

**PROPUESTA IDEA DE NEGOCIO PARA LA FABRICACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN
DE ARTÍCULOS ARTESANALES AUTÓCTONOS EN LA CIUDAD DE BOGOTÁ
LOCALIDAD SANTAFÉ-CANDELARIA**

Sandra Yolima Díaz

Catalina María Rodríguez

Especialización de Proyectos, Corporación Universitaria Minuto de Dios

NRC: Opción de grado

Harold Ruiz Patiño

Marzo, 2021

PLAN DE NEGOCIO

MODULO 1. PRESENTACIÓN

DESCRIPCIÓN DEL EQUIPO EMPRENDEDOR

NOMBRES Y APELLIDOS	Sandra Yolima Díaz
	Catalina Rodríguez
RAZON SOCIAL	Innova-Emprendimiento en velas Artesanales
CORREO ELECTRÓNICO DE LA EMPRESA	sayodivel@gmail.com
	catalina.rodriguez308@gmail.com
CONOCIMIENTO Y EXPERIENCIA DEL EQUIPO EN EL NEGOCIO	N.A
PROGRAMA DE FORMACIÓN	Especialización en Gerencia de Proyectos
DIRECCIÓN Y MUNICIPIO	Cundinamarca, Bogotá

MODULO 2. FUNDAMENTACIÓN DE LA IDEA DE NEGOCIO

En la sociedad que actualmente se vive es de consumo, a causa de la modernidad y la globalización, donde han incursionado innumerables técnicas que han ido desplazando y reemplazando la utilización de la mano de obra del hombre. Por lo tanto, todos los oficios y artes que nuestros antepasados dejaron se han perdido.

Es por ello que frente a esta devastación de la maquina por el hombre, a con llevado a que exista más desempleo y la falta de opciones laborales y es hora de aprovechar el talento del recurso humano, las habilidades y destrezas en organizarse como empresa de artesanías.

Con el aprovechamiento de la materia prima a partir de la utilización de los recursos de materiales reciclables los cuales son muchas las ventajas que nos ofrece y podemos ayudar al sostenimiento del medio ambiente.

Es necesario que las organizaciones o grupos de artesanos cuenten con una propuesta o modelo de empresa como alternativa para mejorar su calidad de vida, mejorando sus ingresos económicos y sectores con el fin de generar empleo para las mujeres cabeza de familia teniendo en cuenta el talento o recurso humano.

MODULO 4. JUSTIFICACIÓN

El proyecto busca mejorar la situación mediante el empleo de la mano de obra de las mujeres cabeza de familia para dar a conocer y reconocer las artesanías elaboradas a mano y que se pueda convertir en un componente de desarrollo en el futuro de este sector y se pueda articular en la cadena de producción hasta la comercialización directa sin el intermediario; en caso dado que no se pueda crear la empresa, no se beneficiaría la población mencionada y no se prestaría apoyo para las mujeres que no han podido acceder a un empleo fijo y que han tenido dificultades en completar o realizar una formación académica.

Por medio de los productos artesanales que es una actividad económica que se encuentra completamente olvidada y desatendida por las políticas económicas de nuestro país, se debe recuperar como renglón activo y productivo por el sector empresarial privado y convertirse en una alternativa de trabajo para todos los grupos de personas que tienen un arte u oficio y necesitan organizarse como empresa para poder alcanzar créditos y estándares de calidad en su producto y tener un nivel competitivo frente a la competencia. Es a partir de las anteriores necesidades es que surge el proyecto de la propuesta de empresa para la fabricación y comercialización de artículos artesanales autóctonos en la Ciudad de Bogotá localidad Santafé-Candelaria.

MODULO 5. OBJETIVOS

Objetivo General: Diseñar una propuesta de empresa para la fabricación y comercialización de artículos artesanales autóctonos que genere empleo a las madres cabezas de familias en la ciudad de Bogotá localidad Santafé-Candelaria.

Objetivos Específicos:

1. Realizar un estudio de mercado enfocado en el sector artesanal donde se pueda determinar los niveles de oferta, la demanda y calidad que tendrán nuestros productos artesanales en el departamento de Cundinamarca.

2. Realizar el diagnóstico situacional externo para conocer los aliados, oponentes, oportunidades y riesgos de la fabricación de los productos artesanales con material reciclable en el departamento de Cundinamarca.
3. Desarrollar estrategias de mercado orientadas a la distribución, manejo de imagen corporativa, de marca y de producto que respondan a las expectativas del perfil del cliente y a la comercialización de los productos artesanales.
4. Establecer la estructura Organizacional, a partir de la misión, visión, políticas y organigrama del modelo de empresa artesanal.
5. Diseñar un estudio económico-financiero en el cual nos permita determinar el monto de recursos, inversiones y el talento humano para llevar a cabo nuestro proyecto en el departamento de Cundinamarca.

MODULO 6. PLANEACIÓN ESTRATÉGICA

Misión

Somos una empresa colombiana dedicado a la producción y comercialización de productos artesanos en parafina, buscamos la originalidad y excelencia en nuestros productos para brindar la oportunidad de empleo a madres cabezas de familia en los sectores vulnerables de la ciudad de Bogotá.

Visión

Ser una empresa líder a nivel municipal y departamental en el mercado de las artesanías en parafina, a través de nuevos diseños y técnicas que satisfagan a nuestros clientes, así mismo, ser fuente de empleo a muchas mujeres madres cabezas de familia.

Matriz PCI

Análisis e interpretación de datos Matriz PCI

La debilidad que se presenta no afecta en gran medida con las otras variables para la capacidad financiera del negocio.

Debido a la manufactura de los productos ofertados no se requiere tecnología en el proceso de elaboración de cada uno.

El talento humano es importante para el negocio ya que la producción de cada empleado depende de la manufactura de nuestros empleados y el crecimiento del negocio

Análisis e interpretación datos Matriz POAM

Los factores sociales y culturales externos corresponden a una oportunidad para la organización. Donde la empresa cuenta con una eficiencia entre buena y excelente, lo que indica que la organización posee buenas estrategias al respecto que permiten aprovechar estas oportunidades.

Los factores tecnológicos externos representan una amenaza para la organización. Ya que la empresa tiene una eficiencia moderada que puede minimizar o controlar estas amenazas.

Matriz DOFA

Dimensiones internas VS Dimensiones externas	Oportunidades	Amenazas
	O1- Mujeres cabezas de familia	A1- Nivel de ingresos disponibles
	O2- Actitudes hacia los negocios	A2- Disponibilidad de créditos
	O3- Desempleo	A3- Ubicación de los negocios minoristas, manufactureros y de servicios
Fortalezas	ESTRATEGIAS FO	ESTRATEGIAS FA
F1- Fuerza de producto, calidad, exclusividad	Contar con personal para desarrollar productos de calidad y de exclusividad	Aumentar ventas del producto para que los ingresos sean disponibles
F2- Bajos costos de distribución y ventas	Generar estrategias productivas y de mercadeo	Mantener los bajos costos en la distribución y ventas para que a la hora de adquirir un créditos se encuentre disponible para la empresa
F3- Valor agregado al producto	Ofrecer al mercado productos novedosos e innovadores en el mercado para disminuir el desempleo en la población seleccionada	Satisfacer las necesidades de los clientes en los productos ofrecidos
Debilidades	ESTRATEGIAS DO	ESTRATEGIAS DA
D1- Flexibilidad de la estructura organizacional	Mejorar la estructura organizacional de acuerdo con los procesos de la empresa	Desarrollar nuevas estrategias
D2- Fortalezas de los proveedores y	Fortalecer los vínculos con entes y proveedores	Buscar estrategias de financiación

disponibilidad de insumos		
D3- Estabilidad	Generar nuevas oportunidades y estabilidad laboral a familias de escasos recursos	Garantizar el crecimiento sostenible de nuestra empresa

Retos estratégicos:
R1 (F1 - O1 - O5) Ser líderes en el mercado contribuyendo con la generación de empleo a las personas vulnerables madres cabezas de familia
R2 (D1 - O5 - O6 - O7) Generar estrategias productivas de mercadeo
R3 (D4 - A2 - A3 - A4 - A6) Buscar fuentes de financiación con entidades públicas y privadas que tengan un interés en el mejoramiento del medio ambiente

MODULO 7. INVESTIGACIÓN DE MERCADOS

DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO

Entre los productos artesanales, se ofrecerá velas en parafina para decoración del hogar u oficina con una diversidad de diseños y de acuerdo al gusto del cliente.

Se ofrecerá lo siguiente:

- Velas de parafina ya sea de origen animal, vegetal o mineral diferentes diseños
- Material reciclable en la decoración del producto
- Contiene una semilla aromatizada de la región de Bogotá
- El tamaño de las velas en parafina varían de acuerdo al modelo o la forma en que se cree la vela
- Las velas tendrán un olor agradable para que se impregne en el ambiente
- Se ofrecerá de todos los colores con el cual el cliente se sienta más a gusto

PERFIL DEL CLIENTE

El producto será brindado a cualquier persona de cualquier estrato que tenga interés en los productos artesanales en la Ciudad de Bogotá de la localidad de Candelaria, es importante

tener en cuenta que se ofrecerá productos con los estándares de más alta calidad en material reciclable con el fin de aprovechar ese insumo y alternativa en el mercado artesanal; el valor agregado a los productos es aprovechar los insumos de material reciclables para la elaboración de las velas en parafina y los detalles de cada producto de manera exclusiva y sobria en los diseños realizados.

Es importante conocer las necesidades del cliente y poder satisfacer en los gustos para tener una mejor comunicación entre cliente y empresa, para trabajar conjuntamente y que el beneficio sea mutuo.

MERCADO POTENCIAL.

Demográfico.

Para la fabricación y comercialización de artículos artesanales autóctonos en la Ciudad de Bogotá localidad Santafé-Candelaria, está dirigido a toda la familias, ya que es un producto que no tiene una edad establecida para su uso, para la adquisición y frente a la utilidad está encaminado para brindar un agradable ambiente y decorar los espacios del hogar y a su vez a nivel personal. Por las características de la población del mercado encontramos que la candelaria-Santafé está constituida por centros empresariales e históricos de la ciudad, principalmente de ocupación empleados y oficinistas y un alto flujo de estudiantes; Cuyas edades son jóvenes y adultos mayores.

Psicográfico

Por este tipo de segmentación, encontramos que nuestro de mercado está constituido por personas de estratos sociales medio, alto , donde existen ingresos económicos moderados, las familias ubicadas corresponden a los estratos 2,3 y 4 con un porcentaje mínimo, pero lo importantes es que se encuentran sectores de la localidad que son visitados por turistas extranjeros ya que existen lugares de interés cultural como son los museos, el cerro de

Monserate y centro histórico de la candelaria que tienen un alto flujo de visitantes y que generan ingresos al sector de la compra de estos productos artesanales. La población socioeconómico generalmente están compuestas por dos o tres personas, en donde encontramos por lo menos una mujer en el rango de edad productiva, son mujeres jóvenes, modernas muy emotivas, que se interesan por vivir en un ambiente de agradable aroma donde el color es muy importante y que son de una vida prácticas. Además estos productos son de fácil adquisición por su precio, por su textura y no ocupan espacios grandes y en cualquier sitio pueden prestar una utilidad, bien sea en los hogares, oficinas o en los sitios comerciales como restaurantes o almacenes.

Comportamiento

El principal consumidor del producto artesanal de las velas decorativas es el público femenino, ya que los beneficios que brindan sus diferentes variedades, están pensados para agradar y embellecer el lugar donde generalmente pasamos mayor tiempo como es el hogar y el sitio de trabajo.

También puede presentarse un interés menor en el representativo del varón ya que su consumo puede ser motivado para dar un detalle o regalo por su practicidad y facilidad en el valor monetario y su utilidad es muy variada.

Los últimos tiempos la sociedad le ha dado un lugar muy relevante a la necesidad de invertir por tener los espacios físicos como terapia en mi vida personal, de ahí ha surgido tener espacios con aromas agradables con texturas suaves y aportando a elementos de embellecimientos con el color y la forma, convirtiéndose las velas o elementos en parafina con aromas y formas muy apetecidos y llamativos en el mercado.

ESTUDIO DE LA OFERTA

De acuerdo a la oferta y demanda de los productos artesanales de las velas en parafina, se estima que el posicionamiento de la empresa sea a nivel nacional con un incremento tanto de clientes como de ventas, se quiere lograr que las velas en parafina tenga una gran acogida y reconocimiento por parte de los clientes y de por si ser distribuidoras a las ferias artesanales, almacenes de cadena, entre otros.

ANALISIS DE LA VIABILIDAD DEL PROYECTO

Para realizar el análisis de la viabilidad del proyecto se llevó a cabo mediante el Instrumentos de recolección de información Encuestas: Las encuestas son un instrumento físico con el cual se busca respuestas a algunas preguntas que se formulan allí y que son vitales para el ente solicitante.

De igual manera mediante la Información estadística: Esta corresponde a toda la información necesaria para llevar a cabo el análisis del comportamiento de los consumidores, información que será recolectada a través de encuestas e información sobre la producción y ventas en la localidad de la Candelaria de la ciudad Bogotá.

MODULO 8. MARKETING

DISTRIBUCIÓN DEL PRODUCTO

Se ofrecerán diversos canales de distribución de los productos seleccionados los cuales se realizará por página web, redes sociales el cual será entregado por medio de empresas de transporte para poder hacerlos llegar al cliente o para más facilidad en los puntos de distribución.

PRECIO DEL PRODUCTO

Como estrategia de venta del producto, es necesario conocer las necesidades del cliente y poder ofrecer facilidades de pago teniendo en cuenta la percepción del valor en los productos artesanales. Así mismo, se tendrá en cuenta el precio de los productos similares que se pueden ubicar en el mercado para reconocer el trabajo que lo realiza las madres cabezas de familia, al comienzo no se realizará promociones del producto para que no se vea afectado por el valor que pueda ofrecer la competencia.

ESTUDIO DE LA DEMANDA.

Mediante el estudio de la demanda, el objetivo es conocer a los clientes del mercado y evaluar si hay potencial para ser explotado.

La proyección de la propuesta de empresa de fabricación y diseño de artesanías esta inicialmente en los dos primeros años en el establecimiento y desarrollo en la localidad de la Candelaria con la meta de expandirla a cinco años en todas la ciudad de Bogotá y en los municipios cercanos a esta como: La calera, Cajíca y chía.

Los clientes de nuestro producto artesanal están ubicado en la localidad de la Candelaria que de acuerdo a la consulta de estudios de artesanías nacionales, se estableció que es una de las localidades de la ciudad de Bogotá, donde se encuentran los mercados y demanda de artículos artesanales por estar ubicada en el centro histórico de la ciudad con sitios culturales y pasajes de venta de artesanías. Y según datos de estudios de la cámara de comercio de Bogotá, una característica de la población es el gran porcentaje de participación de jóvenes con el 43,5 % es menor de 25 años, lo que se convierte en el potencial mercado de nuestros artículos artesanales.

Además las mujeres tienen una mayor participación y corresponden a la mano de obra en el mercado laboral. Así mismo, la tasa de ocupación de la localidad (57,5%) está por encima

de la ciudad (55,1%) y es la séptima más alta entre las localidades. Las actividades que más ocuparon personas residentes en La Candelaria fueron: el 31,6%, servicios sociales, comunales y personales; el 30,6%, comercio, hoteles y restaurantes y el 16,3% industria manufacturera.

En la candelaria reside en su mayoría la educación superior con el (con 40,1%). Así mismo el 37,8% tenía educación secundaria y el 20% educación primaria. La distribución de la PEA de la localidad por nivel educativo es similar a la de Bogotá.

Localidad La Candelaria: Es por tradición considerada el mayor atractivo turístico de la ciudad de Bogotá, y por tal motivo el comercio para turistas en general se encuentra enfocado en la artesanía Nacional y locales Comerciales.

Los principales puntos de comercialización de artesanía se encuentran: La Casona del Museo, Galería Artesanal Museo del Oro, Pasaje Rivas, y diversidad de almacenes dedicados a la venta de estos productos. Ferias Estacionales: Es importante destacar la labor que se encuentra desarrollando el IPES por medio del montaje de ferias en busca de la reubicación de personas dedicadas a la comercialización informal, donde se ven beneficiados los artesanos.

En este sector se encuentran una feria en la estación de las Aguas con 34 carpas, de las cuales 18 estaban dedicadas a la comercialización artesanal. A demás dentro de los clientes potenciales tenemos a las grandes superficies: Grandes cadenas de almacenes como lo son Falabella y Almacenes Éxito, los cuales cuentan con varios puntos estratégicos dentro de la ciudad. Son almacenes por departamentos, en los cuales se ve la posibilidad de comercializar los productos artesanales exhibiéndolos en góndolas, en forma de autoservicio, colocados estratégicamente y en las cuales cada producto lleva su nombre y características de la procedencia, material y sus técnicas de elaboración. Cuentan con

sucursales ubicadas estratégicamente en diferentes puntos de la ciudad, lo que facilita llegar a todo tipo de segmentos del mercado. Son visitados de manera permanente por demandantes de la producción exhibida, los cuales cuentan con una capacidad adquisitiva acorde con la ubicación geográfica de cada una de las sucursales, factor este que determina el precio de mercado.

PROYECCIÓN DE VENTAS

Se planea vender en el primer año 53.000 unidades repartidas de la siguiente manera un 55% en velas decorativas aromatizadas por el valor de 25,0000 cada unidad, para recibir en ventas de este producto \$ 675.000 .000; el restante 45% en velas aromatizadas sin decoración por un valor de \$ 6.000 cada una, cuyo valor a recaudar por este producto un valor aproximado de o recibir es \$ 144.000.000,00, esta proyección se obtuvo en el análisis financiero del evaproyect.

MODULO 9. PLAN OPERATIVO

1. LOCALIZACIÓN

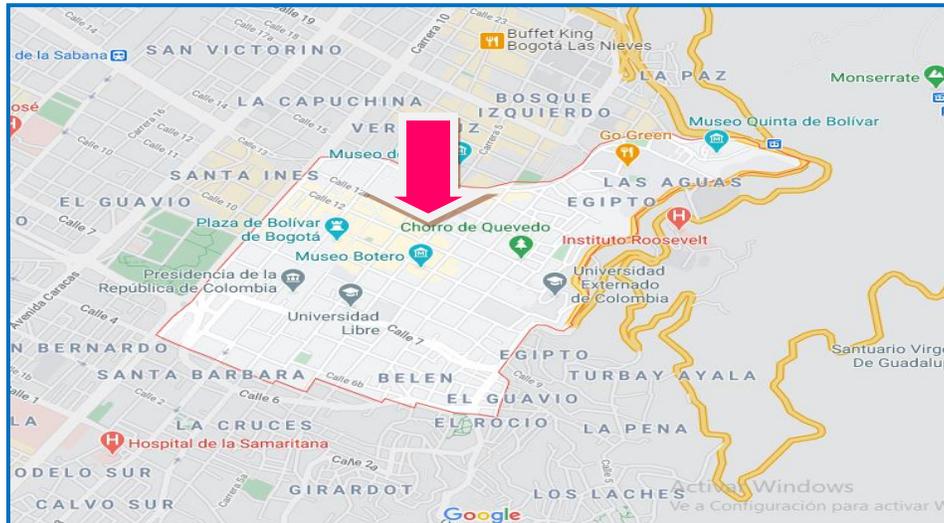
Después de haber identificado el proyecto, es importante saber la ubicación por medio de la micro y macro localización para lograr una correcta instalación del proyecto de la empresa de artesanías.

Macro localización del proyecto:

Aspectos Geográficos: El proyecto se encuentra localizado en Colombia en la Ciudad de Bogotá, específicamente en la localidad de Santafé-Candelaria.

Bogotá cuenta con una superficie de 1.775 km², su población es de 7.413 millones de personas, tiene un clima entre 14°C-17°C, la capital está dividida por 20 localidades y abarca alrededor de 1922 barrios. Por ser la capital, cuenta con diversos medios de transporte tales como buses municipales, buses urbanos, Transmilenio y taxis.

La localidad Santafé-Candelaria cuenta con una población de 23.985 habitantes y una superficie total de 1.84 km² como se evidencia en la siguiente imagen:



Fuente: <https://www.google.com.co/maps/place/La+Candelaria>

Aspectos Sociales e Institucionales: El proyecto se encuentra ubicado en el barrio Candelaria caracterizado por ser un sector sumamente turístico, se encuentran diversos sectores artesanales y es el centro histórico de la capital colombiana, además de contar con infraestructuras antiguas y llamativas a nivel arquitectónico, es considerado como una zona de patrimonio cultural.

Bogotá sigue una política de rápido desarrollo, debido al incremento poblacional que se ha evidenciado en los últimos años, por ende, surgen nuevas necesidades que cubrir.

Aspectos Económicos: La Candelaria cuenta con la clase socioeconómica baja, en las cuales el 52% de los predios corresponden a estrato dos y el 47,5% son de estrato tres.

Las actividades que más ocuparon las personas residentes fueron servicios sociales, comunales y personales con el 31,6%, comercio, hoteles y restaurantes con el 30,6% e industria manufacturera con un 16,3%.

La estructura empresarial se concentra en el sector de servicios (79%), la industria (15%) y la explotación de minas y canteras (1,9%). Además, hay una alta presencia de microempresarios, del total de empresas 3.049 son microempresas representadas en un 92,6% de la localidad y el 1,5% de la ciudad de Bogotá.

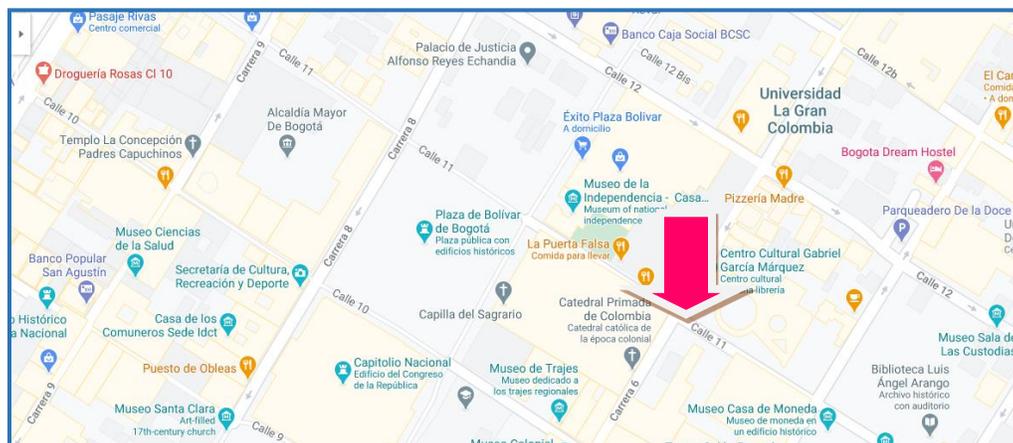
Los sectores económicos en los que se encuentran la mayoría de empresas son: comercio (41%), servicios inmobiliarios y de alquiler (13%), industria (15%), restaurantes y hoteles (12%) y transporte, almacenamiento y comunicaciones (6%).

Aspectos de Infraestructura: La localidad Santafé-Candelaria cuenta con los servicios de agua entubada, luz eléctrica, pavimentación, transporte terrestre, bancos, iglesias, centros de salud, escuelas, parques, áreas verdes, pasajes artesanales, museos, biblioteca, entre otros.

La infraestructura vial de la Candelaria representa el 1,21% de la malla vial de la ciudad, que equivalen a 175 kilómetros carril de vía.

Micro localización del proyecto:

Teniendo en cuenta el estudio de mercado, el proyecto se ubicará en la localidad de Santafé-Candelaria donde se puede observar que es un punto estratégico para la venta de artesanías de las velas en parafina, zona donde es frecuentada por bastantes turistas.



La zona específica prevista para ubicar el proyecto se encuentra en la Carrera 6 con Calle 11, este sector es característico por su cercanía a los principales destinos turísticos de Bogotá tales como la Plaza de Bolívar, la Catedral Primada de Colombia y diversos museos destacados en los cuales muchos turistas recorren para conocer su historia y parte de la cultura colombiana. En la Carrera 11 se encuentran diversos puntos turísticos en los cuales se puede sacar el mayor provecho para ubicar la empresa de artesanías.

Para llegar a este punto de la ciudad se encuentran diversas vías principales y medios de transporte, por un lado, se puede acceder por la Av. Jiménez por medio de Transmilenio en la estación Museo del Oro y por otro lado, por la carrera Décima por medio de buses urbanos.

Tamaño del Proyecto:

Tamaño del mercado: La población total de la localidad Santafé-Candelaria es de 23.985 habitantes, los cuales representan el número de clientes potenciales en el mercado.

En cuanto a la producción, se estima contratar a cinco mujeres cabezas de familia, además de tener en cuenta un tiempo de elaboración de una hora por vela. Por ende, se estiman las siguientes cantidades producidas por las cinco empleadas:

Cantidad	Unidad de Tiempo
40	Día
800	Mes
9600	Año

Disponibilidad de insumos: Para los insumos, se tiene previsto relaciones comerciales con un grupo de proveedores, los cuales facilitarán el proceso de producción, además de tener un trato y valor preferencial por compra mayorista.

Proveedor	Insumo	Cantidad	Unidad de medida	Valor Unitario	Valor Total
Colwax	Parafina	5	Kilos	26.000	\$ 130.000
Colarquim S.A.S	Colorante	15	Unidad	\$ 3.000	\$ 46.000
Mercado Libre	Molde de silicona	10	Unidad	\$ 15.000	\$ 150.000
Shopix	Mecha - Pabilo	50	Metros	\$ 280	\$ 14.000
Disaromas S.A	Esencia	15	Unidad	\$ 5.500	\$ 82.500

Ingeniería: La ingeniería abarca la infraestructura y la planta física, la tecnología, las obras físicas, entre otros factores; sin embargo, todos se encuentran relacionados con el nivel de producción del proyecto y, asimismo, con los resultados obtenidos en la estimación de la demanda potencial del producto.

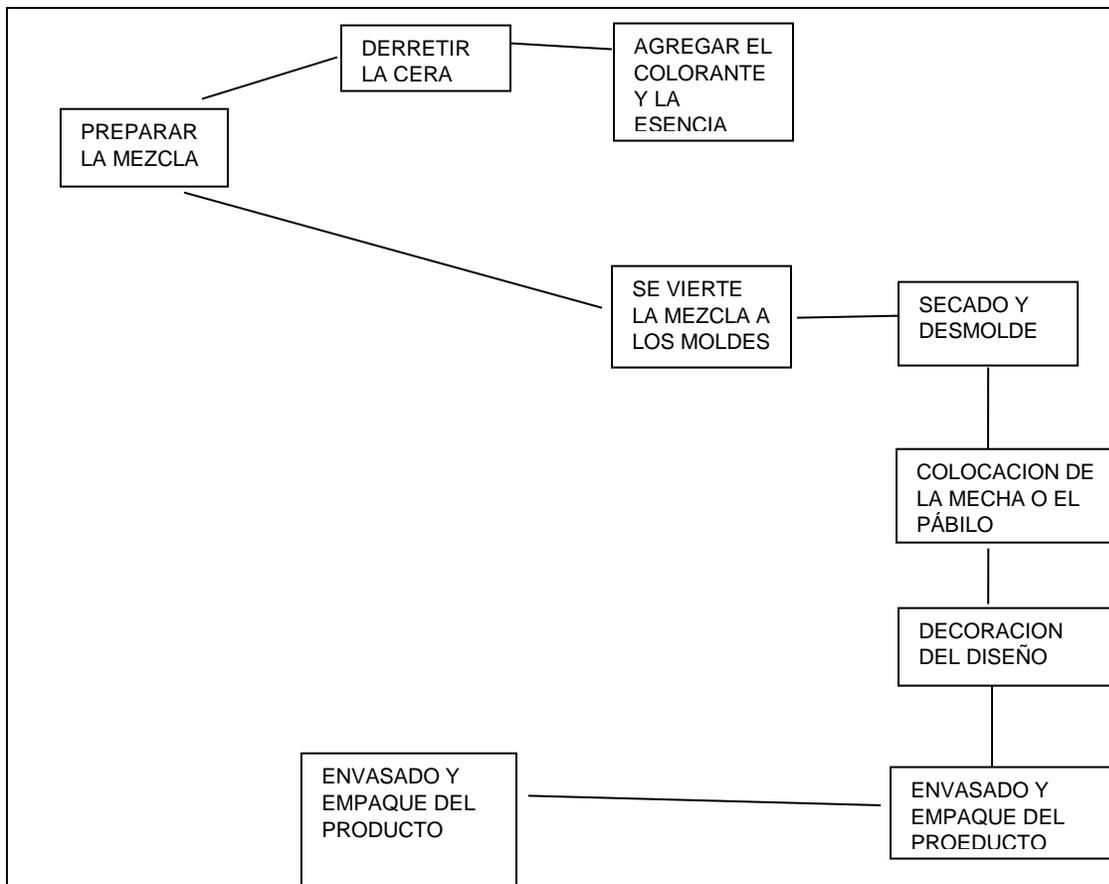
Descripción del proceso de producción:

Nuestro producto es la elaboración de velas artesanales con el material básico para la elaboración es la cera de parafina (conocida como parafina), un hidrocarburo derivado del petróleo que se vende en bloques sólidos de color blanco y es muy económico. Los otros componentes más importantes son la estearina, un aditivo que se comercializa en forma de escamas y cuya función es contraer y compactar la parafina, y el pabilo o mecha, que también está disponible en el mercado. También son necesarios los moldes y las ollas o cazos en los que trabajar los materiales. Los colorantes y las esencias aromáticas no son imprescindibles, pero permiten personalizar y añadir valor al producto final. También es aconsejable contar con un poco de aceite (si es en spray, mucho mejor), para facilitar el proceso de desmolde. A continuación describimos como hacer nuestro producto paso a paso.

- a. Derretir la parafina en una cacerola a fuego lento.
- b. Se debe asegurar que esté lo suficientemente líquida, con una densidad parecida al agua.

- c. Con ayuda de un termómetro, se medirá la temperatura de la parafina con el fin de haber llegado a su temperatura óptima de fusión. Lo más recomendable es una temperatura entre 74° a 86°.
- d. Una vez alcanzada la temperatura ideal, se agrega el colorante a petición del cliente e ir añadiendo hasta alcanzar el tono deseado.
- e. Se agrega una pequeña cantidad de esencia y se mezcla.
- f. Una vez mezclado correctamente, se vierte en el molde de silicona.
- g. Luego de una hora de secado, se desmolda la vela.
- h. Se debe agujerear la vela por el centro para colocar la mecha o pabilo, su longitud debe sobrepasar el tamaño de la vela.
- i. Una vez cortada la mecha o pabilo, se decora a preferencia del cliente.
- j. El producto está listo para su venta y distribución a sus respectivos clientes.

Diagrama de flujo del proceso productivo: es la representación esquemática que muestra las distintas etapas de nuestro proceso y el orden o la secuencia en que estas se llevarán a cabo del producto de las velas artesanales.



Elección de la tecnología y el equipamiento: Los recursos a utilizar en nuestro proyecto tanto tecnológicos, materiales y humanos. Los vamos a mencionar cada uno siendo nuestros activos como son:

Recursos humanos: En el desarrollo de nuestro proyecto se emplearían toda la mano de obra de las mujeres madres cabezas de familia, ubicadas o pertenecientes al sector de la localidad de Santafé –Candelaria, por cuanto nuestro proyecto está encaminado principalmente a beneficiar a esta población tal vulnerable, generando empleo e ingresos. Inicialmente se emplearían 5 mujeres madres cabezas se familia, que participarían directamente en el área de producción y decoración y distribución final del producto.

Maquinarias y equipos: para realizar nuestro producto se emplearían los siguientes equipos.

N °	Cantidad	Descripción de la maquinaria o equipo	Precio Unitario	Costo Total
1	2	Estufa	53.000	106.000
2	1	Refrigerador pequeño	150.000	150.000
3	1	Computador	1700.000	1700.000
COSTO DE LAS MAQUINARIAS Y EQUIPOS				\$1.956.000

Herramientas y utensilios: se trata de elementos que ayudan a realizar distintas tareas o actividades manuales.

N °	Cantidad	Descripción de la maquinaria o equipo	Precio Unitario	Costo Total
1	2	Cazo u ollas estearina	5000	10.000
2	4	pinza y punzones metálicos	5000	20.000
3	50	Moldes siliconados	1000	50.000
COSTO DE LAS HERRAMIENTAS:				\$80.000

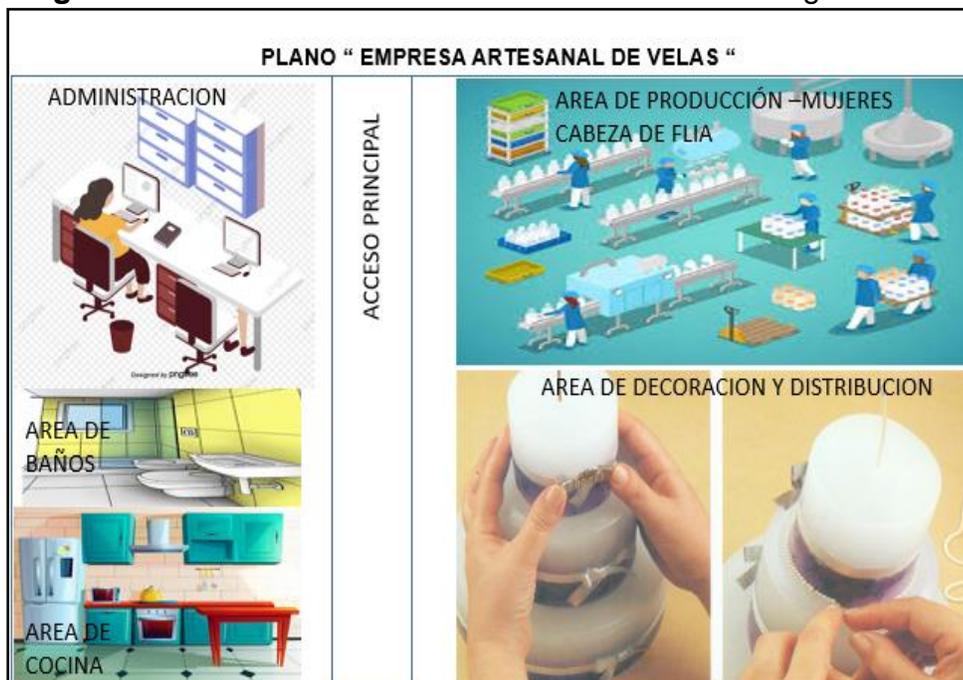
Materiales e insumos: haga la lista de todos los materiales e insumos que vas a necesitar para comenzar a producir (stocks):

N°	Cantidad	Descripción de la maquinaria o equipo	Precio Unitario	Costo Total
1	5	Parafina	26.000	\$ 130.000
2	15	Colorante	\$ 3.000	\$ 46.000
3	10	Molde de silicona	\$ 15.000	\$ 150.000
4	50	Mecha - Pabilo	\$ 280	\$ 14.000
5	15	Esencia	\$ 5.500	\$ 82.500
COSTO DE LAS HERRAMIENTAS:				\$80.000

CONSTRUCCIONES, INSTALACIONES Y ACONDICIONAMIENTOS: donde vamos a realizar el producto se necesitaría de un espacio conformado por:

N°	Descripción de la edificación, instalación o infraestructura necesaria	Costo	A
3	Habitaciones		\$ 2.000.000
2	Baños		
1	Cocina		
COSTO DE LAS INSTALACIONES SERA EN ARRIENDO : \$ 2.000.000			

Plano general del taller artesanal: Se distribuirán en las siguientes áreas.



MODULO 10. ASPECTOS LEGALES Y RECURSOS HUMANOS

a. Aspectos Legales

A continuación se relaciona el marco legal en el cual se encuentran relacionadas leyes, decretos y norma técnica que va a fin con la idea de negocio , el cual abarca temas sobre el sector artesano, en el cual está enfocado el proyecto, el desarrollo de microempresas y desde la parte ambiental con todo lo relacionado en los productos artesanales.

NORMATIVA	DEFINICIÓN
Ley 36 de 1984	Por la cual se reglamenta la profesión de Artesano y se dictan otras disposiciones
Decreto 258 de 1987	Por el cual se reglamenta la Ley 36 de 1984 y se organiza el Registro de artesanos y de organizaciones gremiales de artesanos y se dictan otras disposiciones
Norma Técnica Colombiana NTC 5911	Etiquetas ambientales Tipo I. Sello ambiental colombiano. Criterios ambientales para artesanías y otros productos del diseño, elaborados en fibras de Enea y Junco con tecnología artesanal
Ley 1232 de 2008	Por la cual se modifica la Ley 82 de 1983, Ley Mujer cabeza de familia y se dictan otras disposiciones
Ley 429 de 2010	Por la cual se expide la Ley de Formalización y Generación de Empleo
Ley 1429 de 29 de Diciembre de 2010	Por la cual se expide la ley de formalización y generación de empleo
Ley 1014 de 2006	De fomento a la cultura de emprendimiento
Ley 590 del 10 de Julio de 2000	Por la cual se dictan disposiciones para promover el desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresa

b. Recursos Humanos

En el desarrollo de nuestro proyecto se emplearían la mano de obra de las mujeres madres cabezas de familia, ubicadas o pertenecientes al sector de la localidad de Santafé –Candelaria, por cuanto nuestro proyecto está encaminado principalmente a beneficiar a esta población tal vulnerable, generando empleo e ingresos. Inicialmente se emplearían 5 mujeres madres cabezas se familia, que participarían directamente en el área de producción y decoración y distribución final del producto. De igual manera el Recurso humano que se requiere para dar inicio a la idea de negocio es el siguiente:

PERSONAL ADMINISTRATIVO		
DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	SALARIO (MILES)
Contador	1	400.000(honorarios)
Administrador	1	300.000(honorarios)
Auxiliar administrativa	1	400.000 (medio tiempo)
PERSONAL VENTAS		
DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	SALARIO (MILES)
Vendedor	1	1.100.000
PERSONAL PRODUCCIÓN		
DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	SALARIO (MILES)
Operarias	3	1.200.000 (cada una)

El personal que se encuentra en nómina contara con todos los aportes y pago de prestaciones de ley.

MODULO 11. PLAN DE INVERSIÓN Y FINANCIACIÓN

Los siguientes análisis son los resultados que arrojó en la aplicación de Eva Proyect, los cuales nos permiten establecer el plan de inversión y la viabilidad financiera del proyecto.

Tabla N° 1. Estado de Resultados Projectados

Inicio					
INNOVA -EMPREDIMIENTO EN VELAS ARTESANALES					
ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO					
En Años					
EN MILES (\$000)					
Concepto	1	2	3	4	5
Ventas estimadas					
Ingresos por ventas	364.100	411.993	492.262	585.514	695.165
TOTAL VENTAS	364.100	411.993	492.262	585.514	695.165
Costo de ventas	290.125	318.667	364.980	417.872	479.726
UTILIDAD BRUTA	73.975	93.326	127.283	167.642	215.439
Gastos administrativos					
Nomina	14.434	14.867	15.313	15.773	16.246
Aportes sociales	7.152	7.367	7.588	7.815	8.050
Total gasto de personal	21.586	22.234	22.901	23.588	24.296
Gastos de funcionamiento	15.600	16.068	16.550	17.047	17.558
Impuesto de ICD	1.456	1.648	1.969	2.342	2.781
Depreciación	810	810	810	810	810
Amortización	5.000	0	0	0	0
Gasto de intereses	2.310	1.776	1.157	440	5
Total gastos administrativo	46.762	42.536	43.387	44.227	45.450
Gastos de ventas					
Nomina	14.434	14.867	15.313	15.773	16.246
Aportes sociales	7.152	7.367	7.588	7.815	8.050
Total gasto de personal	21.586	22.234	22.901	23.588	24.296
Gastos de ventas	34.837	35.947	37.144	38.396	39.709
Total gastos de ventas	56.424	58.181	60.045	61.984	64.005
Total gastos	103.186	100.717	103.433	106.211	109.454
	28%	24%	21%	18%	16%
UTILIDAD OPERACIONAL	-29.211	-7.391	23.850	61.432	105.985
UTILIDAD OPERACIONAL	-29.211	-7.391	23.850	61.432	105.985
Impuesto de Renta	0	0	7.871	20.272	34.975
Impuesto Cree y Otros	0	0	2.147	5.529	9.539
Utilidad después de impuestos	-29.211	-7.391	13.833	35.630	61.471
Reserva legal	0	0	1.383	3.563	6.147
Otras Reservas	0	0	0	0	0
UTILIDAD NETA	-29.211	-7.391	12.450	32.067	55.324

- a. El Estado de resultados proyectados de pérdidas y ganancias del proyecto, como se observa la tabla N° 1- no se reflejan utilidades en los dos primeros años, ya que es un proyecto a largo plazo (5 años). En los primeros años la utilidad neta es negativa, después del tercer año la utilidad ya se inicia recuperar y se comienzan a obtener el estado de operaciones unos resultados positivos, se debe evaluar que afecta en los primeros años esa rentabilidad.

Tabla N° 2. Flujo de Caja proyectado

INNOVA -EMPREDIMIENTO EN VELAS ARTESANALES							
FLUJO DE CAJA PROYECTADO							
En Años							
EN MILES (\$000)							
CONCEPTO	0	1	2	3	4	5	6
INGRESOS							
Ingresos por Ventas de Contado en el Periodo	0	356.515	403.410	482.007	573.316	680.683	
Ingresos por Ventas a Crédito Al Inicio del Periodo		0	7.585	8.583	10.255	12.198	
Caja inicial	0	-2.583	-36.801	-48.749	-30.304	14.680	
Préstamo	17.023	0	0	0	0	0	
Aporte de capital	4.902	0	0	0	0	0	
TOTAL INGRESOS	21.925	353.931	374.194	441.842	553.268	707.561	
EGRESOS							
Pago Compras de mercancías Contado en el periodo		197.139	212.650	254.983	302.915	359.435	
Pago Compras de mercancías Crédito al Inicio del Periodo		0	9.539	10.290	12.338	14.657	
costo de Personal Producción		60.125	61.929	63.787	65.701	67.672	
Costos Indirectos De Fabricación		34.200	35.226	36.283	37.371	38.492	
Gastos de funcionamiento		50.437	52.015	53.694	55.442	57.267	
Gastos de personal		43.173	44.468	45.802	47.176	48.591	
Amortización préstamo		3.349	3.883	4.501	5.219	72	
Compra de activos fijos	19.508	0	0	0	0	0	
Gastos de iniciación y montaje	5.000	0	0	0	0	0	
Pago de intereses		2.310	1.776	1.157	440	5	
Pagos de impuestos	0	0	1.456	1.648	11.986	28.143	
TOTAL EGRESOS	24.508	390.733	422.942	472.145	538.588	614.335	
SALDO FINAL EN CAJA	-2.583	-36.801	-48.749	-30.304	14.680	93.226	

- b. El flujo de caja permite generar los recursos necesarios que cubran los costos y gastos el proyecto: según los resultados obtenidos en el flujo de caja para el proyecto nos indica cifras que en los tres primeros años son mayores los egresos que los ingresos y a partir del año 4 y 5 se tiene una recuperación donde son mayores los ingresos que los egresos. En conclusión, se necesita una solvencia económica de la empresa para mantenerse en el mercado, con la perspectiva que al final se lograrán buenos resultados. Considero que se deben hacer ajustes en los gastos para ver la posibilidad de minimizar el riesgo de insolvencia económica.

Tabla N° 3. Flujo de Caja del Inversionista

Inicio			
-EMPRENDIMIENTO EN VELAS ARTESANALES			
INVERSIÓN INICIAL			
En Años			
EN MILES (\$000)			
CALCULO CAPITAL DE TRABAJO			
Gastos de Nomina			88.382
Gastos Generales			84.637
	TOTAL		173.019
COMPRA INSUMOS			195.800
Imprevistos	0%		0
TOTAL GASTOS Y COSTOS REQUERIDOS			368.819
TOTAL GASTOS Y COSTOS DIARIOS			1.024
TOTAL DÍAS PARA CAPITAL DE TRABAJO			0
TOTAL CAPITAL DE TRABAJO REQUERIDO			0
DÍAS PARA CAPITAL DE TRABAJO CARTERA			0
VENTAS A CRÉDITO DIARIAS			253
VALOR INVERSIÓN INICIAL		RECUPERACIÓN INVERSIÓN	
		%	VALOR
INVERSIONES FIJAS	19.508	93%	18.178
INVERSIONES DIFERIDAS	5.000	7%	341
CAP. DE TRAB. COS. Y GAS.	0	0%	0
CAP. DE TRAB. CARTERA	0	0%	0
TOTAL INVERSIÓN INICIAL	24.508		18.519
FUENTES DE FINANCIACIÓN		% PARTIC.	VALOR INVERSIÓN
CAPITAL PROPIO		20%	4.902
PRÉSTAMO BANCARIO 1		43%	10.543
PRÉSTAMO BANCARIO 2		25%	6.201
PRÉSTAMO BANCARIO 3		1%	279

- c. Los inversionistas solo aportan un porcentaje de las necesidades de inversión, es necesario o vale la pena gestionar recursos externos: es necesario acudir a la consecución de recursos externos para que a sí mismo el proyecto sea prontamente más rentable y más cuando no se tiene el recurso total propio de inversión, además en nuestro proyecto no significa que se deba invertir grandes cantidades de dinero, por cuanto los gastos de inversión son bajos en comparación con otros proyectos, que si requieren de un mayor riesgo de capital. Los socios aportan un capital del 32,7%, el restante 67,3% es recurso de la banca financiera. Se seleccionan 3 entidades bancarias que ofrecen las mejores alternativas en cuanto al cobro de intereses.

Tabla N° 4. Resultados del analisis financiero

ANÁLISIS FINANCIERO		RESULTADO
Tasa Interna de Retorno	(TIR)	41%
Valor Presente Neto	(VPN)	24.692
Tasa Interna de Oportunidad	(TIO)	25%
Relación Beneficio / Costo	(B/C)	1,57
Tasa verdadera de Rentabilidad	(TVR)	37%

- d. El proyecto es rentable a la luz de los indicadores integrales de evaluación financiera (VPN, TIR B/C): en el análisis financiero de nuestro proyecto el valor presente neto (VPN) nos da un resultado positivo de 24.692. miles (000) y la Tasa Interna de Retorno (TIR) 41 %, lo cual se considera que el proyecto es rentable y el B/C Relación beneficio costo, la tasa verdadera de rentabilidad (TVR) con un 37%. Donde el valor presente neto (VPN), son sus proyecciones nos permiten calcular el valor presente para una serie de pagos futuros (flujo de efectivo futuro llevado a valor presente).

Si el VPN es mayor que cero ($VPNS > 0$) entonces se considerará que el proyecto es socialmente rentable y, por lo tanto, es conveniente realizarlo.

MODULO 12. ANÁLISIS DE RIESGOS

En nuestra idea de negocio se encontraron los riesgos/amenazas que se pueden presentar en la operación del proyecto:

- Fortaleza de los proveedores y disponibilidad de insumos
- Acceso a capital cuando lo requiera
- Nivel de coordinación e integración con otras áreas

- Cambios de gobierno y legislación.
- Alza de materias primas, incremento de los impuestos y el salario mínimo
- Alto costo para el acceso a la tecnología
- Espacios confinados, falta de ventilación, iluminación e infraestructura
- Incumplimiento de la norma la cual deriva en multas y sanciones
- Entrada de nuevos competidores

De acuerdo a las amenazas identificadas éstas pueden perjudicar en algún momento la producción en la elaboración de las velas artesanales para lo cual se requiere un seguimiento a cada una y generar estrategias para que no impacte en el negocio.

MODULO 13. SOSTENIBILIDAD AMBIENTAL Y RESPONSABILIDAD SOCIAL EMPRESARIAL

En cuanto a la sostenibilidad ambiental, los aspectos relevantes que contribuirán son la eficiencia en el consumo de recursos en la empresa para tener un ahorro en los costos que se puedan presentar, otro aspecto importante que se puede presentar es la generación de residuos que por su actividad económica no generará un impacto en la parte ambiental; es importante realizar jornadas de sensibilización en la preservación del medio ambiente para que los empleados adquieran mayor conciencia en el comportamiento ambiental.

La RSE en nuestro negocio pretende brindar apoyo y generando una oportunidad de empleo a las madres cabeza de familia como un impacto en la sociedad brindando una calidad de vida para las mismas; así mismo, se pretende con el recurso humano con que contará la empresa y como valor agregado que tengan una ética profesional intachable.

MODULO 14. RESUMEN EJECUTIVO

Ésta propuesta de negocio es creada por dos empresarias con intereses comunes para comenzar a emprender en la fabricación y comercialización de velas artesanales en la localidad de Santafé – Candelaria, un emprendimiento social que busca beneficiar a las madres cabezas de familia, una población vulnerable que por una u otra razón no han podido tener una estabilidad económica o que se encuentren atravesando por situaciones económicas no muy favorables por el momento.

Misión

Somos una empresa colombiana dedicado a la producción y comercialización de productos artesanos en parafina, buscamos la originalidad y excelencia en nuestros productos para brindar la oportunidad de empleo a madres cabezas de familia en los sectores vulnerables de la ciudad de Bogotá.

Visión

Ser una empresa líder a nivel municipal y departamental en el mercado de las artesanías en parafina, a través de nuevos diseños y técnicas que satisfagan a nuestros clientes, así mismo, ser fuente de empleo a muchas mujeres madres cabezas de familia.

El objetivo general es diseñar una propuesta de empresa para la fabricación y comercialización de artículos artesanales autóctonos que genere empleo a las madres cabezas de familias en la ciudad de Bogotá localidad Santafé-Candelaria.

El producto que se ofrecerá son velas en parafina para decoración del hogar u oficina con una diversidad de diseños y de acuerdo al gusto del cliente; el mercado potencial se ubica en la localidad de Santafé – Candelaria en la Ciudad de Bogotá, el sitio es estratégico debido a que se encuentran centros empresariales, por ser una zona turística e interesante

para los mismos ciudadanos y para los extranjeros que quieran conocer un poco sobre la cultura que se encuentra en Bogotá.

La viabilidad de la propuesta de negocio se realizó a través de encuestas donde se evidenció que la población encuestada arrojó interés sobre la adquisición de las velas artesanales, la distribución del producto se realizará por diferentes canales de distribución lo que permita que el cliente pueda acceder a los productos ya sea directamente en la tienda o en caso dado para mejor comodidad desde su casa aprovechar la tecnología y redes para escoger los productos que les llamen la atención; el precio del producto será accesible al bolsillo del consumidor teniendo en cuenta los precios del mercado ofreciendo productos de excelente calidad.

El recurso humano que se tendrá en cuenta es la mano de obra de las mujeres madres cabezas de familia, ubicadas o pertenecientes al sector de la localidad de Santafé – Candelaria, por cuanto nuestro proyecto está encaminado principalmente a beneficiar a esta población tal vulnerable, generando empleo e ingresos.

La factibilidad del proyecto se determinará de acuerdo al análisis desde la parte financiera para poder identificar los ingresos y la inversión que se requiere del proyecto para seguir dando continuidad en el proyecto o en caso dado que los ingresos no sean estables no continuar con el proyecto.