

Decoraciones  
**DALEJITA**



---

## **EXPORTACIÓN DE FIGURAS EN MADERA**

---

**DECORACIONES ALEJITA S.A.S**

7 DE JUNIO DE 2011



**EXPORTACION DE FIGURAS EN  
MADERA**

**Plan de Negocios**

**DECORACIONES ALEJITA S.A.S  
MEDELLIN, JUNIO, 2011**



## Contenido- Plan de Negocio

### RESUMEN EJECUTIVO

1. **INFORMACIÓN SOBRE LOS INTEGRANTES DEL GRUPO DE TRABAJO**
  2. **PROPÓSITO DEL PLAN DE NEGOCIOS**
  3. **INFORMACIÓN GENERAL DE LA EMPRESA**
    - 3.1. **Nombre de la Empresa**
    - 3.2. **Descripción de la Empresa**
    - 3.3. **Misión de la Empresa**
    - 3.4. **Objetivos a corto, mediano y largo plazo**
    - 3.5. **Ventajas Competitivas**
    - 3.6. **Necesidad o problema que se quiere intervenir**
    - 3.7. **Relación de productos y/o servicios**
    - 3.8. **Justificación del Negocio**
    - 3.9. **Análisis del entorno y del sector**
    - 3.10. **Conocimientos para entrar en el Negocio**
  4. **ANALISIS DEL MERCADO**
    - 4.1. **Objetivos de Mercadeo**
    - 4.2. **Descripción del Portafolio de Bienes y/o Servicios**
    - 4.3. **El Mercado Meta de los Bienes y/o Servicios**
      - 4.3.1. **El Mercado Meta**
      - 4.3.2. **Estudio del Mercado Consumidor**
-

# Decoraciones DALEJITA

## **4.4. El Mercado Proveedor**

### **4.4.1. Proveedores**

### **4.4.2. Estudio del Mercado de Proveedor**

## **4.5. El Mercado Competidor**

### **4.5.1. Competidores**

### **4.5.2. Estudio del Mercado Competidor**

## **4.6. El Mercado Distribuidor**

### **4.6.1. Distribución**

### **4.6.2. Distribución Directa (En caso de ser aplicable)**

### **4.6.3. Manejo de Inventarios**

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

## **4.7. Precios de los Productos**

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

### **4.7.2. Los Precios de los productos tomando como base los Costos**

### **4.7.3. Los Precios de los Productos propuestos**

## **4.8. Costos asociados a las Actividades de Comercialización**

## **4.9. Riesgos y Oportunidades del mercado**

## **4.10. Plan de ventas**

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

## **5.1. Objetivos de producción**

## **5.2. Descripción del proceso de producción**

## **5.3. Capacidad de producción**

## **5.4. Plan de Producción**

## **5.5. Recursos materiales y humanos para la producción**

---

# Decoraciones DALEJITA

## 5.5.1. Locaciones

5.5.2. Requerimientos de maquinaria, equipos, muebles y enseres.

5.5.3. Requerimientos de materiales e insumos.

5.5.4. Requerimientos de servicios.

5.5.5. Requerimientos de personal.

5.6. Programa de producción

## 6. ASPECTOS ADMINISTRATIVOS

### 6.1. Procesos Administrativos

6.1.1. Descripción de los procesos administrativos

6.1.2. Procesos administrativos externalizados

### 6.2. Estructura Organizacional del Negocio

6.2.1. Organigrama

6.2.2. Descripción funcional de la Organización

### 6.3. Recursos materiales y humanos para la administración

6.3.1. Locaciones

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

6.3.3. Requerimientos de materiales de oficina.

## 7. ASPECTOS LEGALES

7.1. Tipo de Organización empresarial

7.2. Certificaciones y gestiones ante entidades públicas

## 8. CONSIDERACIONES FINALES

## 9. ASPECTOS FINANCIEROS

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS



## Retratos

### RESUMEN EJECUTIVO

DECORACIONES ALEJITA S.A.S es una empresa industrial y comercial dirigido al sector de la decoración, dedicada a la fabricación y comercialización de productos decorativos hechos con madera, enfocados principalmente a la decoración de los hogares.

Nuestros principales productos son: Cuadros decorativos, Percheros, Areteros, Portaretratos, y Cofres que satisfacen las necesidades del mercado y de los clientes; que a través de la realización de productos de excelente calidad y contando con un personal altamente capacitado, brindándoles bienestar y motivándolos con incentivos para su desarrollo integral, se logran resultados de excelencia en la organización, contribuyendo al desarrollo social del país. Siendo amigables con el medio ambiente desde la elaboración de nuestros productos.

En el año 2020 seremos una compañía consolidada a nivel nacional como una de las mejores empresas de figuras en madera y lograr llevar nuestro producto a otros países, ya que todos desean productos innovadores, de calidad, generando recordación y fidelidad hacia al producto y marca, puesto que se ajusta a todos los estratos sociales.

Decoraciones Alejita S.A.S piensa trabajar estratégicamente para proporcionar nuevas tendencias en este arte generando valor agregado con la técnica de la constante innovación en los diseños, también adquiriendo tecnología para alcanzar un alto nivel de producción que nos permita abastecer mas mercados, dando una ventaja competitiva primordial en los productos, el cual crea la diferenciación entre sus competidores.

En el área financiera se realizara un préstamo por valor: \$35.820.200 y se cuenta con recursos propios por valor de \$19.000.000, este se hace con el fin de mantener la compañía en equilibrio.

Las ventas mensuales de la empresa se estiman por un valor de \$35.700.000.

La empresa desea proyectarse a nivel internacional comenzando por el Estados Unidos, más precisamente Nueva Jersey que según la investigación realizada nos puede brindar una estabilidad en cuanto a ventas mensuales.

# Decoraciones DALEJITA

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

MILDREY ESTEFANÍA GARCÍA CASTAÑO

**Identificación:** 1.152.439.865      **Teléfono:** 238-86-98      **Celular:** 311 756 9704

**Dirección:** Calle 25 # 72-59      **Barrio:** Belén San Bernardo

**Ciudad** Medellín      **Correo electrónico:** Mildrey\_21@hotmail.com

**Estudios:**      **Técnicos**      **Tecnológicos** X      **Universitarios**

**Otros Estudios:**

MARÍA ALEJANDRA SÁNCHEZ LARREA

**Identificación:** 1.026.140.472      **Teléfono:** 303-43-58      **Celular:** 314 829 63 63

**Dirección:** Carrera 44B Calle 130 Sur 44      **Barrio:** San Judas

**Ciudad** Caldas      **Correo electrónico:** Alejam1606@hotmail.com

**Estudios:**      **Técnicos**      **Tecnológicos** X      **Universitarios**

**Otros Estudios:**

# Decoraciones DALEJITA

## 2. PROPOSITO DE PLAN DE NEGOCIO

La institución universitaria Esumer, se ha encargado de formar y capacitar a los estudiantes en el importante campo del comercio, de esta manera se realiza este proyecto que tiene como objetivo dirigir y ejecutar trabajos en equipo donde se coloca a prueba los conocimientos adquiridos en la institución como también el ingenio, la creatividad, la capacidad de liderar y tomar decisiones. Este pretende fomentar un espíritu emprendedor para crear empresas.

### **Empresariales:**

- Aprender a estructurar un modelo de negocio relacionado con la comercialización en el exterior de las artesanías.
- Mirar nuestra carrera como una opción para ser independiente laboralmente, buscando oportunidades de negocios en el exterior, que con apoyo y los recursos que fuesen necesarios, y como finalidad establecer el inicio de este proyecto como meta para una estabilidad económica.

### **Personales:**

- Asumir el reto de desarrollar un plan exportador para generar oportunidades de negocios.
- Cumplir con el requisito para obtener al título de tecnólogas en comercio internacional





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

#### **3.1 Nombre de la empresa**

DECORACIONES ALEJITA S.A.S

#### **3.2 Descripción de la empresa**

Es una empresa dedicada a la producción y comercialización de figuras en madera hechas a mano utilizando formas libres y rústicas, combinando colores vivos y envejecidos, acompañados de flores, corazones, y toda clase de animales campestres (ovejas, gallinas, vacas, cerdos, pájaros, entre otros). Hoy en día sin embargo los temas han variado, incorporando elementos modernos acordes con la decoración, sin perder la esencia de lo que origino el estilo.

En nuestro país hay muchas personas que no solo admiran las artesanías, sino que se cuenta con la mano de obra calificada para innovar en la elaboración manual de muchos productos e igualmente las personas poseen la capacidad adquisitiva para darse gusto de adquirir productos que reflejan el significado de la tierra Colombiana.

Decoraciones Alejita S.A busca exportar estos productos para satisfacer la demanda en Estados Unidos, concretamente en Nueva Jersey.

#### **3.3 Misión de la empresa**

##### **MISION**

Somos una empresa dedicada a la producción y comercialización de figuras en madera que trabaja permanentemente para satisfacer las necesidades del mercado y nuestros clientes, a través de la realización de productos de excelente calidad contando con un personal altamente capacitado, brindándoles bienestar y motivándolos con incentivos para su desarrollo integral, logrando resultados de excelencia en la organización, contribuyendo al desarrollo social del país. Siendo amigables con el medio ambiente desde la elaboración de nuestros productos generando empleos directos e indirectos, obteniendo con ello el bienestar de sus colaboradores y una rentabilidad racional para sus inversionistas.



En el año 2020 seremos una compañía consolidada a nivel nacional como una de las mejores empresas de figuras en madera y lograr llevar nuestro producto a otros países, entregando el 70 por ciento de nuestra producción total a los grandes importadores de este y el 30 por ciento al mercado nacional; generando así valor agregado con la convicción de satisfacer plenamente las necesidades de nuestros clientes.

### **3.4Objetivos a corto, mediano y largo plazo**

#### **Objetivos a corto plazo (De 6 meses a 1 año)**

- ✚ Proporcionar nuevas tendencias en arte country con mano de obra especializada.
- ✚ Constante innovación
- ✚ Contar con equipo adecuado para garantizar productividad y calidad en los productos y en el servicio postventa.

#### **Objetivos a Mediano Plazo (De 1 a 5 años)**

- ✚ Penetrar en el mercado de los Estados Unidos en el año 2012 con los principales artículos decorativos de madera de forma directa a los diferentes clientes, posteriormente diversificar la distribución a medida que nuestro producto vaya ganando reconocimiento en el mercado.
- ✚ Establecer nuestra marca como especialista en los artículos de decoración en madera.

#### **Objetivos a Largo Plazo (De 5 a 10 años)**

- ✚ Adquirir tecnología de punta para alcanzar un alto nivel de producción que permite abastecer los nuevos mercados a incursionar.
- ✚ Ampliar instalaciones con un local con mayor capacidad de almacenamiento que facilite una mejor operación en los procesos.

# Decoraciones **DALEJITA**

## **3.5 Ventajas Competitivas**

- Mantenemos en constante innovación y mejora continua para satisfacer las necesidades de los clientes.
- Contamos con el mejor capital humano y la habilidad artística de nuestros artesanos.
- Colombia es reconocida a nivel mundial, entre otras cosas por las artesanías, debido a la diversidad cultural.
- La demanda de los productos decorativos provenientes de Colombia han tenido gran acogida en los mercados extranjeros.

## **3.6 Necesidad o problemas en que se quiere invertir**

Colombia ha sido reconocida por la creatividad e innovación en el sector de las artesanías, la calidad de los materiales usados en su elaboración y el bajo precio al cual son vendidas.

Los productos a comercializar en el mercado de Estados Unidos son muchos, pero de acuerdo al estudio y a las necesidades y preferencias de los habitantes los preferidos son: Cuadros infantiles, repisas, cofres, portarretratos, ya que hoy en día las personas quieren decorar sus casas y en especial los cuartos de sus hijos, es aquí donde **DECORACIONES ALEJITA S.A.** ve la oportunidad de ofrecer e innovar en los diseños adaptándolos al cliente, pretendiendo dar alternativas de decoración.

## **3.7 Relación de productos**

Las figuras en madera se pretenden comercializar y exportar a aquellos lugares que conserven la cultura del arte country como lo es Nueva Jersey, Estados Unidos.

En la actualidad, la práctica más común para la compra y venta de artículos de decoración y regalo en Estados Unidos, es la que se lleva a cabo en los llamados "mart", edificios con salas de exhibición permanentes que ofrecen a los distribuidores, compradores y representantes, bajo un mismo techo, una

# Decoraciones DALEJITA

extensa gama de este tipo de productos. Este exitoso esquema de comercialización lo representa el Dallas National Gift and Decorative Accessories Market, que se ha constituido como uno de los principales eventos de este sector en el área.

Los productos son:

- Cuadros Decorativos
- Percheros
- Areteros
- Cofres
- Portarretratos

### **3.8 Justificación del negocio**

El proyecto **DECORACIONES ALEJITA S.A**, esta orientado a aquellas necesidades que a diario se observan en los consumidores, las personas buscan principalmente satisfacer sus gustos y al mismo tiempo obtener un producto de excelente calidad y muy buen precio; esto es lo que se pretende ofrecer al cliente.

Este proyecto no se toma solo como un deber escolar, sino como la oportunidad de adquirir más conocimientos y una alternativa que pueda orientar a empresas a desarrollar una estrategia de mercado.

### **3.9 Análisis del entorno y del sector**

#### **SECTOR ARTESANAL EN COLOMBIA**

El sector de las artesanías es muy diverso, estas se fabrican con diferentes materiales como cerámica, pajas, caña flecha, bambú, madera, piedra, mármol y fibras vegetales.etc.

Es difícil estimar el volumen del mercado de las artesanías debido a la variedad, y resulta difícil diferenciar en las estadísticas los productos realizados a mano y los fabricados de manera industrial.

“Colombia ha intensificado su agenda de negociaciones comerciales, son pieza fundamental del modelo de desarrollo económico adoptado por el país que busca alcanzar índices de crecimiento dinámicos y sostenidos, para brindar a la población más y mejores oportunidades de empleo. Abrir nuevos mercados para los productos, en condiciones de acceso preferencial, estable y de largo plazo”.

### **Caracterización del Sector Artesanal en Colombia**

- Contribución al P.I.B. 0.04%
- Dependen de la actividad artesanal 1'200.000
- Artesanos productores 350.000
- Distribución por sexo: 60% mujeres, 40% hombres
- Localización 70% rural, 30% urbana

### **Características de la Actividad Artesanal como Generadora de Empleo**

El 40% de los municipios del País son centros de producción artesanal. La actividad artesanal no requiere de altas inversiones; posibilita la creación de nuevos puestos de trabajo a un bajo costo y mantiene la sostenibilidad del empleo. Genera dinámicas de empleo, en todas las fases de la cadena productiva, es decir, desde la consecución de la materia prima hasta la venta del producto.

### **3.10 Conocimientos para entrar en el negocio**

Para el buen funcionamiento de la empresa y las bases necesarias para su desarrollo, en conocimiento de su personal tanto administrativo como operativo debe estar centrado en:

# Decoraciones DALEJITA

- + Administración
- + Finanzas
- + Procesos productivos
- + Diseño
- + Comercio Exterior
- + Recursos Humanos
- + Derecho
- + Mercadeo
- + Contabilidad
- + Logística
- + Ebanistería
- + Conocimientos sobre artesanías y su comercialización.

## **4. ANALISIS DEL MERCADO**

### **4.1 Objetivos de mercadeo**

Caracterizar e identificar los posibles consumidores, proveedores y competidores.

#### **Objetivos**

- Buscar oportunidades de comercialización en el mercado nacional e internacional.
- Determinar el nicho de mercado para la introducción de los productos.

#### **OBJETIVOS ESPECIFICOS**

- Comercializar el producto donde más impacto genere.
- Brindar a la comunidad la oportunidad de obtener productos decorativos y funcionales para el hogar a un precio bastante asequible.
- Calcular los costos de elaboración para la distribución y precio de venta en el mercado.
- Incentivar a las personas para el reconocimiento del producto en el mercado.

# Decoraciones **DALEJITA**

## 4.2 Descripción del portafolio de bienes

Productos decorativos y funcionales para el hogar; producidos en tableros MDF en diferentes medidas, con gran variedad de herrajes, accesorios y decorados, que hacen de cada diseño un estilo diferente.

### **PORTAFOLIO**

#### **Descripción del producto**

#### **CUADROS DECORATIVOS**

Cuadros decorativos con motivos infantiles y clásicos, con variedad de diseños, estilos y colores. En tamaños de 20 por 20 cm.

#### **PERCHEROS**

Los percheros se crean con diferentes diseños, colores y tienen gran variedad de perchas para dar estabilidad y practicidad.

#### **ARETEROS**

Se fabrican en diferentes diseños, colores de forma que den practicidad y organización a la hora de colgar las aretas.

#### **PORTARETRATOS**

Son de diferentes tamaños, es decir, se adecuan al tamaño de las fotografías. Al igual que los demás productos vienen en diferentes diseños y colores.

#### **COFRES**

Se fabrican en diferentes tamaños y diseños con el fin de que los clientes lo puedan utilizar según su necesidad.

-Los anteriores artículos se van a vender a nuestros clientes en unidades o artículos.

# Decoraciones DALEJITA

## 4.3 El mercado meta de los bienes

### 4.3.1 MERCADO META

El sector de artículos para regalo y decoración en Estados Unidos se ha visto favorecido por la estabilidad de la economía estadounidense en los últimos años, lo que ha propiciado un mayor consumo.

Los gustos de los consumidores norteamericanos en artesanía están cambiando continuamente, por lo que es necesario innovar y mejorar la calidad también continuamente para poder competir.

Las líneas de productos con mayor demanda en el mercado son: artículos para decoración de usos múltiples y coleccionables (artículos que adquieren un valor dada su vinculación a un evento). Estos últimos, han registrado el mayor crecimiento dentro del sector, con una tasa anual de crecimiento del 11.5%; siendo sus principales consumidores 25 millones de estadounidenses entre 20 y 65 años de edad, quienes han mostrado un marcado interés por transformar sus hogares en espacios agradables.

Otra oportunidad de vender accesorios y regalos en Estados Unidos, es el alto poder adquisitivo de la población. Se calcula un gasto de 500 dólares en las compras de navidad a nivel per cápita. Asimismo, hay otras temporadas de gran demanda de regalos, como el día de San Valentín, día de las madres, día de acción de gracias, día de las brujas y pascuas.

Se estima vender mensualmente 800 unidades de percheros, 1000 unidades de cuadros decorativos, 800 unidades de areteros, 800 unidades de portaretratos y 800 unidades de cofres.

En la actualidad, la práctica más común para la compra y venta de artículos de decoración y regalo en Estados Unidos, es la que se lleva a cabo en los llamados "mart", edificios con salas de exhibición permanentes que ofrecen a los distribuidores, compradores y representantes, bajo un mismo techo, una extensa gama de este tipo de productos. Este exitoso esquema de comercialización lo representa el Dallas National Gift and Decorative Accessories Market, que se ha constituido como uno de los principales eventos de este sector en el área.



# Decoraciones DALEJITA

## 4.3.2 Estudio del mercado consumidor

El consumidor de estadounidense de artesanías tiene el siguiente perfil:

- + Tiene altos ingresos, lo que les permite tener la libertad de comprar productos no básicos.
- + Tiene elevada sensibilidad por los productos elaborados a mano y provenientes de materias primas sostenibles.
- + Poseen un nivel cultural muy elevado, lo cual genera interés por diversas culturas diferentes a la propia.
- + Consideran que los productos artesanales le permiten desarrollar su propia personalidad y comunicar a los demás sus conocimientos.

Dentro del mercado de las artesanías en estados unidos existen épocas para realizar compras por parte de los consumidores, se clasifican en:

-Periodo de vacaciones entre octubre y diciembre, este es el periodo más importante puesto que se generan más del 40% de las ventas totales.

-Los meses del julio a septiembre es la segunda época más activa, con alrededor del 25% de la ventas, es la época donde se realizan la mayoría de matrimonios.

-El día de san Valentín y el día de la madre; el periodo de abril a junio cuenta con el 20% de las ventas.

-Finalmente el 15% del total de las ventas se realiza entre enero y marzo.

### DEMANDA

Se estima vender mensualmente según nuestra capacidad de producción

Percheros	800 unidades
Cuadros	1000 unidades
Areteros	800 unidades
Portaretratos	800 unidades
Cofres	800 unidades



#### 4.4 El mercado proveedor

##### 4.4.1 Proveedores

VINILO,PINTURA,PAPEL MANTEQUILLA		
EMPRESAS	DIRECCIÓN	TELÉFONO
Distribuidora Kayser	Carrera 56 Nro. 46-49 Oficina 1307	444 47 12
Bitácoras papelería	Carrera 34 7-73 Interior 202	311 01 33
Papelería Ofisex	Calle 131 sur 50 -46 Local 101	303 30 82

MAQUINAS,MADERA MDF Y HERRAJES		
EMPRESAS	DIRECCIÓN	TELÉFONO
Almacén Homcenter	Av. Los industriales Nro.14-135	01 8000 115 150
Casa Ferretera	Carrera 51 N. 45-68	5112388

##### 4.4.2 Estudio del mercado proveedor

###### 1.) Variables estudiadas del mercado proveedor

- ✚ Tiempo de entrega
- ✚ Precios
- ✚ Transporte
- ✚ Tiempos de pago
- ✚ Reconocimiento en el mercado
- ✚ Cumplimiento

###### VINILO, PINTURA, PAPEL MANTEQUILLA

###### Observaciones:

Las anteriores empresas nos ofrecen los insumos a precio competitivo, excelente calidad y buenos tiempos de entrega.



## MAQUINAS, MADERA MDF Y HERRAJES

### Observaciones:

Para la maquinaria e insumos de producción, Casa Ferretera y Homcenter presenta una gran variedad en utensilios a precios competitivos. Como valor agregado poseen plazos para la adquisición de los productos.

### 4.5 El mercado competidor

#### 4.5.1 Competidores

EMPRESAS	DIRECCIÓN	TELÉFONO
Sol y viento	Calle 65AA # 94.88	444 49 28
Geo poliedros	Carreara 64 N 42-31	4485088
Aretefama Accesorios	Carrera 27 N.15-07	(091)2770003

**-Sol y Viento:** Empresa con una buena participación en el mercado, variedad de productos y una gran capacidad de producción; por lo cual manejan inventario.

**-Geo poliedros:** Empresa de gran participación en el mercado, gran variedad de productos, precios, competitivos y una buena capacidad de producción.

**-Artefama Accesorios:** Es una empresa con buena participación en el mercado y gran variedad de productos.

#### 4.5.2 Estudio del mercado competidor

Algunas de las variables analizadas de los competidores fueron diseño, variedad, precios, calidad, capacidad de producción.



### **Estrategias para el estudio del mercado competidor**

-Visitas, Análisis del mercado y estudios a través de las páginas webs.

-Las anteriores empresas tienen gran participación en el mercado, gran variedad en sus productos, precios competitivos y muy buena capacidad de producción.

### **Aplicación de las estrategias**

-Se realizaron visitas a almacenas de cadena y almacenes donde la competencia participa, de allí se detectó la participación, y la reacción de los clientes frente a sus productos.

-Se realizaron visitas a los puntos de ventas de las empresas que se encuentran en el departamento

-Se investigó y estudió a la competencia a través de las páginas webs.

## **4.6 El mercado distribuidor**

### **4.6.1 Distribución**

Saber escoger el canal adecuado para la exportación de las artesanías es quizás uno de los puntos trascendentales en el éxito de las ventas. Son muchos los canales, pero muy pocos permiten llegar al consumidor a precios competitivos que permitan una presencia significativa en el mercado. Las artesanías no son productos baratos y se debe buscar el camino más corto para llegar al consumidor final. En base a la experiencia en Europa y Estados Unidos existen varios canales recomendables para las artesanías:

Ø Tiendas por departamentos: Son importadores y detallistas. Su segmento de mercado es medio, lo que permite llegar a un público de mayores recursos y que compra artículos más suntuosos y decorativos.

Ø Mayoristas-importadores: Importan los productos y los venden a los minoristas.

Ø Importadores-minoristas: Son importadores y tienen sus propias tiendas donde venden al público en general. Su público busca artículos especiales y está dispuesto a pagar por ellos.

# Decoraciones DALEJITA

La forma como se distribuirá nuestros productos será a través de la exportación directa; con el canal importadores-minoristas.

## **Distribución.**

### **4.6.2 Distribución directa**

La distribución directa solo se hace en el mercado nacional.

### **4.6.3 Manejo de inventarios**

La empresa es pequeña y no se tiene una capacidad de gran producción, como para manejar inventarios.

### **4.6.4 Actividades de promoción y divulgación**

La estrategia de publicidad se llevará a cabo por medio de participaciones en ferias nacionales e internacionales como lo son expo artesanías, expo artesano en la cuales podemos dar a conocer nuestros productos y generar el reconocimiento de la marca.

-Se creará la página de internet donde se puedan observar los diferentes productos que la empresa maneja con sus especificaciones.

-Se cuenta con presupuesto de \$2.000.000 para realizar estas actividades.

## **4.7 Precios de los productos**

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

- Costos
- Porcentaje de utilidad
- Demanda
- Mercado
- Competencia
- Diseño
- Calidad
- Valor agregado
- Mano de obra



#### **4.7.2 Precios de los productos**

##### **Precios de los productos tomando como base los costos**

<b>PRODUCTO</b>	<b>PRECIO</b>
Cuadros decorativos	\$ 3216,44
Percheros	\$9415,39
Areteros figuras	\$2008,65
Porta retratos	\$2283,14
Cofres	\$3892,42

#### **4.7.3 Los precios de los productos propuestos**

<b>PRODUCTO</b>	<b>PRECIO</b>
Cuadros decorativos	\$6500
Percheros	\$14000
Areteros figuras	\$6500
Porta retratos	\$7000
Cofres	\$9000

#### **4.8 Costos Asociados a las Actividades de Comercialización.**

Se cuenta con el Gerencia Comercial y la Gerencia de Comercio Internacional, personas que se encuentran incluidas en el personal de administración.

#### **4.9 Riesgos y Oportunidades del mercado**

Para tener éxito en un mercado tan complejo como el estadounidense, es importante conocer el segmento de mercado que se quiere penetrar y tener un plan de negocios estructurado. Así mismo se debe estar en la capacidad de ofrecer un producto diferenciado, ya sea en diseño, innovación, calidad, material o algún otro atributo como adaptabilidad, confort, servicio al cliente o tiempos de entrega, dando respuesta a nichos más sofisticados y de mayor valor agregado.



# Decoraciones DALEJITA

Producto:	Portarretratos											
Meses	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
Cantidad	800	800	800	800	800	800	800	800	800	800	800	800

Producto:	Cofres											
Meses	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
Cantidad	800	800	800	800	800	800	800	800	800	800	800	8000

Como estrategia de venta para alcanzar los objetivos de ventas de **DECORACIONES ALEJITA S.A.S** implementara como estrategia principal identificar, recopilar, evaluar y analizar los diferentes factores que intervienen en el mercado internacional que nos permitan conocer las necesidades del mercado y preparándonos para los retos que trae el futuro en este país y en otros a nivel internacional.

Actividades a desarrollar para motivar la venta.

- Investigaciones permanentes de necesidades y nuevos diseños.
- Desarrollo de nuevos productos.
- Análisis del entorno.
- Evaluación permanente del precio, plaza y producto.
- Implementación de acciones publicitarias.

## 5. ASPECTOS TECNICOS (ANALISIS DE LA PRODUCCION)

### 1.1 Objetivos de la producción

- Desarrollar los procesos de los productos decorativos y funcionales en madera MDF en un plan de producción.



# Decoraciones DALEJITA

## 5.2 Descripción del proceso de producción

### CUADROS DECORATIVOS

PROCESO	EQUIPO	RESPONSABLE	TIEMPO DE PROCESO
Maquinado		Carpintería	0,2 horas
Selección de piezas de madera			
Nivelar la madera	Lija		
Cortar largo	caladora		
Cortar Ancho	Caladora		
Lijado	Lija n. 150	Lijado	0.07 horas
Pintura		Pintura	0.5 horas
Aplicar pintura	Manual	Decorador	
Decoración	Pinceles	Decorador	
Aplicar brillo	Manual	Laca brillante	

# Decoraciones DALEJITA

PERCHEROS

PROCESO	EQUIPO	RESPONSABLE	TIEMPO DE PROCESO
Maquinado		Carpintería	0.02 horas
Selección de piezas de madera			
Cortar largo	Caladora		
Cortar ancho			
Perforar y hacer soportes de chazos	Taladro		
Lijado	Lijadora gramo n.150		0.07 horas
Pintura		Decorador	0.5 horas
Aplicar 2 capas de vinilo	Manual	Decorador	
Aplicar sellador	Manual	Decorador	
Decorador	Manual	Decorador	0.5
Empaque	Manual	Decorador	



# Decoraciones DALEJITA

## ARETEROS

PROCESO	EQUIPO	RESPONSABLE	TIEMPO DE PROCESO
Maquinado		Carpintería	0.02 horas
Selección de piezas de madera			
Cortar largo	Caladora		
Cortar ancho	Caladora		
Perforar	Taladro		
Lijado	Lijadora gramo n. 150		0.07 horas
Pintura		Pintura	0.5 horas
Aplicar 2 capas de vinilo	Manual	Vinilos	
Aplicar sellador	Manual	Laca selladora	
Empaque			0.5
Decoración	Pinceles	Decoración	0.5

# Decoraciones DALEJITA

## PORTARETRATOS

PROCESO	EQUIPO	RESPONSABLE	TIEMPO DE PROCESO
Maquinado		Carpintería	0.02 horas
Selección de piezas de madera			
Cortar largo	Caladora		
Cortar ancho	Caladora		
Perforar	Taladro		
Lijado	Lijadora gramo n. 150		0.07 horas
Pintura		Pintura	0.5 horas
Aplicar 2 capas de vinilo	Manual	Vinilos	
Aplicar sellador	Manual	Laca selladora	
Empaque			0.5
Decoración		Decoración	0.5

# Decoraciones DALEJITA

## COFRES

PROCESO	EQUIPO	RESPONSABLE	TIEMPO DE PROCESO
Maquinado		Carpintería	0..02 horas
Selección de piezas de madera			
Cortar largo	Caladora		
Cortar ancho	Caladora		
Perforar y hacer soportes de chazos	Taladro		
Lijado	Lijadora gramo n 150		0.07 horas
Pintura		Pintura	0.5 horas
Aplicar 2 capas de vinilo	Manual	Vinilos	
Aplicar sellador	Manual	Laca selladora	
Decoración	Manual		0.5
Empaque			0.5



# Decoraciones DALEJITA

Producto:	Portarretratos											
Meses	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
Cantidad	800	800	800	800	800	800	800	800	800	800	800	800

Producto:	Cofres											
Meses	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
Cantidad	800	800	800	800	800	800	800	800	800	800	800	8000

## 5.5 Recursos materiales y humanos para la producción

### 5.5.1 Locaciones

#### INFRAESTRUCTURA

El área necesaria para el desarrollo de las actividades de la empresa se estima en unos 300 mt<sup>2</sup> Los cuales se distribuirán de la siguiente manera:

-oficinas, baño, cocineta, área de producción y área de almacenaje.

### 5.5.2 REQUERIMIENTOS DE MAQUINARIA, EQUIPOS, MUEBLES Y ENSERES

- 4mesas:

-1 carpintería

-1 para lijado

-1 para decoración

-1 para empaque



### **5.5.3 Requerimientos de materiales e insumos**

Brocas de madera, martillos, destornilladores, alicates, llave de expansión, pinceles.

### **5.5.4 REQUERIMIENTOS DE SERVICIOS**

Los servicios básicos ofrecidos por las empresas públicas, los cuales son Energía, Agua, Telecomunicaciones y Aseo se estiman en un promedio de \$1.500.000

### **5.5.5 REQUERIMIENTOS DE PERSONAL**

#### **CARGOS**

#### **EBANISTA**

Tener conocimiento sobre los materiales y sus usos.

Ser proactivo, innovador, flexible a los posibles cambios que puedan presentarse, ser comunicativo.

- Tener conocimientos en mezclas de las pinturas (colores).

Salario \$600000

#### **DECORADOR**

Poseer conocimientos actualizados en las tendencias de decoración, diseños, manualidades, arte country.

Ser proactivo, innovador, flexible a los posibles cambios que puedan presentarse, ser comunicativo.

Salario \$535600



# Decoraciones DALEJITA

## SUPERVISOR

Debe poseer conocimientos en administración y en manualidades.

Ser proactivo, innovador, flexible a los posibles cambios que puedan presentarse, ser comunicativo y responsable.

Salario \$700000.

### 5.6 Programa de producción

ACTIVIDAD	SEMANAS															
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16
Aspectos legales	■	■	■	■												
Consecución de la bodega	■	■	■	■	■	■										
Compra de maquinaria				■	■	■	■	■	■							
Adecuación de oficinas y área de producción				■	■	■	■	■	■							
Contratación personal				■	■	■	■	■	■	■						
Búsqueda de clientes								■	■	■	■	■	■			
Compra de equipos, muebles y enseres				■	■	■	■	■	■							
Capacitación de las funciones							■	■	■	■	■	■				
Capacitación del manejo de equipos							■	■	■	■	■	■				
Compra de materiales de producción									■	■	■	■	■	■		
Arranque de producción											■	■	■	■	■	■



## **6. ASPECTOS ADMINISTRATIVOS**

### **6.1 Procesos administrativos**

#### **6.1.1 Descripción de los procesos administrativos**

##### **JUNTA DE SOCIOS**

La junta de socios dentro de nuestra estructura organizacional es un área administrativa que tiene dentro de sus funciones administrativas representar legalmente a la sociedad frente a terceros y coordinar todos los procesos a través de la planeación, organización, dirección y ejecución de todas las actividades de la empresa en cada una de las áreas.

Para que la función sea adecuada es preciso tener un buen liderazgo y conocimiento de la labor para poder encaminar todos los procesos administrativos, financieros y comerciales de la empresa.

##### **AREA COMERCIAL**

- Esta área tiene como función primordial el desarrollo comercial de la compañía como lo es la búsqueda de clientes, y la coordinación de las actividades que se programen, teniendo en cuenta los objetivos definidos anteriormente.
- También depende de esta área la coordinación de las ventas, actualización de bases de datos, y el continuo seguimiento a los clientes.
- Diseño de estrategias de ventas.
- Incremento de la productividad.
- Medición de la satisfacción de los clientes.
- Retención de la fuerza de ventas.



## **AREA DE COMERCIO EXTERIOR**

Esta área es la encargada de la comercialización de nuestros productos en el exterior, contactando el cliente, por medio del internet, guías comerciales, ferias internacionales, etc. se realiza contacto telefónico con el cliente, una vez halla negociación se brinda una constante asesoría y solución de inquietudes que se den en el proceso de comercialización.

### **6.1.2 Procesos administrativos externalizados**

#### **AREA JURIDICA**

En esta área tenemos constante seguimiento en cuanto a término legales se debe tener para la comercialización de nuestros productos y con respecto a nuestros clientes.

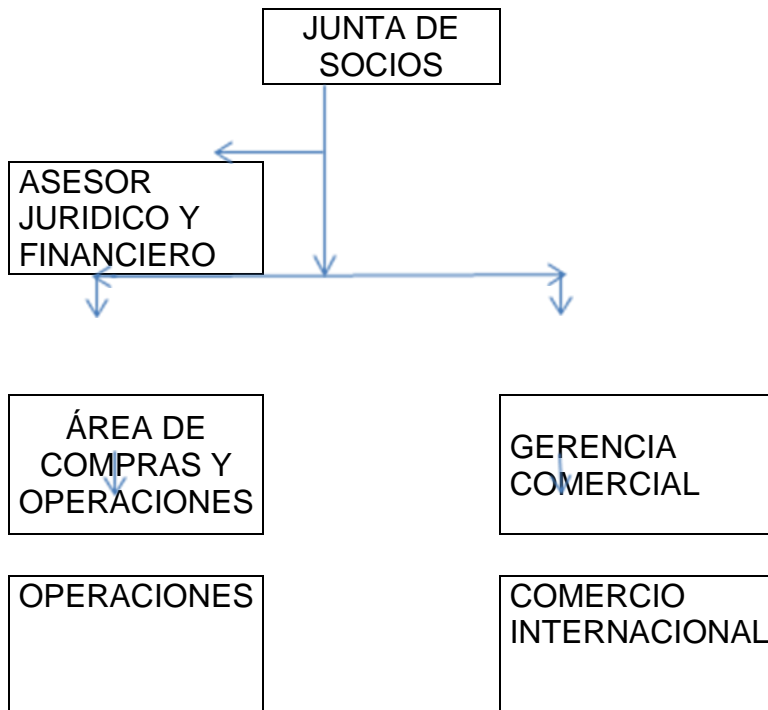
En relación a los tramites de transporte y tramites aduaneros y en todo lo que tiene que ver con los procesos ante la cámara de comercio, sus servicios y logística internacional.

#### **AREA FINANCIERA**

En esta área tenemos asesoría constante en las actividades de custodiar e invertir los valores y recursos de la empresa. Interpretar e informar los resultados de las operaciones y la situación financiera.

### **6.2 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL DEL NEGOCIO**

## 6.2.1 Organigrama-Estructura organizacional



## 6.2.2 DESCRIPCION FUNCIONAL DE LA ORGANIZACIÓN

### JUNTA DE SOCIOS

#### PERFIL:

Lideres enfocados a los procesos de negocios, en todos los niveles estratégicos y operativos, identificando las necesidades y oportunidades de negocio, proponiendo soluciones creativas y flexibles que generen ventajas competitivas, conocimiento y habilidades para llevar en marcha un proyecto.

#### DESCRIPCION DE FUNCIONES:

- Representar administrativa, judicial y extrajudicialmente la empresa.

# Decoraciones DALEJITA

- Ejecutar procesos de selección de personal.
- Brindar capacitaciones a los empleados.
- Planear, organizar, dirigir, coordinar y controlar las actividades de la empresa.
- Velar por la organización.

## **ASESOR FINANCIERO Y ADMINISTRATIVO**

### **PERFIL:**

Vocación para el análisis de problemas mediante el uso de estadísticas, capacidad de redacción de informes de análisis financiero (Rentabilidad, riesgos, liquidez, inversiones, costos).

Aptitudes e inclinación por los números y su aplicación en las finanzas.

Elevada ética profesional en el manejo de la información.

### **DESCRIPCIONES DE FUNCIONES:**

- Planificar, organizar y dirigir todo lo de carácter financiero.
- Coordinar y supervisar la correcta ejecución de los presupuestos de ingresos y egresos.
- Supervisar la elaboración de los documentos de pago.
- Dirigir los fondos de la empresa.
- Llevar a cabo todos los procesos de la legislación vigente.
- Presentar estados financieros.

## **ASESOR JURIDICO**

### **PERFIL:**

Licenciado en derecho.

### **DESCRIPCION DE FUNCIONES:**

# Decoraciones DALEJITA

- Prestar asesoría y asistencia legal a la gerencia general y a las diferentes unidades de la empresa, revisar bases respecto de la ley de contrataciones y adquisiciones.

- Elaborar contratos.

- Firmar contratos.

- Elaborar informes para la junta de socios.

- Participar en reuniones de avances de procesos.

- Realizar todas las funciones o cargos puestos por la junta de socios.

## **ÁREA DE COMPRAS**

Es el área encargada de la logística de aprovisionamiento a la empresa, de lo que se necesita para continuar con los procesos de la elaboración de los productos o el normal funcionamiento de la compañía.

## **GERENCIA COMERCIAL**

Planear, dirigir, ejecutar y controlar las acciones destinadas a asegurar la comercialización de los productos en condiciones de oportunidad y rentabilidad, promoviendo el mayor margen para la empresa.

Establecer las políticas de estrategia de comercialización

Establecer los parámetros de operación comercial de la empresa, así como analizar y evaluar los resultados obtenidos, a través del desarrollo de indicadores de gestión para controlar la Gestión Comercial.

Incorporar las mejores prácticas de calidad del producto de acuerdo a las tendencias vigentes, en competencia con las demás prestadoras de servicios a fin de lograr una posición competitiva.

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

### **6.3.1 Locaciones**

# Decoraciones DALEJITA

El área del inmueble está dividida entre el área de producción y la administración.

## 6.3.2 Requerimientos de equipos, muebles y enseres.

DESCRIPCION	CANTIDAD	PRECIO
Computador	3	\$ 3.600.000
Archivador	1	\$ 215.000
Fax	1	\$ 200.000
teléfono	3	\$ 390.000
Silla profesional con brazos	3	\$ 195.000
Total		\$ 4.600.000

## 6.3.3 Requerimientos de materiales de oficina

DESCRIPCION	CANTIDAD	PROVEEDOR	PRECIO
Resma de papel carta	6	MARION S.A	42000
Cinta	12	MARION S.A	21600
Bolígrafos	12	MARION S.A	6000
Resaltadores	12	MARION S.A	12000
Correctores líquidos	5	MARION S.A	6000
Folders	100	MARION S.A	20000
Ganchos legajadores caja	20	MARION S.A	10000
Perforadora	2	MARION S.A	8000
Cosedora	2	MARION S.A	10000
calculadora	4	MARION S.A	48000
Tijera	5	MARION S.A	10000
Bisturí	3	MARION S.A	2100
<b>TOTAL</b>			195700

## 7. ASPECTOS LEGALES

### 7.1 Tipo de organización.



El contrato de sociedad, es aquel por el cual una o más personas nacionales o extranjeras se obligan a hacer un aporte en dinero con el fin de repartirse las utilidades que genere el desarrollo de la empresa. Con este contrato se crea una persona jurídica independiente que responde, según el tipo de sociedad que se elija, conforme a la ley.

**Sociedad por Acciones Simplificada (SAS):** Se constituye mediante documento privado registrado ante Cámara de Comercio, en la cual uno o más accionistas quienes responden hasta por el monto del capital que han suministrado a la sociedad.

Se debe definir en el documento privado de constitución el nombre, documento de identidad y domicilio de los accionistas; el domicilio principal de la sociedad y el de las distintas sucursales que se establezcan, así como el capital autorizado, suscrito y pagado, la clase, número y valor nominal de las acciones representativas del capital y la forma y términos en que éstas deberán pagarse.

La estructura orgánica de la sociedad, su administración y el funcionamiento de sus órganos pueden ser determinados libremente por los accionistas, quienes solamente se encuentran obligados a designar un representante legal de la compañía

## **7.2 Certificaciones y gestiones ante entidades públicas.**

- Registro ante cámara de comercio.
- Rut ante la DIAN.
- Renta departamental.

Los documentos anteriores tienen un valor de \$329800



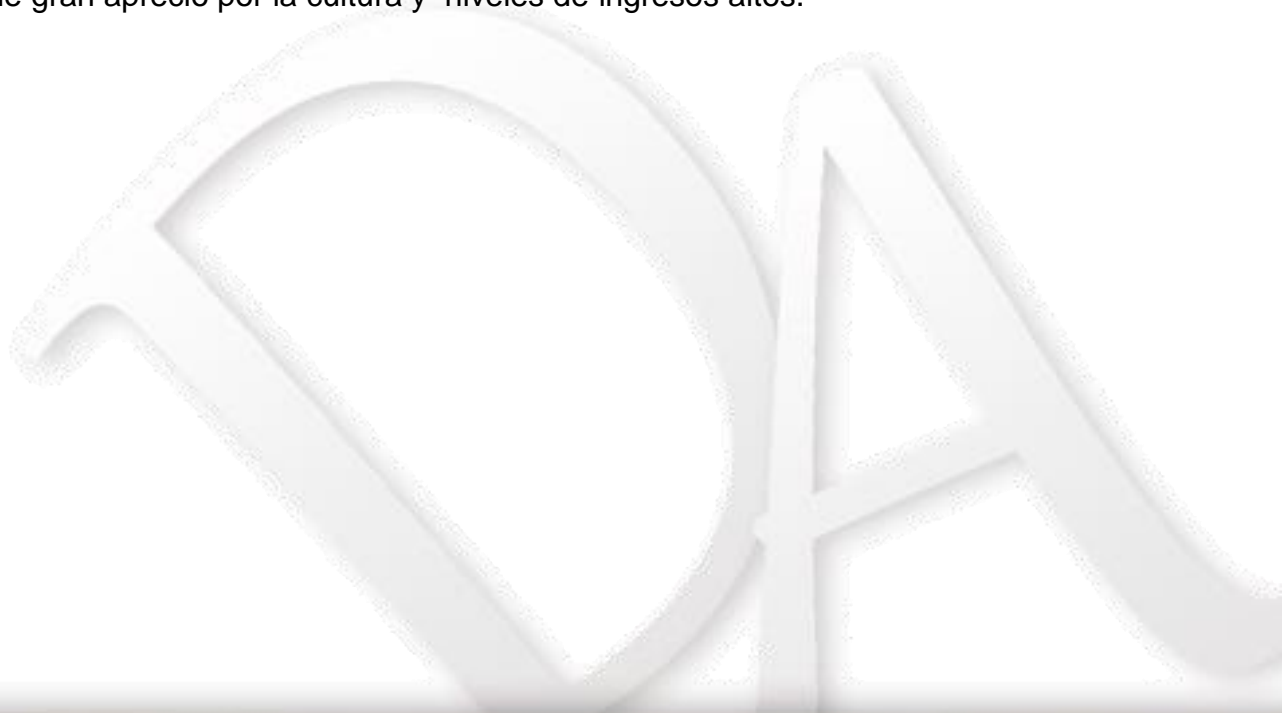


## **8. CONSIDERACIONES FINALES**

Estados Unidos es el principal cliente de las exportaciones Colombianas, y la principal fuente de inversión y crédito del exterior, cuenta con una infraestructura de transporte desarrollada compuesta por mas de 400 puertos y sub puertos que están localizados estratégicamente en los océanos Pacífico y Atlántico y es un país que nos brinda la seguridad del pago de las exportaciones ya que cuenta con buena estabilidad política y económica.

En cuanto a Colombia existe una empresa llamada Artesanías de Colombia S.A de economía mixta, vinculada al Ministerio de Comercio Industria y Turismo que contribuye al progreso del sector artesanal mediante el mejoramiento tecnológico, la investigación, el desarrollo de productos y la capacitación del recurso humano, impulsando la comercialización de artesanías colombianas, garantizando la sostenibilidad del medio ambiente y la preservación del patrimonio cultural, con el fin de elevar su competitividad.

Este informe se expone en un plan de negocios para introducción a un mercado y puesta en marcha la producción y la comercialización nacional e internacional de las figuras hechas en madera sugiere que Nueva Jersey puede ser un comprador potencial de estas artesanías, debido a que allí se tiene gran aprecio por la cultura y niveles de ingresos altos.



# Decoraciones DALEJITA

PERCHEROS



## CUADROS DECORATIVOS



## ARETEROS



# Decoraciones DALEJITA

## PORTARETRATOS



## COFRES

