



Plan de negocios Creaciones Mayasol de productos artesanales elaborados a mano a través de la técnica macramé en la ciudad de Neiva.

Mayra Alejandra Solano Serrato

Corporación Universitaria Minuto de Dios

Rectoría Virtual y a Distancia

Sede Neiva (Huila)

Programa Contaduría Pública

agosto de 2023

Plan de negocios Creaciones Mayasol de productos artesanales elaborados a mano a través de la técnica macramé en la ciudad de Neiva.

Mayra Alejandra Solano Serrato

Trabajo de Grado Presentado como requisito para optar al título de Contador Público

Asesora

Yomaira Monsalve Gómez

Corporación Universitaria Minuto de Dios

Vicerrectoría Regional Sur

Sede Neiva (Huila)

Programa Contaduría Pública

## **Dedicatoria**

*A Dios quien me acompañó durante este proceso, me fortaleció y llenó de sabiduría para continuar hasta lograr mi objetivo.*

*A mis padres que estuvieron presente cada día acompañándome y dando fuerzas para seguir adelante con mis sueños.*

*A todas aquellas mujeres y madres solteras que han luchado por forjar un camino en busca de oportunidades y mejora en la calidad de vida para ellas y la de su familia, a ellas quienes no se rinden fácil ante la adversidad.*

## **Agradecimientos**

Agradezco a mis padres por el apoyo incondicional que he recibido, a ellos quienes me han acompañado en este proceso con el fin de poder cumplir todos mis objetivos personales y académicos. Ellos con su cariño me han impulsado siempre a perseguir mis metas y nunca abandonarlas frente a las adversidades, han sido el soporte económico y moral para poder concentrarme en mi formación académica.

Agradezco a Dios por brindarme la oportunidad de formarme profesionalmente, acompañarme en el camino y darme la fuerza necesaria para superar los obstáculos y dificultades.

A mi hijo Adrián, quien me inspiró con su demostración de amor incondicional, a no desfallecer ni rendirme ante cualquier dificultad y a ser perseverante.

## Resumen

Creaciones Mayasol es una nueva idea de negocio que se busca introducir en el mercado de la ciudad de Neiva, su actividad principal es la producción y comercialización de manualidades en Macramé. Los productos son elaborados en hilo crochet y Macramé, con diferentes estilos que permite dar un valor diferencial al producto, ya que su autenticidad es única y atrae la atención de las personas.

Se realizó una investigación de mercado de tipo mixto para conocer los gustos y preferencias de los clientes con respecto a las artesanías y su conocimiento sobre este nuevo producto. Por medio de una encuesta realizada en Google Forms aplicada a una muestra previamente establecida de 383 personas entre hombres y mujeres. La mayoría de los encuestados resultan estar entre los 31 y 54 años de edad, muchos de ellos no conocen la técnica Amigurrumi para hacer objetos tridimensionales en ganchillo, sin embargo, un gran porcentaje está dispuesto a obtenerlos.

De igual forma, para conocer la viabilidad del proyecto se desarrolla en una proyección de cinco años el plan de ventas, los ingresos, egresos, capital de trabajo, gastos y costos, punto de equilibrio, y demás aspectos financieros que confirman la viabilidad y rentabilidad de la idea de negocio Creaciones Mayasol.

**Palabras clave:** Creaciones Mayasol, Bolso, zapatillas, Artesanal, Mercado.

## **Abstract**

Creaciones Mayasol is a new business idea that seeks to introduce in the market of the city of Neiva, its main activity is the production and commercialization of handicrafts in Macrame. The products are made of crochet and Macrame yarn, with different styles that allow to give a differential value to the product, since its authenticity is unique and attracts people's attention.

A mixed-type market research was carried out to know the tastes and preferences of customers regarding handicrafts and their knowledge about this new product. Through a survey carried out in Google Forms applied to a previously established sample of 383 people between men and women. The majority of respondents turn out to be between 31 and 54 years of age, many of them do not know the Amigurrumi, however, a large percentage are willing to get.

In the same way, in order to know the viability of the project, the sales plan, income, expenses, working capital, expenses and costs, break-even point, and other financial aspects that confirm the viability and profitability of the Creaciones Mayasol business idea are developed in a five-year projection.

**Keywords:** Mayasol Creations, Handbag, Sneakers, Artesanal, Market.

## Contenido

1. Introducción .....	13
2. Justificación de la idea de emprendimiento .....	15
3. Objetivos .....	16
3.1. Objetivo general .....	16
3.2. Objetivos específicos .....	16
4. Necesidad a resolver al cliente y consumidor .....	17
5. Concepto de negocio.....	18
6. Valor agregado .....	18
7. Antecedentes .....	20
8. Módulo de mercado .....	22
8.1. Análisis del Sector.....	22
8.2 Análisis del mercado.....	24
8.3 Investigación de mercados .....	26
8.3.1. Tipo de investigación .....	26
8.3.2. Definición de la población .....	27
8.3.3. Muestra .....	27
8.3.2. Instrumentos utilizados para recolectar la información .....	27
8.3.2.5 Análisis y sistematización .....	28
8.3.2.6 Conclusiones del estudio de mercado .....	35
8.4. Clientes.....	36
8.5. Competencia .....	37
8.6. Estrategias de venta .....	37
8.6.1. Concepto de Producto o servicio.....	37
8.6.2. Estrategia de distribución .....	38
8.6.3. Estrategia de precio .....	38
8.6.4. Estrategia de Promoción .....	39
8.6.5. Estrategia de comunicación.....	40
8.6.6. Estrategia de servicio.....	41
9. Módulo de operación .....	43
Fuente elaboración propia .....	44
9.2. Descripción del proceso .....	44

9.3. Estado de desarrollo.....	45
9.4. Plan de producción.....	46
9.5. Proyección de ventas.....	46
9.6. Requerimientos de inversión.....	47
9.6.1. Lugar de operación.....	47
9.6.2. Requerimientos de maquinaria, planta y equipo .....	48
9.7. Plan de compras .....	49
10. Módulo de organización.....	51
10.1. Estrategia organizacional.....	51
.....	52
10.2. Matriz DOFA .....	52
10.3. Organismos de apoyo.....	53
10.4. Estructura organizacional .....	53
10.5. Aspectos legales .....	57
10.6. Costos Administrativos .....	58
11. Modulo financiero.....	60
11.1. Proyección de ingresos.....	60
11.2. Proyección de egresos (costos y gastos).....	61
11.3. Capital de trabajo .....	61
11.4 Estado de Situación Financiera .....	62
11.5 Estado de resultados .....	64
11.6. Punto de equilibrio.....	65
11.7. Flujo de caja .....	66
11.8. Conclusiones financieras y evaluación de viabilidad .....	67
12. Módulo de impactos .....	69
12.1. Impacto Económico.....	69
12.2. Impacto Regional.....	69
12.3. Impacto Social .....	69
12.4. Impacto Ambiental .....	69
13. Resumen ejecutivo .....	70
14. Referentes bibliográficos.....	72

## Lista de figuras

	<b>Pág.</b>
<b>Figura 1</b> Concepto de Negocio .....	18
<b>Figura 2</b> Como se utiliza las materias primas los artesanos 2022 .....	22
<b>Figura 3</b> Datos productivos y económicos.....	23
<b>Figura 4</b> Formas de comercialización de artesanías .....	23
<b>Figura 5</b> Registros de los negocios.....	24
<b>Figura 6</b> Ingreso promedio mensual al hogar por artesanía.....	25
<b>Figura 7</b> Posicionamiento de la actividad artesanal y de la entidad frente a sus grupos de interés.....	25
<b>Figura 8</b> Ecuación para la muestra.....	27
<b>Figura 9</b> Edad.....	28
<b>Figura 10</b> ¿Qué opinión tiene acerca de los productos artesanales?.....	28
<b>Figura 11</b> ¿A adquirido algún tipo de artesanía? .....	29
<b>Figura 12</b> ¿Cuál de los siguientes aspectos lo motivaron a comprar estos productos? .	29
<b>Figura 13</b> ¿Cuál de los siguientes productos se motivarían a comprar?.....	29
<b>Figura 14</b> ¿Determine con qué frecuencia realiza compras de artículos artesanales? ....	30
<b>Figura 15</b> ¿Qué artesanías le gusta comprar? .....	30
<b>Figura 16</b> ¿Cuánto estaría dispuesto a invertir en productos artesanales?.....	31
<b>Figura 17</b> ¿Cuál de los siguientes tipos de artesanías compra con mucha frecuencia? ..	31

<b>Figura 18</b> ¿A través de que medios prefieren recibir información sobre las artesanías?	32
<b>Figura 19</b> ¿Qué red social utiliza más?	32
<b>Figura 20</b> ¿Por qué compraría una artesanía?	33
<b>Figura 21</b> ¿Conoce la técnica Macramé y Crochet?	33
<b>Figura 22</b> ¿Conoce los Amigurumi?	34
<b>Figura 23</b> ¿Conoce Mayasol?	34
<b>Figura 24</b> Tarjeta de Presentación	40
<b>Figura 25</b> Lugar de operación	47
<b>Figura 26</b> Logo Creaciones Mayasol	52
<b>Figura 27</b> Organigrama	53
<b>Figura 28</b> Punto de equilibrio	65

## Lista de tablas

	<b>Pág.</b>
<b>Tabla 1</b> Presupuesto mezcla del mercado .....	41
<b>Tabla 2</b> Ficha técnica .....	43
<b>Tabla 3</b> Ficha técnica de Zapatillas.....	44
<b>Tabla 4</b> Descripción del proceso.....	44
<b>Tabla 5</b> Plan de producción.....	<b>¡Error! Marcador no definido.</b>
<b>Tabla 6</b> Proyección de ventas .....	47
<b>Tabla 7</b> Requerimiento maquinaria, planta y equipo .....	48
<b>Tabla 8</b> Plan de compras Bolso.....	49
<b>Tabla 9</b> Plan de compras Zapatilla.....	49
<b>Tabla 10</b> Perfil director de marketing y publicidad .....	55
<b>Tabla 11</b> Perfil Operario .....	56
<b>Tabla 12</b> Perfil Financiero .....	56
<b>Tabla 13</b> Costos administrativos.....	58
<b>Tabla 14</b> Proyección de ingresos bolso.....	60
<b>Tabla 15</b> Proyección de ingresos zapatilla.....	60
<b>Tabla 16</b> Proyección de egresos.....	61
<b>Tabla 17</b> Capital de trabajo .....	61
<b>Tabla 18</b> Balance general.....	62

**Tabla 19** Estado de resultados..... 64

**Tabla 20** Punto de equilibrio..... 65

**Tabla 21** Flujo de caja..... 66

## **1. Introducción**

La industria del tejido ha sido un pilar en las culturas a lo largo de la historia, no solo como una forma de expresión artística, sino también como una fuente de sustento económico para aquellos que dominan esta habilidad. A medida que el tiempo avanza, el tejido ha evolucionado, adaptándose a las necesidades cambiantes y abrazando nuevas técnicas y enfoques creativos.

En este contexto, surge una oportunidad única de negocio: la creación de una empresa que fusiona el arte tradicional del tejido con una visión innovadora y personalizada. Este proyecto se basa en la premisa de que cada producto tejido puede convertirse en una obra de arte, diseñada para satisfacer los gustos y preferencias individuales de cada cliente.

El valor agregado se convierte en el núcleo de la propuesta empresarial, que se fundamenta en una combinación única de habilidades: los conocimientos contables adquiridos y las destrezas en el arte del tejido en crochet. Esta sinergia entre lo técnico y lo creativo nos permite no solo ofrecer productos de alta calidad, sino también gestionar eficazmente todos los aspectos financieros y administrativos de nuestro negocio.

Para identificar las oportunidades y necesidades del entorno, se ha realizado un exhaustivo estudio de mercado centrado en la ciudad de Neiva. Esta investigación reveló una población ávida de artesanías, especialmente entre mujeres y hombres de 31 a 54 años, que valoran especialmente las creaciones realizadas con la técnica del Macramé, que es un tipo de artesanía textil que se elabora haciendo diferentes nudos y puntadas con hilo Crochet. Además, se identificó una demanda periódica de este tipo de productos, lo que sugiere un mercado estable y receptivo a nuestra propuesta.

Como parte de la estrategia de desarrollo, se ha implementado talleres de capacitación como una fase clave del proceso. Estos espacios sirven para fomentar el aprendizaje y la

apreciación del arte del tejido, sino también para crear una comunidad en torno a nuestra marca. Los productos elaborados durante estos talleres serán exhibidos y comercializados a nivel regional, consolidando así la presencia y el reconocimiento de Creaciones Mayasol en el mercado local.

## **2. Justificación de la idea de emprendimiento**

El plan de negocio desarrolla se establece con la finalidad de enfocar de manera clara, concisa y legal la conformación y consolidación de la empresa Creaciones Mayasol, una idea de negocio que surge con el propósito de emprender de manera independiente y generar una nueva fuente de ingresos.

Desde un sentido de solidaridad, se investiga la evolución de la idea de negocio a través de un servicio social, generando empleo para madres cabeza de familia. El objetivo es que la idea evolucione hasta convertirse en una empresa legalmente constituida, proporcionando herramientas que, en el futuro, permitirán enfrentar cualquier desafío profesional que se presente.

Además, se busca destacar la elegancia de las prendas para satisfacer las necesidades de aquellos que aprecian la moda. Por esta razón, se decide implementar la idea de negocio en la región, dado que se observa una alta demanda de estas prendas en comparación con la baja producción existente. Esto sugiere un potencial para que la propuesta sea exitosa en el mercado de Neiva y sus alrededores. 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, s.f.)."

### **3. Objetivos**

#### **3.1. Objetivo general**

Diseñar un plan de negocio para la puesta en marcha de productos artesanales Mayasol, en la ciudad de Neiva.

#### **3.2. Objetivos específicos**

- ❖ Realizar un estudio de mercado para conocer los gustos y preferencia de los clientes al comprar productos artesanales.
- ❖ Determinar los requerimientos físicos, humanos y técnicos en la producción y comercialización de Mayasol
- ❖ Definir el direccionamiento estratégico, la estructura organizacional y los aspectos legales de la empresa Mayasol
- ❖ Establecer y analizar la factibilidad financiera del plan de negocios para la producción y comercialización de la empresa

#### **4. Necesidad a resolver al cliente y consumidor**

Plan de negocio Mayasol Artesanías: 100% colombianas (mochilas, vestidos, muñecos, monederos y zapatillas). Se identifica la necesidad en un grupo de clientes con deseos de utilizar productos elaborados a mano y hechos en Colombia. En la ciudad de Neiva, se encuentran diferentes personas que elaboran productos artesanales, pero no productos de uso personal, de acuerdo a lo anterior y las tendencias del mercado.

Según Arroyo (20202), "Artesanías de Colombia informa que en nuestro país hay 200.000 artesanos que trabajan para mantener viva la tradición histórica de diferentes regiones y culturas de nuestro país" (p. 2). Es así como los artesanos juegan un papel importante en la economía de la región y del país.

Los productos elaborados a mano son cada vez más preferidos por los colombianos, según AkeL (2023). "En cuanto al 2023, en las pasarelas de alta costura a nivel mundial, estos accesorios artesanales han llamado la atención de los críticos más importantes. Los diseñadores están optando por incluir tradición e historia en sus creaciones" (p. 2).

De acuerdo con los dos autores anteriormente mencionados, sustentan la importancia de productos elaborados a mano. Se ha convertido en una necesidad del mercado en la ciudad de Neiva que exista un emprendimiento enfocado en la elaboración y comercialización de productos artesanales y elaborados para uso personal.

Es necesario que exista una empresa consolidada en Neiva, ubicada en un lugar donde se encuentren productos artesanales y elaborados a mano en la región, para satisfacer la necesidad de un grupo de clientes, tanto hombres como mujeres.

## 5. Concepto de negocio

Creaciones Mayasol realiza productos a través de la técnica del macramé, elaborando bolsos y monederos de diferentes tamaños y estilos. Así mismo, confecciona zapatillas cómodas y elegantes para todo tipo de mujer, ofreciendo estilos personalizados según las necesidades y gustos del cliente.

Mayasol ofrece accesorios únicos y exclusivos, elaborados con materia prima representada por un hilo que ha sido utilizado durante muchas generaciones, brindando a la mujer elegancia y comodidad.

*Figura 1 Concepto de Negocio*



*Nota:* La figura muestra los productos de Creaciones Mayasol. Fuente:

Creaciones Mayasol (2024)

## **6. Valor agregado**

Mayasol agrega valor a sus clientes mediante productos exclusivos y únicos. La innovación se encuentra en los accesorios utilizados para conferir elegancia a los productos, como las semillas de diversos árboles, aprovechando lo que la naturaleza nos brinda. La calidad de los productos es una prioridad, con un enfoque en materiales de alta calidad y acabados impecables. Además, ofrecemos productos personalizados para satisfacer las necesidades específicas de nuestros clientes, garantizando una experiencia única y diferenciada.

El emprendimiento se mantiene al día con las tendencias actuales en moda, adaptándolas al estilo artesanal que nos caracteriza. Esto nos permite ofrecer productos contemporáneos y en sintonía con las preferencias del mercado, sin perder nuestra esencia artesanal.

## 7. Antecedentes

En el siguiente capítulo se realiza un análisis de diferentes autores e investigaciones realizadas desde las tendencias e historia de productos elaborados a mano a través de la técnica de macramé

Las artesanías hacen referencia al trabajo del artesano. Como “Un sistema de producción es un método, un procedimiento que desarrolla una organización para transformar recursos en bienes y servicios. Existen en la realidad diferentes sistemas productivos y pueden clasificarse según varios criterios, “. (Bustos, 2009. p.12.). Lo anterior permite identificar que la artesanía son productos elaborados con los talentos del ser humano.

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, p.12,.). Siendo un punto importante en el momento de comercializar los productos de Mayasol.

En la actualidad el mercado toma otro rumbo impulsando en el área digital” esta se ha ido haciendo según las necesidades del mercado y hoy son más de 100 páginas en las que se pueden encontrar artesanías originales” (La República, 2020, p.1.) y así tener un impulso a nivel no solo nacional y sino en todo el mundo.

En relación con los hogares, según Loaiza, (2021,). “Manifestó que la artesanía fue la principal fuente de ingreso en el hogar, el 82,49% reportó que percibe un ingreso promedio mensual inferior a un Salario Mínimo Mensual Legal Vigente (SMMLV). Lo anterior hace que los artesanos se motiven más a formar su propia empresa y generar más empleos en un futuro.

Un ejemplo a seguir es “Los tejidos y productos que realizan mujeres de diferentes comunidades indígenas como la Wayuu y la arhuacos lideran la lista de los más vendidos”. (La

República, 2020, p.1) a pesar de las dificultades que viven estos indígenas sobresalen por las técnicas tan hermosas y únicas en mochilas Wayuu.

Se identificó la importancia con “cifras estadísticas que permitan cuantificar el sector Artesanías de Colombia con el concurso de las regiones adelantó en Censo Económico Nacional del Sector Artesanal, registrando 58.821 de penden de la actividad económica del a la producción de artesanías” (Ministerio de Desarrollo Económico, 1998. p12,). Con esta afirmación se puede tener presente que la artesanía tiene un alto porcentaje de producción.

La participación en ferias informe de Artesanías de Colombia (2018) tiene un porcentaje del “27,9% de los artesanos caracterizados ha participado en ferias y eventos de exhibición y comercialización de artesanías, mientras que 72,1% no ha participado. Los departamentos en donde se presenta mayor proporción de participación en ferias son Bogotá (52.4%), Cundinamarca (51%) y Antioquia (45%)”. (Artesanías de Colombia, p.1) Siendo así un punto importante para dar a conocer el producto Mayasol.

La feria artesanal más grande de América Latina es “Expo artesanías que se desarrolla en el mes de diciembre en asocio entre Artesanías de Colombia S.A. y Corferias. Entre 2016 y 2018, ha alcanzado ventas por \$47.087.222.827, logrando el más alto desempeño en 2017”. (Ministerio de Desarrollo Económico, 1998. p12,). Será un gran logro que a un futuro se hará realidad.

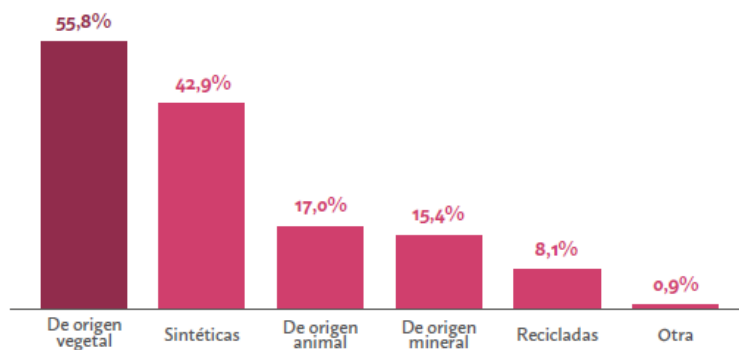
## 8. Módulo de mercado

En el siguiente capítulo se analizará el mercado en el sector de las artesanías, donde se estudia y analiza el porcentaje de demanda que tiene la elaboración de la técnica macramé y como el mercado de artesanías cada vez adquiere mayor comercialización en Colombia.

### 8.1. Análisis del Sector

Creaciones Mayasol pertenece al sector de las artesanías siendo este una base importante para la economía nacional, gracias a que se han involucrado a más de 350.000 personas de todas las áreas y etnias, que se dedican a diferentes oficios artesanales, representando el 15% de la ocupación en el sector manufacturero, del cual un 70% se dedican de manera exclusiva a esta industria.

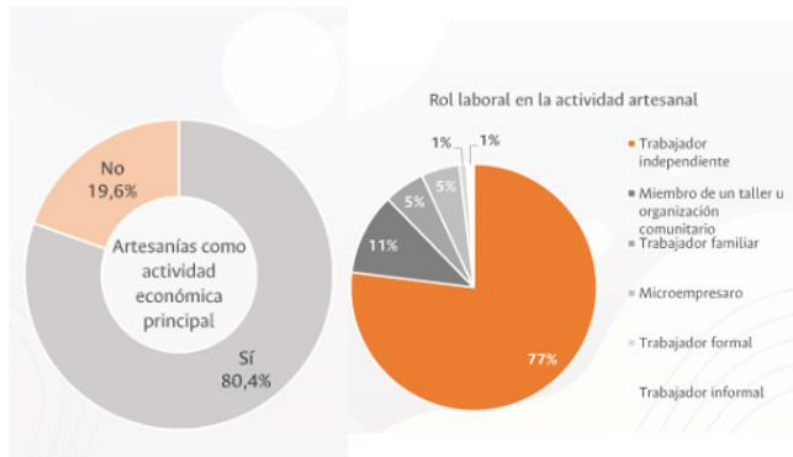
*Figura 2 Como se utiliza las materias primas los artesanos 2022*



Nota: cómo se utiliza las materias primas los artesanos, Fuente Dane 2023

Como se evidencia en la figura anterior las materias primas para los artesanos de Colombia y a su vez los productos con mayor comercialización son los de origen vegetal, con un 55,8% seguidos de las sintéticas con un 42,9%, con un 17% los de origen animal, luego el de origen mineral con un 15,4% y por ultimo recicladas con el 8,1%. De acuerdo a la anterior información Mayasol pertenece al grupo de sintéticos en este grupo representa el segundo dato estadístico con mayor participación lo que indica que el proyecto de Mayasol es un proyecto atractivo para los clientes.

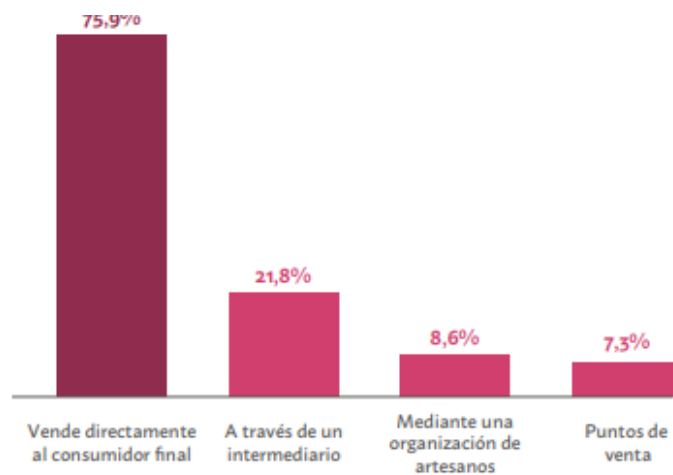
**Figura 3** Datos productivos y económicos.



*Nota:* Datos productivos y económicos, Fuente Artesanos de Colombia 2022

La figura evidencia como los Maestros Artesanos manifiesta percibir ingresos menores a un Salario Mínimo Mensual Vigente, como producto de la actividad artesanal, mientras que, en la población artesanal en general, esta cifra asciende. De acuerdo a la anterior información Mayasol pertenece a la población artesanal en general con ingresos superiores a un Salario Mínimo Mensual Vigente, como producto de la actividad técnicas Macramé y Crochet.

**Figura 4** Formas de comercialización de artesanías



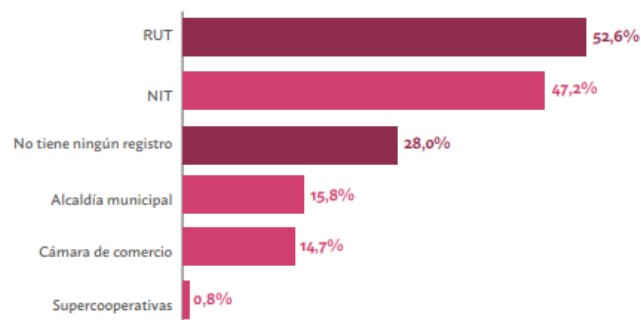
*Nota:* Formas de comercialización de artesanías Fuente Dane 2023.

La figura evidencia como los Artesanos realizan la mayor parte de sus ventas de forma directa al consumidor final. Por otra parte, el 21,8 % realiza la comercialización de sus productos a través de intermediarios, el 8,6 % por medio de asociaciones y el 7,3 % en puntos de venta, considerados establecimientos de propiedad de artesanos o de intermediarios. De acuerdo a la anterior información Mayasol pertenece al grupo que vende directamente al consumidor final, para conocer la necesidad y gustos del cliente.

## 8.2 Análisis del mercado

El mercado artesanal en Colombia cada vez adquiere mayor participación de acuerdo a las tendencias y preferencias de los consumidores en utilizar productos exclusivos personalizados Según Confecámaras, durante 2022 hubo un crecimiento del 3,1 % respecto a la creación de sociedades, dando una cifra total de 310.731 empresas creadas y constituidas en Colombia durante el pasado año.

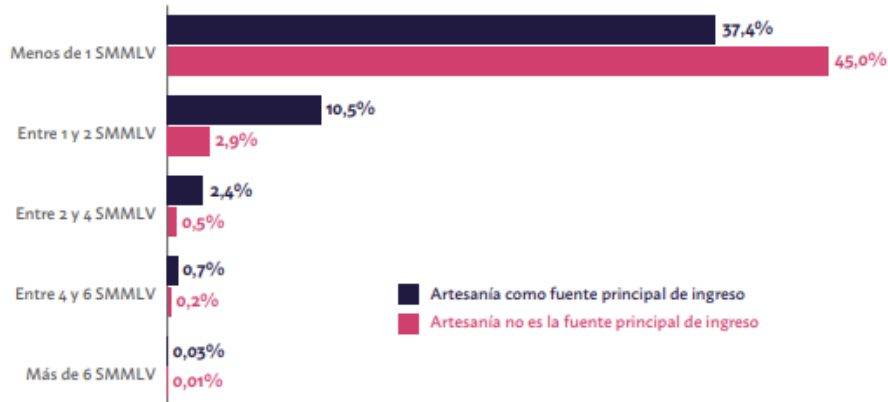
*Figura 5 Registros de los negocios.*



*Nota:* Registros de los negocios. Fuente Dane 2022

Así mismo, cada vez los artesanos buscan ser formales en su actividad económica según la cámara de comercio para el año 2022 en el país se registraron 307.679 entre esta cifra algunas empresas de artesanías en los diferentes departamentos de Colombia. De acuerdo a la anterior información Mayasol se visualiza como una empresa formal para el departamento y ser reconocida a nivel nacional.

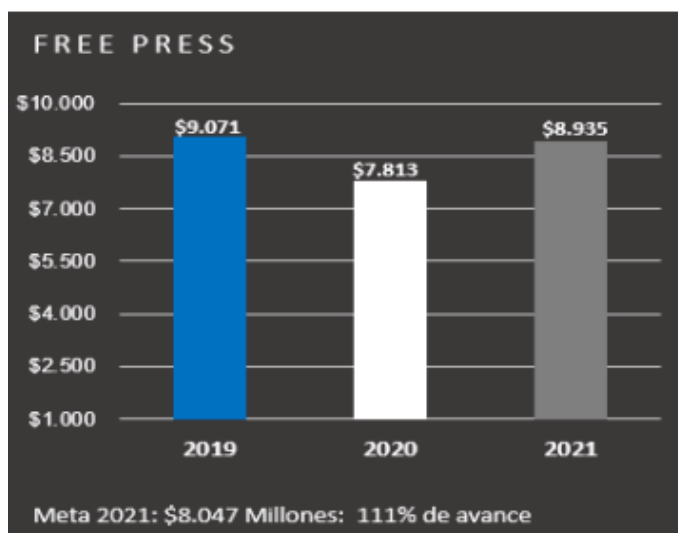
**Figura 6** Ingreso promedio mensual al hogar por artesanía



*Nota:* Ingreso promedio mensual al hogar por artesanía. Fuente Dane 2022

La figura evidencia como los artesanos manifestaron que el ingreso promedio mensual de sus hogares, por la comercialización de artesanía, es inferior a un Salario Mínimo Mensual Legal Vigente-SMMLV. Del total de personas registradas (33.365), el 50,8 % manifestaron que la artesanía es la principal fuente de ingreso del hogar. Siendo Mayasol una fuente de ingreso principal de mayor impacto ya que su producción es reconocida y atractiva a los clientes.

**Figura 7** Posicionamiento de la actividad artesanal y de la entidad frente a sus grupos de interés



*Nota:* Posicionamiento de la actividad artesanal y de la entidad frente a sus grupos de interés. Fuente (Artesanías de Colombia, 2020)

La figura evidencia para el 2021 que la meta alcanzó un porcentaje que sobrepasa lo que se había proyectado, dando a conocer que cada vez las artesanías son atractivas para los clientes favoreciendo la producción y comercialización de los productos.

### **8.3 Investigación de mercados**

Se realizará una investigación de mercados para conocer los gustos y las preferencias de los clientes al comprar y utilizar artesanías en el departamento del Huila. Se hace necesaria la metodología mixta de acuerdo a que se realizara dos instrumentos con preguntas cerradas para algunos clientes potenciales para identificar una verdadera definición del cliente.

#### **8.3.1. Tipo de investigación**

Este estudio de mercado tendrá un enfoque de tipo mixto, fundamentados en (Sampieri 2008, P.204.):

“Los métodos mixtos representan un conjunto de procesos sistemáticos, empíricos y críticos de investigación e implican la recolección y el análisis de datos cuantitativos y cualitativos, así como su integración y discusión conjunta, para realizar inferencias producto de toda la información recabada (metainferencias) y lograr un mayor entendimiento del fenómeno bajo estudio (pág. 10)

En otras palabras, se realizará una recolección de datos de tipo cuantitativo y cualitativo, esto mediante el instrumento que será una encuesta con preguntas que cubran estos tipos de investigación con el fin de conocer la oferta y la demanda, poder tomar decisiones que permita proyectar las ventas y generar nuevos productos.

### 8.3.2. Definición de la población

El presente estudio se enfoca en la población residente en la ciudad de Neiva. De acuerdo con datos proporcionados por Terradata, la ciudad cuenta con una población total de 384.242 habitantes. Sin embargo, para llevar a cabo un análisis más específico en el ámbito de las artesanías en Colombia, se ha delimitado la población objetivo a hombres y mujeres con edades comprendidas entre los 31 y 54 años. Este grupo demográfico representa aproximadamente 125,301 habitantes, constituyendo así el 32.61% de la población total de Neiva. Este enfoque selectivo nos permitirá obtener información más detallada y relevante para el estudio de mercado en cuestión."

### 8.3.3. Muestra

Con base en la población objeto de estudio que son hombres y mujeres entre las edades de 31-54 años son 125.301, se extrae la muestra con la siguiente ecuación:

#### *Figura 8 Ecuación para la muestra*

**Margen:** 5%

**Nivel de confianza:** 95%

**Población:** 125.301

**Tamaño de muestra:** 383

$$n = \frac{z^2(p \cdot q)}{e^2 + \frac{z^2(p \cdot q)}{N}}$$

n= Tamaño de la muestra  
z= Nivel de confianza deseado  
p= Proporción de la población con la característica deseada (éxito)  
q= Proporción de la población sin la característica deseada (fracaso)  
e= Nivel de error dispuesto a cometer  
N= Tamaño de la población

### 8.3.2. Instrumentos utilizados para recolectar la información

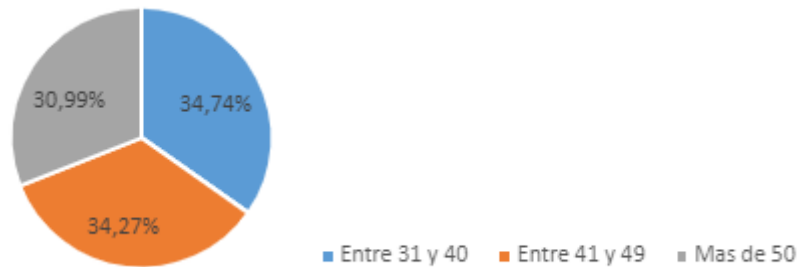
Para la investigación de mercado se elaborará una encuesta virtual con preguntas cerradas de selección múltiple para conocer los gustos y preferencias de las personas al momento de comprar artesanías, haciendo uso de la herramienta de Google formularios.

Enlace de la encuesta realizada: <https://forms.office.com/r/1V3ewEquF9>

### 8.3.2.5 Análisis y sistematización

Las siguientes figuras representan los resultados obtenidos de la encuesta elaborada para la investigación de mercado que fue realizada a la población objeto de estudio (383 resultados).

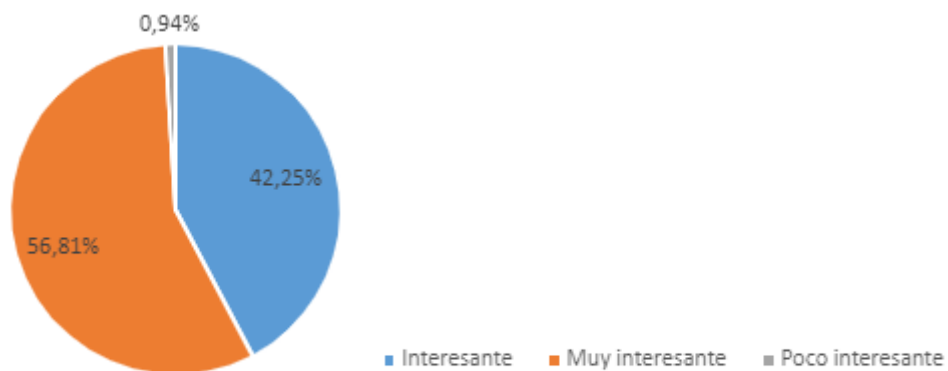
**Figura 9** Edad



Nota: Edad. Fuente: Elaboración propia.

Se observa que el 34.74% de los encuestados se encuentran entre los 31 y 40 años de edad. El 34.27% están en el rango de 41 a 49 años, y el 30.99% restante es mayor de 50 años.

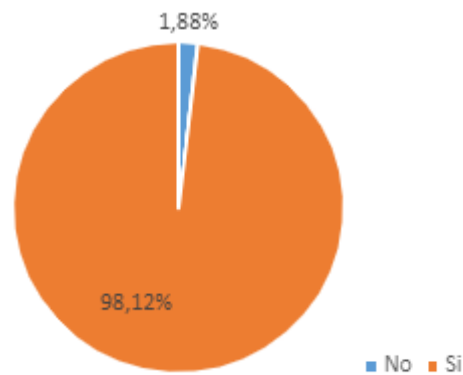
**Figura 10** ¿Qué opinión tiene acerca de los productos artesanales?



Nota: opinión de los productos artesanales Fuente: Elaboración propia.

Como se evidencia, el 56.81% de la población de estudio les parece muy interesante, seguido de un 42.25% siendo interesante, y con un 0.94% es poco interesante.

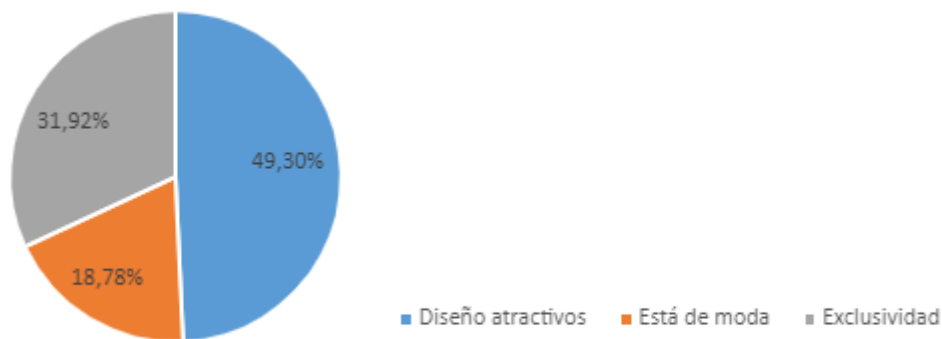
**Figura 11** ¿A adquirido algún tipo de artesanía?



Nota: Adquiere productos artesanales Fuente: Elaboración propia.

En la figura anterior se evidencia que el 98% si adquieren productos de artesanías un 1,88% no adquieren productos de artesanías

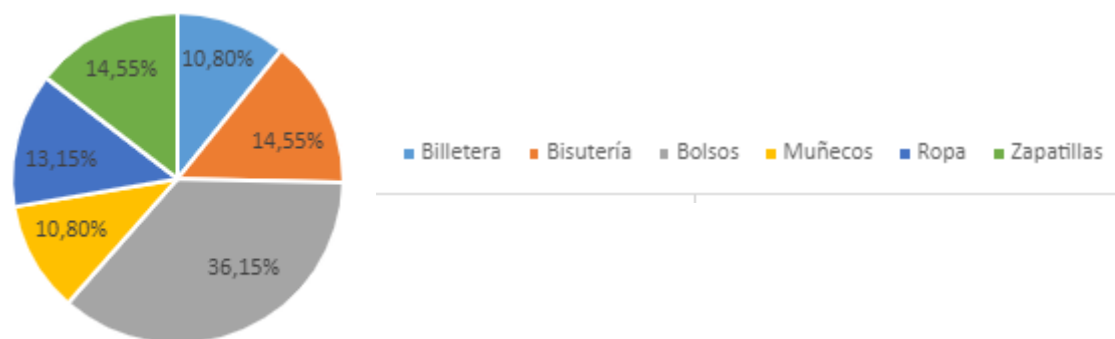
**Figura 12** ¿Cuál de los siguientes aspectos lo motivaron a comprar estos productos?



Nota: Los productos comercializados Fuente: Elaboración propia.

Un 49.30% de la población encuestada se motiva por el diseño atractivo, Seguido de un 31.92% por exclusividad y un 18.78% por que está de moda.

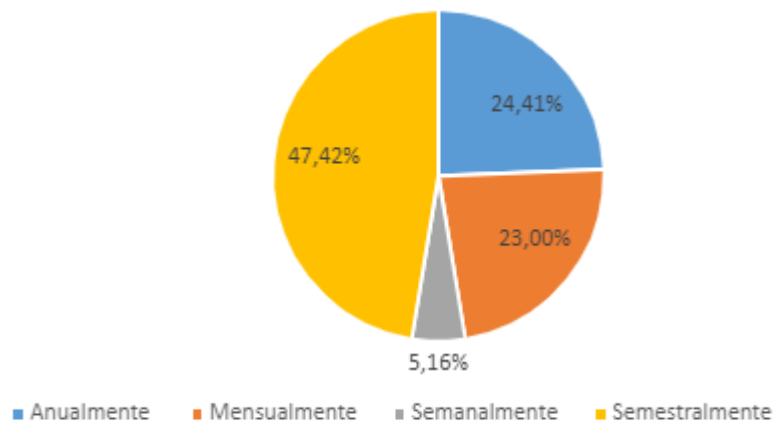
**Figura 13** ¿Cuál de los siguientes productos se motivarían a comprar?



Nota: Motivación de compra Fuente: Elaboración propia.

De acuerdo a la figura anterior un 36.15% contestó que lo motiva a comprar bolso, un 14.55% son motivados a comprar zapatillas y bisutería, un 13.15% comprar ropa y un 10.80% se motivan a comprar muñecos y billetera.

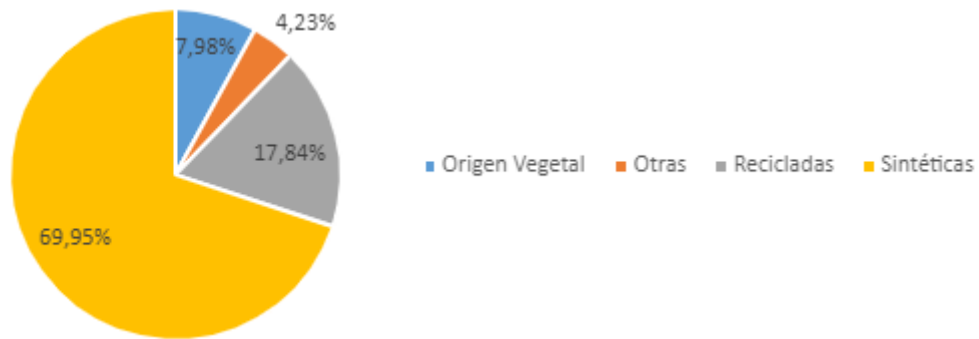
**Figura 14** ¿Determine con qué frecuencia realiza compras de artículos artesanales?



Nota: Frecuencia de compra Fuente: Elaboración propia.

Entre las personas encuestadas el 47.42% realiza comprar semestralmente, seguido de un 24.41 Anualmente, luego con un 23% Mensualmente y por último con un 5.16% semanal.

**Figura 15** ¿Qué artesanías le gusta comprar?



Nota: Compra de productos artesanales Fuente: Elaboración propia.

Se observa que el 69.95% de los encuestados les gusta comprar artesanías sintéticas, seguido de un 17.84% prefieren recicladas, luego el 7.98% se interesan por el origen vegetal y finalmente el 4.23% otras.

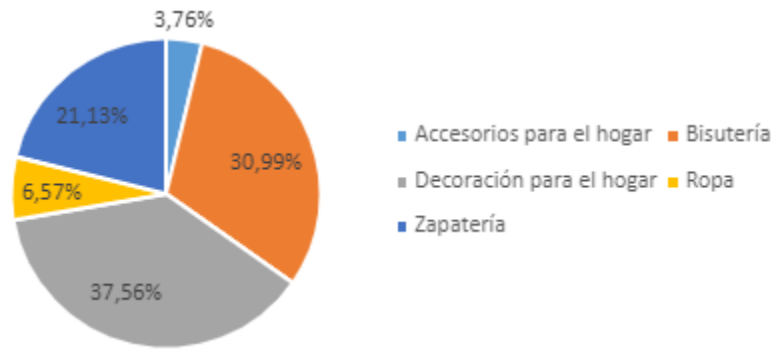
**Figura 16** ¿Cuánto estaría dispuesto a invertir en productos artesanales?



Nota: Invierte en productos artesanales Fuente: Elaboración propia.

Como se evidencia, el 45.07% de la población invertiría más de \$80.000, seguido de un 41.31% entre \$40.000 y \$80.000, luego un 11.74% entre \$20.000 y \$40.000 y posterior el 1.88% invertiría en productos artesanales menos de \$20.000.

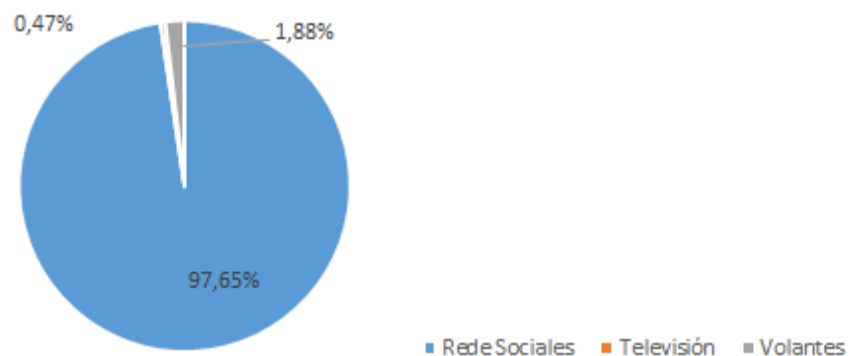
**Figura 17** ¿Cuál de los siguientes tipos de artesanías compra con mucha frecuencia?



Nota: Frecuencia de compra Fuente: Elaboración propia.

Entre las personas encuestadas el 37.56% compra con frecuencia decoración para el hogar, el 30.99% bisutería, seguido el 21.13% prefieren zapatería, luego el 6.57% compran ropa y finalmente el 3.76% accesorios para el hogar.

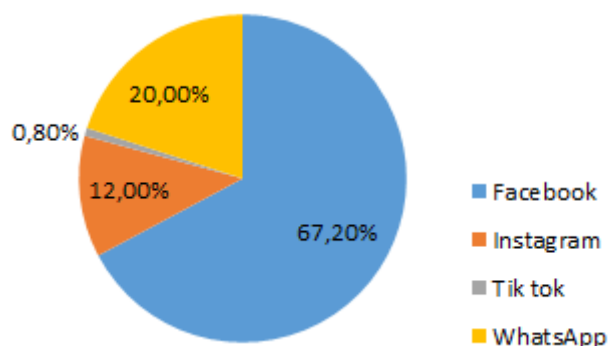
**Figura 18** ¿A través de que medios prefieren recibir información sobre las artesanías?



Nota: Medios de compra Fuente: Elaboración propia.

Un 97.65% de la población encuestada prefiere recibir información por redes sociales, seguido de 1.88% prefieren volantes y por ultimo 0.47% por medio de televisión.

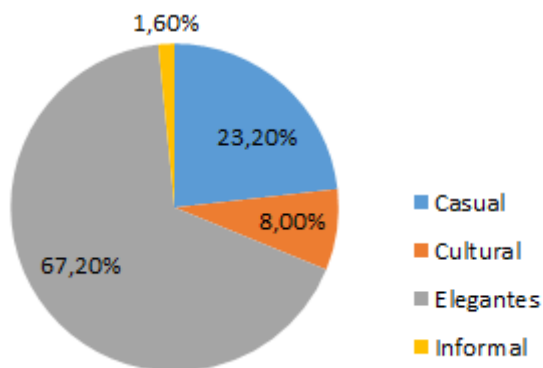
**Figura 19** ¿Qué red social utiliza más?



Nota: Red social Fuente: Elaboración propia.

Como se evidencia, el 67.20% de la población de estudio utilizan el Facebook, seguido de un 20% WhatsApp, un 12% Instagram, y un 0.08% Tik tok.

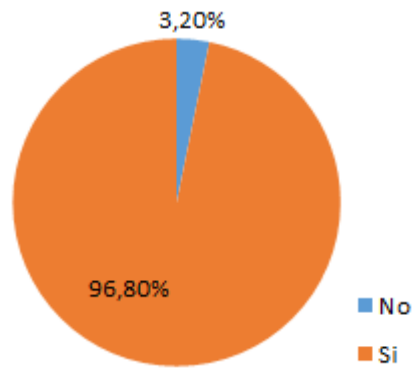
**Figura 20** ¿Por qué compraría una artesanía?



Nota: Motivo de compra Fuente: Elaboración propia.

Se observa que el 67.20% de los encuestados compraría una artesanía por elegante, seguido el 23.20% por casual, luego el 8% por cultural y el 1.60% informal.

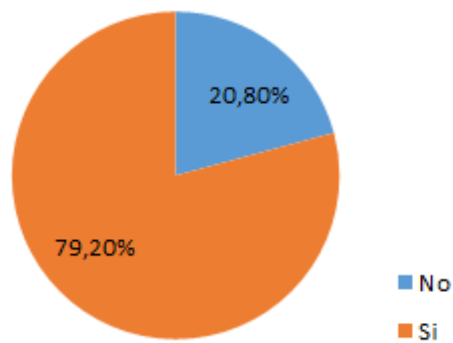
**Figura 21** ¿Conoce la técnica Macramé y Crochet?



Nota Conocimiento de la Técnica Macramé Fuente: Elaboración propia.

Como se evidencia, el 96.80% de la población encuestada conoce la técnica y el 3.20% no conoce la técnica macramé

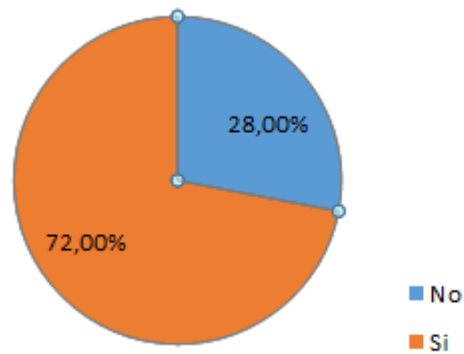
**Figura 22** ¿Conoce los Amigurumi?



Nota: conocimiento de los Amigurumi Fuente: Elaboración propia.

Como se evidencia, el 79.20% de la población de estudio conoce los Amigurumi y el 20.80% no los conocen

**Figura 23** ¿Conoce Mayasol?



Nota: conocimiento de Mayasol Fuente: Elaboración propia.

Luego de dar una breve conceptualización del producto a los encuestados, el 28% contestó no tener conocimientos de Mayasol, y un 72% aseguro saber sobre este producto, este último porcentaje resulta ser favorable para el producto, ya que si lo conocen podría existir mayor posibilidad de que lo adquieran.

### 8.3.2.6 Conclusiones del estudio de mercado

De acuerdo a los resultados de la investigación de mercado, Mayasol tomara decisiones y diseñar estrategias de comercialización:

**Interés en las artesanías:** Con el 6.95% de la población objetivo que muestra interés en las artesanías, Mayasol tiene un segmento de mercado potencial que puede aprovechar.

**Frecuencia de compra:** El hecho de que el 47.42% de los encuestados compren artesanías de forma semestral indica que hay una demanda periódica, lo que puede proporcionar una base estable de clientes recurrentes.

**Canal de distribución preferido:** El 67.20% de los encuestados prefieren obtener artesanías a través de las redes sociales, específicamente Facebook. Esto sugiere que Mayasol puede beneficiarse de una estrategia de marketing digital centrada en esta plataforma para llegar a su audiencia objetivo.

### **Conocimiento de intereses y preferencias del cliente:**

El estudio de mercado proporciona información valiosa sobre lo que los clientes valoran en las artesanías, como el precio, las tendencias, las novedades y las ofertas. Mayasol utilizará estos conocimientos para adaptar su oferta de productos y servicios de acuerdo con las preferencias del cliente.

Esto incluye la selección de productos, la fijación de precios, las promociones y los canales de distribución. Además, se diseñará una estrategia de marketing en Facebook que destaque la calidad y la autenticidad de nuestras artesanías, ofreciendo descuentos especiales para clientes recurrentes y promoviendo nuevas colecciones o productos destacados.

Los productos, fijación de precios, promociones y canales de distribución. Diseñar la estrategia de marketing en Facebook que destaque la calidad y la autenticidad de sus artesanías, ofreciendo descuentos especiales para clientes recurrentes y promoviendo nuevas colecciones o productos destacados.

Además, Mayasol explorará la posibilidad de expandir su presencia en otras redes sociales o plataformas en línea para llegar a un público más amplio.

### **8.4. Clientes**

Los de Creaciones Mayasol son mujeres y hombres ubicados en la ciudad de Neiva, con edades comprendidas entre los 31 y 54 años. Estos clientes valoran la artesanía, especialmente aquella realizada con la técnica del Macramé. Son empleados o trabajadores independientes y tienen un estilo de vida sofisticado y elegante.

Sus preferencias de compra incluyen adquirir productos de forma quincenal y optan por hacerlo en puntos de venta virtuales, principalmente a través de redes sociales. Prefieren realizar pagos mediante transferencias bancarias.

Estos clientes buscan lucir artesanías únicas e innovadoras que les permitan destacarse y sentirse cómodos o elegantes en diversas ocasiones. Les gusta llamar la atención de los demás con sus elecciones de moda y accesorios.

## **8.5. Competencia**

En el mercado de la ciudad de Neiva al que pertenece Creaciones Mayasol, están en la zona del Malecón se encuentra la mayoría de las personas que realizan artesanías en macramé como Tradiciones del Caribe y Almacén bolsos Majo, pero solo se dedican a la comercialización mas no se dedican a la elaboración.

## **8.6. Estrategias de venta**

Para Creaciones Mayasol es necesario el desarrollo de las estrategias de venta, para establecer los precios, el producto, la forma de distribución y promoción que tendrá las manualidades en Macramé, donde se manejara las redes sociales, como tienda virtual que es la tendencia en estos tiempos para dar a conocer productos que están a la venta.

### **8.6.1. Concepto de Producto o servicio**

Creaciones Mayasol es una técnica llamada macramé, donde se toma como base las puntadas más conocidas del croché, como tendencia los adornos que se hacen en cada producto, tales como semillas de los árboles, perlas, lentejuelas y diseños en el mismo tejido.

Mayasol elabora bolsos y monederos de todos los tamaños y estilos, teniendo en cuenta que es un accesorio que jamás pasara de moda y que siempre es necesario para toda mujer, ya que su función es que se sienta segura y pueda guardar todas sus cosas en el momento de salir de casa o viaje.

De igual forma se elabora zapatillas cómodas y elegantes para todo tipo de mujer que le guste el tacón, plataforma o bajitas dependiendo de los gustos y la necesidad del cliente.

Lo más importante de esta idea es que se tiene su propio estilo donde los materiales que se manejan para adornar los accesorios no dañan la naturaleza, y que la materia prima es un hilo que se ha venido utilizando desde muchas generaciones y que se quiere dar a conocer de nuevo en forma de accesorios que nunca pasaran de moda.

### **8.6.2. Estrategia de distribución**

La empresa Mayasol se iniciará en Neiva y su distribución será de manera directa al cliente utilizando catálogos por medio virtual, especificando cada producto, valor, tamaño y se llevará a los hogares de las personas que se interesen obtener los accesorios, se tendrá contacto con ellos por medio de llamadas o las redes sociales mientras se ubica en un sitio específico. Al igual que se utilizará la distribución pro servicio a domicilio

### **8.6.3. Estrategia de precio**

La estrategia de precio que utiliza Mayasol se basa en varios factores clave:

**Costo de la Materia Prima:** El precio de los materiales utilizados para crear las manualidades se tiene en cuenta como parte del costo total de producción. Esto puede incluir elementos como tejidos, hilos, pinturas, madera, entre otros.

**Gastos de Administración:** Se consideran todos los gastos asociados con la administración del negocio, como alquiler de local, servicios públicos, salarios del personal, y cualquier otro costo operativo necesario para mantener el negocio en funcionamiento.

**Oferta y Demanda:** Se analiza el mercado para comprender tanto la oferta como la demanda de los productos artesanales ofrecidos por Mayasol. Esto permite ajustar los precios según la competencia y las preferencias del cliente.

**Margen de Ganancia del 30%:** Se aplica un margen de ganancia del 30% sobre el costo total de producción para garantizar la rentabilidad del negocio y cubrir los gastos

generales. Este margen también proporciona un colchón para posibles fluctuaciones en los costos de materiales u otros gastos operativos.

#### **8.6.4. Estrategia de Promoción**

La estrategia de promoción de Mayasol se centrará en el uso efectivo de las redes sociales, así como en promociones especiales y eventos para atraer a los clientes y generar interés en los productos artesanales. Aquí hay más detalles sobre la estrategia:

**Redes Sociales:** Se utilizarán plataformas como Instagram, Facebook y Twitter para compartir fotos atractivas de los productos, detalles sobre eventos próximos, historias detrás de las manualidades y testimonios de clientes satisfechos. Se fomentará la participación de los seguidores a través de encuestas, preguntas y respuestas, y contenido interactivo.

**Promociones para Clientes:** Los clientes que compren productos recibirán pequeños detalles adicionales, como descuentos futuros, muestras de productos o regalos especiales. Esto no solo incentivará las compras repetidas, sino que también ayudará a fomentar una relación sólida con los clientes.

**Promociones Especiales:** En momentos clave del año, como festividades o temporadas de vacaciones, se lanzarán promociones especiales, como rifas, ofertas de dos por uno, descuentos exclusivos y eventos temáticos. Las promociones a través de las redes sociales y otros canales de comunicación para aumentar la participación y generar emoción entre los clientes.

**Eventos en Redes Sociales:** Se organizarán eventos virtuales en las redes sociales, como transmisiones en vivo de sesiones de creación de manualidades, entrevistas con artesanos locales, concursos de diseño y demostraciones de productos. Estos eventos ayudarán a

mantener el compromiso de los seguidores y atraerán a nuevos clientes interesados en la artesanía.

**Concursos y Sorteos:** Se llevarán a cabo concursos y sorteos periódicamente en las redes sociales, donde los participantes tendrán la oportunidad de ganar productos gratuitos, descuentos o experiencias exclusivas.

#### **8.6.5. Estrategia de comunicación**

La estrategia de comunicación de Creaciones Mayasol, centrada en las redes sociales y una página web dedicada, refleja una comprensión profunda de cómo alcanzar y comprometer a los clientes en el mundo digital. Aquí hay algunos aspectos destacados de esta estrategia:

**Redes Sociales como Canal Principal:** Reconociendo el alcance masivo y la accesibilidad de las redes sociales, Mayasol ha elegido utilizar plataformas como Instagram, Facebook, Twitter, como su principal canal de comunicación. Esto permite llegar a una audiencia amplia, tanto a nivel regional, nacional, y proporciona un medio interactivo para mostrar el proceso de elaboración, los productos disponibles, los precios y las promociones.

*Figura 24 Tarjeta de Presentación*



*Nota:* La figura muestra la Tarjeta de Presentación con las redes sociales. Fuente: Elaboración propia

### 8.6.6. Estrategia de servicio

Los clientes son la base para que toda empresa progrese. Si se maneja un mal servicio, las personas no volverán a visitar el lugar. Por eso, ofreceremos una atención personalizada de acuerdo a sus necesidades, llamándolos para que den su opinión y sugerencias sobre el servicio recibido. Además, cuando haya promociones, se les enviarán mensajes de texto indicando los días y lugares de promoción.

Los clientes son importantes, por lo que se estará atentos a sus gustos y preferencias. Esto permite diseñar nuevas estrategias de mercado y garantizar la fidelización de los clientes,

### 8.6.7. Presupuesto mezcla de mercado

Las estrategias propuestas es lograr mejorar la idea de negocio, en su posicionamiento, servicio y con respecto al conocimiento y promoción del producto. En la siguiente tabla se presenta el presupuesto establecido para cumplir con cada una de las estrategias trazadas.

*Tabla 1 Presupuesto mezcla del mercado*

<b>Estrategia de promoción</b>	<b>Canal a utilizar</b>	<b>Actividades a realizar</b>	<b>Costo/Mensual</b>
Dar a conocer la marca	Ferias de emprendimiento	Participación y exposición en los diferentes escenarios. Dar muestra del producto.	\$500.0000

<b>Estrategia de comunicación</b>	<b>Canal a utilizar</b>	<b>Actividades a realizar</b>	<b>Costo</b>
Llegar al mercado de forma masiva.	Redes sociales	Pautas publicitarias a través con segmentación de mercado.	\$600.000

<b>Estrategia de distribución</b>	<b>Canal a utilizar</b>	<b>Actividades a realizar</b>	<b>Costo</b>
Establecimiento para la distribución y venta de producto.	Punto de venta	Establecer el punto de venta. Comercialización y venta del producto a	\$700.000

---

ofrecer.

---

<b>Estrategia de precio</b>	<b>Canal a utilizar</b>	<b>Actividades a realizar</b>	<b>Costo</b>
Determinar el valor del producto		Determinar su valor teniendo en cuenta los costos de producción y el precio promedio del mercado.	\$150.000

<b>Estrategia de producto</b>	<b>Canal a utilizar</b>	<b>Actividades a realizar</b>	<b>Costo</b>
Innovación de producto.	Planta de producción y punto de distribución.	Producción y comercialización de Creaciones Mayasol.	\$1.000.000
<b>Total, Presupuesto mezcla del mercado</b>			<b>\$3.000.000</b>

*Nota:* Presupuesto mezcla del mercado. Fuente: Elaboración propia


## 9. Módulo de operación

En el módulo operacional de la empresa Mayasol se enfoca en la parte técnica y operativa, que abarca aspectos fundamentales para la producción y comercialización de los productos artesanales. Aquí se detalla la ficha técnica de cada producto, así como su descripción y proceso de elaboración. Además, se contempla la infraestructura necesaria para llevar a cabo estos procesos. Algunos puntos importantes en este módulo pueden incluir:

### 9.1. Ficha técnica

La siguiente ficha técnica muestra las características de Mayasol, incluyendo el producto de bolsa de tula siendo uno de los productos más representativos.

**Tabla 2** *Técnica de artículo: Bolso en Tula*

ITEM	DESCRIPCION
<b>Producto Especifico</b>	Bolso en Tula 
<b>Nombre comercial</b>	Mochila
<b>Unidad de medida</b>	30cm de ancho por 35cm de alto
<b>Descripción general</b>	Bolso elaborado en macramé y croché, utilizando puntadas básicas como el mono y cadeneta. De igual forma se hacen cordón en hilo croché para la elaboración del asa cruzada.

Fuente: Elaboración propia

Como se evidencia en la tabla anterior con la ficha técnica del producto de bolso Tula se hace necesario identificarle al cliente la descripción general del contenido como el hilo, diseño y tamaño.

Como segunda ficha técnica de Creaciones Mayasol muestra la descripción del producto Zapatillas donde se identifica la descripción, tamaño y material.

**Tabla 3** Ficha técnica de Zapatillas

ITEM	DESCRIPCION
<b>Producto Especifico</b>	Zapatillas 
<b>Nombre comercial</b>	Sandalias Elegantes
<b>Unidad de medida</b>	28cm de ancho por 10cm de alto
<b>Descripción general</b>	Zapatilla tejida en cordones elaborados en hilo croché y su plantilla es alta para verse más elegantes.

Fuente elaboración propia

## 9.2. Descripción del proceso

Se proporciona una descripción detallada de cada producto, resaltando sus características distintivas y el proceso específico de elaboración que se sigue para crearlo. Esta información es fundamental para garantizar la calidad y consistencia en la producción. La descripción del proceso de Creaciones Mayasol comercialización del Bolso Tula.

**Tabla 4** Descripción del proceso

Bien/ Servicio: Bolso en Tula

Unidad a Producir				
Actividades del Proceso	Tiempo Estimado de Realización (minutos, horas)	Cargos que participan en la Actividad	Número de personas que intervienen por cargo	Equipos y maquinas que se utilizan
Tejido Mochila con Hilo Macramé	<b>4 Horas</b>	<b>1</b>	<b>1</b>	<b>Aguja Croché</b>
Elaboración Cordon Con Hilo Croché	<b>4 Horas</b>	<b>1</b>	<b>1</b>	<b>Motortool</b>
Tejido Cordon para Asa Cruzada	<b>8 Horas</b>	<b>1</b>	<b>1</b>	<b>Aguja Capotera</b>
<b>Total</b>	<b>16 Horas</b>	<b>3</b>	<b>3</b>	

Nota: Tabla descripción del proceso de Creaciones Mayasol. Fuente: Elaboración propia

Como se evidencia en la tabla anterior, para la elaboración de un Bolso Tula se hace necesario 16 horas, de las cuales se emplea tejiendo la bolsa con hilo Macrame, luego elaborar cordón con diferentes cordones para hacer la Gasa. Para armar la tula es necesario aguja e hilo para que quede firme y no se desprenda con el peso.

### 9.3. Estado de desarrollo

Creaciones Mayasol, es la producción de artesanías en Macramé y Croché que se encuentra en el mercado hace 5 años, en el cual se caracteriza por brindar una experiencia diferente, ha logrado un recibimiento en los clientes, obteniendo cada día un mayor reconocimiento por su calidad

#### 9.4. Plan de producción

La siguiente tabla muestra el plan de producción desarrollado para Creaciones Mayasol en un transcurso de cinco años, donde se aprecia el costo de producción para las unidades establecidas, costos de materias prima, mano de obra y ventas.

*Tabla 5 Plan de producción*

Nota: Creaciones Mayasol (unidad de medida en miles de pesos colombianos). Fuente: Elaboración propia.

	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
<b>Costos Variables Unitarios</b>					
Materia Prima (Costo Promedio)	33.995,7	35.355,5	36.769,7	38.240,5	39.770,1
Mano de Obra (Costo Promedio)	25.169,84	28.410,80	26.460,43	24.939,27	23.651,84
Materia Prima y M.O.	59.165,5	63.766,3	63.230,1	63.179,8	63.421,9
<b>Costos Producción Inventariables</b>					
Unidades Producidas Estimadas	1.104	1.214	1.348	1.483	1.616
Compras Materia Prima	37.531.200	42.935.693	49.564.964	56.702.319	64.277.748
Costo de la Materia Prima Consumida (CMPC)	37.531.200	42.935.693	49.564.964	56.702.319	64.277.748
Materia Prima de lo vendido	37.531.200	42.935.693	49.564.964	56.702.319	64.277.748
Mano de Obra	27.787.500	34.502.072	35.668.242	36.979.516	38.226.878
Costo MP + MO (de lo vendido)	65.318.700	77.437.764	85.233.205	93.681.834	102.504.626
Depreciación	3.988.000	3.988.000	3.988.000	3.988.000	3.988.000
Costos de Fabricación	1.560.000	1.591.200	1.623.024	1.655.484	1.688.594
Costo de Manufactura	70.866.700	83.016.964	90.844.229	99.325.319	108.181.220
Costo de Producción	70.866.700	83.016.964	90.844.229	99.325.319	108.181.220
<b>Total Costo de Ventas</b>	<b>70.866.700</b>	<b>83.016.964</b>	<b>90.844.229</b>	<b>99.325.319</b>	<b>108.181.220</b>
Margen Bruto	36,64%	35,73%	39,66%	42,88%	45,64%

La tabla anterior muestra que para el primer año se establece una proyección de unidades producidas de 1.104, para la cual se requiere un total de compra de materia prima por \$37.531.200 lo que sería \$33.995,7 por cada unidad, y un costo de mano de obra \$27.787.500 por cada unidad producida en el año. Para estas variables se da un crecimiento anual del 1,04%.

#### 9.5. Proyección de ventas

Esta tabla proyecta las ventas totales estimadas que Creaciones Mayasol tendrá durante cinco años y las unidades del producto que venderá mensualmente para alcanzar el valor anual.

**Tabla 6** Proyección de ventas

<b>Precios, Volúmenes y Ventas Totales</b>					
Precio por Producto	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
Precio Bolso	150.000	157.500	165.375	173.644	182.326
Precio zapatilla	70.000	73.500	77.175	81.034	85.085
Unidades Vendidas por Producto					
Unidades Bolso	432	475	527	580	632
Unidades zapatilla	672	739	821	903	984
Precio Promedio	101.304,3	106.369,6	111.688,0	117.272,4	123.136,1
<b>Ventas</b>	<b>1.104</b>	<b>1.214</b>	<b>1.348</b>	<b>1.483</b>	<b>1.616</b>
Ventas	111.840.000	129.175.200	150.553.696	173.889.518	199.016.554

Nota Proyección de ventas Mayasol (unidad de media en miles de pesos

colombianos. Fuente: Elaboración propia

En la tabla se muestra la cantidad de bolsos y zapatillas que se estima vender de forma anual. Para el año 1 se establece una venta de 432 bolsos y 672 zapatillas anuales lo que son 36 y 56 unidades al mes para alcanzar la meta; para los años siguientes se da un aumento del 15,5% sucesivo.

## **9.6. Requerimientos de inversión**

El presente apartado muestra el lugar de operación para Creaciones Mayasol, la elaboración del producto, así como también la maquinaria, planta y equipo requerido para esta producción.

### **9.6.1. Lugar de operación**

El punto de elaboración de Creaciones Mayasol se encuentra ubicado en la ciudad de Neiva Huila, en la dirección Carrera 21 · 10 -40 loma de la cruz.

**Figura 25** Lugar de operación



### 9.6.2. Requerimientos de maquinaria, planta y equipo

La siguiente tabla da a conocer la maquinaria, planta y equipo que Creaciones Mayasol necesita para su completo funcionamiento, junto al costo requerido para cada elemento.

*Tabla 7 Requerimiento maquinaria, planta y equipo*

Inversiones Fijas	Cantidad	Precio	Total
<b>Infraestructura: Terrenos y Construcciones</b>			
<b>Terrenos</b>			
<b>Construcciones y Edificios</b>			
Adecuaciones y Mejoras	1	14,000,000	14,000,000
<b>Subtotal Infraestructura</b>			
<b>Maquinaria y Equipos</b>			
Meson inoxidable	1	1,000,000	1,000,000
Agujas	20	6,000	120,000
Cajoneras para materias primas	5	500,000	2,500,000
Máquina de cocer	1	2,000,000	2,000,000
Motortur	2	150,000	300,000
<b>Subtotal Maquinaria y Equipos</b>			5,920,000
<b>Muebles y Enseres</b>			
Mesa	2	180,000	360,000
sillas	5	50,000	250,000
Escritorio para computador	1	1,000,000	1,000,000
<b>Subtotal Muebles y Enseres</b>			1,610,000
<b>Equipos Comunicaciones, Computación y Herramientas</b>			
computador	1	2,000,000	2,000,000
celular	1	1,500,000	1,500,000

<b>impresora</b>	1	850,000	850,000
<b>Subtotal Equipos de Comunicaciones, Computación</b>			4,350,000
<b>Total Inversiones Fijas</b>			25,880,000

Nota: Requerimiento maquinaria, (unidad de medida en miles de pesos colombiano).

Fuente: Elaboración propia.

En la tabla anterior se dan a conocer el valor de las adecuaciones, muebles/enseres, equipos y máquinas que son necesarios para el correcto funcionamiento de la actividad de Creaciones Mayasol. Se ven reflejadas las unidades que se requieren adquirir junto al costo de cada equipo, obteniendo una inversión inicial de \$25.880.000

### 9.7. Plan de compras

El plan de compras es una herramienta importante, que le permite a la empresa Creaciones Mayasol conocer los materiales necesarios para su producción junto a al costo que estos tienen durante el transcurso de periodos específicos. A continuación, se observa la materia prima requeridas para la elaboración de los productos.

*Tabla 8 Plan de compras materia prima Bolso*

<b>Bolso</b>	<b>Unidad</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Costos Unitarios Materia Prima (MP) e Insumos (I)</b>				
			<b>Valor total</b>	<b>Valor total</b>	<b>Valor total</b>	<b>Valor total</b>	<b>Valor total</b>
			<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
<b>Hilo crochet</b>	Gramos	120.00	16,800.00	17,472.00	18,170.88	18,897.72	19,653.62
<b>Hilo Macramé</b>	KI/GR	250.00	30,000.00	31,200.00	32,448.00	33,745.92	35,095.76
<b>Etiqueta</b>	Unidad	1.00	1,500.00	1,560.00	1,622.40	1,687.30	1,754.79
<b>Total Costo Unitario Bolso</b>			48,300.00	50,232.00	52,241.28	54,330.93	56,504.17

Nota: Plan de compras (miles de pesos colombianos). Fuente: Elaboración propia

En esta tabla se han plasmado cada uno de los insumos indispensables para la elaboración de un bolso, junto a la cantidad necesaria y el costo total de cada producto de forma anual. De un año a otro ocurre un aumento del 4%.

*Tabla 9 Plan de compras materia prima- Zapatilla*

<b>Costos Unitarios Materia Prima (MP) e Insumos (I)</b>	
--	--

Bolso	Unidad	Cantidad	Valor total Año 1	Valor total Año 2	Valor total Año 3	Valor total Año 4	Valor total Año 5
zapatilla							
Hilo crochet	KI/GR	120.00	16,800.00	17,472.00	18,170.88	18,897.72	19,653.62
la plantilla	Unidad	1.00	5,000.00	5,200.00	5,408.00	5,624.32	5,849.29
Tercelializa en pegado	Unidad	1.00	3,000.00	3,120.00	3,244.80	3,374.59	3,509.58
Total Costo Unitario zapatilla			24,800.00	25,792.00	26,823.68	27,896.63	29,012.49

Nota: Plan de compras Creaciones Mayasol. Fuente: Elaboración propia

En esta tabla se han plasmado cada uno de los insumos indispensables para la elaboración de una zapatilla, junto a la cantidad necesaria y el costo total de cada producto de forma anual. De un año a otro ocurre un aumento del 4%.

## 10. Módulo de organización

En esta sección se identifica la estrategia y estructura organizacional que se ha establecido para Creaciones Mayasol, junto a sus debilidades, oportunidades, amenazas, fortalezas y organismos de apoyo que la empresa tiene en cuenta para seguir en constante crecimiento y poder posicionarse en el mercado, teniendo una organización sólida destacada sobre la competencia.

### 10.1. Estrategia organizacional

**Misión:** Brindar a nuestros clientes una experiencia diferente en el momento de obtener los productos, superando las expectativas mediante la innovación, calidad y ofreciendo un servicio donde el cliente se aventure por la cultura.

**Visión:** Creaciones Mayasol, para el año 2027 se proyecta a ser reconocidas a nivel local como una marca líder en la producción y comercialización de productos artesanales, identificándose por la innovación en sus productos con altos estándares de calidad y en aras de expansión a nivel nacional e internacional.

#### **Valores:**

- **Innovación:** Capacidad de generar nuevas ideas orientados a soluciones que agreguen valor.
- **Honestidad:** Integridad y transparencia en todas nuestras actuaciones.
- **Compromiso:** Asumimos con responsabilidad el propósito de nuestra misión, cumpliendo a cabalidad con lo ofrecido.
- **Respeto:** promovemos las adecuadas y sanas relaciones interpersonales dentro de la organización y hacia nuestros clientes.

#### **Logo:**

Se desarrolla el siguiente logo que contiene el nombre de la marca, la imagen gráfica del producto. Se maneja en la psicología de color, el rosado (predominante) ya que el producto es nuevo e innovador, se quiere transmitir la idea de exclusividad y prestigio, en el fondo de ver las manos con el hilo que es la materia prima y la delicadeza que se elabora.

**Figura 26** Logo Creaciones Mayasol



Nota: Logo elaborado para Creaciones Mayasol. Fuente: Elaboración propia

## 10.2. Matriz DOFA

En la siguiente tabla se analizará las fortalezas y debilidades que tiene Creaciones Mayasol frente a la competencia y el valor diferenciador que tiene para el consumidor final.

**Tabla 8** Matriz DOFA

<b>Oportunidades:</b>	<b>Debilidades:</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Desarrollo e innovación en productos.</li> <li>• La apertura de nuevos mercados.</li> <li>• Generación de empleo.</li> <li>• Desarrollo para la región.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Falta de reconocimiento en el mercado. De la técnica</li> <li>• Falta de expansión del negocio.</li> <li>• Dependencia de un solo proveedor de materia prima.</li> <li>• Materia prima principal es importada.</li> </ul>

---

**Amenazas:**

- Llegada de competidores al mercado.
- Proveedores internacionales.

**Fortalezas:**

- Exclusividad del producto
  - No competencia directa.
  - Elaboración de producto artesanal.
- 

Nota: Matriz DOFA para Creaciones Mayasol. Fuente: Elaboración propia.

Como se evidencia en la anterior tabla, Creaciones Mayasol presenta unas debilidades, fortalezas, oportunidades y amenazas frente a las necesidades presentadas por los clientes y a la competencia actual del mercado.

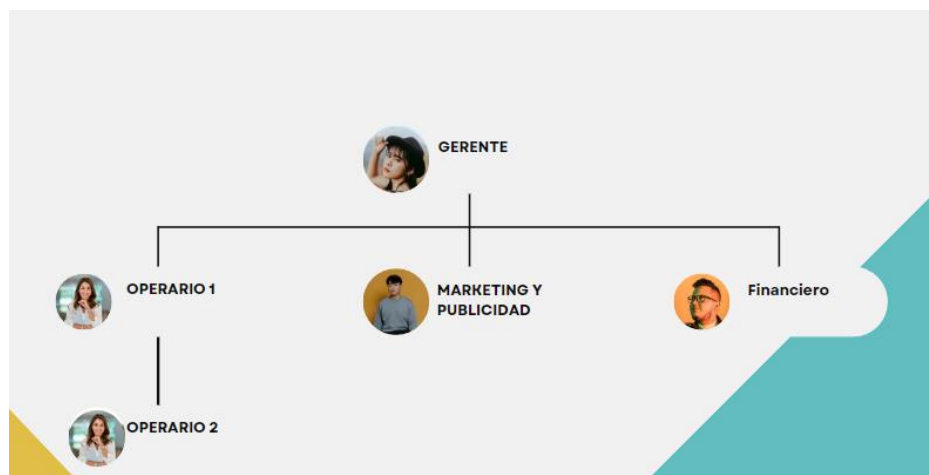
### 10.3. Organismos de apoyo

Creaciones Mayasol ha recibido apoyo por la corporación universitaria UNIMINUTO, a través de Centro Progresá, a través de la unidad técnica de emprendimiento mediante las asesorías recibidas en el programa para su desarrollo.

### 10.4. Estructura organizacional

Creaciones Mayasol emplea una estructura organizativa horizontal. En una estructura organizativa horizontal, se minimiza la jerarquía y la autoridad centralizada, lo que fomenta la colaboración y la toma de decisiones compartida en todos los niveles de la organización. Aquí hay algunas características clave de esta estructura.

*Figura 27 Organigrama*



Nota: Organigrama de Creaciones Mayasol. Fuente: Elaboración propia.

El organigrama muestra que la empresa está liderada por un Gerente General, del cual se desprenden tres departamentos establecidos para la empresa, el administrativo que cuenta con un encargado en la administración y un domiciliario, el comercial que incluye al encargado del marketing y publicidad de la empresa junto a los de ventas, y de operaciones donde se encuentran los miembros de la producción.

Para cada uno de los puestos establecidos en el organigrama se presentan los siguientes perfiles que deben cumplir.

*Tabla 9 Perfil Gerente*

<b>Nombre del cargo</b>	<b>Gerente.</b>
<b>Perfil</b>	Profesional en áreas de la administración, economía, finanzas y afines. Experiencia mínima de 5 años en la administración. Pensamiento crítico y resolución de problemas. Comunicación efectiva. Colaboración y trabajo en equipo. Capacidad de liderazgo Estrategia para la toma de decisiones
<b>Funciones</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Diseñar planes de acción basado en los objetivos de la empresa.</li><li>• Velar por la máxima optimización de los recursos de la organización, en materia de insumos y procesos administrativos.</li><li>• Encargado de las compras de materia prima y la comunicación continúa con los proveedores.</li><li>• Dirigir el proceso de selección del personal.</li><li>• Formación y desarrollo profesional.</li><li>• Dirección del personal vinculado, asignación de tareas y supervisión.</li><li>• Motivar al personal y ser re solucionador de conflictos.</li><li>• Mantener actualizado el archivo de documentos legales y a disposición de la directiva.</li><li>• Supervisar y dirigir los procedimientos de nómina.</li><li>• Elaboración y control de presupuestos.</li><li>• Apoyar a la organización en todas las gestiones legales y reglamentarias.</li></ul>

- Control de ingresos y egresos con el fin de administrar el capital de trabajo.
- Preparar, analizar y presentar los estados financieros de la organización.
- Desarrollar la formulación de los presupuestos y reportes que se le solicite.
- Coordinar auditorias y actuar como enlace ante los auditores externos.
- Maximizar las ganancias y reducir los costos.
- Interpretar la información contable para la planeación, control y toma de decisiones.

Nota: Perfil para el cargo de administrador. Fuente: Elaboración propia.

*Tabla 10 Perfil director de marketing y publicidad*

Nombre del cargo	Director/a de marketing y publicidad.
<b>Perfil</b>	Profesional o técnico en marketing y publicidad. Experiencia laboral superior a 1 año. Conocimiento de nuevas herramientas y estrategias comerciales. Manejo de las plataformas de redes sociales. Habilidad en manejo de programa de diseño de publicidad. Excelentes habilidades de comunicación interpersonal, escrita y oral. Trabajo en equipo. Creatividad. Orientación a resultados.
<b>Funciones</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Planificar e implementar estrategias de mercadotecnia.</li> <li>• Dirigir campañas y promociones de marketing.</li> <li>• Realizar evaluación y estudio del mercado para toma de decisiones de las estrategias implementadas.</li> <li>• Mejorar la percepción y comunicación de la marca.</li> <li>• Apoyar en la definición de las estrategias comerciales (promoción del producto, fidelización de los clientes, entre otros)</li> <li>• Elabora planes de acción.</li> <li>• Elabora cronograma de actividades para la publicidad en redes sociales.</li> <li>• Consecución y negociación de publicidad con influencers.</li> <li>• Responsable del diseño y lanzamiento de las campañas publicitarias.</li> <li>• Investigación de la competencia.</li> </ul>

Nota: Perfil para el cargo de director de marketing y publicidad. Fuente: Elaboración propia.

*Tabla 11 Perfil Operario*

Nombre del cargo	Operario.
<b>Perfil</b>	Bachiller académico. Curso de manipulación de alimentos. No requiere experiencia. Habilidad para trabajo en equipo. Dinámico Hábil. Buena actitud. Trabajo bajo presión.
<b>Funciones</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Encargado de la producción.</li> <li>• Realizar las tareas relacionadas con el proceso de elaboración de los productos.</li> <li>• Ayuda a optimizar los procesos de trabajo.</li> <li>• Lleva a cabo el procedimiento necesario para la elaboración.</li> <li>• Realizar un reporte verbal completo y a diario al jefe de producción acerca de los resultados de trabajo.</li> <li>• Clasificar y ejecutar productos.</li> <li>• Revisar productos y garantizar la calidad.</li> </ul>

Nota: Perfil para el cargo de auxiliar de producción. Fuente: Elaboración propia.

*Tabla 12 Perfil Financiero*

Nombre del cargo	Gerente.
<b>Perfil</b>	Profesional en áreas de contabilidad, economía, finanzas y afines. Experiencia mínima de 5 años en el área Financiero. Pensamiento crítico y resolución de problemas. Comunicación efectiva. Colaboración y trabajo en equipo. Capacidad de liderazgo Estratega para la toma de decisiones
<b>Funciones</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Formación y desarrollo profesional.</li> <li>• Manténgase al tanto de las nuevas tendencias de la industria y del mercado de investigación para respaldar la consultoría financiera.</li> <li>• Apoyar a la organización en todas las gestiones legales y reglamentarias.</li> <li>• Control de ingresos y egresos con el fin de administrar el capital de trabajo.</li> <li>• Preparar, analizar y presentar los estados financieros de la organización.</li> <li>• Desarrollar la formulación de los presupuestos y reportes que se le</li> </ul>

---

solicite.

- Brindar asesoramiento estratégico en una variedad de productos y servicios financieros.
- Velar por la máxima optimización de los recursos de la organización, en materia de insumos y procesos administrativos.
- Evaluar el panorama financiero general del cliente, comprender sus necesidades y desarrollar un plan financiero sólido.

---

Nota: Perfil para el cargo de Financiero. Fuente: Elaboración propia.

## 10.5. Aspectos legales

Dentro de los aspectos legales a cumplir para el desarrollo de Creaciones Mayasol están la normatividad comercial, tributaria y laboral. En el presente apartado se desglosan cada uno de estos puntos.

**Normatividad comercial:** Creaciones Mayasol se registra ante cámara y comercio de la ciudad de Neiva con una razón social “S.A.S”, que es la sociedad por acciones simplificadas, que según establece la Ley 1258 de 2008 “podrá constituirse por una o varias personas naturales o jurídicas, quienes sólo serán responsables hasta el monto de sus respectivos aportes” (pág. 1), y se clasifica la actividad económica de la empresa con el código Ciiu 5619 “otro tipo de expendio de comidas preparadas n.c.p”.

### **Normatividad tributaria:**

**Impuesto de renta:** Este impuesto establecido en el artículo 5 del estatuto tributario, obliga a personas naturales y empresas realizar declaración de los ingresos recibidos de forma anual. Este impuesto se aplica cuando en el año anterior se han recibido ingresos iguales o superiores al UVT establecido para ese año, así mismo por movimientos bancarios, patrimonio para presentar declaración de renta,

**Impuesto de industria y comercio (ICA):** Este se genera por la realización de una actividad comercial, de servicio o industrial, de forma permanente u ocasional y que tenga o no

un establecimiento físico. Este impuesto se liquida para el régimen especial de renta al cual pertenece esta idea de negocio, cada dos meses.

***Normatividad laboral:***

**Salud y pensión:** De acuerdo con la Ley 100 de 1993, los aportes al sistema de seguridad social en salud y pensiones se distribuyen de la siguiente manera, el empleador asumirá el 75% del aporte total y el trabajador el 25% restante.

**Cesantías:** Se realiza el pago del auxilio de cesantías a los empleados al finalizar su contrato, que según el artículo 249 del código sustantivo del trabajo, consiste en el pago de un mes de salario por cada año o fracción de servicio.

**Arl:** Como empresa se contrata a la entidad de seguros para afiliarse, en caso de que se presenten accidentes de trabajo o enfermedad laboral en los trabajadores, como se menciona en el artículo 219 del código sustantivo del trabajo.

**10.6. Costos Administrativos**

Los costos administrativos representan todos los gastos que se relacionan con la administración del recurso humano, contabilidad, tecnología de información, entre otros aspectos. La siguiente tabla evidencia los costos administrativos que se han fijado para Creaciones Mayasol.

***Tabla 13 Costos administrativos***

Gastos de Administración						
Rubros	Valor	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Sueldos a empleados de administración		24,160,000.00	29,998,022.40	31,038,953.78	32,116,005.47	33,143,717.65
Papelería	100,000.00	1,200,000.00	1,224,000.00	1,248,480.00	1,273,449.60	1,298,918.59
internet	70,000.00	840,000.00	856,800.00	873,936.00	891,414.72	909,243.01
Arriendo	700,000.00	8,400,000.00	8,568,000.00	8,739,360.00	8,914,147.20	9,092,430.14
Seguro de contratado	50,000.00	600,000.00	612,000.00	624,240.00	636,724.80	649,459.30

riesgo						
Servicios de entidades financieras DETAFONO	50,000.00	600,000.00	612,000.00	636,480.00	661,939.20	688,416.77
Contador	80,000.00		0.00	960,000.00	998,400.00	1,038,336.00
Total		35,800,000.00	41,870,822.40	44,121,449.78	45,492,080.99	46,820,521.46

Nota: Costos administrativos ( Miles de pesos colombianos).. Fuente: Elaboración propia.

En la tabla se han identificado los costos administrativos necesarios para el correcto funcionamiento de Creaciones Mayasol, teniendo en cuenta los sueldos de empleados administrativos, las primas, el arriendo del local, internet y papelería, junto a su costo mensual y el valor total proyectado para cinco años. Para el año tres hay un aumento en los costos debido a la contratación de un contador.

## 11. Modulo financiero

En el módulo financiero para el proyecto se desarrolla la proyección de ingresos y egresos, el estado de situación financiera, estado de resultados y flujo de efectivos, basados en una proyección de cinco años. Asimismo, se muestran indicadores financieros que permiten conocer la viabilidad de la idea de negocio.

### 11.1. Proyección de ingresos

La proyección de ingresos le permite a Creaciones Mayasol analizar y evaluar su desempeño con el fin de planificar sus futuros ingresos, gastos e inversiones. A continuación, se evidencia la tabla con la proyección de ingresos para el proyecto.

*Tabla 14 Proyección de ingresos bolso*

	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
<b>Ingresos Bolso</b>	64,800,000	74,844,000	87,230,682	100,751,438	115,310,020

Nota: Proyección de ingresos ( Miles de pesos colombianos).. Fuente: Elaboración propia

Se aprecia en la tabla los ingresos totales proyectados para un periodo de cinco años por las ventas de los bolsos, logrando para el quinto año ingresos total del 115.310.020 con la venta 632 unidades de bolsos.

*Tabla 15 Proyección de ingresos zapatilla*

	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
<b>Ingresos zapatilla</b>	47,040,000	54,331,200	63,323,014	73,138,081	83,706,533

Nota: Proyección de ingresos( Miles de pesos colombianos). Fuente: Elaboración propia

Se aprecia en la tabla los ingresos totales proyectados para un periodo de cinco años por las ventas de las zapatillas, logrando para el quinto año ingresos total del 83.706.533 con la venta 984 unidades de zapatillas

## 11.2. Proyección de egresos (costos y gastos)

La siguiente tabla expone los costos y gastos proyectados para la idea de negocio durante un periodo de cinco años.

*Tabla 16 Proyección de egresos*

Rubros	Valor	Otros Costos de Fabricación				
		Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Servicios Públicos energía+ agua	80,000.00	960,000.00	979,200.00	998,784.00	1,018,759.68	1,039,134.87
Transporte de materias primas	50,000.00	600,000.00	612,000.00	624,240.00	636,724.80	649,459.30
Total Costos indirectos de Fabricación		1,560,000.00	1,591,200.00	1,623,024.00	1,655,484.48	1,688,594.17

Nota: Proyección de egresos( miles de pesos colombianos). Fuente: Elaboración propia.

En la proyección de egresos se tienen los servicios públicos junto a su valor mensual y el valor total durante cinco años. Dentro de estos gastos está el transporte de materias primas.

## 11.3. Capital de trabajo

A continuación, se presenta la tabla con el capital del trabajo asociado al proyecto de Creaciones Mayasol.

*Tabla 17 Capital de trabajo*

Estructura de Capital	Año 1
Capital Socios	11,230,000.00
Capital Adicional Socios	
Obligaciones Fondo Emprender	19,110,000.00
Obligaciones Financieras	0.00

Nota: Capital de trabajo ( miles de pesos). Fuente: Elaboración propia

La tabla muestra el capital aportado por los socios con el que cuenta Creaciones Mayasol, con un total de \$11.230.000 para iniciar el cumplimiento de su actividad productiva y comercial. Así como también, las obligaciones con el fondo emprender de \$19.1190.000.



Agotamiento Acumulada	-	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
4,460,000.00						
Cultivos Permanentes	-	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
4,460,000.00						
<b>Total Activos Fijos:</b>	<b>21,420,000.0</b>	<b>21,892,000.0</b>	<b>17,904,000.0</b>	<b>13,916,000.0</b>	<b>9,928,000.00</b>	<b>5,940,000.00</b>
	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>		
Activos Diferidos						
Amortización Acumulada	-892,000.00	-	-	-	-	-4,460,000.00
		1,784,000.00	2,676,000.00	3,568,000.00		
<b>Total Activos Diferidos:</b>	<b>4,460,000.00</b>	<b>-892,000.00</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-4,460,000.00</b>
		<b>1,784,000.00</b>	<b>2,676,000.00</b>	<b>3,568,000.00</b>		
<b>Total Otros Activos Fijos</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>
<b>ACTIVO</b>	<b>30,340,000.0</b>	<b>34,021,300.0</b>	<b>35,264,973.8</b>	<b>48,161,893.8</b>	<b>69,837,565.8</b>	<b>100,843,804.7</b>
	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>0</b>
<b>Pasivo</b>						
Cuentas X Pagar Proveedores	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Impuestos X Pagar	0.00	1,288,455.00	969,994.66	4,916,469.79	9,626,820.17	14,847,313.97
Acreedores Varios		0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Obligaciones Financieras	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Otros pasivos a LP		0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Obligación Fondo Emprender (Contingente)	19,110,000.0	19,110,000.0	19,110,000.0	19,110,000.0	19,110,000.0	19,110,000.00
	0	0	0	0	0	
<b>PASIVO</b>	<b>19,110,000.0</b>	<b>20,398,455.0</b>	<b>20,079,994.6</b>	<b>24,026,469.7</b>	<b>28,736,820.1</b>	<b>33,957,313.97</b>
	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>6</b>	<b>9</b>	<b>7</b>	
<b>Patrimonio</b>						
Capital Social	11,230,000.0	11,230,000.0	11,230,000.0	11,230,000.0	11,230,000.0	11,230,000.00
	0	0	0	0	0	
Reserva Legal Acumulada	0.00	0.00	239,284.50	419,426.36	1,332,485.04	3,120,323.07
Utilidades Retenidas	0.00	0.00	1,914,276.00	3,355,410.92	10,659,880.3	24,962,584.56
					2	
Utilidades del Ejercicio	0.00	2,392,845.00	1,801,418.65	9,130,586.75	17,878,380.3	27,573,583.09
					1	
Revalorización patrimonio	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
<b>PATRIMONIO</b>	<b>11,230,000.0</b>	<b>13,622,845.0</b>	<b>15,184,979.1</b>	<b>24,135,424.0</b>	<b>41,100,745.6</b>	<b>66,886,490.73</b>
	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>5</b>	<b>3</b>	<b>7</b>	
<b>PASIVO + PATRIMONIO</b>	<b>30,340,000.0</b>	<b>34,021,300.0</b>	<b>35,264,973.8</b>	<b>48,161,893.8</b>	<b>69,837,565.8</b>	<b>100,843,804.7</b>
	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>0</b>

Nota: Estado de Situación( Miles de pesos Colombianos). Fuente: Elaboración propia.

El Estado de Situación Financiera presenta los activos, pasivos y patrimonio de la empresa Creaciones Mayasol. Se observa que los activos son mayores en comparación con los pasivos que ha adquirido la empresa. Dentro de los activos, se aprecia que la proyección de efectivo es positiva y creciente durante los años. La mayor parte de los pasivos provienen de la obligación con el fondo emprendre.

Con la información del Estado de Situación Financiera se evidencia que la empresa no tiene problemas de liquidez a corto plazo, ya que sus activos corrientes superan a sus pasivos corrientes.

Con respecto al patrimonio, durante los primeros tres años resulta ser menor a los pasivos, pero a partir del año cuatro supera su valor, lo que demuestra que la empresa comienza a crear valor.

### 11.5 Estado de resultados

El estado de resultados permite conocer las ganancias o pérdidas generadas en la empresa durante un periodo de tiempo. En la tabla que se muestra a continuación, se conoce el estado de resultados para Creaciones Mayasol.

*Tabla 19 Estado de resultados*

<b>ESTADO DE RESULTADOS</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
<b>Ventas</b>	111,840,000.00	129,175,200.00	150,553,695.60	173,889,518.42	199,016,553.83
<b>Devoluciones y rebajas en ventas</b>	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
<b>Materia Prima, Mano de Obra</b>	65,318,700.00	77,437,764.30	85,233,205.29	93,681,834.07	102,504,626.00
<b>Depreciación</b>	3,988,000.00	3,988,000.00	3,988,000.00	3,988,000.00	3,988,000.00
<b>Costos de Fabricación</b>	1,560,000.00	1,591,200.00	1,623,024.00	1,655,484.48	1,688,594.17
<b>Utilidad Bruta</b>	<b>40,973,300.00</b>	<b>46,158,235.70</b>	<b>59,709,466.31</b>	<b>74,564,199.87</b>	<b>90,835,333.66</b>
<b>Gasto de Administración</b>	35,800,000.00	41,870,822.40	44,121,449.78	45,492,080.99	46,820,521.46
<b>Gastos de Ventas</b>	600,000.00	624,000.00	648,960.00	674,918.40	701,915.14
<b>Provisiones</b>	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
<b>Amortización Diferidos</b>	892,000.00	892,000.00	892,000.00	892,000.00	892,000.00
<b>Utilidad Operativa</b>	<b>3,681,300.00</b>	<b>2,771,413.30</b>	<b>14,047,056.54</b>	<b>27,505,200.48</b>	<b>42,420,897.06</b>
<b>Otros ingresos</b>	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
<b>Intereses</b>	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
<b>Otros ingresos y egresos</b>	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
<b>Utilidad antes de impuestos</b>	<b>3,681,300.00</b>	<b>2,771,413.30</b>	<b>14,047,056.54</b>	<b>27,505,200.48</b>	<b>42,420,897.06</b>
<b>Impuesto renta</b>	1,288,455.00	969,994.66	4,916,469.79	9,626,820.17	14,847,313.97
<b>Utilidad Neta Final</b>	<b>2,392,845.00</b>	<b>1,801,418.65</b>	<b>9,130,586.75</b>	<b>17,878,380.31</b>	<b>27,573,583.09</b>

Nota: Estado de resultados(Miles de pesos Colombianos). Fuente: Elaboración propia.

El estado de resultados para Creaciones Mayasol proyectado para cinco años, muestra un incremento positivo en los ingresos por las ventas realizadas anualmente, donde para el año dos ocurre el mayor crecimiento siendo de un 15.5% en comparación con el año uno. La utilidad neta obtenida por la empresa demuestra un incremento adecuado con respecto a las proyecciones, se aprecia que se están generando ganancias positivas. En una visión generalizada se observa un estado positivo para la empresa.

### 11.6. Punto de equilibrio

El punto de equilibrio permite conocer a la empresa el momento en que sus ventas cubren sus gastos y a partir de ahí comienzan a obtener ganancias. Para Creaciones Mayasol, el punto de equilibrio se presenta en la siguiente tabla.

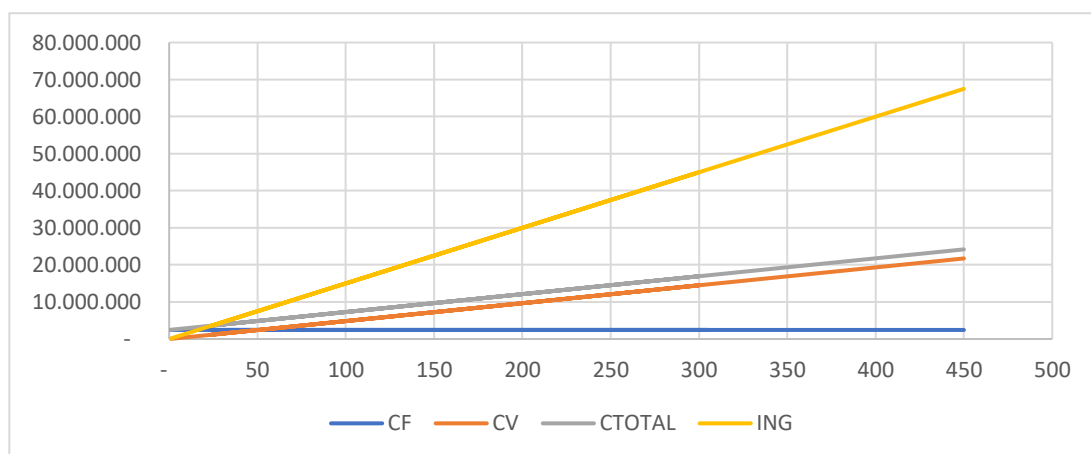
*Tabla 20 Punto de equilibrio-Producto Bolso*

Q	CF	CV	CTOTAL	ING	MARGEN CONTRIBUCIÓN
1	2,445,625	48,300	2,493,925	150,000	-2,343,925
100	2,445,625	4,830,000	7,275,625	15,000,000	7,724,375
200	2,445,625	9,660,000	12,105,625	30,000,000	17,894,375
300	2,445,625	14,490,000	16,935,625	45,000,000	28,064,375
24	2,445,625	1,161,492	3,607,117	3,607,117	0
408	2,445,625	19,706,400	22,152,025	61,200,000	39,047,975
440	2,445,625	21,252,000	23,697,625	66,000,000	42,302,375
450	2,445,625	21,735,000	24,180,625	67,500,000	43,319,375
480	2,445,625	23,184,000	25,629,625	72,000,000	46,370,375

Nota: Punto de equilibrio para Creaciones Mayasol. Fuente: Elaboración propia.

Creaciones Mayasol llegará al punto de equilibrio cuando alcance las ventas de bolsos en unidades de 24, teniendo un costo total de \$3.607.117, en este punto los ingresos y egresos de la empresa se han igualado y por esta razón no hay ganancias ni pérdidas. A partir de la siguiente unidad vendida se comienzan a generar ganancias en las ventas de Creaciones Mayasol.

*Figura 28 Punto de equilibrio- Producto Bolso*



Nota: representación Bolso . Fuente: Elaboración propia.

La figura anterior representa gráficamente el punto de equilibrio de Creaciones Mayasol con la venta de artesanías, que se alcanza al vender las 24 unidades.

### 11.7. Flujo de caja

En la siguiente tabla se ve representado el flujo de caja, es decir, las salidas y entradas netas de dinero que tiene Creaciones Mayasol en un periodo determinado.

*Tabla 21 Flujo de caja*

FLUJO DE CAJA	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
<b>Flujo de Caja Operativo</b>						
Utilidad Operacional		3,681,300	2,771,413	14,047,057	27,505,200	42,420,897
Depreciaciones		3,988,000	3,988,000	3,988,000	3,988,000	3,988,000
Amortización Diferidos		892,000	892,000	892,000	892,000	892,000
Provisiones		0	0	0	0	0
Impuestos		0	-1,288,455	-969,995	-4,916,470	-9,626,820
<b>Neto Flujo de Caja Operativo</b>		8,561,300	6,362,958	17,957,062	27,468,731	37,674,077
<b>Flujo de Caja Inversión</b>						
Inversión en Adecuaciones y Mejoras	-	0	0	0	0	0
Inversión en Maquinaria y Equipo	14,000,000	0	0	0	0	0
Inversión en Muebles	-5,920,000	0	0	0	0	0
Inversión en Equipos de Oficina	-1,610,000	0	0	0	0	0
Inversión en Equipo de Transporte	0	0	0	0	0	0
Inversión en Equipos de Oficina	-4,350,000	0	0	0	0	0
Inversión Otros Activos	0	0	0	0	0	0
Inversión Activos	-	0	0	0	0	0
	25,880,000					
Inversión Diferida	-4,460,000	0	0	0	0	0
<b>Neto Flujo de Caja Inversión</b>	-	0	0	0	0	0
	30,340,000					
<b>Flujo de Caja Financiamiento</b>						
Desembolsos Fondo Emprender	19,110,000					
Desembolsos Pasivo Largo Plazo		0	0	0	0	0

Amortizaciones Pasivos Largo Plazo	0	0	0	0	0
Intereses Pagados	0	0	0	0	0
Dividendos Pagados	0	-239,285	-180,142	-913,059	-1,787,838
Capital	11,230,000	0	0	0	0
Otros Ingresos No Operacionales	0	0	0	0	0
<b>Neto Flujo de Caja Financiamiento</b>	30,340,000	0	-239,285	-180,142	-913,059
<b>Neto Periodo</b>	0	8,561,300	6,123,674	17,776,920	26,555,672
<b>Saldo anterior</b>	4,460,000	13,021,300	19,144,974	36,921,894	63,477,566
<b>Saldo siguiente</b>	0	13,021,300	19,144,974	36,921,894	63,477,566

Nota: Flujo de caja de ( miles de pesos colombianos) . Fuente: Elaboración propia.

El análisis del flujo de caja en la empresa permite conocer la capacidad que esta tiene para cubrir cada una de sus deudas. Para Creaciones Mayasol se ve reflejado un flujo de caja positivo y creciente durante el transcurso de los años proyectado, lo que demuestra que la empresa tiene un ingreso de efectivo que le permite cubrir sus gastos y costos, dejando una diferencia que se usara para futuros gastos, pago de deudas o inversiones.

### 11.8. Conclusiones financieras y evaluación de viabilidad

El estudio y análisis de cada uno de los informes contables y estados financieros realizados en el plan de negocio se evidencia la viabilidad y rentabilidad del desarrollo de la idea de negocio. La siguiente tabla presenta los criterios de decisión que permiten ver con más claridad la situación real de la empresa demostrando su correcto funcionamiento en el mercado.

*Tabla 22 Criterios de decisión para determinar la viabilidad de Creaciones*

<b>Criterios de Decisión</b>	
Tasa mínima de rendimiento a la que aspira el emprendedor	3%
TIR (Tasa Interna de Retorno)	42.28%
VAN (Valor actual neto)	66,277,628
PRI (Periodo de recuperación de la inversión)	1.399135074
Duración de la etapa improductiva del negocio (fase de implementación).en meses	1 mes
Nivel de endeudamiento inicial del negocio, teniendo en cuenta los recursos del fondo emprender. ( AFE/AT)	69.99%
Periodo en el cual se plantea la primera expansión del negocio (Indique el mes )	12 meses
Periodo en el cual se plantea la segunda expansión del negocio (Indique el mes )	24 meses

Nota: viabilidad de Creaciones Mayasol. Fuente: Elaboración propia.

Los indicadores expuestos anteriormente, permiten evaluar el proyecto, en este caso demuestran la viabilidad de Creaciones Mayasol. La TIR de 42.28% y la VAN de \$66.277.628 muestran que el proyecto es viable, ya que tiene un óptimo margen de rentabilidad de inversión, lo que significa, que es una idea atractiva basándose en la TO (tasa de oportunidad del sector), que actualmente se encuentra en un 20% de acuerdo a la inflación, porque refleja que el proyecto ofrece a inversores una tasa de inversión mayor a la TO. Se espera para la empresa una primera expansión luego del primer año de funcionamiento y una segunda para el siguiente año. Se observa un nivel de endeudamiento del 69.99%, lo que demuestra que la empresa tiene un alto porcentaje recursos propios comprometidos, principalmente por su obligación con el fondo emprendedor.

## **12. Módulo de impactos**

En el presente apartado se expondrá el impacto económico, regional, social y ambiental que se espera que la idea de negocio Creaciones Mayasol genere en el entorno.

### **12.1. Impacto Económico**

Creaciones Mayasol genera un impacto económico positivo para la ciudad de Neiva, gracias a la generación de empleos y contribución en el movimiento económico. De igual manera, tiene un gran impacto en el mercado de artesanías, aportando innovación por medio de un producto que permite ampliar el mercado de este sector.

### **12.2. Impacto Regional**

El impacto regional que genera Creaciones Mayasol ocurre al convertirse en pioneros por traer al mercado un producto innovador a la ciudad de Neiva, por el que los consumidores se sienten atraídos. De igual forma, se busca generar en los clientes una nueva experiencia al momento de adquirir su producto.

### **12.3. Impacto Social**

Creaciones Mayasol genera un impacto social al brindar empleos a la población joven, dándoles la oportunidad de tener experiencia laboral. También se busca impactar por medio del uso de redes sociales, donde se dan a conocer datos relevantes sobre las artesanías para que los consumidores conozcan más del mercado y entorno del producto.

### **12.4. Impacto Ambiental**

Dentro de los impactos ambientales que genera Creaciones Mayasol está la elaboración artesanal de su producto, lo que contribuye al cuidado del medio ambiente ya que se evita el uso de máquinas. También se busca generar en la comunidad este impacto implementando estrategias como el establecimiento de puntos ecológicos en las instalaciones del negocio donde se clasifiquen los residuos entre papel, cartón y vidrio.

### **13. Resumen ejecutivo**

Creaciones Mayasol es un emprendimiento ubicado en la ciudad de Neiva-Huila, que tiene como actividad la producción y comercialización de artesanías en Macramé y Crochet. Los productos han adaptado las necesidades y gustos colombianos, sin dejar a un lado el origen de este producto. Creaciones Mayasol busca introducir al mercado diferentes estilos innovadores, elaborado de forma artesanal y que se ajuste a los gustos de los clientes.

Las manualidades frente a otros productos se destacan por su completa elaboración artesanal y por el manejo de puntadas y presentaciones especiales de los productos para que sea entregado a los clientes. Igualmente, este producto tiene una característica diferente a las demás artesanías, siendo un toque especial que lo proyecta cada cliente.

Esta idea es una gran oportunidad de negocio por la viabilidad y rentabilidad establecida durante el desarrollo del plan de negocio. Por medio del estudio de mercado realizado, se confirmó que los clientes están abiertos y dispuestos a probar y adquirir productos nuevos. La introducción de este nuevo producto al mercado permite continuar con su crecimiento y activación, al traer ideas novedosas del exterior.

Para el cumplimiento de los objetivos de Creaciones Mayasol se aplican las estrategias establecidas del marketing mix, como lo son la distribución del producto de forma directa en un punto físico y a domicilio para tener mayor interacción con el cliente; la promoción por medio de redes sociales, que son el canal principal para dar a conocer la idea a los clientes; también se establece el precio del producto basado en los costos involucrados en su elaboración.

De igual forma, se necesita un personal capacitado que permita y ayude a Creaciones Mayasol a cumplir sus objetivos, entre estos están un administrador, especialista en marketing, operarios y un contador.

De acuerdo a lo establecido financieramente, para esta idea de negocio se solicita una inversión total de \$30.340.000 para iniciar con su actividad productiva y comercial, donde \$11.230.000 es capital propio aportado por los socios y \$19.110.000 es lo que se solicita al fondo emprender para financiamiento.

Con lo establecido en el módulo financiero, se confirma la viabilidad y rentabilidad económica que genera Creaciones Mayasol. Muestra una TIR de 42,28% resultado superior a la TO que es del 20%, lo que demuestra, que la idea de negocio genera una tasa de inversión mayor a TO.

Creaciones Mayasol busca generar impacto de manera ambiental, por medio de la elaboración de sus productos de forma artesanal, lo que evita el uso de maquinaria que dañe el ambiente del planeta, igualmente en el manejo de los productos. Otra forma es el establecimiento de puntos ecológicos en el punto físico, donde los clientes también puedan hacer parte del cuidado del medio ambiente al tener un espacio donde se permita separar los diferentes tipos de residuos.

Para concluir, el plan de negocio elaborado para Creaciones Mayasol, demuestra que es una idea de negocio atractiva y novedosa, con gran oportunidad para crecer en el mercado y destacarse frente a otros por su valor agregado y calidad, generando impacto en la sociedad y medio ambiente.

## 14. Referentes bibliográficos

Artesanal en Colombia, (2012).

[https://artesaniasdecolombia.com.co/PortalAC/General/template\\_index.jsf](https://artesaniasdecolombia.com.co/PortalAC/General/template_index.jsf)

Artesanos contribuyen al desarrollo económico y preservan el patrimonio cultural. (mayo de 2019). Artesanos contribuyen al desarrollo económico y preservan el patrimonio cultural. Obtenido de <https://www.industrias.gob.ec/artesanoscontribuyen-al-desarrollo-economico-y-preservan-el-patrimonio-cultural/>

Castro, J. F. (s.f.). Estrategias de marketing por Internet. Revista de la facultad de Ciencias Económicas UNMSM, V(16).

IV Feria Artesanal Texturas y Colores. (mayo de 2019). IV Feria Artesanal Texturas y Colores. Obtenido de <https://www.quito-turismo.gob.ec/estadisticas/84-noticias/ultimas-noticias/451-iv-feria-artesanal-texturas-y-colores>

Kotler, P. (2016). Marketing 4.0 : Moving from Traditional to Digital. Hoboken, New Jersey, Estados Unidos:

Mosteiro, M. (8 de Noviembre de 2016). Pasión por la artesanía elevada al lujo. Recuperado el 27 de Agosto de 2017, de THE LUXONOMIST:

<http://www.theluxonomist.es/2016/11/08/pasion-por-la-artesania-elevada-al-lujo/marcosmosteiro>

Portafolio. (2020). Las tareas de la economía colombiana para el 2020. Portafolio.

<https://www.portafolio.co/economia/pib-colombia-los-retos-de-la-para-el-2020-538146>

ProColombia. (2019). Informe Gestión 2018. Barranquilla:

[https://procolombia.co/sites/default/files/informe\\_gestion\\_procolombia\\_2018.pdf](https://procolombia.co/sites/default/files/informe_gestion_procolombia_2018.pdf)

Puentes, A. (2020). De nuevo en alerta por mala calidad del aire, ¿qué vamos a hacer? Casa Editorial El Tiempo <https://www.eltiempo.com/bogota/alerta-amarilla-en-bogota-que-hacercon-la-calidad-del-aire-460178>

Secretaria y cultura (2016) Programa Distrital de Estímulos 2024, <https://culturarecreacionydeporte.gov.co/es>

Sector artesanal tendrá más beneficios con nueva ley. (mayo de 2019). Sector artesanal tendrá más beneficios con nueva ley. Obtenido de <https://www.eltelegrafo.com.ec/noticias/economia/8/sector-artesanal-tendramas-beneficios-con-nueva-ley>

VARELA (2.000), "Innovación Empresarial: Arte y Ciencia en la Creación de Empresas". Pearson Educación, Bogotá, 2000.

Wiley. Fleming, P. (2000). a lemos de marketing intera tivo refle iones so re marketing digital omer io ele tr ni o Madrid: ESIC Editorial.