



PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE LA EMPRESA “TEJIDOS EN CROCHET  
SAMY” A TRAVÉS DE LA FUNDACIÓN PROVIDA EN EL MUNICIPIO DE UBATÉ

IMELDA YANETH ROCHA GÓMEZ

Corporación Universitaria Minuto de Dios

Rectoría Cundinamarca

Sede Ubate (Cundinamarca)

Programa Administración Financiera

Ubaté 2021

PLAN DE NEGOCIO ID 546395

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE LA EMPRESA “TEJIDOS EN CROCHET  
SAMY” A TRAVÉS DE LA FUNDACIÓN PROVIDA EN EL MUNICIPIO DE UBATÉ

IMELDA YANETH ROCHA GÓMEZ

Trabajo de Grado

Presentado como requisito para optar al título de Administrador Financiero

Asesor(a)

Edna Melissa Sánchez Pirabán

Mg. Dirección y Asesoramiento Financiero

Corporación Universitaria Minuto de Dios

Rectoría Cundinamarca

Sede Ubaté (Cundinamarca)

Programa Administración Financiera

Ubaté 2021

## **Dedicatoria**

Primero dedico este trabajo a Dios por concederme la oportunidad de guiar mis pasos al alcance de esta meta, por permitirme tener y disfrutar de una familia, madre y hermanos, mi esposo Nelson William y mis hijos Harold Yesid y Samuel Steven, que han apoyado incondicionalmente este deseo de superación y triunfo en la vida. Gracias a ellos que son mi fuente de inspiración, puedo lograr lo que me propongo y escalar un peldaño más en mi formación académica.

Imelda Yaneth Rocha Gómez

## **Agradecimientos**

Agradezco en primera instancia a Dios, por concederme el don de la inteligencia y la vocación, pues es por ello que hoy avanzo un peldaño más en el proceso de formación académica.

A directivos y docentes de la Corporación Universitaria Minuto de Dios, a la Facultad de Ciencias Empresariales, Programa Administración financiera, por abrir las puertas de su maravilloso campus a personas de todo el país a través de la implementación de la modalidad a distancia, por orientarnos hacia una visión global, tecnológica y empresarial del que hacer del administrador financiero.

A la Fundación Pro Vida, a su fundadora y directora Ivonne Aldana, quien con su buena disposición abrió las puertas para poder desarrollar este proyecto, permitiendo mejorar la calidad de vida de muchas madres cabeza de hogar y sus familias y a la vez lograr el impacto esperado a través de la generación de una empresa de tejidos.

A todas las personas que aportaron para hacer realidad la feliz culminación de la carrera de administración financiera, a cada uno de los docentes que me guiaron a lo largo del proceso académico, de forma especial a mis maestras: María Elizabeth López Bello y Sandra Milena Rodríguez Rendón, quienes fueron apoyo incondicional y a pesar de las circunstancias fueron quienes me animaron a no desfallecer; nuevamente infinitas gracias, sin ustedes, sus consejos y directrices, no hubiese sido posible este logro.

Agradezco infinitamente a mi familia por su apoyo y amor incondicional.

## Contenido

Resumen.....	10
Abstract.....	12
Introducción .....	13
Definición del problema (antecedentes del problema, descripción, formulación) .....	14
Justificación .....	16
III Objetivos.....	17
III.I. General:.....	17
III.II. Específicos:.....	17
IV. Marco referencial.....	18
VI.I. Marco contextual .....	18
IV.II. Marco legal.....	29
IV.III. Estado del arte.....	34
V. Diseño metodológico .....	37
V.I. Alcance de la investigación.....	37
V.II. Enfoque de investigación:.....	38
V.III. Variables.....	39
V.IV. Universo de estudio.....	39
V.V. Procesos, procedimientos e instrumentos.....	40
Necesidades y requerimientos (materias primas, insumos) .....	44
Descripción del proceso .....	46
VI. Resultados.....	48
VI.I Mercado objetivo:.....	48
VI.II. Mercado potencial: .....	51
VI.III. Consumo aparente y per cápita del bien o servicio:.....	51
VI.IV Magnitud de la necesidad: .....	52
VI.V. Nicho de mercado del bien o servicio .....	52
VI.VII. Competencia.....	55
VI.VIII. Estrategias de mercado.....	57
VI.IX. Estrategias de distribución: “TEJIDOS EN CROCHET SAMY” .....	58

VI.X. Alternativas de penetración del mercado .....	59
VI.XI. Estrategias para la comercialización del bien o servicio .....	59
VI.XII. Estrategias de precio.....	59
VI.XIII. Estrategias para resistir la guerra de precios .....	60
VI.XIV. Estrategias de promoción.....	61
VI.XV. Estrategias de comunicación .....	62
VI.XVI. Estrategias de servicio.....	62
VI.XVII. Servicio posventa.....	63
VI.XVIII. Presupuesto del marketing mix. ....	64
VI.XIX. Estrategias de aprovisionamiento .....	65
VII. Análisis y discusión de resultados.....	67
Indicadores financieros (TIR - VAN): .....	68
VIII-Conclusiones.....	70
IX. Recomendaciones .....	72
X. Referencias.....	73
Anexos .....	75

**Lista de tablas**

<i>Tabla 1: análisis de aspectos relevantes para la ejecución del plan de negocio</i> .....	21
<i>Tabla 2: Generalidades del estado de resultados de la investigación de campo</i> .....	24
<i>Tabla 3: Tabulación pregunta N°1 investigación de campo</i> .....	24
<i>Tabla 4: Tabulación pregunta N°2 investigación de campo</i> .....	24
<i>Tabla 5: Tabulación pregunta N°3 investigación de campo</i> .....	25
<i>Tabla 6: Tabulación pregunta N°4 investigación de campo</i> .....	25
<i>Tabla 7: Tabulación pregunta N°5 investigación de campo</i> .....	26
<i>Tabla 8: Tabulación pregunta N°6 investigaciones de campo</i> .....	27
<i>Tabla 9: Tabulación pregunta N°7 investigación de campo</i> .....	27
<i>Tabla 10: Tabulación pregunta N°8 investigación de campo</i> .....	28
<i>Tabla 11: Tabulación pregunta N°9 investigación de campo</i> .....	29
<i>Tabla 12: Estudio Técnico</i> .....	44
<i>Tabla 13: Necesidades y requerimientos</i> .....	44
<i>Tabla 14: Diagrama de flujo</i> .....	47
<i>Tabla 15: Producción año base</i> .....	49
<i>Tabla 16: Producción segundo año</i> .....	50
<i>Tabla 17: Producción tercer año</i> .....	50
<i>Tabla 18: Producción cuarto año</i> .....	50
<i>Tabla 19: Producción quinto año</i> .....	50
<i>Tabla 20: Inversión inicial</i> .....	50
<i>Tabla 21: Costo de producción</i> .....	51
<i>Tabla 22: Clientes potenciales</i> .....	52
<i>Tabla 23: Segmento de mercado</i> .....	54
<i>Tabla 24: Matriz del perfil competitivo</i> .....	56
<i>Tabla 25: Estrategias de distribución</i> .....	59
<i>Tabla 26: Precio-producto</i> .....	60
<i>Tabla 27: Definición precio-producto</i> .....	61
<i>Tabla 28: Presupuesto de marketing</i> .....	64
<i>Tabla 29: Estrategias de aprovisionamiento</i> .....	66
<i>Tabla 30: Análisis y discusión de resultados</i> .....	67
<i>Tabla 31: Indicadores financieros I.   Tabla 32: Indicadores financieros II.   Tabla 33:</i> <i>Indicadores financieros III.</i> .....	69
<i>Tabla 34: Indicadores financieros IV.   Tabla 35: Indicadores financieros V.</i> .....	69

**Lista de gráficos**

<i>Grafica 1: Encuesta.</i> .....	23
<i>Grafica 2: Diagrama pregunta N°1 inv. Campo.</i> .....	24
<i>Grafica 3: Diagrama pregunta N°2 inv. Campo.</i> .....	24
<i>Grafica 4: Diagrama pregunta N°3 inv. Campo.</i> .....	25
<i>Grafica 5: Diagrama pregunta N°4 inv. Campo.</i> .....	25
<i>Grafica 6: Diagrama pregunta N°5 inv. Campo.</i> .....	26
<i>Grafica 7: Diagrama pregunta N°6 inv. Campo.</i> .....	27
<i>Grafica 8: Diagrama pregunta N°7 inv. Campo.</i> .....	27
<i>Grafica 9: Diagrama pregunta N°8 inv. Campo.</i> .....	28
<i>Grafica 10: Diagrama pregunta N°9 inv. Campo.</i> .....	29
<i>Grafica 11: Etapas de aprovisionamiento.</i> .....	45
<i>Grafica 12: Producto-Gorro gato</i> <i>Grafica 13:Producto-ruana unicornio.</i> <i>Grafica 14:</i> <i>Producto-gorro oso</i> .....	57
<i>Grafica 15: Diagrama presupuesto de marketing.</i> .....	64
<i>Grafica 16: Estrategia de aprovisionamiento.</i> .....	65
<i>Grafica 17: punto de equilibrio.</i> .....	67

**Lista de anexos**

<i>Anexo 1: Fuente: Imelda Yaneth Rocha Gómez Fotos Entrega de materiales.....</i>	<i>75</i>
<i>Anexo 2: Fuente: Imelda Yaneth Rocha Gómez Fotos clase puntos básicos crochet. ....</i>	<i>75</i>
<i>Anexo 3: Fuente: Imelda Yaneth Rocha Gómez clases de tejidos en crochet. ....</i>	<i>76</i>
<i>Anexo 4: Fuente: Imelda Yaneth Rocha Gómez El autor avances del proceso.....</i>	<i>77</i>
<i>Anexo 5: Fuente: Imelda Yaneth Rocha Gómez productos ya terminados. ....</i>	<i>78</i>
<i>Anexo 6: fuente: Imelda Yaneth Rocha Gómez Foto la tutora de las clases desde casa grabando las explicaciones. ....</i>	<i>79</i>
<i>Anexo 7: Fuente: Imelda Yaneth Rocha Gómez Foto de la tutora impartiendo clases durante la pandemia.....</i>	<i>80</i>
<i>Anexo 8: Fuente: Imelda Yaneth Rocha Gómez Foto de la tutora impartiendo clases durante la pandemia.....</i>	<i>81</i>
<i>Anexo 9: Fuente: Imelda Yaneth Rocha Gómez Foto del producto terminado desde casa. ....</i>	<i>82</i>

## Resumen

Palabras claves: Plan de negocios, empresa, emprendimiento, actividad económica, enfoque social, tejido.

El mercado del tejido en crochet, toma gran importancia en la región del Valle de Ubaté gracias a su temperatura promedio, la cual oscila por los 12°C, entendiéndose como un clima frío. En esta región se desarrollan fuentes de trabajo del sector primario, como lo son la minería y el cultivo de flores donde los trabajadores deben enfrentarse a las bajas temperaturas debido a su horario laboral y por consiguiente el traslado de sus hijos en la madrugada y en altas horas de la noche; es así como adultos y niños tienen la necesidad de protegerse del clima en esta región.

Basado en lo anteriormente expuesto, se plantea la realización de un plan de negocio para la creación de la empresa “TEJIDOS EN CROCHET SAMY” la cual propone como actividad económica la elaboración de tejidos artesanales con la técnica del crochet, que gracias a la cualidad de ser elaborado a mano, hace que cada una de las mercancías producidas sean únicas; asimismo esta iniciativa cuenta con un enfoque social, buscando desarrollar su actividad apoyada en la Fundación Pro vida, recabando generar oportunidades laborales para mejorar la calidad de vida de las personas que se integren a la ejecución de esta idea de negocio.

El desarrollo del plan de negocio se pone en marcha desde el análisis de los elementos vinculados a este emprendimiento, la identificación del problema, sus causas, la solución propuesta, la finalidad del plan de negocio y el objetivo del mismo. Apoyado en el desarrollo de estudios previos, se busca la metodología que mejor permita la evolución de esta iniciativa para

## PLAN DE NEGOCIOS CREACIÓN EMPRESA “TEJIDOS EN CROCHET SAMY”

el adecuado desarrollo, obteniendo como resultado una metodología mixta, gracias al carácter cualitativo que tomo el planteamiento del proyecto y posterior desarrollo del mismo, combinado del carácter cuantitativo que se obtiene de la implementación de la herramienta usada en parte del proyecto (sondeo) para el adecuado enfoque de la idea de negocio y posterior desarrollo de esta; viabilidad del plan de negocios y rentabilidad del proyecto que concluye como una idea de negocio rentable.

## PLAN DE NEGOCIOS CREACIÓN EMPRESA “TEJIDOS EN CROCHET SAMY”

### **Abstract**

Key words: Business plan, company, entrepreneurship, economic activity, social focus, fabric.

On the business of the crochet fabric sew, it takes a huge importance on the region of the Ubaté Valley thanks to its weather that oscillates around 12 degrees, being considered as a region with a cold weather. On this same region, it elaborates hard core labors better known as the primary sector. These are as an example mining and flower cultivation where workers need to challenge performing on low temperatures and late hours of the evening to achieve their labor hours. It doesn't matter age, adults and youngsters have the necessity of protecting themselves from the harsh cold weather.

Based on what was mentioned before, its established a business plan to integrate or create an enter “Tejidos en crochet Samy” which proposes as a business activity elaborate artisian fabrics using the crochet technique, that's gives its uniqueness due to being a great quality handmade elaborated. Thus, this initiative takes a social focus, supported by the Foundation Pro vida, having as a goal to generate as many labor opportunities to enhance life quality to those who join this business idea.

Business plan development it rolls out from the analysis perspective of all elements related to this start up. Identifying the root of the problem, it's causes, resolve proposals, business plan key and the objective of itself. Back up by official studies, it seeks to search of a more effective methodology that allows to evolve the development of this initiative having as a result a mixture methodology thanks to the qualitative character that the project framing develop along with previous growth, combine with the qualitative mature obtained from implementing all tools

## PLAN DE NEGOCIOS CREACIÓN EMPRESA “TEJIDOS EN CROCHET SAMY”

belonged as part of the project ( probe) to refine the focus of the business plan and further development behind it; Business plan viability that conclude the business idea as rentable.

### **Introducción**

El tejido es un arte tradicional que a lo largo del tiempo ha logrado ser generador de recursos para quienes lo elaboran, pero que a su vez se ha ido reinventando para generar nuevas ideas desde las técnicas ya implementadas, dando como resultado una idea de negocio con productos únicos e innovadores que pueden ser tejidos a gusto de cada cliente; siendo este su valor agregado y asimismo el valor agregado del plan de negocio.

A partir de esto se identifican las necesidades del entorno, como primera fase para el desarrollo de la misma, donde se direcciona la propuesta hacia la creación de una empresa partiendo de los conocimientos adquiridos como administradora financiera y aplicando las habilidades de arte del tejido en crochet. También, se establece una población para enfocar el desarrollo de la idea de negocio, a fin de que sea directamente beneficiada de esta iniciativa; se presenta la propuesta a la Fundación Pro vida, para dar paso al desarrollo del cronograma de trabajo establecido.

Según el cronograma se desarrollan talleres de capacitación como segunda fase del proceso, que consisten en la elaboración de productos tejidos en crochet en diferentes tallas y variedades de diseños, que posteriormente serán exhibidos y comercializados, pues, la idea de este plan de negocios es capacitar a madres de la Fundación Próvida, y con el generar nuevos empleos, que apoyen la consolidación de la empresa para ser reconocida a nivel regional.

**Definición del problema (antecedentes del problema, descripción, formulación)**

El mercado de gorros y ruanas elaborados en crochet toma importancia en la región del Valle de Ubaté ya que cuenta con una temperatura promedio de 12°C lo cual lo convierte en un punto estratégico para la venta de este tipo de productos. En la vida diaria son de gran utilidad, por ejemplo; al salir con los niños en las horas de la mañana y en las horas de la noche se requieren para controlar el frío, por otra parte, las fuentes de trabajo más significativas de la región hacen parte del sector primario, ejemplo de ello son minas, cultivos de flores y el ordeño, en las cuales los horarios laborales se establecen desde la madrugada hasta altas horas de la noche; lo que evidencia que los gorros y ruanas son necesarios para todas las edades.

Adicionalmente, se puede motivar y capacitar a las mujeres que se encuentran en alto grado de vulnerabilidad a través de la fundación Pro vida a realizar estos productos elaborados en tejido crochet, ya que son artículos con alta demanda y pocas personas lo manufacturan. En el proceso de producción implementado, la creatividad juega un papel muy importante, pues hace que cada prenda sea única, para plantear así el cuestionamiento sobre si el precio de los productos elaborados por la empresa es de mayor coste frente a la competencia dada en el mercado.

Finalmente, la clientela desea poseer un artículo que sea único y original, que no se encuentre en otro sitio; al entender esto, la empresa plantea esta premisa como su valor agregado, para que sus clientes llegasen a tener una prenda única, lo que será un “plus” de gran relevancia. Los posibles compradores tienen una amplia gama de posibilidades de elección cuando

## PLAN DE NEGOCIOS CREACIÓN EMPRESA “TEJIDOS EN CROCHET SAMY”

adquieren uno de los productos que la empresa propone manufacturar; por ello el plan de negocios plantea esto como una gran estrategia de mercadeo. A partir de esta información, se propone el siguiente interrogante: ¿Es viable la implementación del plan de negocios para la creación de la empresa tejidos en crochet Samy a través de la fundación Provida en el municipio de Ubaté?

### **Justificación**

El plan de negocio desarrollado, se establece con la finalidad de enfocar de manera clara, concisa y lícita, la conformación y consolidación de la empresa TEJIDOS EN CROCHET SAMY; idea de negocio que se origina para tener un propio emprendimiento, y a su vez generar una nueva fuente de ingreso.

Además, se busca evidenciar la carencia de las prendas que ayuden a mitigar los efectos del frío en las personas que se enfrentan a este, por ello se decide aplicar la idea de negocio en la región, pues se nota la alta demanda de dichas prendas frente a la poca producción de las mismas, por lo que se ve un potencial para que el planteamiento llegue a tener éxito en el mercado del Valle de Ubaté y sus alrededores. En complemento de lo anterior Artesanías de Colombia expone que en medio de las medidas de contingencia por la pandemia COVID 19, el sector artesanal ha sido uno de los pocos que ha logrado mantenerse estable con cifras positivas en cuanto a su producción (Artesanías de Colombia, 2020)

A partir de la información suministrada, se concluye que una sola persona no tiene la capacidad de producción frente a la cantidad de prendas demandadas; es así como desde un sentido de solidaridad, se busca la evolución de la idea de negocio a través de un servicio social, apoyado en la Corporación Universitaria Minuto de Dios, generando empleo a madres cabeza de familia de la fundación Provida, haciendo un trabajo recíproco entre las posibles empleadas y la administradora financiera, con el fin de que la idea evolucione al punto de ser una empresa legalmente constituida; lo que hará que ella obtenga herramientas que a futuro le permitirá comandar cualquier reto profesional al que se enfrente.

## PLAN DE NEGOCIOS CREACIÓN EMPRESA “TEJIDOS EN CROCHET SAMY”

Esta idea de negociación logra desarrollarse, pues los estudios, habilidades y gestión empresarial juegan un papel importante en el adecuado progreso del plan de negocio; los conocimientos en el arte de los tejidos en crochet que son transmitidos a las madres de la fundación por parte de la emprendedora son el pilar fundamental para que la empresa logre la producción esperada para cubrir parte de la demanda del mercado de la región.

### III Objetivos

#### III.I. General:

Desarrollar un plan de negocios que evalúe la viabilidad de crear una empresa de tejidos artesanales en crochet a través de la fundación Provida en el municipio de Ubaté.

#### III.II. Específicos:

- Identificar los trámites de legalización y formalización de una empresa dedicada a la elaboración de productos artesanales en crochet.
- Efectuar un estudio de mercado que identifique el nivel de demanda de las ruanas y gorros en el municipio de Ubaté
- Elaborar el estudio financiero pertinente que determine las inversiones a realizar en el proceso de creación, producción y comercialización de los productos.
- Implementar una propuesta de capacitación a las madres gestantes de la fundación Provida con el fin de brindar trabajo a esta población que se encuentra en alto estado de vulnerabilidad.

#### **IV. Marco referencial**

##### **VI.I. Marco contextual**

El plan de negocio se desarrolla en el Valle de Ubaté, municipio que cuenta con un clima aproximado de 12°C, lo que lo cataloga como clima frío; cuenta con una población aproximada de 42.558 habitantes, donde las actividades económicas principales son desarrolladas en el sector primario de la economía; dentro de dichas actividades económicas se encuentra el tejido artesanal, pero lamentablemente en la actualidad no se percibe a gran escala la comercialización de esta clase de productos, a pesar de que en el municipio se encuentra la ASARVU (Asociación de Artesanos del Valle de Ubaté) y la escuela de tejidos de La casa de la cultura, ambas están enfocadas al tejido artesanal en lana de oveja.

Este plan de negocio, posible generador de empleo, busca ejecutarse en un trabajo colaborativo con la Fundación Provida sin ánimo de lucro, ubicada en el barrio Centro del municipio, la cual ayuda a mujeres embarazadas de escasos recursos que habitan en la región, brindando apoyo psicosocial y consejería familiar, para motivarlas a ejercer su rol de madres y a formar familia; se gestionan diferentes donaciones para proveer lo necesario para la subsistencia de ellas y sus familias. Para esta fundación es de gran importancia hacer de estas mujeres, mujeres emprendedoras, luchadoras y valientes, puedan salir adelante y conciban su proyecto de vida para luego hacerlo realidad. Desde la fundación se realizan diferentes talleres de capacitación en artes y oficios, como: macramé, bisutería, manicure, corte y confección entre otros, con el fin de darles herramientas para que ellas consigan recursos económicos, por si mismas, ya que en su condición es muy difícil encontrar un empleo estable.

## PLAN DE NEGOCIOS CREACIÓN EMPRESA “TEJIDOS EN CROCHET SAMY”

Debido a que la tradición del tejido está arraigada en la cultura de la provincia, este tipo de productos son apreciados por la población en general; por ello este proyecto busca aprovechar dicho amor por los tejidos y la carencia de este estilo de talleres en la fundación Provida, para que en un trabajo recíproco, el plan de negocio se desenvuelva alrededor del arte de los tejidos en crochet, manteniendo el enfoque de ayuda a las madres para que puedan generar recursos y al mismo tiempo la idea de negocio llegue a su creación como empresa.

### **Análisis del entorno (pestal)**

Dentro de la región del Valle de Ubaté es baja la competitividad en la elaboración de los productos artesanales tejidos, además las mercancías manufacturadas en este mercado siguen las líneas tradicionales de este arte, por lo que el estilo encontrado en estas prendas como ruanas, sacos, chalecos, entre otros son clásicos y elaborados en lana de oveja.

A continuación, se presenta el análisis de aspectos relevantes para la ejecución del plan de negocio, estos son: económico, sociocultural, tecnológico y legal, los cuales afectan de forma directa el desarrollo del plan de negocio.

<b>FACTOR</b>	<b>ASPECTO</b>	<b>OPORTUNIDADES</b>	<b>AMENAZAS</b>
<b>ECONÓMICO</b>	Costo de la mano de obra por la duración de elaboración del producto. ( Etapa de aprendizaje)	Nuevos mercados	Costos elevados de la mano de obra y materia prima.

PLAN DE NEGOCIOS CREACIÓN EMPRESA “TEJIDOS EN CROCHET SAMY”

			Deserción de madres de la fundación. Dificultad para la comercialización a falta de un punto de venta.
<b>SOCIOCULTURAL</b>	Prestación de servicio social en Inclusión social (Capacitar a mamitas en condición de alta vulnerabilidad) y crear empresa productora y comercializadora de tejidos elaborados en crochet)	Determinar quiénes tienen la habilidad básica y puedan avanzar rápidamente	Aumento en el consumo de los productos y disminución en la mano de obra.
<b>TECNOLÓGICO</b>	Manejo de redes sociales (publicidad, páginas web)	Aumento de clientes a nivel nacional. Reconocimiento de la marca.	Distribución del producto y tiempos para la entrega.

PLAN DE NEGOCIOS CREACIÓN EMPRESA “TEJIDOS EN CROCHET SAMY”

<b>LEGALES</b>	<p>Conocimiento sobre el ámbito legal, contable tributario y de costos para la creación de la empresa.</p> <p>Vínculo de persona natural con entidad sin ánimo de lucro.</p>	<p>Crear empresa para trabajar de manera independiente</p>	<p>Los costos para la creación de la empresa legalmente constituida se conocerán mediante el proceso.</p> <p>Los inconvenientes que se puedan llegar a presentar en los trámites de constitución de la entidad.</p>
----------------	--	--	---

*Tabla 1: análisis de aspectos relevantes para la ejecución del plan de negocio*

Como estrategia se plantea en primera medida conseguir un proveedor de la materia prima (lana orlón) para llegar a acuerdos de cambio de aquellas lanas que no sean utilizadas y así disminuir costos de producción; en segunda instancia se proyecta que los clientes conozcan los productos, desde la calidad, duración, economía e innovación de los mismos para buscar la fidelización con la marca; y finalmente, como tercera medida hacer uso de la evolución tecnológica del momento para promocionar y dar a conocer los productos.

## PLAN DE NEGOCIOS CREACIÓN EMPRESA “TEJIDOS EN CROCHET SAMY”

Por medio de la indagación de la viabilidad del PLAN DE NEGOCIOS para la creación de la empresa “TEJIDOS EN CROCHET SAMY” a través de la fundación Provida en el municipio de Ubaté, se implementa un sondeo para determinar el gusto por los tejidos en la población; como muestra se toman 100 personas en un rango de edad entre los 2 y los 50 años.

### Sondeo

Se aplica el sondeo a 100 personas de diferente rango de edad, actividad económica y nivel de estudio. Mediante este sondeo se indaga sobre edad, género, gusto por los productos elaborados en crochet, tipos de gorro, diseños, precio que se pagaría por los productos, porque se elegiría este producto, la facilidad para conseguir este producto en el comercio, y el diseño que le gustaría para la elaboración de los productos.

Sondeo		
El objetivo de la encuesta para “ <i>TEJIDOS EN CROCHET SAMY</i> ” es dar a conocer gorros tejidos en crochet con diferentes diseños para la población de 0 años a 50 años.		
Esta encuesta se realiza en puntos estratégicos del municipio.		
1. ¿Qué edad tiene?		
a- 18 a 28	b- 29 a 39	c- 40 a 50
d- más de 50		
2. Genero		
a- Femenino	b- Masculino	
3. ¿Le gusta los gorros elaborados en crochet?		
a- Si	b- No	
4. El gorro que prefiere es:		
a- Pasamontañas	b- Con tapabocas	c- Con diseños de animalitos.
d- Con diseños de superhéroes.	e- Ninguno de los anteriores.	

PLAN DE NEGOCIOS CREACIÓN EMPRESA “TEJIDOS EN CROCHET SAMY”

5.	Qué precio pagaría por un gorro elaborado en crochet?			
	a- 40.000	b- 30.000	c- 25.000	d-15.000
6.	¿Cuál sería la principal razón por la que elegiría comprar un gorro en crochet?			
	a- Precio.	b- Estilo	c- Necesidad	
	d-Moda			
7.	¿Cree que es fácil conseguir este producto en el comercio de la región?			
	a- Si	b- No		
8.	¿Cada cuánto compraría un gorro elaborado en crochet?			
	a- Semanal	b- Mensual	c- Trimestral	
	d- Semestral	e- Anual		
9.	Por último ¿Cómo sería su gorro ideal?			
	Nombre:			
	Celular:			
	e- mail:			

Grafica 1 Sondeo.

Al implementar esta encuesta se establecen las bases para buscar el enfoque del plan de negocios, proyección y viabilidad de la creación de empresa que se espera crear para generar una fuente de ingreso y apoyar a las madres de la Fundación Provida

**SONDEO**

*TEJIDOS EN CROCHET SAMY*

Resultados de la investigación de campo

Fecha	09/05/2020
Nombre	Imelda Yaneth Rocha Gómez
Tema	Estudio de mercado/ Tabulación

## PLAN DE NEGOCIOS CREACIÓN EMPRESA “TEJIDOS EN CROCHET SAMY”

<b>Objetivos</b>	<p>Analizar las necesidades de los clientes acerca de la compra y preferencia por los productos elaborados a mano en tejido crochet como son gorros en diferentes diseños y ruanas.</p> <p>Esta encuesta se realizó en puntos estratégicos en Ubaté</p>
------------------	---

Tabla 2: Generalidades del estado de resultados de la investigación de campo.

Orden	Opcion de respuesta	Cantidad	Porcentaje
1	18 a 28	2	20%
2	29 a 39	5	50%
3	40 a 50	3	30%
4	mas de 50		0%
TOTALES		10	100%

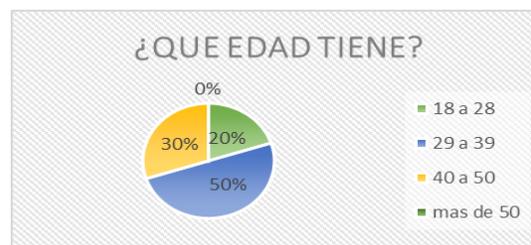


Tabla 3: Tabulación pregunta N°1 investigación de campo. Grafica 2: Diagrama pregunta N°1 inv. Campo.

### Interpretación:

Con un total de 100 personas encuestadas el 20% están entre las edades de 18 a 28 años, el 50% están entre las edades de 29 a 39 años y un 30% están entre las edades de 40 a 50 años.

Esta pregunta muestra que la mayoría de encuestados se encuentran entre una de las edades más productivas, para el plan de negocio es positivo porque estarían entre los clientes potenciales.

Orden	Opcion de respuesta	Frecuencia	Porcentaje
1	Femenino	7	70%
2	Masculino	3	30%
TOTALES		10	100%

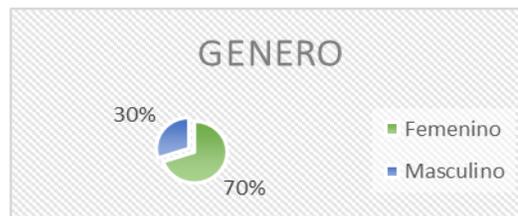


Tabla 4: Tabulación pregunta N°2 investigación de campo.

Grafica 3: Diagrama pregunta N°2 inv. Campo.

## PLAN DE NEGOCIOS CREACIÓN EMPRESA “TEJIDOS EN CROCHET SAMY”

### Interpretación:

De la población encuestada el 30% es de género masculino y el 70% son de género femenino.

Claramente podemos observar que esta pregunta muestra de forma clara el producto es más llamativo para el género femenino y para el género masculino es menos interesante.

Orden	Opcion de respuesta	Frecuencia	Porcentaje
1	Si	10	100%
2	No		0%
TOTALES		10	100%



Tabla 5: Tabulación pregunta N°3 investigación de campo. Grafica 4: Diagrama pregunta N°3 inv. Campo.

### Interpretación:

Siendo un total de 100 encuestados el 100% por ciento les gusta los gorros elaborados en crochet.

Siendo tan alta la cifra de las personas que les gusta los gorros elaborados en crochet permite analizar que el producto es viable y el proyecto va bien encaminado.

Orden	Opcion de respuesta	Frecuencia	Porcentaje
1	Pasamontañas	1	10%
2	Con tapabocas	3	30%
3	Con diseños de animalitos	5	50%
4	¿Con diseños de super heroes?		0%
5	Ninguno de los anteriores	1	10%
TOTALES		10	100%

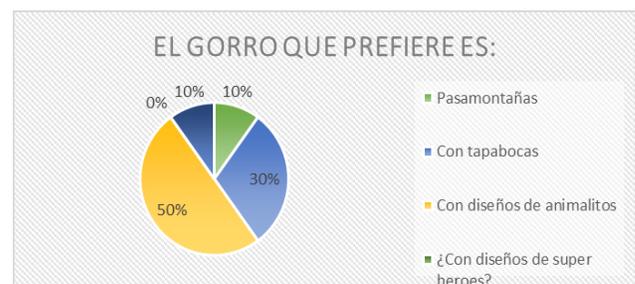


Tabla 6: Tabulación pregunta N°4 investigación de campo. Grafica 5: Diagrama pregunta N°4 inv. Campo.

## PLAN DE NEGOCIOS CREACIÓN EMPRESA “TEJIDOS EN CROCHET SAMY”

### Interpretación:

Con un total de 100 encuestados un 10% por ciento prefieren gorros pasamontañas, otro 10% por ciento no le gusto, pero un 30% por ciento prefiere con tapabocas, y el 50% le gusta el diseño de animalitos.

Esta pregunta da a conocer que el producto que más gusta en la población es los diseños de animalitos, lo cual es de gran importancia ya que los diseños que se deben trabajar son con caritas de animalitos, aunque los otros diseños no se deben descuidar, lo más recomendable sería trabajarlos en menor cantidad.

Orden	Opcion de respuesta	Frecuencia	Porcentaje
1	40 mil pesos	6	60%
2	30 mil pesos	1	10%
3	25 mil pesos	1	10%
4	15 mil pesos	2	20%
TOTALES		10	100%

Tabla 7: Tabulación pregunta N°5 investigación de campo.



Gráfica 6: Diagrama pregunta N°5 inv. Campo.

### Interpretación:

En el total de encuestados un 10% pagaría por un gorro en crochet \$25.000, otro 10% pagaría \$30.000, otro 20% pagaría \$ 15.000 y el otro 60% pagaría \$40.000.

Siendo la gran mayoría de encuestados que pagaría por un gorro elaborado en crochet \$ 40.000 pesos esto ayuda a definir el precio del producto y a tenerlo como base y guía en el momento de darle precio a los productos elaborados en crochet.

## PLAN DE NEGOCIOS CREACIÓN EMPRESA “TEJIDOS EN CROCHET SAMY”

Orden	Opcion de respuesta	Frecuencia	Porcentaje
1	Precio		0%
2	Estilo	7	70%
3	Necesidad	1	10%
4	Moda	2	20%
TOTALES		10	100%

Tabla 8: Tabulación pregunta N°6 investigaciones de campo.



Grafica 7: Diagrama pregunta N°6 inv. Campo.

### Interpretación:

En la muestra de personas encuestadas un 10% compraría un gorro en crochet por necesidad, otro 20% por ciento lo compraría por moda y el 70% por ciento restante lo compraría por estilo.

Siendo la gran mayoría que compra los gorros elaborados en crochet por estilo se puede concluir que es una buena posibilidad de mercado, y esto hace ver que lo tejido a mano tiene gran auge en el mercado y con grandes posibilidades en el comercio del municipio del Valle de Ubaté y sus alrededores.

Orden	Opcion de respuesta	Frecuencia	Porcentaje
1	Si	2	20%
2	No	8	80%
TOTALES		10	100%

Tabla 9: Tabulación pregunta N°7 investigación de campo.



Grafica 8: Diagrama pregunta N°7 inv. Campo.

### Interpretación:

De las personas encuestadas tan solo un 20% cree que es fácil conseguir este producto en el comercio de la región, mientras que un 70% por ciento cree que no es fácil de conseguir este producto en el comercio de la región.

## PLAN DE NEGOCIOS CREACIÓN EMPRESA “TEJIDOS EN CROCHET SAMY”

La mayoría de los encuesta cree que es difícil conseguir este producto en el comercio de la región esta información ayuda a concluir que en este momento son muy pocas personas que se dedican a esta labor lo cual lleva a crear estrategias de publicidad y comercialización para que la población conozcan el producto.

Orden	Opcion de respuesta	Frecuencia	Porcentaje
1	Semanal		0%
2	Mensual		0%
3	Trimestral	3	30%
4	Semestral	3	30%
5	Anual	4	40%
TOTALES		10	100%

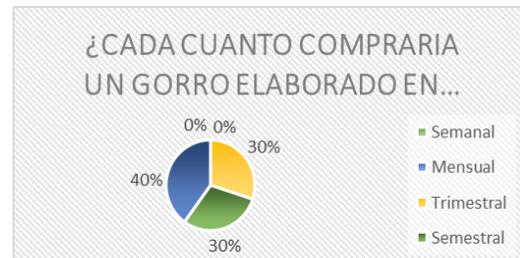


Tabla 10: Tabulación pregunta N°8 investigación de campo.

Grafica 9: Diagrama pregunta N°8 inv. Campo.

### Interpretación:

Con un total de 100 encuestados un 30% por ciento compraría trimestral un gorro elaborado en crochet, otro 30% por ciento compraría semestralmente un gorro elaborado en crochet y un 40% por ciento lo compraría anualmente.

Siendo un 60% que comprarían el producto entre trimestral y semestral y el otro 40% anual lleva a analizar que el producto tiene grandes oportunidades de comercialización siendo ellos la parte de clientes potenciales a los cuales se les puede dar ofertas especiales y crear nuevos productos para ofrecerlos a ellos que gustan de los tejidos en crochet y recomienden es una forma de abrir mercado.

## PLAN DE NEGOCIOS CREACIÓN EMPRESA “TEJIDOS EN CROCHET SAMY”

Orden	Opcion de respuestas	Frecuencia	Porcentaje
1	Colores llamativos	2	20%
2	Diseños personalizados	4	40%
3	Materiales de alta calidad	2	20%
4	Lana suave	2	20%
		10	100%

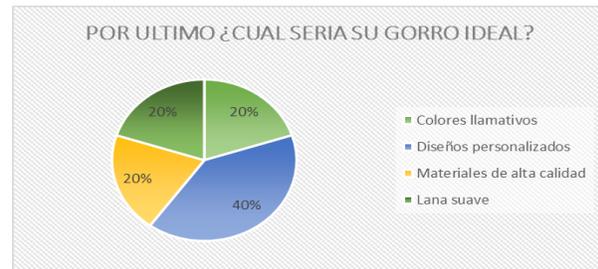


Tabla 11: Tabulación pregunta N°9 investigación de campo. Grafica 10: Diagrama pregunta N°9 inv. Campo.

### Interpretación:

De la muestra poblacional encuestada un 20% por ciento le gustaría su gorro ideal con colores llamativos, otro 20% por ciento con materiales de alta calidad, otro 20% por ciento con lanas suaves y el 40% por ciento le gusta con diseños personalizados.

La mayoría de los encuestados les gustaría un gorro personalizado, esta respuesta ayuda a enfocar a la creación del producto acorde al cliente, sin perder el valor agregado toque y creatividad que juega un papel importante para lograr llegar al gusto del cliente para que quede satisfecho con el producto y siga comprando los productos ofrecidos, además, que el comprador hable del producto y lo recomiende, lo cual es una posibilidad para crear y abrir nuevos mercados ya que son productos exclusivos y llamativos.

### IV.II. Marco legal

En Colombia se ha dado visibilidad a los productos textiles con características artesanales, gracias a la Ley 36 de 1984, ley del artesano pues el artículo 1 decreta que:

Se considera artesano a la persona que ejerce una actividad profesional creativa entorno a un oficio concreto en un nivel preponderantemente manual y conforma a sus conocimientos y habilidades técnicas y artísticas, dentro de un proceso de producción.

## PLAN DE NEGOCIOS CREACIÓN EMPRESA “TEJIDOS EN CROCHET SAMY”

Trabaja en forma autónoma, deriva su sustento principalmente de dicho trabajo y transforma en bienes o servicios útiles su esfuerzo físico y mental. (Colombia, Función pública, 1984)

Se considera la Ley 590 del 2000, “Por la cual se dicta disposiciones para promover el desarrollo de la micro, pequeñas y medianas empresas” (Congreso de Colombia, 2000). Dicha ley fomenta el desarrollo integral de las PYMES, buscando la generación de nuevos empleos, la integración de sectores económicos y desarrollo regional, integrando la capacidad empresarial colombiana. La anterior ley es modificada por la ley 905 del 2 agosto del 2004.

Se relaciona la Ley 1014 de 2006, la cual trata el fomento de la cultura del emprendimiento; busca promover el espíritu emprendedor desde la educación en el país, basado en las políticas de estado y en el marco jurídico para que se fortalezca el emprendimiento y la creación de nuevas empresas. (Congreso de Colombia, 2006)

Se establece la ley 1480 del 2011, “Por medio de la cual se expide el estatuto del consumidor” (Congreso de la República, 2011). Plantea promover, proteger y garantizar el ejercicio libre de los derechos con los que cuentan los consumidores.

La industria textil en Colombia toma importancia para el desarrollo económico del país, pues el sector manufacturero de hilos, fibras y telas “representa el 7,5% del PIB manufacturero y el 3% del PIB nacional, constituye más del 5% del total de exportaciones del país” (Procolombia, 2015).

Se relaciona la ley 1834 de 2017, “Por medio de la cual se fomenta la economía creativa, Ley Naranja” (Congreso de Colombia, 2017). Esta ley busca fomentar, desarrollar, incentivar las

## PLAN DE NEGOCIOS CREACIÓN EMPRESA “TEJIDOS EN CROCHET SAMY”

ideas de negocio creativas; entendidas como aquellas que generan un valor agregado a los bienes y/o servicios que ofrece, los cuales nacen de la propiedad intelectual del emprendedor.

### **Constitución empresa y aspectos legales:**

Para la constitución legal del proyecto según el trámite y los requisitos la figura ideal para su creación es empresa unipersonal, en este punto se hace una recopilación de los requisitos legales fundamentales para la creación de una empresa de tejidos en el país.

### **Tipo de Sociedad a constituir**

#### **Tipo de empresa:** Unipersonal

Una empresa unipersonal, según el artículo 71 de la ley 222 de 1995 “es la figura jurídica mediante la cual una persona natural o jurídica, que reúna las cualidades requeridas para ejercer el comercio, puede destinar parte de sus activos para la realización de una o varias actividades de carácter mercantil.” (Colombia, 1995)

### **Clasificación CIU:** 1391

**Descripción:** Fabricación de tejidos de punto y ganchillo

**Tipo de sociedad que se constituirá:** Empresario unipersonal: un socio/un propietario

Único propietario quien lidera el desarrollo de la actividad económica, es quien se beneficia directamente de las ganancias obtenidas y a su vez se responsabiliza de las pérdidas que se generen en la empresa; asimismo está a cargo del patrimonio que se de en el balance general de la organización.

## PLAN DE NEGOCIOS CREACIÓN EMPRESA “TEJIDOS EN CROCHET SAMY”

**Responsabilidad:** Ilimitada, dado que la quienes conformen la empresa son quienes se hacen cargo de las obligaciones financieras de la sociedad.

### **Documento privado de constitución**

El empresario autónomo no tiene, como tal, la obligación de realizar algún trámite de constitución.

### **Características:**

- No existe capital mínimo legal.
- El empresario se responsabiliza con todos sus bienes.
- No precisa proceso previo de constitución. Los trámites se iniciarán al comienzo de la actividad empresarial.
- Fiscalidad: IRPF (Impuesto sobre la Renta de las personas Físicas).

### **PARA SU FORMALIZACIÓN Y REGISTRO SE DEBEN REALIZAR LOS SIGUIENTES TRÁMITES:**

- Alta en el Censo de Empresarios de la Agencia Tributaria.
- Obtención, si no dispone de él, del número identificativo de Afiliación a la Seguridad Social en la Tesorería General de la Seguridad Social.
- Alta en el Régimen Especial de Trabajadores Autónomos de la Seguridad Social.

## PLAN DE NEGOCIOS CREACIÓN EMPRESA “TEJIDOS EN CROCHET SAMY”

- Inscripción de la empresa en la Tesorería territorial de la Seguridad Social, que asigna al empresario un número para su identificación y control de sus obligaciones un Código de cuenta de cotización.

- Comunicación de apertura del centro de trabajo en la consejería de Trabajo de su Comunidad Autónoma.

- Solicitud de las licencias pertinentes en función del tipo de actividad de la empresa.

- El tiempo y el costo para realizar estos trámites los generara los aportes y los gastos en el momento de la constitución y no es necesario desplazarse ya que se puede realizar por internet con ayuda de la página CIRCE la cual es un sistema que ofrece la posibilidad de realizar la creación de la figura de empresario individual (autónomo) por medios telemáticos. De esta forma se evita el desplazamiento y se produce un ahorro sustancial en tiempo y costes.

- Es lo estrictamente específico que aplica a la futura empresa constituida, no enunciar teorías.

Código CIIU: consulte en cámara y comercio

**Según la normatividad colombiana, los siguientes aspectos en particular NO afectan ni limitan la creación de una empresa de tejidos:**

**TRÁMITES TRIBUTARIOS:** régimen común y sus características, pre RUT, RUT, Impuestos nacionales (IVA, Retefuente, declaración de renta, vehículos, vivienda, otros), impuestos distritales ReteICA, ICA, avisos y tableros, Registro de libros contables, registro de vendedores, facturación.

## PLAN DE NEGOCIOS CREACIÓN EMPRESA “TEJIDOS EN CROCHET SAMY”

- Trámites de funcionamiento: Uso suelos, Sayco, INVIMA, Secretaria de salud, medio ambiente, marcas, patentes, código de barras, certificaciones de calidad, etc.

- Trámites de seguridad social y laboral: afiliación a salud, fondo de pensiones y cesantías, ARL, caja de compensación, parafiscales, tramites con ministerio para reglamento de trabajo, salud ocupacional y seguridad industrial.

Siendo empresa unipersonal si se consolida y crece se puede pasar a sociedad limitada, no es necesario proceso de constitución previa, se lleva contabilidad diaria, facilidad para poner en marcha, se tiene autonomía sobre las decisiones empresariales, los beneficios de la empresa don para el propietario y no está sometida a muchos trámites para la constitución.

### **IV.III. Estado del arte**

#### **El estado der arte**

La palabra viene de *croc* , o el *croche* , la palabra francesa media para el gancho, y la vieja palabra de los nórdicos para el gancho es *krokr*. Según Annie Potter americano, experto en el mundo del crochet,

"el arte moderno del crochet verdadero como lo conocemos hoy fue desarrollado durante el siglo XVI. Se conocía como 'cordón del crochet' en Francia y 'cordón de cadena' en Inglaterra." Y, Walter Edmund Roth encontró verdaderos ejemplos del arte del crochet en descendientes de los indios de Guayana en 1916. (Ruthie Marks,N. E.) “crochetisimo, 2019”

## PLAN DE NEGOCIOS CREACIÓN EMPRESA “TEJIDOS EN CROCHET SAMY”

Teniendo claro la actividad que se va a desarrollar, se dan a conocer algunas de las investigaciones y estudios acerca del plan de negocio de tejidos en crochet:

El trabajo “Estudio de factibilidad para la creación de una microempresa de confección de Crop top y trajes de baño mediante la técnica de tejido crochet en Girardot 2020”:

Este estudio propone la creación de una microempresa dedicada a la manufactura de Crop top y trajes de baño en la técnica de tejido crochet principalmente para el municipio de Girardot Cundinamarca, la idea de negocio se desarrolla teniendo en cuenta el carácter geográfico del lugar lo cual abarca tanto el clima cálido como el carácter turístico del municipio. Este trabajo demuestra la manera en que las características sociales y climáticas del sector infieren directamente en el desarrollo de la idea de negocio que posteriormente será una microempresa legalmente constituida. (Muñoz, 2020)

### Trabajo de grado- Proyecto de emprendimiento Hilos de oro

Una apuesta social y educativa este trabajo presenta una propuesta de emprendimiento social desde el ámbito internacional, nacional y regional, ya que está fundamentada en encuentros donde las mujeres participantes aprenden artes manuales y comparten sus historias de vida con el propósito de reflexionar en entorno de su proyecto de vida.

En este sentido se plantea modelo de negocio viable y rentable, lo cual son ítems determinados desde el desarrollo de un plan de mercadeo y un plan de financiación, y un modelo social enfocado en educación y la inclusión laboral de mujeres en condiciones de vulnerabilidad e indefensión, para obtener el nivel de ganancia esperado en el caso de hilos de oro el punto de equilibrio en unidades 176 y en dinero \$ 6.604.423. (Torres C. Y., 2018)

## PLAN DE NEGOCIOS CREACIÓN EMPRESA “TEJIDOS EN CROCHET SAMY”

El proyecto de emprendimiento social demuestra ser una propuesta viable y coherente con los objetivos.

Trabajo de grado- Modelo de negocio “Arti Manos S.A.S.”

En la modalidad de trabajo de grado de emprendimiento este trabajo presenta un modelo de empresa dedicada a la realización de productos hechos a mano, artesanías con diseños únicos, además ofrece cursos a grupos de estudiantes entre 8 y 12 años en la localidad de Engativá, con estos talleres se espera vincularse con diferentes zonas de la capital colombiana; continuar con la tradición de los productos manuales y posesionar su marca en la industria nacional con diseños únicos y los talleres de aprendizaje. (Castillo, 2015)

Fortalecimiento productivo y comercial de las comunidades artesanas del departamento de Boyacá.

El trabajo- “Plan de negocios Tejido en Lana de Oveja, Cuitiva- Boyacá.” Plantea estrategias para la asociación artesanal del municipio, partiendo de la observación en la que se evidencia la falta de promoción del lugar donde se comercializan las artesanías manufacturadas. Propone alianzas, publicidad y estrategias de promoción para el adecuado crecimiento y desarrollo de las artesanías tejidas en lana por los artesanos del municipio boyacense. (Jaimes, 2014)

Trabajo de grado- Creación de empresas plan de negocios Alba & Kate “Tejidos para todos”

este trabajo presenta un plan de negocios orientado a la creación de una empresa de tejidos a mano dedicado a la producción y capacitación en la elaboración de prendas de vestir y

## PLAN DE NEGOCIOS CREACIÓN EMPRESA “TEJIDOS EN CROCHET SAMY”

accesorios para los hogares de Bogotá; a través del desarrollo de este plan de negocios se permite establecer la viabilidad en la creación de empresa de tejidos elaborados a mano ya que es un arte que no pasa de moda y los estudios hechos en los segmentos de mercado permite conocer a quien va dirigido los productos elaborados, la publicidad en redes sociales y la participación en ferias permite atraer clientes de diferentes edades y diferentes zonas de la ciudad y financieramente es aceptable ya que el proyecto produce un valor presente neto de \$ 30.052.559, una TIR de 28.52% generando una utilidad en el primer año de \$1.254.240. (Katherine & Clara, 2011)

### **V. Diseño metodológico**

#### **V.I. Alcance de la investigación**

Al establecer el alcance de la investigación, se retoma la conceptualización hecha por (RUSU, 2011) “Los estudios exploratorios: descubren ideas y conocimientos” se determina que este proyecto tiene un alcance exploratorio, ya que el objeto de estudio es establecer la viabilidad para crear una empresa de tejidos en crochet, donde se toma como población, para la ejecución de la propuesta, un grupo de mujeres en estado de gestación, en su mayoría madres cabeza de hogar pertenecientes a la fundación Provida, del municipio de Ubaté; se indaga con la señora Ivonne Aldana Directora de la fundación la forma en que se ayudan a las madres para progresar en el ámbito personal y tener una mejor calidad de vida, para esto ella implementa el desarrollo de diferentes talleres de capacitación en artes y oficios, donde las personas o profesionales no reciben ningún beneficio económico por capacitarlas, pero sí de las ganancias obtenidas de la venta de los productos.

## PLAN DE NEGOCIOS CREACIÓN EMPRESA “TEJIDOS EN CROCHET SAMY”

En la variedad de talleres impartidos se carece de talleres de tejidos elaborados en crochet, por lo que se propone este nuevo taller con el fin de tener una actividad recíproca entre el beneficiar a las madres y hacer crecer y constituir legalmente el emprendimiento, por ello se establece un estudio como exploratorio, ya que sirve para familiarizarse con aspectos relativamente desconocidos, logrando obtener información sobre la posibilidad de llevar a cabo la empresa.

### **V.II.. Enfoque de investigación:**

Al establecer el enfoque de investigación del trabajo, y atendiendo a los objetivos trazados, se establece que el enfoque es mixto, ya que según (Barrantes, 2013) enfoque mixto puede ser comprendido como “(...) un proceso que recolecta, analiza y vierte datos cuantitativos y cualitativos, en un mismo estudio” y en este trabajo se hace un ejercicio de análisis de datos numéricos y otro análisis de situación descriptiva y reflexiva.

Dentro este proceso se realiza una encuesta sobre gorros y ruanas con diseños personalizados y de animalitos, elaborados en crochet lo cual evidencia el gusto por estos productos y la viabilidad para crear empresa que manufacture estas prendas con un sentido innovador y único en el mercado.

### **V.II.I Técnicas de recolección y análisis de información**

En el desarrollo del plan de negocio se establece como técnica de recolección de datos, en primera medida la observación, pues se parte de las percepciones propias en relación a la

## PLAN DE NEGOCIOS CREACIÓN EMPRESA “TEJIDOS EN CROCHET SAMY”

carencia de prendas que busquen la mitigación de los efectos del frío en las personas de la región del Valle de Ubaté; en segunda instancia se hace uso de la encuesta, implementada en una muestra poblacional de la región, con el fin de conocer los gustos a cerca de los productos tejidos.

### **V.III. Variables**

Según el planteamiento del eje del trabajo, se consideran como variables las siguientes:

#### **Variable Dependiente:**

- Puesta en funcionamiento del plan de negocios para la creación de la empresa “tejidos en crochet Samy” a través de la fundación Provida en el municipio de Ubaté.

#### **Variables Independientes:**

- Solvencia económica de las personas participantes en la empresa de tejidos en crochet Samy.

- Mejoramiento en la calidad de vida de las participantes en la empresa debido a que por aprendizaje adquirido pueden generar ingresos económicos

- Desarrollo de habilidades en tejido en crochet por parte de las madres gestantes.

### **V.IV. Universo de estudio**

Por medio de las estrategias y técnicas desarrolladas con el fin de conocer la viabilidad del plan de negocio para la empresa TEJIDOS EN CROCHET SAMY, se evidencia que la

## PLAN DE NEGOCIOS CREACIÓN EMPRESA “TEJIDOS EN CROCHET SAMY”

implementación de la idea de negocio tiene posibilidades de crecer en el mercado de la región del Valle de Ubaté, gracias a los bajos índices de mercancías manufacturadas frente a la alta demanda de las misma. Además, se evidencia por medio de las encuestas, como el valor agregado planteado para la empresa y para sus productos atrae a nuevos clientes, por el hecho de ser únicos e innovadores.

### **V.V. Procesos, procedimientos e instrumentos**

Al establecer el plan de negocios para la creación de la empresa TEJIDOS EN CROCHET SAMY a través de la fundación Provida en el municipio de Ubaté, se implementa un estudio técnico para poder validar la viabilidad de la creación de la empresa.

**Estudio Técnico**

Empresa: Tejidos en crochet Samy	Tejido en crochet	Línea: Infantil	
Modelo: Gorro pasamontañas	Artículo:001	Modelo: De oso	
Descripción: Gorros pasamontañas elaborado en crochet			
Ficha de tejido			
Art. Numero: 01  Tipo de lana: Orllón	<b>Muestra:</b>		
Descripción: Tejido a mano, suave, elástico y sedoso.	<div style="text-align: center;">  <p style="margin-left: 150px;">Largo 39 cm</p> <p style="margin-left: 100px;">Ancho 26 cm</p> </div>		
Composición: Fibra acrílica  95 % de acrilonitrilo			

PLAN DE NEGOCIOS CREACIÓN EMPRESA “TEJIDOS EN CROCHET SAMY”

6% de acrilato de metilo	
Color: Azul petróleo.	
Ancho: 26 cm	
Largo:39 cm	
Proveedor:	Almacén Leys
Presentación comercial:	Madejas
Precio por gramos:	\$4.000/100 gramos
Durabilidad:	La lana orlón es de alta durabilidad
VARIANTE DE COLORES	

<p><b>LANA 2/29</b></p> 		
Código de color		
Aprobado: Si	Fecha	
Taller: Yaneth Rocha	Fecha	
Modificación: No	Área: Confección	

PLAN DE NEGOCIOS CREACIÓN EMPRESA “TEJIDOS EN CROCHET SAMY”

Departamento: Cundinamarca	Municipio: Ubaté	
Artesana y emprendedora: Yaneth Rocha	Telefono:3124380654	

Empresa: Tejidos en crochet Samy	Tejidos en crochet	Línea: Infantil	<i>“TEJIDOS EN CROCHET SAMY”</i>
Modelo: Gorros pasamontañas	Artículo:002	Modelo: Ruana de unicornio	
Descripción: Ruana	de unicornio elaborada	En crochet	
Ficha de tejido			
Art. Numero: 02		<b>Muestra:</b>	
Tipo de lana: Orllón	 <p style="text-align: center;">Ancho 45 cm</p> <p style="text-align: right;">Largo 61 cm</p>		
Descripción: Tejido a mano suave, elástico y sedoso			
Composición: Fibra acrílica 95% de acrilonitrilo			
Color: Salmón			
Ancho: 45 cm			
Largo: 61 cm			
Proveedor:	Almacén Leys		
Presentación comercial:	Madejas		

PLAN DE NEGOCIOS CREACIÓN EMPRESA “TEJIDOS EN CROCHET SAMY”

Precio por gramos:	\$ 4.000/ 100 gramos
Durabilidad:	La lana orlón es de alta durabilidad.
<b>VARIANTE DE COLORES</b>	
<p><b>LANA 2/29</b></p>	
color	Código de
Aprobado: Si	Fecha
Taller: Yaneth Rocha	Fecha
Modificación: No	Área: Confección
Departamento: Cundinamarca	Municipio: Ubaté
Artesana y Emprendedora: Yaneth Rocha	Teléfono:3124380654

Tabla 12: Estudio Técnico.

**Necesidades y requerimientos (materias primas, insumos)**

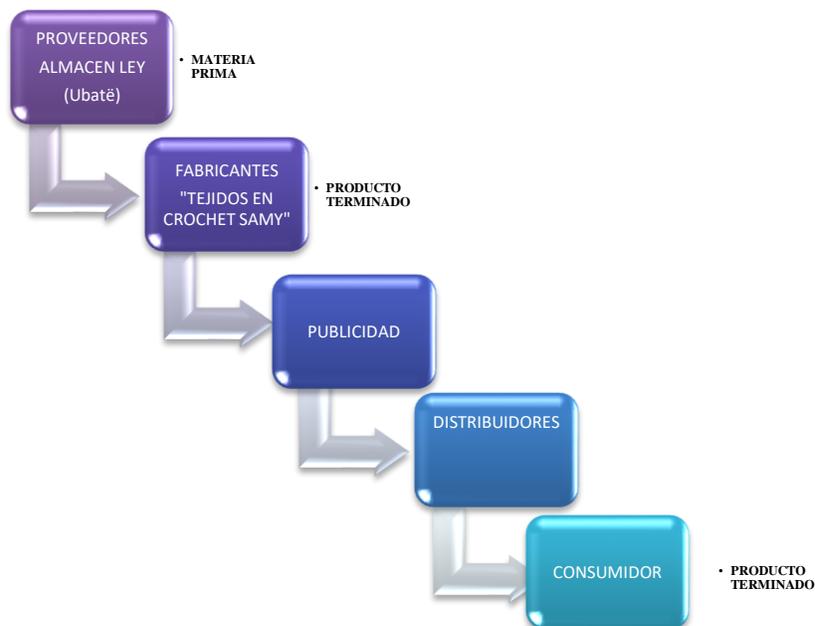
Imagen	Descripción	Costo
--------	-------------	-------

## PLAN DE NEGOCIOS CREACIÓN EMPRESA “TEJIDOS EN CROCHET SAMY”

	-Lana orlón en variedad de colores.	Cada 100 gramos tiene un costo de \$ 4.000
	-Agujetilla	-\$ 2.000

En las etapas de aprovisionamiento las materias primas requeridas por la empresa son distribuidas por el almacén ley ubicado en el municipio de Ubaté la cual le ofrece la cantidad requerida y se tiene el acuerdo que si sobra material se cambia, posteriormente viene a los fabricantes donde las lanas son transformadas en gorros y ruanas elaborados en crochet con diferentes diseños una vez acabados los productos son distribuidos a los consumidores de forma directa.

*Grafica 11: Etapas de aprovisionamiento.*



## **Descripción del proceso**

### **Selección de la materia prima**

Selección de lanas de colores para la iniciación del proyecto de acorde al diseño que se va a elaborar.

### **Inicio de la elaboración del producto**

Consiste en empezar la realización del producto en tejido crochet con la utilización de puntos básicos que son cadeneta, punto bajo punto medio y punto alto este proceso va hasta la terminación del producto quedando listo para poner apliques.

### **Inicio de la elaboración de los apliques**

Consiste en la elaboración de los apliques para los productos terminados en este proceso se tienen en cuenta el diseño que se va a elaborar, acabado este proceso pasamos a coser los apliques en el producto terminado.

### **Control de la calidad de producto terminado con todos los acabados**

Consiste en revisar que el producto ya terminado cumpla con todas las condiciones y estándares de calidad.

### **Empaque**

Consiste en colocar los productos acabados y revisados en bolsas con sus respectivas etiquetas para su distribución.

PLAN DE NEGOCIOS CREACIÓN EMPRESA “TEJIDOS EN CROCHET SAMY”

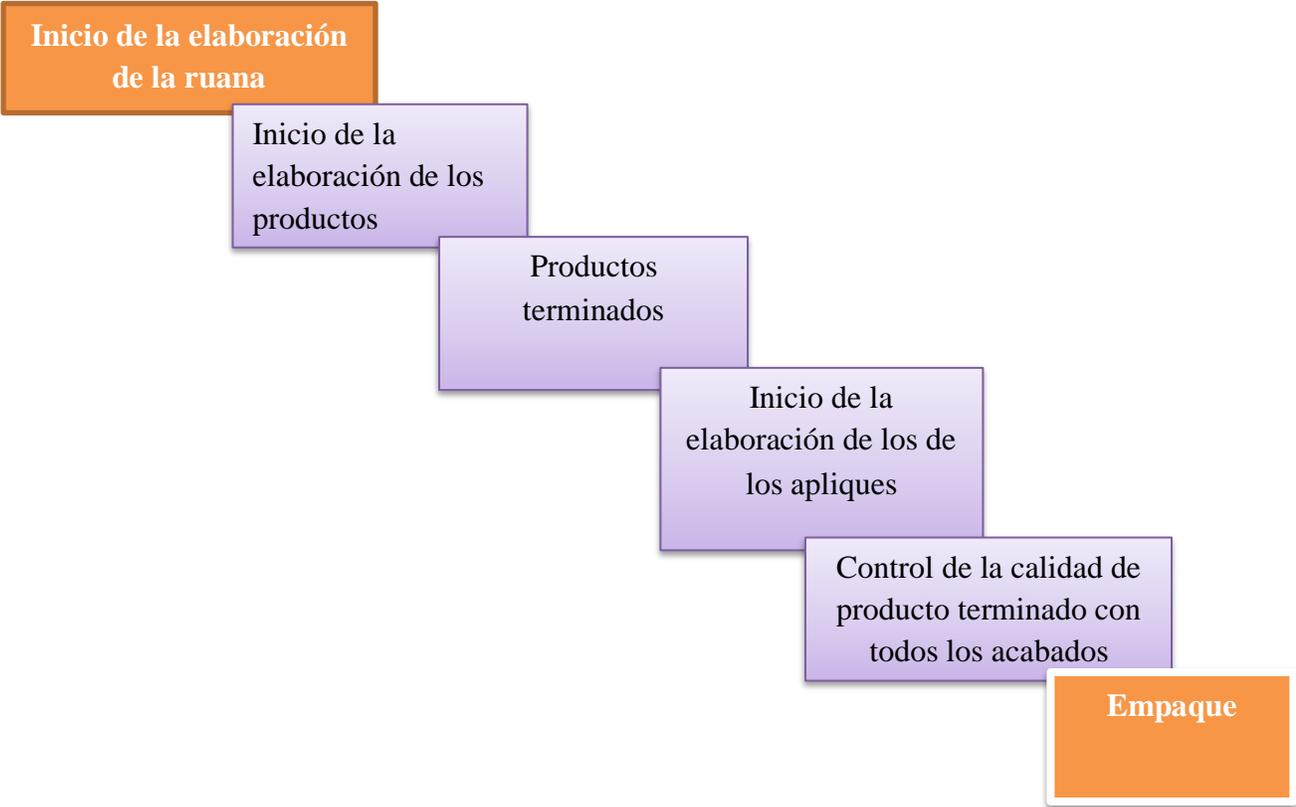
	<b>DIAGRAMA DE FLUJO DE PROCESOS</b>		<b>Código:</b> TEJ CROCHET
			<b>Emisión:</b> 20/04/2020
			<b>Versión:</b> 02
<b>MACRO PROCESO:</b>	<b>PRODUCCIÓN</b>	<b>Responsable:(s)</b>	Imelda Yaneth Rocha Gómez
<b>SUBPROCESO:</b>	<b>DESCRIPCION</b> (Producción de ruana)		
			

Tabla 14: Diagrama de flujo.

## PLAN DE NEGOCIOS CREACIÓN EMPRESA “TEJIDOS EN CROCHET SAMY”

### **Local e infraestructura**

“TEJIDOS EN CROCHET SAMY” al ser un proyecto iniciaría a darse a conocer y realizar sus ventas por medio de página web, Whatsapp y ventas online; los talleres de tejidos se van a realizar en las instalaciones de la fundación Provida, lo que permite no tener gastos en pagos de local; además se lidera la enseñanza, y luego cada madre finaliza el trabajo desde casa para así tener una mayor producción de mercancías.

## **VI. Resultados**

Los resultados obtenidos a lo largo del proceso del diseño del plan de negocios para la creación de la empresa TEJIDOS EN CROCHET SAMY a través de la fundación Provida en el municipio de Ubaté, se dan a conocer a través de los siguientes puntos:

### **VI.I Mercado objetivo:**

El mercado objetivo para TEJIDOS EN CROCHET SAMY son niños, jóvenes y personal que por su labor tengan que enfrentarse al frío de altas horas de la madrugada y de la noche, como lo son trabajadores de minas, ordeño y cultivo de flores, que residan en la región del Valle de Ubaté. Por medio del sondeo realizado se evidencia la viabilidad del desarrollo de este plan de negocio en este municipio y sus alrededores teniendo en cuenta los diferentes factores que fueron considerados.

Este plan de negocios se realiza con el fin de ofrecer un producto acogedor, innovador, con diferentes diseños y que proporcione confort, estilo y que sea útil para el diario vivir de cada persona que adquiera el producto; apoyado en la rentabilidad que proporciona, tras la adecuada

## PLAN DE NEGOCIOS CREACIÓN EMPRESA “TEJIDOS EN CROCHET SAMY”

implementación y desarrollo de la idea de negocio, se busca que la empresa llegue a ser reconocida en toda la región del Valle de Ubaté.

Gracias a lo anteriormente expuesto la provincia de Ubaté se convierte en un buen mercado para la implementación del plan de negocio para la creación de la empresa tejidos en crochet Samy, por el clima y población con que cuenta.

A continuación, se realiza la proyección de las unidades que se esperan vender en los próximos cinco años en el plan de negocio creación empresa TEJIDOS EN CROCHRT SAMY:

Datos:

Produccion año Base			
Productos	Unidades diarias	Unidades Mensuales	Unidades anuales
Gorro pasamontaña	2	52	624
Gorro chavo	3	78	936
Ruanas	1	26	312
<b>Total</b>	<b>6</b>	<b>156</b>	<b>1.872</b>

Tabla 15: Producción año base.

Produccion año2 20%			
Productos	Unidades diarias	Unidades Mensuales	Unidades anuales
Gorros pasamontañas	2	62	749
Gorros chavos	4	94	1.123
Ruanas	1	31	374
<b>Total</b>	<b>7</b>	<b>187</b>	<b>2246</b>

## PLAN DE NEGOCIOS CREACIÓN EMPRESA “TEJIDOS EN CROCHET SAMY”

Tabla 16: Producción segundo año.

Produccion año3 20%			
Productos	Unidades diarias	Unidades Mensuales	Unidades anuales
Gorro pasamontaña	3	75	899
Gorro chavo	4	112	1.348
Ruanas	1	37	449
<b>Total</b>	<b>9</b>	<b>225</b>	<b>2.696</b>

Tabla 17: Producción tercer año.

Produccion año 4 20%			
Productos	Unidades diarias	Unidades Mensuales	Unidades anuales
Gorro pasamontaña	3	90	1.078
Gorro chavo	5	135	1.617
Ruanas	2	45	539
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>270</b>	<b>3.235</b>

Tabla 18: Producción cuarto año.

Produccion año 5 20%			
Productos	Unidades diarias	Unidades Mensuales	Unidades anuales
Gorro pasamontaña	4	108	1.294
Gorro chavo	6	162	1.941
Ruanas	2	54	647
<b>Total</b>	<b>12</b>	<b>323</b>	<b>3.882</b>

Tabla 19: Producción quinto año.

Inversion Inicial	
Inversión capital	\$ 1.000.000,00
<b>Total</b>	<b>\$ 1.000.000,00</b>

Tabla 20: Inversión inicial.

## PLAN DE NEGOCIOS CREACIÓN EMPRESA “TEJIDOS EN CROCHET SAMY”

Costos de producción				
Descripción	Costo	Mano de obra	Ganancia	Valor venta
Gorro pasamontaña	9.500	16000	34500	60.000
Gorro chavo	6.000	12000	22000	40.000
Ruanas	29.000	30000	41000	100.000

Tabla 21: Costo de producción.

### VI.II. Mercado potencial:

El mercado potencial para “*TEJIDOS EN CROCHET SAMY*” es la población de todas las edades y se puede observar a grandes rasgos que es una alta población en la región del municipio de Ubaté y de sus alrededores ya que crece en lugar de disminuir; no se tiene una competencia elevada debido a que esta solo elabora productos en estilos diferentes a los de tejidos Samy y los precios que se tiene son asequibles para la población y su economía.

### VI.III. Consumo aparente y per cápita del bien o servicio:

- Se clasifican los clientes por segmentos para hacer el seguimiento e identificar los tiempos de clientes.

## PLAN DE NEGOCIOS CREACIÓN EMPRESA “TEJIDOS EN CROCHET SAMY”



Tabla 22: Clientes potenciales.

- Siendo productos elaborados a mano totalmente se venderían 6 unidades por día, en un mes será 156 y en un año 1872 teniendo en cuenta que se cuenta con mano de obra de 12 personas por horas en las cuales a través de la Fundación Provida se vinculan medio tiempo.

### VI.IV Magnitud de la necesidad:

- El mercado de gorros es muy importante en la región del Valle de Ubaté porque es una región de clima frío, en la vida diaria es de utilidad al sacar a los niños en las horas de la mañana y en las horas de noche bien abrigados esto hace que los gorros sean necesarios incluso para personas de todas las edades sobre la competencia gustan mucho son elaborados a mano sus diseños son exclusivo y muy atractivos.

### VI.V. Nicho de mercado del bien o servicio

- Los principales clientes son las personas que viven en regiones de clima frío, ya que estas son prendas adecuadas para esta temperatura, y es por esto no hay un rango de

## PLAN DE NEGOCIOS CREACIÓN EMPRESA “TEJIDOS EN CROCHET SAMY”

edad establecido en el público, puesto que al ser productos que permiten su diseño previo, el resultado de la prenda será según el gusto del cliente.

- Se segmenta el mercado teniendo en cuantos aspectos geográficos, demográficos, psicográficos, motivaciones, expectativas, frecuencia de compra)

<b>ASPECTOS</b>	<b>SEGMENTOS DE MERCADO</b>
<b>GEOGRÁFICOS</b>	Por la ubicación del municipio de Ubaté y su provincia el clima es frío y el producto es hecho en lana sería apropiado para la comercialización entre las personas que salgan a tempranas horas de la mañana como son persona que trabajen en ganadería, en empresas de flores y minas de carbón, y los niños que tenga que ser llevados a guarderías o colegios.
<b>DEMOGRÁFICOS</b>	Siendo los productos gorros y ruanas elaborados en crochet con motivos personalizados y a gusto del cliente teniendo como base del diseño de animalitos, superhéroes entre otros los hace muy llamativos para los niños entre 5 y 12 años, jóvenes de los estratos 17 y 22 años, en cuanto a la población que labora, los clientes potenciales son los trabajadores de minas y flores, ellos oscilan entre los 18 y 60 años. Pertenecientes a estratos 2 y 3

## PLAN DE NEGOCIOS CREACIÓN EMPRESA “TEJIDOS EN CROCHET SAMY”

<b>PSICOGRÁFICOS</b>	Los gorros y ruanas son útiles y se adaptan al estilo de vida de este grupo de personas ya que salen a horas muy tempranas a estas horas la temperatura es baja y son necesarios para los niños protegerlos de frío; y por su precio es asequible para cualquier nivel social.
<b>EXPECTATIVAS</b>	Siendo la población los padres infantiles en un ciento por ciento alta, el producto tiene una alta probabilidad de comercialización, su durabilidad y su costo hacen que este proyecto tenga amplias expectativas para crear empresa.
<b>FRECUENCIA DE COMPRA</b>	La frecuencia de compra es alta.

*Tabla 23: Segmento de mercado.*

### **VI.VI. Cliente**

Los clientes por sus diseños serán niños, jóvenes y personas que vivan en regiones de clima frío que salgan a horas tempranas a sus trabajos y de igual manera saquen a sus hijos para dejarlos en sus colegios guardería o llevarlo a donde los cuiden mientras trabajan, esto hace que ellos sean los clientes potenciales al igual la calidad de los productos, sus diseños y sus precios que son de acorde a las necesidades del cliente, siendo productos llamativos por el material que se utiliza, sus diseños han sido acogidos por personas de todas la edades.

## VI.VII. Competencia

A continuación se establece una matriz de análisis de competidores, frente a Asonatali y ASARVU, quienes son asociaciones independientes de artesanos que desarrollan una actividad económica encaminadas a los tejidos, al igual que esta idea de negocio; para ello se tuvieron en cuenta varios aspectos, como: nombre, ubicación geográfica, productos que comercializan, calidad de los mismos, precios, concepto del cliente frente a cada competidor, estrategias comerciales, promocionales y de publicidad que usan para vender sus productos, canales de comercialización, segmento al cual se dirige la competencia.

### Matriz del perfil competitivo

Los valores de la matriz son los siguientes:

- 1- -Mayor debilidad
- 2- Menor debilidad
- 3- Menor fuerza
- 4- Mayor fuerza

TEJIDOS EN CROCHET SAMY				ASONATALI		ASARVU	
Factores determinantes de éxito	Peso	Calificación	Peso. Pond	Calificación	Peso. pond	Calificación	Peso. pond
Productos y comercialización	0.2	2	0.4	3	0.6	3	0.6

PLAN DE NEGOCIOS CREACIÓN EMPRESA “TEJIDOS EN CROCHET SAMY”

Calidad del producto	0.1	4	0.4	1	0.1	1	0.1
Precio del producto	0.2	4	0.8	1	0.2	1	0.2
Concepto del cliente frente a cada competidor	0.1	3	0.3	1	0.1	1	0.1
Estrategias comerciales	0.05	1	0.05	4	0.2	4	0.2
Promoción y publicidad para venta del producto	0.1	1	0.1	3	0.3	2	0.2
Canales de comercialización	0.05	1	0.05	1	0.05	1	0.05
Segmento al cual se dirige la competencia	0.2	4	0.8	1	0.2	1	0.2
<b>TOTAL</b>	1		2.9		1.75		1.65

Tabla 24: Matriz del perfil competitivo.

La tabla anterior menciona que el competidor más fuerte es ASONATALI como señala el peso ponderado de 1.75, incluyendo 8 factores determinantes del éxito.

Según lo que muestra la calificación de la tabla los factores determinantes para el éxito de “TEJIDOS EN CROCHET SAMY” es la calidad del producto, precio del producto, y el segmento al cual se dirige la competencia, la cual su calificación es 4, y estos mismos factores de la

## PLAN DE NEGOCIOS CREACIÓN EMPRESA “TEJIDOS EN CROCHET SAMY”

competencia se muestra una calificación de 1 para ASONATALI Y ASARVU; el propósito de estas cifras no solo es ver cuál es la mayor competencia, sino ayuda a evaluar y a trabajar en las mayores debilidades, a la toma de decisiones y encaminar el proyecto para logra el éxito.

### VI.VIII. Estrategias de mercado

Los productos a comercializar son gorros y ruanas, estos son hechos a mano en tejido crochet, siendo esto su valor agregado, pues cada una de las prendas es diferente gracias a la creatividad e innovación de quien los elabora. Adicional a esto, los productos son exentos de IVA y el precio inicial que se tiene del producto se le aumenta el 5% si es crédito a 30 días y si el pago es de contado se le da un 10%.

Son productos elaborados en crochet sus diseños son con caritas de animalitos, súper héroes, y como el cliente los prefiera.



*Grafica 12: Producto-Gorro gato*

*Grafica 13:Producto-ruana unicornio.*

*Grafica 14: Producto-gorro oso*

### **Características:**

## PLAN DE NEGOCIOS CREACIÓN EMPRESA “TEJIDOS EN CROCHET SAMY”

El factor diferenciador de estos productos es su elaboración a mano, ya que es un trabajo que hoy lo realizan pocas personas, adicionalmente la creatividad juega un papel importante, pues hace que cada prenda sea única, la variedad de colores, diseños, sus acabados, su comodidad hace este su valor agregado y por lo que los clientes reconocen esta idea de negocio

### **Calidad:**

Son productos elaborados con lana orlón que es de alta calidad, duración y no producen alergias teniendo en cuenta a la población que se va a comercializar (niños).

### **VI.IX. Estrategias de distribución: “TEJIDOS EN CROCHET SAMY”**

CANAL	RECORRIDO	
DIRECTO	FABRICANTE  Persona que lo elabora o diseña directo a la mano del consumidor sin alterar el precio del costo inicial	CONSUMIDOR  Persona que lo compra con el precio directamente de fabricante.
INDIRECTO	MAYORISTA	CONSUMIDOR

## PLAN DE NEGOCIOS CREACIÓN EMPRESA “TEJIDOS EN CROCHET SAMY”

	Persona que compra el producto por mayor cantidad se les dará un precio más cómodo o sobre la factura se le hace un buen descuento.	Persona que recibe o compra a un mayorista comercializador de los productos manufacturados.
--	---	---

Tabla 25: Estrategias de distribución.

### VI.X. Alternativas de penetración del mercado

TEJIDOS EN CROCHET SAMY inicialmente vende sus productos de forma directa fabricante – consumidor, por medio de medios y herramientas tecnológicas, sin embargo a futuro plantea añadir puntos físicos de venta como canales de distribución (almacenes) en la región del Valle de Ubaté.

### VI.XI. Estrategias para la comercialización del bien o servicio

TEJIDOS EN CROCHET SAMY utilizará como estrategia de comercialización de sus productos como medio empresas de envío como son envía, servi entrega, empresas de entregas a domicilio o de forma personal.

### VI.XII. Estrategias de precio

Los precios que se manejan en TEJIDOS EN CROCHET SAMY haciendo la venta o distribución directa son los precios básicos.

ARTÍCULO	PRECIO
----------	--------

## PLAN DE NEGOCIOS CREACIÓN EMPRESA “TEJIDOS EN CROCHET SAMY”

GORROS CHAVO	\$ 40.000
GORROS PASAMONTAÑAS	\$ 60.000
RUANAS	\$100.000

*Tabla 26: Precio-producto.*

### **VI.XIII. Estrategias para resistir la guerra de precios**

Los productos tejidos en crochet nunca pasan de moda, son productos acogedores y llamativos en este momento no hay personas que los elaboren, pero para resistir una posible guerra de precios, la mejor estrategia es ofrecer un producto llamativo e innovador algo diferente que no se consiga con facilidad para así poder dar precios cómodos, vender productos innovadores y de buena calidad. Como estrategia también se planea el uso de rebajas tras un alto número de prendas compradas por un mismo cliente, ya que así se logra incrementar la fidelidad del mismo.

En caso de que el mercado en el que la empresa se desenvuelve, empiece a existir una mayor competencia, la estrategia adecuada a implementar es hacer un consenso con los nuevos emprendimientos, para llegar a acuerdos de precios fijos, donde exista un monto mínimo del precio final de venta en el mercado, evitando así la competencia desleal entre las empresas involucradas.

Actualmente se compete frente a dos asociaciones que trabajan el tejido, pero no en la técnica en crochet por lo que la competencia entre productos y precios no puede ser medida en una misma escala; sin embargo al enfrentar los gorros manufacturados se encuentra con que las asociaciones mencionadas trabajan con precios que oscilan entre \$20.000 y \$ 40.000 pesos, mientras que los elaborados en esta idea de negocio oscilan entre \$40.000 y \$60.000 pesos; esta

## PLAN DE NEGOCIOS CREACIÓN EMPRESA “TEJIDOS EN CROCHET SAMY”

diferencia de precio se da por el valor agregado, la personalización y diseño de los productos manufacturados en esta idea de negocio, además de los materiales usados y de la técnica empleada.

Para definir el precio del producto se tuvo en cuenta costo del materia+ mano de obra + valor agregado; este valor agregado se dio por sus diseños exclusivos, por ser tejido en crochet, y por la opinión de las personas que los han adquirido.

PRODUCTO	 GORRO PASAMONTAÑAS	 GORRO CHAVO	 RUANAS
COSTO MATERIAL	\$ 9.500	\$6.000	\$29.000
MANO DE OBRA	\$16.000	\$12.000	\$30.000
VALOR AGREGADO	\$34.500	\$22.000	\$41.000
PRECIO DE VENTA	\$60.000	\$40.000	\$100.000

Tabla 27: Definición precio-producto.

Estos precios varían según la talla.

### VI.XIV. Estrategias de promoción

- Precios cómodos y descuentos especiales a los que lleven altas cantidades y traigan nuevos clientes, a los que recomienden los productos.

## PLAN DE NEGOCIOS CREACIÓN EMPRESA “TEJIDOS EN CROCHET SAMY”

- La voz a voz que para la cantidad de productos que se han manejado ha sido excelente.
- La venta personal y vía telefónica es la que se ha manejado, dando una gran oportunidad de manejo continuo de clientes.
- Correo electrónico por este medio puedo enviar información muy valiosa como es productos, promociones, incluso puedo enviar cotizaciones es un medio donde se ahorra tiempo y dinero es veraz y rápido.
- Participación en ferias que se lleven a cabo dentro, fuera de la región del Valle de Ubaté y los municipios cercanos.

### **VI.XV. Estrategias de comunicación**

- Las redes sociales y la construcción de una página web permite encontrar la empresa “TEJIDOS EN CROCHET SAMY” en la cual el cliente puede hacer sus pedidos, conocer la variedad de productos y precios, acordar fechas de entrega de los pedidos, y hacer sugerencias.
- La razón, para usar estos medios es la facilidad de manejo y el bajo costo de los mismos, no se necesitan intermediarios, y es una manera rápida de dar a conocer los productos y abrir grandes posibilidades de negocios

### **VI.XVI. Estrategias de servicio**

- Los procedimientos que se realizaran para la prestación del servicio posventa en TEJIDOS fidelizar a los clientes aquellos que adquieren los productos con frecuencia y recomiendan la empresa, la manera en que se manejaría es el de estar y después de realizada la compra preguntar la calidad del producto darle descuento por recomendar los

## PLAN DE NEGOCIOS CREACIÓN EMPRESA “TEJIDOS EN CROCHET SAMY”

productos esto se realizaría por celular mensajes o llamadas y correo electrónico, es una manera de mantener a los clientes y abrir nuevas oportunidades de negocio.

### **VI.XVII. Servicio posventa**

- A la empresa le parece de gran importancia la opinión de los clientes, se comunica por número celular para preguntar por el producto, si gusta y si lo recomendaría de esta manera es que se ha ampliado los clientes del voz a voz
- Es de gran utilidad el manejo de correo y de pago por vía web porque se amplían más las ventas y allí se puede conocer la opinión más amplia de los clientes, y sus aportes ya que los productos se hace según el gusto del cliente, de esta manera se envían los diseños que la empresa elabora; también el aporte al diseño por parte quien manufactura el producto y la evidencia del proceso; por ello la tecnología es parte vital para la empresa y los clientes.

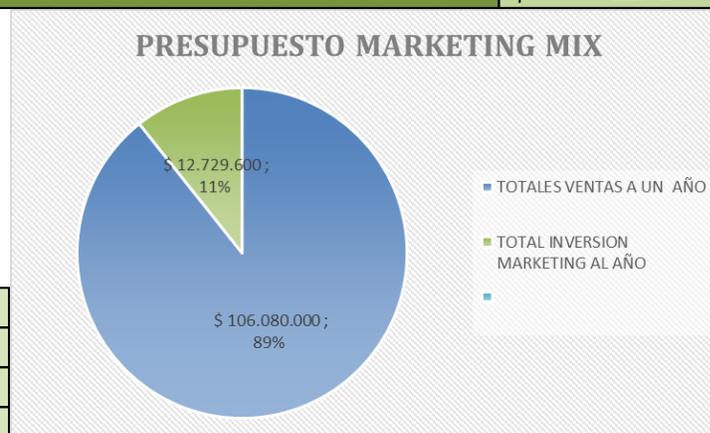
## PLAN DE NEGOCIOS CREACIÓN EMPRESA “TEJIDOS EN CROCHET SAMY”

### VI.XVIII. Presupuesto del marketing mix.

Del promedio de ventas anuales de la empresa que es de \$10.580.000 se invertiría \$1.269.600 en promoción, publicidad y servicio esto equivale a un 11% de estas ventas:

PRODUCTOS	PRECIO UNITARIO	UNIDADES VENDIDAS	PRECIO TOTAL VENTA EN UN AÑO	PROMOCIÓN	PUBLICIDAD	SERVICIO
Gorros pasamontañas	\$ 60.000	52	37.440.000	1%	2%	1%
Gorro chavos	\$ 40.000	78	37.440.000	1%	2%	1%
Ruanas	\$ 100.000	26	31.200.000	1%	2%	1%
TOTALES	\$ 200.000	156	106.080.000	3%	6%	3%

TOTALES VENTAS A UN AÑO	\$ 106.080.000
TOTAL INVERSION MARKETING AL AÑO	\$ 12.729.600



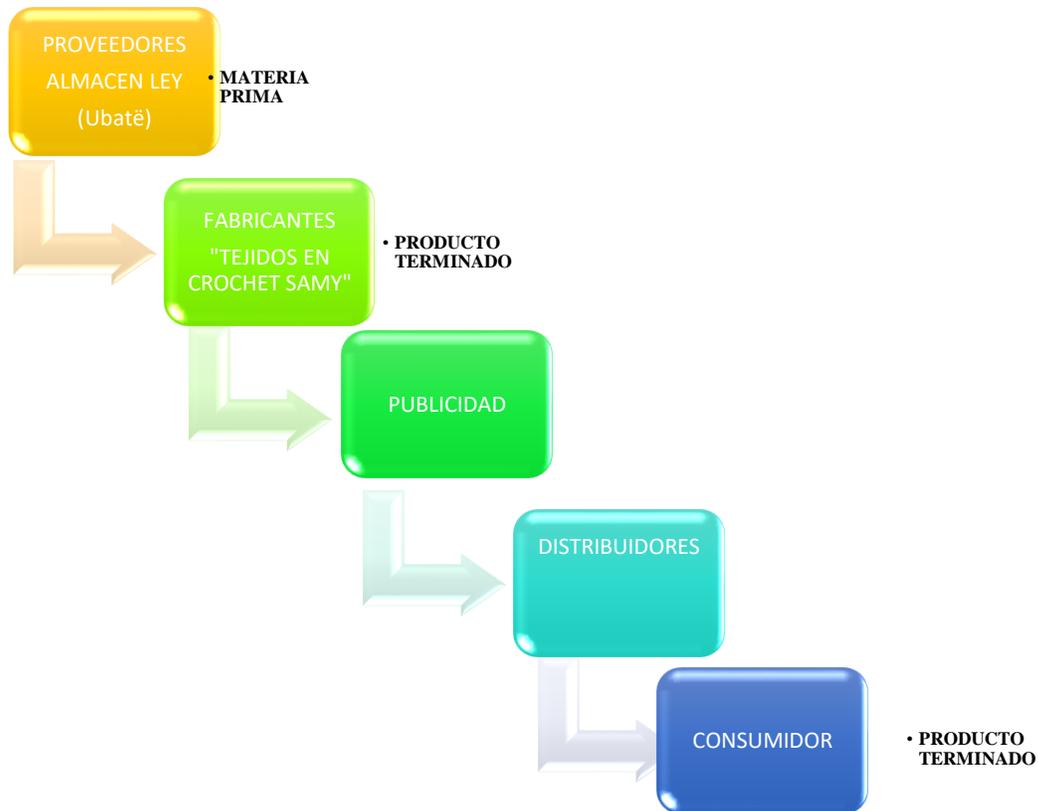
<b>PROMOCIÓN</b>	\$ 3.182.400
<b>PUBLICIDAD</b>	\$ 6.364.800
<b>SERVICIO</b>	\$ 3.182.400
<b>TOTALES</b>	\$ 12.729.600

Tabla 28: Presupuesto de marketing.

Grafica 15: Diagrama presupuesto de marketing.

### VI.XIX. Estrategias de aprovisionamiento

• Las necesidades y requerimientos son: materias primas, insumos maquinas, equipos, herramientas, mobiliario, equipos de oficina, publicidad, adecuación de instalaciones y talento humano.



Grafica 16: Estrategia de aprovisionamiento.

- Las etapas de aprovisionamiento, que necesita y requiere la empresa es lana orlón y agujetillas las cual son distribuidas por almacén ley ubicado en el municipio de Ubaté la cual le ofrece la cantidad requerida y se tiene el acuerdo que si sobra material se cambia, posteriormente viene a los fabricantes donde las lanas son transformadas en gorros y ruanas elaborados en crochet con diferentes diseños una vez acabados los productos son distribuidos a los consumidores de forma directa.

PLAN DE NEGOCIOS CREACIÓN EMPRESA “TEJIDOS EN CROCHET SAMY”

PRODUCTO	 GORRO PASAMONTAÑAS	 GORRO CHAVO	 RUANAS
COSTO MATERIAL	\$ 9.500	\$6.000	\$29.000
MANO DE OBRA	\$16.000	\$12.000	\$30.000
VALOR AGREGADO	\$34.500	\$22.000	\$41.000
PRECIO DE VENTA	\$60.000	\$40.000	\$100.000
SERVICIO OFRECIDO	Productos elaborados en crochet	Productos elaborados en crochet	Productos elaborados en crochet
CALIDAD DEL PRODUCTO	Es un producto de alta calidad y durabilidad elaborado en lana orlón.	Es un producto de alta calidad y durabilidad elaborado en lana orlón.	Es un producto de alta calidad y durabilidad elaborado en lana orlón.
PAGOS	Anticipado y de contado	Anticipado y de contado	Anticipado y de contado

Tabla 29: Estrategias de aprovisionamiento.

# PLAN DE NEGOCIOS CREACIÓN EMPRESA “TEJIDOS EN CROCHET SAMY”

## VII. Análisis y discusión de resultados

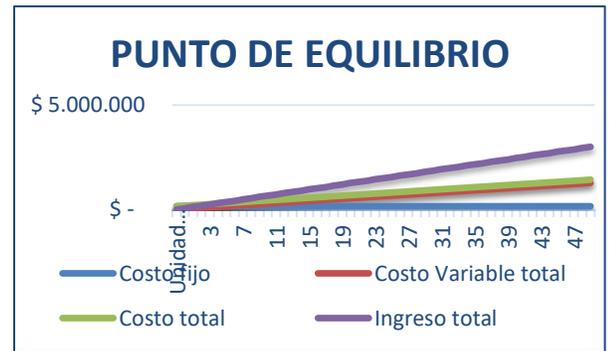
Para ver la viabilidad del plan de negocio se basa en el punto de equilibrio donde se refleja cuantas unidades de los productos se deben vender para que empiece a generar una ganancia, la rentabilidad y la viabilidad de la idea de negocio.

COSTO FIJOS	\$ 155.000
COSTOS VENTA UNITARIO	\$ 60.000
COSTO VARIABLE UNITARIO	\$ 25.500
Punto de equilibrio	\$ 4
COSTO VARIABLE TOTAL	\$ 114.565
INGRESO TOTAL	\$ 269.565

Punto de equilibrio

Unidades	Costo fijo	Costo Variable total	Costo total	Ingreso total
0	\$ 155.000	\$ -	\$ 155.000	\$ -
1	\$ 155.000	\$ 25.500	\$ 180.500	\$ 60.000
2	\$ 155.000	\$ 51.000	\$ 206.000	\$ 120.000
3	\$ 155.000	\$ 76.500	\$ 231.500	\$ 180.000
4	\$ 155.000	\$ 102.000	\$ 257.000	\$ 240.000
5	\$ 155.000	\$ 127.500	\$ 282.500	\$ 300.000
6	\$ 155.000	\$ 153.000	\$ 308.000	\$ 360.000
7	\$ 155.000	\$ 178.500	\$ 333.500	\$ 420.000
8	\$ 155.000	\$ 204.000	\$ 359.000	\$ 480.000
9	\$ 155.000	\$ 229.500	\$ 384.500	\$ 540.000
10	\$ 155.000	\$ 255.000	\$ 410.000	\$ 600.000
11	\$ 155.000	\$ 280.500	\$ 435.500	\$ 660.000
12	\$ 155.000	\$ 306.000	\$ 461.000	\$ 720.000
13	\$ 155.000	\$ 331.500	\$ 486.500	\$ 780.000
14	\$ 155.000	\$ 357.000	\$ 512.000	\$ 840.000
15	\$ 155.000	\$ 382.500	\$ 537.500	\$ 900.000
16	\$ 155.000	\$ 408.000	\$ 563.000	\$ 960.000
17	\$ 155.000	\$ 433.500	\$ 588.500	\$ 1.020.000
18	\$ 155.000	\$ 459.000	\$ 614.000	\$ 1.080.000
19	\$ 155.000	\$ 484.500	\$ 639.500	\$ 1.140.000
20	\$ 155.000	\$ 510.000	\$ 665.000	\$ 1.200.000
21	\$ 155.000	\$ 535.500	\$ 690.500	\$ 1.260.000
22	\$ 155.000	\$ 561.000	\$ 716.000	\$ 1.320.000
23	\$ 155.000	\$ 586.500	\$ 741.500	\$ 1.380.000
24	\$ 155.000	\$ 612.000	\$ 767.000	\$ 1.440.000
25	\$ 155.000	\$ 637.500	\$ 792.500	\$ 1.500.000
26	\$ 155.000	\$ 663.000	\$ 818.000	\$ 1.560.000
27	\$ 155.000	\$ 688.500	\$ 843.500	\$ 1.620.000
28	\$ 155.000	\$ 714.000	\$ 869.000	\$ 1.680.000
29	\$ 155.000	\$ 739.500	\$ 894.500	\$ 1.740.000
30	\$ 155.000	\$ 765.000	\$ 920.000	\$ 1.800.000
31	\$ 155.000	\$ 790.500	\$ 945.500	\$ 1.860.000
32	\$ 155.000	\$ 816.000	\$ 971.000	\$ 1.920.000
33	\$ 155.000	\$ 841.500	\$ 996.500	\$ 1.980.000
34	\$ 155.000	\$ 867.000	\$ 1.022.000	\$ 2.040.000
35	\$ 155.000	\$ 892.500	\$ 1.047.500	\$ 2.100.000
36	\$ 155.000	\$ 918.000	\$ 1.073.000	\$ 2.160.000
37	\$ 155.000	\$ 943.500	\$ 1.098.500	\$ 2.220.000
38	\$ 155.000	\$ 969.000	\$ 1.124.000	\$ 2.280.000
39	\$ 155.000	\$ 994.500	\$ 1.149.500	\$ 2.340.000
40	\$ 155.000	\$ 1.020.000	\$ 1.175.000	\$ 2.400.000
41	\$ 155.000	\$ 1.045.500	\$ 1.200.500	\$ 2.460.000
42	\$ 155.000	\$ 1.071.000	\$ 1.226.000	\$ 2.520.000
43	\$ 155.000	\$ 1.096.500	\$ 1.251.500	\$ 2.580.000
44	\$ 155.000	\$ 1.122.000	\$ 1.277.000	\$ 2.640.000
45	\$ 155.000	\$ 1.147.500	\$ 1.302.500	\$ 2.700.000
46	\$ 155.000	\$ 1.173.000	\$ 1.328.000	\$ 2.760.000
47	\$ 155.000	\$ 1.198.500	\$ 1.353.500	\$ 2.820.000
48	\$ 155.000	\$ 1.224.000	\$ 1.379.000	\$ 2.880.000
49	\$ 155.000	\$ 1.249.500	\$ 1.404.500	\$ 2.940.000
50	\$ 155.000	\$ 1.275.000	\$ 1.430.000	\$ 3.000.000

Tabla 30: Análisis y discusión de resultados.



Gráfica 17: punto de equilibrio.

PLAN DE NEGOCIOS CREACIÓN EMPRESA “TEJIDOS EN CROCHET SAMY”

Presupuesto de Ventas

Presupuesto de Ventas				
Producto	Und./mes	Pcio unit.	Ventas mensuales	Ventas Anuales
Gorro pasamontaña	52	\$ 60.000	\$ 3.120.000	\$ 37.440.000
Gorro chavo	78	\$ 40.000	\$ 3.120.000	\$ 37.440.000
Ruanas	26	\$ 100.000	\$ 2.600.000	\$ 31.200.000
<b>TOTAL</b>			<b>\$ 8.840.000</b>	<b>\$ 106.080.000</b>
<b>Año 2 Δ ventas</b> 20%                      10%				
Gorro pasamontaña	62	\$ 66.000	\$ 4.118.400	\$ 49.420.800
Gorro chavo	94	\$ 44.000	\$ 4.118.400	\$ 49.420.800
Ruanas	31	\$ 110.000	\$ 3.432.000	\$ 41.184.000
<b>TOTAL</b>			<b>\$ 11.668.800</b>	<b>\$ 144.202.400</b>
<b>Año 3 Δ ventas</b> 20%                      10%				
Gorro pasamontaña	75	\$ 72.600	\$ 5.436.288	\$ 65.235.456
Gorro chavo	112	\$ 48.400	\$ 5.436.288	\$ 65.235.456
Ruanas	37	\$ 121.000	\$ 4.530.240	\$ 54.362.880
<b>TOTAL</b>			<b>\$ 15.402.816</b>	<b>\$ 184.833.792</b>
<b>Año 4 Δ ventas</b> 20%                      10%				
Gorro pasamontaña	90	\$ 79.860	\$ 7.175.900	\$ 86.110.802
Gorro chavo	135	\$ 53.240	\$ 7.175.900	\$ 86.110.802
Ruanas	45	\$ 133.100	\$ 5.979.917	\$ 71.759.002
<b>TOTAL</b>			<b>\$ 20.331.717</b>	<b>\$ 243.980.605</b>
<b>Año 5 Δ ventas</b> 20%                      10%				
Gorro pasamontaña	108	\$ 87.846	\$ 9.472.188	\$ 113.666.259
Gorro chavo	162	\$ 58.564	\$ 9.472.188	\$ 113.666.259
Ruanas	54	\$ 146.410	\$ 7.893.490	\$ 94.721.882
<b>TOTAL</b>			<b>\$ 26.837.867</b>	<b>\$ 322.054.399</b>

Indicadores financieros (TIR - VAN):

Inversion inicial =	1.000.000
---------------------	-----------

## PLAN DE NEGOCIOS CREACIÓN EMPRESA “TEJIDOS EN CROCHET SAMY”

FLUJO DE INGRESOS	
	A
AÑO	VALOR
1	106.080.000
2	144.202.400
3	184.833.792
4	243.980.605
5	322.054.399

Tabla 31: Indicadores financieros I.

FLUJO DE EGRESOS	
	B
AÑO	VALOR
1	53.148.000
2	60.480.000
3	74.788.176
4	92.431.842
5	114.175.332

Tabla 32: Indicadores financieros II.

FLUJO EFECTIVO NETO	
	A-B
AÑO	VALOR
1	52.932.000
2	83.722.400
3	110.045.616
4	151.548.763
5	207.879.067

Tabla 33: Indicadores financieros III.

-1.000.000
52.932.000
83.722.400
110.045.616
151.548.763
207.879.067

Tabla 34: Indicadores financieros IV.

FORMULACION DE DATOS	
f1=	52.932.000
f2=	83.722.400
f3=	110.045.616
f4=	151.548.763
f5=	207.879.067
n=	5 años
i=	10% de Tasa de interes (0,10)
IO=	1.000.000

Tabla 35: Indicadores financieros V.

TIR	53,51
-----	-------

VAN	\$432.577.356
-----	---------------

Luego de abordar varias fases de un proceso que lleva tres años, ya que esta propuesta de trabajo se ha venido enriqueciendo con los saberes adquiridos en varias materias a lo largo de los últimos semestres, en los que con ayuda de los tutores se ha podido dar soporte y estructura a la monografía que presento como alternativa para la obtención del título de Administrador financiero.

Para este análisis de resultados se parte de los objetivos trazados al inicio, es así que, al identificar los trámites de legalización y formalización de una empresa dedicada a la elaboración de productos artesanales en crochet, se puede evidenciar que la creación y puesta en marcha de este tipo de empresa es totalmente viable.

Al realizar un estudio de mercado se logra identificar el nivel de demanda de las ruanas y gorros en el municipio de Ubaté, por esta razón se inician las capacitaciones a las madres gestantes cabeza de familia con la elaboración de gorros, ya que es el proceso más sencillo.

## PLAN DE NEGOCIOS CREACIÓN EMPRESA “TEJIDOS EN CROCHET SAMY”

Al elaborar el estudio financiero se puede determinar que las inversiones a realizar en el proceso de creación, producción y comercialización de los productos, es bajo lo cual da alta rentabilidad.

Por medio de la (TIR) Tasa Interna de Retorno y el (VAN) Valor Actual Neto se ve que el porcentaje de la inversión del negocio genera una rentabilidad buena, esto muestra la viabilidad del negocio.

Finalmente, se establece que la implementación de la propuesta de capacitación a las madres gestantes de la fundación ProVida, permite concluir que sí se puede ser emprendedor y generar fuentes de empleo que ayuden a mejorar la calidad de vida a poblaciones que se encuentra en alto estado de vulnerabilidad.

### **VIII-Conclusiones**

Después de desarrollar la propuesta se puede concluir que:

Gracias a los saberes adquiridos en la Fundación Universitaria Uniminuto, los estudiantes de la Facultad de Ciencias Empresariales pueden proyectar su vida profesional como emprendedores y generadores de empleo.

- El desarrollo de este plan de negocio permite establecer la viabilidad de la creación de una empresa de tejido crochet elaborado a mano, rescatando esta tradición puede ser una oportunidad laboral y generadora de ingresos para las mujeres de la Fundación Próvida y sus familias.
- Los segmentos de mercado del plan de negocio está orientado en un grupo muy amplio de clientes y se centra en la región del Valle de Ubaté y municipios vecinos con una densidad de población de 309,3/ Km<sup>2</sup>.

## PLAN DE NEGOCIOS CREACIÓN EMPRESA “TEJIDOS EN CROCHET SAMY”

- Los tejidos en crochet son producto con poca competitividad y no se consiguen con facilidad en el comercio; son productos llamativos e innovadores esto hace que el plan de negocios sea viable.
- Financieramente el plan de negocio es aceptable basado en el punto de equilibrio donde refleja que a partir de la cuarta unidad de producto vendido empieza a generar ganancia.
- El proyecto de creación de empresa de tejidos en crochet es de gran importancia ya que es una oportunidad laboral para mujeres embarazadas de escasos recursos de la región que se encuentran vinculadas a la Fundación Pro vida sin ánimo de lucro, esto contribuirá al mejoramiento de calidad de vida de ellas y sus familias.
- Genera un impacto social ya que se desarrolla con una población en alto estado de vulnerabilidad para ayudar a generar ingresos.
- El estudio financiero puntualiza las posibles inversiones a realizar en el proceso de creación, producción y comercialización de los productos de la empresa con el fin de potenciar el crecimiento de la misma.
- La correcta implementación del plan de negocio hace que la idea inicial se desarrolle de manera efectiva, para que esta evolucione al punto de ser una empresa legalmente constituida, que se desenvuelva adecuadamente en el mercado y sea generadora de empleo, gracias a su rentabilidad.

### **IX. Recomendaciones**

Como Administradora Financiera es fundamental abordar temáticas relacionadas con la creación de empresa desde los primeros semestres de la carrera, de igual manera es clave, que la universidad en su pensum académico incluya un área encargada de iniciar el proceso del proyecto de grado y le haga seguimiento, ya que una de las mayores dificultades que se perciben en este aspecto, es que semestre a semestre cada tutor establece parámetros diferentes que hacen que la idea con la que los estudiantes inician el anteproyecto sea totalmente diferente a la propuesta final, obstaculizando el proceso y por ende trayendo como resultado el bajo número de graduandos en cada semestre.

Esta misma estrategia puede aplicarse a los semilleros de investigación, ya que a través de estas dos opciones de grado se adquieren mayores destrezas y conocimientos que favorecerán la vida laboral que los que posiblemente se puedan adquirir en los diplomados.

## X. Referencias

- Referencias(S.A). (09 de Junio de 2020). *www.mincit.gov.co*. Obtenido de <https://www.mincit.gov.co/>
- Aramendiz, K., & Burgoa, C. (2011). Obtenido de <https://repository.ean.edu.co>
- Barrantes, R. (2013). *Investigación: un camino al conocimiento Un enfoque cualitativo, cuantitativo y mixto*. Ágora: Serie Estudios.
- Bohorquez, K. (2011). Plan de negocios Alba & Kate "Tejidos para todos". (*Trabajo de grado*). Universidad EAN facultad de posgrados Especializacion Gerencia de servicios, Bogota D.C.
- Castillo, D. d. (Marzo de 2015). Obtenido de <https://repository.usta.edu.co/bitstream/handle/11634/647/Arti%20Manos.pdf?sequence=1>
- Colombia, C. d. (19 de Noviembre de 1984). *Función pública*. Obtenido de <https://www.funcionpublica.gov.co/eva/gestornormativo/norma.php?i=66145>
- Colombia, C. d. (20 de Diciembre de 1995). *Camara de comercio de Bogotá*. Obtenido de <https://www.ccb.org.co>
- Congreso de Colombia. (10 de Julio de 2000). Obtenido de Función pública: <https://www.funcionpublica.gov.co/eva/gestornormativo/norma.php?i=12672>
- Congreso de Colombia. (26 de Enero de 2006). Obtenido de <https://camarasai.org> › uploads › registro-mercantil
- Congreso de Colombia. (23 de Mayo de 2017). Obtenido de <http://www.suin-juriscal.gov.co/viewDocument.asp?ruta=Leyes/30030647>
- Congreso de la República. (12 de Octubre de 2011). Obtenido de [http://www.secretariassenado.gov.co/senado/basedoc/ley\\_1480\\_2011.html](http://www.secretariassenado.gov.co/senado/basedoc/ley_1480_2011.html)
- Jaimes, C. (Noviembre de 2014). *Artesanias de Colombia*. Obtenido de Camara de comercio de Bogotá: <https://repositorio.artesaniasdecolombia.com.co> ›
- katherine, A. B., & Clara. (2011). Obtenido de [repository.ean.edu.co/bitstream/handle/10882/3256/AramendizKatherine2012.pdf?sequence=4](https://repository.ean.edu.co/bitstream/handle/10882/3256/AramendizKatherine2012.pdf?sequence=4)
- Muñoz, C. (10 de Diciembre de 2020). *Repositorio Uniminuto; colecciones digitales*. Obtenido de <https://hdl.handle.net/10656/11775>

## PLAN DE NEGOCIOS CREACIÓN EMPRESA “TEJIDOS EN CROCHET SAMY”

*Proyecto de emprendimiento Hilos de oro, una propuesta social y educativa.* (2001). Manizales.

RUSU, C. (2011). *Metodología de la Investigación.*

Sánchez, J. (05 de Junio de 2020). Obtenido de <https://economipedia.com/definiciones/empresa-individual.html>

Tiempo, R. E. (21 de Abril de 2020). <https://www.eltiempo.com>. Obtenido de <https://www.eltiempo.com>

Torres Muñoz, C. Y. (2011). Manizales.

Torres, C. (2011). Manizales.

Torres, C. Y. (2018). Obtenido de <http://hdl.handle.net/10839/2372>

# PLAN DE NEGOCIOS CREACIÓN EMPRESA “TEJIDOS EN CROCHET SAMY”

## Anexos



Anexo 1: Fuente: Imelda Yaneth Rocha Gómez Fotos Entrega de materiales.



Anexo 2: Fuente: Imelda Yaneth Rocha Gómez Fotos clase puntos básicos crochet.

## PLAN DE NEGOCIOS CREACIÓN EMPRESA “TEJIDOS EN CROCHET SAMY”



Anexo 3: Fuente: Imelda Yaneth Rocha Gómez clases de tejidos en crochet.



## PLAN DE NEGOCIOS CREACIÓN EMPRESA “TEJIDOS EN CROCHET SAMY”



Anexo 5: Fuente: Imelda Yaneth Rocha Gómez productos ya terminados.



Anexo 6: fuente: Imelda Yaneth Rocha Gómez Foto la tutora de las clases desde casa grabando las explicaciones.

## PLAN DE NEGOCIOS CREACIÓN EMPRESA “TEJIDOS EN CROCHET SAMY”



Anexo 7: Fuente: Imelda Yaneth Rocha Gómez Foto de la tutora impartiendo clases durante la pandemia.

## PLAN DE NEGOCIOS CREACIÓN EMPRESA “TEJIDOS EN CROCHET SAMY”



Anexo 8: Fuente: Imelda Yaneth Rocha Gómez Foto de la tutora impartiendo clases durante la pandemia.

## PLAN DE NEGOCIOS CREACIÓN EMPRESA “TEJIDOS EN CROCHET SAMY”



Anexo 9: Fuente: Imelda Yaneth Rocha Gómez Foto del producto terminado desde casa.