

Plan de Negocios para Comercialización de Artículos Religiosos en Sahagún, Córdoba

Indira María Ortiz Suarez

Universidad Nacional Abierta y a Distancia (UNAD)

Escuela de Ciencias Administrativas, Contables, Económicas y de Negocios (ECACEN)

Programa Administración de Empresas

2022

Plan de Negocios para Comercialización de Artículos Religiosos en Sahagún, Córdoba

Indira María Ortiz Suarez

Trabajo de Grado presentado como requisito parcial para optar el título de Administración de
Empresas

Jesús Rafael Fandiño Isaza
Director

Universidad Nacional Abierta y a Distancia (UNAD)
Escuela de Ciencias Administrativas, Contables, Económicas y de Negocios (ECACEN)
Programa Administración de Empresas
2022

Nota de Aceptación

Presidente del Jurado

Jurado

Agradecimientos

La autora da gracias por este logro a:

A Dios y a nuestra madre, la Santísima Virgen María. por tantas experiencias vividas junto a ella, y gestar en mi corazón con su aprobación esta idea de negocios.

La Universidad Nacional Abierta y a Distancia “UNAD”, que con sus programas le brinda oportunidad a nuestra región, en especial al Docente Jesús Rafael Fandiño Isaza que me brindo todos su apoyo y conocimientos para culminar esta etapa de mi formación profesional.

Todas aquellas personas y entidades que de una u otra manera hicieron posible la realización de este trabajo.

Dedicatoria

Este trabajo realizado con esfuerzo por varios meses está dedicado a mi hermano Gilmar Édison Ortiz Suarez, Carmen Suarez y mi madre Socorro Suarez (QPD).

Resumen

El siguiente proyecto muestra el “Plan de negocios para la elaboración y comercialización de artículos religiosos en Sahagún, Córdoba”, lo cual tiene como objetivo establecer un mercado de arte religioso en el municipio, lo cual se fundamenta en la creación de la Casa Guadalupeña Arte religioso a través de un análisis detallado de mercado del sector de las artesanías; particularmente elaboradas en maderas teniendo como base nuestro producto estrella la camándula.

La realización efectiva de este proyecto genera empleo y contribuye al crecimiento del sector artesanal; que busca un reconocimiento en el medio y su comercialización en lo regional y nacional. El proyecto de grado consta de unas fuentes secundarias sobre los agentes del sector artesanal en madera y el mercado objetivo de artesanías en maderas realizadas en La Casa Guadalupeña Arte Religioso cuya finalidad es acceder a información específica acerca del producto que ofrece la empresa se realizó una investigación de mercado utilizando fuentes primarias por medio del desarrollo de encuestas directamente al cliente final. Adicionalmente hemos realizado un análisis técnico, organizativo, financiero y estratégico, para constituir una empresa que llevaría el nombre “La Casa Guadalupeña Arte Religioso”, con este negocio tenemos la designación pertinente de invertir dando plena viabilidad a la creación de la empresa como tal.

Palabras Clave

Empresa, Comercialización, Empleo, innovación, técnica.

Abstract

The following project shows the "Business plan for the elaboration and commercialization of religious articles in Sahagún, Córdoba", which aims to establish a religious art market in the municipality, which is based on the creation of the Casa Guadalupe Arte Religioso through a detailed market analysis of the handicrafts sector, particularly made of wood based on our star product, the camandula.

The effective realization of this project generates employment and contributes to the growth of the handicraft sector, which seeks recognition in the environment and its regional and national marketing. The degree project consists of secondary sources on the agents of the wood craft sector and the target market of wood crafts made in La Casa Guadalupe Arte Religioso, whose purpose is to access specific information about the product offered by the company, market research was conducted using primary sources through the development of surveys directly to the final customer. Additionally, we have made a technical, organizational, financial, and strategic analysis, to constitute a company that would take the name "La Casa Guadalupe Arte Religioso", with this business we have the pertinent designation to invest giving full viability to the creation of the company as such.

Keywords

Enterprise, Commercialization, Employment, innovation, technical.

Tabla de Contenido

Lista de Tablas	12
Lista de Figuras	14
Introducción	16
Justificación	18
Análisis del entorno	18
Planteamiento del problema.....	30
Referentes Conceptuales	32
Objetivos.....	37
Objetivo general.....	37
Objetivos específicos	37
Procedimientos metodológicos	38
Tipo de investigación	38
Fuentes de información.....	38
Variables para estudiar.....	39
Análisis de la información	39
Alcances y limitaciones del estudio.....	40
Estudio de mercado.....	41
Definición del producto	41
<i>Caracterización del producto</i>	42
<i>Usos del producto</i>	44
<i>Otros elementos del producto</i>	44
<i>Productos sustitutivos y/o complementarios</i>	45
Característica del usuario o consumidor	45
Delimitación y descripción del mercado.....	46
<i>Delimitación del área geográfica</i>	46
<i>Características económicas del municipio de Sahagún</i>	46
Determinación y evaluación de variables que influyen en el negocio.....	47
Interpretación de la demanda del producto	50
<i>Estudio de la tendencia histórica de la demanda</i>	50
<i>Evaluación de la demanda actual</i>	51

<i>Análisis mediante elasticidades</i>	51
<i>Elasticidad ingreso de la demanda</i>	53
<i>Pronóstico de la demanda futura</i>	54
<i>Análisis de regresión</i>	54
El Comportamiento de la oferta del producto.....	58
<i>Análisis histórico oferta del producto</i>	59
<i>Evaluación de la oferta actual del producto</i>	60
<i>Evaluación oferta futura del producto</i>	61
Determinación de precios	66
Proceso de comercialización del producto.....	66
<i>Canal de distribución del producto</i>	66
Programa de promoción y publicidad.....	67
Objetivos de la promoción	67
Instrumentos de promoción.....	67
Objetivos de la publicidad	68
La venta.....	69
Objetivos de la fuerza de venta.....	69
<i>Estructura fuerza de venta</i>	70
<i>Tamaño y compensación de la fuerza de venta</i>	70
Proveedores de productos a comercializar.....	71
Estudio técnico.....	72
Tamaño	72
<i>Factores que determinan o condicionan el tamaño del proyecto</i>	72
Localización.....	76
<i>Macro localización</i>	77
<i>Micro localización</i>	78
El proceso de comercialización	80
<i>Técnica manual:</i>	81
<i>Técnica con pinzas:</i>	83
Especificación y descripción de los productos a comercializar.....	86
Programa de comercialización.....	86
Selección y especificación de equipos.....	87
Priorización de mano de obra	89
<i>Mano de obra directa</i>	89

<i>Mano de obra indirecta</i>	89
Distribución en planta	90
Estudio administrativo	92
Aspectos legales.....	93
<i>Nombre del Negocio:</i>	93
Casa Guadalupana Arte Religioso.....	93
<i>Misión</i>	93
<i>Visión</i>	93
<i>Principios y Valores</i>	93
<i>Constitución jurídica</i>	94
<i>Objetivos de la empresa:</i>	94
<i>Constitución:</i>	94
<i>Ventajas y desventajas del tipo de empresa</i>	95
<i>Estatutos</i>	96
<i>Requisitos de inscripción para la constitución.</i>	96
Estructura Organizacional.....	97
<i>Funcionamiento de la organización</i>	99
Reglamentos y Normas de seguridad.....	101
<i>Reglamento Interno de Trabajo</i>	102
<i>Condiciones de Admisión</i>	102
<i>Periodo de Prueba</i>	102
<i>Trabajadores ocasionales o temporales</i>	103
<i>Horario de Trabajo</i>	103
<i>Descripción de Orden</i>	103
<i>Orden Jerárquico</i>	104
Estudio Financiero.	105
Inversiones	105
Inversión de capital de trabajo	107
Costos Operacionales.....	109
<i>Costo de mano de obra directa</i>	109
<i>Costo de la producción de las camándulas de madera</i>	110
<i>Costos de depreciación</i>	111
Gastos de Ventas.....	113
Punto de Equilibrio	114

Fuentes de Financiamiento	116
Proyección de Costo de Ventas.....	117
Presupuesto de ingresos	117
Balance General	118
Estado de Ganancias y Perdidas	118
Evaluación del proyecto.....	122
<i>Técnicas para realizar la valoración financiera</i>	122
<i>Valor Presente Neto</i>	122
<i>Tasa interna de retorno</i>	123
Incidencias de la empresa en su entorno.....	123
Impactos externos del negocio.....	124
Impactos del negocio sobre el medio ambiente	124
Conclusiones	126
Recomendaciones	127
Referencias Bibliográficas	128

Lista de Tablas

Tabla 1 Población de 18 hasta 70 años en el Municipio de Sahagún, Córdoba 2018 a 2022.....	45
Tabla 2 Demanda histórica expo artesanías y expo artesano en millones de pesos.....	50
Tabla 3 Deflactación del precio de camándulas de madera	52
Tabla 4 Deflactación Ingresos per cápita Sahagún, Córdoba, con relación por habitante a precios corrientes.....	53
Tabla 5 Análisis de la demanda futura de productos artesanales a nivel nacional en millones de pesos.....	55
Tabla 6 Demanda proyectada de productos artesanales nivel nacional en millones de pesos.....	57
Tabla 7 Oferta histórica camándulas de maderas en millones de pesos	59
Tabla 8 Principales empresas colombianas productoras y comercializadora de productos artesanales	60
Tabla 9 Análisis de la oferta futura de camándulas de madera en unidades.....	62
Tabla 10 Oferta proyectada futura de camándulas de madera en unidades	65
Tabla 11 Programa de promoción y publicidad.....	68
Tabla 12 Comisión por ventas más prestaciones de ley fuerza de ventas.....	70
Tabla 13 Definición de micro localización mediante el método cuantitativo por puntos.....	79
Tabla 14 Camándulas de madera, denarios e insumos comercialización.	86
Tabla 15 Programa de comercialización.....	87
Tabla 16 Inversión en maquinaria y equipo.....	88
Tabla 17 Inversión en herramientas.	88
Tabla 18 Inversión en muebles y enseres.....	89
Tabla 20 Proceso de funcionamiento microempresa La Casa Guadalupana Arte religioso	100

Tabla 21 Descripción de la inversión.....	105
Tabla 22 Financiación en maquinarias y equipos	106
Tabla 23 Financiación en herramientas y accesorios.....	106
Tabla 24 Inversión en muebles y enseres.....	106
Tabla 25 Financiación de Activos Intangibles	107
Tabla 26 Importe mano de obra directa	109
Tabla 27 Importe mano de obra indirecta	110
Tabla 28 Costo del producto e insumos	110
Tabla 29 Costo de Servicios.....	111
Tabla 30 Costo depreciación.....	112
Tabla 31 Amortización gastos diferidos	113
Tabla 32 Otros gastos administrativos	113
Tabla 33 Gastos de Ventas.....	114
Tabla 34 Calculo punto de equilibrio.....	115
Tabla 35 Financiamiento.....	116
Tabla 36 Costo de ventas	117
Tabla 37 Presupuesto de ingresos por venta de las camándulas de madera.	117
Tabla 38 Estado de resultados para el proyecto.	119
Tabla 39 Estado de resultados para el inversionista	120
Tabla 40 Balance general.....	121
Tabla 41 Resultados VAN y TIR.....	123

Lista de Figuras

Figura 1 Distribución población de artesanos Departamento de Córdoba	21
Figura 2 Sexo de la población de artesanos Departamento de Córdoba.....	21
Figura 3 Zona de residencia artesanos Departamento de Córdoba.....	22
Figura 4 Pertenencia Étnica artesanos Departamento de Córdoba	22
Figura 5 Población vulnerable artesanos Departamento de Córdoba	23
Figura 6 Ingreso promedio mensual del hogar por artesanía Departamento de Córdoba.....	24
Figura 7 Artesanía principal fuente de ingresos de artesanos Departamento de Córdoba	24
Figura 8 Rol laboral en la actividad artesanal en el Departamento de Córdoba.....	25
Figura 9 Formas de comercialización de la artesanía en el Departamento de Córdoba	25
Figura 10 Participación en ferias artesanos del Departamento de Córdoba	26
Figura 11 Principales dificultades para comercializar artesanos del Departamento de Córdoba	26
Figura 12 Número de personas en el hogar artesanos del Departamento de Córdoba	27
Figura 13 Ingreso promedio mensual en el hogar de artesanos del Departamento de Córdoba..	28
Figura 14 Pobreza monetaria y pobreza monetaria extrema de artesanos del Departamento de Córdoba.....	28
Figura 15 Camándulas	42
Figura 16 Proyección de la demanda futura de productos artesanales a nivel nacional en millones de pesos	58
Figura 17 Proyección de la oferta futura de camándulas de madera en unidades	65
Figura 18 Canal de distribución para la comercialización de las camándulas de madera	66
Figura 19 Proceso de comercialización	80

Figura 20 Distribución en planta de la microempresa en el área de producción y comercialización	91
Figura 21 Organigrama de la empresa.....	92

Introducción

El mejoramiento continuo del Departamento de Córdoba ha sido un proceso lento debido a la mala gestión gubernamental y la corrupción política, haciendo que esta ciudad este catapultada en el proceso de desarrollo que proviene de los factores gubernamentales. No existen empresas con proyectos idóneos para el desarrollo de negocios innovadores que puedan generar empleos y que tengan en cuenta las necesidades de la población, debido a la poca inversión que se hace para el municipio de Sahagún.

Por ello, esta investigación está en correspondencia con la necesidad de satisfacer esas demandas. A partir de un estudio descriptivo con una fuente de investigación primaria con análisis de encuestas de la situación económica, el comercio y el empleo en el municipio de Sahagún, se propone un plan establecer una empresa como un centro de arte religioso, con diversidad de productos manufacturados y comercializados directamente que no son diferentes a los sustituidos del mercado teniendo como base la camándula. Además de asesoramientos y orientación sobre temas relacionados para toda la población de feligreses interesados en la temática, al crear dentro de su finalidad una estructura comercial áreas de esparcimiento como un restaurante, zona de parqueo, parque recreativo y zona especializada para niños y un espacio de oración para estar en continua comunión con Dios y fortalecer la religiosidad entre los feligreses de la región.

La importancia y actualidad de este proyecto que se presenta está en generar empleos y disminuir costos de producción para competir a nivel nacional con un producto de calidad.

Desde la visión de generar empleos, el segmento de población a beneficiar se encuentra

entre mujeres y hombres entre 16 a 80 años, que son las personas que entienden y cuentan con capacidad para promocionar productos religiosos, producirlos de manera manufacturada, principalmente religiosos y facilitarles una fuente de empleo para su mantención.

La metodología usada en esta investigación para el diseño del proyecto se sustenta en la línea cualitativa y cuantitativa, que permiten hacer una descripción del contexto, de su población desde el punto de vista económico permitirá ingresos mientras que contribuirá a fortalecer socialmente las creencias y cultura religiosa en la población y su economía versátil.

La metodología aplicada permite conocer la población para satisfacer sus necesidades de empleo teniendo en cuenta la motivación de estos como condición indispensable para encarar cualquier actividad o necesidad, lograr la orientación del presente hacia el futuro, ejecutar acciones para alcanzar un objetivo mediano, visión con que se propone este trabajo.

Se ha consultado una amplia bibliografía nacional e internacional en temas religiosos, de mercado y bases legales con el fin de generar este tipo de negocio en el municipio que permitió diseñar la metodología de la investigación, los instrumentos y el proceso para la elaboración del proyecto final.

Justificación

Análisis del entorno

A nivel nacional para impulsar el sector artesanal en lo local y regional se realiza a través de la entidad Artesanías de Colombia, la cual está encargada de “identificar estas necesidades y expectativas y lograr orientar los esfuerzos de la gestión a las mismas, ha sido el resultado de la implementación de una estrategia que ha buscado estar más de cerca de los artesanos, garantizando mayor presencia regional. Es así que se ha fortalecido la participación ciudadana y la prestación de los servicios ofertados por la entidad, en procura de conseguir el propósito institucional que es el de trabajar por el bienestar de los artesanos del país”. (Artesanías de Colombia, noviembre 2019, p.3).

En ese sentido a través de este proyecto se pretende crear un enfoque que rescate la identidad local con rasgos culturales propios, a partir de la elaboración del producto que pertenece a la cadena artesanal como lo es, la camándula fabricada en madera y lograr el financiamiento que facilite la implementar una empresa en la ciudad de Sahagún, Córdoba. Para lo cual se tienen en cuenta los “diferentes programas y servicios de Artesanías de Colombia, entidad que continúa desarrollando acciones que contribuyen al fortalecimiento y desarrollo de la cadena de valor del sector artesanal a través de iniciativas que buscan rescatar, preservar y proteger los oficios y la tradición artesanal, como patrimonio material e inmaterial de la nación; así mismo enfoca esfuerzos para promover programas de desarrollo productivo incluyentes para elevar la competitividad, generar ingresos para el sector a través de la ampliación del portafolio de productos artesanales alineados con las expectativas del mercado, facilitar espacios para la promoción y generación de oportunidades comerciales y la articulación con otras industrias creativas y con el turismo” (Artesanías de Colombia, noviembre 2019, p.3).

Actualmente el sector artesanal cuenta en Colombia con las siguientes instituciones:

- Expoartesano: Expoartesano es el escenario para acercarse a la cultura, la tradición y la gastronomía de diferentes territorios del país.
- Expo artesanías: Expo artesanías “dinamiza y fortalece el sector artesanal colombiano y se ha constituido en la plataforma para que los comercializadores y distribuidores nacionales e internacionales encuentren productos con calidad e identidad”.
- Eventos de promoción: Espacios para generar oportunidades comerciales a través del conocimiento de la labor de los artesanos y sus productos.
- Laboratorios de innovación: “Laboratorio de Innovación y Diseño para la actividad artesanal departamento de Córdoba, con el cual se articulan estratégicamente acciones, actores y recursos locales, en función del desarrollo y la sostenibilidad de la actividad artesanal de las diferentes regiones”.

De acuerdo con los resultados del plan sectorial del gobierno nacional sobre la industria artesanal que se tenía una meta en el 2018 de “generar \$26.670 MM de ingresos de los artesanos, a través de diferentes iniciativas ejecutadas por la entidad, focalizadas a incrementar los ingresos de los artesanos, en 2018 estos ingresos ascendieron a \$26.975 millones. Los resultados por iniciativa fueron: Ventas directas a través de AdC (\$3.944 millones); Negocios facilitados y otras participaciones en ferias (\$2.969 millones) correspondiente a la participación en Expo artesanal (Armenia), el Primer Mercado de Artesanías con Denominación de Origen, Encuentro Regional de Economías Propias de los pueblos indígenas (Pereira, Neiva, Bucaramanga y Cartagena), Folk Art (Nuevo México EE.UU), Feria Orquídeas, Flores y Artesanía, Festival Petronio Álvarez, Feria Gastronómica Sabor Barranquilla, 1ra Muestra Artesanal y agroindustrial en el MINCIT, New World Crafts (Guatemala), Feria Tricontinental Tenerife (España), Feria Economías Propias

(Brasil), Feria de Cali, Feria Nacional de Pitalito y ferias regionales. Se realiza feria Expoartesano en la cual se obtuvieron ingresos por \$4.086MM y Expo artesanías con ingresos por \$15.974MM, los cuales incluyen los resultados de las ruedas de negocio realizadas en este espacio y las ventas de la entidad en la feria, cumpliendo la meta en un 101%” (Artesanías de Colombia, noviembre 2019, p.22).

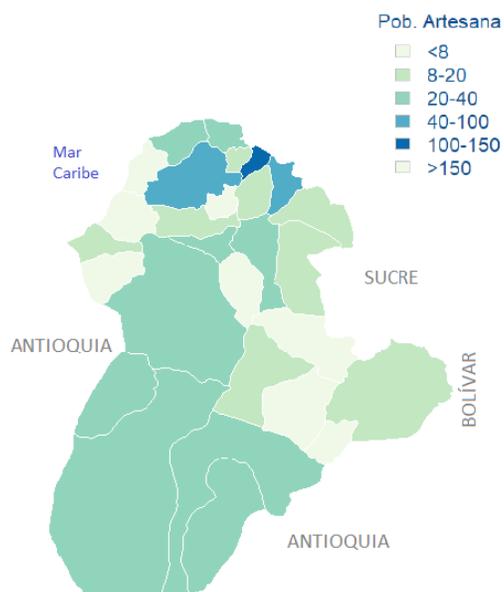
Además, se destaca en el informe de Artesanías de Colombia (noviembre, 2019, pág. 22 y 23), que este sector conto “con 33 Laboratorios de Diseño e Innovación en funcionamiento, durante el 2019 se fortalecieron 23 laboratorios en el marco del proyecto de Ampliación de la Cobertura Geográfica y Poblacional en Atlántico, Amazonas, Antioquia, Boyacá, Bogotá, Bolívar, Caldas, Cundinamarca, Córdoba, Cauca, Chocó, La Guajira, Huila, Meta, Nariño, Norte de Santander, Putumayo, Quindío, Risaralda, Santander, Sucre, Tolima, Valle. Se suman a lo anterior la atención de 10 Laboratorios adicionales bajo el programa étnico: Magdalena, Cesar, Arauca, Casanare, Guainía, Vaupés, Caquetá, San Andrés, Vichada y Guaviare”.

Serrano y Márquez (2019), describen la caracterización del sector artesanal Córdoba, mencionando que, “de los 30 municipios de Córdoba, 22 han sido caracterizados con una cobertura del 77, 3%”.

En el departamento existen 1,278 artesanos según, “el levantamiento de línea de base se ha desarrollado entre 2014 y 2018” y distribuidos de la siguiente manera en la figura 1:

Figura 1

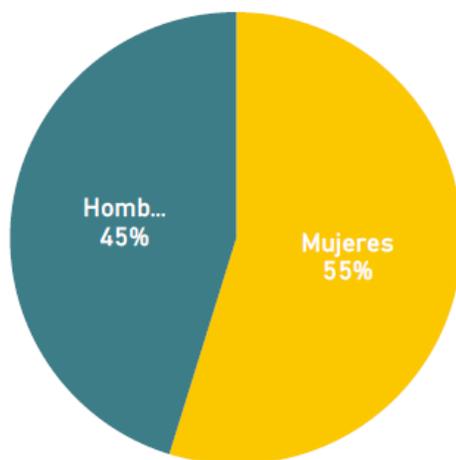
Distribución población de artesanos Departamento de Córdoba



Nota: Mapa actualizado de la población de artesanos departamento de Córdoba. Tomado de Serrano y Márquez (2019, p.1) del SIEAA.

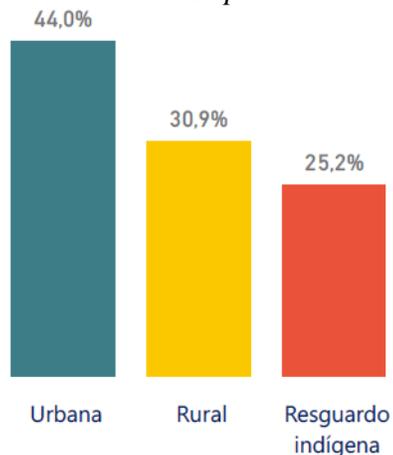
Figura 2

Sexo de la población de artesanos Departamento de Córdoba



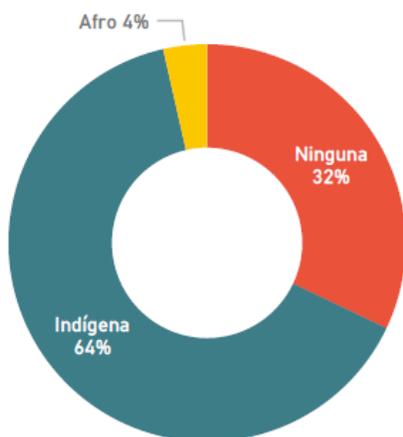
Nota: Población actualizada por sexo de artesanos departamento de Córdoba. Tomado de Serrano y Márquez (2019, p.1) del SIEAA.

De acuerdo con el estudio de Serrano y Márquez (2019, p.1) la mayor población de artesanos son mujeres con un 55%, sin embargo, en la región Caribe de Colombia, Córdoba es uno de los departamentos con mayor proporción de hombres artesanos.

Figura 3*Zona de residencia artesanos Departamento de Córdoba*

Nota: Zona de residencia artesanos Departamento de Córdoba. Tomado de Serrano y Márquez (2019, p.1) del SIEAA.

Los artesanos caracterizados en Córdoba residen la “zona urbana un 44%, en el área rural 30,9% y 25,2% en resguardo indígena, principalmente en los municipios de Tuchín y San Andrés de Sotavento”.

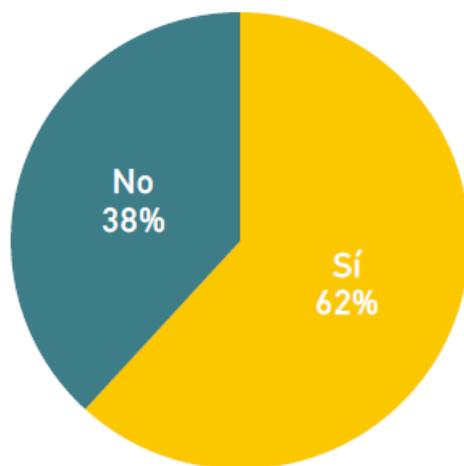
Figura 4*Pertenencia Étnica artesanos Departamento de Córdoba*

Nota: Pertenencia Étnica artesanos Departamento de Córdoba. Tomado de Serrano y Márquez (2019, p.1) del SIEAA.

De los artesanos caracterizados, el 64% se reconoce como indígena, el 32 como ninguno y 4% como Afro.

Figura 5

Población vulnerable artesanos Departamento de Córdoba

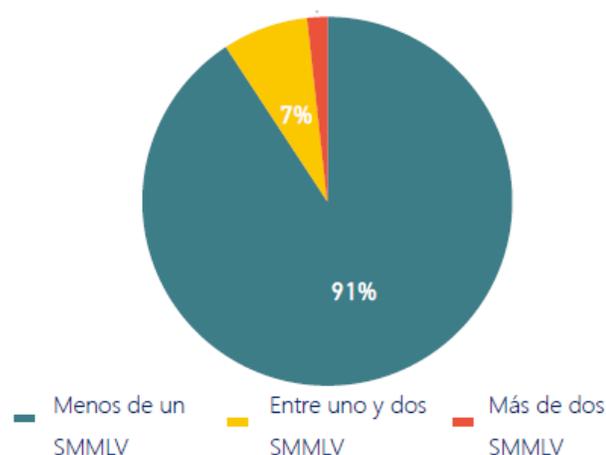


Nota: Población vulnerable artesanos Departamento de Córdoba. Tomado de Serrano y Márquez (2019, p.1) del SIEAA.

De acuerdo con la gráfica 5, “el 62% los artesanos se consideran de población vulnerable, pero el 38% de los artesanos encuestados no considera que se encuentra en alguna condición de vulnerabilidad”.

Figura 6

Ingreso promedio mensual del hogar por artesanía Departamento de Córdoba

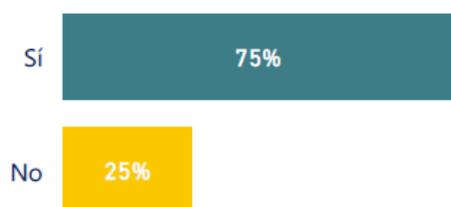


Nota: Ingreso promedio mensual del hogar por artesanía Departamento de Córdoba. Tomado de Serrano y Márquez (2019, p.2) del SIEAA.

De acuerdo con los resultados del gráfico 6, “el ingreso promedio mensual del hogar de un artesano por venta de artesanía se tiene que el 91% gana menos de un SMMLV, 7% tienen ingresos entre uno y dos SMMLV y el 2% más de dos SMMLV”.

Figura 7

Artesanía principal fuente de ingresos de artesanos Departamento de Córdoba

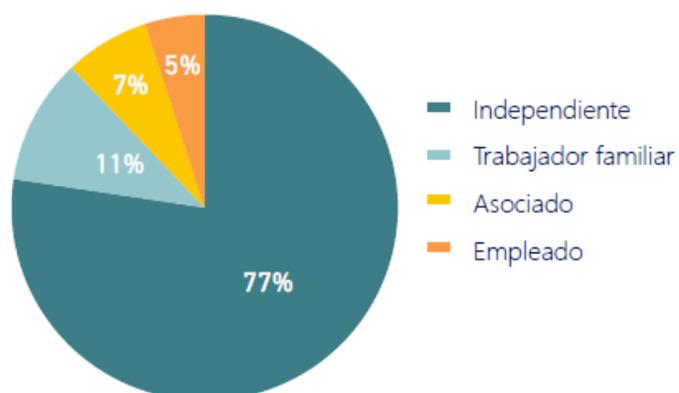


Nota: Artesanía principal fuente de ingresos de artesanos Departamento de Córdoba. Tomado de Serrano y Márquez (2019, p.2) del SIEAA.

El 75% de los artesanos encuestados manifiestan que los ingresos en sus hogares provienen de las artesanías y el 25% menciona que no.

Figura 8

Rol laboral en la actividad artesanal en el Departamento de Córdoba

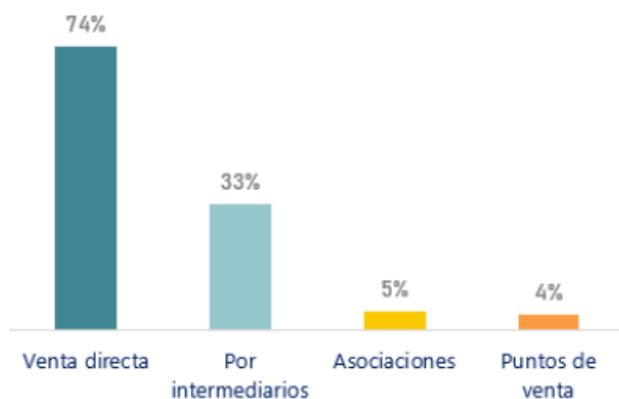


Nota: Rol laboral en la actividad artesanal en el Departamento de Córdoba. Tomado de Serrano y Márquez (2019, p.2) del SIEAA.

De acuerdo con los resultados de la gráfica 8, el 77% de los artesanos en el Departamento de Córdoba son independientes, 11% es trabajador familiar, 7% está asociado y el 5% es empleado.

Figura 9

Formas de comercialización de la artesanía en el Departamento de Córdoba



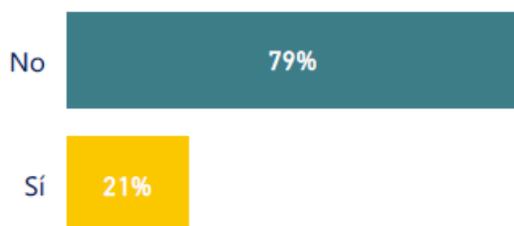
Nota: Formas de comercialización de la artesanía en el Departamento de Córdoba. Tomado de Serrano y Márquez (2019, p.2) del SIEAA.

Las formas de comercialización por parte de los artesanos del Departamento de Córdoba, se describe a continuación:

- 74% por venta directa
- 33% por intermediarios
- 5% por asociaciones
- 4% en puntos de venta

Figura 10

Participación en ferias artesanos del Departamento de Córdoba

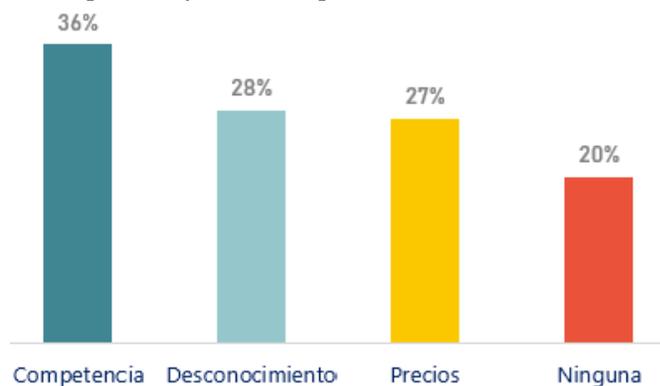


Nota: Participación en ferias artesanos del Departamento de Córdoba. Tomado de Serrano y Márquez (2019, p.2) del SIEAA.

Los artesanos del departamento de Córdoba no han participado en ferias artesanales en un 79% y solo el 21% si lo realizado.

Figura 11

Principales dificultades para comercializar artesanos del Departamento de Córdoba



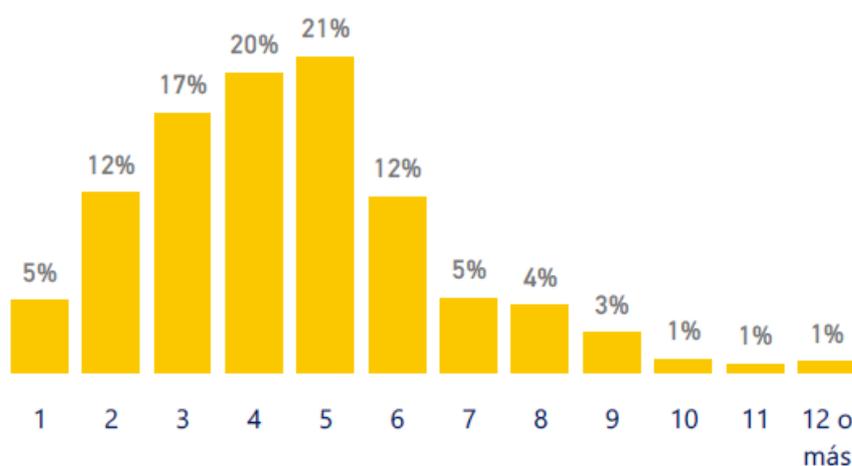
Nota: Principales dificultades para comercializar artesanos del Departamento de Córdoba. Tomado de Serrano y Márquez (2019, p.2) del SIEAA.

Los artesanos del Departamento de Córdoba mencionan que las principales dificultades para comercializar son:

- Competencia 36%
- Desconocimiento 28%
- Precios 27%
- Ninguna 20%

Figura 12

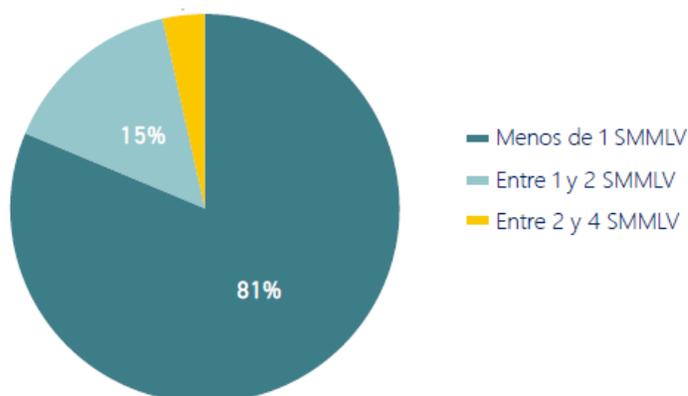
Número de personas en el hogar artesanos del Departamento de Córdoba



Nota: Número de personas en el hogar artesanos del Departamento de Córdoba. Tomado de Serrano y Márquez (2019, p.3) del SIEAA.

De acuerdo con los resultados de la gráfica 12, “el 58% de hogares están conformados por entre 3 y 5 personas”.

Figura 13 *Ingreso promedio mensual en el hogar de artesanos del Departamento de Córdoba*

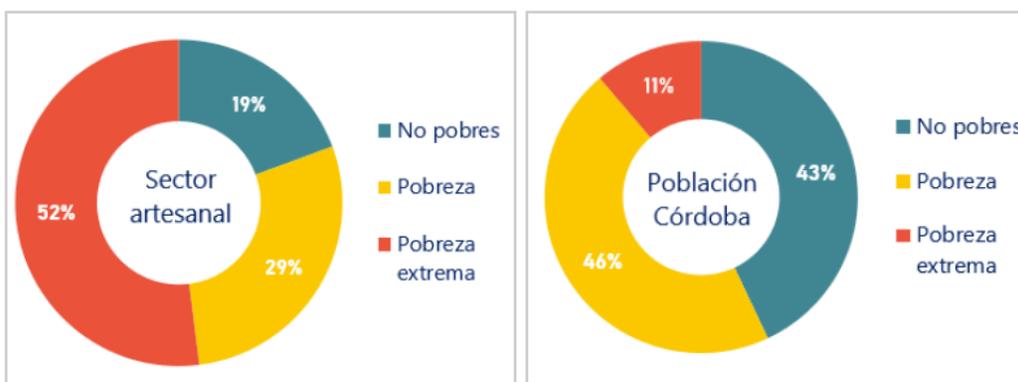


Nota: Ingreso promedio mensual en el hogar de artesanos del Departamento de Córdoba. Tomado de Serrano y Márquez (2019, p.3) del SIEAA.

De acuerdo con los resultados del gráfico 13 el ingreso promedio mensual del hogar de un artesano en un 81% “es menos de un SMMLV, 15% tienen ingresos entre uno y dos SMMLV y el 3% entre 2 y 4 SMMLV”.

Figura 14

Pobreza monetaria y pobreza monetaria extrema de artesanos del Departamento de Córdoba



Nota: Pobreza monetaria y pobreza monetaria extrema de artesanos del Departamento de Córdoba. Tomado de SIEAA y DANE Serrano y Márquez (2019, p.3).

De acuerdo con los resultados de la gráfica 13, “la pobreza monetaria y monetaria extrema de los artesanos del Departamento de Córdoba” es:

- “29% de los artesanos en Córdoba se encuentra en situación de pobreza monetaria, es decir, sus ingresos no garantizan la consecución de una canasta básica de bienes alimentarios y no alimentarios”.
- “52% de los artesanos en Córdoba se encuentra en situación de pobreza monetaria extrema, es decir, sus ingresos no garantizan las necesidades básicas calóricas de nutrición”.
- “62% de los artesanos se considera en condición de vulnerabilidad”.
- “La artesanía es la principal fuente de ingreso del 75% de los hogares”.

Planteamiento del problema

Según estudio de Artesanías de Colombia (s.f., pág. 9 y 11), “el sector artesanal se desarrolla en medio de condiciones materiales que propician altos niveles de informalidad, ya que el 69,3% de los artesanos elaboran las piezas artesanales en un 51% en cualquier lugar de la vivienda, 8,3% en un lugar exclusivo dentro de la vivienda y 21,3% de los artesanos trabajan en un local independiente a nivel nacional”.

Lo que revela el estudio de Serrano y Márquez (2019, p.2) en el departamento de Córdoba sobre 1278 artesanos, solo el 4% vende sus productos en punto fijos de venta, 74% por venta directa y 33 por intermediarios, lo que indica que hay una alta informalidad en la actividad. Lo anterior, se ratifica en el ingreso promedio mensual del hogar de un artesano por venta de artesanía en Córdoba, es “91% gana menos de un SMMLV, 7% tienen ingresos entre uno y dos SMMLV y el 2% más de dos SMMLV”.

Lo que se deduce porque el 77% de los artesanos en el Departamento de Córdoba son independiente, 11% es trabajador familiar, 7% está asociado y solo el 5% es empleado. Además, por ejemplo, “el 94,5% de los artesanos caracterizados tiene afiliación a salud, la mayor parte de las personas tienen afiliación en régimen subsidiado el 70,1%” (Artesanías de Colombia, s.f., p.9).

La “mayor parte de los artesanos aprendió el principal oficio artesanal a través de transmisión familiar, lo que revela el carácter tradicional y cultural de la artesanía. Otros artesanos aprenden en sus comunidades de manera autónoma y con otros artesanos, en sus palabras: *viendo y haciendo*. En menor proporción, se aprende el oficio en instituciones de

capacitación o a través de proyectos de promoción de la actividad artesanal en un 10,5% y el 43,6% le enseñó alguien de su familia” (Artesanías de Colombia, s.f., p.10).

Además, como enfatizan Serrano y Márquez (2019, p.1) que el 62% los artesanos en el Departamento de Córdoba se consideran de población vulnerable, pero el “38% de los artesanos encuestados no considera que se encuentra en alguna condición de vulnerabilidad”. Esta condición de vulnerabilidad es una oportunidad para crear la nueva empresa y ofrecer empleos dignos a estas personas, con lo que se aporte a mejorar sus condiciones de vida en esta zona del país. De acuerdo, con estos tres aspectos fundamentales para crear una microempresa formal en el Departamento de Córdoba, se requiere responder la siguiente pregunta:

¿Cuál es la factibilidad del plan de negocios para comercializar artículos religiosos en Sahagún, Córdoba?

Referentes Conceptuales

Artesanía: “Una actividad creativa, de producción de objetos y prestación de servicios, realizada con predominio manual, con ayuda de herramientas y maquinarias simples, con las que se obtiene un resultado final individualizado, determinado por el medio ambiente y el desarrollo histórico. El objeto artesanal cumple una función utilitaria y tiende a adquirir la categoría estética de obra de arte”. (Herrera y Acero, 1971, p. 23, citado por Serrano y Márquez, 2017 p.47).

Artesanía: “Actividad de transformación para la producción creativa de objetos, ya sea totalmente a mano, o con la ayuda de herramientas manuales o incluso de medios mecánicos, siempre que la contribución manual directa del artesano siga siendo el componente más importante del producto acabado. La actividad se realiza a través de la estructura funcional e imprescindible de los oficios y sus correspondientes técnicas y está condicionada por el medio geográfico -que constituye la principal fuente de materias primas- así como por el marco sociocultural donde se desarrolla. La naturaleza especial de los productos artesanales se basa en sus características distintivas, que pueden ser utilitarias, estéticas, artísticas, creativas, vinculadas a la cultura, decorativas, funcionales, tradicionales, simbólicas y significativas religiosa y socialmente. Se producen sin imitación refiriéndose a la cantidad y tienden a adquirir carácter de obras de arte” (MINCIT, 2009 citado por Serrano y Márquez, 2017 pag.48-49).

Artesanía Indígena: “Es la producción de bienes integralmente útiles, rituales y estéticos, condicionada directamente por el medio ambiente físico y social, que constituye expresión material de la cultura de comunidades con unidad étnica y relativamente cerradas que representan herencia viva precolombina de un determinado nivel de desarrollo y un determinado carácter sociocultural; producción realizada para satisfacer expectativas socialmente

determinadas, y en la cual se integran, como actividad práctica, los conceptos de arte y funcionalidad y se materializa el conocimiento de la comunidad sobre el potencial de cada recurso del entorno geográfico, conocimiento transmitido directamente a través de las generaciones” (Artesanías de Colombia, 2012, p.6).

Tradicional Popular: “Es la producción de objetos útiles y, al mismo tiempo, estéticos, realizada en forma anónima por el pueblo que exhibe completo dominio de los materiales, generalmente procedentes de cada comunidad, producción realizada como oficios especializados que se transmiten de generación en generación, y constituye expresión fundamental de la cultura con la que se identifican, principalmente, las comunidades mestizas y negras, cuyas tradiciones están constituidas con el aporte de poblaciones americanas y africanas, influidas o caracterizadas en diferentes grados por rasgos culturales de la visión del mundo de los originarios inmigrantes europeos” (Artesanías de Colombia, 2012, pag.6-7).

Artesanía Contemporánea o neoartesanía: “Es la producción de objetos útiles y estéticos desde el marco de los oficios y en cuyos procesos se sincretizan elementos técnicos y formales procedentes de otros contextos socioculturales y otros niveles tecnoeconómicos; culturalmente, tiene una característica de transición hacia la tecnología moderna y/o la aplicación de principios estéticos de tendencia universal y/o académicos y tiende a destacar la creatividad individual expresada por la calidad y originalidad del estilo” (Artesanías de Colombia, 2012, p.7).

Los núcleos artesanales, “que corresponden a la producción a la rural y su localización coinciden con el área de un municipio. Se caracteriza por la realización de un oficio tradicional principal, muy ligado a las unidades familiares, y por cuya actividad se los conoce en el contexto regional. Estos núcleos pueden agrupar el trabajo de todos los pequeños o grandes talleres familiares y dependen en sus relaciones de intercambio con localidades vecinas o con un centro

de comercialización importante, para los cuales está destinada la mayor parte del excedente de su producción” (Artesanías de Colombia, 2012, p.7).

La producción urbana, “denominada también, artesanía contemporánea se da en ciudades pequeñas y medianas o en barrios periféricos de las grandes ciudades. Estos núcleos pueden tener poca unidad y homogeneidad o tenerlas en gran medida, con producción que va desde objetos puramente utilitarios hasta arte popular. Dependen principalmente de la comercialización, aspecto que está por encima de otras variables socioculturales. Su tendencia es hacia la ocupación exclusiva y reciben gran influencia de la academia, el arte y las tendencias internacionales especialmente en el diseño” (Artesanías de Colombia, 2012, p.7).

Asociaciones Artesanales: “Las asociaciones son un tipo de organización que reúne a un grupo de personas afines a la actividad artesanal en general, hoy por hoy motivada en torno del objetivo general de la comercialización y dentro de la que se han presentado, casi de manera general (...) conflictos (...) Se rige por medio de estatutos jurídica y filosóficamente. La asociación está constituida sin ánimo de lucro, pero en la práctica se ha demostrado otra cosa por parte de la mayoría de sus dirigentes. Es reconocida por la ley a partir del derecho de asociación consagrado en la Constitución nacional, y con base en el Código civil, por medio de la personería jurídica, otorgada por el Ministerio de Justicia. La aspiración es motivarla, por cuanto es una organización de primer grado, para que se estructure con base en el marco de referencia de los oficios o para su reestructuración interna en función del mismo principio” (Herrera, 1992, p. 75 citado por Serrano y Márquez, 2017 p.70).

Saber ancestral: “La artesanía parte de la posibilidad técnica y cultural de un contacto cercano con los símbolos, significados y representaciones tradicionales de una comunidad, lo cual permite que la persona dentro o fuera de la comunidad pueda entenderla conforme desarrolla una

práctica de construcción artesanal. Es en el trabajo vivo, directo, manual e intelectual como el artesano puede construir una cultura. Esa característica es lo que permite que en dicha forma de aprendizaje se desarrolle con mayor concreción el sentido de la formación autónoma y de la responsabilidad de la obra”. (Vega, 2013 citado por Serrano y Márquez, 2017 p.75).

Taller Familiar: “Obviamente, su fuerza de trabajo está integrada por los miembros de la unidad familiar, en la cual unos son de dedicación permanente, y otros, temporal en cuanto a trabajo se refiere. La dirección, por lo regular, corre por cuenta del padre o la madre. Ellos organizan el trabajo de hijos, sobrinos u otros parientes. En oportunidades, cuentan con la ayudantía de particulares. En las épocas de demanda y/o vacaciones académicas integran a los ritmos de trabajo a los menores de la familia. No existe un sistema de pago monetario estandarizado dentro de los miembros de la unidad familiar y, por lo general, la distribución del ingreso se hace según la evaluación de las necesidades de cada uno, hecha por parte del padre y/o la madre en función de la patria potestad. El pago de salario en efectivo se efectúa, generalmente, a los parientes que no corresponden al núcleo familiar y a los particulares. Existe una gran tendencia a reunir en una sola caja tanto los recursos patrimoniales como los de capital para la producción” (Herrera, 1992 citado por Artesanías de Colombia, 2012, p.9).

Taller obrero – patronal: “Es aquel en el cual los medios de producción son de una sola persona, quien puede ser el maestro artesano o cualquier otro productor. El estilo y sistema de administración son, en general, los mismos que pueden verse en el taller familiar, del cual, en tal aspecto, el obrero – patronal es, prácticamente su extensión. Es el sistema de organización del trabajo en el cual comienzan la separación y distinción de los términos de la relación moderna de capital y trabajo que, obviamente, determinan los intereses - objetivos de su actividad. Estos aspectos son importantes de tener en cuenta, pues marcan las características de las

organizaciones integradas por este tipo de unidades de producción” (Artesanías de Colombia, 2012, p.9).

Taller asociativo: “Puede considerarse como una familia extensa, con base en el vecindario. Es aquel donde los medios de producción no son de una sola persona, sino que pertenecen a todos los asociados. Este tipo de organización, generalmente, es producto de iniciativas de promoción adelantadas por instituciones estatales, fundaciones, parroquias y otras. De ahí que se enmarcan dentro de objetivos muy específicos de tipo social. Se basa, en consecuencia, en la conformación de un taller como unidad de producción con su propia gestión administrativa. Un taller asociativo, por lo regular, es cabeza de una serie de talleres familiares e, inclusive, obrero–patronales. Con esta forma organizacional comienzan las posibilidades de socialización de la relación capital–trabajo” (Artesanías de Colombia, 2012, p.10).

Objetivos

Objetivo general

Diseñar y elaborar un plan de negocios para la comercialización de artículos religiosos en Sahagún, Córdoba.

Objetivos específicos

Elaborar una investigación de mercado para precisar los componentes de las camándulas que se intentan ofrecer, la cantidad de productos que el mercado local estaría dispuesto a comprar a través del conocimiento del comportamiento histórico, actual y futuro de la demanda y la oferta de artículos religiosos, describir el cliente potencial del producto, identificar la zona geográfica a ser atendida por el negocio, estimar el precio final del producto, plantear un sistema de comercialización y priorizar los proveedores de materias e insumos requeridos para el proceso comercialización.

Verificar la factibilidad técnica del proyecto a partir de la definición del tamaño, las alternativas tecnológicas de producción, la cantidad de productos a comercializar, los equipos requeridos, la localización, la infraestructura física requerida, los procesos jurídicos y administrativos para la implementación y operación del negocio.

Calcular mediante un estudio financiero, las inversiones necesarias para el montaje del negocio, desglosados en la inversión fija e intangible, capital de trabajo, de los ingresos, costos operacionales, las fuentes de financiamiento para determinar el flujo de fondos necesarios para el proyecto.

Calcular la factibilidad del negocio mediante la evaluación financiera mediante la aplicación de variables financieras como el VPN y la TIR.

Procedimientos metodológicos

Tipo de investigación

La investigación por desarrollar en el presente estudio es una investigación aplicada “que se caracteriza porque busca la aplicación o utilización de los conocimientos adquiridos, a la vez que se adquieren otros, después de implementar y sistematizar la práctica basada en investigación. El uso del conocimiento y los resultados de investigación que da como resultado una forma rigurosa, organizada y sistemática de conocer la realidad” (Murillo, 2008 citado por Vargas, 2009, p.159).

Este estudio es aplicado porque permite establecer la factibilidad de una Microempresa para la comercialización de Artículos Religiosos en Sahagún, Córdoba para aprovechar una oportunidad en este mercado y resolver problemas de esta comunidad al generar empleos y aprovechar la materia prima de esta región.

Fuentes de información

Fuente secundaria: La mayoría de la información en este proyecto proviene de fuentes secundarias como textos, revistas, información consultada en Internet, entre otras.

Fuentes primarias: La información primaria del estudio corresponde a la identificación de microempresas y talleres artesanales en el municipio de Sahagún, Córdoba, como las tiendas y almacenes dedicados a la venta de accesorios para la elaboración de los productos finales.

Variables para estudiar

Las variables a estudiar en el estudio son:

- Niveles de producción y comercialización a nivel nacional del sector artesanal.
- Precio del producto final
- Canales de comercialización
- Sitios de compra (Talleres, microempresas y almacenes de cadena)
- Innovación en la comercialización de los productos artesanales
- Costos de producción y comercialización
- Características de los clientes y consumidores finales

Análisis de la información

Los datos recolectados en el estudios son de tipo cuantitativo y cualitativo, para su análisis se utilizan técnicas estadísticas para organizar y tabular la información obtenida en fuentes secundarias con las cuales se realizan las proyecciones históricas, actual y futura de los productos religiosos a elaborar, a través de estudio matemáticos de elasticidades, método de mínimos cuadrados con regresión de dos variables, ecuación de la línea recta, presupuesto de inversiones, costos e ingresos y de los resultados esperados durante la evaluación del proyecto.

Los datos obtenidos mediante el análisis de la información serán utilizados y presentados en la investigación de mercado, estudio técnico y evaluación financiera.

Alcances y limitaciones del estudio

Los logros del trabajo pretenden demostrar la factibilidad del montaje de una microempresa para la comercialización de artículos religiosos en el municipio de Sahagún, Córdoba.

Las limitaciones del estudio se presentan por la poca información o estudios de este sector en el municipio de Sahagún, además de la alta informalidad de los negocios existentes y poca formalización ante las entidades correspondientes, lo cual obligó a citar datos estadísticos del Sector de Confecciones en el nivel nacional tomados de la página de Artesanías de Colombia y del DANE.

Estudio de mercado

El objetivo es verificar la factibilidad para el montaje de una microempresa de comercialización de artículos religiosos, en Sahagún, Córdoba.

Dentro del enfoque del estudio se incluirá la definición del producto, las características del bien, la demanda y oferta del bien artesanal denominado “Camándula en madera”, de igual manera se determina el precio, el canal de comercialización del producto y el estudio de los proveedores.

Definición del producto

La actividad empresarial es la comercialización de artículos religiosos “Camándula en madera” en Sahagún, Córdoba.

La camándula en madera es un artículo tallado en madera con diferentes formas su fabricación es netamente manual, lo cual se facilita la hechura de grabados con imágenes bien sea de rosas, ores líneas, y diferentes advocaciones Marianas, es importante que sepamos que también encontramos rosarios con aromas a rosas, como los tallados de olivo, lo cual son muy comercializados la camándula la camándula consta de 50 pepas que representan el ave María, en cada una de esa 10 decenas, 5 pepas que las dividen lo cual corresponden a los padres nuestros y terminamos al finalizar con 4 pepas, lo cual corresponden las intenciones con lo cual finaliza con una salve. Este objeto sagrado católico con lo cual se honra a María su acción llamada el santo rosario.

Según el “Papa Pío V (en el cargo de 1566-1572) estableció un estándar de 15 Misterios del Rosario, basado en una costumbre de larga data. Esto agrupa los misterios en tres conjuntos:

los misterios gozosos, los misterios dolorosos y los misterios gloriosos. En 2002, el Papa Juan Pablo II dijo que es apropiado que se agregue un nuevo conjunto de cinco, denominados Misterios Luminosos, con lo que el número total de misterios se eleva a 20. Los Misterios Gloriosos se rezan los domingos y miércoles, los misterios gozosos los lunes y sábados, los misterios dolorosos el martes y viernes, y los Misterios Luminosos el jueves. Por lo general, se recitan cinco décadas en una sesión. Durante más de cuatro siglos, varios papas han promovido el Rosario como parte de la veneración de María en la Iglesia Católica y que consiste esencialmente en la meditación sobre la vida de Cristo. El rosario también representa el énfasis católico en la participación en la vida de María, cuyo foco era Cristo" y mariológico "a Cristo a través de María" (Vaticano, 2002).

Figura 15
Camándulas



Nota: Imágenes Camándulas. Tomado de Autora.

Caracterización del producto

Las camándulas de madera que se elaboran y comercializan a través de la microempresa tendrán las siguientes características:

- **Características físicas:** Es un objeto de un tamaño promedio de acuerdo con la necesidad del cliente, pueden ser pequeños, medianos o muy grande; por lo general su forma es redonda, pero en algunas ocasiones su diseño puede ser ovalado, la presentación de su color es café y en tonalidades de diferentes colores de acuerdo con el gusto de los clientes. La presentación del producto es en pequeñas y medianas cajas, estas pueden ser en pastas, metal, o cartón; con la imagen de la empresa impresa, lo cual también podemos incluir en esta presentación diferentes, bolsas en organizas, y bolsas plásticas de diferentes tamaños. El tiempo de durabilidad de una camándula en maderas es de un año, debemos siempre conservarlas en lugares secos y frescos, su conservación se valoriza de acuerdo con el cuidado del cliente.
- **Características técnicas:** Es un producto hecho a mano, en algunas ocasiones se utilizan herramientas como pinzas, y maquinas simples, su peso es de 10 gramos en adelante en maderas preferible robles su largo es de 70 a 60 cm garantía un año.
- **Características intangibles, subjetivas o simbólicas:** En todo el territorio colombiano, la fe católica es la que se profesa por mayoría en Colombia, y propiamente la ilustración de la virgen de Guadalupe ha alcanzado un valor el más importante ante todas las advocaciones de Ella, en Sahagún la devoción a la virgen y al rezo del santo rosario es de sin igual devoción y fe; ya que contamos con 4 capillas las cuales sus nombres son marianos, dentro de la segunda más grande es a nuestra señora de Guadalupe, la sociedad sahadunense profesa un gran amor y devoción a nuestra Madre festejando simbólicamente, el 12 de diciembre como una gran fiesta, lo mismo en lo cual se realizan durante todo el mes de mayo el encuentro en las diferentes casas el rezo del santo rosario con devoción, en Sahagún hay un respeto ,amor a las devociones religiosas y diferentes

credos, ya que por ende hay libertad de cultos; y mucha tolerancia con aquellos que no profesan la religión católica. La camándula es de un valor religioso debido al beneficio espiritual que presta al feligrés, ya que es un producto de mucha acogida por el amor a nuestra Madre, dándonos mucha paz, y es un detalle que todos recibimos con amor y es de agrado y valor.

Usos del producto

Las camándulas de madera se fabrican con diversos materiales de madera, usadas principalmente para rezar a la virgen.

En este sentido, las camándulas de madera sirven para orar:

- Acrecentar la cultura religiosa a través del valor de los productos artesanales.
- Como una devoción a nuestra Madre La virgen María; con lo cual su material promueve el trabajo artesanal.
- Como un producto artesanal vanguardistas en los últimos tiempos, muy de moda.

Otros elementos del producto

Otros elementos que harán parte de la presentación de las camándulas de madera son:

- a) Empaque con bolsas plásticas con sellado, que incluye un a camándula y el denario.
- b) Etiquetas: en papel metalizado, corche, polipropileno, papel blanco
- c) Marca: la marca de las camándulas de madera se denominará: La Casa Guadalupana Arte Religioso, el emblema de la virgen de Guadalupe.
- d) Las normas de calidad de diseño, elaboración y empaque del producto.

Productos sustitutivos y/o complementarios

El producto del presente plan de negocio, se observan bienes sustitutos como, denarios, los denarios no es más que 10 pepitas enlazadas, lo cual costa al finalizar de un pequeño crucifijo; lo cual se deriva de la camándula y en medio de cada pepa puedes embellecer con medallas que representen santos o la imagen de la Santísima Virgen María. Ya que los últimos tiempos ha adquirido un auge y una acogida sobre todo en los más jóvenes.

Característica del usuario o consumidor

Los clientes o usuarios finales son hombres y mujeres entre 17 y 70 años, cuya dedicación puede ser funcionarios públicos y privados, trabajadores independientes, amas de casa y pensionados, se toma esta población porque son personas con ingresos y con una creencia religiosa definida, en el caso de estudio son de católicos.

En el municipio de Sahagún, según la base de datos del DANE, el segmento de hombres y mujeres se tiene que la proyección desde el año 2018 al 2022 son:

Tabla 1

Población de 18 hasta 70 años en el Municipio de Sahagún, Córdoba 2018 a 2022

Año/Tipo	2018	2019	2020	2021	2022
Hombres	33,693	34,206	34,648	34,997	35,296
Mujeres	34.825	35.386	35,877	36,274	36,610
Total	68,518	69,592	70,525	71,271	71,906

Nota: La tabla incluyen la población proyectada de la población entre 18 a 70 años del municipio de Sahagún en el 2018 a 2022. Tomado de DANE, Proyección población 2018 – 2021 por sexo y grupos de edad.

<https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/demografia-y-poblacion/proyecciones-de-poblacion>

Delimitación y descripción del mercado

Delimitación del área geográfica

De acuerdo con “el Plan de Desarrollo Territorial 2020-2023 del Municipio de Sahagún, menciona que Sahagún, municipio del departamento de Córdoba - Colombia, fundado en 1776 por Antonio de la Torre y Miranda, fue fundado municipio en 1834. Tiene una extensión de 992 km y una población de 107.636 habitantes (DANE 2018). Sahagún ocupa el puesto 69 entre los 1042 municipios de Colombia, según el número de habitantes” (Alcaldía Municipal Sahagún, 2020, p.17).

Conviene distinguir que el Departamento de “Córdoba es un departamento rico en actividades y manifestaciones culturales, su misma diversidad cultural hace que proliferen eventos, festivales y escenarios propios para la promoción, difusión y comercialización de las producciones literarias, discográficas y artesanales de las tradiciones artísticas – culturales” Serrano y Márquez, (2016, p.2).

Características económicas del municipio de Sahagún

La Alcaldía Municipal Sahagún, (2020), caracteriza a “Sahagún-Córdoba como un municipio agropecuario, y fuerte en la ganadería bovina que es una de las principales actividades productivas. Este municipio concentra buenos inventarios ganaderos a nivel nacional. Otros indicadores como área en pastos, tasa de sacrificio, producción lechera, generación de empleo y movilización de ganado, confirman la amplia presencia de la ganadería en la economía sahanense” (pág.79-80).

Por otro lado, “la producción avícola, se ha incrementado notablemente en los últimos años sobre todo en el 2019, por el gran valor nutricional que aporta al ser humano, estas granjas se encuentran en manos de organizaciones familiares, que abarcan todo el proceso de producción del pollo desde su nacimiento hasta su formación y su destino es la venta como alimento. Existen más de 50 granjas familiares que funcionan en todo el territorio de Sahagún, en tres dimensiones así: Pequeñas, medianas y grandes y sus productos son: La comercialización de carne de pollo y huevos, y la producción piscícola de boca chico, cachama y tilapia” (Alcaldía Municipal Sahagún, 2020, p.88).

Finalmente, en “el Plan de Desarrollo Territorial 2020-2023 del Municipio de Sahagún, se incluye desarrollar estrategias que permitan el crecimiento de las empresas de acuerdo con las demandas de mercados departamentales, nacionales e internacionales, mediante actividades de apoyo a la promoción empresarial, ferias artesanales y participación de microempresarios” (p.193).

Determinación y evaluación de variables que influyen en el negocio

Las variables de mayor influencia en el estudio es la poca información relacionada con el sector artesanal en el Municipio de Sahagún, Córdoba, sin embargo, se tuvo en cuenta “Diagnóstico Departamental del Sector Artesanal del Departamento de Córdoba” de los autores Serrano y Márquez, (2016), en el cual “se presentan los resultados del análisis de distintas variables que dan cuenta de las particularidades del artesanado del departamento”, de las cuales se destacan:

- “Artesanías de Colombia ha desarrollado acciones en el departamento desde el año 1986, orientadas al fortalecimiento de oficios artesanales tradicionales, redes de asociación y organización en el sector y formulación de estrategias ambientales para la producción y transformación de materias primas de origen vegetal”.
- “En el año 2015 se creó el Laboratorio de Diseño e Innovación de Córdoba. Según Diego García, enlace regional del departamento, la creación del Laboratorio de Diseño e Innovación ha permitido que los artesanos del departamento reconozcan a Artesanías de Colombia como entidad de carácter público con presencia en el territorio, y con la función de fortalecer la cadena de valor del sector artesanal, impulsar procesos de asociatividad, rescatar oficios artesanales tradicionales e identificar comunidades con vocación artesanal que no habían sido atendidas con anterioridad”.
- El “Censo Nacional Agropecuario realizado en el año 2014 por el Departamento Administrativo Nacional de Estadística (en adelante DANE) reportó dentro de sus resultados que Córdoba es, después de La Guajira, el departamento con mayor número de artesanos en zonas rurales: se encontraron 3.109 unidades productivas con actividad de transformación de productos agropecuarios destinados a la elaboración de artesanías”.
- En “cuanto, al nivel educativo de los artesanos del departamento, la situación no es mejor. El 23% de los artesanos no han tenido ninguna formación educativa, el 28% tiene como máximo nivel educativo básica primaria (de primero a quinto) y únicamente el 2% reportó haber terminado una carrera universitaria”.
- Los ingresos económicos de los artesanos, “se tiene que el ingreso promedio mensual del hogar del artesano que proviene únicamente de la actividad artesanal es que el ingreso por artesanía de los hogares del 89% de los artesanos es inferior a 1 SMMLV”.

- En “cuanto, a la frecuencia del ingreso por artesanías al hogar, da cuenta de las dinámicas informales bajo las cuales se comercializan piezas artesanales en el departamento, que coinciden con las dinámicas propias de la venta de artesanías en el país, en donde muchas veces no hay una actividad comercial constante, sino que muchos artesanos manifiestan recibir ingresos de forma ocasional. Para el caso de Córdoba, el 26% de los artesanos reciben ingresos por artesanía semanalmente, el 24% a diario, el 19% ocasionalmente, el 11% quincenal, el 14% mensualmente y el 6% por temporadas”.
- En “este estudio la mayor parte de los artesanos manifestó vender las piezas artesanales directamente al consumidor final”.
- La “mayoría, el 86% manifestó no haber solicitado préstamos o créditos para su oficio artesanal”.
- “Los principales oficios practicados por los artesanos del departamento son la tejeduría (34%), la sombrerería (23%), la bisutería (8%), la alfarería (6%), los trabajos decorativos (4%), la ebanistería (4%), la cestería (3%) y la costura (2%)”.
- “Las materias primas que más se utilizan en Córdoba son en su mayoría materias primas de origen vegetal. Encontramos aquí fibras naturales⁵ como la caña flecha, o la enea, clasificadas dentro del grupo *Fibras para tejidos trenzados*. También se utilizan materias primas sintéticas, y en menor medida materias primas de origen mineral, animal y recicladas”.
- El “porcentaje de artesanos en la muestra con empleo formal (al decir empleo formal nos referimos a un empleo que contenga los requisitos laborales mínimos legales: contrato y prestaciones) no alcanza el 2%, por lo que el porcentaje de informalidad sería al menos el restante 98%. Esta cifra cobra relevancia al observar que, según la Gran Encuesta

Integrada de Hogares, para 2016 el porcentaje de informalidad para 23 ciudades y sus áreas metropolitanas alcanza un 48.5%, la brecha es amplia”.

- “La mayor parte de los artesanos (77.6%) se considera trabajador independiente, el 7.5% trabajador familiar, el 6.5% miembro de una organización, el 3.6% se considera empleado informal y el 2.2% miembro de un taller comunitario”.

Interpretación de la demanda del producto

El estudio del comportamiento de la demanda para la fabricación y comercialización de artículos religiosos de se tuvo en cuenta el estudio del “sistema de información estadístico de la actividad artesanal realizado por Artesanías de Colombia” (s.f.).

Estudio de la tendencia histórica de la demanda

El estudio de la evolución histórica de la demanda de artículos religiosos se tiene en cuenta las ventas del sector artesanal del 2016 al 2019 realizado por Artesanías de Colombia (s.f.) teniendo en cuenta los datos de Expo artesanías y Expo artesano.

Tabla 2

Demanda histórica expo artesanías y expo artesano en millones de pesos

PERIODO	EXPOARTESANIAS	EXPOARTESANOS	DEMANDA TOTAL	Incremento anual
2016	15.116.051.312	3.364.704.831	18.480.756.143	100%
2017	15.996.931.579	2.896.233.499	18.893.165.078	2.18%
2018	15.974.239.936	4.086.759.064	20.060.999.000	5.82%
2019	17.000.000.000	3.991.878.929	20.991.878.929	4.43%

Nota: La tabla incluye la demanda histórica de los ingresos de 2016 a 2019 de Expoartesanias y Expoartesano. Tomado de Artesanías de Colombia (s.f.), Min comercio (18 diciembre 2019).

Los resultados de la demanda en millones de pesos demuestran un incremento sostenido aproximado del 2% al 5%, lo cual es buen indicador para las proyecciones del proyecto.

Evaluación de la demanda actual

El estudio de la demanda actual relacionados con la elaboración y comercialización de camándulas de madera permite conocer el comportamiento del precio y los ingresos con respecto a la demanda histórica de los periodos 2018 y 2019 de la con el fin de conocer las variaciones versus los ingresos. Con esta información se logran dos resultados:

- Calcular la cantidad de camándulas de madera que los habitantes de 18 hasta 70 años en el Municipio de Sahagún están dispuestos a adquirir.
- Determinar la justificación de la comercializadora de camándulas de madera en Sahagún, Córdoba.

Análisis mediante elasticidades

El presente análisis expone como la variable inflación del año 2020 correspondiente al 1.61% causa un efecto sobre los precios entre 2018 y 201, cuyo resultado muestra como se comporta la demanda a través del análisis de elasticidades, con el cual se el porcentaje de cambio o de variación de la cantidad demandada.

El método de la elasticidad que compara precio frente a la demanda se establece la variación en la cantidad demandada ante los cambios en los precios de las camándulas de madera, suponiendo que las demás variables que intervienen en el estudio permanecen constantes.

Para iniciar este cálculo se procede a deflactar los precios de las camándulas de madera en los dos últimos años (tabla 3):

Tabla 3

Deflactación del precio de camándulas de madera

PERIODO	CANTIDAD DEMANDADA (Miles de pesos)	PRECIOS CORRIENTES	PRECIOS DEFLACTADOS
2018	\$20.060	\$14.000.00	\$14.000.00
2019	\$20.991	\$18.000.00	\$17.715.00

Nota: La tabla incluye la deflactación del precio de camándulas de madera según precios corrientes. Tomado de Promedio precios artesanos Sahagún, Córdoba.

El precio deflactado para el año 2019 se calcula con base a la fórmula:

$$P = \frac{F}{(1+i)^1}$$

$$P = \frac{18.000}{(1 + 0,0161)^1} = 17.715$$

$$E_p = \frac{\text{Log } Q_2 - \text{Log } Q_1}{\text{Log } P_2 - \text{Log } P_1}$$

$$E_p = \frac{\text{Log } \$20.991 - \text{Log } \$20.060}{\text{Log } \$17.715 - \text{Log } \$14.000}$$

$$E_p = \frac{20}{102} = 0,20$$

El valor resultante señala que al aumentar el 1% los precios deflactados a partir de nivel \$17.715 provoca un aumento en la cantidad demandada del 0,20% en las camándulas de madera.

Lo anterior, indica como se afectarían los ingresos de la nueva unidad de negocio al hacer o presentarse modificaciones en el precio.

Elasticidad ingreso de la demanda

Este método aporta una medida en los cambios de los ingresos per cápita en Sahagún, Córdoba que influye en la cantidad demandada de las camándulas de madera, “asumiendo que los efectos de las demás variables que tienen influencia en la demanda permanecen constantes”.

Tabla 4 *Deflactación Ingresos per cápita Sahagún, Córdoba, con relación por habitante a precios corrientes*

Periodo	Cantidad Demandada (Miles de pesos)	Ingresos	Ingresos Deflactados
2018	\$20.060	\$781.242	\$781.242
2019	\$20.991	\$828.116	\$818.620

Nota: La tabla incluye los ingresos per cápita en Sahagún, Córdoba relacionados con precios corrientes. Tomado de DANE: 2018 – 2019.

El ingreso para el periodo 2, resulta de deflactar el ingreso del 2019:

$$I = \frac{F}{(1 + i)^n}$$

$$I = \frac{828.116}{(1+0,0116)^1} = \$818.620$$

$$EI = \frac{\text{Log } Q_2 - \text{Log } Q_1}{\text{Log } I_2 - \text{Log } I_1}$$

$$E_i = \frac{\text{Log } \$20.060 - \text{Log } \$20.991}{\text{Log } \$781.242 - \text{Log } \$818.620}$$

$$E_i = \frac{20}{-20} = -1$$

El anterior resultado supone que al aumentar en 1% los ingresos ocasionarán que la demanda por las camándulas de madera se incremente 1%, lo cual es un buen referente para el proyecto.

Pronóstico de la demanda futura

Este método permite realizar las proyecciones numéricas sobre el comportamiento o relación entre las variables tiempo y demanda, calculando su correlación con las camándulas de madera. En tal sentido, el método de proyección a trabajar es estudio de regresión con dos variables y gráficas.

Análisis de regresión

El presente estudio utilizará el método de regresión con dos variables de mínimos cuadrados, mediante la fórmula de la línea recta:

$$y = a + bx$$

y = cantidad estimada de la demanda

a = cifra que toma Y, cuando X vale 0

b = valores de unidades que incrementa Y por cada aumento en X

x = variable independiente (tiempo)

Tabla 5

Análisis de la demanda futura de productos artesanales a nivel nacional en millones de pesos.

AÑO	X	Y DEMANDA Productos artesanales	X ²	X.Y	Y ²
2016	-3	18.480	9	-55.440	341.510.400
2017	-1	18.893	1	-18.893	356.945.449
2018	1	20.060	1	20.060	402.403.600
2019	3	20.991	9	62.973	440.622.081
N:4	0	78.424	20	8.700	1.541.481.530

Nota: La tabla incluye el análisis de la demanda futura de productos artesanales a nivel nacional en millones de pesos. Tomado de cálculos autora

Se Inicia las proyecciones calculando la pendiente b, cuando $x = 0$

$$b = \frac{\Sigma (x.y)}{\Sigma (x)^2}$$

$$b = \frac{8.700}{20}$$

$$b = 435$$

Se halla el valor de a, cuando $x = 0$

$$a = \frac{\Sigma y}{n}$$

$$a = \frac{78.424}{4}$$

$$a = 19.606$$

Conocidos los valores de la pendiente e intercepto, se calcula el coeficiente de correlación mediante la siguiente formula:

$$R = \frac{b \cdot S_x}{S_y}$$

$$S_x = \sqrt{\frac{\sum x^2 - (x)^2}{n}}$$

$$S_x = \sqrt{\frac{20 - (0)^2}{4}}$$

$$S_x = \sqrt{5}$$

$$S_x = 2,236$$

$$S_y = \sqrt{\frac{\sum y^2 - (\hat{y})^2}{n}}$$

$$\hat{y} = \frac{6.150.323.776}{4}$$

$$\hat{y} = 1.537.580.944$$

$$S_y = \sqrt{\frac{1.541.481.530 - 1.537.580.944}{4}}$$

$$S_y = \sqrt{\frac{3.900.586}{4}}$$

$$S_y = \sqrt{975,146}$$

$$S_y = 987$$

Se calcula el coeficiente de correlación:

$$R = \frac{b(S_x)}{S_y}$$

$$R = \frac{435(2,236)}{987}$$

$$R = \frac{973}{987}$$

$$R = 0,98$$

Este resultado “indica que existe correlación entre las variables tiempo y demanda, por lo tanto, la primera variable puede considerarse como un buen predictor para proceder a proyectar los cinco primeros años” aplicando la siguiente formula:

$$y = a + bx$$

$$y = 19.606 + 435.x$$

$$y = 19.606 + 435 (5) = 21.781 \text{ demanda para el año 2020}$$

$$y = 19.606 + 435 (7) = 22.651 \text{ demanda para el año 2021}$$

$$y = 19.606 + 435 (9) = 23.521 \text{ demanda para el año 2022}$$

$$y = 19.606 + 435 (11) = 24.391 \text{ demanda para el año 2023}$$

$$y = 19.606 + 435 (13) = 25.261 \text{ demanda para el año 2024}$$

Tabla 6

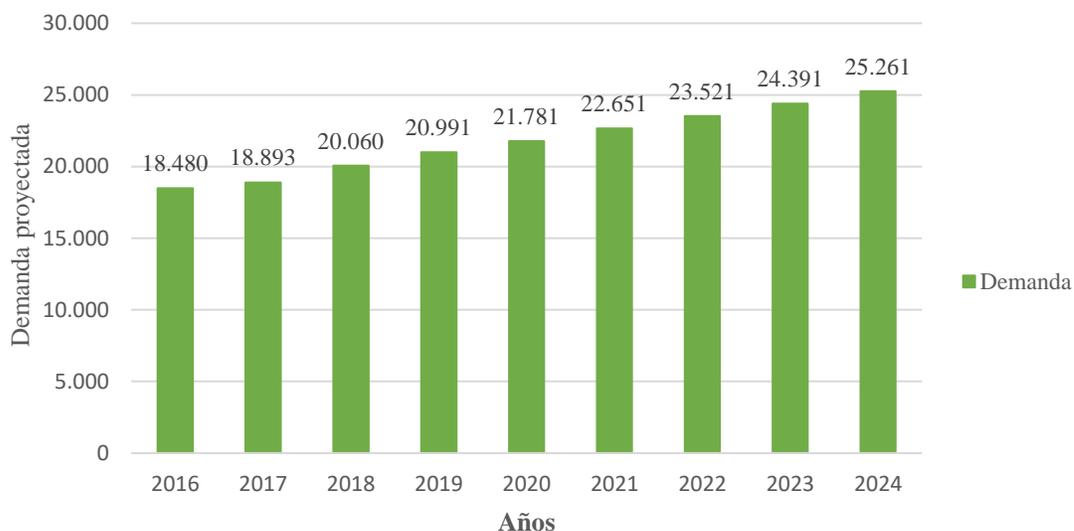
Demanda proyectada de productos artesanales nivel nacional en millones de pesos

Año	Demanda Total
2020	21.781
2021	22.651
2022	23.521
2023	24.391
2024	25.261

Nota: La tabla incluye la proyección de la demanda futura de productos artesanales a nivel nacional en millones de pesos. Tomado de cálculos autora.

Figura 16

Proyección de la demanda futura de productos artesanales a nivel nacional en millones de pesos



Nota: Proyección de la demanda futura de productos artesanales a nivel nacional en millones de pesos. Tomado de cálculos autora.

El comportamiento de la demanda relacionados con el grupo demandante de productos artesanales en Colombia, es un buen predictor para realizar una proyección del plan de negocios a cinco años.

El Comportamiento de la oferta del producto

La “oferta es la cantidad de camándulas de madera que los comercializadores u oferentes están dispuestos a poner a disposición del mercado a un precio determinado” (Contreras, 1995, p.185).

El estudio de la oferta de las camándulas de madera se tendrá en cuenta la clasificación “C.N.O. Versión 2013 del SENA los artesanos estaban clasificados en el Área Ocupacional 52: Ocupaciones Técnicas y Especializadas en Arte, Cultura, Esparcimiento y Deporte y ubicados en

la Posición Ocupacional 5244: Artesanos a 4 dígitos como un subgrupo ocupacional de la posición 524: Diseñadores y Artesanos” (Artesanías de Colombia (s.f.(b)).

Teniendo en cuenta que no se encuentran datos estadísticos en Artesanías de Colombia, Departamento Nacional de Estadísticas (DANE), entre otros, sobre el volumen de la oferta de productos artesanales en Colombia, se tomarán los datos de la demanda en miles pesos de los años 2016, 2017, 2018 y 2019 para dividirlos entre el precio del año 2019 de \$19.000 como una variable contante para proyectar el estudio.

Análisis histórico oferta del producto

En el estudio de la evolución histórica de camándulas de maderas, se tienen en cuenta las cantidades en miles de pesos de la demanda histórica en los años 2016, 2017, 2018 y 2019 de Artesanías de Colombia.

Tabla 7

Oferta histórica camándulas de maderas en millones de pesos

PERIODO	OFERTA HISTORICA	PRECIO CONSTANTE 2019	OFERTA HISTORICA (UNIDADES)
2016	18.480.756.143	18.000	1026
2017	18.893.165.078	18.000	1050
2018	20.060.999.000	18.000	1114
2019	20.991.878.929	18.000	1166

Nota: La tabla incluye la oferta histórica de camándulas de madera en Millones de pesos. Tomado de Artesanías de Colombia, datos en miles de pesos.

De acuerdo con el estudio de equivalencia que se realiza con la demanda histórica y la división en el precio constante del 2020 de las camándulas de madera, se obtiene el dato de la oferta histórica en unidades.

Evaluación de la oferta actual del producto

El mercado de productos artesanales en Colombia, a nivel de sus indicadores de cubrimiento de este sector en la economía de país es muy representativa y muestra una gran dinámica en los últimos años, por tal razón se indican los productores más representativos:

Tabla 8

Principales empresas colombianas productoras y comercializadora de productos artesanales

Empresas Competidoras	Ubicación (Lugar, dirección)	Tamaño	Cobertura
<u>Artesanías MYMEU</u>	Carrera 81 42 F 82 Sur Bogotá.	EMPRESA UNIPERSONAL Mediana	“Fabricación de otros productos de madera fabricación de artículos de corcho cestería y espartería”
<u>Artesanías Piolín E U</u>	Calle 62 B 18 T 30 Sur Bogotá	Empresa unipersonal Mediana	“Fabricación de otros productos de madera fabricación de artículos de corcho cestería”
<u>Artesanías Jesua Sas</u>	Calle 77 A Sur 1 B 23 In 2 Bogotá	Sociedad por Acciones Simplificada Mediana	“Comercio al por mayor de otros utensilios domésticos n c p”
<u>Artesanías La Paz S A S</u>	Carrera 2 26 58 Local 101 Barrio Roma Quibdó Choco	SOCIEDAD LIMITADA mediana	“Industrias básicas de hierro y de acero”
<u>Artesanías Los Martin E U</u>	Avenida 20 De Julio 4 56 San Andrés San Andrés	EMPRESA UNIPERSONAL Mediana	“Comercio al por menor de todo tipo de calzado y artículos de cuero y sucedáneos del cuero en establecimientos especializados”
<u>Artesanías L S P Ltda</u>	Barrio Boca grande Cra 4 A 7 75 Edificio Punta Arena Apto, Cartagena	SOCIEDAD LIMITADA Pequeña	“Comercio al por menor de artículos y utensilios de uso doméstico”
<u>Artesanías La 70 Ltda.</u>	Carrera 52 A 39 27 Medellín Antioquia	Sociedad Limitada Mediana	“Fabricación de otros productos de cerámica y porcelana”

<u>Artesanias Awa S A S</u>	Calle 75 Sur 52 101 Ap 748 La Estrella Antioquia	Sociedad Por Acciones Simplificada , Mediana	Fabricación de joyas bisutería y artículos conexos.
<u>Artesanias Velez S A S</u>	Carrera 52 44 70 Loca 113 C Medellín Antioquia	Sociedad Por Acciones Simplificada Grande	“Fabricación de artículos de viaje bolsos de mano y artículos similares elaborados en cuero y fabricación de artículos de talabartería y guarnicionería”

Nota: La tabla incluye los datos de las principales empresas colombianas productoras y comercializadora de productos artesanales.

Si bien estas unidades representan una gran parte del sector de artesanos de Colombia no facilita analizar la oferta actual en el país, por eso como se anotó anteriormente se proyecta a través de los datos de la demanda histórica para lo cual se acudirá al estudio estadístico de la oferta futura, en el cual se sostiene que Colombia es por tradición y desarrollo un país con potencial artesanal, es por esto por lo que la demanda interna es cada vez es mayor.

Evaluación oferta futura del producto

El fin de este análisis es pronosticar la cantidad de camándulas de madera que a partir del año 2020 hasta el 2024 serán ofrecidas al mercado nacional y será utilizada como referente para los periodos de evaluación del estudio.

Para realizar este cálculo se utilizará el método de regresión lineal, estimado en los 4 años de la oferta histórica con la siguiente formula:

$$y = a + bx$$

Dónde:

y = valor estimado de la oferta futura

a = valor de y cuando x es igual a cero

b = aumento de y por cada incremento en x

x = cifra que asumen la variable independiente (tiempo)

Tabla 9

Análisis de la oferta futura de camándulas de madera en unidades

AÑO	X	Y OFERTA Camándulas	X ²	X.Y	Y ²
2016	- 3	1026	9	-3078	1052676
2017	- 1	1050	1	-1050	1102500
2018	1	1114	1	1114	1240996
2019	3	1166	9	3498	1359556
n:4	0	4.356	20	484	4755728

Nota: La tabla incluye los datos del análisis de la oferta futura de Camándulas de Madera en unidades. Tomado de cálculo autora.

Se Inicia las proyecciones calculando la pendiente b, cuando x = 0

$$b = \frac{\sum x.y}{\sum x^2}$$

$$b = \frac{484}{20}$$

$$b = 24$$

Se calcula el valor de a, cuando x = 0

$$a = \frac{\sum y}{n}$$

$$a = \frac{4356}{4}$$

$$a = 1.089$$

A partir de los resultados de la pendiente e intercepto, se calcula el coeficiente de correlación:

$$R = \frac{b S_x}{S_y}$$

$$S_x = \sqrt{\frac{\sum x^2}{n} - (\bar{x})^2}$$

$$S_x = \sqrt{\frac{20}{4} - (0)^2}$$

$$S_x = \sqrt{5}$$

$$S_x = 2,236$$

$$S_y = \sqrt{\frac{\sum y^2}{n} - (\hat{y})^2}$$

$$\hat{y} = \frac{36487792}{4}$$

$$\hat{y} = 4.743.684$$

$$S_y = \sqrt{\frac{4755728 - 4.743.684}{4}}$$

$$S_y = \sqrt{\frac{12.044}{4}}$$

$$S_y = \sqrt{3.011}$$

$$S_y = 55$$

Se estima R:

$$R = \frac{b (S_x)}{S_y}$$

$$R = \frac{24 (2,236)}{55}$$

$$R = \frac{54}{55}$$

$$R = 0,98$$

El resultado destaca la correlación fuerte entre las variables tiempo y oferta, lo que significa que una de las variables repercute fuertemente en la otra y “puede considerarse como un buen predictor, por lo cual se procede a hacer las proyecciones para los cinco primeros años del proyecto” mediante la siguiente formula:

$$y = a + bx$$

$$y = 1.089 + 24.x$$

$$y = 1.089 + 24 (5) = 1.209 \text{ oferta para el año 2020}$$

$$y = 1.089 + 24 (7) = 1.257 \text{ oferta para el año 2021}$$

$$y = 1.089 + 24 (9) = 1.305 \text{ oferta para el año 2022}$$

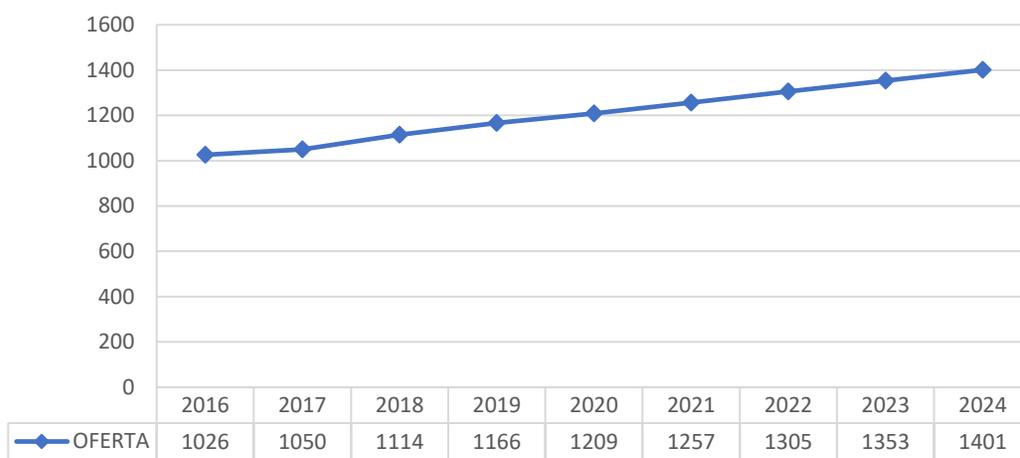
$$y = 1.089 + 24 (11) = 1.353 \text{ oferta para el año 2023}$$

$$y = 1.089 + 24 (13) = 1.401 \text{ oferta para el año 2024}$$

Tabla 10*Oferta proyectada futura de camándulas de madera en unidades*

Año	Oferta Total
2020	1.209
2021	1.257
2022	1.305
2023	1.353
2024	1.401

Nota: Oferta proyectada futura de Camándulas de Madera en unidades. Tomado de cálculo autora.

Figura 17*Proyección de la oferta futura de camándulas de madera en unidades*

Nota: Proyección de la oferta futura de Camándulas de Madera en unidades. Tomado de cálculo Autora

De acuerdo con los datos anteriores se estima una proyección futura para la oferta, la cual muestra crecimiento anual del 4%, lo que es un predictor positivo para la implementación del negocio de comercialización de camándulas de madera en Sahagún, Córdoba.

Determinación de precios

Para el establecimiento del precio de las camándulas de madera, en el mercado del municipio de Sahagún, Córdoba se realiza teniendo en cuenta el precio indagado entre artesanos de esta región el cual oscila en \$23. 000.00 en los años 2019-2020, sobre el cual se realizará la proyección del estudio.

Proceso de comercialización del producto

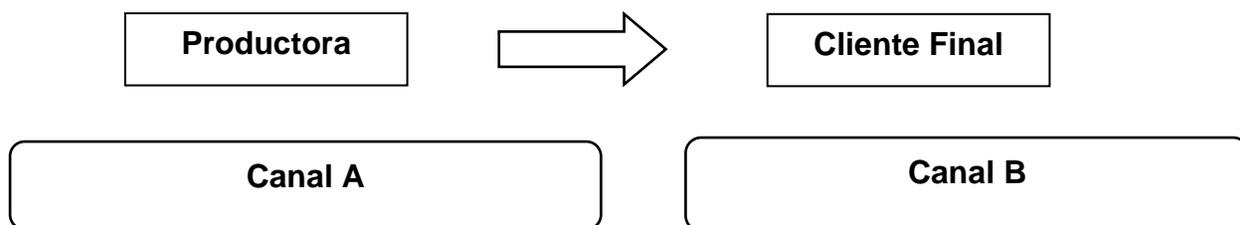
Canal de distribución del producto

Los productos se entregan al mercado del municipio de Sahagún, Córdoba para las camándulas se hará de forma directa con población demandante sin intermediarios.

El canal que utilizará el negocio será el canal A (figura 18):

Figura 18

Canal de distribución para la comercialización de las camándulas de madera



Nota: La figura muestra cómo se realizará la distribución de las camándulas de madera. Tomado de autora.

El canal para utilizar en el plan de negocio es el canal A, tal como se observa en la figura 5, que permite ofrecer directamente las camándulas de madera a personas entre 18 hasta 70 años en el Municipio de Sahagún.

Programa de promoción y publicidad

El programa que se utilizará en el negocio es inicialmente para la introducción de las camándulas de madera al mercado; principalmente en la población de 18 hasta 70 años en el Municipio de Sahagún, perteneciente a la religión católica.

Por lo tanto, la microempresa promocionará sus productos a través de varios métodos, tales como: descuentos del 5 al 10% en el precio de venta y bono redimible a través de página web de la empresa mediante compra online.

Objetivos de la promoción

- Impulsar las ventas del kit de camándula y denario, mediante bono redimible solo para compras en línea.
- Fortalecer la etapa de lanzamiento de las camándulas de madera a través de los descuentos en compra de 2 productos en adelante.
- Aumentar las ventas en las épocas de temporada baja, a través de descuento del 5% y 10% en el precio de venta.

Instrumentos de promoción

- Descuento del 5% y 10% en 200 camándulas de madera anuales.
- Bono redimible solo para compras en línea a los clientes que compren más de \$100.000 pesos en efectivo. Los bonos tendrán un valor de \$3.000 de descuento por camándulas.

El programa de promoción se detalla en la tabla 11 con sus respectivos costos.

El programa de publicidad del proyecto incluirá aviso fachado, catalogo en línea, tarjetas de presentación con calendario.

Objetivos de la publicidad

- Elaborar un catálogo en línea en la página Instagram de la empresa.
- Elaborar un aviso en la fachada del local para dar a conocer la ubicación estratégica del negocio.
- Elaborar tarjeta de presentación con calendario para ser entregada a las clientas, con el fin de resalta la ubicación estratégica y las actividades del negocio, con el fin de causar recordación de marca y de los productos.

Los medios publicitarios serán directos, buscando que las clientas perciban de forma inmediata y permanente, creando además una recordación de marca y de las camándulas de madera a personas entre 18 hasta 70 años en Sahagún, Córdoba.

Tabla 11

Programa de promoción y publicidad

Instrumentos	Objetivos	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
Kit Camándula y Denario 5% descuento.	Ofrecer descuento por compra por kit.	1.508	\$900	1.357.200
Kit Camándula y Denario 10% descuento	Ofrecer descuento por compra por kit.	1.508	\$1.800	2.714.400
Bono redimible	Incrementar las compras en línea.	100	\$3.000	\$300.000
Diseño página Instagram	Visibilizar la empresa y la oferta de los productos	1	\$300.000	\$300.000
Aviso en la fachada del local	Formalización empresarial.	1	\$500.000	\$500.000
Tarjeta de presentación con calendario	Recordación de marca.	2.000	\$500	\$1.000.000
Total programa de promoción y publicidad				\$6.171.600

Nota: La tabla incluye el Programa de promoción y publicidad para la empresa. Tomado de cálculos autora con base en precios corrientes del mercado.

La venta

En el proceso de ventas define los objetivos y estrategias para la microempresa, inicialmente se dedicará gran parte de su tiempo a llegar el mercado objetivo de a personas entre 18 hasta 70 años en el Municipio de Sahagún principalmente aquellas con vocación católica-cristiana, con el fin de atraer o persuadir a la población demandante del producto. En este sentido, la fuerza de venta la realizará un vendedor que ganará una comisión del 5% por la venta de las camándulas de madera.

Objetivos de la fuerza de venta

- Buscar nuevos prospectos en potencia, que no solo deseen adquirir el producto sino referirlos a otros clientes a través de su experiencia.
- Presentar un plan de ventas acorde con la producción de la microempresa para atender oportunamente los pedidos de las clientas.
- Realizar el acercamiento a los clientes, hacer la presentación de los productos, responder a objeciones y cerrar las ventas.
- Brindar servicio oportuno de consulta sobre los productos, ayuda técnica sobre el buen uso de las camándulas y trámite de entrega oportuna de los productos.

Estructura fuerza de venta

La fuerza de venta estará integrada por un vendedor por producto, la cual debe conocer las características de las camándulas de madera, especializándose en ellas, con el fin que asesore a la mujer en la prenda que va más acorde a su contextura física.

Tamaño y compensación de la fuerza de venta

El tamaño de la fuerza de venta es de una representante de ventas y su compensación será la siguiente:

Tabla 12

Comisión por ventas más prestaciones de ley fuerza de ventas

Ventas por producto mes	Total, ingresos ventas x productos	Comisión 5% por total ventas mes	% Prestaciones sociales mes 51.85%	Total, comisiones + prestaciones
1.257 X \$18.000	\$22.626.000	\$1.131.300	\$586.580	\$1.717.880
TOTAL	\$22.626.000	\$1.131.300	\$586.580	\$1.717.880

Nota: Comisión por ventas y prestaciones sociales fuerza de ventas. Tomado de cálculos autora con base en la proyección de ventas más prestaciones legales 2021.

La técnica de ventas para la microempresa es ventas eficaces, cuyos pasos son:

- a) **Encontrar y calificar prospectos)** En calificación de nuestra empresa. Para la comercialización de las camándulas de nuestros clientes potenciales es un negocio delicado. Es necesario tener a un equipo de ventas calificado y que deje de perder tiempo y que entre al mercado con más fuerza la distribución de nuestro producto, tangible la camándula para su mayor comercialización y proyección en el mercado.
- b) **Pre-acercamiento:** El procedimiento de trabajo en la empresa comercializadora de camándulas, brindamos una presentación inicial de la venta. El aspecto y conocimiento del producto y que nuestro cliente sea consciente de ello

- c) **Acercamiento:** tenemos un objetivo, un contexto caluroso, una firme proclamación inicial, implicar las cinco percepciones del cliente, atender con esmero al cliente, conocer las prioridades del cliente, a las necesidades que este presenta y en la posible satisfacción del producto como tal.
- d) **Presentación y demostración:** Tratamos en lo más posible de tener un producto de calidad, con una excelente presentación de calidad, y asequible a nuestros clientes.
- e) **Superación de objeciones:** Tenemos claro en la Casa Guadalupeña Arte Religioso nuestra empresa, de dar información a preguntas e interrogantes por la calidad y atención de nuestro producto, y resolver sus inquietudes a la brevedad.
- f) **Cierre:** Ingresos completos de venta, relacionar las características y ventajas del producto, al momento de comprar dar a conocer los beneficios de las ventas para el cliente, alcanzar compromisos durante la presentación del producto y aprovechar cualquier oportunidad de compras por el cliente.
- g) **Seguimiento y mantenimiento:** Facilitamos la compra y venta de nuestro producto artesanal la camándula, dé sus factores de producción como el hecho a mano, capital, materias primas, con la cual la elaboramos para nuestro mercado final que son nuestros clientes en la venta directa.

Proveedores de productos a comercializar

Los proveedores de camándulas de madera y denarios son:

Dada la cercanía del municipio de Sahagún con Montería, se tendrán en cuenta los proveedores de esta región para realizar las compras en esta ciudad.

Estudio técnico

Esta sección cumple con el objetivo de facilitar los datos para calcular la cifra de las inversiones y los costos necesarios de operación del negocio, además de identificar las variables financieras para la elaboración de los presupuestos requeridos por el plan de negocios.

Los apartes del estudio son establecer el tamaño del negocio, definir la localización, las inversiones en mano de obra, de equipos necesarios y los procesos administrativos para la organización final de la empresa.

Tamaño

El tamaño del negocio se proyecta sobre la base de la oferta proyectada en miles de unidades de 1.257 (Ver cuadro 11), las cuales fueron calculadas sobre la base de la demanda futura, el cual se proyecta a 12 meses, es decir, son $1.257 \times 12 = 15.084$ camándulas de madera y de denarios anual, laborando 360 días, en turnos de ocho horas diarias.

Factores que determinan o condicionan el tamaño del proyecto

De acuerdo con Gabriel Baca Urbina (2001) “En la práctica, determinar el tamaño de una nueva unidad de producción es una tarea limitada por las relaciones recíprocas que existen entre el tamaño, la demanda, la disponibilidad de las materias primas, la tecnología, los equipos y el financiamiento”.

Por esta razón este apartado del proyecto se encarga de estudiar estas relaciones.

Las dimensiones del mercado.

Estudios realizados del mercado, que el sector de compra de las artesanías en Sahagún es adulto, pero no descartamos el interés de los más jóvenes por la innovación, y variedad del producto hecho a mano, por sus condiciones amigables con el medio ambiente. Ya que los expertos en el tema han concluido de la novedad de un artículo diferente a lo que común encontramos cansados de marcas y etiquetas de grandes competencias. Contamos con un catálogo amplio de proveedores que están moviendo con fuerza el mercado artesanal, por la novedad, calidad del producto, pero especialmente por el interés de los clientes a lo hecho a mano, con un criterio artesanal y ecológico.

La capacidad de financiamiento.

Uno de los grandes objetivos de la empresa es su supervivencia, y para garantizar su continuidad debe proveerse de recursos financieros. Así que su fuente de financiamiento para este proyecto, contamos con una socia mayoritaria la cual pondrá el dinero para la construcción de esta empresa artesanal.

La tecnología utilizada

“Estos elementos artesanales con los cuales se realizan las camándulas en el municipio de Sahagún configuran la unidad productiva artesanal con una mano de obra calificada, apta para este trabajo, que constituyen una unidad estructural de reciprocidades y consecuencias”
(Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. Artesanías de Colombia, 2012, p.8).

“El hombre artesano debe estar presente en el producto, en cuanto dicho producto es capaz de satisfacer sus necesidades materiales y espirituales. La camándula es un medio cuya elaboración, en primer lugar, debe permitir la realización de las capacidades humanas de actividad, pensamiento, creación y satisfacción. En segundo lugar, por tales razones es un símbolo de la cultura religiosa de nuestro pueblo” (Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. Artesanías de Colombia, 2012, p.8). Podemos con un personal calificado en el proceso de elaboración y diseño, y en consecuencia a esto la determinación de ebanistas y por lo tanto amplio para la producción de camándulas estipuladas que clasifican y tallan la madera, para ser de ella un símbolo artesanal maravilloso y espiritual.

Variables de inflación, devaluación, tasas de interés y estacionalidades.

Es importante entender, que para el arte religioso las temporadas para la venta es durante todo el año, por el índice de espiritualidad en esta región, lo cual es motivado por la fe, pero debemos tener en cuenta las siguientes:

Semana santa: En la semana santa es muy usual encontrar muchos compradores se activa el consumo del producto, por los diferentes artículos para estas fechas, las compras son influenciadas por los actos religiosos vivenciados en la iglesia. Los productos más comprados son: sirio pascual, vinos, hostias, pascualitos, inciensos, mirra, camándulas, el porcentaje de compradores es: Mujeres80% y Hombres20% (se puede incluir que esta es más que todo visitada por la línea sacerdotal).

Navidad: es una época máxima para regalar artículos religiosos, por lo cual vemos las compras por pesebres, camándulas, imágenes religiosas esta temporada es frecuentada más que todo por mujeres con un 90%.

Comuniones: Es una tendencia masiva por los ornamentos religiosos, llevados, donde se destaca la camándula, biblia, crucifijo, velas, guantes, estampas. Las ventas son al 100% en septiembre mes que se realizan comuniones en diferentes estamentos estudiantiles.

A continuación, se muestran la incidencia de las variaciones en la inflación, devaluación y tasas de intereses en el proyecto.

La inflación:

- Al incrementar los bienes y servicios, sostenidos en la empresa, con relación al peso colombiano en cierto periodo que se determina; cuando el nivel general de precios sube, pasa que alcanza menos para la compra de los productos establecido en la empresa.
- Afecta tanto a ingresos como al gasto que tenemos, a lo largo del tiempo, no en la misma proporción; las variaciones en divisas fuertes como el dólar, que incidirá en la devaluación de la moneda nacional.

Estas variables inciden en el tamaño del proyecto.

La valoración del riesgo

Describe los riesgos en que incurre con el montaje de la nueva empresa.

- Daño a la reputación / marca. (El no ser aceptados como una marca garantizada y atractiva al cliente).

- Desaceleración económica / recuperación lenta. (por la devaluación de la moneda o peso colombiano ante el dólar, para el incremento de valor en los precios del producto).
- Aumento de la competencia. (Incremento de empresas dedicadas al arte religioso, y un costo menor en los precios de sus productos).
- Cambios reglamentarios / legislativos. De acuerdo con los lineamientos en la ANDI y sus reglamentos que varían para el ente empresarial, hay concesiones que se deben replantear en la empresa en su estructura).
- Delito cibernético / hacking / virus / códigos maliciosos, que quieran comercializar nuestros productos y destruirlos en la información de nuestras plataformas, comerciales).

Localización

“La localización óptima de un proyecto es la que contribuye en mayor medida a que se logre la mayor tasa de rentabilidad sobre el capital (criterio privado) u obtener el costo unitario mínimo (criterio social)” (Baca, 2001).

En este mismo sentido, Contreras (1995) señala que “el estudio de localización tiene como objetivo de seleccionar la ubicación más conveniente para el proyecto y se realiza a través del análisis de diversas variables o fuerzas locaciones que permita establecer el sitio que ofrece los máximos beneficios o los menores costos”.

El estudio de localización cubre dos etapas:

- Nivel macro.
- Nivel micro.

Macro localización

La macro localización consiste en detectar regiones o zonas del departamento de Córdoba que tengan potencial para la ubicación del negocio.

En el estudio de la macro localización, se definió el municipio de Sahagún en el departamento del Córdoba, como la más acertada para el montaje del proyecto.

Dadas las características del sector comercial y de negocios del municipio de Sahagún para la confección y comercialización de camándulas de madera durante todo el año.

Entre las fortalezas de contexto a tener en cuenta para delimitar la localización del negocio son:

- Localización de clientes potenciales: El municipio de Sahagún, cuenta con 71.271 personas (mujeres y hombres) en edad de 18 a 70 años en el año 2021, según datos del DANE, lo cual es un buen predictor para la proyección del tamaño del proyecto de 15.084 que solo cubriría el 21% de esta población.
- Localización de materias primas y demás insumos
- Infraestructura tecnológica
- Servicios públicos
- Planes de desarrollo, políticas públicas
- Leyes y regulación artesanal
- Gestión de Residuos
- Programa de ahorro de energía
- Tendencias regionales

Micro localización

Después de delimitar la macro localización del negocio, se realiza la priorización de sitios o zonas donde se ubicará definitivamente la unidad productiva, para lo cual se estudian las siguientes alternativas:

Alternativa A: Centro de Sahagún Carrera 54 11-29, Cl.13#11-36

Alternativa B: Barrio Bosque Centro carrera 24calle25-34

Alternativa C: Barrio san José Calle 9#27-13

Los sitios escogidos estratégicamente para la ubicación de la microempresa deben ser estudiados comparando varios factores o fuerzas localización ales que inciden en la micro localización del proyecto y se agrupan de la siguiente forma:

- Existencia de mano de obra
- Costo de productos para la comercialización
- Facilidades de comunicación.
- Tarifas de servicios públicos y arriendos, entre otros.

Para la microlocalización se utilizó el “enfoque cuantitativo de puntos, que consiste en la asignación datos cuantitativos a cada uno de los factores que se consideran relevantes”

(Contreras, 1995. Pág.271).

Donde se tienen en cuenta factores en la tabla 13:

Tabla 13

Definición de micro localización mediante el método cuantitativo por puntos

Factores Relevantes	Peso Asignado	ALTERNATIVAS DE LOCALIZACIÓN					
		Alternativa A:		Alternativa B:		Alternativa C:	
		Calificación. Esc. 0-100	Calificación ponderada	Calificación Esc. 0-100	Calificación ponderada	Calificación Esc. 0-100	Calificación ponderada
Costo transporte materia prima e insumos	0,13	100	13	90	11,7	90	11,7
Costos Arriendo y servicios públicos	0,10	100	10	70	7	80	8
Disponibilidad Mano de obra	0,15	90	13,5	80	12	80	12
Disponibilidad de materia prima e insumos	0,10	80	8	100	10	80	8
Costo de vida	0,07	100	7	70	4,9	70	4,9
Facilidad Comunicación	0,12	100	12	70	8.4	80	9,6
Disponibilidad Servicios P.	0,13	100	13	80	10,4	90	11,7
Ubicación competencia	0,06	100	6	80	4,8	80	4,8
Vías de Acceso	0,14	100	14	50	7	70	9,8
Total	1,00		96,5		67,8		80,5

Nota: Definición de micro localización mediante el método cuantitativo por puntos. Tomado de cálculos autora.

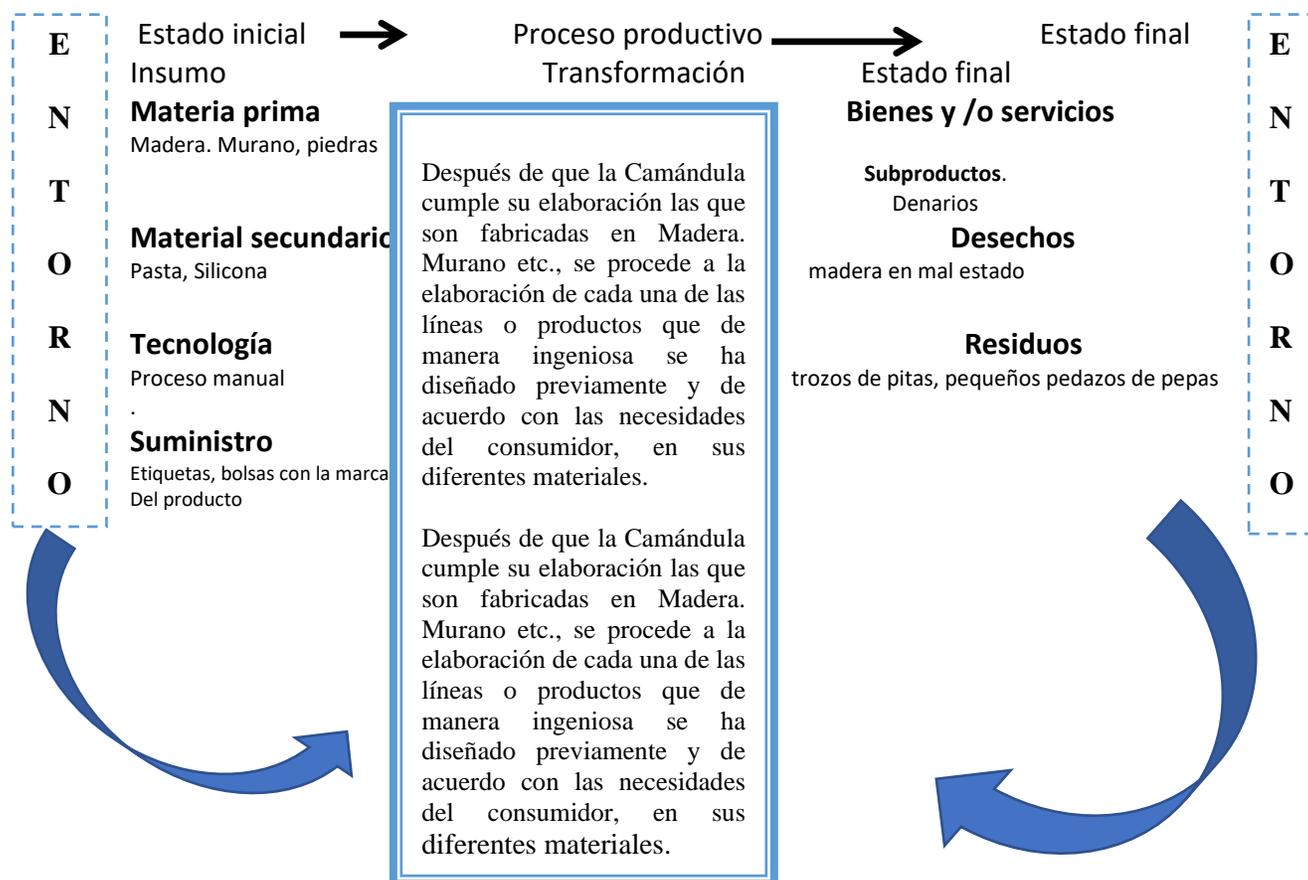
Los resultados de las tres alternativas de micro localización indica que Centro con 96,5% es la mejor alternativa, seguido del Bosque-centro con 80,5% y la calle entre carreras 7 y 8 con 67,8% es la alternativa más desfavorable para la ubicación del negocio.

El proceso de comercialización

El proceso de comercialización será de venta directa y pedidos, en el cual se desarrollan los siguientes pasos:

Figura 19

Proceso de comercialización



Nota: La figura muestra el proceso de producción de la empresa. Tomado de autora.

Técnica manual:

“En la religión católica, el rosario es una secuencia de oración que María, la Madre de Jesús, nos pidió rezar y conmemorar así los misterios de la vida de Jesús. Las oraciones se realizan con una sarta de cuentas que se utilizan para marcar cada oración. Sigue leyendo para aprender cómo hacer tu propio rosario” (wikiHow, s.f.).

“Un rosario se compone de un crucifijo, 53 bolitas de un mismo color que representan los avemarías y 6 bolas de otro color que representan los padrenuestros. El crucifijo y las cuentas se ensartan en un hilo o cordón resistente” (wikiHow, s.f.).

“Las tiendas de artículos religiosos venden pequeños crucifijos que son adecuados para la fabricación de rosarios. Por lo general, también ofrecen cuentas que se pueden utilizar para representar las avemarías y los padrenuestros. Es común usar un hilo de nylon encerado para hacer rosarios. Asegúrate de elegir un hilo que pase por las cuentas que elegiste. Deben encajar fácilmente en el hilo, pero no debe ser demasiado flojo. Necesitarás un metro, aproximadamente” (wikiHow, s.f.).

De acuerdo con wikiHow (s.f.) el proceso de elaboración de un rosario (camándula) sigue los siguientes pasos:

- **“Clasifica las bolitas (cuentas).** Los rosarios se dividen en cinco decenarios, secciones que contienen diez cuentas cada una, así como una sección más pequeña con tres más. Divide las cuentas de avemarías en cinco grupos de diez y un grupo de tres. Coloca las cuentas de los padrenuestros en otro grupo separado”.

- **“Prepara el hilo.** Usa una regla y un lápiz de tinta para marcar el hilo con un punto de 15 cm desde el extremo. Haz un nudo sobre el punto para comenzar el rosario. El nudo debe ser lo suficientemente grande como para evitar que las cuentas se deslicen hacia el otro lado del hilo”.
- **“Pasa 10 cuentas de avemarías en el extremo largo del hilo encerado.** Asegúrate de comparar el extremo largo del nudo y que no haya posibilidad de que las cuentas se deslicen hacia el otro lado. Ata un segundo nudo en el extremo de las 10 cuentas”.
- **“Coloca una cuenta de padrenuestro después del segundo nudo.** Esta cuenta debe tener un color diferente de las cuentas de avemarías ya atadas. Ata otro nudo justo después de la cuenta del padrenuestro”.
- **“Continúa ensartando 4 decenarios más.** Luego de atar un nudo después del primer padrenuestro, coloca 10 cuentas más de avemarías. Haz un nudo, coloca una cuenta de padrenuestro, ata otro nudo y aumenta 10 cuentas de avemarías. Continúa hasta que hayas ensartado los 5 decenarios, con excepción de la cuenta final del padrenuestro. Termina con un nudo después de la última cuenta de avemarías (la número 10)”.
- **“Ata los extremos.** Forma un círculo de cuentas uniendo los dos extremos después del primer y último nudo. Ahora tienes un círculo de cinco decenarios con dos cuerdas colgando”.
- **“Ensarta la última cuenta de padrenuestro.** Haz un nudo inmediatamente después de ella”.
- **“Ensarta las últimas tres avemarías.** Ata otro nudo para mantener estas cuentas en su lugar”.

- **“Haz bendecir el rosario.** Es costumbre que un sacerdote bendiga el rosario antes de usarlo para orar. Lleva el rosario a tu parroquia y pídele al sacerdote que lo bendiga; luego, utiliza el rosario o regálalo”.

Técnica con pinzas:

Herramientas

Alicante punta redonda o de cono Alicante de corte o corta Frio Lima fina (diamantada)
 Alicante punta roma de presión Alicante de silicona Material Utilizado Hilo Oro Gold Field de 0.4mm 55 pepas de madera ensamble o rondel de 3mm 4 pepas de un 1mm más grande Una virgen para centro de rosario o camándula (en este caso en oro gold field) Una cruz para rosario o camándula (en este caso en oro gold field) Cadena (en este caso en oro gold field)

Recomendaciones Materiales alternativos pepas, rondel, o bola del mismo material los tamaños difieren de acuerdo a los que estén buscando en diseño. En alambres se pueden utilizar, alambre, acero, alpaca, cobre, latón o aluminio. Pero mi recomendación para las personas que no tiene destreza todavía en el manejo de pinzas o que apenas empiezan a realizar este tipo de trabajos utilicen un alambre delgado y preferiblemente que no se ha acero o alpaca que son bastante duros. En hilo o alambre gold field es mejor utilizar el procedente de Brasil es un alambre que se manipula y el maltrato no se nota. Le sugiero en el momento de adquirir la virgen del centro del rosario y la cruz realizar una capa de esmalte para carro esto ayuda para que la pieza tenga más durabilidad y belleza. Esta camándula se va a elaborar completa por lo tanto no lleva aros, pero si tiene dificultad en poder unir las piezas es una buena alternativa. En caso de utilizar cristales o perlas en tamaño más grande es necesario utilizar un alambre o hilo de mayor grosor el máximo es de 1mm para evitar que se dañe la pieza y además por presentación.

Paso 1:

Realizamos un entorchado básico con la pinza punta redonda o cono doblamos el alambre realizando un círculo este tipo de pinza nos permite determinar el tamaño del círculo para este tipo de trabajo utilizamos la parte más angosta para que el círculo quede pequeño, les sugiero que con una micropunta marquen el punto desde donde realizan el círculo para que todos le queden iguales y no pierda estética la pieza. Bordeamos el alambre con la pinza redonda y formamos el círculo completo. Luego con la hebra más larga del alambre entorchamos dando un giro y medio para asegurar con el otro alambre este tipo de piezas no trabaja con soldadura y como el alambre es delgado hay que asegurarlo, en el caso del alambre que se trabaje de más de 06mm solo hacemos un gancho básico por que el grosor del alambre da la suficiente fuerza para que la pieza no se desarme. Cortamos al ras con la corta frío. Y con la pinza punta roma pulimos y tenemos la lima fina limamos para quitar asperezas del alambre y no raye la piel. Finalizamos ingresando nuevamente la pinza redonda en el círculo para dejarlo de forma que se vea perfecto.

Pasó 2:

Elaboración de separadores Luego de realizar el entorche simple ingresamos un cristal y bien pegada la pinza al cristal se realiza un círculo con la pinza redonda formamos un círculo completo y con la hebra más larga del alambre realizamos dos vueltas para terminar y pulimos como el paso uno. Si el alambre se arruga con la pinza de silicona los alisamos para que el alambre no se vea torcido y la pieza tenga bonita terminación. Pasó 3 En este caso esta camándula se realiza con separadores unidos es decir yo no empleo argollas, en el momento que estoy elaborando el otro separador debo colocar el otro para que estos estén entrelazados en momento en que los debo entrelazar es cuando lo tengo en este punto que muestra la ilustración. Este mismo para unir o entrelazar la cadena, el centro de la camándula y la cruz.

Elaboración de camándula o rosario:

- Hacemos 10 separadores con la pepa de madera de 3mm entrelazados el cual el primero estará entrelazado con una de las puntas del centro de la camándula. Y en el último lo entrelazamos con la cadena para esta camándula se utiliza la cadena más delgada y se corta a una distancia de siete eslabones los cuales deben estar completos y no partidos para que no se reviente la camándula.
- Luego elaboramos otro separador con el cristal de 4mm el cual va entrelazado con la cadena que está unida en el otro extremo y la unimos a otros siete eslabones de cadena.
- Continuamos realizando otro 10 separador con pepas de 3mm los cuales van entrelazados entre sí y el primero lo entrelazados con la cadena de la secuencia y el ultimo con otros siete eslabones de cadena.
- Luego repetimos el paso 2 y 3 de la elaboración de la camándula.
- La camándula debe llevar 5 series de 10 separadores de cristales de 3mm entrelazados unidos por cadena entrelazada con un separador de madera 4mm. Inicia entrelazando un extremo del centro de la camándula y termina uniéndose con unos separadores por el otro extremo del centro de la camándula.
- Finalizamos entrelazando la parte inferior del centro de la camándula con cinco separadores entrelazado con las pepas de madera de 3mm y en el último separador lo entrelazamos con la cruz. Las camándulas pueden variar en tamaño y colores algunas personas no entrelazan los separadores como indico yo en este tutorial, sino que lo unen con argollas es válido queda buen, pero se puede abrir si estos no son soldados. Si

quieren pueden utilizar el mismo calibre de alambre, pero este puede ser doble para darle más fuerza. Varíen experimenten y creen sus propios diseños.

Especificación y descripción de los productos a comercializar

Los principales productos para comercializar son los siguientes:

Tabla 14

Camándulas de madera, denarios e insumos comercialización.

Productos	Cantidad	Unidad	Tipo
Camándulas	15.084	unidades	Madera
Denarios	15.084	unidades	Madera
Bolsas con sello	15.084	unidades	Plástico

Nota: La tabla incluye el cálculo de las camándulas de madera, denarios y bolsas del kit. Tomado de precios corriente mercado: María Auxiliadora, Agua Viva.

Programa de comercialización

El programa de comercialización establece las unidades que integran el kit camándulas de madera, denarios y bolsas que la microempresa ofertará, de acuerdo con la capacidad normal instalada para el proyecto con respecto al tamaño inicial y planeado para evaluar el negocio durante 5 años.

Tabla 15*Programa de comercialización*

Año	Unidades de camándulas de madera	Capacidad instalada aprovechada
2021	15.084	80%
2022	15.084	80%
2023	15.084	80%
2024	15.084	80%
2025	15.084	80%

Nota: Programa de producción. Tomado de cálculo autora.

Contreras (1999, p.293) señala “indique el porcentaje de la capacidad instalada que será aprovechada en cada año, en el caso del proyecto es del 80% y recuerda que no es recomendable utilizar los equipos al 100%, ya que esto puede ocasionar un desgaste excesivo y lo normal es ir incrementando progresivamente el porcentaje de utilización hasta llegar a cubrir la capacidad normal”.

En este caso el proyecto ya cubrió esa capacidad normal, manteniendo un volumen constante en la producción en la evaluación del negocio, por tanto, no es necesario fijar una tasa de crecimiento anual debido a que el proyecto con esta producción es rentable como se puede observar en la evaluación financiera.

Selección y especificación de equipos

Establecidas las unidades de camándulas de madera a producir, los insumos requeridos y el proceso de producción a seguir, se tiene que determinar los equipos y muebles necesarios para que el proyecto funcione adecuadamente:

Tabla 16*Inversión en maquinaria y equipo*

Detalle de Inversiones	Usos	Cantidad	Vida Útil (Años)
Computadores	Área administrativa, publicidad y gerencia	2	5
Cajas registradoras	Software y equipos de facturación manejado por las cajeras.	2	5
Pantallas Gigantes Air screen classic 52 ft(16mt)	Este tipo de pantallas disponibles, en el san juan diego café y el auditorio cerro tepe ya.	2	5
Equipo de audio	Par el uso de las actividades carismáticas de oración del cerro del tepe ya y la tarima presencial en el san juan diego café,	2	5
Circuito de cámaras completo	Para el manejo de vigilancia de la empresa	1	5

Nota: La tabla incluye la proyección de inversión en maquinaria y equipo. Tomado del cálculo autora.

Tabla 17*Inversión en herramientas.*

Detalle de Inversiones	Cantidad	Vida Útil (Años)
Alicate punta de cono o redondo	5	5
Alicate de corte o corte frio	1	5
Lima fina (diamantada)	6	10
Alicate de punta fina	3	5
Alicate de silicona	5000	5

Nota: La tabla incluye las inversiones en herramientas y accesorios. Tomado de cálculo autora

Tabla 18*Inversión en muebles y enseres*

Detalle de Inversiones	Cantidad	Vida Útil (Años)
Sillas para auditorios	300	15
Sillas y mesas para el café	12 juegos	20
Escritorios	4	5
Juego de sala para juntas	2	5
Armarios	20	10

Nota: La tabla incluye la inversión en muebles y enseres. Tomado de cálculo autora.

Priorización de mano de obra

El talento humano necesario para el desarrollo de los diferentes procesos de la microempresa a través de las funciones que se agrupan de la siguiente manera:

Mano de obra directa

- Un vendedor
- 2 cajeras

Mano de obra indirecta

- Gerente estudio los estados de la empresa.
- 1 vigilante que cuida el área de trabajo
- 1 secretaria
- 1 contador

Distribución en planta

La proyección en la planta en el local en arrendamiento del Centro de Sahagún, Carrera 54 11-29, Cl.13#11-36, incluye decisiones acerca de la disposición física de los espacios propios de la actividad económica de la comercialización de las camándulas.

La distribución en planta del negocio se describe a continuación:

Administración y ventas

En esta área se adecuará para desarrollar las actividades administrativas, de ventas, contabilidad y todo tipo de transacciones que requiera el negocio.

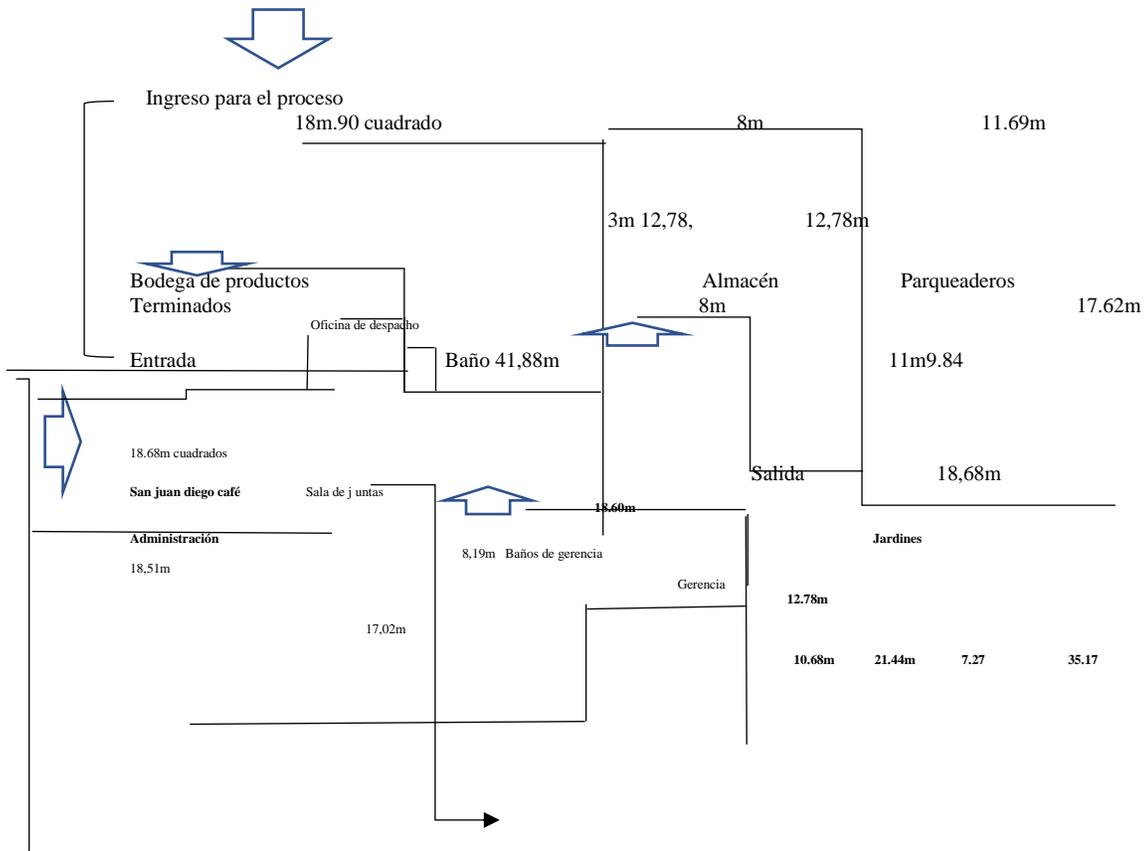
Área de Baños

Para el uso interno de los empleados y de los clientes.

La distribución de las diferentes áreas serán las siguientes a través de la figura:

Figura 20

Distribución en planta de la microempresa en el área de producción y comercialización

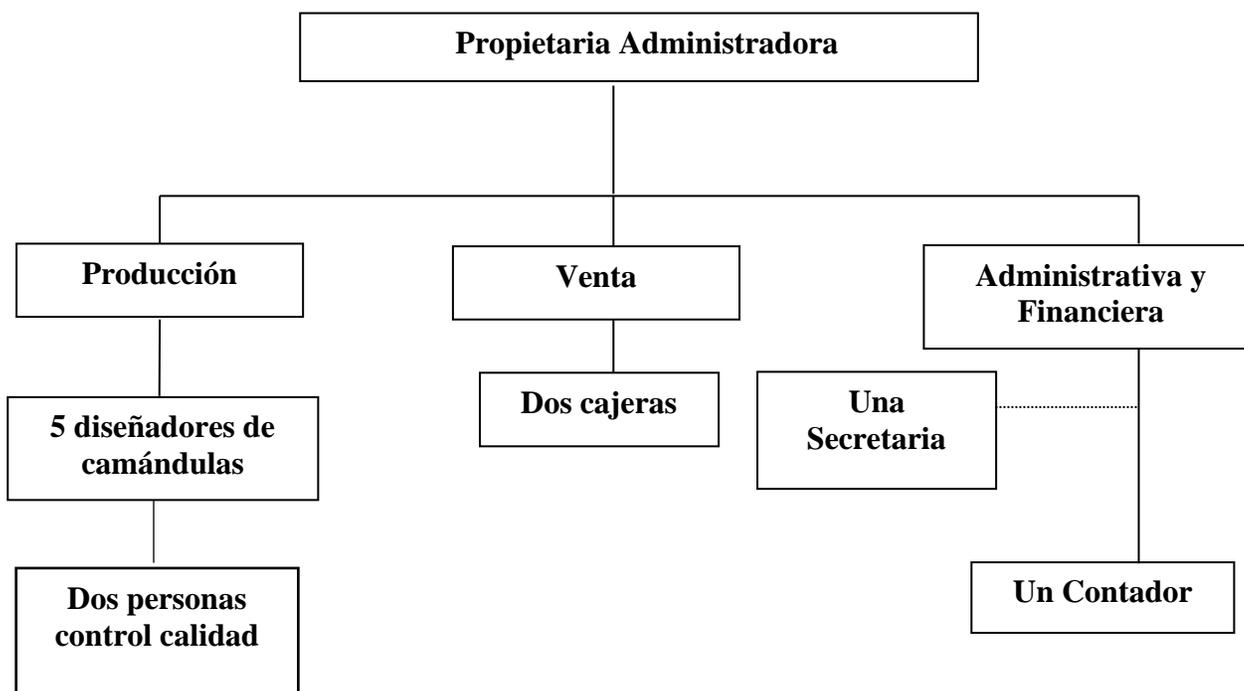


Nota: La figura incluye la distribución en planta de la microempresa en el área de producción y comercialización. Tomado de cálculos autora,

Estudio administrativo

En la sección se estudian los procesos que requieren los que administraran el negocio, donde se establece el tipo de negocio a constituir, filosofía empresarial donde se define la misión, visión, objetivos, valores y todas las gestiones para la operación del negocio.

Figura 21 Organigrama de la empresa



Nota: Organigrama de la empresa. Tomado de autora.

Aspectos legales

Nombre del Negocio:

Casa Guadalupana Arte Religioso.

Misión

Nuestra misión en la Casa Guadalupana Arte Religioso, Es dar a conocer nuestros productos, con el propósito de un acercamiento a Dios a través de los lazos de nuestra Madre La Virgen de Guadalupe, como devoción en el municipio en el cual todos puedan acceder nuestros artículos como devoción.

Visión

Convertirnos en una empresa reconocida en la región y en todo el país, Por un servicio excepcional para satisfacer a nuestros clientes.

Principios y Valores

Nuestra empresa está fundamentada en los siguientes valores, para garantía de nuestros clientes:

- Seguridad
- Atención
- Puntualidad
- Comodidad
- Honestidad
- Limpieza
- Confianza
- Presentación

Constitución jurídica

El tipo de empresa seleccionado será unipersonal.

- Razón Social: La Casa Guadalupeana Arte Religioso

Objetivos de la empresa:

Comercializar todos y cada uno de los productos por la Casa Guadalupeana Arte Religioso a los habitantes de Sahagún, la cual estará conformada por una sola propietaria. De igual en este tipo de empresa unipersonal no podrá ser disuelta por muerte, incapacidad o renuncia ya que su sucesión esta ala disposición de sus dos herraderos.

Constitución:

- Número de Socios: Uno
- Capital: \$62.074.111
- Representante legal: Indira María Ortiz Suarez
- Duración: 10 años
- Administración: Indira María Ortiz Suarez
- Transferencia de Derechos: dos hijos

Ventajas y desventajas del tipo de empresa

Ventajas

- La ventaja de la producción artesanal de camándulas es que el que sabe valorar la paga su precio, y da al artesano el placer de realizar su obra, y a la vez se va perfeccionando en lo que le gusta realizar a la vez de ganar dinero,
- Las cosas artesanales suelen ser mejores que fabricadas a máquina algunas veces. pero al ser artesanales salen más costosas yaqué se tomó más tiempo en elaborarse el producto y a su mejor calidad.
- La pieza artesanal que adquieras es única y no hay repeticiones ya que se puede personalizar y en su diseño se resaltan las destrezas de los artesanos de la región.
- Una propuesta propia de la región que es tradicionalmente católicos en su mayoría con devoción a la Santísima Virgen María, cultura o tradiciones de dónde proviene por el valor religioso.
- Libre en la producción a veces son exportados a varios lugares por autenticidad.

Desventajas

- La razón social de la microempresa será “La Casa Guadalupeña Arte Religioso”, cuyo objetivo principal es dar a conocer nuestros productos, especialmente el arte hecho a mano por tradición de la camándula.
- Las tasas de impuestos estipulada por la DIAN para este tipo de empresa es 35% para renta y los impuestos locales.
- Muchos clientes prefieren la perfección del producto en las maquinas, ya que por el trabajo manual puede haber detalles de imperfectos.

Estatutos

Artículo 1º. Forma. Se constituye una empresa unipersonal La Casa Guadalupeana Arte Religioso S.A.S, regida por la Ley 1258 de 2008 y en las demás disposiciones legales relevantes. Todos los derechos de propiedad serán para la beneficiaria y titular Indira María Ortiz Suarez, la denominación de esta empresa unipersonal de tipo S.A.S.

Artículo 2º. Objeto social. Comercializar las camándulas elaboradas en maderas, en Sahagún, Córdoba. incrementando los niveles de ingresos económicos de sus habitantes contribuyendo de una u otra forma a una calidad de vida).

La empresa podrá realizar las operaciones, de cualquier naturaleza relacionadas con el objeto mencionado, así como actividades similares, conexas o complementarias.

Artículo 3º. Domicilio. La empresa estará localizada en la Carrera 54 11-29, Cl.13#11-36.

Artículo 4º. Término de duración. La duración de la empresa será indefinido.

Reglas sobre capital y propiedad

Artículo 5º. Capital Autorizado. El capital es de \$62.074.111, con garante en su propietaria.

Artículo 6º. Capital Suscrito. El capital inicial es de (\$62.074.111) realizado por su propietaria.

Artículo 7º. Capital Pagado. El capital es de (\$62.074.111) para monto de su propietaria.

Artículo 9º. Aumento del capital suscrito. El capital se aumentará por todos los medios y en las circunstancias previstas en los estatutos y en la ley.

Requisitos de inscripción para la constitución.

Otros aspectos legales

- a. Autorización de ubicación
- b. Naturaleza de la Empresa
- c. Inscripción DIAN
- d. Inscripción Industria y Comercio

- e. Afiliación EPS
- f. Afiliación Administradora de Riesgos Profesionales
- g. Afiliación fonda de pensiones
- h. Afiliación Caja de Compensación Familiar
- i. Afiliación fondo de cesantías

Estructura Organizacional

El marco formal para las pequeñas empresas se implementará de acuerdo a la división, agrupación y coordinación de tareas, donde es necesario diseñar una estructura organizacional.

La función organizacional es responsable de crear la estructura más adecuada para definir las funciones a realizar para lograr los objetivos del proyecto. La estructura organizativa adecuada puede crear un entorno organizativo que se adapte a la naturaleza del trabajo.

La estructura organizativa de las pequeñas empresas productoras y comercializadoras de crisantemos tiene como objetivo la correlación con los escenarios y características del entorno, la investigación de mercado y diversos aspectos de la investigación técnica, especialmente con la escala de la empresa.

La estructura organizacional de la microempresa estará conformada por una propietaria, Indira María Ortiz Suarez.

Las funciones que ejecutaran cada uno de ellos son:

Propietaria:

En la gestora o dueña del negocio, la cual prevé y estudia el manejo de la empresa.

Sus funciones tienen por objetivo:

Descripción del cargo	
Nombre del puesto:	Presidenta-gerente
Jefe inmediato:	Indira María Ortiz Suarez
Cantidad de personas en el cargo	15
Funciones:	Deberán realizar la planificación, organización, dirección y control, y ejecutar los trabajos de la empresa, así como designar el personal adecuado, para realizar los trabajos durante la jornada laboral.
Nivel académico.	Profesional de Administración de Empresas, Tecnóloga en diseño de modas y alta costura
Experiencia	8 años

Descripción del cargo	
Nombre del puesto	Vendedora
Jefe inmediato:	Indira María Ortiz Suarez
Número de personas en el cargo	10
Funciones	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Crear un vínculo del cliente con la empresa ▪ Resolver problemas relacionados con su gestión ▪ Gestiona tu zona o área de ventas. ▪ Participar en las actividades de marketing de la empresa que representa
Nivel académico.	Conocimientos tecnológicos específicos y complementarios SENA.
Experiencia	1 año
Descripción del Cargo	
Nombre del puesto:	Vendedora
Jefe inmediato:	Indira María Ortiz Suarez
Cantidad de empleados a cargo	1
Funciones	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Desarrollar e implementar un plan de marketing presentado al departamento de ventas de la empresa. ▪ Transmitir íntegramente la información a los clientes sobre los productos que comercializa la empresa a través de promociones y publicidad. ▪ Orientar a los clientes sobre los productos ofrecidos por el comercializador acorde a las carencias y deseos del consumidor final. ▪ Brindar retroalimentación a la empresa sobre las tendencias del mercado, inquietudes de los clientes (reclamos, quejas, quejas, agradecimientos, sugerencias y otras actividades relacionadas) y actividades competitivas (introducción de nuevos productos, cambios de precios, bonificaciones, etc.).
Nivel académico.	Tecnológicos específicos y complementarios a nivel profesional.
Experiencia	1 año

Descripción del cargo	
Nombre del puesto:	Contador (Honorarios)
Jefe inmediato:	Indira María Ortiz
Cantidad de empleados a cargo	1
Funciones	
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Cumplir con la normativa aplicable al Departamento de Contabilidad ▪ Prestar atención a las normas tributarias emitidas por el gobierno nacional, ministerios y municipios ▪ Vigilar de cerca y cumplir con los deberes legales de la compañía: IVA, Devoluciones, Impuestos, Parafiscales, etc. ▪ Proceder con honradez, honestidad y confidencialidad de la información de la empresa ▪ Los datos se actualizarán de acuerdo con los requisitos de las normas tributarias y tributarias ▪ Mantener informado al gerente del presupuesto que la empresa gasta o necesita periódicamente ▪ Dirigir periódicamente la preparación de los estados financieros y presentar esta información de forma clara y precisa 	
Nivel académico.	Contador público con tarjeta profesional
Experiencia	Dos (2) años de experiencia en cargos similares.

Descripción del Cargo	
Nombre del puesto:	Auxiliar de servicios generales.
Jefe inmediato:	Indira María Ortiz Suarez
Cantidad de empleados a cargo	1
Funciones	
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Respetar el horario establecido ▪ Cumplir con las tareas asignadas por el jefe directo ▪ Mantener las instalaciones de la pequeña empresa en perfectas condiciones de limpieza (espacio administrativo, espacio de producción, etc.). ▪ Velar por el orden y limpieza del local 	
Nivel académico.	Título de bachiller.
Experiencia	Un (1) año de experiencia en cargos similares.

Funcionamiento de la organización

La microempresa productora y comercializadora “**La Casa Guadalupana Arte Religioso**”, desarrollará sus actividades de acuerdo con las funciones estableciendo una cadena

de mando entre ellas, en la cual se observa un orden permanente de autoridad que parte desde los horizontes altos y bajos, mostrando quién es responsable ante quién.

En el siguiente cuadro se observa el modelo funcional del negocio:

Tabla 19 *Proceso de funcionamiento microempresa La Casa Guadalupana Arte religioso*

Cargo	Funciones	Responde a:
Gerente	Planifican, organizan, dirigen, controlan, coordinan, analizan, calculan y ejecutan los trabajos de la empresa, así como designan el personal adecuado, durante la jornada laboral.	Propietaria Indira María Ortiz Suarez
Vendedora	Crear un vínculo del cliente con la empresa Contribuir a la resolución de problemas Gestiona tu zona o área de ventas Participar en las actividades de marketing de la empresa que representa	Daniela Álvarez Oscar Ramírez Carmen guarín
Contador	Es responsable de registrar la llegada y salida de dinero de una organización y es la primera persona en notar problemas financieros.	Jorge Álvarez
Aseadora	Mantenga todas las instalaciones limpias. Mantener y cuidar los espacios verdes de la instalación. Asegúrese de prestar atención a los elementos de los que es responsable, ya que esto es parte del trabajo.	Margarita Oviedo Sandra López
Vigilante	Garantizar la cuidado y protección de los bienes enseres e inmuebles en movimiento. Realice controles de identidad en la entrada o en el interior de algunos edificios. Evitar la comisión de delitos o faltas relacionadas con su materia protegida.	Roger contreras Mario Godoy
Chef de cafetería	Responsable de producir alimentos, planificar menús, administrar presupuestos e incluso contratar y capacitar al personal de cocina.	Jesús Navarro
Jefe de personal	Persona que implementa, asesora y mantiene las normas establecidas en la legislación laboral de la empresa. Es el encargado de aclarar dudas sobre el puesto, el concepto de salario, información sobre cambios en la organización.	Jaidith Mercado

Nota: Proceso de funcionamiento microempresa la Casa Guadalupana Arte religioso
Tomado de elaboración propia autora.

Dentro de las relaciones que se deben presentar en la microempresa de elaboración y comercialización de camándulas están las siguientes:

Relaciones de mando-subordinación. Todos los trabajadores deben responder por sus obligaciones en caso de alguna anomalía debe informar a Indira María Ortiz Suarez que será el jefe inmediato, de esta forma se logrará una interacción dinámica que permita la satisfacción de trabajo y una comunicación efectiva.

Relaciones de asesoría y apoyo técnico. Se debe tener en cuenta las relaciones con el personal de apoyo como la auxiliar, el vendedor y el contador, porque es necesario delegar en alguno de ellos, de acuerdo con su formación y que, con lo cual se busca armonizar el trabajo para beneficio de la microempresa.

Relaciones de control. Es necesario establecer un sistema de control que permita detectar fallas y tomar las medidas correctivas sobre las desviaciones que se presenten en los diferentes niveles de la microempresa en el menor tiempo posible y así cumplir con los objetivos propuestos.

Reglamentos y Normas de seguridad.

Los reglamentos ayudan a complementar la estructura organizativa a través de un conjunto de reglas o disposiciones específicas que rigen las operaciones de una pequeña empresa.

Define los derechos, deberes, obligaciones y normas de conducta de los trabajadores en diferentes situaciones para cada trabajador.

Reglamento Interno de Trabajo

Con lo dispuesto en la Ley Orgánica del Trabajo, establece las siguientes normas y reglamentos de negocio que están sujetos tanto a la pequeña empresa como a todos sus empleados. Esta organización del trabajo es parte de un contrato de trabajo oral o escrito, que se celebra o celebra con el empleado.

Condiciones de Admisión

Artículo 1. Toda persona que desee ocupar un cargo en el macroproyecto “La Casa Guadalupana Arte Religioso” deberá completar la solicitud como candidato y adjuntar los siguientes documentos.

1. Certificado del último empleador para el que trabajó, antigüedad, naturaleza del trabajo realizado y salario recibido.
2. Documentos acreditativos de identidad, si los hubiere.
3. Tarjeta de registro judicial expedida por autoridad competente.
4. Un certificado médico del estado de salud del paciente y la opinión del paciente.

Los menores de 18 años necesitan un permiso de trabajo por escrito del Ministerio de la Protección Social (Inspección de Trabajo) o, en su caso, de la primera autoridad local, a petición de sus padres y, si no se aprueba, de un abogado de familia.

Periodo de Prueba

Una vez aceptado el solicitante, la empresa puede acordar con él el primer período de prueba con el fin de evaluar la actitud del empleado hacia la pequeña empresa y su convivencia con las condiciones laborales.

Trabajadores ocasionales o temporales

No tienen la condición de trabajadores reales de la empresa, sino trabajadores eventuales o eventuales que realizan trabajos de corta duración por un período no superior a un mes y cuya naturaleza es distinta al funcionamiento normal de la empresa. Los empleados también tienen derecho a tiempo libre retribuido los domingos y festivos.

Horario de Trabajo

Artículo 18. La jornada laboral estipulada para los trabajadores son los siguientes:

- De 8:00 a.m. a 12:00 p.m. y 2: p.m. a 6: p.m.
- Turnos de Alimentación de 12: p.m. a 2:00 p.m.
- Los días laborados son de lunes a sábado.

Descripción de Orden

Artículo 50. Los empleados realizan las siguientes funciones:

1. Respetar y obedecer a los superiores
2. Respeta a tus compañeros
3. Busca la completa armonía e inteligencia con los superiores y compañeros de trabajo en las relaciones y el desempeño de sus funciones.
4. Realizar el trabajo que se le encomiende con honestidad, buena fe y de la mejor manera posible.
5. Realizar las observaciones, quejas y solicitudes que se presenten a través de sus superiores de manera fundada, reflexiva y respetuosa.
6. Honestidad en todas las circunstancias

7. Recibir y aceptar las órdenes, instrucciones y correcciones relativas a los negocios, el orden y la conducta en general con sus verdaderas intenciones, en todo caso para dirigir y dominar los esfuerzos en su propio bien y el de la empresa en su conjunto.
8. Observancia estricta de las medidas y precauciones prescritas por los superiores para el manejo de las máquinas o herramientas de trabajo.
9. Tomarse un día libre dentro de la jornada laboral en un lugar o lugar donde se esté realizando un trabajo prohibido, a menos que el superior lo ordene, para ir al lugar de trabajo de otro compañero.
10. Dar estrictos cumplimientos en las normas establecidas por el Gobierno Nacional.

Orden Jerárquico

El ordenamiento jerárquico según los puestos restringidos en la empresa es el siguiente:

Artículo 53. Es obligación específica del empleador:

1. Proporcionar a los trabajadores locales el equipo de protección apropiado y adecuado contra accidentes y enfermedades laborales para garantizar una seguridad y salud razonables.
2. Primeros auxilios inmediatos en caso de accidente o enfermedad, para lo cual la institución conservará lo necesario que determine la autoridad médica.
3. Pagar la remuneración convenida en los términos, tiempo y lugar convenidos.
4. Mantener absoluto respeto por la dignidad, creencias personales y sentimientos de los empleados.

Artículo 54. Estas son las obligaciones específicas del trabajador.

1. El individuo realiza el trabajo en las condiciones prescritas, observando los principios de este Reglamento y respetando y siguiendo las instrucciones.

Estudio Financiero.

La sección incluye la estimación de los valores financieros requeridos para la creación y actividades del negocio a crear, a partir del cual es posible conocer la cuantía de las inversiones iniciales - inversión, ingresos y gastos anuales.

Facilitar la presentación del presupuesto de apertura y cuenta de pérdidas y ganancias en el primer año de operación. Esto se completa en el estudio de factibilidad financiera comparando los flujos de efectivo fondeados y no fondeados, y determinando la mejor opción para el inversionista.

Inversiones

Las inversiones iniciales de una pequeña empresa consisten en todos los costos o contribuciones que se requerirán para comprar todos los equipos, muebles y enseres, como los costos preoperativos necesarios para realizar el montaje del negocio, es decir, siempre que sea operable.

Tabla 20

Descripción de la inversión

ITEM	Descripción	Valor en COP
1	Activos fijos	\$29.727.991
2	Capital de trabajo	\$27.396.120
3	Activos intangibles (constitución)	\$4.950.000
	Total	\$62.074.111

Nota: La tabla incluye las inversiones necesarias para implementar el negocio.

La tabla 21, incluye las inversiones de capital en activos fijos incluye las compras de maquinarias y equipos (tabla 22), de herramientas (tabla 23); y de muebles y enseres (24) que se efectuarán para la normal operación de la microempresa.

Tabla 21*Financiación en maquinarias y equipos*

Detalle De Inversiones	Cantidad	Costo Unitario (\$)	Costo Total (\$)	Vida Útil (Años)
Computadores	2	\$4.450.000	\$8.900.000	5
Cajas registradoras (Software y hardware para el sistema de punto de pago Pagar)	2	\$2.458.000	\$4.916.000	5
Cámaras de seguridad	2	\$1.000.000	\$2.000.000	5
TOTAL	6	\$7.908.000	\$15.816.000	

Fuente: Almacén Éxito Montería

Tabla 22*Financiación en herramientas y accesorios*

Detalle Inversiones	Cantidad	Costo Unitario (\$)	Costo Total (\$)	Vida Útil (Años)
Disco de pulimiento para madera	10	\$12.900	\$129.000	5
Pinzas para trabajar camándulas con alambres	50	\$20.000	\$100.000	5
TOTAL		\$137.900	\$229.000	

Fuente: Almacenes Home Center Montería

Tabla 23*Inversión en muebles y enseres*

Detalle Inversiones	Cantidad	Costo Unitario	Costo Total	Vida Útil (Año)
Escritorios	3	\$1.000.000	\$3.000.000	10
Lámparas LED. Para alumbrado de la empresa.	120	\$50.000	\$600.000	10
Aire acondicionado integral	1	\$6.932.991	\$6.932.991	10
Estantería góndola	5	\$510.000	\$2.550.000	10
Sillas para clientes	2	\$100.000	\$100.000	10
Sillas para empleados	2	\$250.000	\$500.000	10
TOTAL	144	\$8.842.991	\$13.682.991	

Fuente: Autora

Las inversiones intangibles son aquellas realizadas antes de la puesta en marcha de una pequeña empresa, tales como estudios de prefactibilidad, estudios de factibilidad, costos de organización, costos de instalación y puesta en marcha, actividades, costos de capacitación de los empleados, etc. Se muestra en la Tabla 25.

Tabla 24

Financiación de activos intangibles

Ítem de Inversión	Costo
Estudio de prefactibilidad	\$1.000.000
Estudio de factibilidad	\$500.000
Costos de constitución	\$1.000.000
Montaje y prueba para puesta en marcha	\$1.000.000
Capacitación y entrenamiento de personal	\$1.000.000
Imprevistos y otros 10%	\$450.000
Total activos intangibles	\$ 4.950.000

Fuente: Calculo autora

Inversión de capital de trabajo

“El capital de trabajo es el conjunto de recursos con los cuales la microempresa desarrolla normalmente sus actividades sin necesidad de estar acudiendo al empleo de fondos extraordinarios” (Contreras, 1999, p.395).

El capital de trabajo de la empresa consiste en los activos circulantes necesarios para asegurar el funcionamiento normal de la empresa durante el ciclo operativo.

A través del método del ciclo de producción, se trata de determinar el monto de los gastos de operación a financiar desde el momento del primer pago por la compra de los productos hasta

el momento de la recepción del efectivo correspondiente a la venta de los kits de camándulas y denarios. Quien quiera financiar el próximo ciclo de producción, estos costos deben asegurar que se financien todos los insumos consumidos durante el ciclo de operación.

El capital de trabajo inicial se calcula de acuerdo con la siguiente fórmula:

$$\text{ICT} = \text{CO} (\text{COPD})$$

Dónde:

ICT = Inversión en capital de trabajo

CO = Ciclo operativo (en días)

COPD = Costo operación promedio diario

El ciclo de vida operativo se calcula como 30 días, que son necesarios para vender el producto, calculando el costo anual de capital operativo para garantizar la presencia de capital de trabajo.

COSTO OPERACIONALES

Costo de productos e insumos	\$176.482.800
Mano de obra directa	\$ 33.110.320
Mano de obra indirecta	\$ 75.554.320
Costo de servicios	\$ 14.000.000
Otros Gastos Administrativos	\$ 2.820.000
Gastos de Ventas	<u>\$ 26.786.160</u>
Costo de operación anual	\$328.753.600

$$\text{C.O.P.D.} = \frac{\text{Costo operacional anual}}{360}$$

$$\text{C.O.P.D.} = \frac{\$328.753.600}{360} = \$913.204$$

$$\text{I.C.T.} = \text{CO} (\text{COPD})$$

$$\text{I.C.T.} = 30 (\$913.204)$$

$$\text{I.C.T.} = \$27.396.120$$

Costos Operacionales

Estos costos se incurren durante la operación del proyecto. Se crean para explotar instalaciones y otros bienes adquiridos mediante inversiones, con el fin de producir y comercializar productos.

Los costos se clasifican en costos de operación, que identifican los costos incurridos en el proceso directo de comercialización de un producto, como mano de obra y consumibles, excluyendo los costos administrativos, de gestión y comerciales.

Costo de mano de obra directa

En estos se relacionan los costos de mano obra directa que participan en comercialización de las camándulas de madera, con sus prestaciones sociales, indicando que para la operación del proyecto el resto del personal pertenece al área administrativa y se considera mano de obra indirecta.

Tabla 25

Importe mano de obra directa

Cargo	Remuneración mensual	Remuneración Anual	Prestaciones Sociales 51.85%	Costo Total Anual
Mano de Obra Directa				
1 vendedor	\$908.526	\$10.902.312	\$5.652.848	\$16.555.160
2 cajeras	\$908.526	\$10.902.312	\$5.652.848	\$16.555.160
			Total	\$33.110.320

Fuente: Mintrabajo (2022).

Tabla 26*Importe mano de obra indirecta*

Cargo	Remuneración	Remuneración Anual	Prestaciones Sociales 51.85%	Costo Total Anual
Mano de Obra Indirecta				
1 Gerente	\$2.000.000	\$24.000.000	\$12.444.000	\$36.444.000
1 Vigilante	\$908.526	\$10.902.312	\$5.652.848	\$16.555.160
1 Secretaria	\$908.526	\$10.902.312	\$5.652.848	\$16.555.160
1 Contador	\$500.000	\$6.000.000	\$0	\$6.000.000
			Total	\$75.554.320

Fuente: Mintrabajo (2022).

Las prestaciones sociales se calculan teniendo en cuenta los siguientes porcentajes para cada rubro (Mintrabajo, 2022) así:

• Cesantías	8.33%	I.S.S.	
• Intereses sobre la cesantía	1%	Salud	8,5%
• Vacaciones	4.17%	Pensión	12%
• Primas	8.33%	Riesgos profesionales	0.522%
• Caja de Compensación	4%		
• SENA	2%		
• I.C.B.F.	3%		
Total	51.85%		

Costo de la producción de las camándulas de madera

El costo de la producción a comercializar parte del tamaño 15.084 unidades anuales.

Tabla 27*Costo del producto e insumos*

	Cantidad	Costo Unitario	Costo Total
Camándula madera	15.084	\$6,000	\$90.504.000
Denarios	15.084	\$4.000	\$60.336.000
Bolsas con sello	15.084	\$1.700	\$25.642.800
Total		\$11.700	\$176.482.800

Fuente: Autora

Tabla 28*Costo de Servicios*

Servicios	Consumo Mensual	Costo Anual
Energía Eléctrica	\$500.000	\$6.000.000
Agua Potable	\$200.000	\$2.400.000
Línea telefónica + Internet	\$150.000	\$1.800.000
Línea móvil	\$50.000	\$600.000
Mantenimiento semestrales equipos	\$1.000.000	\$2.000.000
Gas Natural	\$100.000	\$1.200.000
Total:		\$14.000.000

Fuente: Movistar, Claro, Electricaribe, Gases del Caribe.

Costos de depreciación

Los costos de depreciación se calculan con base en la vida útil estimada del activo depreciable. Por el Decreto 2160 de 1986 que establece la vida útil, es necesario tener en cuenta el deterioro resultante del uso y la influencia de factores naturales, así como la obsolescencia por el avance tecnológico o por la demanda de productos manufacturados.

La depreciación es un mecanismo utilizado para recuperar el capital invertido en negocios físicos y equipos, el desembolso se realiza únicamente para la adquisición de dichos bienes, y no tiene relación con los flujos de efectivo reales. Economía, pero el registro contable indica una disminución en el pago de impuestos, a medida que aumenta la depreciación, la renta gravable disminuye, por lo tanto, el impuesto a pagar sobre las utilidades, y para determinarlo, se utilizará el método de depreciación en línea recta, con la siguiente fórmula:

$$D = \frac{\text{Costo Total del Activo x Tiempo}}{\text{Vida Útil}}$$

Para calcular el valor residual, se utiliza la diferencia entre el valor inicial de la inversión y la depreciación acumulada durante el período de tasación.

Tabla 29*Costo depreciación*

Activo	Vida Útil	Costo Activo	Depreciación Anual				
			1	2	3	4	5
Activos de Comercialización							
Computadores	5	\$8.900.000	\$1.780.000	\$1.780.000	\$1.780.000	\$1.780.000	\$1.780.000
Cajas registradoras (Software y hardware para el sistema de punto de pago Pagar)	5	\$4.916.000	\$983.200	\$983.200	\$983.200	\$983.200	\$983.200
Cámaras de seguridad	5	\$2.000.000	\$400.000	\$400.000	\$400.000	\$400.000	\$400.000
Disco de pulimento para madera	5	\$129.000	\$25.800	\$25.800	\$25.800	\$25.800	\$25.800
Pinzas para trabajar camándulas con alambres	5	\$1.000.000	\$200.000	\$200.000	\$200.000	\$200.000	\$200.000
SUBTOTAL		\$16.945.000	\$3.389.000	\$3.389.000	\$3.389.000	\$3.389.000	\$3.389.000
Activos Administrativos							
Escritorios	10	\$3.000.000	\$300.000	\$300.000	\$300.000	\$300.000	\$300.000
Lámparas LED	10	\$6.000.000	\$600.000	\$600.000	\$600.000	\$600.000	\$600.000
Aire acondicionado integral	10	\$6.932.991	\$693.299	\$693.299	\$693.299	\$693.299	\$693.299
Estantería góndola	10	\$2.550.000	\$255.000	\$255.000	\$255.000	\$255.000	\$255.000
Sillas para clientes	10	\$200.000	\$20.000	\$20.000	\$20.000	\$20.000	\$20.000
Sillas para empleados	10	\$500.000	\$50.000	\$50.000	\$50.000	\$50.000	\$50.000
SUBTOTAL		\$19.182.991	\$1.918.299	\$1.918.299	\$1.918.299	\$1.918.299	\$1.918.299
TOTAL		\$36.127.991	\$5.307.299	\$5.307.299	\$5.307.299	\$5.307.299	\$5.307.299

Fuente: autora

Tabla 30*Amortización gastos diferidos*

Activos Intangibles	Plazo de amortización	Costo del activo	Valor amortización anual				
			1	2	3	4	5
Gastos preoperativos	5 años	\$4.950.000	\$990.000	\$990.000	\$990.000	\$990.000	\$990.000
TOTAL AMORTIZAR		\$4.950.000	\$990.000	\$990.000	\$990.000	\$990.000	\$990.000

Fuente: Cálculo autora.

Las provisiones intangibles y diferidas se utilizan para recuperar esta inversión dentro del alcance del proyecto activo. El periodo de depreciación en Colombia es de 5 años.

Tabla 31*Otros gastos administrativos*

ITEM	Valor mensual	Valor anual
Útiles y Papelería	\$100.000	\$1.200.000
Elementos de Aseo	\$135.000	\$1.620.000
Total		\$2.820.000

Fuente: Cálculo autora

Gastos de Ventas

Son el resultado de las funciones y actividades de proporcionar o entregar productos a los clientes, lo que afecta el gasto ocasional de publicidad y promoción.

Tabla 32*Gastos de Ventas*

Detalle	Valor Mensual	Total anual
Promoción y Publicidad	\$514.300	\$6.171.600
Comisiones por ventas	\$1.717.880	\$20.614.560
TOTAL	\$2.232.180	\$26.786.160

Fuente: calculo autora

Punto de Equilibrio

Es el nivel de producción en el que el ingreso es igual a los costos totales. El descuento del punto de equilibrio es útil para estudiar las relaciones entre los costos fijos, los costos variables y las ganancias. De hecho, se utiliza más que nada para calcular el volumen mínimo de producción que puede operar sin pérdidas y sin ganancias.

Para el presente proyecto se utiliza el punto de equilibrio con la siguiente formula:

$$PE = \frac{CF}{P - C.V.U.}$$

Dónde:

PE: Punto de equilibrio

CF: Costos fijos

C.V.U.: Costos variable por unidad.

Tabla 33*Calculo punto de equilibrio*

Producto	Unidades	Precio de Venta	Ingresos por Venta
Kit Camándulas de madera y denarios	15.084	\$23.000	\$346.932.000
Total			\$346.932.000

Fuente: calculo autora

Los costos variables se determinan a partir de los costos de cada uno de los productos necesarios para prestar los servicios y se calculan con el porcentaje de participación de cada producto, según el cuadro anterior.

Costos Variables

Ítem	Valor Anual
Gastos de Ventas	\$26.786.160
Costo del producto e insumos	\$176.482.800
Mano de obra directa	\$33.110.320
Total	\$236.379.280

El resultado anterior, permite calcular los costos variables unitarios, ya sea dividiendo el número total de productos entregados o el tamaño del proyecto.

Productos	Costo Variable por Unidad
Kit Camándula de Madera y denario	\$15.671

Costos Fijos	Valor
Sueldos y prestaciones mano de obra directa	\$75.554.320
Servicios	\$14.000.000
Otros gastos administrativos	\$2.820.000
Total	\$92.374.320

$$PE = \frac{CF}{P - C.V.U}$$

$$PE = \frac{\$92.374.320}{\$23.000-\$15.671} = 12.604 \text{ unidades}$$

Fuentes de Financiamiento

Realizado el cálculo de la inversión requerida para para el montaje de la microempresa se tiene que se requieren Sesenta y Dos Millones Setenta y Cuatro Mil Ciento Once Pesos Colombianos (COP\$62.074.111) conforme a lo establecido en la Tabla 35, se financiará mediante préstamo el capital de trabajo que corresponde: Veintisiete Millones Trecientos Noventa y Seis Mil Ciento Veinte Pesos Colombianos (COP\$27.396.120) y mediante recursos propios por parte de la inversionista, los restantes Treinta y Cuatro Millones Seiscientos Setenta y Siete Mil Novecientos Noventa y un Mil Pesos Colombianos (COP\$34.677.991). Los recursos financiados se harán a través de préstamo para capital de trabajo a una tasa de interés del 23.5% aproximadamente efectivo anual.

Tabla 34

Financiamiento.

Ítem	Descripción	Valor en COP	Capital Propio		Préstamo	
			Valor en COP	%	Valor en COP	%
1	Activos fijos	\$29.727.991	\$29.727.991	48%	\$0	0%
2	Capital de trabajo	\$27.396.120	\$0	0%	\$27.396.120	44%
3	Activos intangibles (constitución)	\$4.950.000	\$4.950.000	8%	\$0	0%
	Total	\$62.074.111	\$34.677.991	56%	\$27.396.120	44%

Fuente: autora.

Proyección de Costo de Ventas

Tabla 35

Costo de ventas

Valores en COP	0	1	2	3	4	5
Costo de ventas						
Inventario Inicial de productos	-	-	\$14.706.900	\$14.706.900	\$14.706.900	\$14.706.900
+ Compras Brutas	\$191.189.700	\$191.189.700	\$191.189.700	\$191.189.700	\$191.189.700	\$191.189.700
= Compras netas	\$191.189.700	\$191.189.700	\$191.189.700	\$191.189.700	\$191.189.700	\$191.189.700
- Inventario Final de productos	\$14.706.900	\$14.706.900	\$14.706.900	\$14.706.900	\$14.706.900	\$14.706.900
Total productos	\$176.482.800	\$176.482.800	\$176.482.800	\$176.482.800	\$176.482.800	\$176.482.800
+ Mano de Obra Directa	\$33.110.320	\$33.110.320	\$33.110.320	\$33.110.320	\$33.110.320	\$33.110.320
Costos Indirectos de comercialización	\$209.593.120	\$209.593.120	\$209.593.120	\$209.593.120	\$209.593.120	\$209.593.120
Depreciación de Equipo de comercialización.	\$3.389.000	\$3.389.000	\$3.389.000	\$3.389.000	\$3.389.000	\$3.389.000
Total Costo de ventas	\$212.982.120	\$212.982.120	\$212.982.120	\$212.982.120	\$212.982.120	\$212.982.120

Fuente: calculo autora

Presupuesto de ingresos

El cálculo de los ingresos del proyecto se basa en las ventas esperadas y el precio o tarifa estimados en condiciones fijas, lo que permite calcular la cantidad de ingresos a obtener cada año del período de evaluación o durante toda la vida del proyecto.

Tabla 36

Presupuesto de ingresos por venta de las camándulas de madera.

Valores COP	0	1	2	3	4	5
Kit Camándulas de madera y denarios	-	\$346.932.000	\$346.932.000	\$346.932.000	\$346.932.000	\$346.932.000

Fuente: calculo autora

Balance General

La finalidad del balance general es mostrar el valor y la naturaleza de los recursos económicos de la empresa en un momento determinado, así como los intereses asociados de sus acreedores y las acciones de los propietarios en la empresa. esos recursos.

Estado de Ganancias y Perdidas

El estado de resultados tiene como objetivo proporcionar un breve análisis de los hechos y factores significativos que aumentaron o disminuyeron los recursos económicos netos de una empresa durante un período de tiempo determinado.

La cuenta de pérdidas y ganancias o estado de resultados facilita la previsión de la ganancia anual esperada para los gastos operativos del proyecto y los ingresos anuales, en la Tabla 38 se puede calcular la ganancia esperada. Estimado en el quinto año.

Tabla 37*Estado de resultados para el proyecto.*

Valores en COP	0	1	2	3	4	5
Ingresos Operacionales		\$346.932.000	\$346.932.000	\$346.932.000	\$346.932.000	\$346.932.000
Total Ingresos		\$346.932.000	\$346.932.000	\$346.932.000	\$346.932.000	\$346.932.000
Costo de ventas		\$176.482.800	\$176.482.800	\$176.482.800	\$176.482.800	\$176.482.800
Utilidad Bruta		\$170.449.200	\$170.449.200	\$170.449.200	\$170.449.200	\$170.449.200
Mano de obra indirecta		\$75.554.320	\$75.554.320	\$75.554.320	\$75.554.320	\$75.554.320
Gastos de servicios		\$14.000.000	\$14.000.000	\$14.000.000	\$14.000.000	\$14.000.000
Gasto de Ventas		\$26.786.160	\$26.786.160	\$26.786.160	\$26.786.160	\$26.786.160
Otros gastos administrativos		\$2.820.000	\$2.820.000	\$2.820.000	\$2.820.000	\$2.820.000
Gastos Depreciación		\$1.918.299	\$1.918.299	\$1.918.299	\$1.918.299	\$1.918.299
Gastos Amortización Diferidos		\$990.000	\$990.000	\$990.000	\$990.000	\$990.000
Utilidad Operacional		\$48.380.421	\$48.380.421	\$48.380.421	\$48.380.421	\$48.380.421
Gastos Financieros		\$6.438.088	\$5.297.358	\$3.888.556	\$2.148.918	\$0
Utilidad Antes de Impuestos		\$41.942.333	\$43.083.063	\$44.491.865	\$46.231.503	\$48.380.421
Provisión Impuesto Renta (35%)		\$14.679.816	\$15.079.072	\$15.572.153	\$16.181.026	\$16.933.147
Utilidad Neta		\$27.262.517	\$28.003.991	\$28.919.712	\$30.050.477	\$31.447.274

Fuente: calculo autora

Tabla 38*Estado de resultados para el inversionista*

Valores en COP	0	1	2	3	4	5
Ingresos Operacionales		\$346.932.000	\$346.932.000	\$346.932.000	\$346.932.000	\$346.932.000
Total, Ingresos		\$346.932.000	\$346.932.000	\$346.932.000	\$346.932.000	\$346.932.000
Costo de ventas		\$176.482.800	\$176.482.800	\$176.482.800	\$176.482.800	\$176.482.800
Utilidad Bruta		\$170.449.200	\$170.449.200	\$170.449.200	\$170.449.200	\$170.449.200
Mano de obra indirecta		\$75.554.320	\$75.554.320	\$75.554.320	\$75.554.320	\$75.554.320
Gastos de servicios		\$14.000.000	\$14.000.000	\$14.000.000	\$14.000.000	\$14.000.000
Gasto de Ventas		\$26.786.160	\$26.786.160	\$26.786.160	\$26.786.160	\$26.786.160
Otros gastos administrativos		\$2.820.000	\$2.820.000	\$2.820.000	\$2.820.000	\$2.820.000
Gastos Depreciación		\$1.918.299	\$1.918.299	\$1.918.299	\$1.918.299	\$1.918.299
Gastos Amortización Diferidos		\$990.000	\$990.000	\$990.000	\$990.000	\$990.000
Utilidad Operacional		\$48.380.421	\$48.380.421	\$48.380.421	\$48.380.421	\$48.380.421
Gastos Financieros		\$6.438.088	\$5.297.358	\$3.888.556	\$2.148.918	\$0
Amortización del crédito		\$4.854.172	\$5.994.902	\$7.403.704	\$9.143.342	\$0
Utilidad Antes de Impuestos		\$37.088.161	\$37.088.161	\$37.088.161	\$37.088.161	\$48.380.421
Provisión Impuesto Renta (35%)		\$12.980.856	\$12.980.856	\$12.980.856	\$12.980.856	\$16.933.147
Utilidad Neta		\$24.107.305	\$24.107.305	\$24.107.305	\$24.107.305	\$31.447.274

Fuente: calculo autora

Tabla 39*Balance general*

Valores en COP	0	1
Activos corrientes		
Caja y Bancos		\$12.689.220
Inventarios		\$14.706.900
Totales activos corrientes		\$27.396.120
Activos Fijos		
Mueble y enseres		\$13.682.991
Herramientas		\$229.000
Maquinaria y equipo		\$15.816.000
Totales activos fijos		\$29.727.991
Activos Diferidos		
Gastos preoperativos		\$4.950.000
Total Activos Diferidos		\$4.950.000
Totales Activos		\$62.074.111
Pasivos		
Obligaciones financieras		
Bancos		\$27.396.120
Pagares		
Patrimonio		
Capital social		\$34.677.991
Total patrimonio		\$34.677.991
Total Pasivo más patrimonio		\$62.074.111

Fuente: calculo autora

Evaluación del proyecto

Técnicas para realizar la valoración financiera

Las técnicas manejadas para efectuar la valoración financiera son las siguientes:

Valor presente neto (VAN) y tasa interna de retorno (TIR), que tiene en cuenta el valor del dinero en el tiempo.

Valor Presente Neto

El VAN de un proyecto es el valor en efectivo que resulta de la diferencia entre el valor presente de todos los ingresos y el valor presente de todos los costos incluidos en el flujo de caja neto, dada la tasa de interés básica.

Es el indicador más fiable a la hora de evaluar los recursos financieros de un proyecto e indica la riqueza o pérdida adicional a la que se enfrentarán los inversores a la hora de constituir sus empresas.

El cálculo del VAN se realiza a través de las siguientes etapas:

- Primero se toman las cifras obtenidas en el estado de resultados.
- Segunda se estima el valor presente de los ingresos.
- Se calcula el valor presente de los egresos y suma sus resultados.
- Al valor total de los ingresos del VAN se restan el valor presente de los egresos.

La fórmula es:

$$VP(i) = VP(i) \frac{F_0}{(1+i)^0} + \frac{F_1}{(1+i)^1} + \frac{F_2}{(1+i)^2} + \dots + \frac{F^n}{(1+i)^n}$$

Tasa interna de retorno

La tasa interna de retorno (TIR) es el porcentaje o tasa de deducción que logra el VAN igual cero, o es la tasa igual a la suma de los flujos descontados sobre la inversión original.

La fórmula es la siguiente:

$$\sum_{t=0}^{t=n} (It - Et) \frac{1}{(1+i)^n} = 0$$

La tasa de oportunidad utilizada es del 23,5%, “este porcentaje incluye la tasa de inflación anual y el porcentaje del riesgo país” (Miranda, J. 2012).

Al realizar los cálculos se obtuvo:

Tabla 40

Resultados VAN y TIR

Evaluación del proyecto	5 años
Valor presente neto	\$44.973.948
Tasa interna de retorno	76%
Evaluación inversionista	
Valor presente neto	\$34.754.704
Tasa interna de retorno	65%

Fuente: calculo autora

Al analizando los resultados se tiene que los valores del VAN y la TIR son aceptables, al obtener valores positivos mayor a uno y mayor a la tasa de oportunidad del 23,5%, en este caso se considera que el negocio es aceptable.

Incidencias de la empresa en su entorno

La realización del negocio dedicado a la comercialización de camándula de madera en Sahagún, Córdoba contribuirá de la siguiente manera:

- La contribución económica es una nueva empresa en el sector terciario en el municipio de Sahagún donde las artesanías ocupan el segundo renglón de la economía.
- El objetivo es aportar nuevos empleos en el municipio de Sahagún, además acceder a las entidades crediticias para adjudicación de microcréditos y del programa de capacitación, como también beneficiar las empresas locales con la compra de materia prima e insumos, equipos para implementar el negocio.
- En el aspecto tecnológico se incorporarán nuevos métodos de elaboración de productos a través de procesos tecnificados.

Impactos externos del negocio

El valor inicial es de \$62.074.111: \$27.396.120, de un crédito bancario y \$34.677.991 de aportes personales de la gestora. Con las anteriores inversiones:

- Genera una nueva unidad comercializadora en el sector artesanal, impulsando al sector de mayor absorción de empleo en el municipio de Sahagún.
- Compras directas de los productos a vender y del equipamiento necesario la operación normal del negocio.
- El negocio genera 7 empleos: 3 directos y 4 indirectos.

Impactos del negocio sobre el medio ambiente

La microempresa solo realizará la comercialización del producto por lo que no se afectará el medio ambiente, teniendo en cuenta:

- a. Que no se producen residuos o desechos sólidos
- b. No habrá contaminación del medio ambiente.
- c. No habrá escapes gases.
- d. Ruido de máquinas.
- e. Emisión de olores
- f. Contaminación de fuentes de aguas.

Conclusiones

Al concluir la investigación se puede plantear que es viable el objetivo general de esta propuesta porque:

Existe en Sahagún (Córdoba) una población en edad laboral, desplazada por la violencia que necesita vincularse a una empresa que les garantice la estabilidad y el sueldo mensual para satisfacer sus necesidades individuales y el sustento de la familia.

Predominan las creencias religiosas con marcada práctica social y arraigo en la cultura e idiosincrasia de la población.

La Comercialización de artículos religiosos es un deseo de la población con creencias religiosas para fortalecer la práctica de estas creencias.

Existen condiciones sociodemográficas, geográficas y recursos para crear, desarrollar y fortalecer la propuesta de empresa en esta región.

Los aportes socioeconómicos de las inversiones del proyecto están constituidos en una nueva microempresa de comercialización de objetos religiosos que contribuye al desarrollo de Córdoba por la generación de nuevos empleos y la compra a las empresas locales relacionadas con el objeto del proyecto.

Finalmente, el proyecto no causara impacto negativo sobre el medio ambiente ya que por sus procesos no se generan desechos tóxicos sobre el ambiente donde se localiza la microempresa.

Recomendaciones

Se recomienda socializar esta investigación para que el proyecto que emana de la misma pueda ser aplicable a otros departamentos con características y necesidades similares en población religiosa y necesitada de empleo estable y seguro.

Explora fuentes de financiamiento que garantice la sostenibilidad del negocio en el tiempo.

Aprovechar el nicho cultural de la población de Sahagún, Córdoba en su arraigo en las creencias religiosas que permita mostrar el sector artesanal como gran potencial económico.

Referencias Bibliográficas

Alcaldía Municipal Sahagún (2020). Plan de Desarrollo Territorial 2020-2023 Municipio de Sahagún- Departamento de Córdoba “Mi Compromiso Es Con Sahagún”. Recuperado de

<http://www.sahagun-cordoba.gov.co/NuestraAlcaldia/SiteAssets/PLAN%20DE%20DESARROLLO%20TERRITORIAL%202020-2023.pdf>

Artesanías de Colombia (Noviembre 2019). Informe de gestión 2018-2019. Recuperado de

https://artesantiasdecolombia.com.co/Documentos/Contenido/33488_33317_info_rdc_2019_v2.pdf

Artesanías de Colombia (Marzo 2019). Informe de gestión 2018. Recuperado de

https://artesantiasdecolombia.com.co/Documentos/Contenido/31396_informe_gestion_v2_20032019.pdf

Artesanías de Colombia (2012). Estudio ocupacional de los subsectores artesanales de tejeduría y

cerámica - alfarería: cuarta versión. Recuperado de

<https://repositorio.artesantiasdecolombia.com.co/handle/001/2464>

Artesanías de Colombia (s.f.(a)). Sistema de Información de Estadístico de la Actividad Artesanal.

Recuperado de

https://artesaniasdecolombia.com.co/Documentos/Contenido/34396_informe_de_artesani%cc%81as_de_colombia_para_pa%cc%81gina_web.pdf

Artesanías de Colombia (s.f.(b)). Los oficios artesanales en las estadísticas nacionales.

https://artesaniasdecolombia.com.co/Documentos/Contenido/17905_informe_oficios_arternales_en_las_estadisticas_nacionales.pdf

Contreras, M. (1999). Formulación y evaluación de proyectos. Ediciones Unad, Santafé de Bogotá.

ESERP (2022). ¿Qué es el flujo de caja y cómo calcularlo? <https://es.eserp.com/articulos/que-es-el-flujo-de-caja/>

Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. Artesanías de Colombia. (2012). Estudio ocupacional de los subsectores artesanales de tejeduría y cerámica alfarería. <https://repositorio.artesaniasdecolombia.com.co/handle/001/2464>

Mintrabajo (2022). Cotización a la Seguridad Social – Aportes. <https://www.mintrabajo.gov.co/empleo-y-pensiones/empleo/subdireccion-de-formalizacion-y-proteccion-del-empleo/formalizacion-laboral/cotizacion-a-la-seguridad-social-aportes>

Miranda, J. (2012). Gestión de Proyectos. La Evaluación Financiera, Séptima Edición. MM Editores.

Serrano, D., y Márquez, L. (2019). Infografía: caracterización del sector artesanal Córdoba.

Recuperado de <https://repositorio.artesantiasdecolombia.com.co/handle/001/4258>

Serrano, D., y Márquez, L. (2017). Diagnóstico del Sector Artesanal en Colombia. Resultados del Levantamiento de Información realizado por Artesanías de Colombia entre 2014-2016.

Recuperado de <https://repositorio.artesantiasdecolombia.com.co/handle/001/4102>

Serrano, D., y Márquez, L. (2016). Diagnóstico departamental del sector artesanal Córdoba.

Recuperado de <https://repositorio.artesantiasdecolombia.com.co/handle/001/3769>

Vaticano (2002). Cartas apostólicas. Rosarium Virginis Mariae

https://www.vatican.va/content/john-paul-ii/es/apost_letters/2002/documents/hf_jp-ii_apl_20021016_rosarium-virginis-mariae.html

Vargas, Z. (2009). [La Investigación Aplicada: Una Forma de Conocer las Realidades con Evidencia Científica.](#) Recuperado de <https://www.redalyc.org/pdf/440/44015082010.pdf>

wikiHow. (s.f.). Cómo hacer un rosario. <https://es.wikihow.com/hacer-un-rosario>