

**INVESTIGACIÓN DE MERCADOS PARA CONOCER LA VIABILIDAD PARA EL  
MONTAJE DE UNA EMPRESA DE ACCESORIOS  
ARTESANALES EN BUCARAMANGA  
KYRIOS bijoux & handicrafts**

**INGRID CAROLINA HERNÁNDEZ PEÑA**



**WILLIAM VARGAS**

**Tutor**

**UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE BUCARAMANGA  
FACULTAD DE INGENIERIA DE MERCADOS  
BUCARAMANGA**

**2.004**

## DEDICATORIA

Dedicado a mi Señor Jesús quien nunca me abandonó y me emitió culminar este proyecto.

A mis padres por su apoyo incondicional y por ese espíritu emprendedor que herede de ellos; sin su amor no sería lo que soy , ni este sueño hecho proyecto – por muy modesto- sería lo que es.

A mi hermano Julián por su preocupación y respaldo constante.

A mi nona Gilda por ser un ejemplo en mi vida de trabajo y empeño, ya que su auxilio y protección ha sido esencial para el bienestar de nuestra familia.

Finalmente, le dedico este trabajo a quien compartió conmigo muchos días para sacar adelante este proyecto, Carlos Santamaria, ya que su paciencia infinita, su enseñanza y su amor incommovible, me alentaron cada día sin importar las circunstancias a creer que todo es posible.

Dedicatoria especial a Zico y Pamela, mi eternos guardianes.

## AGRADECIMIENTOS

Mis mas sincera gratitud a los educadores que colaboraron en el desarrollo de este proyecto emprendedor, en especial a los profesores William Vargas y Alberto Muñoz, quienes me brindaron su dirección y conocimiento a través de su propia experiencia.

Así mismo deseo agradecer, de manera especial al profesor Luis Alfredo Rojas, quien siempre tuvo una palabra de aliento y apoyo cuando lo necesite, y nunca dudo de mis capacidades.

Gracias a todos los que de una u otra forma colaboraron en la culminación de este trabajo.

“PARA QUE UN GRAN SUEÑO SEA REALIDAD, PRIMERO HAY QUE TENER UN GRAN SUEÑO”

Hans Selye.

## CONTENIDO

	Pág.
INTRODUCCIÓN	6
1. ASPECTOS GENERALES	8
1.1 COMO Y PORQUE NACIÓ LA IDEA DE EMPRESA	8
1.2 JUSTIFICACIÓN E IMPORTANCIA	9
1.3 OBJETIVO DEL PROYECTO	10
2. INVESTIGACIÓN DEL MERCADO	12
2.1 SERVICIOS O PRODUCTOS QUE SE OFRECERÁN	12
2.2 POBLACIÓN DEMANDANTE DEL PRODUCTO	12
2.3 COMPETENCIA EXISTENTE	14
2.4 ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA ASPECTOS FAVORABLES Y DESFAVORABLES	15
2.5 CANALES DE COMERCIALIZACIÓN A UTILIZAR	16
2.6 ESTRATEGIAS DE VENTAS A IMPLEMENTAR	17
3. ESTUDIO TÉCNICO	18
3.1 LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO, MICRO Y MACRO	18
3.2 TAMAÑO DEL PROYECTO, EQUIPOS Y PRODUCCIÓN PROYECTADA	18
3.3 DESCRIPCIÓN DEL PROCESO PRODUCTIVO	19
3.4 COSTOS PROYECTADOS, MATERIA PRIMA, INDIRECTOS Y VENTAS	20
4. ESTUDIO ADMINISTRATIVO	24
4.1 TIPO DE EMPRESA Y ASPECTOS LEGALES PARA SU FUNCIONAMIENTO	24
4.2 PERSONAL NECESARIO INICIAL Y PROYECTADO	25

4.3 ORGANIGRAMA INICIAL Y PROYECTADO	25
5. ESTUDIO ECONÓMICO	26
5.1 INVERSIÓN INICIAL	26
5.2 BALANCE INICIAL Y PROYECTADO	26
5.3 PRESUPUESTO PROYECTADO	32
5.4 PUNTO DE EQUILIBRIO	37
5.5 EVALUACIÓN FINANCIERA	40
BIBLIOGRAFÍA	42

## INTRODUCCIÓN

Debido al reciente desarrollo económico, los cambios en el estilo de vida y la intensa competencia con bienes manufacturados por la industria moderna han hecho que el número de artesanías tradicionales utilizadas en la vida diaria sea limitado. Sin embargo gracias a los mercados abiertos y las nuevas tecnologías, el contacto del consumidor con otras culturas brinda posibilidades de elevar la demanda.

Pese a la vasta trayectoria del sector artesanal y a sus grandes ventajas competitivas han venido cediendo y se ven amenazados por los productos fabricados en serie con procedimientos mecánicos de fabricación.

Es por esto, que el proyecto de KYRIOS desea contribuir al estudio del sector de las artesanías y su subsector de la bisutería en Bucaramanga y su área metropolitana, a través de la fabricación de accesorios artesanales contemporáneos que son los de mejor acogida y constituyen un nicho de gran proyección comercial en mercados locales y extranjeros, primordialmente entre consumidores jóvenes y adultos que buscan entre ellos las virtudes de un producto con diseños modernos y versátiles.

Para ello se analizaron todos los factores internos y externos que puedan representar oportunidades o amenazas para el desarrollo empresarial, se identificaron los mercados objetivos, y se desarrolló una investigación que brinda las herramientas necesarias para conocer la factibilidad comercial, económica, financiera del proyecto.

Esta investigación será una herramienta de gran utilidad, ya que se podrá contar con estudios sobre el tema, en un sector que normalmente está confundido e inmerso en las estadísticas y análisis de la industria manufacturera.

No fueron pocas las dificultades que se debieron sortear, algunas fueron insalvables como la falta de estudios secundarios acerca del sector, y su informalidad, impidieron el desarrollo y análisis de criterios involucrados en el proceso.

Es así como, hoy experimento la satisfacción de una misión cumplida que permitirá a quienes estén interesados o deseen profundizar en el análisis, obtener el soporte necesario.

Sobre los resultados merece especial atención los siguientes aspectos:

Existe escasez de mano de obra dentro del sector, ello exige que los programas de capacitación sean apropiados para suplir estas necesidades.

Por otra parte, la comercialización plantea retos específicos. Se requiere mejores procesos de distribución en la economía local y que difícilmente se articula a una economía de mercado que sobrevive amenazada por las artesanías de otras latitudes.

## 1. ASPECTOS GENERALES

### 1.1 COMO Y PORQUE NACIÓ LA IDEA DE LA EMPRESA. EVOLUCIÓN A LA FECHA.

En el año de 1.999 Carolina Hernández comienza a capacitarse, realizando cursos de bisutería y tejidos artesanales en las ciudades de Bucaramanga y Bogotá. En los siguientes 2 años se dedicó a elaborar esporádicamente algunos diseños de collares para personas allegadas acorde a los encargos que recibía.

Decidió entonces realizar una primera compra por valor de 2 millones de pesos, representados en materia prima con base en resinas importadas y algunas herramientas menores tales como pinzas, corta-frío y tijeras, entre otras; necesarias para la realización de su trabajo y dar así los primeros pasos en el negocio de la producción y comercialización de sus creaciones.

Debido a un compromiso laboral, fue necesario su traslado a la ciudad de Barrancabermeja y después de realizar una amplia variedad de pruebas con sus diseños, optó por comenzar a utilizar insumos totalmente naturales. Estos cambios generaron el interés de un cliente español para comenzar negociaciones por vía Internet, sin embargo después de 2 envíos no formales realizados a la ciudad de Valencia (España), se rompieron las negociaciones debido a la necesidad del cliente por formalizar como exportación las siguientes entregas.

Al volver a la ciudad de Bucaramanga, tras un año de mantener el negocio sin mucho movimiento, se inscribió como participante expositora en algunas ferias artesanales de la ciudad con el fin de dar a conocer su producto, pero debido a la vasta competencia y a los precios rebajados en este tipo de eventos, comenzó a

detectar la necesidad de buscar una estrategia que le permitiese llegar a un nuevo tipo de clientela; mejorando los diseños para lograr así una mayor aceptación compitiendo con calidad y no con precio.

Dadas las dificultades y experiencias anteriores donde se frustraron algunas negociaciones, la Señorita Carolina Hernández, decide iniciar un proceso para establecer legalmente una empresa de accesorios artesanales para dama y caballero en la ciudad de Bucaramanga. Para lograr esto, tomó la decisión de realizar una investigación de mercados con el fin de conocer el mercado potencial para este producto. Como punto de partida se ha detectado que un gran problema en la creación y puesta en marcha de este tipo de negocios se debe al desconocimiento total acerca de los requerimientos específicos de cada sector de los clientes potenciales, lo cual fundamenta la necesidad de realizar este trabajo.

Es por esto, que la señorita Carolina Hernández, desarrollará una planeación estructurada, para definir y precisar de una manera clara su posición y estrategias, que le permitan penetrar en el mercado actual de forma tal que consiga el sostenimiento y desarrollo de su negocio.

Actualmente, La señorita Carolina Hernández se encuentra realizando la recolección de información del mercado en el sector de la bisutería, correspondiente al estado de la competencia, la evaluación de costos de funcionamiento y niveles de venta necesarios en los diferentes canales que permitan hacer de este proyecto una empresa sólida.

## **1.2 JUSTIFICACIÓN E IMPORTANCIA**

El presente proyecto pretende investigar y conocer variables inherentes en la consecución de la creación y puesta en marcha de una empresa familiar de fabricación y comercialización de accesorios artesanales para dama y caballero;

identificando claramente el mercado potencial, la situación actual del sector y estableciendo bases esenciales que aporten una solidez y estabilidad empresarial, a fin de consolidar futuras y rentables negociaciones que permitan la generación de empleo y progreso en Santander.

Su importancia radica en la necesidad de establecer datos reales acerca de este sector artesanal el cual cuenta con una alta informalidad lo que dificulta la extracción de estadísticos tanto locales como regionales dificultando así la obtención de cifras comparativas para su desarrollo constante del mercado de accesorios artesanales.

Como resultado final, este proyecto permitirá la toma de decisiones de una manera mas segura y organizada a fin de establecer una nueva empresa en el sector, con ventajas competitivas que brindarán un camino hacia la consolidación de la misma.

### **1.3 OBJETIVOS DEL PROYECTO**

Objetivo General: Determinar la forma mas adecuada para crear y poner en marcha en el sector de la bisutería y artesanía en Bucaramanga y su área metropolitana de tal manera que sea sostenible y rentable.

#### **Objetivos Específicos:**

Elaborar una investigación de mercados que permita conocer la población demandante, la competencia existente y las estrategias para penetrar el mercado potencial.

Llevar a cabo un estudio técnico que me permita la localización potencial del proyecto, el tamaño, su proceso productivo y costos proyectados.

Desarrollar un estudio administrativo que me permita definir para su funcionamiento el aspecto legal del proyecto, el tipo de estructura que se requiere para su funcionamiento y recursos.

Determinar a partir de un estudio económico, la inversión que requiere el proyecto para llevarse a cabo, su evaluación financiera que permita una toma de decisiones segura y confiable.

## **2. INVESTIGACIÓN DE MERCADOS**

### **2.1 PRODUCTOS QUE SE OFRECERAN. (PRINCIPALES Y SECUNDARIOS)**

Dentro del portafolio que se pretende ofrecer a nuestra potencial clientela tenemos como producto principal los accesorios contemporáneos (collares, brazaletes, manillas, anillos, aretes y correas) para dama elaborados con diseños exclusivos de piezas geométricas y con acabados de figuras precolombinas en pirograbado, sobre materiales como el bambú y el coco. En total se cuenta con 4 modelos con un excelente acabado y precios accesibles y competitivos.

En cuanto a los productos secundarios, tenemos accesorios para dama con algunas piezas sintéticas y combinaciones con materiales naturales, esto con el fin de mantener los gustos y preferencias de algunos clientes antiguos y permanecer en algunos mercados bastante competitivos pero poco rentables a futuro.

### **2.2 POBLACIÓN DEMANDANTE DEL PRODUCTO**

Como mercado primario, la empresa cuenta con una población de jóvenes adolescentes 16 y 20 años y jóvenes adultos(hombres-mujeres) entre los 21 y 30 años en Bucaramanga y su área metropolitana. Estos usuarios finales del producto, son personas que gustan de los diseños naturales y muy autóctonos de nuestro país, así mismo creen y defienden una cultura de antepasados indígenas, ya que usan y apoyan productos con diseños y materiales totalmente naturales.

Estos accesorios, se usan como complemento a un vestuario casual, informal y sobrio.

En el caso de los jóvenes adolescentes, es un complemento ideal para la moda actual que se impone, ya que su naturalidad y exclusividad, permite ser una pieza en el diario vestir de los mismos. Como una barrera, se tiene que estos clientes aun dependen de sus padres para la adquisición de productos o servicios, por ende, en muchas ocasiones su decisión final será influenciada por sus padres.

Para el segmento de los jóvenes adultos, se compone como una pieza de complemento al vestuario diario, ya que es adecuado para todo tipo de reuniones sociales y fiestas informales, así como un acabado y perfecto adorno para los fines de semana, luego de una extensa jornada laboral. A diferencia del anterior segmento de clientes, estos si tiene capacidad de pago, ya que son personas que laboran en la actualidad y disponen de sus ingresos como deseen, siendo entre los dos este segmento más atractivo.

Estos clientes primarios compran esporádicamente a través del mercado secundario que tiene la empresa y en pequeñas cantidades(menudeo).

El mercado secundario lo componen dos tipos clientes: KYRIOS cuenta con distribuidores mayoristas, los cuales se tienen gracias a una red de amigos en torno a la empresa. Estos clientes, son viajeros internacionales frecuentes, que vienen a Colombia con el fin de llevar de manera informal productos a mercados extranjeros.

Los distribuidores son personas de confianza, con los cuales se mantiene una comunicación virtual a través de E-mails y a quienes se les vende los productos con los mejores diseños y en exclusividad dentro de la región para la cual llevan su mercancía.

Las formas de pago son de contado y con descuentos especiales por las docenas que nos compran. Los distribuidores se ubican en países como España, Holanda y Estados Unidos.

En cuanto a la cantidad de pedidos en promedio compran de 8 y 9 docenas por lo general, cada dos meses.

Del segundo tipo de cliente mayorista, se caracteriza por ser local o nacional, este lleva productos con menor precio, ya que se reduce el diseño y los tipos de materiales a fin de competir con rentabilidad en el mercado local. Es decir, se utilizan materiales sintéticos mezclados con semillas, para proteger nuestro producto estrella, que cuenta con diseños exclusivos en piezas únicas elaboradas totalmente a mano en bambú y coco, debido a facilidad de algunos artesanos en copiar y no desarrollar conceptos propios y creativos, afectando así nuestra rentabilidad futura.

### **2.3 COMPETENCIA EXISTENTE (señalarla)**

- Almacén Luna
- Ponte Vécchío
- Plata y Bambú artesanías
- Tienda artesanal GNSIX
- Tatiago

## 2.4 ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA

Matriz DF ALMACEN LUNA Cra 35 # 51-40 Cabecera Tel: 6471313	
DEBILIDADES	FORTALEZAS
Falta creatividad en sus diseños	Buena ubicación del punto de venta
Exportan solo de manera informal	Precios competitivos
No manejan colecciones	
Matriz DF ALMACEN PONTE VECCHIO C.C CABECERA IV LOCAL 335 TEL: 6430792	
DEBILIDADES	FORTALEZAS
No manejan los conceptos de mercadeo	Cuenta con exhibidores llamativos
Contabilidad informal	Buena atención del cliente
A pesar de estar en un buen sector, su ubicación es poco llamativa.	
Matriz DF ALMACEN PLATA & BAMBU ARTESANIAS Cr 35 #48-76 cabecera	
DEBILIDADES	FORTALEZAS
Poco atractivo su ubicación del punto de venta	Cuenta con personal suficiente y capacitado
No poseen organización administrativa	Bajo costo de su mano de obra
Empaques poco llamativos	Buen diseño de producto.
Matriz DF ALMACEN TIENDA ARTESANAL GNSIX CII 33 # 23-67 centro	
DEBILIDADES	FORTALEZAS
Producto con poco diseño	Precios bajos
Desorganización en el punto de venta	Manejan materiales totalmente naturales y con buen acabado.
No manejan empaque – exhibición	Buena atención del cliente

directa	
<b>Matriz DF ALAMACEN TATIAGO</b>	
<b>DEBILIDADES</b>	<b>FORTALEZAS</b>
No se delegan funciones	Están legalmente constituidos y obtienen beneficios del gobierno y clientes potenciales
Su fuerza comercial es limitada	Gran variedad de diseños
Manejo administrativo muy centralizado en su propietaria	Manejo de colecciones por moda y temporada

## **2.5 CANALES DE COMERCIALIZACIÓN A UTILIZAR**

Distribución exclusiva(nacional-internacional) para vender mejor los productos de la empresa, otorgándosele a al mayorista un territorio con una cobertura exclusiva.

Vendedor-distribuidor: de esta manera permite que el vendedor administre un territorio, ventas, comercialización de los clientes potenciales.

Los distribuidores a nivel de Colombia y del extranjero, manejarán un precio F.O.B Bucaramanga y por tanto el sobre costo generado por un flete o por costos de envío será asumido directamente por este y cargado al valor CIF en su producto.

El valor de la distribución para exportaciones y envíos a otras ciudades del país, no hará parte del costo directo ya que será cobrado como adicional para aquellos clientes que no retiren la mercancía en el punto de producción.

El mercado local mantendrá un abasto continuo, caracterizado por entregas semanales en sus puntos de venta acorde a la rotación de las líneas y colecciones

que mayor demanda tengan en sus negocios; se buscará mantener un nivel de ventas fijo mediante negociaciones que garanticen un volumen aceptable, ofreciendo descuentos adicionales de entre 3% y 4% para estos abastos sostenidos.

Los distribuidores manejarán un porcentaje de descuento sobre el PVP que podrá oscilar entre el 25% y el 40% dependiendo de los volúmenes negociados, la forma de pago y su antigüedad como cliente.

## **2.6 ESTRATEGIAS DE VENTAS A IMPLEMENTAR**

Como primera medida se comenzará con un plan de ventas de la empresa, con el fin de plantear objetivos claros y precisos que garanticen la consecución de los mismos.

Se tendría un producto nacional que se vende a menor precio, debido a la utilización de materiales sintéticos importados mezclados con semillas nacionales.

La empresa desarrollará la estrategia de construcción en torno a el producto estrella (accesorios en bambú y coco), que consiste en el intento de establecer e incrementar periódicamente la participación del mercado del producto a nivel local. Este tipo de estrategia se decide implementar debido a que el producto se encuentra en la primera etapa de su ciclo de vida o introducción.

Investigaciones sobre los nuevos productos indican que hacer un esfuerzo de ventas fuerte y bien dirigido es la clave para el éxito de este proyecto.

*Daqab*

### 3. ESTUDIO TÉCNICO

#### 3.1 LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO

La macrolocalización del negocio se ubicara en la ciudad de Bucaramanga, departamento de Santander.

El taller que se tiene planeado montar en las próximas semanas, se establecerá en barrios como San Francisco o la Universidad, así como el centro que comprende los barrios Antonia santos y García Rovira.

San francisco y la universidad, se ubican de acuerdo a los puntos cardinales al norte con el barrio san Alonso, al occidente con los barrios mutualidad y modelo, al sur con el barrio Gaitán y al oriente con los barrios Alarcón y Granada.

En cuanto a la segunda posible ubicación, el centro colinda al norte con mejoras publicas y la aurora, al occidente con Alarcón, al sur con el barrio Alfonso López y al oriente con el barrio concordia y San Miguel.

Estas potenciales ubicaciones del negocio, se escogieron debido al estrato 3 al que pertenecen y su economía en el pago de servicios públicos, por la cercanía a la mayoría de proveedores locales, facilidades de transporte y ubicación estratégica en la ciudad.

#### 3.2 TAMAÑO DEL PROYECTO, EQUIPOS Y PRODUCCIÓN PROYECTADA

##### EQUIPOS QUE SE UTILIZARAN

Taladro de arbol	\$240.000
Caladora Manual	\$ 49.000

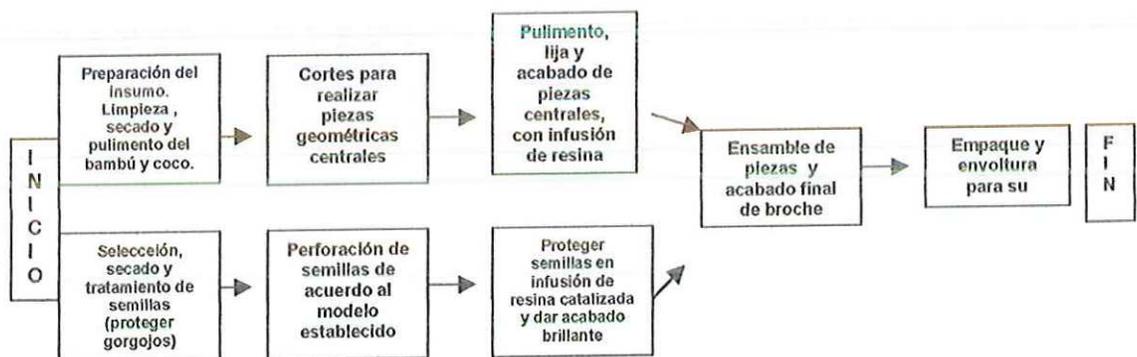
Esmeril motortool	\$ 86.000
Motortull	\$207.000
Segueta	\$ 28.000
Prensa	\$175.000
Telefax	\$250.000
	<hr/>
	\$1'035.000

esta inversión se irá realizando en los primeros dos años a medida que la empresa vaya logrando un repunte económico; haciendo claridad que los item de segueta, telefax y motortool ya existen en el inventario de la empresa.

La producción proyectada de los collares en bambú y coco es:

La capacidad de producción diaria es de 8 unidades por día y 40 unidades semanales. Es decir, a los 12 meses la producción proyectada es de 1920 unidades de accesorios(juego de collar con aretes).

### 3.3 DESCRIPCIÓN DEL PROCESO PRODUCTIVO (FLUJOGRAMA)



### 3.4 COSTOS PROYECTADOS, MATERIA PRIMA, INDIRECTOS Y VENTAS

#### COSTOS DE PRODUCCIÓN MENSUAL

NOMBRE DE **Collar bambu triangulo+aretos**  
SET # 2

MATERIALES	CANTIDAD	UNIDADES	VALOR UNIDAD	VALOR TOTAL
cuero de chivo	0,75	mt	\$ 800	\$ 600
salvavidas madera	10	un	\$ 10	\$ 100
bambú shakira pequeña	7	un	\$ 200	\$ 1.400
pieza central bambú	1	un	\$ 4.000	\$ 4.000
bambú cilindro corto	2	un	\$ 500	\$ 1.000
argollas	4	un	\$ 400	\$ 1.600
ganchos cobrizos	2	un	\$ 150	\$ 300
arandela bambu	2	un	\$ 800	\$ 1.600
terminal resorte	2	un	\$ 150	\$ 300
pico de loro cobrizo	1	un	\$ 150	\$ 150
tapacuero pequeño	2	un	\$ 50	\$ 100
Empaque	1	un	\$ 1.500	\$ 1.500
				\$ 12.650

M.O.D. Confeccion: \$ 4.000  
(incluye 2% imprevisto) \$ 16.983

NOMBRE DE **Collar bambu cuadrado+aretos**  
SET # 1

MATERIALES	CANTIDAD	UNIDADES	VALOR UNIDAD	VALOR TOTAL
salvavidas madera	12	un	\$ 10	\$ 120
pieza central bambú	1	un	\$ 4.000	\$ 4.000
cuero de chivo	1,05	mt	\$ 800	\$ 840
semilla congolo	2	un	\$ 100	\$ 200
bambú shakira pequeña	8	un	\$ 200	\$ 1.600
bambú cilindro corto	2	un	\$ 500	\$ 1.000
bambú cilindro largo	2	un	\$ 400	\$ 800
argollas	4	un	\$ 10	\$ 40
ganchos cobrizos	2	un	\$ 150	\$ 300
terminal resorte	2	un	\$ 150	\$ 300
pico de loro cobrizo	1	un	\$ 150	\$ 150
tapacuero pequeño	2	un	\$ 50	\$ 100
Empaque	1	un	\$ 1.500	\$ 1.500
				\$ 10.950

M.O.D. Confeccion: \$ 4.000  
COSTO VARIABLE  
(incluye 2% imprevisto) \$ 15.249

NOMBRE DE **Collar coco triangular+aretes**  
SET # 3

MATERIALES	CANTIDAD	UNIDADES	VALOR UNIDAD	VALOR TOTAL
salvaídas coco	8	un	\$ 10	\$ 80
pieza central coco	1	un	\$ 4.000	\$ 4.000
cuero de chivo	1,2	mt	\$ 800	\$ 960
semilla congolo	2	un	\$ 100	\$ 200
bambú shakira pequeña	8	un	\$ 200	\$ 1.600
bambú cilindro corto	4	un	\$ 500	\$ 2.000
bambú cilindro largo	2	un	\$ 400	\$ 800
argollas	4	un	\$ 10	\$ 40
ganchos cobrizos	2	un	\$ 150	\$ 300
terminal resorte	2	un	\$ 150	\$ 300
pico de loro cobrizo	1	un	\$ 150	\$ 150
tapacuero pequeño	2	un	\$ 50	\$ 100
Empaque	1	un	\$ 1.500	\$ 1.500
				\$ 12.030

M.O.D. Confeccion: \$ 4.000  
(incluye 2%  
imprevisto) \$ 16.351

NOMBRE DE **Collar coco circular+aretes**  
SET # 4

MATERIALES	CANTIDAD	UNIDADES	VALOR UNIDAD	VALOR TOTAL
salvaídas coco	10	un	\$ 10	\$ 100
pieza central coco	1	un	\$ 4.000	\$ 4.000
cuero de chivo	1,1	mt	\$ 800	\$ 880
semilla congolo	2	un	\$ 100	\$ 200
bambú shakira pequeña	14	un	\$ 200	\$ 2.800
bambú cilindro corto	4	un	\$ 500	\$ 2.000
bambú cilindro extlargo	2	un	\$ 500	\$ 1.000
argollas	4	un	\$ 10	\$ 40
ganchos cobrizos	2	un	\$ 150	\$ 300
terminal resorte	2	un	\$ 150	\$ 300
pico de loro cobrizo	1	un	\$ 150	\$ 150
tapacuero pequeño	2	un	\$ 50	\$ 100
Empaque	1	un	\$ 1.500	\$ 1.500
				\$ 13.370

M.O.D. Confeccion: 4000  
(incluye 2%  
imprevisto) \$ 17.717

NOTA: En mi proyección he contemplado la producción en las siguientes cantidades:

Set # 1:	60 juegos x \$15.249 = \$ 914.940
Set # 2:	20 juegos x \$16.983 = \$ 339.660
Set # 3:	40 juegos x \$16.351 = \$ 654.040
Set # 4:	40 juegos x \$17.717 = \$ 708.680

Generando un gasto en producción mensual total por \$ 2'617.320

### COSTOS ADMINISTRATIVOS MENSUALES

#### GASTOS OPERATIVOS MES

luz	\$ 80.000
teléfono	\$ 85.000
agua	\$ 30.000
gas	\$ 10.000
arriendo	\$ 220.000
cam.cio	\$ 11.667
Movilizacion	\$ 142.083
Reserva	\$ 40.000
Contador	\$ 15.000
Imprevist 2%	\$ 12.675
Total	\$ 646.425

#### Cuadro salarial

Gerente	\$ 358.000
subsidio transporte	\$ 41.000

#### Incremento aportes empleador

Salud 8%	\$ 31.920
Pension 10,875%	\$ 43.391
ARP 6,96%	\$ 27.770
Cesantias 8,33%	\$ 33.237
Int. Cesan 1%	\$ 3.990
Vacaciones 4.17%	\$ 16.638
Prima 8,33%	\$ 33.237
Parafiscales 9%	\$ 35.910

total = 56.67% de nomina = \$ 226.093

valor de gastos fijos mensuales (nomina+indirectos) = \$ 1.271.518

### OTROS COSTOS

#### COSTOS DE VENTAS

CONCEPTO	CANTIDAD	VALOR
Tarj. Presentacion	1000	\$ 45.000
Volantes	500	\$ 200.000
	TOTAL	\$ 245.000

De la información anterior podemos obtener que los costos proyectados de funcionamiento de la empresa para el año son de  $\$2'617.320 \times 12 + \$1'271.518 \times 12 + \$245.000 = \$46'911.056$ . Nota: Para el primer año se estima un gasto de

adicional por \$1'045.600 en herramientas generando un costo final proyectado para el primer año de \$47'956.656

- El estudio de costos se basó en un periodo de proyección de 12 meses.
- El valor de la mano de obra a destajo corresponde a el pago por elaborar un collar y aretes(set) de \$4.000
- Los insumos utilizados para la producción proyectada, consideran los materiales utilizados para la colección de collares de bambú y coco (4 modelos estándar vendidos en dos canales = Público y Distribuidor)
- Los precios de los costos indirectos se tomaron en cuenta sobre la base de locales en la zona centro y García Rovira de la ciudad de Bucaramanga.
- Sólo se paga salario de la propietaria, ya que la mano de obra del artesano se pagará a destajo sin incurrir en pagos de prestaciones sociales ni parafiscales.
- Se cuentan con varios modelos pero para el inicio de la empresa se trabajaran sólo 4 modelos; su diferencia radicará fundamentalmente entre ellos por el diseño, ya que los materiales que se tienen en cuenta para el estudio de costos no varían mucho entre los modelos propuestos.

## 4. ESTUDIO ADMINISTRATIVO

### 4.1 TIPO DE EMPRESA Y ASPECTOS LEGALES PARA SU FUNCIONAMIENTO.

El tipo de empresa que se creará y constituirá es de PERSONA NATURAL, ya que la empresa cuenta con pocos activos al momento de su constitución y por su poca actividad comercial y constante, se hace necesario un tipo de registro que le permita dar legalidad al negocio pero que a su vez no impliquen muchos gastos administrativos.

Para esto se debe diligenciar un formato o registro único empresarial(CAE), en las sedes de la Cámara de Comercio de Bucaramanga y su área metropolitana.

Los requisitos que se deben tener en cuenta son:

- Consultar el nombre en los módulos de Autoconsulta de los CAE, para averiguar si el nombre con el que piensa identificar el establecimiento está o no inscrito.
- Una vez aprobado el nombre comercial, se debe adquirir el formulario único de registro mercantil con sus anexos.
- Diligencie los formularios y preséntelos en las ventanillas
- Dirección del establecimiento(si se va a tener establecimiento abierto al público)
- Consulta de uso del suelo para la apertura del establecimiento.

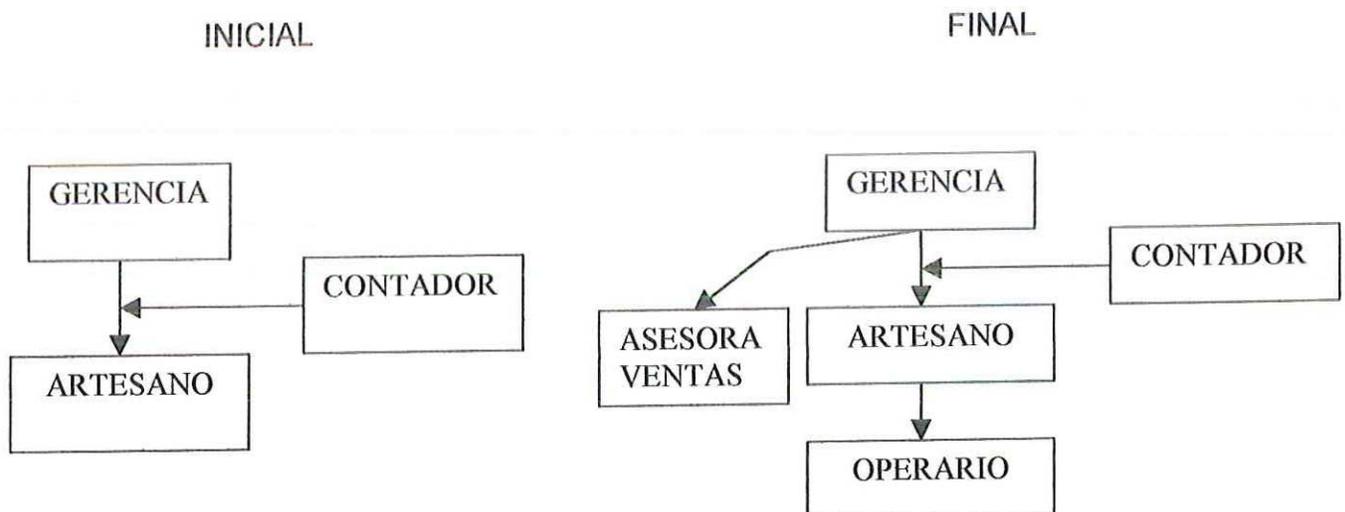
- Fotocopia de la cédula de ciudadanía
- Consulta de actividad económica. Código CIU.

Se debe tener en cuenta que todo comerciante debe renovar la matrícula mercantil en los tres primeros meses del año y llevar los libros de contabilidad, registrados ante la cámara de comercio.

#### 4.2 PERSONAL NECESARIO INICIAL Y PROYECTADO (costos de administración)

La empresa inicialmente cuenta con la gerente que se encarga de la parte comercial y ventas y de un artesano que lleva a cabo la elaboración de los diseños ya establecidos para la venta, sin embargo se ha presupuestado para los siguientes años la consecución de un operario y una vendedora a destajo para ampliar la capacidad de producción y fuerza de ventas, contandeo además con una asesoría externa en la parte de contabilidad.

#### 4.3 ORGANIGRAMA INICIAL Y PROYECTADO



## 5 ESTUDIO ECONÓMICO

### 5.1 INVERSIÓN INICIAL

La empresa cuenta con un activo inicial por valor de 5'835.270 de los cuales 3'000.000 son aportes de capital propios y de familiares para mantener un flujo de caja que permita iniciar actividades sin endeudamiento siempre que se considere que las ventas durante los primeros seis meses se harán sobre pedidos con anticipo que permitan cubrir el valor de los materiales de los mismos.

### 5.2 BALANCE INICIAL

ACTIVOS			
Caja y bancos			\$ 3.000.000
aporte personal			\$ 1.500.000
aporte familiar			\$ 1.500.000
Inventarios	Cantidad	VLR UNIT	\$ 1.738.270
salvavidas madera	1800	\$ 10	\$ 18.000
cuero de chivo	200	\$ 800	\$ 160.000
semilla congolo	323	\$ 100	\$ 32.300
bambú shakira pequeña	2115	\$ 200	\$ 423.000
bambú cilindro corto	497	\$ 500	\$ 248.500
bambú cilindro largo	243	\$ 400	\$ 97.200
argollas	690	\$ 10	\$ 6.900
ganchos cobrizos	437	\$ 150	\$ 65.550
terminal resorte	568	\$ 150	\$ 85.200
pico de loro cobrizo	195	\$ 150	\$ 29.250
tapacuero pequeño	416	\$ 50	\$ 20.800
Empaque	176	\$ 1.500	\$ 264.000
bambu cilindro extrlargo	87	\$ 500	\$ 43.500
arandela bambu	73	\$ 800	\$ 58.400
broches	46	\$ 200	\$ 9.200
ensambles	96	\$ 245	\$ 23.520
sinteticos	437	\$ 350	\$ 152.950
<b>Propiedad Planta y equipos</b>			<b>\$ 1.097.000</b>
Muebles y enseres			\$ 200.000
computador			\$ 600.000
motor tull			\$ 207.000
herramienta menor			\$ 90.000
Telefax			\$ 250.000
<b>Total activo</b>			<b>\$ 5.835.270</b>

<b>PASIVOS</b>	\$ -
<b>PATRIMONIO</b>	
Capital Social	\$ 5.835.270

**BALANCE FINAL AÑO 1**

<b>Activos corrientes</b>	<b>\$ 4.759.814</b>
caja y bancos	\$ 1.789.814
Cuentas por cobrar	\$ 490.000
inventarios materia prima	\$ 766.000
inventario producto terminado	\$ 1.714.000
<b>Activos Fijos</b>	<b>\$ 2.078.800</b>
muebles y enseres	\$ 430.000
depreciacion	\$ -8.600
motor tull	\$ 190.000
depreciacion	\$ -3.800
herramienta menor	\$ 90.000
depreciacion	\$ -1.800
telefax	\$ 250.000
depreciacion	\$ -5.000
Computador	\$ 600.000
depreciacion	\$ -12.000
Taladro de arbol	\$ 240.000
Caladora Manual	\$ 49.000
Esmeril Motortool	\$ 86.000
Prensa	\$ 175.000
<b>Total activos</b>	<b>\$ 6.838.614</b>

<b>PASIVOS</b>	<b>\$ 1.923.000</b>
deudas proveedores	\$ 900.000
impuestos	\$ 140.000
provision	\$ 460.000
deudas mediano plazo	\$ 423.000
<b>PATRIMONIO</b>	<b>\$ 4.915.614</b>
capital social	\$ 3.912.270
utilidad del ejercicio	\$ 1.003.344
<b>total pasivo + patrimonio</b>	<b>\$ 6.838.614</b>

**BALANCE FINAL AÑO 2**

<b>Activos corrientes</b>	\$	<b>5.991.173</b>
caja y bancos	\$	2.529.173
Cuentas por cobrar	\$	1.054.000
inventarios materia prima	\$	860.000
inventario producto terminado	\$	1.548.000
<b>Activos Fijos</b>	\$	<b>3.342.192</b>
muebles y enseres	\$	421.400
depreciacion	\$	-8.428
motor tull	\$	186.200
depreciacion	\$	-3.724
herramienta menor	\$	88.200
depreciacion	\$	-1.764
telefax	\$	245.000
depreciacion	\$	-4.900
Computador	\$	588.000
depreciacion	\$	-11.760
Taladro de arbol	\$	235.200
depreciacion	\$	-4.704
Caladora Manual	\$	48.020
depreciacion	\$	-960
Esmeril Motortool	\$	84.280
depreciacion	\$	-1.686
Prensa	\$	171.500
depreciacion	\$	-3.430
muebles taller	\$	1.342.600
depreciacion	\$	-26.852
<b>Total activos</b>	\$	<b>9.333.365</b>

<b>PASIVOS</b>	\$	<b>2.500.000</b>
deudas proveedores	\$	900.000
impuestos	\$	150.000
provision	\$	780.000
deudas mediano plazo	\$	670.000
<b>PATRIMONIO</b>	\$	<b>6.833.365</b>
capital social	\$	4.362.406
utilidad del ejercicio	\$	2.470.959
<b>total pasivo + patrimonio</b>	\$	<b>9.333.365</b>

**BALANCE FINAL AÑO 3**

<b>Activos corrientes</b>	<b>\$ 8.482.000</b>
caja y bancos	\$ 3.116.000
Cuentas por cobrar	\$ 1.390.000
inventarios materia prima	\$ 1.500.000
inventario producto termina	\$ 2.476.000
<b>Activos Fijos</b>	<b>\$ 9.273.984</b>
muebles y enseres	\$ 412.972
depreciacion	\$ -8.428
motor tull	\$ 182.476
depreciacion	\$ -3.724
herramienta menor	\$ 86.436
depreciacion	\$ -1.764
telefax	\$ 240.100
depreciacion	\$ -4.900
Computador	\$ 576.240
depreciacion	\$ -11.760
Taladro de arbol	\$ 230.496
depreciacion	\$ -4.704
Caladora Manual	\$ 47.060
depreciacion	\$ -960
Esmeril Motortool	\$ 82.594
depreciacion	\$ -1.686
Prensa	\$ 168.070
depreciacion	\$ -3.430
muebles taller	\$ 1.315.748
depreciacion	\$ -26.852
Moto	\$ 6.000.000
<b>Total activos</b>	<b>\$ 17.755.984</b>

<b>PASIVOS</b>	<b>\$ 2.490.000</b>
deudas proveedores	\$ 865.000
impuestos	\$ 155.000
provision	\$ 800.000
deudas mediano plazo	\$ 670.000
<b>PATRIMONIO</b>	<b>\$ 15.265.984</b>
capital social	\$ 12.810.684
utilidad del ejercicio	\$ 2.455.300
<b>total pasivo + patrimonio</b>	<b>\$ 17.755.984</b>

**BALANCE FINAL AÑO 4**

<b>Activos corrientes</b>	\$ 10.412.000
caja y bancos	\$ 3.579.000
Cuentas por cobrar	\$ 2.135.000
inventarios materia prima	\$ 1.998.000
inventario producto terminado	\$ 2.700.000
<b>Activos Fijos</b>	\$ 8.965.776
muebles y enseres	\$ 404.544
depreciacion	\$ -8.428
motor tull	\$ 178.752
depreciacion	\$ -3.724
herramienta menor	\$ 84.672
depreciacion	\$ -1.764
telefax	\$ 235.200
depreciacion	\$ -4.900
Computador	\$ 564.480
depreciacion	\$ -11.760
Taladro de arbol	\$ 225.792
depreciacion	\$ -4.704
Caladora Manual	\$ 46.099
depreciacion	\$ -960
Esmeril Motortool	\$ 80.909
depreciacion	\$ -1.686
Prensa	\$ 164.640
depreciacion	\$ -3.430
muebles taller	\$ 1.288.896
depreciacion	\$ -26.852
Moto	\$ 5.880.000
depreciacion	\$ -120.000
<b>Total activos</b>	\$ 19.377.776

<b>PASIVOS</b>	\$ 3.010.000
deudas proveedores	\$ 1.300.000
impuestos	\$ 160.000
provision	\$ 800.000
deudas mediano plazo	\$ 750.000
<b>PATRIMONIO</b>	\$ 16.367.776
capital social	\$ 14.626.295
utilidad del ejercicio	\$ 1.741.481
<b>total pasivo + patrimonio</b>	\$ 19.377.776

**BALANCE FINAL AÑO 5**

<b>Activos corrientes</b>	<b>\$ 11.250.000</b>
caja y bancos	\$ 3.600.000
Cuentas por cobrar	\$ 2.100.000
inventarios materia prima	\$ 2.300.000
inventario producto terminado	\$ 3.250.000
<b>Activos Fijos</b>	<b>\$ 15.977.568</b>
muebles y enseres	\$ 396.116
depreciacion	\$ -8.428
motor tull	\$ 175.028
depreciacion	\$ -3.724
herramienta menor	\$ 82.908
depreciacion	\$ -1.764
telefax	\$ 230.300
depreciacion	\$ -4.900
Computador	\$ 552.720
depreciacion	\$ -11.760
Taladro de arbol	\$ 221.088
depreciacion	\$ -4.704
Caladora Manual	\$ 45.139
depreciacion	\$ -960
Esmeril Motortool	\$ 79.223
depreciacion	\$ -1.686
Prensa	\$ 161.210
depreciacion	\$ -3.430
muebles taller	\$ 1.262.044
depreciacion	\$ -26.852
Moto	\$ 5.760.000
depreciacion	\$ -120.000
Vitrinas	\$ 7.200.000
<b>Total activos</b>	<b>\$ 27.227.568</b>

<b>PASIVOS</b>	<b>\$ 3.980.000</b>
deudas proveedores	\$ 1.650.000
impuestos	\$ 170.000
provision	\$ 1.200.000
deudas mediano plazo	\$ 960.000
<b>PATRIMONIO</b>	<b>\$ 23.247.568</b>
capital social	\$ 15.517.568
utilidad del ejercicio	\$ 7.730.000
<b>total pasivo + patrimonio</b>	<b>\$ 27.227.568</b>

**5.3 PRESUPUESTO PROYECTADO AL AÑO 1  
PRESUPUESTO AÑO 1**

Basado en las tablas de cantidades de producción:  
sosteniendo el nivel de 160 collares mensuales

**MATERIALES**

item	un	cantidad	vir unit	vir total
salvavidas madera	un	19680	\$ 10,0	\$ 196.800
pieza central coco	un	1920	\$ 4.000,0	\$ 7.680.000
cuero de chivo	mt	2040	\$ 800,0	\$ 1.632.000
semilla congolo	un	3360	\$ 100,0	\$ 336.000
bambú shakira pequeñ	un	19872	\$ 200,0	\$ 3.974.400
bambú cilindro corto	un	5760	\$ 500,0	\$ 2.880.000
bambú cilindro largo	un	2400	\$ 400,0	\$ 960.000
argollas	un	7680	\$ 10,0	\$ 76.800
ganchos cobrizos	un	3840	\$ 150,0	\$ 576.000
terminal resorte	un	3840	\$ 150,0	\$ 576.000
pico de loro cobrizo	un	1920	\$ 150,0	\$ 288.000
tapacuero pequeño	un	3840	\$ 50,0	\$ 192.000
Empaque	un	1920	\$ 1.500,0	\$ 2.880.000
bambu cilindro extrlarg	un	960	\$ 500,0	\$ 480.000
arandela bambu	un	480	\$ 800,0	\$ 384.000
total				\$ 23.112.000

**MANO DE OBRA**

item	un	cantidad	vir unit	vir total
pirograbado	set	1920	\$ 500	\$ 960.000
ensamble	set	1920	\$ 1.500	\$ 2.880.000
corte e inmunizacion	set	1920	\$ 2.000	\$ 3.840.000
total				\$ 7.680.000

ACUMULADO HASTA ACA: #####  
imprevistos: 2% \$ 615.840

**HERRAMIENTAS**

item	un	cantidad	vir unit	vir total
brocas	un	24	\$ 800,00	\$ 19.200
seguetas	un	12	\$ 2.200,00	\$ 26.400
repuestos	gl	1	\$ 600.000	\$ 600.000
herramienta menor	gb	1	\$ 250.000,00	\$ 250.000
Adhesivos	gb	1	\$ 150.000	\$ 150.000
total				\$ 1.046.600

**GASTOS ADMINISTRATIVOS**

item	un	cantidad	Vir año	vir total
luz	un	1	\$ 960.000	\$ 960.000
teléfono y papeleria	un	1	\$ 1.020.000	\$ 1.020.000
agua	un	1	\$ 360.000	\$ 360.000
gas	un	1	\$ 120.000	\$ 120.000
asesoria contador	un	3	\$ 60.000	\$ 180.000
arriendo	un	1	\$ 2.640.000	\$ 2.640.000
Cámara de cio	un	1	\$ 140.000	\$ 140.000
Movilizacion	un	1	\$ 1.705.000	\$ 1.705.000
Reserva	un	1	\$ 480.000	\$ 480.000
imprevistos				\$ 152.100
nomina y aportes	un	1	\$ 7.501.116	\$ 7.501.116
total				\$ 15.258.216

**GASTOS DE VENTAS**

Tarjetas presentación	\$ 45.000
volantes	\$ 200.000

**PRESUPUESTO DE FUNCIONAMIENTO PRIMER AÑO \$ 47.956.656**

**PRESUPUESTO PROYECTADO AL AÑO 2**

**PRESUPUESTO AÑO 2**

Basado en las tablas de cantidades de producción:

sosteniendo el nivel de 180 collares mensuales

Se asume un incremento de 7% en costos y un 8% en el precio de venta

**MATERIALES**

item	un	cantidad	vlr unit	vlr total
salvavidas madera	un	22140	\$ 11	\$ 236.898
pieza central coco	un	2160	\$ 4.280	\$ 9.244.800
cuero de chivo	mt	2295	\$ 856	\$ 1.964.520
semilla congolo	un	3780	\$ 107	\$ 404.460
bambú shakira pequeña	un	22356	\$ 214	\$ 4.784.184
bambú cilindro corto	un	6480	\$ 535	\$ 3.466.800
bambú cilindro largo	un	2700	\$ 428	\$ 1.155.600
argollas	un	8640	\$ 11	\$ 92.448
ganchos cobrizos	un	4320	\$ 161	\$ 693.360
terminal resorte	un	4320	\$ 161	\$ 693.360
pico de loro cobrizo	un	2160	\$ 161	\$ 346.680
lapacero pequeño	un	4320	\$ 54	\$ 231.120
Empaque	un	2160	\$ 1.605	\$ 3.466.800
bambu cilindro extrilargo	un	1080	\$ 535	\$ 577.800
arandela bambu	un	540	\$ 856	\$ 462.240
total				\$ 27.821.070

**MANO DE OBRA**

item	un	cantidad	vlr unit	vlr total
pirograbado	set	2160	\$ 535	\$ 1.155.600
ensamble	set	2160	\$ 1.605	\$ 3.466.800
corte e inmunizacion	set	2160	\$ 2.140	\$ 4.622.400
total				\$ 9.244.800

ACUMULADO HASTA ACA: #####  
Imprevistos: 2% \$ 741.317

**HERRAMIENTAS**

item	un	cantidad	vlr unit	vlr total
brocas	un	27	\$ 856	\$ 23.112
seguelas	un	13,5	\$ 2.354	\$ 31.779
repuestos	gl	1,125	\$ 642.000	\$ 642.000
herramienta menor	gb	1,125	\$ 267.500	\$ 267.500
Adhesivos	gb	1,125	\$ 160.500	\$ 160.500
total				\$ 1.124.891

**GASTOS ADMINISTRATIVOS**

item	un	cantidad	Vlr año	vlr total
luz	un	1	\$ 1.027.200	\$ 1.027.200
teléfono y papelería	un	1	\$ 1.091.400	\$ 1.091.400
agua	un	1	\$ 385.200	\$ 385.200
gas	un	1	\$ 128.400	\$ 128.400
asesoría contador	un	3	\$ 64.200	\$ 192.600
arriendo	un	1	\$ 2.824.800	\$ 2.824.800
Cámara de cío	un	1	\$ 149.800	\$ 149.800
Movilización	un	1	\$ 1.824.350	\$ 1.824.350
Reserva	un	1	\$ 513.600	\$ 513.600
imprevistos				\$ 162.747
nomina y aportes	un	1	\$ 8.026.194	\$ 8.026.194
muebles taller	un	1	\$ 1.370.000	\$ 1.370.000
total				\$ 17.696.291

**GASTOS DE VENTAS**

Tarjetas presentacion	\$ 48.150
volantes	\$ 214.000
Pagina web	\$ 650.000

**PRESUPUESTO DE FUNCIONAMIENTO PRIMER AÑO \$ 67.540.520**

**PRESUPUESTO PROYECTADO AL AÑO 3**

**PRESUPUESTO AÑO 3**

Basado en las tablas de cantidades de producción:  
 sosteniendo el nivel de 220 collares mensuales  
 Se asume un incremento de 7% en costos y un 7% en el precio de venta  
 Se adquiere un nuevo operario a destajo para cubrir la demanda e incrementa 2% el pago por M.O

**MATERIALES**

item	un	cantidad	vir unit	vir total
salvavidas madera	un	27060	\$ 11	\$ 309.810
pieza central coco	un	2640	\$ 4.580	\$ 12.090.144
cuero de chivo	mt	2805	\$ 916	\$ 2.569.156
semilla congo/o	un	4620	\$ 114	\$ 528.944
bambú shakira pequeña	un	27324	\$ 229	\$ 6.256.650
bambú cilindro corto	un	7920	\$ 572	\$ 4.533.804
bambú cilindro largo	un	3300	\$ 458	\$ 1.511.268
argollas	un	10560	\$ 11	\$ 120.901
ganchos cobrizos	un	5280	\$ 172	\$ 906.761
terminal resorte	un	5280	\$ 172	\$ 906.761
pico de loro cobrizo	un	2640	\$ 172	\$ 453.380
tapacuero pequeño	un	5280	\$ 57	\$ 302.254
Empaque	un	2640	\$ 1.717	\$ 4.533.804
bambu cilindro extrilargo	un	1320	\$ 572	\$ 755.634
arandela bambu	un	660	\$ 916	\$ 604.507
total				<b>\$ 36.383.777</b>

**MANO DE OBRA**

item	un	cantidad	vir unit	vir total
pirograbado	set	2640	\$ 583	\$ 1.539.516
ensamble	set	2640	\$ 1.749	\$ 4.618.548
corte e inmunización	set	2640	\$ 2.333	\$ 6.158.064
total				<b>\$ 12.316.128</b>

ACUMULADO HASTA ACA: #####  
 Imprevistos: 2% \$ 973.998

**HERRAMIENTAS**

item	un	cantidad	vir unit	vir total
brocas	un	33	\$ 916	\$ 30.225
seguetas	un	16,5	\$ 2.519	\$ 41.560
repuestos	gl	1,375	\$ 686.940	\$ 686.940
herramienta menor	gb	1,375	\$ 286.225	\$ 286.225
Adhesivos	gb	1,375	\$ 171.735	\$ 171.735
total				<b>\$ 1.216.685</b>

**GASTOS ADMINISTRATIVOS**

item	un	cantidad	Vir año	vir total
luz	un	1	\$ 1.099.104	\$ 1.099.104
teléfono y papelería	un	1	\$ 1.167.798	\$ 1.167.798
agua	un	1	\$ 412.164	\$ 412.164
gas	un	1	\$ 137.388	\$ 137.388
asesoría contador	un	3	\$ 68.694	\$ 206.082
arriendo	un	1	\$ 3.022.536	\$ 3.022.536
Cámara de cjo	un	1	\$ 160.286	\$ 160.286
Movilización	un	1	\$ 1.952.055	\$ 1.952.055
Reserva	un	1	\$ 549.552	\$ 549.552
imprevistos				\$ 174.139
nomina y aportes	un	1	\$ 8.588.028	\$ 8.588.028
moto	un	1	\$ 6.000.000	\$ 6.000.000
total				<b>\$ 23.469.131</b>

**GASTOS DE VENTAS**

Tarjetas presentación	\$ 51.521
volantes	\$ 228.980
Página web	\$ 700.000

**PRESUPUESTO DE FUNCIONAMIENTO PRIMER AÑO \$ 75.340.220**

**PRESUPUESTO PROYECTADO AL AÑO 4**

**PRESUPUESTO AÑO 4**

Basado en las tablas de cantidades de producción:

sosteniendo el nivel de 240 collares mensuales (160 vendedora-80 gerente)

Se asume un incremento de 7% en costos y un 15% en el precio de venta pues entran las exportaciones

cambio de local a uno de mejor ubicación. Incremento sueldo gerente un 12% adicional

**MATERIALES**

item	un	cantidad	vir unit	vir total
salvavidas madera	un	29520	\$ 12	\$ 361.633
pieza central coco	un	2880	\$ 4.900	\$ 14.112.495
cuero de chivo	mt	3060	\$ 980	\$ 2.998.905
semilla congolo	un	5040	\$ 123	\$ 617.422
bambú shakira pequeña	un	29808	\$ 245	\$ 7.303.216
bambú cilindro corto	un	8640	\$ 613	\$ 5.292.186
bambú cilindro largo	un	3600	\$ 490	\$ 1.764.062
argollas	un	11520	\$ 12	\$ 141.125
ganchos cobrizos	un	5760	\$ 184	\$ 1.058.437
terminal resorte	un	5760	\$ 184	\$ 1.058.437
pico de loro cobrizo	un	2880	\$ 184	\$ 529.219
tapacuero pequeño	un	5760	\$ 61	\$ 352.812
Empaque	un	2880	\$ 1.838	\$ 5.292.186
bambu cilindro extrlargo	un	1440	\$ 613	\$ 882.031
arandela bambu	un	720	\$ 980	\$ 705.625
<b>total</b>				<b>\$ 42.469.791</b>

**MANO DE OBRA**

item	un	cantidad	vir unit	vir total
pirograbado	set	2880	\$ 624	\$ 1.797.035
ensamble	set	2880	\$ 1.872	\$ 5.391.105
corde e inmunizacion	set	2880	\$ 2.496	\$ 7.188.140
<b>total</b>				<b>\$ 14.376.280</b>

ACUMULADO HASTA ACA:	\$ 56.846.071
Imprevistos: 2%	\$ 1.136.921

**HERRAMIENTAS**

item	un	cantidad	vir unit	vir total
brocas	un	36	\$ 980	\$ 35.281
seguetas	un	18	\$ 2.695	\$ 48.512
repuestos	gl	1,5	\$ 735.026	\$ 735.026
herramienta menor	gb	1,5	\$ 306.261	\$ 306.261
Adhesivos	gb	1,5	\$ 183.756	\$ 183.756
<b>total</b>				<b>\$ 1.308.836</b>

**GASTOS ADMINISTRATIVOS**

item	un	cantidad	Vir año	vir total
luz	un	1	\$ 1.764.062	\$ 1.764.062
teléfono y papeleria	un	1	\$ 1.764.062	\$ 1.764.062
agua	un	1	\$ 588.021	\$ 588.021
gas	un	1	\$ 264.609	\$ 264.609
asesoria contador	un	3	\$ 68.694	\$ 206.082
arriendo	un	1	\$ 4.116.144	\$ 4.116.144
Cámara de cio	un	1	\$ 171.506	\$ 171.506
Movilizacion	un	1	\$ 2.088.698	\$ 2.088.698
Reserva	un	1	\$ 588.021	\$ 588.021
imprevistos				\$ 231.024
nomina y aportes	un	1	\$ 10.290.361	\$ 10.290.361
				\$ -
<b>total</b>				<b>\$ 22.072.691</b>

**GASTOS DE VENTAS**

Tarjetas presentacion	\$ 51.521
volantes	\$ 228.980
Pagina web	\$ 700.000
comision collares anual	\$ 6.720.000

<b>PRESUPUESTO DE FUNCIONAMIENTO PRIMER AÑO</b>	<b>\$ 89.064.919</b>
---	----------------------

**PRESUPUESTO PROYECTADO AL AÑO 5**

**PRESUPUESTO AÑO 5**

Basado en las tablas de cantidades de producción:  
sosteniendo el nivel de 300 collares mensuales (160 vendedora-140 gerente)  
Se asume un incremento de 7% en costos y un 15% en el precio de venta

**MATERIALES**

item	un	cantidad	vlr unit	vlr total
salvavidas madera	un	36900	\$ 13	\$ 483.684
pieza central coco	un	3600	\$ 5.243	\$ 18.875.463
cuero de chivo	mt	3825	\$ 1.049	\$ 4.011.036
semilla congolo	un	6300	\$ 131	\$ 825.801
bambú shakira pequeña	un	37260	\$ 262	\$ 9.768.052
bambú cilindro corto	un	10800	\$ 655	\$ 7.078.298
bambú cilindro largo	un	4500	\$ 524	\$ 2.359.433
argollas	un	14400	\$ 13	\$ 188.755
ganchos cobrizos	un	7200	\$ 197	\$ 1.415.660
terminal resorte	un	7200	\$ 197	\$ 1.415.660
pico de loro cobrizo	un	3600	\$ 197	\$ 707.830
lapacuero pequeño	un	7200	\$ 66	\$ 471.887
Empaque	un	3600	\$ 1.966	\$ 7.078.298
bambu cilindro extrilargo	un	1800	\$ 655	\$ 1.179.716
arandela bambu	un	900	\$ 1.049	\$ 943.773
<b>total</b>				<b>\$ 66.803.345</b>

**MANO DE OBRA**

item	un	cantidad	vlr unit	vlr total
pirograbado	set	3600	\$ 668	\$ 2.403.534
ensamble	set	3600	\$ 2.003	\$ 7.210.603
corte e inmunizacion	set	3600	\$ 2.671	\$ 9.614.137
<b>total</b>				<b>\$ 19.228.275</b>

ACUMULADO HASTA ACA:	\$ 76.031.620
Imprevistos: 2%	\$ 1.520.632

**HERRAMIENTAS**

item	un	cantidad	vlr unit	vlr total
brocas	un	45	\$ 1.049	\$ 47.189
seguetas	un	22,5	\$ 2.884	\$ 64.884
repuestos	gl	1,875	\$ 786.478	\$ 786.478
herramienta menor	gb	1,875	\$ 327.699	\$ 327.699
Adhesivos	gb	1,875	\$ 196.619	\$ 196.619
<b>total</b>				<b>\$ 1.422.869</b>

**GASTOS ADMINISTRATIVOS**

item	un	cantidad	Vlr año	vlr total
luz	un	1	\$ 1.887.546	\$ 1.887.546
teléfono y papelería	un	1	\$ 1.887.546	\$ 1.887.546
agua	un	1	\$ 629.182	\$ 629.182
gas	un	1	\$ 283.132	\$ 283.132
asesoria contador	un	3	\$ 73.503	\$ 220.508
arriendo	un	1	\$ 4.404.275	\$ 4.404.275
Cámara de cio	un	1	\$ 183.511	\$ 183.511
Movilizacion	un	1	\$ 2.234.907	\$ 2.234.907
Reserva	un	1	\$ 629.182	\$ 629.182
imprevistos				\$ 247.196
nomina y aportes	un	1	\$ 11.010.686	\$ 11.010.686
vitrinas-mostradores	un	6	\$ 1.200.000	\$ 7.200.000
participacion ferias	un	3	\$ 800.000	\$ 2.400.000
<b>total</b>				<b>\$ 33.217.672</b>

**GASTOS DE VENTAS**

Tarjetas presentacion	\$ 55.127
volantes	\$ 245.009
Pagina web	\$ 750.000
comision collares anual	\$ 7.190.400

<b>PRESUPUESTO DE FUNCIONAMIENTO PRIMER AÑO</b>	<b>\$ 120.433.329</b>
---	-----------------------

CALCULO DEL PUNTO DE EQUILIBRIO

CONFORMACION DE CONJUNTOS									
NOMBRE DEL CONJUNTO	CONFORMADO POR LAS PRENDAS	VLR M.O	VLR MAT	COSTO VARIABLE	PVP	MARGEN CONTRIB	% DE VENTAS EN LA LINEA	UNID. PRESUPTD	
Collar bambu cuadrado pub	1	\$ 4.000	\$ 11.249	\$ 15.249	\$ 30.000	0,4917	8,74%	15	
Collar bambu triangulo pub	2	\$ 4.000	\$ 12.983	\$ 16.983	\$ 30.000	0,4339	3,24%	5	
Collar coco triangular pub	3	\$ 4.000	\$ 12.351	\$ 16.351	\$ 30.000	0,45498	6,25%	10	
Collar coco circular pub	4	\$ 4.000	\$ 13.717	\$ 17.717	\$ 30.000	0,40942	6,77%	10	
Collar bambu cuadrado dis	1	\$ 4.000	\$ 11.249	\$ 15.249	\$ 24.000	0,36463	26,22%	45	
Collar bambu triangulo dis	2	\$ 4.000	\$ 12.983	\$ 16.983	\$ 24.000	0,29238	9,73%	15	
Collar coco triangular dis	3	\$ 4.000	\$ 12.351	\$ 16.351	\$ 24.000	0,31873	18,74%	30	
Collar coco circular dis	4	\$ 4.000	\$ 13.717	\$ 17.717	\$ 24.000	0,26178	20,31%	30	

100%

Valores Promedio \$ 16.350 \$ 25.500 0,35539

### CALCULO DEL PUNTO DE EQUILIBRIO

#### GASTOS OPERATIVOS MES

luz	\$ 80.000
teléfono	\$ 85.000
agua	\$ 30.000
gas	\$ 10.000
arriendo	\$ 220.000
cam.cio	\$ 11.667
Movilizacion	\$ 142.083
Reserva	\$ 40.000
Contador	\$ 15.000
Imprevist 2%	\$ 12.675
<b>Total</b>	<b>\$ 646.425</b>

#### Cuadro salarial

Gerente	\$ 358.000
subsido transporte	\$ 41.000

#### Incremento aportes empleador

Salud 8%	\$ 31.920
Pension 10,875%	\$ 43.391
ARP 6,96%	\$ 27.770
Cesantias 8,33%	\$ 33.237
Int. Cesan 1%	\$ 3.990
Vacaciones 4.17%	\$ 16.638
Prima 8,33%	\$ 33.237
Parafiscales 9%	\$ 35.910

total = 56.67% de nomina = \$ 226.093

valor de gastos fijos mensuales (nomina+indirectos) = **\$ 1.271.518**

	% DE VENTAS DEL TOTAL	PVP	COSTO VARIABLE	MARGEN DE CONTRIBUCION
LINEA 1	100%	\$ 25.500	\$ 16.358	0,35539
LINEA 2		0	0	0
LINEA 3		0	0	0
LINEA 4		0	0	0
LINEA 5		0	0	0
LINEA 6		0	0	0
LINEA 7		0	0	0
LINEA 8		0	0	0
LINEA 9		0	0	0
LINEA 10		0	0	0

100%

<b>valores promedio</b>	<b>25500</b>	<b>16358</b>	<b>0,3553858</b>
-------------------------	--------------	--------------	------------------

Punto equilibrio= **3577853**

VERIFICACION DEL PUNTO DE EQUILIBRIO

UNIDADES	INGRESOS	COSTOS FIJOS	COSTOS VARIABLES	COSTOS TOTALES	GANANCIA - PERDIDA
135	\$ 3,442.500	\$ 1.271.518	\$ 2.208.364	\$ 3.479.882	-\$ 37.382
136	\$ 3.468.000	\$ 1.271.518	\$ 2.224.722	\$ 3.496.240	-\$ 28.240
137	\$ 3.493.500	\$ 1.271.518	\$ 2.241.080	\$ 3.512.599	-\$ 19.099
138	\$ 3.519.000	\$ 1.271.518	\$ 2.257.439	\$ 3.528.957	-\$ 9.957
139	\$ 3.544.500	\$ 1.271.518	\$ 2.273.797	\$ 3.545.315	\$.815
140	<b>\$ 3.570.000</b>	<b>\$ 1.271.518</b>	<b>\$ 2.290.155</b>	<b>\$ 3.561.673</b>	<b>\$ 8.327</b>
141	\$ 3.595.500	\$ 1.271.518	\$ 2.306.513	\$ 3.578.032	\$ 17.468
142	\$ 3.621.000	\$ 1.271.518	\$ 2.322.872	\$ 3.594.390	\$ 26.610
143	\$ 3.646.500	\$ 1.271.518	\$ 2.339.230	\$ 3.610.748	\$ 35.752
144	\$ 3.672.000	\$ 1.271.518	\$ 2.355.588	\$ 3.627.106	\$ 44.894
145	\$ 3.697.500	\$ 1.271.518	\$ 2.371.946	\$ 3.643.465	\$ 54.035
146	\$ 3.723.000	\$ 1.271.518	\$ 2.388.305	\$ 3.659.823	\$ 63.177

## 5.5 EVALUACION FINANCIERA

### 1. Indicadores de Liquidez

RAZÓN CORRIENTE		(Activo corriente / Pasivo Corriente)	
Año 1:	Activo Corriente	\$ 4.759.814	→ 2,475
	Pasivo Corriente	\$ 1.923.000	
Año 2:	Activo Corriente	\$ 5.991.173	→ 2,396
	Pasivo Corriente	\$ 2.500.000	
Año 3:	Activo Corriente	\$ 8.482.000	→ 3,406
	Pasivo Corriente	\$ 2.490.000	
Año 4:	Activo Corriente	\$ 10.412.000	→ 3,459
	Pasivo Corriente	\$ 3.010.000	
Año 5:	Activo Corriente	\$ 11.250.000	→ 2,827
	Pasivo Corriente	\$ 3.980.000	

Se observa que a través de los 5 años la empresa siempre tendrá capital para responder por sus deudas, siendo el segundo año el de menor capacidad con \$2,396 disponibles por cada peso que se adeude en el corto plazo

CAPITAL NETO DE TRABAJO		(activo cte - Pasivo corriente)	
Año 1:	\$4' 759.814 - \$1' 923.000	→	\$ 2.836.814
Año 2:	\$5' 991.173 - \$2' 500.000	→	\$ 3.491.173
Año 3:	\$8' 482.000 - \$2' 490.000	→	\$ 5.992.000
Año 4:	\$10' 412.000 - \$3'010.000	→	\$ 7.402.000
Año 5:	\$11'250.000 - \$3'980.000	→	\$ 7.270.000

Puede observarse que la empresa está en capacidad de pagar sus deudas a corto plazo y aun así mantener una liquidez sostenible en el ejercicio de su función.

PRUEBA ACIDA		(Activo cte - Inventario) / Pasivo Cte	
Año 1:	Inventario =	\$ 2.480.000	→ 1,186
Año 2:	Inventario =	\$ 2.408.000	→ 1,433
Año 3:	Inventario =	\$ 3.976.000	→ 1,810
Año 4:	Inventario =	\$ 4.698.000	→ 1,898
Año 5:	Inventario =	\$ 5.550.000	→ 1,432

Esto nos muestra que por cada peso que se debe a corto plazo en los diferentes años se cuenta con capacidad de cubrir dicha obligación sin depender de la venta de las existencias decir básicamente con los saldos de efectivo, el producido de las cuentas por cobrar, las inversiones temporales y otros activos de fácil liquidez.

## 2. INDICADORES DE ENDEUDAMIENTO

### NIVEL DE ENDEUDAMIENTO (Total Pasivo / Total Activo)

Año 1:	\$ 1.923.000	↘	\$ 6.838.614	→	28,1%
Año 2:	\$ 2.500.000	↘	\$ 9.333.365	→	26,8%
Año 3:	\$ 2.490.000	↘	\$ 17.755.984	→	14,0%
Año 4:	\$ 3.010.000	↘	\$ 19.377.776	→	15,5%
Año 5:	\$ 3.980.000	↘	\$ 27.227.568	→	14,6%

Aca podemos apreciar que los diferentes porcentajes representan el porcentaje que mi empresa tiene financiada por los acreedores y cumple con la meta ideal de estar por debajo del 50% en cada año, la diferencia contra el 100% representa el porcentaje que me queda libre como unica accionista en mi empresa el cual siempre supera el 70%

### INDICADOR DE LEVERAGE - APALANCAMIENTO (Pasivo con terceros / Patrimonio)

Año 1:	\$ 1.463.000	↘	\$ 4.915.614	→	0,298
Año 2:	\$ 1.720.000	↘	\$ 6.833.365	→	0,252
Año 3:	\$ 1.690.000	↘	\$ 15.265.984	→	0,111
Año 4:	\$ 2.210.000	↘	\$ 16.367.776	→	0,135
Año 5:	\$ 2.780.000	↘	\$ 23.247.568	→	0,120

Este indicador nos muestra por ejemplo para el año 1 que por cada peso de patrimonio de mi propiedad (como unica accionista) tengo comprometos (para el año 1) 29,8 centavos. es decir puedo evaluar fácilmente mi nivel de endeudamiento respecto a mi patrimonio.

## 3. INDICADORES DE RENDIMIENTO

### MARGEN BRUTO

Año 1:	\$ venta =	\$ 48.960.000	pvp promed =	\$ 25.500	
	\$ producción =	\$ 47.956.656	Util. Neta =	\$ 972.144	→ 2,0%
	\$ depreciación =	\$ 31.200			
Año 2:	\$ venta =	\$ 59.486.400	pvp promed =	\$ 27.540	
	\$ producción =	\$ 56.170.520	Util. Neta =	\$ 3.247.672	→ 5,5%
	\$ depreciación =	\$ 68.208			
Año 3:	\$ venta =	\$ 77.794.992	pvp promed =	\$ 29.468	
	\$ producción =	\$ 69.340.220	Util. Neta =	\$ 8.385.468	→ 10,8%
	\$ depreciación =	\$ 69.304			
Año 4:	\$ venta =	\$ 97.597.354	pvp promed =	33.887,97	
	\$ producción =	\$ 89.064.919	Util. Neta =	\$ 8.344.226	→ 8,5%
	\$ depreciación =	\$ 188.208			
Año 5:	\$ venta =	\$ 140.296.196	pvp promed =	\$ 38.971	
	\$ producción =	\$ 110.833.329	Util. Neta =	\$ 29.272.659	→ 20,9%
	\$ depreciación =	\$ 190.208			

## BIBLIOGRAFÍA

DRUCKER, Peter. La innovación y el empresario innovador. Editorial Norma, Santafé de Bogotá, 1986.

ICOTEC. Normas Colombianas para la presentación de tesis de grado. Universidad Autónoma, Bucaramanga, 1995.

KINNEAR, Thomas. TAYLOR, James. Investigación de mercados. Bogotá: Mc Graw Hill. Latinoamericana, S.A., Santafé de bogotá, 1981.

PERIÓDICO EL ESPECTADOR. Colombia precolombina. Santafé de Bogotá: El periódico, 1990. V.8

JOYAS COLOMBIANAS. Piedras preciosas. Santafé de Bogotá Imprenta Nacional, 1984 No. 386 Marzo 1984. Bimensual.