



artesanías de colombia



**PROYECTO:**  
**Fomento a la actividad productiva artesanal del  
departamento de Cundinamarca**

**[Plan de Negocio para el desarrollo de la  
producción y la comercialización de la organización  
artesanal Luz Día del municipio de Girardot ]**

**Operador:**

**Unión Temporal Nexus – Gestando**

**Laboratorio de Diseño e Innovación para  
Cundinamarca ARTESANÍAS DE COLOMBIA S.A.**

**Bogotá, D. C., 2014**



**AIDA VIAN LECHTER DE FURMAN SKI**

**Gerente General**

**IVÁN ORLANDO MORENO SÁNCHEZ**

**Subgerente de Desarrollo**

**Director del Proyecto**

**MARIA GABRIELA CORRADINE MORA**

**Profesional de Gestión Subgerencia de Desarrollo**

**Coordinadora Laboratorio de Innovación y Diseño de Cundinamarca**

**OPERADOR**



**UNIÓN TEMPORAL. NEXUS – GESTANDO**

**ANGELLO LUCIÁN GALLEGO ORTIZ**

**DIRECTOR DEL PROYECTO**

**DAYRA CAROLINA CÁRDENAS RICO**

**Asesora Social**



# Plan de Negocio

**NOMBRE DE LA INICIATIVA DE NEGOCIO:** Luz día

**OFICIO ARTESANAL:** Totumo

**MUNICIPIO:** Girardot

<b>SECTOR AL QUE PERTENECE LA IDEA</b>	AGRICOLA	<input type="checkbox"/>	CIENCIAS DE LA VIDA	<input type="checkbox"/>
	AGROINDUSTRIAL	<input type="checkbox"/>	INGENIERIA APLICADA	<input type="checkbox"/>
	MANUFACTURA	X	COMERCIALIZACIÓN	<input type="checkbox"/>
	SERVICIOS	<input type="checkbox"/>	TIC'S	<input type="checkbox"/>
	OTRO	<input type="checkbox"/>	CUAL? _____	
<b>ESTADO DE AVANCE DEL PRODUCTO O SERVICIO</b>	IDEA	X	APLICACIÓN COMERCIAL Y/O PRODUCCIÓN	<input type="checkbox"/>
	DISEÑO	<input type="checkbox"/>	PROTOTIPO	<input type="checkbox"/>
	OTRO	<input type="checkbox"/>	CUAL? _____	

## 1. IDENTIFICACIÓN DEL PROBLEMA

¿Cuál es la necesidad, deficiencia, carencia o ausencia detectada en el mercado?

Cuenta la historia que el origen de la bisutería es casi paralelo al de la especie humana y que aparece con fines mágicos y de protección los pueblos antiguos se proveen de conchas piedras y flores con el fin de fabricar sus accesorios y así obtener un poder mágico que se le asignaba a estos.

En la edad media las joyas se reservaban a los religiosos a los soberanos así como a los comerciantes estas eran entonces un símbolo de autoridad luego se volvió el regalo ideal a la persona amada adorando así a su enamorada y así glorificando el amor cortesano.

La bisutería como tal nace en los años veinte como hermana pequeña de la joyería. Hoy en día bisutería es a reconocida como un arte al cual todos tenemos acceso.

En el siglo xx son muchos los materiales y los usos que se le da a la bisutería su condición mutable le permitió abrirse a nuevas formas colores y materiales como la resina el cristal la madera el cuero el acero y las piedras semipreciosas.

Actualmente en el municipio de Girardot y en general las mujeres cada día son más egocéntricas en su forma de vestir, arreglarse y hasta en la forma de llevar sus accesorios. De esta manera se está buscando complacer un tipo de mercado que se encuentra descuidado puesto que las piezas o accesorios que hay o se están elaborando no tiene la delicadas o exclusividad que se desea.



# Plan de Negocio

Hoy en día es normal encontrar ejecutivas que desean verse y sentirse a la moda adornando su tipo de vestuario con materiales elaborados para resaltar la belleza femenina

## DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO

Elaborar diseños novedosos de bisutería con base al totumo, tagua, fique y coco para satisfacer las necesidades de los clientes y complementar la belleza de las mujeres con un estilo de vida activo logrando con esto el reconocimiento de la marca y posicionándolos como la numero uno en el mercado.

- Buscar alternativas de material innovadores y que estén a la moda para la creación de los accesorios.
- Evaluar los costos de la elaboración de los accesorios para establecer los precios de venta.
- Establecer la dificultad ante la elaboración comercialización de los accesorios.

Producto dirigido a: mujeres

Edades: 15 - 44 Años

Ciclo de vida: solteras, casadas, separadas, viudas.

Nivel de ingreso: salario mínimo en adelante

Ocupación: ejecutivas, profesionales

Educación: media, superior

Raza: no aplica

Generación: 60's a la época actual.

Estrato: 3, 4, 5, 6

Clase: media alta

Estilo de vida: moderno

Personalidad: egocéntricas

Consumo de determinados productos: favorable

Opinión acerca del servicio: favorable

Lugar de compra: lugares específicos.

## 2. CONOCIMIENTO Y TECNOLOGÍA

¿Cuál es el área del conocimiento y/o tecnología sobre los que se fundamenta la iniciativa empresarial?

Los productos son elaborados con elementos artesanales que no afectan al medio ambiente de ninguna forma, ya que su elaboración es realizada artesanalmente y mecánico-manual; en este último se utilizara maquinas filete adoras o de coser, y su funcionamiento es con energía pero no perjudica el entorno.

Con la parte de desechos se colaborara con el reciclaje para aportar a favor de nuestro planeta.

Los productos no necesitaran de maquinarias propias puesto que los proveedores entregaran elaborados los productos.

## 3. MERCADO Y CLIENTES

Describe cual es el mercado objetivo y clientes potenciales de su iniciativa

¿Cuál es el tamaño del mercado y su posible participación?

Este proyecto va dirigido a las mujeres

-Número de clientes estimado:

15.506 Mujeres en edades de 15 a 44 años en Girardot y la región del Sumapaz



# Plan de Negocio

Porcentaje de tamaño objetivo que se espera capturar en los próximos años:

Primer año: 30%

Tercero año: 60%

Del cuarto a décimo año: 70% a 100%

Estos tipos de productos en bisutería van dirigidos a mujeres de estratos 2, 3, 4, y 5, 6.

Usos: Estos productos serán utilizados por las mujeres para adornar el tipo de vestuario que utilizaran.

Ventajas: Las ventajas que damos con estos productos es la seguridad que se ofrece al adornar el vestuario de las mujeres tanto ejecutivas como informales al utilizar estos accesorios.

Beneficios del producto: Los beneficios que tendrán las mujeres es que se sentirán seguras y agradables al utilizar prendas de acuerdo con su vestuario para brindar así comodidad y satisfacción en su aspecto personal.

Necesidades va a satisfacer: Las necesidades a satisfacer será la comodidad y elegancia en cuanto su aspecto personal. El sentirse atractiva y Elegante.

¿Quiénes compran el bien o utilizaran e servicio?

Las mujeres de Bucaramanga y su área metropolitana en edades de 15 a 44 años

¿Qué características tiene en común estos consumidores o usuarios?

Son mujeres ejecutivas o informales las cuales les gustan sentirse bien, cómodas y seguras de lo que llevan puesto.

¿Por qué adquirirán el producto que se va a ofrecer?

Por qué les brindaran la satisfacción de sentirse y versen cómodas elegantes, activas y atractivas.

¿En dónde están localizados dichos consumidores o usuarios? (ubicación geográfica)

Nuestros consumidores y usuarios están localizadas el Girardot y la región puesto que son mujeres que les gustan sentirse y versen bien.

¿El producto está diseñado para uso individual, familiar, grupal?

Nuestros productos están diseñados para uso individual.

## 4. COMPETIDORES Y PRODUCTOS SUSTITUTOS

¿Qué empresas ha identificado como su competencia directa e indirecta, qué productos ofrecen y cuáles son sus fortalezas y debilidades?

Entre la competencia más destacada tenemos a:

CAROLINA ACCESORIOS  
CR 27 # 48-31  
Colombia – Girardot, Cundinamarca  
Teléfonos: (57) (1) 6471952

JAIME LÓPEZ  
Cr 35 # 52-91  
Colombia - Girardot, Cundinamarca  
Teléfonos: (57) (1) 6433696,(57) (1) 6479804  
Fax: (57) (1) 6431034,(57) (1) 6479804,(57) (1) 6433696



# Plan de Negocio

TIERRA ARTESANAL LTDA.  
 Cl 64B- # 07Apto-401  
 Colombia - Girardot, Cundinamarca  
 Telefax: (57) (7) 6447986

TATI ACCESORIOS Y MARROQUINERÍA  
 Av. Quebrada Seca # 19-93  
 Colombia - Girardot, Cundinamarca  
 Telefax: (57) (1) 6303980

## 5. MODELO DE NEGOCIOS

¿En qué forma se generan los ingresos para la empresa?

Los precios del mercado están entre \$18.000 y \$40.000 Pero por compras al por mayor se le realiza cierto tipo de descuento.

Ventajas: Los productos serán 100 por ciento naturales. Pioneros por el excelente servicio que se le ofrecerá al cliente. Se garantizará la calidad de nuestros productos

Desventajas: Que la competencia tenga precios más asequibles.

Condiciones que permiten ofrecer nuestro productos a precios iguales o inferiores a los de la competencia.

Promociones: Descuentos, Compras al por mayor.

El proyecto será ubicado en la cabecera municipal y para ello se quiere empezar a producir 830 unidades mensuales. Estas unidades se obtendrán por medio de proveedores artesanos las cuales serán entregadas por ellos ya diseñadas y elaboradas.

## 6. RED DE TRABAJO

¿Cuál es el perfil de las instituciones o personas que harán parte de la red de trabajo?

Se hará por medio de maquila se contratará por destajo y labor a los artesanos para la producción de los mismos. Y una persona en el punto de atención que tendrá las funciones comerciales

## 7. Plan financiero

PRODUCTO COCO 1						
PRESUPUESTO DE PRODUCCION X UNIDAD					PRES. DE VENTA UNIDAD	
MAT. PRIMA	COSTO	M. DE OBRA	C.I.F.	TOTAL	30% UTILIDAD	TOTAL
Coco	1.000	16.550	2.700	20.700	6.210	26.910
Nailon	200					
Peron	50					
Pintura	200					
<b>TOTAL PRESUPUESTO PRODUCCION X 83 UNIDADES</b>				<b>1.718.100</b>	<b>TOTAL X 83</b>	<b>2.233.530</b>



# Plan de Negocio

PRODUCTO COCO 2						
PRESUPUESTO DE PRODUCCION X UNIDAD					PRES. DE VENTA UNIDAD	
MAT. PRIMA	COSTO	M. DE OBRA	C.I.F.	TOTAL	30% UTILIDAD	TOTAL
Coco	1.000	12.350	2.700	16.700	5.010	21.710
Pita	300					
Peron	50					
Pintura	300					
TOTAL PRESUPUESTO PRODUCCION X 83 UNIDADES				1.386.100	TOTAL X 83	1.801.930

PRODUCTO SEMILLAS 2						
PRESUPUESTO DE PRODUCCION X UNIDAD					PRES. DE VENTA UNIDAD	
MAT. PRIMA	COSTO	M. DE OBRA	C.I.F.	TOTAL	30% UTILIDAD	TOTAL
Semillas	1.200	15.250	2.700	19.700	5.910	25.610
Pita	350					
Peron	50					
Gancho	150					
TOTAL PRESUPUESTO PRODUCCION X 83 UNIDADES				1.635.100	TOTAL X 83	2.125.630

PRODUCTO TAGUA 1						
PRESUPUESTO DE PRODUCCION X UNIDAD					PRES. DE VENTA UNIDAD	
MAT. PRIMA	COSTO	M. DE OBRA	C.I.F.	TOTAL	30% UTILIDAD	TOTAL
Tagua	900	12.250	2.700	16.700	5.010	21.710
Pita	350					
Peron	50					
Gancho	150					
Pintura	300					
TOTAL PRESUPUESTO PRODUCCION X 83 UNIDADES				1.386.100	TOTAL X 83	1.801.930



# Plan de Negocio

PRODUCTO TAGUA 2						
PRESUPUESTO DE PRODUCCION X UNIDAD					PRES. DE VENTA UNIDAD	
MAT. PRIMA	COSTO	M. DE OBRA	C.I.F.	TOTAL	30% UTILIDAD	TOTAL
Tagua	1.100	12.850	2.700	17.700	5.310	23.010
Pita	400					
Peron	50					
Gancho	150					
Pintura	450					
TOTAL PRESUPUESTO PRODUCCION X 83 UNIDADES						

  

PRODUCTO TOTUMO 1						
PRESUPUESTO DE PRODUCCION X UNIDAD					PRES. DE VENTA UNIDAD	
MAT. PRIMA	COSTO	M. DE OBRA	C.I.F.	TOTAL	30% UTILIDAD	TOTAL
Totumo	800	16.150	2.700	20.700	6.210	26.910
cuero Lavad	350					
Peron	50					
Gancho	150					
Pintura	500					
TOTAL PRESUPUESTO PRODUCCION X 83 UNIDADES						

  

PRODUCTO TOTUMO 2						
PRESUPUESTO DE PRODUCCION X UNIDAD					PRES. DE VENTA UNIDAD	
MAT. PRIMA	COSTO	M. DE OBRA	C.I.F.	TOTAL	30% UTILIDAD	TOTAL
Totumo	1.300	13.700	2.700	18.700	5.610	24.310
cuero Lavad	350					
Peron	50					
Gancho	150					
Pintura	450					
TOTAL PRESUPUESTO PRODUCCION X 83 UNIDADES						



# Plan de Negocio

PRODUCTO FIQUE 1						
PRESUPUESTO DE PRODUCCION X UNIDAD					PRES. DE VENTA UNIDAD	
MAT. PRIMA	COSTO	M. DE OBRA	C.I.F.	TOTAL	30% UTILIDAD	TOTAL
Fique	900	11.300	2.700	15.700	4.710	20.410
Pita	250					
Peron	50					
Gancho	150					
Pintura	350					
TOTAL PRESUPUESTO PRODUCCION X 83 UNIDADES				1.303.100	TOTAL X 83	1.694.030

  

PRODUCTO FIQUE 2						
PRESUPUESTO DE PRODUCCION X UNIDAD					PRES. DE VENTA UNIDAD	
MAT. PRIMA	COSTO	M. DE OBRA	C.I.F.	TOTAL	30% UTILIDAD	TOTAL
Fique	700	12.100	2.700	16.700	5.010	21.710
Pita	400					
Peron	50					
Gancho	150					
Pepas otras	400					
Pintura	200					
TOTAL PRESUPUESTO PRODUCCION X 83 UNIDADES				1.386.100	TOTAL X 83	1.801.930

COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACION	
Arriendo Local	190000
Sevicios publicos	350000
Transporte	40000
Empaque de 830 p/tos	1660000
<b>TOTAL</b>	<b>2240000</b>

Los costos indirectos de fabricación han sido divididos en las unidades que se van comercializar mensualmente en este caso será de 830 unidades mensuales ósea que les corresponde una suma a cada uno de \$2700 pesos.

EL CAPITAL DE TRABAJO PARA UN MES SERA DE \$ 14.947.500  
 LA RENTABILIDAD DE UN MES SERA DEL 30% \$ 19.691.750

x- Asomarteg → Asociación de manufactureros  
y artesanos de Girardot → 20 años  
19 Asociados, Pto Vta. Cuota Sist. \$5000 (mensuales)  
5% Vtas

- Asomacregi → Asociación de Manos  
Creativas de Girardot y la Región (Alto Magdalena)  
Pto Vta 15 Mujeres 9 años a parte 5% Vtas

- Asosquirante → Asociación Girardotina de Artes  
nos. Año 14 personas Pto Vta (Caja de la Cultura)

Totumo → MP. Región Florencia 2 Veces  
Marzo y Octubre

Falencias → Falta de Comp. Independientes

- Individualismo
- falta Medio Tecnológico
- No hay Convocatoria incluyendo Gobernación, Alcaldes de Calan, Expositores

- Asistencialismo

Alcaldías Des Económ.

- Calendario de Actividades Artesanías

- Liderazgo

(10) →

Productos artesanales elaborados en Totumo

Empresa Luz Dany

Resumen ejecutivo →  
Humberto  
Elizabeth

Rut.

Producto

José

C. Com.

Mdo

Carmen Helenier

Actual. 2014

Aide

(12) 12

Operaciones Margarita  
Aide

Organización Elizabeth  
Luis Alfonso

Puesta en Marcha Patricia  
Lucia

Análisis de Riesgos Clomen  
Lucio  
Margarita

Yenny Betty

Económico Front Dany

ficticio

# Plan de Negocios →

Asomarte → \*Comercialización de productos artesanales el

Local → Girardot

Rut.

Asomacregre → Responsabilidades →

C. Com.

Asoqirarte →

Actual.

① 3 Ent 1 llo →

2014  
12  
12

② 1 un grupo ficticio















