atencion a los usuarios

6.2 Aspectos legales

6.2.1 Tipo de organización empresarial

Requisitos para constituir una S.AS de conformidad con la ley 1258 de 2008:

El artículo 5 (Ley 1258 Creación de las Sociedades por Acciones Simplificadas, 2008) indica que el documento de constitución deberá contener por lo menos los siguientes requisitos:

1. Nombre, documento de identidad, domicilio de los accionistas (ciudad o municipio donde residen).
2. Razón social o denominación de la sociedad, seguida de las palabras “sociedad por acciones simplificada”, o de las letras S.A.S.
3. El domicilio principal de la sociedad y el de las distintas sucursales que se establezcan en el mismo acto de constitución.
4. El término de duración, si éste no fuere indefinido. Si nada se expresa en el acto de constitución, se entenderá que la sociedad se ha constituido por término indefinido.
5. Una enunciación clara y completa de las actividades principales, a menos que se exprese que la sociedad podrá realizar cualquier actividad comercial o civil, lícita. Si nada se expresa en el acto de constitución, se entenderá que la sociedad podrá realizar cualquier actividad lícita.
6. El capital autorizado, suscrito y pagado, la clase, número y valor nominal de las acciones representativas del capital y la forma y términos en que éstas deberán pagarse.
7. La forma de administración y el nombre, documento de identidad y las facultades de sus administradores. En todo caso, deberá designarse cuando menos un representante legal.

(Ley 232 Normas para el funcionamiento de establecimientos comerciales, 1995): Por medio de la cual se dictan normas para el funcionamiento de los establecimientos comerciales.

Artículo 2o. No obstante lo dispuesto en el artículo anterior, es obligatorio para el ejercicio del comercio que los establecimientos abiertos al público reúnan los siguientes requisitos:

a) Cumplir con todas las normas referentes al uso del suelo, intensidad auditiva, horario. Ubicación y destinación expedida por la autoridad competente del respectivo municipio. Las personas interesadas podrán solicitar la expedición del concepto de las mismas a la entidad de planeación o quien haga sus veces en la jurisdicción municipal o distrital respectiva;

b) Cumplir con las condiciones sanitarias descritas por la Ley 9a de 1979 y demás normas vigentes sobre la materia;

<Jurisprudencia Vigencia>

c) Tener matrícula mercantil vigente de la Cámara de Comercio de la respectiva jurisdicción;

d) Comunicar en las respectivas oficinas de planeación o quien haga sus veces de la entidad territorial correspondiente, la apertura del establecimiento.

6.2.2 Documentación necesaria para crear la empresa

1. Generales

- a. Formulario diligenciado
- b. RUT
- c. Certificado de Existencia y Representación Legal
- d. Uso de Suelos (Solicitar previamente en la Secretaría de Planeación)
- e. Condiciones Sanitarias (Solicitar en la Dirección Local de Salud)

2. Financieros

a. Si la empresa ya lleva tiempo funcionando: Balance General, Estado de Resultados, Declaraciones de Iva (si deben hacerlo), Declaración de Renta.

b. Si apenas va a comenzar actividades; Certificado de Ingresos expedido por el contador

Fuente: Secretaría de Hacienda- Sección de Impuestos. Municipio de Caldas, Antioquia

6.2.3 Costos asociados con asuntos legales

Certificado de uso de suelos: \$46.000

Formulario de matrícula: \$4.800

Inscripción en cámara y comercio: \$267.462

7. Análisis Financiero

7.1 Estructura financiera del negocio

La estructura financiera de Yearte está constituida de la siguiente manera, el 50% corresponde a los aportes realizados por los socios y el otro 50 % a deudas adquiridas con entidades financieras; con esta acción se busca invertir la misma cantidad tanto en pasivos como en patrimonio y a su vez mantener el equilibrio financiero del negocio.

Gráfico No 8: Estructura financiera del negocio



Fuente: Elaboracion Propia.

7.2 Recursos propios

Los recursos propios de Yearte son los aportes de los socios, los cuales comprenden el 50% del total de la inversión, estos son empleados para hacer frente a situaciones inherentes del negocio y extraordinarias que se lleguen a presentar, a su vez una parte de la inversión es direccionada para la adquisición de activos fijos.

Tabla 15: Recursos propios

TOTAL INVERSIÓN	\$ 13.546.922
Recursos Propios	\$ 6.773.461

TOTAL INVERSIÓN	\$ 10.193.150
Recursos Propios	\$ 5.096.575

% Deuda	50,0%	
Deuda	\$ 6.773.461	
Plazo	10	años
Tasa de interés	15,0%	E.A.
Amortización const	\$ 677.346	

% Deuda	50,0%	
Deuda	\$ 5.096.575	
Plazo	5	años
Tasa de interés	15,0%	E.A.
Amortización	\$ 1.019.315	

7.3 Créditos y Préstamos Bancarios

Yearte cuenta con una estructura financiera equilibrada, su pasivo se compone de proveedores y obligaciones financieras; dichas prestamos son adquiridos para la compra de activos fijos a un plazo de 10 años, teniendo en cuenta que la primera inversión se realiza en el año 0, es decir, al momento de emprender con el negocio y la segunda inversión se estaría realizando en el año 5, debido al desgaste la maquinaria.

Tabla 16: Créditos y Préstamos Bancarios

Deuda 1	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Saldo final	\$ 6.773.461,2	\$ 6.096.115,1	\$ 5.418.768,9	\$ 4.741.422,8	\$ 4.064.076,7	\$ 3.386.730,6	\$ 2.709.384,5	\$ 2.032.038,4	\$ 1.354.692,2	\$ 677.346,1	\$ 0,0
Amortización		\$ 677.346,1	\$ 677.346,1	\$ 677.346,1	\$ 677.346,1	\$ 677.346,1	\$ 677.346,1	\$ 677.346,1	\$ 677.346,1	\$ 677.346,1	\$ 677.346,1
Intereses		\$ 1.016.019,2	\$ 914.417,3	\$ 812.815,3	\$ 711.213,4	\$ 609.611,5	\$ 508.009,6	\$ 406.407,7	\$ 304.805,8	\$ 203.203,8	\$ 101.601,9
Deuda 2	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Saldo final						\$ 5.096.575,2	\$ 4.077.260,1	\$ 3.057.945,1	\$ 2.038.630,1	\$ 1.019.315,0	\$ 0,0
Amortización							\$ 1.019.315,0	\$ 1.019.315,0	\$ 1.019.315,0	\$ 1.019.315,0	\$ 1.019.315,0
Intereses							\$ 764.486,3	\$ 611.589,0	\$ 458.691,8	\$ 305.794,5	\$ 152.897,3

7.4 Calendario de Ingresos del Proyecto

Para hallar los ingresos operacionales, se tuvo en cuenta el supuesto realizado sobre las unidades que se venderán por año multiplicadas por el promedio total de los precios de venta del mismo.

Como se puede observar a continuación, se espera que Yearte en sus primeros años de operación obtenga unos ingresos operacionales superiores a sus costos y gastos, para los años 2022 y 2023 se pronostica una caída en sus ganancias gravables debido a la adquisición de nuevos activos fijos, los cuales se estarían recuperando en los años siguientes.

Tabla 17: Calendario de Ingresos del Proyecto

	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026
+ Ingresos Operacionales	\$ 193.143.640	\$ 206.623.139	\$ 221.129.782	\$ 235.996.324	\$ 252.297.714	\$ 269.664.967	\$ 288.104.403	\$ 307.915.066	\$ 329.046.980	\$ 351.628.946	
- Intereses	\$ 1.016.019,2	\$ 914.417,3	\$ 812.815,3	\$ 711.213,4	\$ 609.611,5	\$ 1.272.495,9	\$ 1.017.996,7	\$ 763.497,5	\$ 508.998,3	\$ 254.499,2	
- Costos de operación	\$ 190.058.938	\$ 202.373.927	\$ 215.540.606	\$ 229.197.036	\$ 243.967.898	\$ 269.045.138	\$ 286.247.067	\$ 304.616.110	\$ 324.169.652	\$ 344.984.425	
- Depreciación	\$ 798.660	\$ 798.660	\$ 798.660	\$ 798.660	\$ 798.660	\$ 798.660	\$ 1.817.975	\$ 1.817.975	\$ 1.817.975	\$ 1.817.975	\$ 1.817.975
GANANCIAS GRAVABLES		\$ 1.270.023	\$ 2.536.135	\$ 3.977.700	\$ 5.289.415	\$ 6.921.544	-\$ 2.470.642	-\$ 978.636	\$ 717.483	\$ 2.550.355	\$ 4.572.047

7.5 Inversiones del Proyecto

7.5.1 Inversiones en Activos Fijos

La adquisición de activos fijos se establece en dos periodos: la primera inversión se realiza en el año 0, es decir, al momento de emprender con el negocio y la segunda inversión se estaría realizando en el año 5 debido al desgaste de la maquinaria, teniendo en cuenta que en la segunda inversión solo se adquieren la mitad de los activos inicialmente comprados.

Tabla 18: Inversiones en Activos fijos

Año	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Costos de inversión	7.986.600	0	0	0	0	3.993.300	0	0	0	0	0

7.5.2 Inversiones en Gastos Pre-operativos

Para calcular el total de los gastos operacionales se determinó inicialmente el costos total por año de la Mano de obra, Servicios públicos, Materias primas y Arrendamiento, del cual se realizó un supuesto teniendo en cuenta para la mano de obra un aumento salarial del 6% por año y para los costos fijos un aumento en servicios por el 5,5%, los cuales están establecidos en el mercado.

Tabla 19: Inversiones en Gastos Pre-operativos

	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026
Mano de obra	66.779.129,02	70.785.876,77	75.033.029,37	79.535.011,13	84.307.111,80	98.748.920,05	104.673.855,26	110.954.286,57	117.611.543,77	124.668.236,39
Servicios públicos	3.000.000,00	3.165.000,00	3.339.075,00	3.522.724,13	3.716.473,95	3.920.880,02	4.136.528,42	4.364.037,48	4.604.059,54	4.857.282,82
Materia prima	109.479.808,92	117.029.049,96	125.147.831,94	133.457.493,48	142.565.006,30	152.260.169,86	162.545.180,73	173.587.250,69	185.379.433,98	197.972.687,56
Arrendamiento	10.800.000,00	11.394.000,00	12.020.670,00	12.681.806,85	13.379.306,23	14.115.168,07	14.891.502,31	15.710.534,94	16.574.614,36	17.486.218,15
Total Costos Operativos	190.058.937,94	202.373.926,73	215.540.606,32	229.197.035,59	243.967.898,28	269.045.138,01	286.247.066,72	304.616.109,68	324.169.651,66	344.984.424,92

7.5.3 Inversión en Capital de Trabajo

Para determinar el capital de trabajo se tuvo en cuenta la rotación de las cuentas: caja (5), cuentas por cobrar (15), inventarios (1) y cuentas por pagar (18) expresados en días, este resultado nos permite operar y disponer de los recursos para cubrir las necesidades de materia prima, mano de obra, adquisición de nueva maquinaria y es a su vez un capital que Yearte puede seguir invirtiendo para el normal desarrollo de sus actividades en el corto plazo.

Tabla 20: Inversión en Capital de Trabajo

Año	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Caja		\$ 2.682.551	\$ 2.869.766	\$ 3.071.247	\$ 3.277.727	\$ 3.504.135	\$ 3.745.347	\$ 4.001.450	\$ 4.276.598	\$ 4.570.097	\$ 4.883.735
Cuentas por cobrar		\$ 8.047.652	\$ 8.609.297	\$ 9.213.741	\$ 9.833.180	\$ 10.512.405	\$ 11.236.040	\$ 12.004.350	\$ 12.829.794	\$ 13.710.291	\$ 14.651.206
Inventarios		\$ 304.111	\$ 325.081	\$ 347.633	\$ 370.715	\$ 2.772.097	\$ 2.960.614	\$ 3.160.601	\$ 3.375.308	\$ 3.604.600	\$ 3.849.469
Cuentas por pagar		\$ 5.473.990	\$ 5.851.452	\$ 6.257.392	\$ 6.672.875	\$ 7.128.250	\$ 7.613.008	\$ 8.127.259	\$ 8.679.363	\$ 9.268.972	\$ 9.898.634
Capital de trabajo		\$ 5.560.322	\$ 5.952.691	\$ 6.375.229	\$ 6.808.747	\$ 9.660.387	\$ 10.328.993	\$ 11.039.142	\$ 11.802.338	\$ 12.616.016	\$ 13.485.776
Cambios Capital de trabajo	\$ 5.560.322	\$ 392.369	\$ 422.538	\$ 433.518	\$ 2.851.639	\$ 668.606	\$ 710.149	\$ 763.196	\$ 813.679	\$ 869.760	-\$ 13.485.776

7.5.4 Calendario de Inversiones

Tabla 21: Calendario de Inversión

Año	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Activos fijos	\$ 7.986.600	\$ 8.385.930	\$ 8.805.227	\$ 9.245.488	\$ 9.707.762	\$ 10.193.150	\$ 10.702.808	\$ 11.237.948	\$ 11.799.846	\$ 12.389.838	\$ 13.009.330

Proyección de los costos de los activos fijos de acuerdo con el IPC.

7.6 Costos y Gastos

7.6.1 Costos Variables

Tabla 22: Costos Variables

	Cantidad	Salario Mensual	Salario Anual	Prima	Vacaciones	Pensiones (12%)	Salud (8,5%)	ARL	Aportes Parafiscales			TOTAL
									C.C.F	ICBF	SENA	
Administrador	1	700.000,00	8.400.000,00	700.000,00	350.000,00	84.000,00	59.500,00	3.654,00	28.000,00	21.000,00	14.000,00	9.660.154,00
Carpintero	1	689.455,00	8.273.460,00	689.455,00	344.727,50	82.734,60	58.603,68	16.795,12	27.578,20	20.683,65	13.789,10	9.527.826,85
Tecnico en Artes	2	1.378.910,00	16.546.920,00	1.378.910,00	689.455,00	165.469,20	117.207,35	14.395,82	55.156,40	41.367,30	27.578,20	38.072.918,54
Tecnico en Ventas	1	689.455,00	8.273.460,00	689.455,00	344.727,50	82.734,60	58.603,68	7.197,91	27.578,20	20.683,65	13.789,10	9.518.229,64
		3.457.820,00										66.779.129,02

Costos Variables	
Mano de Obra	66.779.129,02
Materia Prima	109.479.808,92
	176.258.937,94

7.6.2 Costos Fijos

Tabla 23: Costos Fijos

Costos Fijos	
Arrendamiento	10.800.000,00
Servicios	3.000.000,00
	13.800.000,00

7.6.3 Gastos Administrativos y Legales

Certificado de uso de suelos: \$46.000

Formulario de matrícula: \$4.800

Inscripción en cámara y comercio: \$267.462

7.6.4 Gastos financieros

Tabla 24: Gastos financieros

Año	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Intereses		1.016.019	914.417	812.815	711.213	609.612	1.272.496	1.017.997	763.498	508.998	254.499

7.7 Flujo de Caja

Tabla 25: Flujo de Caja

	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026
+ Ingresos Operacionales		\$ 193.143.640	\$ 206.623.139	\$ 221.129.782	\$ 235.996.324	\$ 252.297.714	\$ 269.664.967	\$ 288.104.403	\$ 307.915.066	\$ 329.046.980	\$ 351.628.946
- Intereses		\$ 1.016.019,2	\$ 914.417,3	\$ 812.815,3	\$ 711.213,4	\$ 609.611,5	\$ 1.272.495,9	\$ 1.017.996,7	\$ 763.497,5	\$ 508.998,3	\$ 254.499,2
- Costos de operación		\$ 190.058.938	\$ 202.373.927	\$ 215.540.606	\$ 229.197.036	\$ 243.967.898	\$ 269.045.138	\$ 286.247.067	\$ 304.616.110	\$ 324.169.652	\$ 344.984.425
- Depreciación		\$ 798.660	\$ 798.660	\$ 798.660	\$ 798.660	\$ 798.660	\$ 1.817.975	\$ 1.817.975	\$ 1.817.975	\$ 1.817.975	\$ 1.817.975
GANANCIAS GRAVABLES		\$ 1.270.023	\$ 2.536.135	\$ 3.977.700	\$ 5.289.415	\$ 6.921.544	-\$ 2.470.642	-\$ 978.636	\$ 717.483	\$ 2.550.355	\$ 4.572.047
- Impuestos		\$ 431.808	\$ 862.286	\$ 1.352.418	\$ 1.798.401	\$ 2.353.325	\$ 0	\$ 0	\$ 243.944	\$ 867.121	\$ 1.554.496
+ Valor de Salvamento (venta de activos)											\$ 304.615
- Impuestos a la utilidad venta de activos											\$ 76.154
+ Valor en libros activos vendidos											\$ 304.615
GANANCIAS NETAS		\$ 838.215	\$ 1.673.849	\$ 2.625.282	\$ 3.491.014	\$ 4.568.219	-\$ 2.470.642	-\$ 978.636	\$ 473.539	\$ 1.683.234	\$ 3.550.627
+ Recuperación Capital de trabajo											\$ 13.485.776,0
+ Depreciación		\$ 798.660	\$ 798.660	\$ 798.660	\$ 798.660	\$ 798.660	\$ 1.817.975	\$ 1.817.975	\$ 1.817.975	\$ 1.817.975	\$ 1.817.975
- Costos de inversión	\$ 7.986.600					\$ 3.993.300					
+ Créditos recibidos	\$ 6.773.461					\$ 5.096.575					
- Abonos a capital		\$ 677.346,1	\$ 677.346,1	\$ 677.346,1	\$ 677.346,1	\$ 677.346,1	\$ 1.696.661,1	\$ 1.696.661,1	\$ 1.696.661,1	\$ 1.696.661,1	\$ 1.696.661,1
- Capital de trabajo	\$ 5.560.322,3	\$ 392.369,1	\$ 422.537,7	\$ 433.518,3	\$ 2.851.639,2	\$ 668.606,3	\$ 710.148,9	\$ 763.195,8	\$ 813.678,5	\$ 869.759,8	
FLUJO DE FONDOS FINANCIADO	-\$ 6.773.461,2	\$ 567.159,6	\$ 1.372.625,4	\$ 2.313.077,6	\$ 760.688,6	\$ 5.124.202,1	-\$ 3.059.477,1	-\$ 1.620.517,5	-\$ 218.825,6	\$ 934.788,4	\$ 17.157.717,3

7.8 Estados Financieros proyectados

7.8.1 Estado de Pérdidas y Ganancias proyectado

Tabla 26: Estado de Pérdidas y Ganancias proyectado

ESTADO DE RESULTADO										
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Ingresos Operacionales	\$ 193.143.640	\$206.623.139	\$ 221.129.782	\$235.996.324	\$252.297.714	\$269.664.967	\$288.104.403	\$307.915.066	\$329.046.980	\$351.628.946
Costos Operacionales	\$ 190.058.938	\$202.373.927	\$ 215.540.606	\$229.197.036	\$243.967.898	\$269.045.138	\$286.247.067	\$304.616.110	\$324.169.652	\$344.984.425
Utilidad bruta	\$ 3.084.702	\$ 4.249.212	\$ 5.589.175	\$ 6.799.288	\$ 8.329.816	\$ 619.829	\$ 1.857.336	\$ 3.298.956	\$ 4.877.328	\$ 6.644.521
Gastos de Administración	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Depreciación	\$ 798.660	\$ 798.660	\$ 798.660	\$ 798.660	\$ 798.660	\$ 1.817.975	\$ 1.817.975	\$ 1.817.975	\$ 1.817.975	\$ 1.817.975
Utilidad Operacional	\$ 2.286.042	\$ 3.450.552	\$ 4.790.515	\$ 6.000.628	\$ 7.531.156	-\$ 1.198.146	\$ 39.361	\$ 1.480.981	\$ 3.059.353	\$ 4.826.546
Ingresos no operacionales	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 533.077
Intereses	\$ 1.016.019	\$ 914.417	\$ 812.815	\$ 711.213	\$ 609.612	\$ 1.272.496	\$ 1.017.997	\$ 763.498	\$ 508.998	\$ 254.499
Utilidad Antes de Impuestos	\$ 1.270.023	\$ 2.536.135	\$ 3.977.700	\$ 5.289.415	\$ 6.921.544	-\$ 2.470.642	-\$ 978.636	\$ 717.483	\$ 2.550.355	\$ 5.105.123
Impuestos	\$ 431.808	\$ 862.286	\$ 1.352.418	\$ 1.798.401	\$ 2.353.325	\$ -	\$ -	\$ 243.944	\$ 867.121	\$ 1.735.742
Utilidad Neta	\$ 838.215	\$ 1.673.849	\$ 2.625.282	\$ 3.491.014	\$ 4.568.219	-\$ 2.470.642	-\$ 978.636	\$ 473.539	\$ 1.683.234	\$ 3.369.381

7.8.2 Balance General Projectado

Tabla 27: Balance General Projectado

BALANCE GENERAL										
ACTIVOS	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Disponibles (caja)	\$ 2.682.551	\$ 2.869.766	\$ 3.071.247	\$ 3.277.727	\$ 3.504.135	\$ 3.745.347	\$ 4.001.450	\$ 4.276.598	\$ 4.570.097	\$ 4.883.735
Bancos	\$ 205.135	\$ 101.465	\$ 62.769	\$ 99.666	\$ 2.618.123	\$ 2.070.831	\$ 4.541.473	\$ 5.567.462	\$ 5.262.247	\$ 4.850.739
Cuentas por cobrar	\$ 8.047.652	\$ 8.609.297	\$ 9.213.741	\$ 9.833.180	\$10.512.405	\$11.236.040	\$12.004.350	\$12.829.794	\$13.710.291	\$14.651.206
Inventarios	\$ 304.111	\$ 325.081	\$ 347.633	\$ 370.715	\$ 2.772.097	\$ 2.960.614	\$ 3.160.601	\$ 3.375.308	\$ 3.604.600	\$ 3.849.469
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	\$11.239.448	\$11.905.609	\$12.695.390	\$13.581.289	\$19.406.760	\$20.012.832	\$23.707.874	\$26.049.162	\$27.147.235	\$28.235.149
Propiedad, Planta y Equipo	\$ 7.187.940	\$ 6.389.280	\$ 5.590.620	\$ 4.791.960	\$ 9.394.490	\$ 7.576.515	\$ 5.758.540	\$ 3.940.565	\$ 2.122.590	\$ 304.615
TOTAL ACTIVOS	\$18.427.388	\$18.294.889	\$18.286.010	\$18.373.249	\$28.801.250	\$27.589.347	\$29.466.414	\$29.989.728	\$29.269.825	\$28.539.764
PASIVOS										
Proveedores	\$ 5.473.990	\$ 5.851.452	\$ 6.257.392	\$ 6.672.875	\$ 7.128.250	\$ 7.613.008	\$ 8.127.259	\$ 8.679.363	\$ 9.268.972	\$ 9.898.634
TOTAL PASIVO CORRIENTE	\$ 5.473.990	\$ 5.851.452	\$ 6.257.392	\$ 6.672.875	\$ 7.128.250	\$ 7.613.008	\$ 8.127.259	\$ 8.679.363	\$ 9.268.972	\$ 9.898.634
Deuda de largo plazo	\$ 6.096.115	\$ 5.418.769	\$ 4.741.423	\$ 4.064.077	\$ 8.483.306	\$ 6.786.645	\$ 5.089.983	\$ 3.393.322	\$ 1.696.661	\$ -
TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	\$ 6.096.115	\$ 5.418.769	\$ 4.741.423	\$ 4.064.077	\$ 8.483.306	\$ 6.786.645	\$ 5.089.983	\$ 3.393.322	\$ 1.696.661	\$ -
TOTAL PASIVO	\$11.570.105	\$11.270.221	\$10.998.814	\$10.736.951	\$15.611.556	\$14.399.653	\$13.217.242	\$12.072.685	\$10.965.633	\$ 9.898.634
PATRIMONIO										
Capital social	\$ 6.773.461	\$ 6.773.461	\$ 6.773.461	\$ 6.773.461	\$11.870.036	\$11.870.036	\$14.929.513	\$16.550.031	\$16.768.857	\$16.768.857
Utilidades retenidas	\$ 83.821	\$ 167.385	\$ 262.528	\$ 349.101	\$ 456.822	\$ -	\$ -	\$ 47.354	\$ 168.323	\$ 336.938
Reservas		\$ 83.821	\$ 251.206	\$ 513.735	\$ 862.836	\$ 1.319.658	\$ 1.319.658	\$ 1.319.658	\$ 1.367.012	\$ 1.535.335
TOTAL PATRIMONIO	\$ 6.857.283	\$ 7.024.668	\$ 7.287.196	\$ 7.636.297	\$13.189.694	\$13.189.694	\$16.249.171	\$17.917.043	\$18.304.192	\$18.641.130
ACTIVOS-PASIVO-PATRIMONIO	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -

8. Evaluación del Proyecto

8.1 Costo del Capital (Tasa de Descuento)

Tabla 28: Costo del Capital

COSTO PROMEDIO DE CAPITAL PONDERADO

Tasa de Impuestos	34,00%
-------------------	--------

CALCULO DEL COSTO DE DEUDA (Kd) Año 1

	Valor	Costo	Peso/Total	Ponderación
Proveedores	\$ 5.473.990,4	0,00%	47,31%	0,00%
Deuda Largo Plazo	\$ 6.096.115,1	15,00%	52,69%	7,90%
Total de Pasivos	11.570.105,50		100,00%	7,90%

CALCULO DEL COSTO DE PATRIMONIO (Ke) Año 1

Ke	12,60%
-----------	---------------

Bl	0,98
Rm	8,76%
Rf	7,20%
Rp	3,88%

Estructura de Capital	
Pasivos	62,79%
Patrimonio	37,21%

WACC=Kd*(1-t)*%D+Ke*%E	7,97%
-------------------------------	--------------

8.2 Evaluación Financiera

8.2.1 Valor Presente Neto

VPN	\$3.001.271
------------	--------------------

Este cifra expresada en pesos representa la diferencia entre el rendimiento exigido por los accionistas y la tasa interna de retorno del proyecto, es decir, los inversionistas de Yearte obtienen un 12,60% de rentabilidad y adicionalmente en pesos de hoy se ganan \$3.001.271.

8.2.2 Tasa Interna de Retorno (TIR)

TIR	19,51%
------------	---------------

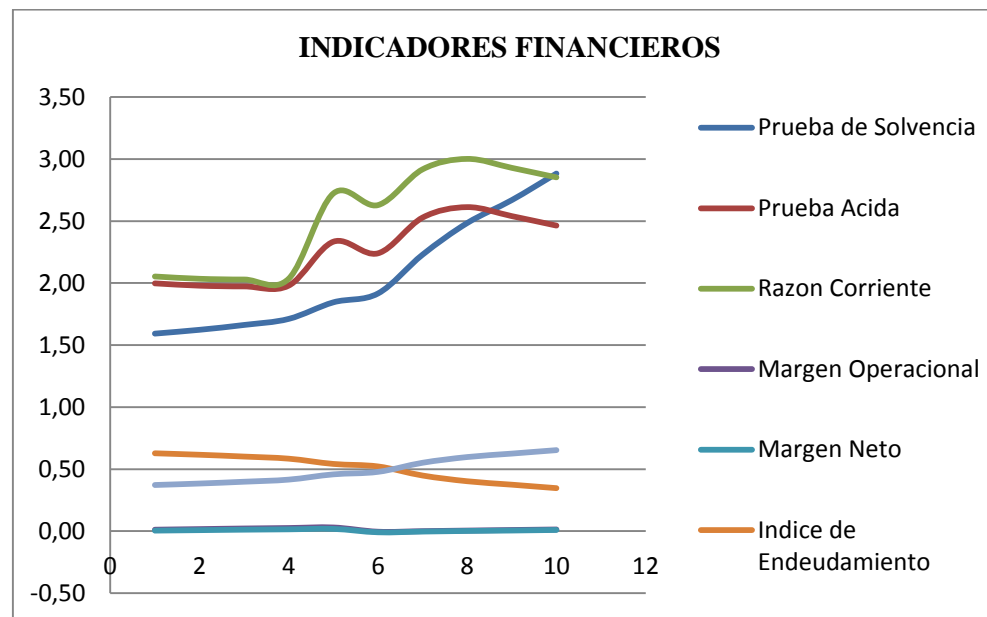
Los inversionistas de Yearte esperan un rendimiento mínimo del 12,60% y el proyecto en sí les está retornando el 19,51%, significando que es aconsejable invertir en el negocio ya que su tasa de retorno está muy por encima de las expectativas que tienen los inversionistas.

8.2.3 Índices financieros

Tabla 29: Índices financieros

Año	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Prueba de Solvencia	1,59	1,62	1,66	1,71	1,84	1,92	2,23	2,48	2,67	2,88
Prueba Acida	2,00	1,98	1,97	1,98	2,33	2,24	2,53	2,61	2,54	2,46
Razon Corriente	2,05	2,03	2,03	2,04	2,72	2,63	2,92	3,00	2,93	2,85
Margen Operacional	1,18%	1,67%	2,17%	2,54%	2,99%	-0,44%	0,01%	0,48%	0,93%	1,37%
Margen Neto	0,43%	0,81%	1,19%	1,48%	1,81%	-0,92%	-0,34%	0,15%	0,51%	0,96%
Indice de Endeudamiento	62,79%	61,60%	60,15%	58,44%	54,20%	52,19%	44,86%	40,26%	37,46%	34,68%
Indice de Propiedad	37,21%	38,40%	39,85%	41,56%	45,80%	47,81%	55,14%	59,74%	62,54%	65,32%

Grafico No 9: Indicadores financieros



La grafica refleja el comportamiento de los principales índices financieros del negocio, es importante destacar que algunos de estos indicadores tienen tendencia al alza de un año respecto al anterior, por mencionar la prueba de solvencia, cada peso de activo que tiene el negocio para respaldar cada peso de deuda. Así mismo, la prueba acida conocida como la liquidez inmediata exhibe un comportamiento al alza, sin embargo en los años 5 y 6 estos resultados disminuyen a causa de nuevas adquisiciones de maquinaria. En cuanto a los índices de rentabilidad, el margen neto se muestra estable sin fuertes cambios, todo esto porque la empresa a pesar de tener muy buenos ingresos tiene unos costos de venta muy significativos.

8.2.4 Análisis de sensibilidad y riesgo

El objetivo del análisis de sensibilidad es identificar las variables más sensibles que hacen que la rentabilidad del proyecto se iguale con la rentabilidad exigida por los inversionistas para obtener un valor presente neto (VPN) igual a cero. Este proceso se realiza en Excel a través de datos, análisis de hipótesis, función buscar objetivo.

CASO 1: Si se llegara a presentar una reforma tributaria que modificara el porcentaje de impuesto a la renta en Colombia, pasando de un 34% a un 53,30%, el proyecto todavía no se pone en riesgo o por lo menos está en la frontera, respondiendo a los inversionistas por la tasa exigida.

Impuestos a la renta	53,30%
ke (Costo de Patrimonio)	12,60%

TIR	12,60%
VPN	\$0
TUR (TIR Modificada)	11,51%
Relación B/C	1,00
DECISION	SE ACEPTA

CASO 2: Si se presentara un incremento salarial pasando del 6% al 6,2% el proyecto todavía no se pone en riesgo y responde a los inversionistas por la tasa exigida; sin embargo, se demuestra la vulnerabilidad del negocio frente a este tipo de escenarios.

Aumento salarios	6,2%
------------------	------

TIR	12,60%
VPN	-\$0
TUR (TIR Modificada)	11,35%
Relación B/C	1,00
DECISION	SE ACEPTA

Lo anterior indica que en el proyecto existen unas variables más sensibles que otras, para este caso, el impuesto a la renta no es una variable tan sensible en el proyecto como lo es

el incremento en los salarios de los empleados, ya que se define una variable sensible cuando con un solo punto porcentual se pone en riesgo el proyecto.

8.2.5 Consideraciones sobre la Evaluación Financiera

Partiendo del análisis realizado a los estados financieros e índices de actividad y endeudamiento se pudo establecer la viabilidad del proyecto, esto porque presenta una tasa interna de retorno del 19,51%, rendimiento que está muy por encima de la exigencia mínima de los inversionistas correspondiente al 12,60%, así mismo, exhibe un valor presente neto superior a cero, cumpliendo así con el objetivo básico financiero “Maximizar la inversión”.

En cuanto a la evolución de los ingresos operacionales se encuentra como factor determinante la proyección de las unidades a vender según demanda del municipio de Caldas anteriormente mencionada. Igualmente, en la proyección de los costos operacionales se tiene en cuenta el valor por cada unidad y las proyecciones para los años siguientes.

A continuación, la gráfica que exhibe el comportamiento de estos ingresos y costos operativos para el periodo 2017-2026.

Gráfico No 10: Ingresos y costos operativos



Continuando con el análisis, es importante mencionar la evolución del capital de trabajo para este periodo, constituido por la rotación de caja, cuentas por cobrar, inventarios y cuentas por pagar; en terminos generales, lo ideal es que las empresas liberen capital de trabajo pero para el caso nuestro, la variación de este capital es positiva significando que cada año se tiene que poner más capital de trabajo.

A continuación una gráfica que releva el incremento del capital de trabajo para el periodo 2017-2026.

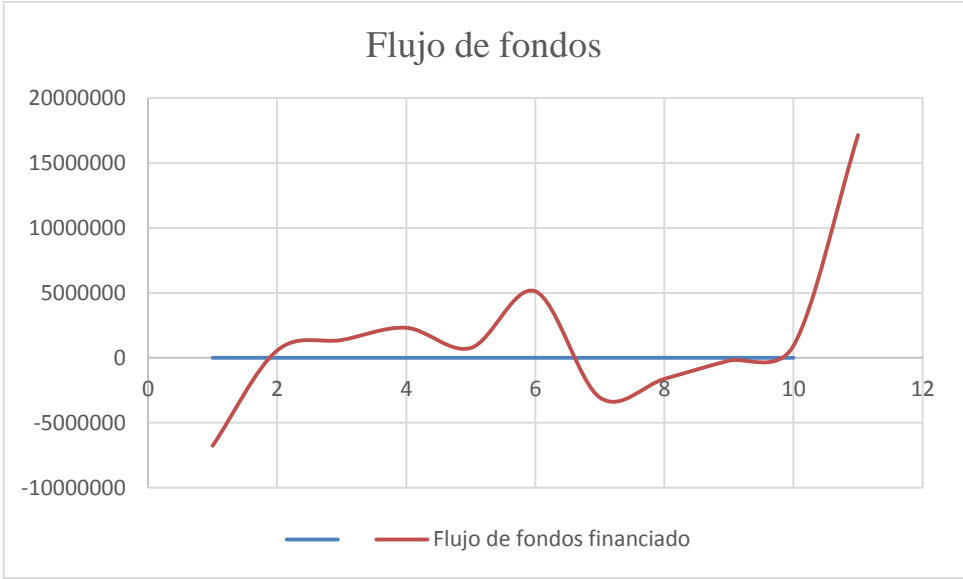
Gráfico No 11: Capital de trabajo



Fuente: Elaboracion Propia.

En lo que respecta al flujo de fondos, es decir, la entradas y salidas de dinero en un periodo de tiempo, se presenta un incremento cada año excepto en el año 6, 7 y 8, todo esto porque en el periodo 5 se invierte nuevamente en maquinaria y equipo, lo que hace reducir notablemente las ganancias, los siguientes años comienza el periodo de recuperación.

Gráfico No 12: Flujo de fondos



Fuente: Elaboracion Propia.

8.3 Punto de Equilibrio

Tabla 30: Punto de Equilibrio

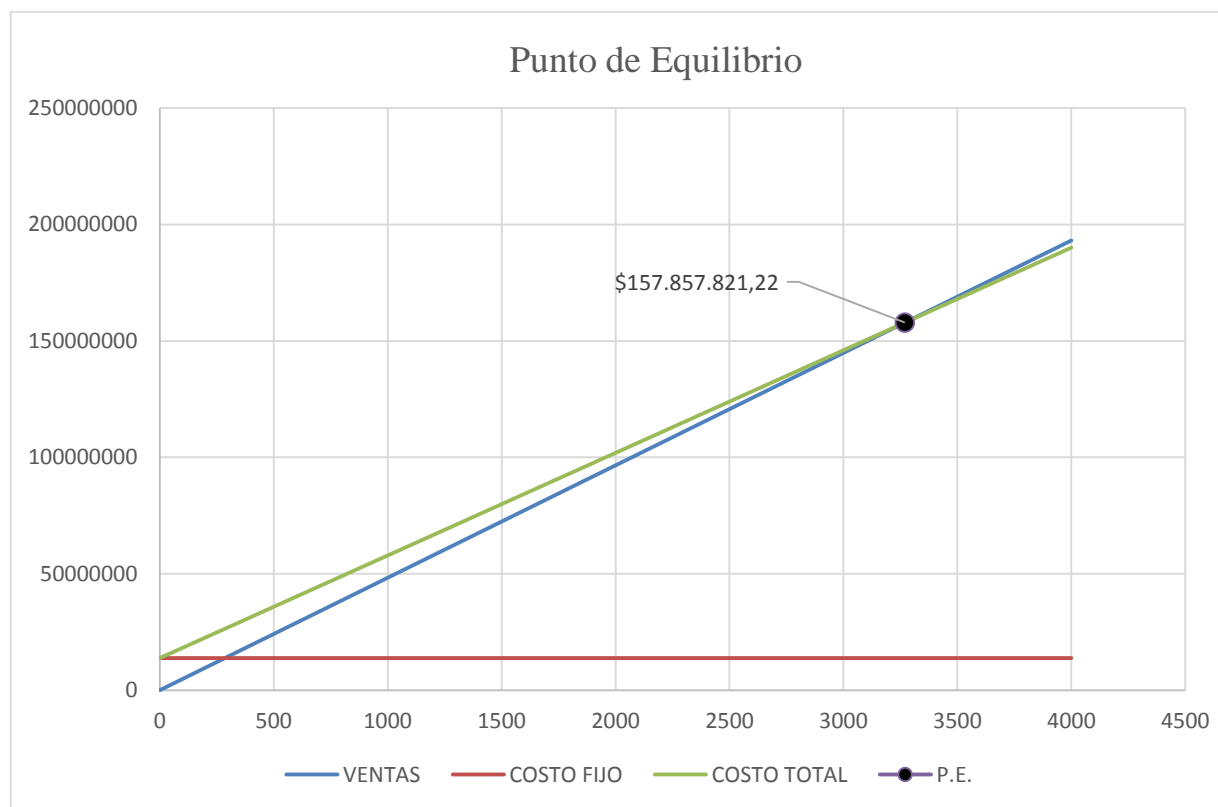
PUNTO DE EQUILIBRIO					
	DESCRIPCION	VALORES		DESCRIPCION	VALORES
C	Cantidad de unidades producidas y ventas	4000	CVU	Costo variable por unidad	\$ 44.064,73
CF1	Costo fijo total	\$ 13.800.000,00	PVU	Precio de venta por unidad	\$ 48.285,91
CVT	Costo variable total	\$ 176.258.937,94	P.E Unid	Punto de Equilibrio en unidades	3269,23
CT	Costo total	\$ 190.058.937,94	P.E en pesos	Punto de Equilibrio en pesos	\$157.857.821,22
CU	Costo por unidad	\$ 47.514,73	V1	Ingresos totales	\$ 193.143.639,68

ITEMS	VALORES	%
Ingresos por ventas	\$ 193.143.639,68	100%
Costos variables	\$ 176.258.937,94	91%
Margen de contribucion	\$ 16.884.701,73	9%

PUNTO DE EQUILIBRIO EN \$	\$ 157.857.821,22
PUNTO DE EQUILIBRIO EN UNID	3269,23

UNIDADES	VENTAS	COSTO FIJO	COSTO TOTAL
0	0	\$ 13.800.000,00	\$ 13.800.000,00
4000	\$ 193.143.639,68	\$ 13.800.000,00	\$ 190.058.937,94

Gráfico No 13: Punto de Equilibrio



La grafica exhibe el punto de equilibrio expresado en pesos y en unidades, \$157.857.821 y 3.269 respectivamente, es decir, en este punto el total de los ingresos operacionales son exactamente equivalentes a los costos totales y por tanto no existen ni pérdidas ni ganancias para la empresa.

9. Consideraciones finales del proyecto y recomendaciones

Como resultado del proyecto, queda demostrado la viabilidad del taller de arte country Yearte, tanto en la parte financiera como en el análisis técnico y de mercado, indicando que los bienes a producir tendrían una gran aceptación en los clientes potenciales, según encuestas realizadas a los habitantes de Caldas, Antioquia.

Al respecto, es importante mencionar que según los datos arrojados por la encuesta en la cual participaron 56 personas, los clientes potenciales respondieron satisfactoriamente a preguntas como: ¿Cuánto dinero estaría dispuesto a pagar por adquirir estos productos?, observándose que entre el 46,4% y el 55,4% del total de encuestados respondieron con valores que están por encima de los precios de venta inicialmente estimados.

Conviene subrayar que el análisis de mercado permitió identificar los posibles factores internos como externos que afectarían el negocio, expresado en la matriz DOFA. De igual modo, se adelantaron estudios de la competencia directa que nos llevarían más adelante a determinar los factores críticos de éxito que harían sobresalir a Yearte de los demás talleres de arte del sector.

En cuanto al análisis técnico, se evidencia la capacidad de producción, la descripción de los productos con sus costos respectivos, la mano de obra con las especificaciones exigidas para este tipo de negocios, entre otros aspectos técnicos precisos para el correcto desarrollo de las actividades.

Consideremos ahora el análisis financiero, allí se identifica los principales índices que permiten la toma de decisión final, es decir, la aceptación del proyecto. Entre el VPN (Valor presente neto), esta cifra expresada en pesos representa la diferencia entre el rendimiento exigido por los accionistas y la tasa interna de retorno del proyecto, es decir, los inversionistas

de Yearte obtienen un 12,60% de rentabilidad y adicionalmente en pesos de hoy se ganan \$3.001.271.

A propósito de índices, los inversionistas de Yearte esperan un rendimiento mínimo del 12,60% y el proyecto en sí les está retornando el 19,51%, significando que es aconsejable invertir en el negocio ya que su tasa de retorno está muy por encima de las expectativas que tienen los inversionistas.

Por otro lado, la estructura financiera de Yearte se constituye de un 50% deuda y otro 50% recursos propios, en la etapa inicial del proyecto se adquiere una deuda de \$6.773.461 para la adquisición de maquinaria y equipo, a un plazo de 10 años. Seguidamente, en el año 5 se presenta una nueva compra de maquinaria debido al desgaste de la inicial, ésta por valor de \$5.096.575 a un plazo de 5 años; ambas deudas se realizan con el método de amortización constante a capital.

Con relación al punto de equilibrio en unidades, se observa que la cantidad de producción anual del taller de arte country (4.000) es superior a las unidades de equilibrio (3.269) donde los costos se igualan a los ingresos; esto hace que Yearte tenga mayores ingresos y que puede responder a la tasa mínima exigida por sus inversionistas y a su vez lograr sostenerse en el tiempo.

Finalmente, Yearte se cataloga como una gran oportunidad de emprendimiento cumpliendo no solo con los requisitos legales sino también financieros exigidos, por mencionar, la relación Costo-Beneficio arrojado por el proyecto, esta corresponde a 1,44 significando que por cada peso de inversión el negocio retorna 1,44 pesos, al ser este resultado superior a 1 la decisión final es la aceptación del proyecto por lo que es recomendable invertir en Yearte.

10. Bibliografía

Ley 1258 Creación de las Sociedades por Acciones Simplificadas, (2008). Tomado de Ley 1258

Creación de las Sociedades por Acciones Simplificadas:

<http://www.supersociedades.gov.co/Web/Leyes/LEY%201258%20DE%202008%20SAS1.htm>

Ley 232 Normas para el funcionamiento de establecimientos comerciales, (1995). Tomado de

Ley 232 Normas para el funcionamiento de establecimientos comerciales:

<http://www.alcaldiabogota.gov.co/sisjur/normas/Norma1.jsp?i=316>

Municipio de Caldas, Antioquia, (2016). Tomado de Municipio de Caldas, Antioquia.

<http://www.caldasantioquia.gov.co/institucional/Paginas/ubicacion.aspx>

Proyeccion Municipios DANE. (2016). Tomado de Proyeccion Municipios DANE:

https://www.dane.gov.co/files/.../poblacion/...20/ProyeccionMunicipios2005_2020.xls

Reglamentación de la profesión de artesano, (1984). Tomado de Reglamentación de la

profesión de artesano:

http://www.unesco.org/culture/natlaws/media/pdf/colombia/colombia_ley_36_19_11_1984_spa_orof.pdf