



ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN TALLER DE  
MANUALIDADES

IURANIS PAOLA MORELO SUAREZ  
INERICA ELENA MORELO SUAREZ  
DEYCY DEL CARMEN PADILLA CASTILLO

ELENA ISABEL MENDOZA ACEVEDO  
ASESORA TRABAJO DE GRADO ESUMER

INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA ESUMER  
FACULTAD DE ESTUDIOS EMPRESARIALES Y DE MERCADEO  
CAUCASIA - ANTIOQUIA

2009

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN TALLER DE  
MANUALIDADES

TRABAJO DE GRADO

IURANIS PAOLA MORELO SUAREZ  
INERICA ELENA MORELO SUAREZ  
DEYCY DEL CARMEN PADILLA CASTILLO

INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA ESUMER  
FACULTAD DE ESTUDIOS EMPRESARIALES Y DE MERCADEO  
CAUCASIA - ANTIOQUIA

2009

## PAGINA DE ACEPTACIÓN

Nota de aceptación

---

---

Presidente del jurado

---

Jurado

---

Jurado

Caucasia Antioquia  
Agosto de 2009

## **AGRADECIMIENTOS**

Agradecimientos a:

Elena Isabel Mendoza Acevedo  
Asesora proyectos de grado Esumer

Por su aporte incondicional de tiempo e información durante los procesos de investigación del proyecto

## CONTENIDO PLAN DE NEGOCIO

pág.

### INTRODUCCIÓN

### RESUMEN EJECUTIVO

1. INFORMACION SOBRE LOS INTEGRANTES DEL GRUPO DE TRABAJO	4
2. PROPÓSITO DEL PLAN DE NEGOCIOS	5
3. INFORMACION GENERAL DE LA EMPRESA	6
3.1. Nombre de la Empresa	6
3.2. Descripción de la Empresa	6
3.3. Misión y Visión de la Empresa	7
3.4. Objetivos a corto, mediano y largo Plazo	7
3.5. Ventajas Competitivas	10
3.6. Necesidad o problema que se quiere intervenir	13
3.7. Relación de productos y/o servicios	13
3.8. Justificación del Negocio	14
3.9. Análisis del entorno y del sector	15
3.10. Conocimientos para entrar en el Negocio	17

4. ANALISIS DEL MERCADO	19
Objetivos del Mercado	19
4.2. Descripción del Portafolio de Bienes y/o servicios	20
4.3. El Mercado Meta de los Bienes y /o servicios	30
4.3.1. El Mercado Meta	30
4.3.2. Estudio del Mercado Consumido	30
4.4. El Mercado Proveedor	45
4.4.1. Proveedores	45
4.4.2. Estudio del Mercado Proveedor	48
4.5. El Mercado Competidor	57
4.5.1. Competidores	57
4.5.2. Estudio del Mercado Competidor	58
4.6. El Mercado Distribuidor	66
4.6.1. Distribución	66
4.6.2. Distribución a través de terceros (En caso de ser aplicable)	66
4.6.3. Distribución Directa (En caso de ser aplicable)	67
4.6.4. Manejo de Inventarios	70
4.6.5. Comunicación	75
4.6.6. Actividades de promoción y divulgación	76
4.7. Precios de los Productos	79
4.7.1. Factores que influyen en la determinación de los precios los productos	79
4.7.2. Los Precios de los Productos tomando como base los costos	80
4.7.3. Los precios de los Productos propuestos	87
4.7.4. Política de Precios	105
4.8. Costos asociados a las Actividades de Comercialización	105

4.9. Riesgos y Oportunidades del Mercado	106
4.10. Plan de Ventas	110
5. ASPECTOS TECNICOS (ANALISIS DE LA PRODUCCION)	118
5.1. Objetivos de Producción	118
5.2. Descripción del Proceso de Producción	119
5.3. Capacidad de producción	130
5.4. Plan de producción	133
5.5. Recursos materiales y humanos para la producción	134
5.5.1. Locaciones	134
5.5.2. Requerimientos de maquinaria, equipos, muebles y enseres	134
5.5.3. Requerimientos de materiales e insumos	137
5.5.4. Requerimientos de servicios	142
5.5.5. Requerimientos de personal	142
5.6. Programa de producción	144

6. ASPECTOS ADMINISTRATIVOS	147
6.1. Procesos Administrativos	147
6.1.1. Descripción de los procesos administrativos	147
6.1.2. Procesos administrativos externalizados	151
6.2. Estructura Organizacional del negocio	151
6.2.1. Organigrama	151
6.2.2. Descripción funcional de la organización	152
6.3. Recursos materiales y humanos para la administración	152
6.3.1. Locación	152
6.3.2. Requerimientos de equipos, software, muebles y enseres	153
6.3.3. Requerimientos de materiales de oficina	153
6.3.4. Requerimientos de servicios	155
6.3.5. Requerimientos de personal	155
6.4. Programa de administración	156



7. ASPECTOS LEGALES	159
7.1. Tipo de organización empresarial	159
7.2. Certificaciones y gestiones ante entidades públicas	159
8. ASPECTOS FINANCIEROS	162
8.1. Estructura financiera del proyecto	162
8.1.1 Recursos propios	162
8.1.2. Créditos y Préstamos bancarios	162
8.2. Ingresos y Egresos	163
8.2.1. Ingresos	163
8.2.1.1. Ingresos propios del Negocio	163
8.2.1.2. Otros ingresos	171
8.2.2. Egresos	181
8.2.2.1. Inversiones	181
8.2.2.2. Costos	182

8.2.2.3. Gastos	183
8.2.2.4. Gastos Financieros	184
8.3. Estados Financieros Proyectados	185
8.3.1. Estado de Pérdidas y Ganancias (Estado de Resultado)	185
8.3.2. Balance General	186
8.4. Evaluación Financiera del Proyecto	189
8.4.1. Valor Presente Neto	189
8.4.2. Tasa Interna de Retorno	189
8.4.3. Indicadores Financieros Proyectados	191
8.4.4. Análisis de Sensibilidad (Variación de la Demanda)	192
8.4.5. Análisis de Sensibilidad (Variación del Precio)	196
9. CONSIDERACIONES FINALES	199
REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS	200

## INTRODUCCION

La aparición de una nueva empresa en el mercado permite el desarrollo de la economía de un municipio o ciudad y genera productividad. De aquí surge la idea de crear un taller de manualidades que brinde muchas opciones de aprendizaje, entretenimiento y relajamiento a toda la comunidad Caucasiense.

Con la creación de una empresa que se especialice en dictar talleres de manualidades en el Municipio de Cauca, se está dando lugar a que las personas tengan motivaciones hacia el arte manual y todo lo que el requiere para ser de mucha utilidad al momento de elaborar dichas manualidades.

El arte manual es una actividad que permite que las personas expresen sentimientos y obtenga habilidades ya sea utilizando recursos plásticos materiales, y hasta los que la naturaleza brinda.

El taller de manualidades IDEI garantizará a las personas que adquieran los servicios, una buena especialización en el arte manual debido a que brindará al público muchas opciones en manualidades y de esta manera podrán sacar a flote toda su creatividad expresando sentimientos, además de obtener ingresos de todas las actividades que podrán realizar.

## **RESUMEN EJECUTIVO**

### **TALLER DE MANUALIDADES IDEI**

Con la creación del taller de Manualidades IDEI se pretende cubrir o satisfacer la necesidad que se presenta en el Municipio de Caucasia, debido a que actualmente no existe una empresa que se especialice en dictar talleres de manualidades permanentemente en este municipio y que a su vez ofrezcan los insumos necesarios en el mismo lugar.

Las pocas empresas que realizan esta actividad, lo hacen por temporadas y además no brindan muchas opciones al público.

El taller de Manualidades se especializará en dictar clases de Bordado Liquido, Bordado en Cinta, Manualidades en Foamy, Muñequería Country y Arreglos Navideños brindando así opciones al público; de esta manera se estará cubriendo esta necesidad. Estos talleres van dirigidos a las mujeres amas de casa.

Para el estudio del proyecto se tomó como base algunos conceptos sobre todo lo referente a manualidades y los diferentes diseños que se pueden crear y la aplicación de las diferentes técnicas que tienen cada uno de estos diseños.

Para mirar la aceptación del público hacia la labor que desempeñaría el taller de Manualidades IDEI en el Municipio, se realizó un estudio de mercado el cual tuvo como resultado la buena aceptación por el público debido a que es algo innovador para la comunidad ya que se podría contar con un lugar que enseñe otras formas en

diseños manuales además de brindar la oportunidad de que las personas obtengan beneficios con esta área donde se especializarán.

También se realizó un estudio en el cual se investigaron datos necesarios para determinar los costos, gastos y todo lo necesario que requería el taller, este estudio arrojó un total de \$82.180.467 de pesos de los cuales \$6.000.000 serán aportados por los participantes del proyecto, cada uno invertirá \$2.000.000; la suma de \$76.180.467 que es el resto del dinero faltante; se prestara a una entidad financiera con una tasa de interés del 20.5%.

Por otro lado para ejecutar una buena labor se diseñó una capacidad de producción disponibles al servicio semestral que aportó resultados satisfactorios para la empresa.

A continuación, se especificará los resultados de las ventas que tendrá la empresa proyectadas a 5 años.

AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
\$ 95.750.640	\$ 103.403.720	\$108.092.880	\$ 114.578.280	\$121.452.480

#### OTROS INGRESOS

Esta empresa además de ofrecer estos servicios también obtendrá ingresos por la venta de los materiales de Bordado Liquido, Bordado en Cinta, Muñequería Country, Manualidades en Foamy y Arreglos Navideños para la elaboración de las manualidades.

## 1. INFORMACION SOBRE LOS INTEGRANTES DEL GRUPO DE TRABAJO

### **NOMBRE Y APELLIDOS**

Iuranis Paola Morelo Suárez

**IDENTIFICACION:** 1.038.101.570

**TELEFONO:** 8393287

**CELULAR:** 3117284150

**DIRECCIÓN:** Calle 27 No 27<sup>a</sup>-25

**BARRIO:** El Camello No 2

**CIUDAD:** Caucasia

**CORREO ELECTRONICO:** morelo\_88@hotmail.com

**ESTUDIOS:**            **Técnicos**            **Tecnológicos**            **Universitarios**

### **NOMBRE Y APELLIDOS**

Inérica Elena Morelo Suárez

**IDENTIFICACION:** 1.038.096.296

**TELEFONO:** 8393287

**CELULAR:** 3117900655

**DIRECCIÓN:** Calle 27 No 27<sup>a</sup>-25

**BARRIO:** El Camello No 2

**CIUDAD:** Caucasia

**CORREO ELECTRONICO:** iems\_86@hotmail.com

**ESTUDIOS:**            **Técnicos**            **Tecnológicos**            **Universitarios**

### **NOMBRE Y APELLIDOS**

Deycy del Carmen Padilla Castillo

**IDENTIFICACION:** 39.288.762

**TELEFONO:**

**CELULAR:** 3127128956

**DIRECCIÓN:** Calle 28 No 28

**BARRIO:** El Camello No 2

**CIUDAD:** Caucasia

**CORREO ELECTRONICO:** dycy1108@hotmail.com

**ESTUDIOS:**            **Técnicos**            **Tecnológicos**            **Universitarios**

## **2. PROPOSITO DEL PLAN DE NEGOCIOS**

Para la realización del proyecto influyeron algunos motivos, como el de comenzar a estudiar la tecnología de mercadeo en la cual era necesario tener una idea de negocio innovadora, y esta se alimentaría en el transcurso de toda la carrera, por medio de las asignaturas que se veían, ya que cada una de ellas ayudaría a implementar y complementar la idea de negocio.

Al tener conocimiento de esta necesidad que se presentaba en el municipio de Caucasia, de la no existencia de una empresa que dictara talleres de manualidades permanente, surgió esta idea de crear una que tuviera estas características, además de vender los materiales para realizar las actividades y de esta manera permitiera otra forma de generar empleo y a la vez brindar esparcimiento y relajamiento a las personas.

Otro motivo por el cual se siguió con la idea es que este proyecto será presentado como trabajo de grado, además se está poniendo en práctica lo visto en todas las asignaturas.

Y como un último motivo está, que al ser aprobado y financiado, el proyecto dará buenos resultados ya que esta idea no quedará sólo en papel si no, que se haría realidad tener un negocio propio y de esta manera ser independientes.

Todas estas son las razones por las cuales se realizará el proyecto del taller de manualidades IDEI.

### **3. INFORMACIÓN GENERAL DE LA EMPRESA**

#### **3.1. NOMBRE DE LA EMPRESA**

IDEI

- ❖ **ES MEMORABLE:** Se escogió un nombre corto, esto ayudará a que sea fácil de recordar y de pronunciar.
- ❖ **ES SIGNIFICATIVO:** el nombre IDEI viene de ideas, innovación, diseño, de esta manera sugiere y da a conocer algunas características del servicio. Además, tiene las iniciales de los integrantes del proyecto.
- ❖ **ES AGRADABLE:** tiene un buen atractivo visual.

#### **3.2. DESCRIPCIÓN DE LA EMPRESA**

IDEI es una pequeña empresa de servicios, dirigida al sector educativo que se dedicará a dictar talleres de manualidades y enseñará cada proceso de elaboración de las mismas.

A diferencia de los demás lugares donde dictan estas clases de manualidades, se emplearán otros talleres como: Bordado Líquido, Bordado en Cinta, Muñequería Country, entre otros que no son practicados en el municipio y serán permanente.

También la empresa brindará un espacio en sus instalaciones donde se ubicará y ofrecerá los materiales necesarios para realizar dichas manualidades.



El punto donde se prestará el servicio, será en el barrio Pueblo Nuevo Troncal, calle 13-19, teniendo en cuenta que es un sitio estratégico, ya que es un sector comercial por lo tanto estará expuesto directamente al público.

### **3.3. MISIÓN DE LA EMPRESA**

Somos una empresa encaminada a dictar talleres de manualidades permanentes, además de ofrecer los materiales necesarios para la aplicación de estos, con personal calificado, con el fin de garantizar y brindar un buen servicio dando como resultado la satisfacción total de los clientes.

#### **Visión de la empresa**

En el 2013 ser reconocidos a nivel local y subregional como una empresa de calidad en la parte de formación por dictar los mejores talleres de manualidades y brindar el mejor servicio gracias a la labor y el compromiso del personal de trabajo.

### **3.4. OBJETIVOS A CORTO, MEDIANO Y LARGO PLAZO**

#### **OBJETIVO GENERAL**

- ❖ Crear un taller de manualidades en el municipio de Caucasia que brinde capacitación en el arte manual.

## OBJETIVOS A CORTO PLAZO

- ❖ Dictar talleres como Bordado Liquido, Bordado en Cinta, Muñequería Country, Arreglos Navideños y Manualidades en Foamy.
- ❖ Ofrecer los materiales necesarios para realizar las actividades.
- ❖ Tener personal capacitado tanto en los talleres como en las ventas.
- ❖ Efectuar un estudio de mercado que brinde información sobre gustos, creencias y costumbres de la población.
- ❖ Aplicar un estudio técnico que determine la capacidad de producción del taller de manualidades.
- ❖ Utilizar un estudio legal que arroje información sobre los requerimientos para la creación de la empresa.
- ❖ Realizar estudios financieros que permitan establecer la viabilidad del taller de manualidades.

## OBJETIVO A MEDIANO PLAZO

Brindar al mercado local nuevas opciones de diseño de manualidades decorativas.

## OBJETIVO A LARGO PLAZO

- ❖ Expandir la empresa a otros mercados.

## RECURSOS NECESARIOS PARA ALCANZAR LOS OBJETIVOS:

- ❖ Contar con la infraestructura donde se prestará el servicio.

- ❖ Ubicar los posibles proveedores de los materiales que se requieren y arreglar un acuerdo con ellos.
- ❖ Tener la maquinaria y materiales con los que se realizarán las manualidades.
- ❖ Organizar un área de bodega para productos y las estanterías donde se exhibirán.
- ❖ Contar con un perfil para cada cargo.
- ❖ Tener las personas encargadas de dictar las clases, en este caso los talleristas.
- ❖ Contar con el capital necesario para la ejecución de dicho taller.
- ❖ Contar con otras maquinarias y materiales para los nuevos diseños.
- ❖ El personal de trabajo deberá tener nuevos conocimientos.
- ❖ Se requerirá de dinero además del lugar, el personal y todo lo demás que sea necesario para montar otra empresa.

#### ACTIVIDADES QUE SE LLEVARÁN A CABO

- ❖ La búsqueda del local donde estará ubicado el taller en el municipio de Caucasia Antioquia.
- ❖ Comprar las máquinas y buscar los proveedores que surtirán los materiales con que se elaborarán dichas creación.
- ❖ Encontrar personal con experiencia y conocimiento en enseñar talleres.
- ❖ Crear una buena mezcla de comunicación que dé a conocer a la comunidad el servicio ofrecido.
- ❖ Realizar anuncios para solicitar personal de trabajo
- ❖ Realizar entrevistas.
- ❖ Seleccionar el personal.

- ❖ Tener información de diseños nuevos e innovadores en manualidades.
- ❖ Dar capacitación a los galeristas sobre las nuevas ideas para que estén bien relacionados con estos.
- ❖ Investigar el mercado donde se quiere llegar.
- ❖ Ubicar el lugar donde se quiere crear otra sede.
- ❖ Conseguir el personal que lo atenderá y enseñará las clases.
- ❖ Realizar la promoción necesaria para dar a conocer a la comunidad de la aparición de este lugar en el mercado.

Algunas de estas actividades serán del administrador y otras se podrán realizar en unión con el personal de trabajo para tener un mejor rendimiento en todo el proceso.

### **3.5. VENTAJAS COMPETITIVAS**

El servicio que se ofrecerá tendrá algo innovador para el mercado de Caucasia, debido a que en el Municipio no se encuentra un lugar donde enseñen este tipo de artes manuales de una manera permanente por lo tanto será durante todo el año, permitiendo que los clientes tengan opciones al momento de ir a adquirir los servicios.

De igual forma se les garantizará y brindará comodidad ya que en el mismo lugar donde se dictarán los talleres, se les brindará los materiales para realizar las actividades que se estarán desarrollando

- ❖ **DISTINCIONES COMPETITIVAS**

Una de las estrategias que se utilizarán para llegar al consumidor o a los clientes serán:

#### EL CONTROL DE CALIDAD:

Esta estrategia será muy importante ya que permitirá que los asistentes a este taller queden satisfechos con el servicio que se les estará ofreciendo.

Por esta razón en el control de calidad se deberá tener en cuenta:

- ❖ La revisión total de la materia prima, todo lo que implica que sea la correcta, que este en buen estado, etc.
- ❖ Al contratar los tallistas, se debe tener conocimiento y estar seguros de las capacitaciones y especialización de los mismos, como al igual saber de la experiencia ya que esto nos indica la calidad de las clases y por ende de los resultados que se obtengan con estas.
- ❖ Verificar que los materiales utilizados sean los indicados, ya que cada diseño tiene materiales diferentes.
- ❖ Los alumnos deberán estar concentrados en lo que hacen, seguir las instrucciones debidamente y las observaciones de los talleristas.
- ❖ Los talleristas deberá de estar al pendiente y cuidando de lo que hacen los alumnos, además enseñar a aplicar las pinturas, ubicar moldes y los decorados, etc.
- ❖ Supervisar que hagan los procedimientos como es debido, para que el diseño sea correcto.

#### EL TELEMERCADEO:

Utilizando la tele mercadeo se estará interactuando con los clientes, brindándole

Información acerca de los servicios ofrecidos cuando ellos lo soliciten.

#### EL SERVICIO POST-VENTA:

Al utilizar este servicio se podrá estar en contacto directo con los clientes o consumidores preguntándoles como les ha parecido el servicio y la atención que se les ha brindado, y ya con la información obtenida se dará solución a las inquietudes o sugerencias que ellos manifiesten.

#### LA DISTRIBUCIÓN DEL SERVICIO:

#### AREA DE COMERCIALIZACION:

Esta área determina de qué manera se hará la distribución del servicio.

- ❖ Debido a que no se fabricará productos para vender, se comercializará el servicio haciendo una buena publicidad utilizando los medios de comunicación masivos, como también en las clases y esto permitirá que los mismos asistentes se encarguen de comunicar a conocidos o demás personas para que cada día sean más los asistentes a estos talleres.
- ❖ Por otro lado, los materiales que se ofrecerán serán vendidos a las personas que tomarán los talleres en el mismo punto de venta, ya que serán necesarios para efectuar los diseños y estos cubren su necesidad.

### **3.6. NECESIDAD O PROBLEMA QUE SE QUIERE INTERVENIR**

Actualmente en el municipio de Caucasia se presenta la falta de talleres en donde se enseñen manualidades a las personas que gusten de esta actividad y que a la vez puedan obtener ingresos de la misma, además sería una forma de fomentar dicho arte ya que en el municipio hay pocas empresas que se especializan en esta área, tampoco ofrecen muchas opciones a los clientes debido a que no todas las veces los dictan. También, aunque llegan empresas de otros lugares con el mismo fin, no ofrecen muchas opciones debido a que no cuentan con el tiempo suficiente para dictar varios talleres ya que solamente lo hacen por temporadas de 2 a 3 meses de duración.

Por esta razón es que se pretende llegar a este mercado para cubrir dicha necesidad y a la vez impulsar a que las personas se interesen en este arte manual, dado a que son muchos los diseños y decoraciones que se pueden hacer utilizando un poco de imaginación interés e ingenio, obteniendo buenos resultados del mismo.

### **3.7. RELACIÓN DE PRODUCTOS Y/O SERVICIOS**

Para dar solución al problema planteado se realizará lo siguiente:

Se prestará el servicio de un taller de manualidades que será permanente en el municipio, se les dará opciones a los clientes para que se inscriban en el que más les interese. Como, por ejemplo: se enseñará la técnica del Bordado Líquido, Bordado en Cinta, Manualidades en Foamy, Muñequería Country y Arreglos Navideños.

Además de este servicio, se brindarán y ofrecerán en el mismo punto de venta los materiales que se necesitarán para la elaboración de estas manualidades.

De esta forma se estará dando solución al problema planteado o a la necesidad que se presenta en el municipio de Caucasia.

### **3.8. JUSTIFICACIÓN DEL NEGOCIO**

Caucasia es un municipio del departamento de Antioquia con cultura Antioqueña y costeña, tomando como base los datos del último censo que realizó el DANE en el año 2.005 cuenta con 89.449 habitantes y 1.237 comerciantes. Tiene una población significativa de mujeres, muchas de ellas amas de casa; pensando en una forma de entretenimiento, distracción y relajamiento , además de una manera de brindarle conocimientos acerca de alguna actividad en la cual se puedan generar ingresos, se plantea la idea de crear un taller de manualidades que sea permanente en el Municipio, en el que se enseñen trabajos manuales como Bordados líquidos y en cintas, trabajos en Foamy, Muñequería Country y Arreglos navideños, así mismo contar con un lugar donde se puedan brindar los materiales necesarios para dicha actividad, pues no existe un punto o negocio en el que se brinden estos talleres diariamente ya que las pocas empresas que traen talleres para dictar en Caucasia tienen muy poca duración y no brindan mucha variedad en los talleres para que los clientes tengan opciones al momento de elegir la que más les agrade o con la que se sientan más identificados.

Por esta razón se piensa en la creación de un taller de manualidades en el Municipio de Caucasia que ofrezca dichos talleres mencionados anteriormente y a su vez este permita promover el arte de las manualidades dando lugar a que la comunidad



caucasiana tenga una actividad o aprendizaje diferente a las comunes en el municipio y obtengan así beneficios de esta.

### **3.9. ANALISIS DEL ENTORNO Y DEL SECTOR**

#### **HISTORIA DE CAUCASIA**

El lunes 12 de abril de 1886, remontando aguas del Rio Cauca llega don Clemente Arrieta acompañado de 20 expedicionarios en cinco canoas. El paraje al que arribaron era una especie de isla llena de abundantes arboles de Cañafístula, en la cual construyeron diez chozas de bareque en tierra, una especie de rancho cobijado con hojas de bijao y táparo. Por lo tanto, a ese caserío que fundó don Clemente y su grupo de expedicionarios le llamo Cañafístula, en honor al árbol emblema de su expedición.

Cañafístula estaba ubicado exactamente en lo que hoy día se conoce como el barrio El Centro de este Municipio; zona histórica en la actualidad.

#### **JURISDICCION TERRITORIAL**

El Caserío de Cañafístula perteneció al Municipio de Cáceres por un lapso de tiempo de 26 años, es decir, desde el día 12 de abril de 1886 hasta Julio de 1912; fecha en la cual fue ascendido a Municipio el Corregimiento de Margento y Cañafístula pasó a ser parte de este. Al Municipio de Margento le pertenecimos durante 24 años, desde 1912 hasta agosto de 1936.

En agosto de este mismo año es elevado a la categoría de Municipio Nechí, por lo tanto, Margento y Caucasia (antes llamado Cañafístula) pasan a ser parte de la nueva jurisdicción territorial hasta el día 14 de Octubre de 1942, un total de 6 años.

#### CAÑAFISTULA ASCENDIDO A CORREGIMIENTO Y CAMBIA DE NOMBRE

El día 4 de Julio de 1927, el consejo Municipal de Margento asciende a la categoría de corregimiento el caserío Cañafístula; en ese mismo acuerdo se escoge el nombre de Caucasia por medio de una propuesta presentada por unos honorables pobladores y Monseñor Miguel A Ángel Builes, obispo de la diócesis de Santa Rosa de Osos para la fecha. Los nombres propuestos fueron Circasia, Caucania y Caucasia quedando elegido este último.

#### CAUCASIA ASCIENDE A MUNICIPIO

Caucasia asciende a Municipio mediante la ordenancita 056 del 7 de Julio de 1942 emanada de la Asamblea departamental de Antioquia, siendo presidente de la misma en ese entonces, el doctor Julián Uribe Cadabid y Gobernador del Departamento, el Doctor Aurelio Mejía; donde Margento y Nechí pasaron a ser parte del nuevo Municipio. <sup>1</sup>

---

<sup>1</sup> Revista Entérese/“En Caucasia todos valen”/Oficina de Prensa Municipal, 2009. 23P.

## SECTOR EDUCATIVO:

La empresa estará involucrada en el sector educativo debido a que se dedicará en la enseñanza de talleres y de esta manera estará brindando un aprendizaje a las personas, además en el municipio de Caucasia se están implementando estrategias y realizando proyectos que buscan mejorar la calidad de la educación en el Municipio.

Esto conlleva a que la empresa se involucre en este sector, ayudando a que las personas cada día quieran superarse.

### **3.10 CONOCIMIENTOS PARA ENTRAR EN EL NEGOCIO**

Son necesarios algunos conocimientos para poder desarrollar la idea de negocio.

Algunos de estos son:

#### ÁREA ADMINISTRATIVA:

La administración es un proceso universal porque está en todas partes, esta selecciona y fija objetivos para conseguir logros.

Tiene unas funciones básicas como lo es planificar, organizar, direccionar y controlar.

Por esta razón el administrador deberá tener conocimiento de todo lo relacionado con el taller de manualidades IDEI.

- ❖ Deberá realizar un plan que le permita llevar un orden en las actividades que se ejecutarán, esto se podrá organizar mediante un calendario de actividades bien definido.
- ❖ Deberá delegar funciones para que de esta manera se puedan desarrollar las actividades planeadas.
- ❖ Deberá estar pendiente de todo lo que entra y sale de la empresa debido a que una de las funciones que estarán a su cargo es la de llevar la contabilidad de la empresa.
- ❖ Deberá estar pendiente del personal de trabajo verificando que estén realizando su labor correctamente.

Todas estas funciones las deberá ejecutar el administrador para que de esta manera pueda existir un control en todo el proceso y manejo que tendrá la empresa permitiendo así el buen funcionamiento de todas las actividades que se realicen en ella.

AREA LEGAL: En esta área se deberá tener conocimiento de todos los requisitos y documentación necesaria para poder crear el taller de manualidades ya que si no se tiene en cuenta estos requisitos legales la empresa no podrá funcionar.

AREA PEDAGOGICA: En esta área se debe tener conocimiento de todo lo que tiene que ver con las diferentes herramientas y técnicas que se necesitarán para poder enseñar y dictar los talleres de manualidades.

El tallerista utilizará las mismas herramientas y materiales que tendrán los clientes para enseñar los talleres.

A medida que el va explicando, irá elaborando el diseño que tienen planeado para la clase y los asistentes al taller podrán ir mirando y desarrollando el trabajo, y si por algún motivo algunos de los clientes se les dificulta el trabajo, el tallerista volverá a explicar el proceso.

## **4. ANALISIS DEL MERCADO**

### **4.1 OBJETIVOS DE MERCADEO**

#### **OBJETIVOS EN VENTA**

##### **Corto plazo**

- ❖ Promover a los clientes a hacer uso del servicio y de los productos ofrecidos.
- ❖ Obtener buenos resultados mensualmente tanto en la venta del servicio como de los productos.

##### **Mediano plazo**

- ❖ Analizar el grado de aceptación de un taller de manualidades en el municipio de Caucasia.
- ❖ Llevar un control que establezca y mantenga los objetivos de la empresa.

##### **Largo plazo**

- ❖ Proponer los servicios ofrecidos a personas de otros lugares.
- ❖ Ofrecer productos ya elaborados.

#### **OBJETIVOS EN POSICIONAMIENTO**

Corto plazo

- ❖ Realizar actividades publicitarias que permita brindar una buena información a los clientes.
- ❖ Brindar una buena imagen frente a los clientes brindando una excelente atención y confiabilidad al público.

**Mediano plazo**

- ❖ Realizar actividades promocionales para motivar a los clientes.

Largo plazo

- ❖ Ser reconocidos tanto a nivel local como subregional.

#### **4.2. DESCRIPCIÓN DEL PORTAFOLIO DE BIENES Y/O SERVICIOS**

El taller de manualidades IDEI ofrecerá un servicio de enseñanza y aprendizaje en elaboración de manualidades en diferentes técnicas como:

**BORDADO LIQUIDO:**

Esta técnica consiste en resaltar con pinturas especiales los dibujos o aplicaciones en tela para los diferentes adornos

Utilizados en el hogar como pueden ser: bandejeros, caminos de mesa, portavasos, manteles, toallas, carpetas.

La lencería pintada a mano es una técnica muy antigua, en épocas donde las pinturas con químicos plásticos todavía no existían, pero el hilo de bordar era el rey. El modernismo, con su facilismo nos brinda hoy la pintura plastificada que usamos para bordear piezas pintadas sobre tela.<sup>1</sup>

Tulipanes en rosa (tela)



Tapete



Mantel con rosas



Camino de mesa



Cojín con cayenas exóticas



Mantel mesa



Cojin



Cojin



Mantel para mesa



2

---

<sup>2</sup> Bordado Líquido. Obtenido en internet el 6 de Mayo de 2009. Hora: 10:06 a.m.  
<http://es.geocities.com/manosmagicasweb/bordliquido.htm>



## BORDADO EN CINTA:

El bordado con cintas se realiza sobre tela. Es un arte que puede ser perfeccionado y mejorado cada día. Su aplicación es infinita y permite ser creativos para innovar puntadas y labores ya que se realiza con puntadas iguales al bordado tradicional a mano (con hilo). En este caso la cinta sustituye al hilo. También puede combinarse el hilo y la cinta.

Bolso



Cojín



Flores sobre tela



Flores sobre tela



---

<sup>3</sup> Bordado en cinta. Obtenido en internet el 6 de Mayo de 2009.Hora 10:13 a.m.  
<http://www.infomipyme.com/Docs/NI/Offline/Manual%20de%20bordado%20con%20cintas.pdf>

## MUÑEQUERIA COUNTRY:

El arte country, más que una técnica es un estilo de vida que maneja conceptos sobre lo natural, lo rural, lo nostálgico, y que se refiere siempre a los espacios del hogar. Este estilo de vida es el que toma el arte country para aplicarlo a la madera, la pintura, los muñecos, los edredones y demás elementos que son característicos. Una de las particularidades principales de este estilo es que todo es elaborado a mano.

En este caso, se utilizará este arte para elaborar muñequería country.

Vacas decorativa para la cocina



Muñecas para adornar las paredes

---



### ARREGLOS NAVIDEÑOS:

La decoración navideña se ha convertido en parte fundamental para la celebración de la navidad, a partir de los primeros días de diciembre, adornos y arreglos navideños se encuentran en puertas, paredes, entradas, y otros lugares del hogar.

Entre la decoración de Navidad más utilizada se encuentra:

- ❖ Árbol de Navidad
- ❖ El Pesebre o Belén
- ❖ Guirnaldas
- ❖ Coronas navideñas
- ❖ Vajilla, cristales y centros de mesas

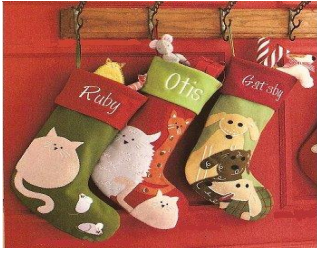
Botas navideñas

Bota navideña

Pie de árbol

---

<sup>4</sup> Muñequería Country. Obtenido de internet el día jueves 7 de Mayo de 2009. Hora 8:02 p.m.  
<http://www.scribd.com/doc/3261063/Historia-del-Arte-Country>



Pie de árbol

Gato navideño

Cojín con gato navideño



5

---

<sup>5</sup> Arreglos Navideños. Obtenido de internet el día Miércoles 20 de Mayo de 2009.Hora 10:15 a.m.  
<http://tematica.mercadolibre.com.co/decoracion-de-navidad>

## MANUALIDADES EN FOAMY:

El material que se utiliza para la elaboración de estas manualidades, es un material polímero tipo termoplástico, tiene muy buena resistencia al clima además de ser bastante impermeable con el agua y no es dañino para el medio ambiente.

Vaca para la cocina

Calabaza

Oso con corazón



6

## BENEFICIOS Y VENTAJAS

Creando un taller de manualidades que ofrezca estos servicios mencionados anteriormente, los clientes o consumidores obtendrán:

### BENEFICIOS

- ❖ Se brindarán los materiales en el mismo lugar.
- ❖ Además de la enseñanza que se les brindará, también se les ayudará a desarrollar la creatividad de cada uno.
- ❖ Aporta a que las personas obtengan nuevos conocimientos productivos, en este caso en el área de las manualidades.

---

<sup>6</sup> Manualidades en Foamy. Obtenido de internet el 20 de Mayo de 2009. Hora 10:19.a.m.  
<http://detallesdeamor-ire.blogspot.com/2008/04/manualidades-en-foamy.html>

- ❖ Luego de recibir las clases y aprender la elaboración de cada una de las manualidades que se enseñarán, los clientes podrán hacer uso del conocimiento que adquieren para crear los diseños que deseen, aplicarle su toque personal, obteniendo beneficios ya que estos trabajos manuales los pondrán vender o los podrán utilizar como decoración para sus hogares, lugar de trabajo etc.

## VENTAJAS

- ❖ Tendrán un lugar disponible permanentemente ofreciendo dichos servicios.
- ❖ Tendrán opciones al momento de inscribirse a alguna clase.
- ❖ Se brindará un espacio de relajamiento, esparcimiento y distracción a las personas que asistan al taller.

## **4.3. EL MERCADO META DE LOS BIENES Y/O SERVICIOS**

### **4.3.1. El mercado meta**

Se pretende llegar a consumidores finales, donde la cantidad estimada es de 7.720 consumidores o clientes, teniendo en cuenta los estratos sociales 2 y 3 de sexo femenino entre edades de 20 a 40 años, tomando como base los datos del último censo que realizó el DANE en el año 2.005.



#### **4.3.2. Estudio del mercado consumidor**

##### **a) OBJETIVOS DEL ESTUDIO DEL MERCADO CONSUMIDOR**

- ❖ Determinar el grado de aceptación y comportamiento del cliente frente a los servicios que se ofrecerán.
- ❖ Identificar los gustos o preferencia de los clientes.
- ❖ Determinar la capacidad de compra que tendrán los clientes.

A través de un análisis de mercado que se realizo

##### **VARIABLES ESTUDIADAS DE LOS CLIENTES POTENCIALES DEL NEGOCIO:**

- ❖ Conocimiento acerca del servicio y sus características
- ❖ Opinión sobre el servicio que se ofrecerá.
- ❖ Conocimiento de la competencia.
- ❖ Los criterios de compra de los consumidores.
- ❖ Adquisición de servicios iguales o similares.

##### **b) medios a través de los cuales se realizó el estudio del consumidor**

El medio utilizado para la realización del estudio del consumidor fue el de las encuestas, puesto que este medio permite tener un contacto directo con los clientes o consumidores potenciales.

### c) aplicación de los medios

El medio aplicado fue unas encuestas que se le realizaron a las mujeres amas de casa entre las edades de 20 a 40 años de edad, de estratos 2 y 3 en el mes de Noviembre del año 2.008 y los días 5, 6 y 7 de junio del año 2009 en el municipio de Caucasia Antioquia.

#### FORMULA

Estrato 2: 5.089

Estrato 3: 2.953

Total 8.042

Entonces:  $8.042 * 4\% = 321$

$8.042 - 321 = 7.721$  muestra poblacional

$$n = \frac{(1.96)(2)(0.5*0.5)=7.721}{7.721(0.05)(2)(1.96)(2)(0.5*0.5)=}$$

$$n = \frac{3.8416*(0.25)*7.721}{(7.721*0.0025)+(3.8416*0.25)}$$

$$\frac{0.9604*7.721}{}$$

$$n = 19.3025 + 0.9604$$

$$n = \frac{7.415}{20.2629} = 365$$

El total de las encuestas que se realizaron fue de 365.

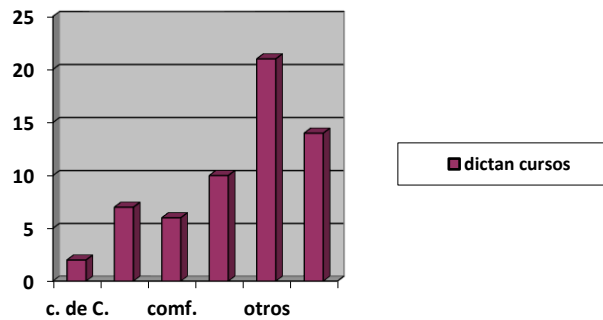
## RESULTADOS DE LAS PRIMERAS ENCUESTAS REALIZADAS. (MES DE NOVIEMBRE DEL AÑO 2008)

1. ¿Ha asistido a algún taller de manualidades?



Al analizar si han tenido la oportunidad de asistir a un taller de manualidades, el 42.5% de las mujeres encuestadas han asistido y un 58.3% no han participado en ninguno.

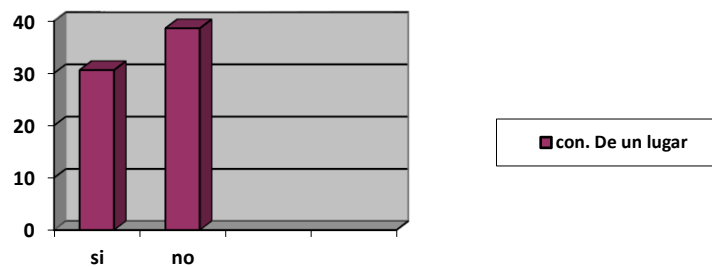
2. ¿Donde lo han dictado?



Teniendo en cuenta los conocimientos que tienen acerca de los talleres que se dictan en el municipio, se busca saber dónde los han dictado.

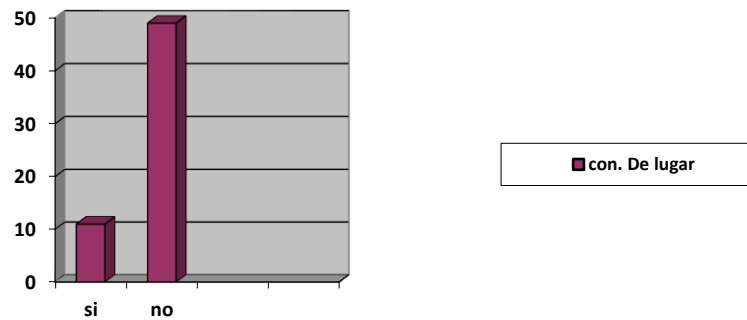
El 3.3% saben que los han enseñado en la cámara de comercio, el 12% en la casa de la cultura, el 10% en Comfenalco, el 17% en Multicositas Kennedy, mientras que el 35% en otros lugares y el 23.3% no tiene idea de algún lugar.

3. ¿Conoce un lugar en Caucaasia en que enseñen talleres de manualidades?



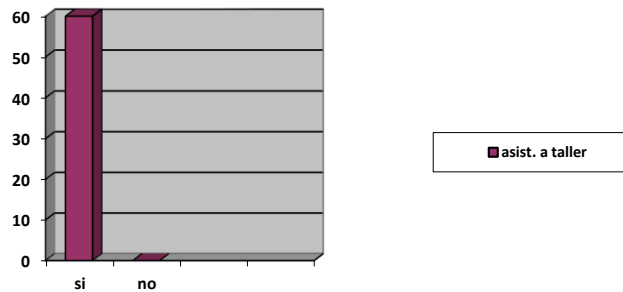
El conocimiento de la población femenina sobre algún taller de manualidades existente en Caucaasia, es muy notable ya que el 77% tiene conocimiento de estos, mientras que un 23.3% no sabe de algún lugar en el que se dictan dichos talleres.

4. ¿Conoce usted un lugar en Caucaasia donde ofrezcan los insumos necesarios además de los talleres?



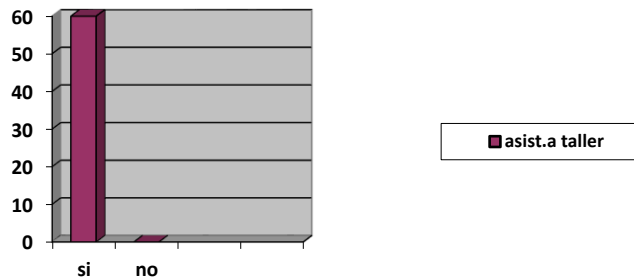
El 82.5% de las encuestadas coinciden en que no conocen un taller que ofrezca los insumos necesarios para dichas actividades, sin embargo, un 18% dicen saber de alguno que sí los ofrece.

5. ¿Le gustaría asistir a un taller de manualidades?



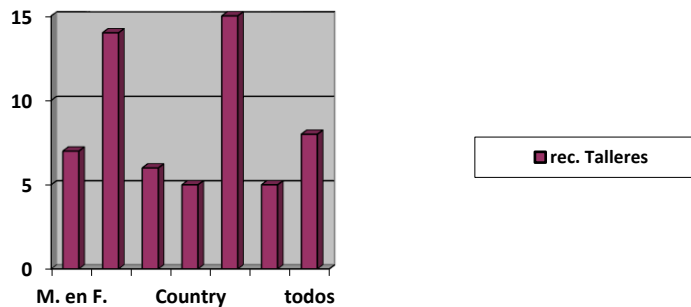
Con un 100%, la población femenina encuestada sí le gustaría asistir a un taller de manualidades y poder participar en estos.

6. ¿Si en Caucasia se crea un taller de manualidades permanente usted asistiría?



Al preguntar si asistiría a un taller de manualidades que este permanente en el municipio de Caucasia, contestaron sí el 100% de las encuestadas.

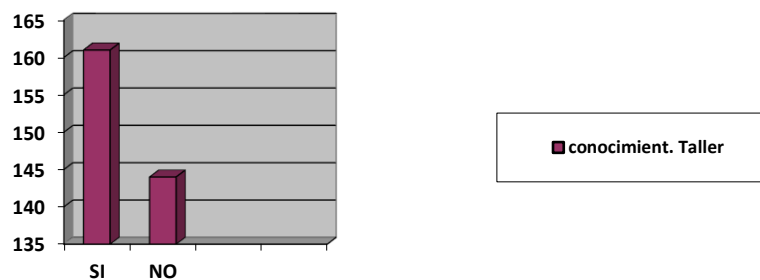
7. ¿Si en Caucasia se crea un taller de manualidades que talleres le gustaría recibir?



Los talleres que les gustaría recibir a dicha población son el 12% Manualidades en Foamy, el 23.35% Bordado Líquido, el 10.5% Bordado en Cinta, el 8.3% Muñequería Country, el 25% Arreglos Navideños, el 8.3% otros y el 13.3% todos los anteriores.

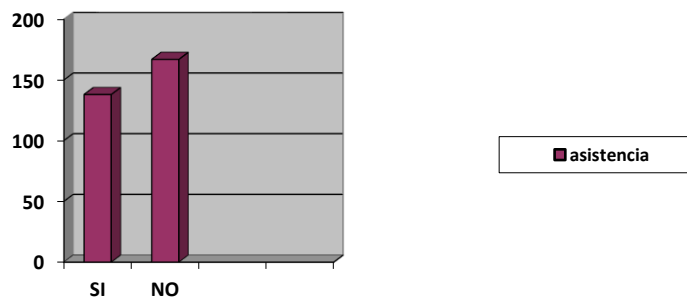
RESULTADO DE LAS SEGUNDAS ENCUESTAS REALIZADAS. (5, 6, Y 7 DE JUNIO DEL 2009)

1. ¿Conoce un lugar en Caucasia donde enseñen talleres de manualidades?



La comunidad encuestada del Municipio de Caucasia, tiene un conocimiento sobre talleres de manualidades que enseñan en el Municipio con un 52.78%, a diferencia de un 47.2% que no tiene conocimiento alguno de estos lugares.

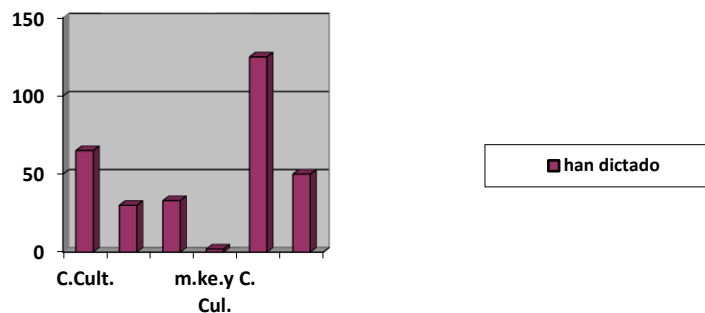
2. ¿Ha asistido a algún taller de Manualidades en Caucasia?





Al interrogante de sí ¿han asistido a algún taller de manualidades en Caucasia?, la mayoría de las personas encuestadas no han asistido nunca con un 54.75% y un 45.2% de personas que si han hecho parte de algún taller de estos.

### 3. ¿Dónde lo han dictado?



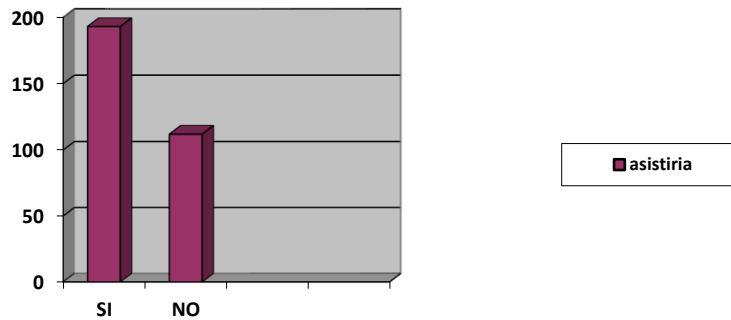
Los lugares del cual el público tiene conocimiento sobre la actividad que desempeñan, en este caso dictar talleres son: Casa de la Cultura con un 21.31%; Multicositas Kennedy con un 10.8%; Comfenalco con un 9.83%.

Otros lugares con un 16.3% como el barrio águila, mundo creativo, clases particulares (en casa de amigas), y el colegio Santo Domingo.

Al igual, se encontraron quienes conocen que en Multicositas Kennedy y Casa de la Cultura enseñan talleres con un 0,65%.

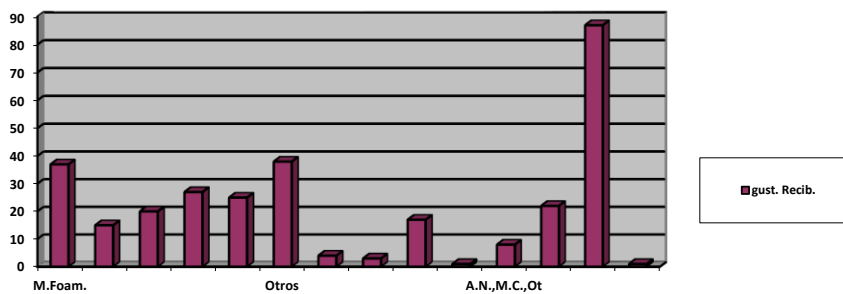
Mientras que un 40.9% dice no saber de un lugar donde hayan dictado esta clase de talleres.

4. ¿Si en Caucasia se crea un taller de Manualidades que sea permanente usted asistiría?



Al hablar de si al crear un taller de manualidades en el Municipio de Caucasia asistirían a este, la comunidad sí asistiría con un 63.2% por el contrario, un 36.7% que optarían por no asistir.

5. ¿Qué talleres de manualidades le gustaría recibir?

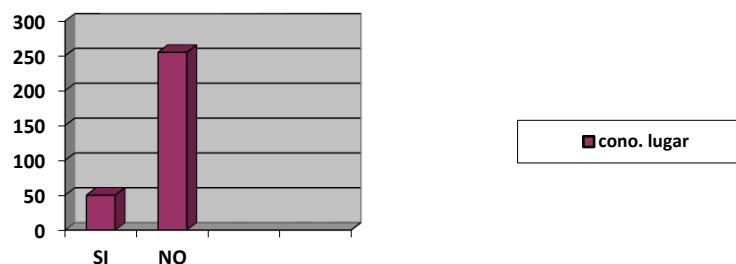


Entre los talleres que al público le gustaría recibir, se encuentran opiniones dividida; la mayoría de los encuestados dicen que les gustaría todos los que el taller ofrecerá con un 28.5%, Manualidades en Foamy con un 12.1%, Bordado Liquido con un 4.9%, Bordado en Cinta con un 6.5%, Arreglos Navideños con un 8.8% y Muñequería Country con un 8.19%.

Mientras que el 12.4% les gustaría recibir otros talleres, un 1.3% prefieren la mezcla de Arreglos Navideños y Bordado Liquido, el 0.98% opta por Bordado Liquido y en Cinta, un 5.5% por la unión entre Manualidades en Foamy, Arreglos navideños y otros.

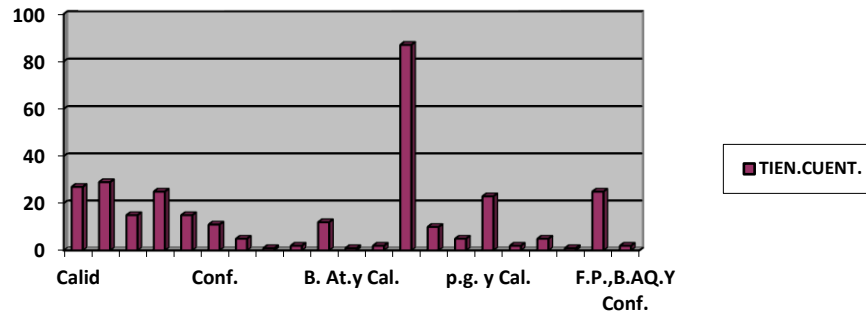
Otra parte con el 0.32% por Bordado en Cinta y otros, un 2.62% por Arreglos Navideños, Muñequería Country y otros, un 7.2% por otros talleres y los ya mencionados y un 0.32% por ninguno.

6. ¿Conoce usted un lugar en Caucasia donde le ofrezcan los insumos necesarios, además de los talleres?



Las personas encuestadas dicen no tener conocimiento de ningún lugar donde además de dictar los talleres, ofrezcan los insumos para hacerlo con un 83.6% en cambio, un 16.3% dice conocer algún lugar.

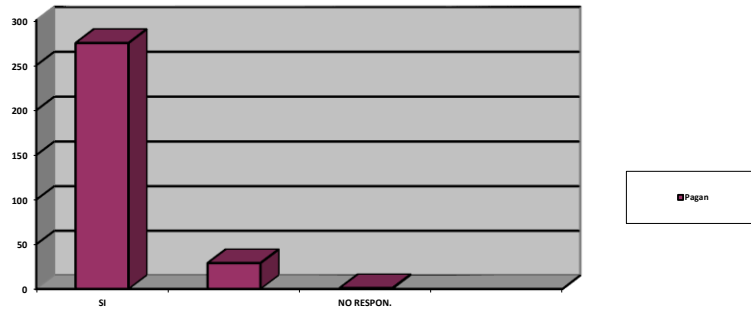
7. Al adquirir un producto o servicio usted tiene en cuenta:



La comunidad encuestada al adquirir un producto o servicio tienen en cuenta características muy distintas, entre las que se encuentran:

Tener en cuenta todas las opciones asignadas con un 28.5%, el precio solamente con un 9.5%, solo la calidad de lo que adquiere con un 8.8%, las formas de pago con un 8.1%, al igual que la mezcla de garantía, calidad, la buena atención y la confiabilidad con un 8.19%, otros tienen en cuenta la mezcla entre precio, garantía y calidad con un 2.54% o solamente la buena atención con un 4.9%, la garantía con un 4.9%, a diferencia de las que optan por mirar el precio y forma de pago con un 3.93%, la confiabilidad, garantía y calidad con un 1.63%, precio y buena atención, garantía y confiabilidad, precio, garantía y calidad, forma de pago, buena atención y confiabilidad con un 0.65%; forma de pago y buena atención, buena atención y calidad, forma de pago y calidad con un 0.32%

8. ¿Estaría dispuesto a pagar algún precio por aprender el arte de las manualidades, si esta le permite una forma de generar ingresos?



El público estaría dispuesto a pagar por recibir clases de manualidades en las cuales adquirirán conocimientos para su beneficio con un 90.1% y los que no les agrada la idea con un 0.32%.

## ANALISIS ENCUESTAS

Luego de haber realizado el estudio de mercado en el Municipio de Caucasia, buscando obtener información sobre la aceptación que podría tener una empresa que se especializará en enseñar talleres de manualidades, tomando como base las encuestas realizadas se pudo analizar que dicha empresa tendrá muy buena aceptación por el público, dado a que los pocos lugares que aquí existen y dictan talleres de manualidades no son muy conocidos por los habitantes de este Municipio y esta sería una razón por la cual no asistan a dichos talleres

Ahora, es de gran conocimiento para el público que la Casa de la Cultura es un lugar donde enseñan talleres de manualidades, pero que a la vez no son permanentes, vienen por temporadas, lo que indica que esta sería una razón por la cual el público asistiría ya que el taller sería permanente y traerá nuevas opciones cuando de talleres de manualidades se trata y según los resultados, a la comunidad le agradan muchos, sin dejar de lado tener presente agregar más adelante otros talleres.

Por otro lado, algo que intereso es que en el mismo punto se ofrecerán los materiales, sin tener necesidad de buscarlos en otros lugares y a la vez se está hablando de brindarles características claves a la hora de adquirir el servicio como la calidad, la buena atención, entre otras, todo lo anterior en conjunto es lo que hace que la comunidad decida escoger estos servicios y pagar por recibirlo ya que se han creado pensando en satisfacer sus gustos, deseos y de cierta forma la necesidad que se presenta.

#### **d) Resultados del estudio de los consumidores**

##### POBLACIÓN CONSUMIDORA

EL TIPO DE CONSUMIDOR: Es un consumidor directo.

LOS CRITERIOS DE COMPRA DE LOS CONSUMIDORES: La mayoría de los consumidores obtienen los servicios o productos teniendo en cuenta el precio, la garantía, la calidad, la buena atención y la confiabilidad que tenga cada empresa.

##### EL PERFIL DE LOS CONSUMIDORES:

Los consumidores al que va dirigido el servicio del taller de manualidades IDEI, son a las mujeres amas de casa entre las edades de 20 a 40 años de edad, de estratos 2 y 3, debido a que las mujeres entre estas edades, tienen un vínculo familiar y es muy común que no tengan otra actividad diferente a la atención del hogar, además estos estratos están en la capacidad de adquirir los servicios.

##### UBICACIÓN DE LOS CONSUMIDORES:

PAIS: Colombia

REGION: Andina

CIUDAD: Caucasia

BARRIO: Pueblo Nuevo troncal, calle 13-19

##### DETERMINACIÓN DE LA DEMANDA

- ❖ POBLACION: 7.721 mujeres
- ❖ SEGMENTO: mujeres amas de casa entre las edades 20 a 40 años de estratos 2 y 3
- ❖ MUESTRA: 365

#### **4.4. EL MERCADO PROVEEDOR**

##### **4.4.1. Proveedores**

###### **CACHARRERIA KENNEDY**

###### **Materiales**

- ❖ Pintura escarchada
- ❖ Pintura para tela plana
- ❖ Pintura para tela perlada
- ❖ Pintura a base de agua de colores
- ❖ Foamy lamina grande de colores
- ❖ Marcador para acetatos Ever Mark



- ❖ Silicona en frio o liquida
- ❖ Silicona en barra
- ❖ Bisturí
- ❖ Pegamento liquido 250 g
- ❖ Pegamento liquido 125g
- ❖ Pegamento liquido 36g
- ❖ Pistola de silicona
- ❖ Cartulina normal o plana
- ❖ Pinceles redondos de N. 1-5
- ❖ Pinceles redondos de N. 6-7
- ❖ Pinceles redondos de N. 8-12
- ❖ Tijeras de tarjetería

ALMACEN LORENA

Materiales:

- ❖ Cinta de tela gruesa de colores ( rollo)
- ❖ Cinta de tela delgada de colores ( rollo)
- ❖ A gujas punta redonda y punta fina, todos los tamaños

ALMACEN ELECTRO ASTORIA

Maquinas:

- ❖ Planchas
- ❖ Caja registradora

ALMACENES SUPER

Maquinas:

- ❖ Máquinas de cocer

ZONA DIGITAL

Equipos de cómputos

- ❖ Computador
- ❖ Impresora

#### DISTRIBUIDORA EL REMATE

- ❖ Juego de mesas y sillas Rimax
- ❖ Ventiladores Samuray 3 en 1

#### CARPINTERIA CALDERA

- ❖ Estantes
- ❖ Mesa
- ❖ Escritorio

EPM: energía

AGUASCOL: agua

EDATEL: teléfono e internet

#### **4.4.2. Estudio del mercado de proveedor**

##### **a) variables estudiadas del mercado proveedor**

- ❖ Servicios y productos ofrecidos
- ❖ Precios
- ❖ Formas de pago
- ❖ Cantidad de personas que adquieren el servicio.
- ❖ Transporte de los insumos, equipos, muebles y enseres.

## **b) medios a través de los cuales se realizó el estudio del mercado proveedor**

El medio utilizado para la realización del estudio del mercado proveedor fue el de visitas que se realizaron en los distintos puntos de ventas, en donde se pidió información acerca de los productos que ofrecen, la garantía, formas de pago, el transporte de los productos; además se pidió cotización de cada uno de esos productos. Este medio permitió tener un contacto directo con los futuros proveedores.

## **c) aplicación de los medios**

Los medios anteriormente mencionados se aplicaron a la Cacharrería Kennedy, Almacén Lorena, Almacenes Súper, almacén electro Astoria, Carpintería Caldera, Zona Digital y Distribuidora el Remate.

Se efectuaron por medio de llamadas donde se pidió información sobre los productos que ofrecen, ya que son necesarios para el taller, se pidió cotización en donde se explicara todo lo necesario referente a precios, transporte, unidades, costos de transporte, formas de pago, cantidad de pedido que se requiere para surtir.

Además, en la Cacharrería Kennedy, Almacén Lorena, empresas del municipio de Caucasia, se investigó personalmente sobre los precios y el volumen necesario para los descuentos, los precios por volúmenes, precios unitarios, además de otros datos y en el Almacén Súper quienes suministrarán las máquinas de coser, también se miraron precios, calidad, garantía, forma de pago y todo lo necesario para tener en cuenta al momento que se adquieran los productos.

d) RESULTADO DEL ESTUDIO DE LOS PROVEEDORES

Nombre	Dirección	Persona de contacto	Producto	Precios	Formas de pago	fortalezas	Debilidades
CACHARRERIA KENNEDY	Calle 23 NO 5-15	Hernán Burgos	Pintura escarchada	1200	Esta Cacharrería brinda un descuento a los productos si compran de contado cierta cantidad que tienen estipulada en productos	Tienen una buena fuerza de venta. Cuenta con un personal que brinda buena atención a cliente s.  -Tiene gran cantida	Los productos no se encuentran ordenados con sus respectivos precios.
			Pintura para tela plana	900			
			Pintura para tela perlada	1500			
			Pintura a base de agua de colores	400			
			Foamy lamina grande de colores	1500			
				1000			

			Marcador para acetatos ever Mark	1200		d de productos ya que distribuye a papele rías.	
			Silicona en frio o liquida	200			
			Silicona en barra	400		Transp ortan los produc -tos hasta el lugar donde los requier en	
			Bisturí	1700			
			Pegament o liquido 250 g	1000			
			Pegament o liquido 125g	350			
			Pegament o liquido 36g	500			
				350			

			<p>Cartulina normal o plana</p> <p>Pinceles redondos de N. 1-5</p> <p>Pinceles redondos de N. 6-7</p> <p>Pinceles redondos de N. 8-12</p> <p>Tijeras de tarjetería de diferentes diseños</p>				
Nombre	Dirección	Persona de contacto	Productos	Precios	Formas de pago	fortalezas	Debilidades

ALMACEN LORENA	Calle 19		Cinta de tela gruesa de colores  Cinta de tela delgada de colores  Agujas punta redonda y punta fina, todos los tamaños.	14.000  12.000   1.000	De contad o	Tienen gran variedad de productos	La atención al cliente es regular
Nombre	Dirección	Persona de contacto	Productos	Precios	Formas de pago	fortalezas	Debilidades
ALMACEN ELECTRO ASTORIA	Calle 2 diagonal iglesia		Plancha a vapor  Caja registradora	55.000  840.000	De contad o	La buena atención a los	



	del centro					clientes	
Nombre	Dirección	Persona de contacto	Productos	Precios	Formas de pago	fortalezas	Debilidades
ALMACENES SUPER	Cra.2 No. 18-51 Centro	Sara G.	Maquinas de cocer	450.000	De contado	Llevar a los productos al lugar donde los solicitan	
Nombre	Dirección	Persona de contacto	Productos	Precios	Formas de pago	fortalezas	Debilidades
DISTRIBUIDORA EL REMATE	Calle 21. centro		Juego de mesas sillas Ventilador Samuray	55.000 24.000 110.000	De contado	Excelente atención al público	

						Transp ortan los produc tos a donde los solicita n	
Nombre	Direcci ón	Person a de contact o	Productos	Precios	Forma s de pago	fortale zas	Debili dade s
ZONA DIGITAL	Calle 21-15	Marilyn Barret o	Computad or de mesa  Impresora  Recarga de cartucho negro  Recarga de cartuchos de colores	1090.00 0  320.000  8.000  10.000	De contad o	-Dan garantí a a los equipo s	

Nombre	Dirección	Persona de contacto	Productos	Precios	Formas de pago	fortalezas	Debilidades
CARPINTERIA CALDERA		Juan Carlos Gil	Estantes Mesa Escritorio	300.000  250.000 350.000	De contado		
Nombre	Dirección	Persona de contacto	Productos	Precios	Formas de pago	fortalezas	Debilidades
EPM			Energía	130.000	Mensual	Solo existe esta sola empresa en el municipio que brinda este servicio	

AGUASC OL			agua	38.980	Mensu al	Solo existe esta sola empre- sa en el munici- pio que brinda este servici o	
EDATEL			Teléfono e internet	63.000	Mensu al		

#### 4.5. EL MERCADO COMPETIDOR

##### 4.5.1. Competidores

NOMBRE	DIRECCION	PERSONA CONTACTO	DE	PRODUCTO
--------	-----------	---------------------	----	----------

Mundo Creativo	Calle 12 Cra 12 pueblo nuevo	Claudia Serrano	Enseña talleres de country en madera
Casa de la cultura	Avenida Pajonal Calle 21 frente Parque de la ceiba	Sonia Ortega	Dicta talleres como Bordado Liquido entre otros
Comfenalco	Cámara de Comercio 2do piso	Julieth Paola peña	Enseña talleres de manualidades en Foamy
Multicositas Kennedy	Calle 21 frente antigua sede de la Notaria	Camila Moreno	dictan talleres de bisutería y arreglos o diseños en icopor

#### 4.5.2. Estudio del mercado competidor

##### a) variables estudiadas del mercado competidor

Para el estudio se analizaron las siguientes variables:

- ❖ los talleres que ofrecen las distintas empresas que se especializan en este arte manual.
- ❖ Los precios que cobran por enseñar cada uno de los talleres que ofrecen.

- ❖ El tiempo de duración y los horarios de los talleres ofrecidos al público.
- ❖ Cada cuanto los realizan y la permanencia que tienen dichas empresas en el Municipio.
- ❖ La comunicación que tiene el mercado competidor con los clientes, como por ejemplo la publicidad que emplean para darse a conocer, el buen trato y la buena atención que le brindan a los clientes.
- ❖ Los productos o servicios que venden, la fuerza de ventas que tienen.
- ❖ Al igual, se observaron algunas fortalezas y debilidades de dichos competidores.

Dentro de las fortalezas esta, la buena ubicación del punto de venta, ya que se encuentran en un sitio estratégico para vender y esto permite que el público tenga conocimiento de estas empresas.

Y dentro de las debilidades esta que los talleres ofrecidos por dichas empresas no son permanentes y tienen muy poca duración, además realizan poca publicidad para darse a conocer.

#### **b) estrategias y medios para el estudio del mercado competidor.**

Los medios y estrategias utilizados para el estudio del mercado competidor fueron:

- ❖ Comunicación directa con la persona encargada del lugar o la atención con los clientes.
- ❖ Método de observación.
- ❖ Comunicación telefónica.

#### **c) aplicación de la medios**

Los medios utilizados mencionados anteriormente fueron aplicados a la Casa de la Cultura, Comfenalco, Multicositas Kennedy y Mundo Creativo.

Se realizaron por medio de visitas en cada una de las instalaciones de estas empresas en el mes de Marzo y Mayo del año 2009, las cuales permitieron realizar el estudio del mercado competidor utilizando métodos de observación y dialogo con la persona encargada del lugar, donde respondieron a preguntas o interrogantes con respecto a la labor desempeñada por cada uno de ellos y todo lo referente al servicio que ofrecen.

NOMBRE	DIRECCIÓN	PERSONA DE CONTACTO	PRODUCTOS	PRECIOS	FORMAS DE PAGO	SERVICIO AL CLIENTE	DEBILIDADES	FORTALEZAS
MUNDO CREATIVO	Calle 12 Cra 12 pueblo nuevo	Claudia Serrano	Enseñanza talleres de country en madera	700.000 Cada 6 clases	La forma de pago es por adelantado y de contado.	El servicio al cliente es regular	-La atención a clientes es regular. -No realizan publicidad para darse a conocer	Tiene un área donde realizan ellos mismos los moldes en madera para

							<p>r a la comuni dad</p> <p>-Los talleres no son perman entes.</p>	<p>las manu alidad es - Están ubica dos en un punto muy transit ado y el espac io es ampli o para las clases - Dentr o del pago por adquir ir el servici o, incluy en los</p>
--	--	--	--	--	--	--	--	---



								materiales
CASA DE LA CULTURA	Avenida Pajonal Cll 21 frente Parque de la ceiba	Sonia Ortega	Dicta talleres como bordado liquido o entre otros	No tiene precio, pues las empresas que llegan a enseñarlos es por temporadas y en el momento no hay curso abierto	Cobran por cada clase		Tardan mucho en volver a dictar talleres de esta índole. -Poca publicidad. Cuando llegan a dictarlos duran muy poco tiempo	Los talleres que trae varían por lo tanto no abundan al cliente. Está ubicado en un sitio muy visitado y reconocido.

COOMF ENALC O	Cámar a de Comer- cio según- do piso	Juliet h Paol a peña	Enseñ a tallere s de manu ali- dad en Foam y	El precio varía según donde esté afiliado el cliente	Cobra n por cada clase		Dictan talleres pocas veces. Realiza n mejore s descue nto a los afiliado s a este.	Varía n much o con los tallere s y esto llama la atenci ón al públic o. El lugar es recon ocido por las perso nas del munic ipio. El públic o tiene conoc
---------------------	---	----------------------------------	---	--	---------------------------------	--	--	---

								imiento de que estos enseñan talleres de manualidades.
--	--	--	--	--	--	--	--	--

MULTIC OSITAS KENNED Y	CII 21 frente antigua sede de la Notaria	Camil a More no	dictan tallere s de bisuter ía y arreglo s o diseño s en icopor	No tiene un precio establecid o, pues no está dictando talleres en este momento	Cobra n por cada clase	No varían los talleres que enseñan . La atención al cliente es regular	Vende n produc tos para fiestas, ademá s de dictar tallere s. -El taller que mas enseñ an es bisuter ía y las person as asisten mucho La forma de pago en el mome nto no es disponi ble, ya
---------------------------------	---	--------------------------	--	---	---------------------------------	---	---

								que no se está dictando ninguno.
--	--	--	--	--	--	--	--	----------------------------------

#### 4.6. EL MERCADO DISTRIBUIDOR

##### 4.6.1. Distribución

##### 4.6.2. Distribución a través de terceros (en caso de ser aplicable)

###### a) defina las variables que se estudiaron del mercado distribuidor

No aplica

###### b) estrategias y medios para el estudio del mercado distribuidor

No aplica

###### c) aplicación de la medios

No aplica

###### d) resultados del estudio del mercado distribuidor

No aplica

Los anteriores puntos no aplican debido a que se distribuirá el servicio en el mismo punto de venta y no se necesitará de terceros para distribuirlo.

### **4.6.3. Distribución directa**

#### **a) medios a través de los cuales se hará la distribución del proyecto**

El servicio se distribuirá en el mismo punto de venta, se implementará una buena distribución que ayudará a que este llegue efectivamente al consumidor o cliente.

Algunas formas como se distribuirá el servicio son las siguientes:

- ❖ Se utilizará la venta personal cada vez que el cliente o consumidor llegue al punto de venta, ya sea para pedir información del servicio, a recibir las clases o cuando vaya a adquirir los materiales.

Se empleará un buen merchandising en el punto de venta que llame la atención del cliente, que este bien ordenado y tenga el espacio adecuado

- ❖ que permita ordenar correctamente los productos, dando lugar a que el cliente pueda observarlos mejor.
- ❖ Se le dará un toque llamativo a la infraestructura del lugar, esta deberá estar en un óptimo estado; así también llamará la atención de los clientes.
- ❖ Se dará a conocer al público la empresa y los servicios que se ofrecerán por medio de publicidad que permita dar una información clara y efectiva.
- ❖ Se brindará un adecuado y eficaz servicio al cliente garantizando así; la confiabilidad y fidelidad de los clientes reales o potenciales.

Por lo tanto estos serán los medios por los cuales se hará la distribución del servicio

b) FUERZA DE VENTAS

PERSONAL	CANTIDAD	COMPETENCIA	COSTO PERSONAL ANUAL
Talleristas	1	<p>Habilidades manuales para enseñar todos los diseños y creaciones que se pueden hacer en diferentes materiales.</p> <p>Habilidades mentales para resolver algunas dificultades que se puedan presentar con respecto a los talleres.</p> <p>Habilidades visuales para la elaboración de las manualidades.</p>	9.983.754

		Destrezas de relaciones interpersonales para tener cercanía con los alumnos, ser atentos, tener buena comunicación.	
Vendedor	1	<p>Habilidades manuales para realizar el manejo de recibo y entrega de productos, facturas, dinero.</p> <p>Habilidades mentales para tomar cuentas, pedidos y además para convencer y persuadir al cliente.</p> <p>Habilidades visuales para desenvolverse en el espacio en que se encuentra y organizar bien los productos, etc.</p> <p>Destrezas de relaciones</p>	9.983.754



		interpersonales para el trato y relación con los clientes.	
--	--	--	--

#### 4.6.4. Manejo de inventarios

En el manejo de inventarios se tendrá disponible \$ 32.472.500 que se invertirán en la compra de Insumos o materia prima para elaborar las manualidades.

Esta cantidad de materiales cubrirá la necesidad de los clientes cuando lo necesiten para seguir con sus trabajos.

MATERIALES E INSUMOS	CANTIDAD	PRECIO	COSTO TOTAL	PROVEEDOR
Pintura plana para tela color amarilla	900	900	810.000	Cacharrería Kennedy
Pintura plana para tela color azul	900	900	810.000	Cacharrería Kennedy
Pintura plana para tela color rojo	900	900	810.000	Cacharrería Kennedy
Pintura plana para tela color negro	900	900	810.000	Cacharrería Kennedy
Pintura plana para tela color blanco	900	900	810.000	Cacharrería Kennedy
Pintura para relieve color blanco	500	2.300	1.150.000	Cacharrería Kennedy

Pintura escarchada dorada	500	1.500	75.000	Cacharrería Kennedy
Pintura escarchada plateada	500	1.500	75.000	Cacharrería Kennedy
Pintura dorada para realzar	500	3.000	1.500.000	Cacharrería Kennedy
Termolina	450	4.000	1.800.000	Texticauca
Glitterete	450	3.000	1.350.000	Texticauca
Pincel redondo N.1	400	350	140.000	Cacharrería Kennedy
Pincel redondo N.3	400	350	140.000	Cacharrería Kennedy
Pincel redondo N.5	400	350	140.000	Cacharrería Kennedy
Foamy lamina grande color amarillo	500	1.500	750.000	Cacharrería Kennedy
Foamy lamina grande color azul claro	500	1.500	750.000	Cacharrería Kennedy
Foamy lamina grande color rojo	500	1.500	750.000	Cacharrería Kennedy
Foamy lamina grande color verde oscuro	500	1.500	750.000	Cacharrería Kennedy
Foamy lamina grande color verde biche	500	1.500	750.000	Cacharrería Kennedy
Foamy lamina grande color fucsia	500	1.500	750.000	Cacharrería Kennedy
Foamy lamina grande color rosado	500	1.500	750.000	Cacharrería Kennedy

Foamy lamina grande color morado	500	1.500	750.000	Cacharrería Kennedy
Foamy lamina grande naranja	500	1.500	750.000	Cacharrería Kennedy
Pintura de agua amarilla	400	400	160.000	Cacharrería Kennedy
Pintura de agua azul	400	400	160.000	Cacharrería Kennedy
Pintura de agua rojo	400	400	160.000	Cacharrería Kennedy
Pintura de agua negra	400	400	160.000	Cacharrería Kennedy
Pintura de agua blanco	400	400	160.000	Cacharrería Kennedy
Tijeras de figuras	20	1.300	26.000	Cacharrería Kennedy
Tijeras de figuras	20	1.300	26.000	Cacharrería Kennedy
Tijeras de figuras	16	1.300	20.800	Cacharrería Kennedy
Silicona en barra	450	200	90.000	Cacharrería Kennedy
Silicona en frio o Liquida	350	1.200	420.000	Cacharrería Kennedy
Lana amarilla	300	800	240.000	Texticauca
Lana azul claro	300	800	240.000	Texticauca
Lana rojo	300	800	240.000	Texticauca
Lana verde claro	300	800	240.000	Texticauca

Lana negra	299	800	239.200	Texticauca
Lana naranja	300	800	240.000	Texticauca
Lana rosada	300	800	240.000	Texticauca
Pincel N. 1	270	350	94.500	Cacharrería Kennedy
Hilo color blanco	48 paquetes	600	28.800	Texticauca
Hilo color negro	48 paquetes	600	28.800	Texticauca
Cinta delgada amarilla	100	12.000	1.200.000	Almacén Lorena
Cinta delgada azul cielo	100	12.000	1.200.000	Almacén Lorena
Cinta delgada roja	100	12.000	1.200.000	Almacén Lorena
Cinta delgada rosado	100	12.000	1.200.000	Almacén Lorena
Cinta delgada verde oscuro	100	12.000	1.200.000	Almacén Lorena
Cinta delgada verde claro	100	12.000	1.200.000	Almacén Lorena
Cinta delgada morado	100	12.000	1.200.000	Almacén Lorena
Cinta delgada naranja	100	12.000	1.200.000	Almacén Lorena
Cinta delgada blanca	100	12.000	1.200.000	Almacén Lorena
Aguja redonda N.3	200	800	160.000	Almacén Lorena

Pincel N.2	280	350	98.000	Cacharrería Kennedy
Pincel N.5	280	350	98.000	Cacharrería Kennedy
Moldes papel periódico	12	200	2.400	Cacharrería Kennedy
Pintura de agua amarilla	350	400	140.000	Cacharrería Kennedy
Pintura de agua azul	350	400	140.000	Cacharrería Kennedy
Pintura de agua rojo	350	400	140.000	Cacharrería Kennedy
Pintura de agua negro	350	400	140.000	Cacharrería Kennedy
Pintura de agua blanca	350	400	140.000	Cacharrería Kennedy
Bolsa escarchada roja	200	150	30.000	Cacharrería Kennedy
Silicona en barra	300	200	60.000	Cacharrería Kennedy
Pegamento liquido	400	350	140.000	Cacharrería Kennedy

TOTAL MATERIA PRIMA: \$ 32.472.500

#### 4.6.5. Comunicación

En este caso es una creación de empresa.

NOMBRE DE LA EMPRESA: **IDEI**

LOGO-SÍMBOLO:



Motiva tu

creatividad

COLORES CORPORATIVOS

VERDE: Brinda frescura máxima y se asocia con la naturaleza es por esto que se eligió ya que algunos de los trabajos que se realizarán necesitan de recursos que la naturaleza brinda.

Además son manualidades que alegran con cada diseño la vida de las personas.

ROJO Y FUSCIA: La pasión que se dedicará a todo el proceso, tanto los talleristas como por las mismas personas que tomaran las clases para aprender excelentemente a crear los diseños que se enseñen.

AMARILLO: Da iluminación y tiene relación con la seguridad con que efectuarán dichos talleres y además la seguridad de que serán muchas las personas a las cuales les servirá aprender un arte por el cual se les genere ingresos.

ROJO Y AMARILLO: Relacionados representan la fiesta y alegría que brinda la oportunidad de aprender algo nuevo y de aplicarlo en la vida de cada persona.

#### **4.6.6. Actividades de promoción y divulgación**

##### OBJETIVOS DE COMUNICACIÓN

- ❖ Informar sobre el servicio que brinda el taller de manualidades.
- ❖ Establecer las opciones de talleres que se brindarán.
- ❖ un reconocimiento de nuestro servicio y marca gracias a la labor desempeñada.

- ❖ Promover la preferencia de los clientes hacia los talleres, por la diversidad de diseños empleados y el espacio a estimular la creatividad de cada uno.
- ❖ Generar la aceptación de los clientes debido a las creaciones de manualidades innovadoras en el municipio de Caucasia.
- ❖ Estimular el interés de adquisición del servicio debido a que se brindarán los materiales en el mismo taller.

## MEZCLA DE COMUNICACIÓN

La empresa empleará la siguiente mezcla de comunicación pensando en una forma eficaz de llegar al cliente y llamar su atención gracias a las características que brindan como volantes, tarjetas de presentación, teléfono, publicidad en radio, canal de televisión, venta personal, promociones de ventas.

## PUBLICIDAD EN MEDIOS DE COMUNICACIÓN MASIVA

**VOLANTES:** Estos se repartirán un mes antes de abrir la empresa y durante su lanzamiento.

**TARJETAS DE PRESENTACIÓN:** En estas tarjetas de presentación se incluirá el nombre de la empresa, la marca, el eslogan, y los números de teléfono donde los clientes se puedan comunicar para obtener información. De esta manera se irá dando a conocer la marca y se podrá ir generando reconocimiento y recordación en los consumidores o clientes.

Estas se entregarán cuando las personas lleguen al punto de venta.



## MEDIOS DE COMUNICACIÓN DE REDES

**EL TELÉFONO:** Este medio es importante para que los clientes puedan llamar y pedir información de los servicios que se van a ofrecer, además se utilizará para el servicio pos- venta.

**COMERCIAL:** este representará y mostrará por medio de imagines los diseños o las manualidades que se enseñarán en el taller acompañado de un fondo musical y de un narrador que informará acerca de los servicios y sus características.

**LA CUÑA RADIAL:** En esta sólo aplica un jingle acompañado de un narrador el cual dará a conocer los servicios, y demás datos que llamen la atención de los clientes o consumidores.

**INTERNET:** por este medio, se podrá comunicar el cliente a través del correo electrónico que tendrá la empresa.

También se utilizará:

**VENTA PERSONAL:** Se aplicará en el punto de venta cada vez que el cliente o consumidor llegue al punto de venta, ya sea a pedir información del servicio, a recibir las clases, o cuando va a comprar los materiales.

- **PROMOCIONES DE VENTAS:** Se realizará promociones que van a ir dirigidas a los clientes potenciales o consumidores.

EJEMPLO: el primer día de abrir las puertas al público, se le obsequiará premios o incentivos a las personas que se inscriban en el taller que se estará dictando en ese tiempo, esta es una forma de llamar su interés y motivarlos.

De modo que Lo anterior se realizará con el fin de:

- Presentar la empresa y los servicios que ofrece.
- Mostrar las características del servicio.
- Tener un contacto directo con el público y de esta manera poder tener conocimiento de las dudas y opiniones que ellos tengan.

#### **4.7. PRECIOS DE LOS PRODUCTOS**

##### **4.7.1. Factores que influyen en la determinación de los precios de los productos**

Para determinar el precio de los productos y del servicio que se van a ofrecer al público se tomo como base lo siguiente:

- ❖ Precios de la competencia.
- ❖ Los precios que piden los proveedores.
- ❖ La calidad de los talleres que se dictarán.

La intensidad o duración de los talleres

#### 4.7.2. Los precios de los productos tomando como base los costos

SERVICIO:

BORDADO LIQUIDO:

MATERIA PRIMA	UNIDAD	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
Pintura plana amarilla	unidad	80	\$ 900	\$ 72.000
Pintura plana azul	unidad	80	\$ 900	\$ 72.000
Pintura plana rojo	unidad	80	\$ 900	\$ 72.000
Pintura plana negra	unidad	80	\$ 900	\$ 72.000
Pintura plana blanca	unidad	80	\$ 900	\$ 72.000
Pintura para relieve blanca	unidad	40	\$ 2.300	\$ 92.000
Pintura escarchada dorada	unidad	60	\$ 1.500	\$ 90.000
Pintura escarchada plateada	Unidad	60	\$ 1.500	\$ 90.000

Pintura dorada para realzar	Unidad	40	\$ 3.000	\$ 120.000
Termolina	Unidad	30	\$ 4.000	\$ 120.000
Glitterete	Unidad	30	\$ 3.000	\$ 90.000
Pincel redondo N. 1	Unidad	80	\$ 350	\$ 28.000
Pincel redondo N. 3	Unidad	80	\$ 350	\$ 28.000
Pincel redondo N. 5	Unidad	80	\$ 350	\$ 28.000
			total	\$ 1.046.000

\$1.046.000 en 3 meses

\$ 1.046.000, de acuerdo a los costos de los materiales que se utilizan y se suministrarán para hacerlos.

#### BORDADO EN CINTA:

MATERIA PRIMA	UNIDAD	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
Cinta delgada color amarillo	unidad	4	\$ 12.000	\$ 48.000
Cinta delgada color azul cielo	unidad	4	\$ 12.000	\$ 48.000

Cinta delgada color rojo	unidad	4	\$ 12.000	\$ 48.000
Cinta delgada color rosado	unidad	4	\$ 12.000	\$ 48.000
Cinta delgada color verde claro	unidad	4	\$ 12.000	\$ 48.000
Cinta delgada color verde oscuro	unidad	4	\$ 12.000	\$ 48.000
Cinta delgada color morado	unidad	4	\$ 12.000	\$ 48.000
Cinta delgada color naranja	unidad	4	\$ 12.000	\$ 48.000
Cinta delgada color blanco	unidad	4	\$ 12.000	\$ 48.000
Aguja punta redonda N. 3	unidad	80	\$ 800	\$ 64.000
			total	\$ 496.000

496.000 por 3 meses

\$ 496000, de acuerdo a los costos de los materiales que se utilizan y se suministrarán para hacerlos.

MUÑEQUERIA COUNTRY.

MATERIA PRIMA	UNIDAD	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
Lana color amarilla	unidad	20	\$ 800	\$ 8.000
Lana color azul claro	unidad	20	\$ 800	\$ 8.000
Lana color rojo	unidad	20	\$ 800	\$ 8.000
Lana color verde claro	unidad	20	\$ 800	\$ 8.000
Lana color negra	unidad	20	\$ 800	\$ 8.000
Lana color naranja	unidad	20	\$ 800	\$ 8.000
Lana color rosada	unidad	20	\$ 800	\$ 8.000
Pincel redondo N. 1	unidad	80	\$ 350	\$ 14.000
Hilo color blanco	Paquete * 12	8	\$ 600	\$ 4.800
Hilo color negro	Paquete * 12	8	\$ 600	\$ 4.800
Moldes papel periódico	unidad	300	\$ 150	\$ 45.000
			total	\$194.600

\$ 194.600 por 2 meses

\$ 194.600, de acuerdo a los costos de los materiales que se utilizan y se suministrarán para hacerlos.

MANUALIDADES EN FOAMY:

MATERIA PRIMA	UNIDAD	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
Foamy lamina grande color amarillo	unidad	20	\$ 1.500	30.000
Foamy lamina grande color azul claro	unidad	20	\$ 1.500	30.000
Foamy lamina grande color rojo	unidad	20	\$ 1.500	30.000
Foamy lamina grande color fucsia	unidad	20	\$ 1.500	30.000
Foamy lamina grande color rosado	unidad	20	\$ 1.500	30.000
Foamy lamina grande color verde biche	unidad	20	\$ 1.500	30.000
Foamy lamina grande color verde oscuro	unidad	20	\$ 1.500	30.000

Foamy lamina grande color morado	unidad	20	\$ 1.500	30.000
Foamy lamina grande color verde oscuro	unidad	20	\$ 1.500	30.000
Foamy lamina grande color naranja	unidad	20	\$ 1.500	30.000
Silicona en barra	unidad	20	\$ 200	4.000
Silicona liquida	unidad	20	\$ 1.500	30.000
Pintura de agua color amarilla	unidad	40	\$ 400	16.000
Pintura de agua color azul	unidad	40	\$ 400	16.000
Pintura de agua color rojo	unidad	40	\$ 400	16000
Pintura de agua color negro	unidad	40	\$ 400	16.000
Pintura de agua color blanca	unidad	40	\$ 400	16.000
			total	384.000

\$384000 por 2 meses

\$ 384000, de acuerdo a los costos de los materiales que se utilizan y se suministraran para hacerlos.



ARREGLOS NAVIDEÑOS:

MATERIA PRIMA	UNIDAD	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
Pincel redondo N. 2	unidad	80	\$ 350	\$ 28.000
Pincel redondo N. 5	unidad	80	\$ 350	\$ 28.000
Moldes papel periódico	unidad	12	\$ 200	\$ 2.400
Pintura de agua color amarillo	unidad	40	\$ 400	\$ 16.000
Pintura de agua color azul	unidad	40	\$ 400	\$ 16.000
Pintura de agua color rojo	unidad	40	\$ 400	\$ 16.000
Pintura de agua color negro	unidad	40	\$ 400	\$ 16.000
Pintura de agua color blanco	unidad	40	\$ 400	\$ 16.000
Bolsa de escarcha color rojo	unidad	40	\$ 150	\$ 6.000
Bolsa de escarcha color plateada	unidad	40	\$ 150	\$ 6.000

Silicona en barra	unidad	40	\$ 200	\$ 8.000
Pegamento liquido 40g	unidad	40	\$ 350	\$ 14.000
			total	\$172.400

\$ 172.400 por 2 meses

\$ 172400, de acuerdo a los costos de los materiales que se utilizan y se suministraran para hacerlos.

#### 4.7.3. Los precios de los productos propuestos para la comercialización

SERVICIO

AÑO 1

SERVICIO	CANTIDAD ANUAL	CANTIDAD 3 Y2 MESES	CANTIDAD MENSUAL	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL POR 3Y2 MESES	N. DE PERSONAS	TOTAL
TALLER BORDADO LIQUIDO		217	MES 1=73	88.658			
			MES 2=72	88.658	265.974	108	28.725.192
			MES 3=72	88.658			

TALLER BORDADO EN CINTA		217	MES 1= 73  MES 2=72  MES 3=72	88.658  88.658  88.658	265.974	108	28.725.192
TALLER MUÑEQUERIA COUNTRY	1.082	217	MES 1 = 108  ME 2=108	88.658  88.658	177.316	72	12.766.752
TALLER MANUALIDADES EN FOAMY		217	MES 1=108  MES 2=108	88.658  88.658	177.316	72	12.766.752
TALLER ARREGLOS NAVIDEÑOS		217	MES 1=108  MES 2=108	88.658  88.658	177.316	72	12.766.752
						COSTO TOTAL ANUAL	95.750.640

AÑO 2

SERVICIO	CANTIDAD ANUAL	CANTIDAD Y2 MESES	CANTIDAD MENSUAL	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL POR 2 Y 3 MESES	N. DE PERSONAS	TOTAL
TALLER BORDADO LIQUIDO		249	MES 1=83 MES 2=83 MES 3=83	95.744 95.744 95.744	287.232	108	31.021.056
TALLER BORDADO EN CINTA		249	MES 1=83 MES 2=125 MES 3=124	95.744 95.744 95.744	287.232	108	31.021.056
TALLER MUÑEQUERIA COUNTRY	1.244	249	MES 1=125 MES 2=124	95.744 95.744	191.488	72	13.787.136
TALLER MANUALIDADES EN FOAMY		249	MES 1=125 MES 2=124	95.744 95.744	191.488	72	13.787.136

TALLER ARREGLOS NAVIDEÑOS		249	MES 1= 124  MES 2=124	95.744  95.744	191.488	72	13.787.136
						COSTO TOTAL ANUAL	103.403.720

AÑO 3

SERVICIO	CANTIDAD ANUAL	CANTIDAD 3 Y2 MESES	CANTIDAD MENSUAL	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL POR 2 Y 3 MESES	N. DE PERSONAS	TOTAL
TALLER BORDADO LIQUIDO		299	MES 1=100  MES 2=100  MES 3=99	100.086  100.086  100.086	300.258	108	32.427.864

TALLER BORDADO EN CINTA		299	MES 1=100 MES 2=100 MES 3=99	100.086 100.086 100.086	300.258	108	32.427.864
TALLER MUÑEQUERIA COUNTRY	1.493	299	MES 1=125 MES 2=124	100.086 100.086	300.258	72	14.412.384
TALLER MANUALIDADES EN FOAMY		298	MES 1=125 MES 2=124	100.086 100.086	300.258	72	14.412.384
TALLER ARREGLOS NAVIDEÑOS		298	MES 1=124 MES 2=124	100.086 100.086	300.258	72	14.412.384
						COSTO TOTAL ANUAL	108.092.880

AÑO 4

SERVICIO	CANTIDAD ANUAL	CANTIDAD 3 Y 2 MESES	CANTIDAD MENSUAL	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL POR 2 Y 3 MESES	N. DE PERSONAS	TOTAL
TALLER BORDADO LIQUIDO		374	MES 1=125 MES 2=125 MES 3=124	106.091 106.091 106.091	318.273	108	34.373.484
TALLER BORDADO EN CINTA		373	MES 1=125 MES 2=124 MES 3=124	106.091 106.091 106.091	318.273	108	34.373.484
TALLER MUÑEQUERIA COUNTRY	1.866	373	MES 1=187 MES 2=186	106.091 106.091	212.182	72	15.277.104
TALLER MANUALI		373	MES 1=187	106.091 106.091	212.182	72	15.277.104

DADES EN FOAMY			MES 2=186				
TALLER ARREGLOS NAVIDEÑOS		373	MES 1=187 MES 2=186	106.091 106.091	212.182	72	15.277.104
						COSTO TOTAL ANUAL	114.578.280

AÑO 5

SERVICIO	CANTIDAD ANUAL	CANTIDAD 3 Y2 MESES	CANTIDAD MENSUAL	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL POR 2 Y 3 MESES	N. DE PERSONAS	TOTAL
TALLER BORDADO LIQUIDO		467	MES 1=156 MES 2=156 MES 3=155	112.456 112.456 112.456	337.368	108	36.435.744



TALLER BORDADO EN CINTA		467	MES 1= 156 MES 2=156 MES 3 =155	112.456 112.456 112.456	337.368	108	36.435.744
TALLER MUÑEQUERIA COUNTRY	2.332	466	MES 1 = 233 MES 2=233	112.456 112.456	224.912	72	16.193.664
TALLER MANUALIDADES EN FOAMY		466	MES 1 = 233 MES 2=233	112.456 112.456	224.912	72	16.193.664
TALLER ARREGLOS NAVIDEÑOS		466	MES 1= 233 MES 2=233	112.456 112.456	224.912	72	16.193.664
						COSTO TOTAL ANUAL	121.452.480

MATERIALES

BORDADO LIQUIDO

MATERIA PRIMA	ADQUI SION	N.P ERS ONAS	UNIDA D	COSTO UNITA RIO	MARG EN DE RENTA BILIDA D	PRECI O VENTA UNITA RIO	VALORTOT AL
Pintura plana amarilla	6	40	820	\$ 900	30%	1.200	984.000
Pintura plana azul	6	40	820	\$ 900	30%	1.200	984.000
Pintura plana rojo	6	40	820	\$ 900	30%	1200	984.000
Pintura plana negra	6	40	820	\$ 900	30%	1.200	984.000
Pintura plana blanca	6	40	820	\$ 900	30%	1200	984.000

Pintura para relieve blanca	3	40	440	\$2.300	30%	2.990	1.315.000
Pintura escarchada dorada	3	40	440	\$ 1500	30%	1..950	858.000
Pintura escarchada plateada	3	40	440	\$ 1500	30%	1.950	858.000
Pintura dorada para realzar	3	40	440	\$ 3.000	30%	3.900	1.716.000
Termolina	3	40	440	\$ 4.000	30%	5.200	2.184.000
Glitterete	3	40	420	\$ 3.000	30%	3.900	1.638.000
Pincel redondo N. 1	2	40	2800	\$ 350	30%	450	126.000
Pincel redondo N. 3	2	40	280	\$ 350	30%	450	126.000
Pincel redondo N. 5	2	40	280	\$ 350	30%	450	126.000
						total	13.867.000

## BORDADO EN CINTA

MATERIA PRIMA	ADQUISICION	N. PERSONAS	UNIDAD	COSTO UNITARIO	MARGEN DE CONTRIBUCION	PRECIO UNITARIO DE VENTAS	VALOR TOTAL
Cinta delgada color amarillo	1 rollo	40	96	\$ 12.000	30%	15.600	1.497.600
Cinta delgada color azul cielo	1 rollo	40	96	\$ 12.000	30%	15.600	1.497.600
Cinta delgada color rojo	1 rollo	40	96	\$ 12.000	30%	15.600	1.497.600

Cinta delgada color rosado	1 rollo40	40	96	\$ 12.000	30%	15.600	1.497.600
Cinta delgada color verde claro	1 rollo	40	96	\$ 12.000	30%	15.600	1.497.600
Cinta delgada color verde oscuro	1 rollo	40	96	\$ 12.000	30%	15.600	1.497.600
Cinta delgada color morado	1 rollo	40	96	\$ 12.000	30%	15.600	1.497.600
Cinta delgada color naranja	1 rollo	40	96	\$ 12.000	30%	15.600	1.497.600
Cinta delgada color blanco	1 rollo	40	96	\$12.000	30%	15.600	1.497.600
Aguja punta redonda N. 3	2	40	120	\$ 800	30%	1.050	126.000

						total	13.604.400
--	--	--	--	--	--	-------	------------

MUÑEQUERIA COUNTRY.

MATERIA PRIMA	ADQUISICION	N. PERSONAS	UNIDAD	COSTO UNITARIO	MARGEN DE RENTABILIDAD	PRECIO VENTA UNITARIO	COSTO TOTAL
Lana color amarilla	3	40	280	800	30%	1.050	294.000
Lana color azul claro	3	40	280	800	30%	1.050	294.000
Lana color rojo	3	40	280	800	30%	1.050	294.000
Lana color	3	40	280	800	30%	1.050	294.000

verde claro							
Lana color negra	3	40	280	800	30%	1.050	294.000
Lana color naranja	3	40	280	800	30%	1.050	294.000
Lana color rosada	3	40	280	800	30%	1.050	294.000
Pincel redondo N. 1	2	40	200	800	30%	1050	294.000
Hilo color blanco	2	40	40	50	30%	100	90.000
Hilo color negro	2	40	40	50	30%	100	90.000
						TOTAL	2.206.800

MANUALIDADES EN FOAMY:

MATERIA PRIMA	ADQUISICION	N. PERSONAS	UNIDAD	COSTO UNITARIO	MARGEN DE CONTRIBUCION	PRECIO VENTA UNITARIO	VALOR TOTAL
Foamy lamina grande color amarillo	6	40	480	1500	30%	1.950	936.000
Foamy lamina grande color azul claro	6	40	480	1500	30%	1.950	936.000
Foamy lamina grande color rojo	6	40	480	1500	30%	1.950	936.000
Foamy lamina grande color fucsia	6	40	480	1500	30%	1.950	936.000
Foamy lamina grande color rosado	6	40	480	1500	30%	1.950	936.000



Foamy lamina grande color verde biche	6	40	480	1500	30%	1.950	936.000
Foamy lamina grande color verde oscuro	6	40	480	1500	30%	1.950	936.000
Foamy lamina grande color morado	6	40	480	1500	30%	1.950	936.000
Foamy lamina grande color naranja	6	40	480	1500	30%	1.950	936.000
Silicona en barra	5	40	430	200	30%	300	129.000
Silicona liquida	4	40	330	1200	30%	1.600	528.000
Pintura de agua color amarilla	4	40	360	400	30%	550	198.000

Pintura de agua color azul	4	40	360	400	30%	550	198.000
Pintura de agua color rojo	4	40	360	400	30%	550	198.000
Pintura de agua color negro	4		360	400	30%	550	198.000
Pintura de agua color blanca	4	40	360	400	30%	550	198.000
Tijera figura ondas	2	40	170	1300	30%	1.700	289.000
Tijera figura triángulos	2	40	170	1300	30%	1.700	289.000
Tijera corte recto	2	40	170	1300	30%	1.700	289.000
						total	10.938.000

#### ARREGLOS NAVIDEÑOS

MATERIA PRIMA	ADQUISICION	N. PERSONAS	UNIDAD	COSTO UNITARIO	MARGEN DE CONTRIBUCION	PRECIO VENTA UNITARIO	VALOR TOTAL
---------------	-------------	-------------	--------	----------------	------------------------	-----------------------	-------------

Pincel redondo N. 2	2	40	200	350	30%	450	90.000
Pincel redondo N. 5	2	40	200	350	30%	450	90.000
Pintura de agua color amarillo	3	40	310	400	30%	550	170.500
Pintura de agua color azul	3	40	310	400	30%	550	170.500
Pintura de agua color rojo	3	40	310	400	30%	550	170.500
Pintura de agua color negro	3	40	310	400	30%	550	170.500
Pintura de agua color blanco	3	40	310	400	30%	550	170.500
Bolsa de escarch	2	40	160	150	30%	200	32.000

a color rojo							
Bolsa de escarcha color plateada	2	40	160	150	30%	200	32.000
Bolsa de escarcha verde	2	40	160	150	30%	200	32.000
Silicona en barra	3	40	260	200	30%	300	78.000
Pegamento liquido 40g	4	40	360	350	30%	500	180.000
						total	1.386.500

#### 4.7.4. Política de precios

La política de precios utilizada para este servicio, será de contado; tanto para los talleres que se enseñarán como los materiales que se ofrecerán.

#### 4.8. COSTOS ASOCIADOS A LAS ACTIVIDADES DE COMERCIALIZACIÓN

RECURSO HUMANO	CANTIDAD	VALOR UNITARIO MENSUAL	VALOR TOTAL ANUAL
Tallerista	1	831,979.5	9.983.754
Vendedor	1	831,979.5	9.983.754
RECURSO MATERIAL	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL ANUAL
Pintura de aceite color verde grande	1	45.000	45.000
Volantes	2.000	110	220.000
Tarjetas de presentación	1.000	120	120.000

#### 4.9. RIESGOS Y OPORTUNIDADES DEL MERCADO

##### ANALISIS DE RIESGO

La creación de un taller de manualidades en el municipio de Caucasia y todo el proceso de lanzamiento que implica llegar con bases solidas para mantenerse en el

mercado y producir resultados satisfactorios, se puede ver alterado `por algunos riesgos tanto internos como externos y accidentes que se deben tener en cuenta para buscar medidas y procedimientos de prevención.

## RIESGOS INTERNOS

❖ Falta de personal en el mercado para realizar labores:

Debido a que no se encuentren personal capacitado para dictar los talleres como también para la venta y esto genere un atraso a la empresa.

❖ Incumplimiento en pedidos de materiales:

Los proveedores no hagan entrega de dichos productos cuando se requieran.

❖ Falta de proveedores:

Puesto que no se encuentren proveedores de materiales necesarios para la ejecución del servicio.

❖ Fallas en maquinaria:

Puede ser que estas presenten problemas de funcionamiento y esto implique suspender los procesos de enseñanza.

❖ Insatisfacción de clientes:

Los talleres o la forma de aplicarlos no llenen las expectativas del público y por lo tanto se alejen.

❖ El mensaje de comunicación diseñado no llegue al público.

Porque no se eligió bien su contenido y características eficientes y claras que produzcan reacción.

## RIESGOS EXTERNOS

❖ No ser aceptados por el público:

Porque el taller no llame la atención ya sea por malas experiencias que el público haya tenido con otros talleres y esto influya a no ser aceptado.

❖ Implementa cambios la competencia:

Porque agreguen en los talleres abiertos al público, enseñar los mismos talleres que la empresa brindará.

## ACCIDENTES

Se ocasionen heridas en los asistentes a las clases, con las maquinas CAUSAS: no tener el conocimiento del manejo de estas y además no prestar atención a la explicación e instrucciones de uso.

CONSECUENCIAS: Simplemente sería perjudicial para la empresa ya que se pone en duda la capacidad de enseñanza de los talleristas y el nivel de seguridad de este.

❖ Producir un corto circuito

CAUSA: mala instalación de los cables de energía o falta de mantenimiento de los mismos.

CONSECUENCIAS: Produciría reacciones desfavorables para la empresa, pues se habla de poner en peligro la vida de las personas que allí se encuentran y definitivamente botarían por no asistir más.

## PROCEDIMIENTOS Y MEDIDAS DE PREVENCIÓN

- ❖ Contar con personas cercanas que tengan conocimiento de elaboración de manualidades y las realicen.
- ❖ Tener varios proveedores para tener opciones al momento de un incumplimiento.
- ❖ Tener conocimiento de otras ciudades en que se puedan adquirir los materiales necesarios y además bien ubicados los lugares que los ofrecen.
- ❖ Ubicar un buzón de sugerencia, correo o línea telefónica en que el público exprese sus comentarios.
- ❖ Hacer uso de la garantía que brindan, si aun están vigente.

Al igual tener un crédito o acuerdo con almacenes que tenga dicha maquinaria para adquirirlas en cualquier dificultad.

- ❖ Muchas opciones publicitarias para que lleguen de alguna forma al público.
- ❖ Corroborar el estado de las instalaciones eléctricas, y en si toda la infraestructura del local donde estará ubicado el taller.
- ❖ En caso de que los talleres no den los resultados esperados, especializarnos solamente en la elaboración y venta de los productos.



## OPORTUNIDADES

- ❖ Es un proyecto productivo y a su vez generará empleo.
- ❖ La mayoría de la población encuestada está de acuerdo en que se cree una empresa que se especialice en dictar talleres y además están dispuestos a asistir a ellos.
- ❖ Los talleres que dictan otras empresas no son permanentes.

Llamará la atención de los clientes ya que no existe uno igual.

### 4.10. PLAN DE VENTAS

#### SERVICIO

AÑO 1

SERVICIO	CANTIDAD ANUAL	CANTIDAD 3 MESES	CANTIDAD MENSUAL	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL POR 3 MESES	N. DE PERSONAS	TOTAL
----------	----------------	------------------	------------------	----------------	-------------------------	----------------	-------

TALLER BORDADO LIQUIDO		217	MES 1=73 MES 2=72 MES 3=72	88.658 88.658 88.658	265.974	108	28.725.192
TALLER BORDADO EN CINTA		217	MES 1=73 MES 2=72 MES 3=72	88.658 88.658 88.658	265.974	108	28.725.192
TALLER MUÑEQUERIA COUNTRY	1.082	217	MES 1 = 108 ME 2=108	88.658 88.658	177.316	72	12.766.752
TALLER MANUALIDADES EN FOAMY		217	MES 1 =108 MES 2=108	88.658 88.658	177.316	72	12.766.752
TALLER ARREGLOS NAVIDEÑOS		217	MES 1=108 MES 2=108	88.658 88.658	177.316	72	12.766.752

						COSTO TOTAL ANUAL	95.750.640
--	--	--	--	--	--	-------------------	------------

AÑO 2

SERVICIO	CANTIDAD ANUAL	CANTIDAD 3 Y 2 MESES	CANTIDAD MENSUAL	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL POR 2 Y 3 MESES	N. DE PERSONAS	TOTAL
TALLER BORDADO LIQUIDO		249	MES 1=83 MES 2=83 MES 3=83	95.744 95.744 95.744	287.232	108	31.021.056
TALLER BORDADO EN CINTA		249	MES 1=83 MES 2=125 MES 3=124	95.744 95.744 95.744	287.232	108	31.021.056

TALLER MUÑEQUERIA COUNTRY	1.244	249	MES 1 = 125 MES 2=124	95.744 95.744	191.488	72	13.787.136
TALLER MANUALIDADES EN FOAMY		249	MES 1 = 125 MES 2=124	95.744 95.744	191.488	72	13.787.136
TALLER ARREGLOS NAVIDEÑOS		249	MES 1= 124 MES 2=124	95.744 95.744	191.488	72	13.787.136
						COSTO TOTAL ANUAL	103.403.720

### AÑO 3

SERVICIO	CANTIDAD ANUAL	CANTIDAD 3 Y2 MESES	CANTIDAD MENSUAL	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL POR 2 Y 3 MESES	N. DE PERSONAS	TOTAL
----------	----------------	---------------------	------------------	----------------	-----------------------------	----------------	-------

TALLER BORDADO LIQUIDO		299	MES 1=100 MES 2=100 MES 3=99	100.086 100.086 100.086	300.258	108	32.427.864
TALLER BORDADO EN CINTA		299	MES 1=100 MES 2=100 MES 3=99	100.086 100.086 100.086	300.258	108	32.427.864
TALLER MUÑEQUERIA COUNTRY	1.493	299	MES 1=125 MES 2=124	100.086 100.086	300.258	72	14.412.384
TALLER MANUALIDADES EN FOAMY		298	MES 1=125 MES 2=124	100.086 100.086	300.258	72	14.412.384
TALLER ARREGLOS NAVIDEÑOS		298	MES 1=124 MES 2=124	100.086 100.086	300.258	72	14.412.384

						COST O TOTAL ANUAL	108.092.880
--	--	--	--	--	--	-----------------------------	-------------

AÑO 4

SERVICIO	CANTI DAD ANUA L	CANT IDAD 3 Y2 MESE S	CANTI DAD MENS UAL	COSTO UNITARI O	COSTO TOTAL POR 2 Y 3 MESES	N. DE PERSO NAS	TOTAL
TALLER BORDADO LIQUIDO		374	MES 1=125  MES 2=125  MES 3=124	106.091  106.091  106.091	318.273	108	34.373.484
TALLER BORDADO EN CINTA		373	MES 1= 125  MES 2=124	106.091  106.091	318.273	108	34.373.484

			MES 3 =124	106.091			
TALLER MUÑEQUE RIA COUNTRY	1.866	373	MES 1 = 187  MES 2=186	106.091  106.091	212.182	72	15.277.104
TALLER MANUALI DADES EN FOAMY		373	MES 1 = 187  MES 2=186	106.091  106.091	212.182	72	15.277.104
TALLER ARREGLO S NAVIDEÑ OS		373	MES 1= 187  MES 2=186	106.091  106.091	212.182	72	15.277.104
						COST O TOTAL ANUAL	114.578.280

AÑO 5

SERVICIO	CANTI DAD	CANT IDAD 3 Y2	CANTI DAD	COSTO UNITARI O	COSTO TOTAL POR 2 Y	N. DE PERSO NAS	TOTAL
----------	--------------	----------------------	--------------	-----------------------	---------------------------	-----------------------	-------

	ANUAL	MESES	MENSUAL		3 MESES		
TALLER BORDADO LIQUIDO		467	MES 1=156 MES 2=156 MES 3=155	112.456 112.456 112.456	337.368	108	36.435.744
TALLER BORDADO EN CINTA		467	MES 1=156 MES 2=156 MES 3=155	112.456 112.456 112.456	337.368	108	36.435.744
TALLER MUÑEQUERIA COUNTRY	2.332	466	MES 1=233 MES 2=233	112.456 112.456	224.912	72	16.193.664
TALLER MANUALIDADES EN FOAMY		466	MES 1=233 MES 2=233	112.456 112.456	224.912	72	16.193.664
TALLER ARREGLOS		466	MES 1=233	112.456 112.456	224.912	72	16.193.664



NAVIDEÑ OS			MES 2=233				
						COST O TOTAL ANUAL	121.452.48 0

## 5. ASPECTOS TÉCNICOS (ANÁLISIS DE LA PRODUCCIÓN)

### 5.1. OBJETIVOS DE PRODUCCION

Corto plazo

- ❖ Ubicar un lugar adecuado para la empresa.
- ❖ Acondicionar tanto el área donde se dictarán los talleres de manualidades como el área de almacenamiento de los materiales.
- ❖ Contactar a los proveedores de los materiales que se necesitan para la elaboración de las manualidades enseñadas en los talleres.
- ❖ Comprar los materiales e insumos que se utilizará para realizar las manualidades.
- ❖ Tener los talleristas especializados y capacitados en el tema.
- ❖ Organizar todo lo que es el proceso de enseñanza, con horario, duración y precios.

Mediano plazo

- ❖ Prestar bien el servicio de los talleres ofrecidos al público.
- ❖ Lograr que los alumnos sigan los pasos de elaboración de las manualidades debidamente.

Largo plazo

- ❖ Dictar talleres diferentes a los programados.

- ❖ Elaborar productos y ofrecerlos al público, independientemente de los talleres.

## OBJETIVOS DE CALIDAD

### Corto plazo

- ❖ Verificar que el transporte o traslado sea rápido, seguro y confiable de que los productos llegarán en buenas condiciones y no se maltraten.
- ❖ Aplicar una revisión permanente de todos los materiales que se adquieren, mirar que sean los correctos, que estén en buen estado y de buena calidad.
- ❖ Contratar talleristas teniendo en cuenta sus capacidades y experiencias, debido a que esto garantizará la calidad de las clases.
- ❖ Llevar un control en el proceso de enseñanza de los talleres.
- ❖ Verificar que los materiales utilizados sean los indicados para las manualidades, ya que cada diseño se realiza con diferentes materiales.

## 5.2. DESCRIPCION DEL PROCESO DE PRODUCCION

Para iniciar el proceso de producción se realizará la inscripción del personal a los talleres, luego se asignará la fecha de inicio.

Una vez comenzado el proceso de enseñanza, los talleristas explicarán el plan de trabajo con sus respectivos horarios, el diseño asignado para la clase y el tiempo estimado para cada uno.

Luego se explicará paso a paso los materiales que se requieren para elaborarlo y seguido se dictará paso a paso el procedimiento de elaboración para que las personas lo acojan correctamente y sigan los pasos.

Una vez acabada la manualidad, se efectuará a revisar todas las creaciones para asegurarse de la calidad con que queden realizadas y de agregar decoraciones y arreglos.

### PAQUETE DE BORDADO LÍQUIDO

TALLER	DURACION (tiempo)	DIA DE CLASES (semanas)	DIA CLASES AL MES	DURACION (horas)	CLASES (3 meses)	RECURSOS MATERIALES	RECURSO HUMANO
Bordado	3 meses	5 días	20 días	3 horas	60 clases	<ul style="list-style-type: none"> <li>- plancha</li> <li>- pinceles angulares todos los números</li> <li>- pinceles planos todos los números</li> <li>- pintura para alto relieve</li> </ul>	tallerista

<p>liquid o</p>						<ul style="list-style-type: none"> <li>- termolina liquida</li> <li>- acrílicos emulsionados</li> <li>- pinceles burdos todos los números</li> <li>- Pincel de paleta todos los números</li> <li>- Dorados para realzar</li> <li>- Pintura escarchada todos los colores</li> <li>- Gliterete</li> <li>- Pintura plana para tela todos los colores</li> <li>- Pintura perlada para tela</li> <li>- Pinceles redondo</li> </ul>	
---------------------	--	--	--	--	--	---	--

						todos los números -papel para calcar de grafito -afileres	
--	--	--	--	--	--	--	--

PAQUETE BORDADO EN CINTA

TALLE R	DURACION (tiempo)	DIA DE CLASES (semanas)	DIA CLASE S AL MES	DURACION (horas)	CLASES (3 meses)	RECURSOS MATERIALES	RECURSO HUMANO
Bordado en cinta	3 meses	5 días	20 días	3 horas	60 clases	- Cinta de tela gruesa de todos los colores - Cinta tela delgada de todos los colores - aguja punta redonda	talleristas

						número 0 a 10 - Aguja punta fina numero 0 a 10 - Hilo de bordar todos los colores - Hilo de cocer todos los colores - Tijeras - Bastidor de tornillos - Tela de algodón	
--	--	--	--	--	--	--	--

## PROCEDIMIENTO

- Recortar un rectángulo de cartulina. En el contorno realizar perforaciones equidistantes.
- Corta un trozo de listón y pásalo por los agujeros, subiendo y bajando.
- Para realizar la rosa con base de estrella se deberá hacer lo siguiente:

Hacer la base (estrella) con hilo procurando que el mismo quede bien tensado. Luego, hacer un nudo francés con el listón en el centro de la estrella (será centro de la flor). Comienza a pasar el listón una vez por arriba y otra por debajo de las puntas de la estrella (una sí y una no). La rosa quedará terminada una vez que las puntas del hilo queden cubiertas.



---

<sup>7</sup> Procedimiento Bordado en Cinta. Obtenido de internet el día 6 de Mayo de 2009.Hora 10:16 a.m.

[HTTP://BORDADOCONCINTAS.BLOGSPOT.COM/](http://bordadoconcintas.blogspot.com/)



PAQUETE MUÑEQUERIA COUNTRY

TALLER	DURACION (tiempo)	DIA DE CLASES (semanas)	DIA CLASES AL MES	DURACION (horas)	CLASES (3 meses)	RECURSOS MATERIALES	RECURSO HUMANO
Muñequería country	2 meses	5 días	20 días	3 horas	40 clases	Plancha Maquina de cocer Plantilla para marcar ojos agujas Alambre duro Pinturas acrítelas Silicona en barra o liquida Pistola de silicona	tallerista

						Lápiz Papel calco Cartulina Tijeras Foamy Hilo Botones	
--	--	--	--	--	--	--	--

PAQUETE DE MANUALIDADES EN FOAMY

TALLER	DURACION (tiempo)	DIA DE CLASES (semanas)	DIA CLASES AL MES	DURACION (horas)	CLASES (3 meses)	RECURSOS MATERIALES	RECURSO HUMANOS
Manualidades en Foamy	2 meses	5 días	20 días	3 horas	40 clases	Plancha Pistola de silicona Pinceles	tallerista

						Silicona en barra o líquida  Pegament o  Pinturas acrílicas a base de agua  Tijeras  Foamy de colores	
--	--	--	--	--	--	--	--

Algunas formas son las siguientes:



Estos son los materiales láminas de Foamy, tijeras, pinceles, pinturas, y plantillas de óvalos para hacer los ojos.



También es necesario utilizar algún pegamento, como el silicón en frio es más cómodo y práctico que usar la pistola de silicón en caliente.



---

<sup>8</sup> Manualidades en Foamy. Obtenido de internet el 20 de Mayo de 2009. Hora 10:24.a.m.  
<http://detallesdeamor-ire.blogspot.com/2008/04/manualidades-en-foamy.html>

PAQUETE DE ARREGLOS NAVIDEÑOS

TALLE R	DURACION (tiempo)	DIA DE CLASES (semanas)	DIA CLASES AL MES	DURACION (horas)	CLASES (3 meses)	RECURSOS MATERIALES	RECURSO HUMANO
Arreglos navideños	2 meses	5 días	20 días	3 horas	40 clases	Acetatos Marcador para acetato Tijeras de tarjetería Bisturí Cinta de papel gruesa y delgada de colores Papel aluminio Figuras en icopor	talleristas

						Pintura de agua Pinceles Escarchas Pistola de silicona Silicona en barra o en frio Musgo Hojas secas Otros adornos	
--	--	--	--	--	--	---	--

### 5.3 CAPACIDAD DE PRODUCCION

El taller de manualidades estará en capacidad de producir o enseñar a elaborar hasta 1.082 diseños de manualidades en todo un año, teniendo en cuenta que dentro de los talleres se dictaran 5 diferentes que se han dividido por paquetes y los cuales tienen un tiempo determinado para su enseñanza.

Estos están divididos de la siguiente manera:

#### PAQUETE BORDADO LÍQUIDO

Un diseño de Bordado líquido según todo el proceso de elaboración de diseño (molde), hasta la decoración en general de la manualidad, se toma una hora y media por cada diseño, lo que llevaría a enseñar 217 diseños como mínimo en ese paquete.

#### PAQUETE DE BORDADO EN CINTA

Para elaborar los diseños de Bordado en cinta, dependiendo de la extensión del diseño, y las decoraciones que lleve, se hablaría de 217 diseños por un paquete de bordado en cinta, ya que se pueden encontrar diseños fáciles de realizar y por esto la capacidad de producción puede ser más grande.

#### PAQUETE MUÑEQUERIA COUNTRY

Dado que para fabricar muñecos no es mucho el tiempo que se tarda, además se tendrán las maquinas necesarias para hacerlas.

La capacidad de producción puede ser de uno o más muñecos cada clase lo que indica que se efectuarían 216 diseños en los 2 meses.

#### PAQUETE MANUALIDADES EN FOAMY

En la producción de las manualidades hechas en Foamy, existen muchos diseños que son de fácil realización, al igual que los materiales que son de fácil manejo, entonces se podrá hacer en cada clase una manualidad diferente o más, buscando que con dedicación queden perfectamente, lo que indica que serían alrededor de 216 diseños.





## PAQUETE MANUALIDADES NAVIDEÑOS

Para elaborar manualidades navideñas, estas se pueden realizar en Foamy, entre otros materiales se podrá realizar alrededor de 216 diseños.

Hay que tener en cuenta que estos datos de producción pueden variar por alguna otra circunstancia, ya sea por fallas en la tecnología, variación en los materiales que se requieren para hacerlo ya que están expuestos a cambios en el mercado y esto puede afectar la estabilidad económica del taller, como también el grado de personas que adquieran el servicio, entre otras.

El periodo de evaluación de la empresa se efectuará cada 2 o 3 meses, debido a que son varios talleres que van a estar disponibles al público; los cuales se dictaran por paquetes y los más extensos tardarán 3 meses.

Entonces cada vez que se acabe un taller se realizará la evaluación.

#### 5.4. PLAN DE PRODUCCION

SERVICIO	PERIODOS	CANTIDAD DE PRODUCCION POR MES	DE POR	CANTIDAD DE PRODUCCION POR 3 Y 2 MESES
Taller Bordado Liquido	3 meses	MES 1 = 73 MES 2 = 72 MES 3 = 72		217
Taller Bordado en Cinta	3 meses	MES 1 = 73 MES 2 = 72 MES 3 = 72		217
Taller Muñequería Country	2 meses	MES 1 = 108 MES 2 = 108		216
Taller manualidades en Foamy	2 meses	MES 1 = 108 MES 2 = 108		216
Taller Arreglos Navideños	2 meses	MES 1 = 108 MES 2 = 108		216

## 5.5. RECURSOS MATERIALES Y HUMANOS PARA LA PRODUCCION

### 5.5.1. Locaciones

Se necesitará de un local que va a ser arrendado por un valor de \$350.000 mensual.

Este lugar contará con el servicio de electricidad y agua incluidas, el valor mensual de la energía es de \$ 130.000 y el agua de \$ 38.980 .

El servicio de telefónico se instalará unos días antes de abrir el taller, y tendrá un valor de \$63.000 debido a que contará con el servicio de internet incluido en la cuenta telefónica.

### 5.5.2. Requerimiento de maquinaria, equipos, muebles y enseres

MAQUINARIA Y EQUIPOS	CANTIDAD	PROVEEDOR	PRECIO
maquina de cocer Singer	8	Almacenes Súper	\$ 3.600.000
Plancha a vapor eléctrica	6	Almacén Electro Astoria	\$ 275.000
MUEBLES Y ENSERES	CANTIDAD	PROVEEDOR	PRECIO

Juego de mesas y sillas	5	Distribuidora el Remate	\$ 755.000
Ventiladores Samuray	3	Distribuidora el Remate	\$ 330.000
Estantes	2	Carpintería Caldera	\$ 600.000

## DESCRIPCION

**MÁQUINA DE COSER:** Máquina diseñada para unir piezas de tela o piel mediante puntadas cerradas o en cadena. La puntada cerrada, utilizada en la mayoría de las máquinas modernas, consta de dos hilos y la puntada en cadena sólo de uno. Las maquinas serán utilizadas para las clases de muñequería country.

## PLANCHA A VAPOR:

Aparato que se utiliza para alisar la ropa. En esencia, la habitual plancha 'en seco' está formada por una base metálica calentada por una resistencia eléctrica, debidamente aislada, cuya potencia es regulada mediante un reóstato situado bajo el asa. Las planchas 'de vapor' están provistas, además, de un depósito interno para el agua que se transforma en vapor por efecto del calor producido por la resistencia; saliendo por una serie de agujeros situados en la base, el vapor humedece el tejido y favorece así el planchado. Estas planchas se utilizarán para las clases de bordado líquido.<sup>9</sup>

---

<sup>9</sup> "Máquina de coser." Obtenido de Microsoft® Encarta® 2009 [DVD]. Microsoft Corporation, 2008. **Microsoft® Encarta® 2009. © 1993-2008 Microsoft Corporation. Reservados todos los derechos.**

## JUEGO DE MESAS Y SILLAS:

Estas se utilizarán para ubicar y acomodar a las personas que van a recibir los talleres.

## VENTILADOR:

Aparato usado para ventilar los espacios cerrados, constituido por un motor eléctrico que acciona una paleta lo bastante grande para desplazar de manera regular y continua una masa de aire. Los diversos modelos se distinguen sobre todo por su potencia y sus dimensiones (los más grandes suelen ser también los más potentes y estar montados sobre una plataforma que se apoya sobre el suelo).

<sup>10</sup>

Los ventiladores que se usarán en el taller serán 3 en 1, marca Samuray.

## ESTANTERIAS:

En estas estanterías se van a acomodar los materiales que se van a ofrecer al público, de forma ordenada para no tener equivocaciones al momento de que los adquieran.

---

<sup>10</sup> "ventilador" Obtenido de Microsoft® Encarta® 2009 [DVD]. Microsoft Corporación, 2008. **Microsoft ® Encarta ® 2009. © 1993-2008 Microsoft Corporation. Reservados todos los derechos**

### 5.5.3. Requerimiento de materiales e insumos

MATERIALES E INSUMOS	CANTIDAD	PRECIO	COSTO TOTAL	PROVEEDOR
Pintura plana para tela color amarilla	900	900	810.000	Cacharrería Kennedy
Pintura plana para tela color azul	900	900	810.000	Cacharrería Kennedy
Pintura plana para tela color rojo	900	900	810.000	Cacharrería Kennedy
Pintura plana para tela color negro	900	900	810.000	Cacharrería Kennedy
Pintura plana para tela color blanco	900	900	810.000	Cacharrería Kennedy
Pintura para relieve color blanco	500	2.300	1.150.000	Cacharrería Kennedy
Pintura escarchada dorada	500	1.500	75.000	Cacharrería Kennedy
Pintura escarchada plateada	500	1.500	75.000	Cacharrería Kennedy
Pintura dorada para realzar	500	3.000	1.500.000	Cacharrería Kennedy
Termolina	450	4.000	1.800.000	Texticauca
Glitterete	450	3.000	1.350.000	Texticauca

Pincel redondo N.1	400	350	140.000	Cacharrería Kennedy
Pincel redondo N.3	400	350	140.000	Cacharrería Kennedy
Pincel redondo N.5	400	350	140.000	Cacharrería Kennedy
Foamy lamina grande color amarillo	500	1.500	750.000	Cacharrería Kennedy
Foamy lamina grande color azul claro	500	1.500	750.000	Cacharrería Kennedy
Foamy lamina grande color rojo	500	1.500	750.000	Cacharrería Kennedy
Foamy lamina grande color verde oscuro	500	1.500	750.000	Cacharrería Kennedy
Foamy lamina grande color verde biche	500	1.500	750.000	Cacharrería Kennedy
Foamy lamina grande color fucsia	500	1.500	750.000	Cacharrería Kennedy
Foamy lamina grande color rosado	500	1.500	750.000	Cacharrería Kennedy
Foamy lamina grande color morado	500	1.500	750.000	Cacharrería Kennedy
Foamy lamina grande naranja	500	1.500	750.000	Cacharrería Kennedy

Pintura de agua amarilla	400	400	160.000	Cacharrería Kennedy
Pintura de agua azul	400	400	160.000	Cacharrería Kennedy
Pintura de agua rojo	400	400	160.000	Cacharrería Kennedy
Pintura de agua negra	400	400	160.000	Cacharrería Kennedy
Pintura de agua blanco	400	400	160.000	Cacharrería Kennedy
Tijeras de figuras	20	1.300	26.000	Cacharrería Kennedy
Tijeras de figuras	20	1.300	26.000	Cacharrería Kennedy
Tijeras de figuras	16	1.300	20.800	Cacharrería Kennedy
Silicona en barra	450	200	90.000	Cacharrería Kennedy
Silicona en frio o Liquida	350	1.200	420.000	Cacharrería Kennedy
Lana amarilla	300	800	240.000	Texticauca
Lana azul claro	300	800	240.000	Texticauca
Lana rojo	300	800	240.000	Texticauca
Lana verde claro	300	800	240.000	Texticauca
Lana negra	299	800	239.200	Texticauca



Lana naranja	300	800	240.000	Texticauca
Lana rosada	300	800	240.000	Texticauca
Pincel N. 1	270	350	94.500	Cacharrería Kennedy
Hilo color blanco	48 paquetes	600	28.800	Texticauca
Hilo color negro	48 paquetes	600	28.800	Texticauca
Cinta delgada amarilla	100	12.000	1.200.000	Almacén Lorena
Cinta delgada azul cielo	100	12.000	1.200.000	Almacén Lorena
Cinta delgada roja	100	12.000	1.200.000	Almacén Lorena
Cinta delgada rosado	100	12.000	1.200.000	Almacén Lorena
Cinta delgada verde oscuro	100	12.000	1.200.000	Almacén Lorena
Cinta delgada verde claro	100	12.000	1.200.000	Almacén Lorena
Cinta delgada morado	100	12.000	1.200.000	Almacén Lorena
Cinta delgada naranja	100	12.000	1.200.000	Almacén Lorena
Cinta delgada blanca	100	12.000	1.200.000	Almacén Lorena

Aguja redonda N.3	200	800	160.000	Almacén Lorena
Pincel N.2	280	350	98.000	Cacharrería Kennedy
Pincel N.5	280	350	98.000	Cacharrería Kennedy
Moldes papel periódico	12	200	2.400	Cacharrería Kennedy
Pintura de agua amarilla	350	400	140.000	Cacharrería Kennedy
Pintura de agua azul	350	400	140.000	Cacharrería Kennedy
Pintura de agua rojo	350	400	140.000	Cacharrería Kennedy
Pintura de agua negro	350	400	140.000	Cacharrería Kennedy
Pintura de agua blanca	350	400	140.000	Cacharrería Kennedy
Bolsa escarchada roja	200	150	30.000	Cacharrería Kennedy
Silicona en barra	300	200	60.000	Cacharrería Kennedy
Pegamento liquido	400	350	140.000	Cacharrería Kennedy

**TOTAL MATERIA PRIMA: \$ 32.472.500**

#### 5.5.4 Requerimientos del servicio

SERVICIOS NECESARIOS	PROVEEDOR	PRECIO
Agua	Aguascol	\$ 38.980
Luz	Epm	\$ 130.000
Teléfono e internet	EdateL	\$ 63.000

#### 5.5.5. Requerimientos de personal

CARGO	PERFIL	HABILIDADES	CAPACITACIÓN	SALARIO MENSUAL
Tallerista	<p>EDUCACION: Años nivel de estudio 1 año en diseño y creación de manualidades</p> <p>FORMACION:</p>	<p>HABILIDADES Y DESTREZAS DEL CARGO</p> <p>Habilidades manualidades: apto para enseñar todos los diseño creaciones que se pueden hacer en diferentes materiales</p>	<p>Servicio al cliente</p> <p>Pedagogía que pueden emplear para enseñar</p>	831.979

	<p>Tiempo estimado</p> <p>Aspectos</p> <p>40 horas</p> <p>bordado en cinta</p> <p>1 año</p> <p>manualidades en general</p> <p>LA EXPERIENCIA</p> <p>Tiempo estimado</p> <p>Aspectos</p> <p>1 año</p> <p>diseño de trabajos manuales</p>	<p>Habilidades mentales: apto para resolver alguna dificultad respecto a los talleres</p> <p>Habilidades visuales: apto para la elaboración de las manualidades</p> <p>Destrezas de relaciones interpersonales: apto para tener cercanía con los clientes, ser atentos, tener buena comunicación.</p>		
Vendedor	<p>EDUCACION:</p> <p>Años nivel de estudio</p>	<p>HABILIDADES Y DESTREZAS DEL CARGO</p>	<p>Servicio al cliente</p> <p>Ventas</p>	

	<p>1 y medio en mercadeo y ventas</p> <p>FORMACION:</p> <p>Tiempo estimado</p> <p>Aspectos</p> <p>40 horas servicio al cliente</p> <p>LA EXPERIENCIA</p> <p>Tiempo estimado</p> <p>Aspectos</p> <p>2 años ventas y atención a clientes</p>	<p>Habilidades manuales: apto para realizar el manejo de recibo y entrega de productos.</p> <p>Habilidades mentales: apto para convencer o persuadir al cliente</p> <p>Habilidades visuales: apto para desenvolverse en el espacio en que se encuentra.</p> <p>Destrezas de relaciones interpersonales: apto para el trato y relación con los clientes.</p>	<p>Merchandising</p>	<p>831.979</p>
--	--	---	----------------------	----------------

## 5.6. PROGRAMA DE PRODUCCION

### ACTIVIDADES PREOPERATIVAS

TIEMPO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	OBSERVACIONES
ACTIVIDADES						
Integración del equipo de trabajo y ubicación de aéreas de trabajo	6—30					
		2 —11				
		11 —30				
		11 —30				
			1—20			
				1 —10		
				11—15		
				16 —18		
				19 —23		
					1 —30	

## ACTIVIDADES OPERATIVAS

TIEMPO  ACTIVIDADES	enero	febrero	marzo	Abril, mayo , junio	Julio, agosto	Septiembre, octubre	noviembre	diciembre	Observaciones
Integración del equipo de trabajo y ubicación de aéreas de trabajo	5- 7								
Dictar talleres	8- 30	1-28	1- 30	1-30	1- 30	1- 30	1- 30	1-28	
Vender materiales	8-30	1-28	1-30	1-30	1- 30	1- 30	1- 30	1-28	
Publicidad				1-30					

Evalua ción de Result ados			26-30	27-30	27- 30	28- 30	28-30	28 - 2 5	
-------------------------------------	--	--	-------	-------	--------	--------	-------	----------------	--

## 6. ASPECTOS ADMINISTRATIVOS

### 6.1 PROCESOS ADMINISTRATIVOS

#### 6.1.1 Descripción de los procesos administrativos

La empresa requiere de una planeación, organización, dirección y control.

PLANEACION: se determinarán todas las actividades que requiere o se van a desarrollar en el taller.

Se realizarán tomando decisiones que se quieren lograr en el futuro, se organizarán ideas y se mirarán si pueden suceder o no.

Para llevarla a cabo se tendrá en cuenta algunos elementos:

- ❖ DIAGNOSTICO: se analizará a profundidad como es la situación del taller para saber los problemas u oportunidades que puede tener.
- ❖ OBJETIVOS: serán las metas que se desean alcanzar en un plazo determinado.



- ❖ **ESTRATEGIAS:** son las acciones que se van a proponer para lograr los objetivos, analizando los beneficios y problemas que contengan cada uno.

Se hará en la empresa internamente ya que es pieza clave para el funcionamiento y éxito.

Además se realizará cuando se crea la idea del taller que se quiere crear y debe ser bien realizada ya que la planeación implica evaluar el futuro, y se tomarán prevenciones en torno a él.

## ORGANIZACIÓN

Para esta actividad, se ordenarán los recursos y las funciones que tendrá y llevará a cabo el taller.

Se ordenará el espacio, tiempo, trabajo, personas, dinero de la siguiente forma:

- ❖ **ORGANIZACIÓN DEL ESPACIO:**

Este se distribuirá en zonas según la organización interna del taller para que cada una de esta funcione bien.

- ❖ **ORGANIZACIÓN DEL TIEMPO:**

- ❖ Se tendrá en cuenta como prioridad brindar bien el servicio, tener presente compromisos importantes, la puntualidad para enseñar los talleres, tener en el personal una dedicación exclusiva para cada área.

- ❖ **ORGANIZACIÓN DEL TRABAJO:**

Se realizará una lista de todas las tareas que se van a realizar y como se van a llevar a cabo.

❖ ORGANIZACIÓN DEL PERSONAL:

El personal estará ubicado en cada cargo que va a desempeñar con su respectivo horario etc.

❖ ORGANIZACIÓN DEL DINERO:

Aquí se distribuirán los recursos que tiene disponible el taller para así lograr de ellos el mejor rendimiento posible.

Lo anterior, se realizará gracias a que el taller contará con una unidad de mando y una unidad de dirección.

❖ UNIDAD DE MANDO:

Será una persona a la cual se rendirán cuentas y el cual dará ordenes al resto del personal.

❖ UNIDAD DE DIRECCIÓN: se tendrá una persona responsable a la que se asignara todas las tareas.

Se hace en la empresa internamente, se lleva a cabo una vez se tenga planeado todo lo que va a ser la empresa

## DIRECCION:

Se llevará a cabo coordinando las actividades que los trabajadores realizarán para alcanzar los objetivos propuestos.

Se realizará una revisión al trabajo del personal, para tener seguridad de que realicen su trabajo con entusiasmo y responsabilidad.

Por otro lado, se emplearán las siguientes características:

Se llevará una comunicación con el personal, se tomarán decisiones y se delegarán actividades.

Lo anterior, se hará permanentemente, pues se buscará motivar al trabajador, se ejerce autoridad y se tomarán decisiones que luego se analizarán para mirar que resultados se obtienen y cuales se esperan con el manejo y funcionamiento del taller.

## CONTROL:

El taller llevará un control en todas sus áreas para comparar los resultados que se obtengan con lo planeado anteriormente.

Se retomarán las metas establecidas, al igual que los resultados obtenidos para luego compararlos con las metas propuestas.

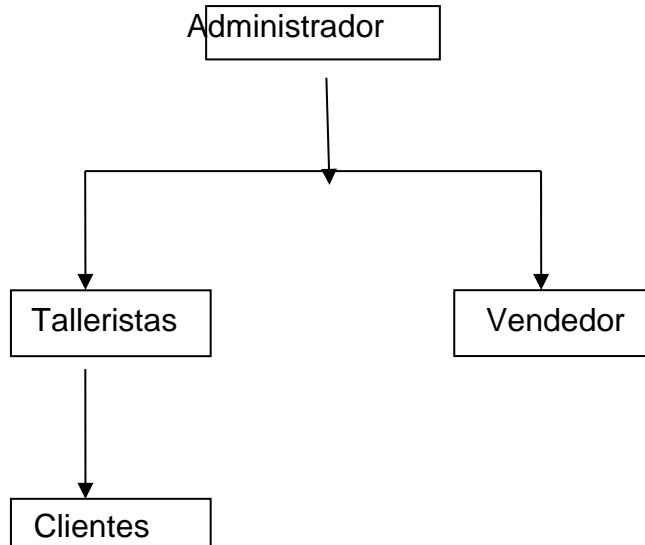
Para esto se identificarán los objetivos que se quieren lograr en las áreas que se aplicará.

### 6.1.2 Procesos administrativos externalizados

No aplica debido a que la empresa podrá funcionar con los procesos administrativos que se mencionaron anteriormente.

## 6.2 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL DEL NEGOCIO

### 6.2.1 Organigrama



### **6.2.2. Descripción funcional de la organización**

Emplear un buen manejo de todas las actividades que tendrá la empresa para lograr la eficiencia y eficacia de la misma.

Emplear métodos o estrategias adecuadas para la realización de las actividades de la empresa.

Llevar un control en el manejo de inventarios

### **6.3. RECURSOS MATERIALES Y HUMANOS PARA LA ADMINISTRACION**

#### **6.3.1. Locaciones**

Se necesitará de un local que será arrendado por un valor de \$ 350.000 mensual.

Este lugar contará con el servicio de electricidad y agua incluidas, las cuales el valor mensual de la energía es de \$ 130.000 y el agua de \$ 38.980 .

El servicio de telefónico se instalará unos días antes de abrir el taller, el cual tendrá un valor de \$63.000 debido a que contará con el servicio de internet incluido en la cuenta telefónica.

### 6.3.2. Requerimientos de equipos, software, muebles y enseres

EQUIPOS SOFTWARE	Y	DESCRIPCION	CANTIDAD	PROVEEDOR	PRECIO
Computador de mesa		Intel D Celeron M450 marca Samsung	1	Zona Digital	1.090.000
Impresora		Marca HP 4 en 1 HP J3680	1	Zona Digital	320.000
MUEBLES ENSERES	Y	DESCRIPCION	CANTIDAD	PROVEEDOR	PRECIO
Escritorio		Debe tener gabinetes para guardar documentos	1	Carpintería	\$ 250.00

### 6.3.3. Requerimiento de materiales de oficina

MATERIALES DE OFICINA	DESCRIPCION	CANTIDAD	PROVEEDOR	PRECIO
--------------------------	-------------	----------	-----------	--------

Tinta para impresora(cartucho)	De colores y negro	Recarga	Zona digital	\$ 13000
Papel Resma	Debe ser tamaño carta	1 Caja	Cacharrería Kennedy	\$ 40000
Agenda	Debe servir para tener escrito eventos a realizar, citas, entre otras	1	Cacharrería Kennedy	\$ 12000
Perforadora	Mediana de dos huecos	3	Cacharrería Kennedy	7.500
Grapadora	grande	3	Cacharrería Kennedy	21.000
Lapiceros	De tinta negra	20	Cacharrería Kennedy	9.000
Lápiz	norika	24	Cacharrería Kennedy	7.200

### 6.3.4. Requerimientos de servicio

Los servicios necesarios han sido considerados anteriormente y van a ser compartidos con la producción

### 6.3.5. Requerimientos de personal

CARGO	PERFIL	HABILIDADES	SALARIO
Administrador	<p>EDUCACION: Años nivel de estudio 5 Administración de empresas</p>	<p>HABILIDADES Y DESTREZAS DEL CARGO</p> <p>Habilidades manuales: apto para que sea ágil en el proceso de manejo de documentación en general</p>	<p>1.555.000</p>
	<p>FORMACION: Tiempo estimado</p> <p>Aspectos Técnico en contabilidad 1 año y medio</p> <p>LA EXPERIENCIA Tiempo estimado</p>	<p>Habilidades mentales: apto para planear y organizar todas las actividades, además de dirigir, brindar soluciones y resolver inconvenientes.</p> <p>Habilidades visuales: apto para estar actualizado con todo lo que sea trámites de toda clase, desde un recibo de caja hasta documentos legales.</p>	<p>1.555.000</p>



	Aspectos administración de empresa 4 años contabilidad 3 años	Destrezas de relaciones interpersonales: apto para comunicarse tanto con los empleados como también con el resto de la sociedad ya que las relaciones con el mercado es de alta necesidad.	
--	--	--	--

#### 6.4. PROGRAMA DE ADMINISTRACION

TIEMPO ACTIVIDADES	SEPTIE MBRE	OCTU BRE	NOVIEM BRE	DICIEM BRE	ENE RO	FEBR ERO	OBSERVACI ONES
Se realizará una búsqueda de los posibles proveedores que le puedan servir al taller		1—20					

<p>CONVOCA R AL PERSONA L</p> <p>El administrad or se encargara de convocarlos por medio de avisos radiales, entrevistas y selección de personal.</p>			11—15				
<p>ENTREVIS TA Y SELECCIÓ N DE PERSONA L</p> <p>Se le realizara entrevistas a las</p>			16—18				

<p>personas seleccionadas y de esta manera se escogerá el personal</p>							
<p>CONTRATACION DE PERSONAL</p> <p>Se contratara el personal que laborará en el taller</p>			19—23				
<p>CAPACITACION DEL PERSONAL</p> <p>Se le asignaran días o meses en los cuales se les asignara capacitaciones con las cuales</p>				2— 4			

adquieran nuevos conocimiento s para un mejor desempeño							
--	--	--	--	--	--	--	--

## 7. ASPECTOS LEGALES

### 7.1. TIPO DE ORGANIZACIÓN EMPRESARIAL

La empresa es una cooperativa en comandita simple, dichas empresas requieren de los siguientes requisitos para su funcionamiento:

### 7.2 CERTIFICACIONES Y GESTIONES ANTE ENTIDADES PÚBLICAS

#### COSTO DE TRÁMITE Y CERTIFICACION

Sacar el registro mercantil, que tendrá un valor de \$101.000 pesos anual.  
Para tener acceso a este hay que cumplir con los siguientes requisitos:

- 1- Consultar si el nombre o razón social se encuentra registrad
- 2- Tener diligenciado el formulario de inscripción, para esto es necesario:

- ❖ Copia autentica de la escritura de constitución de sociedad
- ❖ Asegurarse que los estatutos tengan las clausulas relativas a:

- ❖ Nombre y domicilio de las personas que intervienen como otorgantes
- ❖ Clase o tipo de sociedad que se constituye
- ❖ Nombre de la misma
- ❖ Domicilio
- ❖ Termino de duración
- ❖ Objeto
- ❖ Órganos de dirección y administración
- ❖ Nombramientos
- ❖ Capital y forma de distribución del mismo
- ❖ En caso de que las personas nombradas como dignatarios de la sociedad (representantes legales) no firmen la escritura de constitución, se deberá anexar las aceptaciones de los cargos por escrito, de todos de ellos con indicación del número de identificación.(circular única de 2001 superintendencia de industria y comercio del mes 3 de 2009)
- ❖ Tener el formulario de matricula mercantil y establecimiento de comercio debidamente diligenciado y firmado por el representante legal.

### 3- Tener asignado el NIT

Para esto, se deberá ingresar a la página [www.dian.gov.co](http://www.dian.gov.co) o dirigirse a las oficinas de la DIAN, y diligenciar el formulario del RUT "en trámite en la Cámara de Comercio", firmarlo y llevarlo a la Cámara para completar el proceso.

- ❖ Debe acreditarse el pago del impuesto del registro.(ley 223/95 y decreto 650/96)
- ❖ Cancelación derechos del registro

Es importante:

- ❖ En la escritura de constitución los socios deberán identificarse de la siguiente manera.

- ❖ Si son personas naturales mayores de edad, con su cedula de ciudadanía
- ❖ Si son menores de 4 edad y mayores de 7 años, la tarjeta de identidad
- ❖ Si son menores de edad, menores de 7 años con el numero del NIT asignado por la DIAN, o en caso de no tenerlo con el numero de cedula del representante legal o tutor.
- ❖ Si es una persona extranjera, con el NIT asignado por la DIAN, o en su defecto, con el numero de cedula de extranjería asignado por el DAS.
- ❖ SI ES UNA PERSONA JURIDICA, CON EL NIT
- ❖ una vez inscrita la escritura de constitución de la sociedad, debe solicitarse el registro de libros de comercio: libros de actas, de socios, de acciones, de contabilidad: Libro mayor, de Inventarios, Balances y Caja Diaria.

4- Radicar el documento

5- Consultar el estado del tramite

## **8. ASPECTOS FINANCIEROS**

### **8.1 ESTRUCTURA FINANCIERA DEL PROYECTO**

#### **8.1.1. Recursos propios**

La empresa contará con un capital de \$6.000.000 de pesos, esta cantidad de dinero hará parte de los recursos propios con que contará la empresa.

#### **8.1.2. Créditos y préstamos bancarios**

### **CALENDARIO DE AMORTIZACION**

Se realizará un préstamo a una entidad financiera por un monto de \$76.180.467 destinados a la creación del Taller de Manualidades IDEI, con una tasa de interés del 20.5% por un periodo de 5 años.

Los gastos financieros serán de \$10506,438.13, la cuota de amortización del capital será de \$2039568.82 y los intereses serán de \$14735,463.33

Pago mensual: 2039568.82

AÑO	PAGO TOTAL	INTERÉS TOTAL	EQUIDAD	BALANCE
1	\$24474,825.89	\$14735,463.33	\$9739,362.56	\$66441,104.44
2	\$48949,651.78	\$27275,658.50	\$21673,993.28	\$54506,473.72
3	\$73424,477.67	\$37125,768.49	\$36298,709.19	\$39881,757.81
4	\$97899,303.56	\$43679,443.72	\$54219,859.84	\$21960,607.16
5	\$122374,129.45	\$46193,662.45	\$76180,467.00	\$0.00

## 8.2. INGRESOS Y EGRESOS

### 8.2.1. Ingresos

#### 8.2.1.1 Ingresos propios del negocio

AÑO 1

SERVICIO	CANTIDAD ANUAL	CANTIDAD 3 Y2	CANTIDAD MENSUAL	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL POR 3Y2 MESES	N. DE PERSONAS	TOTAL



		MESES					
TALLER BORDADO LIQUIDO		217	MES 1=73 MES 2=72 MES 3=72	88.658 88.658 88.658	265.974	108	28.725.192
TALLER BORDADO EN CINTA		217	MES 1=73 MES 2=72 MES 3=72	88.658 88.658 88.658	265.974	108	28.725.192
TALLER MUÑEQUERIA COUNTRY	1.082	217	MES 1 = 108 ME 2=108	88.658 88.658	177.316	72	12.766.752
TALLER MANUALIDADES EN FOAMY		217	MES 1 = 108 MES 2=108	88.658 88.658	177.316	72	12.766.752
TALLER ARREGLOS		217	MES 1=108	88.658 88.658	177.316	72	12.766.752

NAVIDEÑOS			MES 2=108				
						COSTO TOTAL ANUAL	95.750.640

AÑO 2

SERVICIO	CANTIDAD ANUAL	CANTIDAD 3 Y 2 MESES	CANTIDAD MENSUAL	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL POR 2 Y 3 MESES	N. DE PERSONAS	TOTAL
TALLER BORDADO LIQUIDO		249	MES 1=83 MES 2=83 MES 3=83	95.744 95.744 95.744	287.232	108	31.021.056
TALLER BORDADO EN CINTA		249	MES 1=83 MES 2=125 MES 3=124	95.744 95.744 95.744	287.232	108	31.021.056

TALLER MUÑEQUERIA COUNTRY	1.244	249	MES 1 = 125 MES 2=124	95.744 95.744	191.488	72	13.787.136
TALLER MANUALIDADES EN FOAMY		249	MES 1 = 125 MES 2=124	95.744 95.744	191.488	72	13.787.136
TALLER ARREGLOS NAVIDEÑOS		249	MES 1= 124 MES 2=124	95.744 95.744	191.488	72	13.787.136
						COSTO TOTAL ANUAL	103.403.720

AÑO 3

SERVICIO	CANTIDAD ANUAL	CANTIDAD 3 Y2 MESES	CANTIDAD MENSUAL	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL POR 2 Y 3 MESES	N. DE PERSONAS	TOTAL
----------	----------------	---------------------	------------------	----------------	-----------------------------	----------------	-------

TALLER BORDADO LIQUIDO		299	MES 1=100 MES 2=100 MES 3=99	100.086 100.086 100.086	300.258	108	32.427.864
TALLER BORDADO EN CINTA		299	MES 1=100 MES 2=100 MES 3=99	100.086 100.086 100.086	300.258	108	32.427.864
TALLER MUÑEQUERIA COUNTRY	1.493	299	MES 1 = 125 MES 2=124	100.086 100.086	300.258	72	14.412.384
TALLER MANUALIDADES EN FOAMY		298	MES 1 = 125 MES 2=124	100.086 100.086	300.258	72	14.412.384
TALLER ARREGLOS NAVIDEÑOS		298	MES 1=124 MES 2=124	100.086 100.086	300.258	72	14.412.384

						COST O TOTAL ANUAL	108.092.880
--	--	--	--	--	--	-----------------------------	-------------

AÑO 4

SERVICIO	CANTI DAD ANUA L	CANT IDAD 3 Y2 MESE S	CANTI DAD MENS UAL	COSTO UNITARI O	COSTO TOTAL POR 2 Y 3 MESES	N. DE PERSO NAS	TOTAL
TALLER BORDADO LIQUIDO		374	MES 1=125  MES 2=125  MES 3=124	106.091  106.091  106.091	318.273	108	34.373.484
TALLER BORDADO EN CINTA		373	MES 1= 125  MES 2=124	106.091  106.091  106.091	318.273	108	34.373.484

			MES 3 =124				
TALLER MUÑEQUE RIA COUNTRY	1.866	373	MES 1 = 187  MES 2=186	106.091  106.091	212.182	72	15.277.104
TALLER MANUALI DADES EN FOAMY		373	MES 1 = 187  MES 2=186	106.091  106.091	212.182	72	15.277.104
TALLER ARREGLO S NAVIDEÑ OS		373	MES 1= 187  MES 2=186	106.091  106.091	212.182	72	15.277.104
						COST O TOTAL ANUAL	114.578.280

AÑO 5

SERVICIO	CANTI DAD	CANT IDAD 3 Y2	CANTI DAD	COSTO UNITARI O	COSTO TOTAL POR 2 Y	N. DE PERSO NAS	TOTAL
----------	--------------	----------------------	--------------	-----------------------	---------------------------	-----------------------	-------

	ANUAL	MESES	MENSUAL		3 MESES		
TALLER BORDADO LIQUIDO		467	MES 1=156 MES 2=156 MES 3=155	112.456 112.456 112.456	337.368	108	36.435.744
TALLER BORDADO EN CINTA		467	MES 1=156 MES 2=156 MES 3=155	112.456 112.456 112.456	337.368	108	36.435.744
TALLER MUÑEQUERIA COUNTRY	2.332	466	MES 1=233 MES 2=233	112.456 112.456	224.912	72	16.193.664
TALLER MANUALIDADES EN FOAMY		466	MES 1=233 MES 2=233	112.456 112.456	224.912	72	16.193.664
TALLER ARREGLOS		466	MES 1=233	112.456 112.456	224.912	72	16.193.664

NAVIDEÑ OS			MES 2=233				
						COST O TOTAL ANUAL	121.452.480

### 8.2.1.2 Otros ingresos

#### MATERIALES

#### BORDADO LIQUIDO

MATERIA PRIMA	ADQUI SION	N.P ERS ONAS	UNIDA D	COSTO UNITA RIO	MARG EN DE RENTA BILIDA D	PRECI O VENTA UNITA RIO	VALORTOTA L
Pintura plana amarilla	6	40	820	\$ 900	30%	1.200	984.000
Pintura plana azul	6	40	820	\$ 900	30%	1.200	984.000



Pintura plana rojo	6	40	820	\$ 900	30%	1200	984.000
Pintura plana negra	6	40	820	\$ 900	30%	1.200	984.000
Pintura plana blanca	6	40	820	\$ 900	30%	1200	984.000
Pintura para relieve blanca	3	40	440	\$2.300	30%	2.990	1.315.000
Pintura escarchada dorada	3	40	440	\$ 1500	30%	1.950	858.000
Pintura escarchada plateada	3	40	440	\$ 1500	30%	1.950	858.000
Pintura dorada para realzar	3	40	440	\$ 3.000	30%	3.900	1.716.000
Termolina	3	40	440	\$ 4.000	30%	5.200	2.184.000
Glitterete	3	40	420	\$ 3.000	30%	3.900	1.638.000
Pincel redondo N. 1	2	40	2800	\$ 350	30%	450	126.000

Pincel redondo N. 3	2	40	280	\$ 350	30%	450	126.000
Pincel redondo N. 5	2	40	280	\$ 350	30%	450	126.000
						total	13.867.000

#### BORDADO EN CINTA

MATERIA PRIMA	ADQ UISIC ION	N. PERSO NAS	UNIDA D	COSTO UNITARI O	MAR GEN DE CON TRI BUC ION	PRECI O UNITA RIO DE VENTA S	VALOR TOTAL
Cinta delgada color amarillo	1 rollo	40	96	\$ 12.000	30%	15.600	1.497.600
Cinta delgada color azul cielo	1 rollo	40	96	\$ 12.000	30%	15.600	1.497.600

Cinta delgada color rojo	1 rollo	40	96	\$ 12.000	30%	15.600	1.497.600
Cinta delgada color rosado	1 rollo40	40	96	\$ 12.000	30%	15.600	1.497.600
Cinta delgada color verde claro	1 rollo	40	96	\$ 12.000	30%	15.600	1.497.600
Cinta delgada color verde oscuro	1 rollo	40	96	\$ 12.000	30%	15.600	1.497.600
Cinta delgada color morado	1 rollo	40	96	\$ 12.000	30%	15.600	1.497.600
Cinta delgada color naranja	1 rollo	40	96	\$ 12.000	30%	15.600	1.497.600
Cinta delgada color blanco	1 rollo	40	96	\$12.000	30%	15.600	1.497.600

Aguja punta redonda N. 3	2	40	120	\$ 800	30%	1.050	126.000
						total	13.604.400

MUÑEQUERIA COUNTRY.

MATERIA PRIMA	ADQUISICION	N. PERSONAS	UNIDAD	COSTO UNITARIO	MARGEN DE RENTABILIDAD	PRECIO VENTA UNITARIO	COSTO TOTAL
Lana color amarilla	3	40	280	800	30%	1.050	294.000
Lana color azul claro	3	40	280	800	30%	1.050	294.000
Lana color rojo	3	40	280	800	30%	1.050	294.000
Lana color verde claro	3	40	280	800	30%	1.050	294.000

Lana color negra	3	40	280	800	30%	1.050	294.000
Lana color naranja	3	40	280	800	30%	1.050	294.000
Lana color rosada	3	40	280	800	30%	1.050	294.000
Pincel redondo N. 1	2	40	200	800	30%	1050	294.000
Hilo color blanco	2	40	40	50	30%	100	90.000
Hilo color negro	2	40	40	50	30%	100	90.000
						TOTAL	2.206.800

MANUALIDADES EN FOAMY:

MATERIA PRIMA	ADQUISICION	N. PERSONAS	UNIDAD	COSTO UNITARIO	MARGEN DE CONTRIBUCION	PRECIO VENTA UNITARIO	VALOR TOTAL
---------------	-------------	-------------	--------	----------------	------------------------	-----------------------	-------------

Foamy lamina grande color amarillo	6	40	480	1500	30%	1.950	936.000
Foamy lamina grande color azul claro	6	40	480	1500	30%	1.950	936.000
Foamy lamina grande color rojo	6	40	480	1500	30%	1.950	936.000
Foamy lamina grande color fucsia	6	40	480	1500	30%	1.950	936.000
Foamy lamina grande color rosado	6	40	480	1500	30%	1.950	936.000
Foamy lamina grande color verde biche	6	40	480	1500	30%	1.950	936.000

Foamy lamina grande color verde oscuro	6	40	480	1500	30%	1.950	936.000
Foamy lamina grande color morado	6	40	480	1500	30%	1.950	936.000
Foamy lamina grande color naranja	6	40	480	1500	30%	1.950	936.000
Silicona en barra	5	40	430	200	30%	300	129.000
Silicona liquida	4	40	330	1200	30%	1.600	528.000
Pintura de agua color amarilla	4	40	360	400	30%	550	198.000
Pintura de agua color azul	4	40	360	400	30%	550	198.000
Pintura de agua color rojo	4	40	360	400	30%	550	198.000

Pintura de agua color negro	4		360	400	30%	550	198.000
Pintura de agua color blanca	4	40	360	400	30%	550	198.000
Tijera figura ondas	2	40	170	1300	30%	1.700	289.000
Tijera figura triángulos	2	40	170	1300	30%	1.700	289.000
Tijera corte recto	2	40	170	1300	30%	1.700	289.000
						total	10.938.000

#### ARREGLOS NAVIDEÑOS

MATERIA PRIMA	ADQUISICION	N. PERSONAS	UNIDAD	COSTO UNITARIO	MARGEN DE CONTRIBUCION	PRECIO VENTA UNITARIO	VALOR TOTAL
Pincel redondo N. 2	2	40	200	350	30%	450	90.000
Pincel redondo N. 5	2	40	200	350	30%	450	90.000



Pintura de agua color amarillo	3	40	310	400	30%	550	170.500
Pintura de agua color azul	3	40	310	400	30%	550	170.500
Pintura de agua color rojo	3	40	310	400	30%	550	170.500
Pintura de agua color negro	3	40	310	400	30%	550	170.500
Pintura de agua color blanco	3	40	310	400	30%	550	170.500
Bolsa de escarcha color rojo	2	40	160	150	30%	200	32.000
Bolsa de escarcha color plateada	2	40	160	150	30%	200	32.000

Bolsa de escarcha verde	2	40	160	150	30%	200	32.000
Silicona en barra	3	40	260	200	30%	300	78.000
Pegamento liquido 40g	4	40	360	350	30%	500	180.000
						total	1.386.500

### 8.2.2. Egresos

#### ACTIVOS FIJOS

CANTIDAD	CONCEPTO	PRECIO UNITARIO	COSTO TOTAL
1	Computador	1.090.000	1.090.000
1	Impresora	320.000	320.000
1	Escritorio	350.000	350.000
1	Silla de oficina	60.000	60.000
3	Ventilador	110.000	330.000

1	Caja registradora	840.000	840.000
6	Plancha	55.000	330.000
8	Maquina de cocer	450.000	3.600.000
5	Mesas Rimax	55.000	275.000
20	Sillas Rimax	24.000	480.000
1	Mesa de madera	250.000	250.000
		Total	7.925.000

### 8.2.2.1. Inversiones

Se realizara un aporte por cada socio de \$ 2.000.000, teniendo en cuenta que son 3 personas que participarán en este proyecto; se obtendrá un total de \$ 6.000.000 como inversión para de capital de trabajo.

### 8.2.2.2. Costos

#### COSTOS VARIABLES

COSTOS	VALOR
Insumos	30.179.500
TOTAL	30.179.500

#### COSTOS FIJOS RELACIONADOS CON LA PRODUCCION TOTAL

COSTOS	VALOR
Insumos	2.293.000
Energía	1.560.000
Agua	467.760
Mano de obra directa	9.983.754
Mantenimiento de maquinaria	96.000
Depreciación de activos	586.000
Implementos de aseo	58.000
Arriendo	4.200.000
Dotación operarios	72.000
<b>TOTAL</b>	<b>19.316.514</b>

### 8.2.2.3. Gastos

GASTOS	VALOR
Sueldo de personal	18.660.000
Gastos de oficina	77.100
Gastos legales	103.000
Teléfono	756.000
Depreciación de equipos y muebles	510.999
Papelería	178.000

Mantenimiento de equipos	40.000
TOTAL	20.325.099

#### 8.2.2.4 Gastos de distribución y ventas

GASTOS	VALOR
Vendedor	9.983.754
Arreglo del local	45.000
Publicidad	968.000
TOTAL	10.996.754

#### GASTOS DE AMORTIZACION DE DIFERIDOS

Pago mensual: 2039568.82

AÑO	PAGO TOTAL	INTERÉS TOTAL	EQUIDAD	BALANCE
1	\$24474,825.89	\$14735,463.33	\$9739,362.56	\$66441,104.44
2	\$48949,651.78	\$27275,658.50	\$21673,993.28	\$54506,473.72
3	\$73424,477.67	\$37125,768.49	\$36298,709.19	\$39881,757.81
4	\$97899,303.56	\$43679,443.72	\$54219,859.84	\$21960,607.16
5	\$122374,129.45	\$46193,662.45	\$76180,467.00	\$0.00

#### 8.2.2.4. Gastos financieros

GASTOS	VALOR
Chequera	375.000
Tarjeta debito	96.000
Consignaciones de cheques	327.600
Consignaciones en efectivo	564.000
TOTAL	1.362.600

### 8.3. ESTADOS FINANCIEROS PROYECTADOS

#### 8.3.1 Estado de resultado

PROYECCION	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
- Ingresos	95.750.640	110.113.236	132.135.883	165.169.853	206.462.316
-Costo de producción	19.316.514	20.572.087	21.806.412	23.114.796	24.501.683
=Utilidad marginal	76.434.126	89.541.149	110.329.471	142.055.057	181.960.633
-Gastos o costos de administración	20.325.099	21.646.230	22.945.003	24.321.703	25.781.005
-Gastos o costos de ventas	10.996.754	11.663.618	12.363.435	13.105.241	13.891.555
-Gastos o costos financieros	1.362.600	1.451.169	1.538.239	1.630.533	1.728.364
Utilidad bruta	43.749.673	54.780.132	73.482.794	102.997.580	140.559709
-Impuesto de renta	14.437.392	18.077.443	24.249.322	33.989.201	46.384.703
Desp. De l	29.312.281	36.702.689	49.233.472	69.008.379	94.175.006

### 8.3.2. Balance general año 1

#### ACTIVOS

Caja	6.000.000
Banco	76.180.467

TOTAL ACTIVOS 82.180.467

#### PASIVO

Cuentas x pagar	76.180.467
-----------------	------------

#### PATRIMONIO

Capital persona natural	6.000.000
-------------------------	-----------

Total pasivo + patrimonio = 82.180.467

### BALANCE GENERAL AÑO 2

#### ACTIVOS

Caja	6900.000
Banco	87.607.537

TOTAL ACTIVOS 94.507.537

#### PASIVO

Cuentas x pagar	87.607.537
-----------------	------------



PATRIMONIO

Capital persona natural            6.900.000

Total pasivo + patrimonio =    94.507.537

**BALANCE GENERAL AÑO 3**

ACTIVOS

Caja                                        8.280.000

Banco                                    105.129.044

TOTAL ACTIVOS                        113.409.044

PASIVO

Cuentas x pagar                        105.129.044

PATRIMONIO

Capital persona natural            8.280.000

Total pasivo + patrimonio =    113.409.044

#### **BALANCE GENERAL AÑO 4**

##### ACTIVOS

Caja	10.350.000
Banco	131.411.305

TOTAL ACTIVOS 141.761.305

##### PASIVO

Cuentas x pagar	131.411.305
-----------------	-------------

##### PATRIMONIO

Capital persona natural	10.350.000
-------------------------	------------

Total pasivo + patrimonio = 141.761.305

#### **BALANCE GENERAL AÑO 5**

##### ACTIVOS

Caja	12.937.500
Banco	164.264.131

TOTAL ACTIVOS 177.201.631

##### PASIVO

Cuentas x pagar	164.264.131
-----------------	-------------

##### PATRIMONIO

Capital persona natural            12.937.500

Total pasivo + patrimonio = 177.201.631

#### **8.4. EVALUACION FINANCIERA DEL PROYECTO**

##### **8.4.1. Valor presente neto**

VPNI= 390.420.161                      VPNE= 242.880.638

390.420.161- 242.880.638= 147.539.523

VPN= - 95.750.640 + 147.539.523= 51.788.883

R/B/C=  $\frac{VPNI}{PVNE} = \frac{390.420.161}{242.880.638} = 1.60745$

PVNE    242.880.638

##### **8.4.2. Tasa interna de retorno**

PVNI<sub>1</sub>= 95.750.640                      PVNE<sub>1</sub> = 66.438.359

PVNI<sub>2</sub>=110.113.236                      PVNE<sub>2</sub> = 73.410.547

PVNI<sub>3</sub>=132.135.883                      PVNE<sub>3</sub> = 82.902.411

$$\begin{array}{ll} \text{PVNI}_4 = 165.169.853 & \text{PVNE}_4 = 96.161.474 \\ \text{PVNI}_5 = 206.462.316 & \text{PVNE}_5 = 112.287.310 \end{array}$$

**PORCENTAJE: 1.21%**

$$\text{PVNI} = 385.581.957 \quad \text{PVNE} = 239.996.029$$

$$385.581.957 - 239.996.029 = 145.585.928$$

**PORCENTAJE: 19.5%**

$$\text{PVNI} = 5.218.905 \quad \text{PVNE} = 3.612.037$$

$$5.218.905 - 3.612.037 = 1.606.868$$

En los anteriores puntos se analizó el comportamiento que tubo la TIR con diferentes porcentajes, en este caso se trabajo con el 1. 21. % y el 19.5%.

### 8.4.3. Indicadores financieros

INDICADOR	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
RAZÓN CORRIENTE	$\frac{\text{ACTIVO CORRIENTE}}{\text{PASIVO CORRIENTE}}$	$\frac{\text{ACTIVO CORRIENTE}}{\text{PASIVO CORRIENTE}}$	$\frac{\text{ACTIVO CORRIENTE}}{\text{PASIVO CORRIENTE}}$	$\frac{\text{ACTIVO CORRIENTE}}{\text{PASIVO CORRIENTE}}$	$\frac{\text{ACTIVO CORRIENTE}}{\text{PASIVO CORRIENTE}}$
RAZÓN CORRIENTE	$\frac{82.180.467}{76.180.467}$	$\frac{94.507.537}{87.607.537}$	$\frac{113.409.044}{105.129.044}$	$\frac{141.761.305}{131.411.305}$	$\frac{177.201.631}{164.264.131}$
RAZÓN CORRIENTE	1.07	1.07	1.07	1.07	1.07
PRUEBA ACIDA	$\frac{\text{Activo Cte} - \text{Inventarios}}{\text{Pasivo Corriente}}$	$\frac{\text{Activo Cte} - \text{Inventarios}}{\text{Pasivo Corriente}}$	$\frac{\text{Activo Cte} - \text{Inventarios}}{\text{Pasivo Corriente}}$	$\frac{\text{Activo Cte} - \text{Inventarios}}{\text{Pasivo Corriente}}$	$\frac{\text{Activo Cte} - \text{Inventarios}}{\text{Pasivo Corriente}}$
PRUEBA ACIDA	$\frac{82.180.467 - 0}{76.180.467}$	$\frac{94.507.537 - 0}{87.607.537}$	$\frac{113.409.044 - 0}{105.129.044}$	$\frac{141.761.305 - 0}{131.411.305}$	$\frac{177.201.631 - 0}{164.264.131}$
PRUEBA ACIDA	1.07	1.07	1.07	1.07	1.07
RENDIMIENTO DEL PATRIMONIO	$\frac{\text{Utilidad Neta} * 100}{\text{patrimonio}}$	$\frac{\text{Utilidad Neta} * 100}{\text{patrimonio}}$	$\frac{\text{Utilidad Neta} * 100}{\text{patrimonio}}$	$\frac{\text{Utilidad Neta} * 100}{\text{patrimonio}}$	$\frac{\text{Utilidad Neta} * 100}{\text{patrimonio}}$
RENDIMIENTO DEL PATRIMONIO	$\frac{43.749.673 * 100}{6.000.000}$	$\frac{54.780.132 * 100}{6.900.000}$	$\frac{73.482.794 * 100}{8.280.000}$	$\frac{102.997.580 * 100}{10.350.000}$	$\frac{140.559709 * 100}{12.937.500}$
RENDIMIENTO DEL PATRIMONIO	729	793	887	995	1.08
RENDIMIENTO BRUTO EN VENTAS	$\frac{\text{Utilidad Bruta}}{\text{Ventas}}$	$\frac{\text{Utilidad Bruta}}{\text{Ventas}}$	$\frac{\text{Utilidad Bruta}}{\text{Ventas}}$	$\frac{\text{Utilidad Bruta}}{\text{Ventas}}$	$\frac{\text{Utilidad Bruta}}{\text{Ventas}}$
RENDIMIENTO BRUTO EN VENTAS	$\frac{43.749.673 * 100}{95.750.640}$	$\frac{54.780.132 * 100}{110.113.236}$	$\frac{73.482.794 * 100}{132.135.883}$	$\frac{102.997.580 * 100}{165.169.853}$	$\frac{140.559709 * 100}{206.462.316}$
RENDIMIENTO BRUTO EN VENTAS	45.69	49.74	55.6115	62.35	68.08
RESPALDO DE ACTIVOS FIJOS	$\frac{\text{Activo fijo neto}}{\text{Deuda a largo plazo}}$	$\frac{\text{Activo fijo neto}}{\text{Deuda a largo plazo}}$	$\frac{\text{Activo fijo neto}}{\text{Deuda a largo plazo}}$	$\frac{\text{Activo fijo neto}}{\text{Deuda a largo plazo}}$	$\frac{\text{Activo fijo neto}}{\text{Deuda a largo plazo}}$
RESPALDO DE ACTIVOS FIJOS	$\frac{7.925.000}{76.180.467}$	$\frac{9.113.750}{60.563.471}$	$\frac{10.936.500}{48.147.959}$	$\frac{13.670.625}{38.277.627}$	$\frac{17.088.281}{30.430.713}$
RESPALDO DE ACTIVOS FIJOS	0.10	0.15	0.22	0.35	0.56
ÍNDICE DE ENDEUDAMIENTO A LARGO PLAZO:	$\frac{\text{Deuda a largo plazo}}{\text{Activo total}}$	$\frac{\text{Deuda a largo plazo}}{\text{Activo total}}$	$\frac{\text{Deuda a largo plazo}}{\text{Activo total}}$	$\frac{\text{Deuda a largo plazo}}{\text{Activo total}}$	$\frac{\text{Deuda a largo plazo}}{\text{Activo total}}$
ÍNDICE DE ENDEUDAMIENTO A LARGO PLAZO	$\frac{76.180.467}{82.180.467}$	$\frac{60.563.471}{94.507.537}$	$\frac{48.147.959}{113.409.044}$	$\frac{38.277.627}{141.761.305}$	$\frac{30.430.713}{177.201.631}$
ÍNDICE DE ENDEUDAMIENTO A LARGO PLAZO	0.92	0.64	0.42	0.27	0.17

#### 8.4.4. Análisis de sensibilidad ( Variación de la Demanda)

En los siguientes cuadros se analiza el comportamiento que tiene la demanda si disminuye y aumenta un 10%., para así obtener el total de demanda que se estima tener y luego se lleva a multiplicar con el precio del servicio para de esta manera conseguir la adquisición total de dichos servicios.

A continuación se muestra el resultado teniendo en cuenta el tiempo de duración de cada servicio.

DISMINUCION DEL 10%

BORDADO LÍQUIDO (3MESES)

DEMANDA	MENOS PORCENTAJE	TOTAL DEMANDA	PRECIO SERVICIO	TOTAL ADQUISICION
108	-10%	97	265.974	25.799.478

BORADO EN CINTA

DEMANDA	MENOS PORCENTAJE	TOTAL DEMANDA	PRECIO SERVICIO	TOTAL ADQUISICION
108	-10%	97	265.974	25.799.478

MUÑEQUERIA COUNTRY (2MESES)

DEMANDA	MENOS PORCENTAJE	TOTAL DEMANDA	PRECIO SERVICIO	TOTAL ADQUISICION
72	-10%	65	177.316	11.525.540

MANUALIDADES FOAMY

DEMANDA	MENOS PORCENTAJE	TOTAL DEMANDA	PRECIO SERVICIO	TOTAL ADQUISICION
72	-10%	65	177.316	11.525.540

## ARREGLOS NAVIDEÑOS

DEMANDA	MENOS PORCENTAJE	TOTAL DEMANDA	PRECIO SERVICIO	TOTAL ADQUISICION
72	-10%	65	177.316	11.525.540

## INCREMENTO 10%

Se analiza la demanda incrementando el 15% en cada uno de los talleres que se enseñaran.

## BORDADO LÍQUIDO (3MESE)

DEMANDA	MENOS PORCENTAJE	TOTAL DEMANDA	PRECIO SERVICIO	TOTAL ADQUISICION
108	+ 10%	119	265.974	31.650.906

## BORDADO EN CINTA

DEMANDA	MENOS PORCENTAJE	TOTAL DEMANDA	PRECIO SERVICIO	TOTAL ADQUISICION
108	+ 10%	119	265.974	31.650.906



## MUÑEQUERIA COUNTRY

DEMANDA	MENOS PORCENTAJE	TOTAL DEMANDA	PRECIO SERVICIO	TOTAL ADQUISICION
72	+ 10%	79	177.316	14.007.964

## MANUALIDADES EN FOAMY

DEMANDA	MENOS PORCENTAJE	TOTAL DEMANDA	PRECIO SERVICIO	TOTAL ADQUISICION
72	+ 10%	79	177.316	14.007.964

## ARREGLOS NAVIDEÑOS

DEMANDA	MENOS PORCENTAJE	TOTAL DEMANDA	PRECIO SERVICIO	TOTAL ADQUISICION
72	+ 10%	79	177.316	14.007.964

#### 8.4.5 Análisis de sensibilidad (Variación del Precio)

En este punto se analiza el comportamiento que se presenta realizando una disminución y aumento del 15% en el precio de los servicios que se ofrecerán, dando como resultado el valor total del precio que el servicio tendría y luego con una multiplicación de la demanda; se obtiene el valor total que se obtendrían con cada servicio propuesto. Cabe mencionar que se tiene en cuenta que los talleres no tienen el mismo tiempo de duración.

#### BORDADO LÍQUIDO (3 MESES)

##### DISMINUCION DEL 15%

PRECIO SERVICIO	PORCENTAJE	TOTAL	DEMANDA	VALOR TOTAL
265.974	-15%	226.078	108	24.416.424

#### BORDADO EN CINTA

PRECIO SERVICIO	PORCENTAJE	TOTAL	DEMANDA	VALOR TOTAL
265.974	-15%	226.078	108	24.416.424

MUÑEQUERIA COUNTRY

PRECIO SERVICIO	PORCENTAJE	TOTAL	DEMANDA	VALOR TOTAL
177.316	-15%	150.719	72	10.851.768

MANUALIDADES EN FOAMY

PRECIO SERVICIO	PORCENTAJE	TOTAL	DEMANDA	VALOR TOTAL
177.316	-15%	150.719	72	10.851.768

ARREGLOS NAVIDEÑOS

PRECIO SERVICIO	PORCENTAJE	TOTAL	DEMANDA	VALOR TOTAL
177.316	-15%	150.719	72	10.851.768

PORCENTAJE + 15%

BORDADO LÍQUIDO (3 MESES)

PRECIO SERVICIO	PORCENTAJE	TOTAL	DEMANDA	VALOR TOTAL
265.974	+15%	305.870	108	33.033.960

#### BORDADO EN CINTA

PRECIO SERVICIO	PORCENTAJE	TOTAL	DEMANDA	VALOR TOTAL
265.974	+15%	305.870	108	33.033.960

#### MUÑEQUERIA COUNTRY

PRECIO SERVICIO	PORCENTAJE	TOTAL	DEMANDA	VALOR TOTAL
177.316	+15%	203.913	72	14.681.736

#### MANUALIDADES EN FOAMY

PRECIO SERVICIO	PORCENTAJE	TOTAL	DEMANDA	VALOR TOTAL
177.316	+15%	203.913	72	14.681.736

#### ARREGLOS NAVIDEÑOS

PRECIO SERVICIO	PORCENTAJE	TOTAL	DEMANDA	VALOR TOTAL
177.316	+15%	203.913	72	14.681.736

## 9. CONSIDERACIONES FINALES

Luego de haber realizado algunos estudios comerciales, técnicos, legales, organizacionales y financieros que se requerían para determinar y además comprobar que el taller de manualidades es un proyecto viable y confiable para su ejecución, se obtiene información de gran interés e importancia dado que cada estudio por su parte aporta resultados satisfactorios.

La población, que en este caso son los directamente involucrados con la idea del proyecto; muestran una gran aceptación y un alto interés acerca del mismo.

Por otro lado para su operación como empresa requiere de unos gastos y unos costos que luego serían recuperables gracias al nivel de producción que está en capacidad de dar.

Para la iniciación del negocio principalmente se debe contar con una excelente campaña publicitaria.

Igualmente se debe tener bien organizado todos los documentos legales por lo que estos implican gran importancia para que el proyecto se ponga en marcha.

## BIBLIOGRAFIA

Revista Entérese/“En Caucasia todos valen”/Oficina de Prensa Municipal, 2009.  
23P.

Bordado Liquido. Obtenido en internet el 6 de Mayo de 2009. Hora: 10:06 a.m.  
<http://es.geocities.com/manosmagicasweb/bordliquido.htm>

Bordado en cinta. Obtenido en internet el 6 de Mayo de 2009.Hora 10:13 a.m.  
<http://www.infomipyme.com/Docs/NI/Offline/Manual%20de%20bordado%20con%20cintas.pdf>

Muñequería Country. Obtenido de internet el día jueves 7 de Mayo de 2009.Hora 8:02 p.m.  
<http://www.scribd.com/doc/3261063/Historia-del-Arte-Country>

Arreglos Navideños. Obtenido de internet el día Miércoles 20 de Mayo de 2009.Hora 10:15 a.m.  
<http://tematica.mercadolibre.com.co/decoracion-de-navidad>

Manualidades en Foamy. Obtenido de internet el 20 de Mayo de 2009.Hora 10:19.a.m.  
<http://detallesdeamor-ire.blogspot.com/2008/04/manualidades-en-foamy.html>

Procedimiento Bordado en Cinta. Obtenido de internet el día 6 de Mayo de 2009.Hora 10:16 a.m.

[HTTP://BORDADOCONCINTAS.BLOGSPOT.COM/](http://BORDADOCONCINTAS.BLOGSPOT.COM/)

Manualidades en Foamy. Obtenido de internet el 20 de Mayo de 2009.Hora 10:24.a.m.

<http://detallesdeamor-ire.blogspot.com/2008/04/manualidades-en-foamy.html>

"Máquina de coser." Obtenido de Microsoft® Encarta® 2009 [DVD]. Microsoft Corporation, 2008. Microsoft ® Encarta ® 2009. © 1993-2008 Microsoft Corporation. Mayo 7 de 2009. Hora 10: 15 a.m. Reservados todos los derechos.

"ventilador" Obtenido de Microsoft® Encarta® 2009 [DVD]. Microsoft Corporation, 2008. Microsoft ® Encarta ® 2009. © 1993-2008 Microsoft Corporation. Mayo 7 de 2009. Hora 10: 20 a.m. Reservados todos los derechos.