

Mimarte con mi arte

Sebastian Guerrero

Colegio Virtual Siglo XXI

Décimo A virtual

Prof. Yadira Lopez

2023

Tabla de contenido

Agradecimiento y dedicatoria.....	4
Portafolio personal.....	4
Hoja de Vida	4
Formalización de la Empresa	6
Cuadro idea de negocio.....	6
Consulta de homonimia	7
Consulta de Actividad económica	7
Registro Único Tributario (RUT)	8
Estudio de Mercado.....	9
Target Market	9
Analiza el producto o servicio	9
Competencia	9
Variables para segmentarlo.....	9
Encuesta de investigación de mercado	9
Diseño de encuesta	9
Aplicación de la encuesta	10
Tabulación, graficación y análisis de la encuesta	15
Conclusión general de la encuesta	23
Variables para establecer el precio de venta	23
Análisis de Competidores	23

Evaluación de proveedores	29
Imagen corporativa	30
Estrategias de mercado	31
Descripción de la empresa	34
Identificación de la empresa	34
Direccionamiento estratégico	35
Marco teórico	36
Matriz FODA	40
Cuellos de botella	42
Estudio organizacional	43
Proceso administrativo	44
Talento humano	45
Estructura organizacional	50
Estudio técnico	52
Fichas técnicas	55
Análisis de costos	57
Precio de venta	59
Cálculo de inversión	60
Conclusiones	63
Referencias	64

Agradecimiento y dedicatoria

Agradezco a mi mamá por haberme apoyado en mi pasión hacia los dinosaurios y en general hacia toda la fauna prehistórica, además de haberme hecho concientizar sobre la importancia de todos los seres vivos en el mundo y de nuestro papel en este planeta como parte importante en la conservación de este. Gracias a mi mamá logré comprender que todos los seres vivos que han existido alrededor de toda la historia de la Tierra han sido y son fundamentales para mantener este mundo, desde el diminuto fitoplancton que es la base de la cadena alimenticia marina hasta el enorme saurópodo Amphicoelias que es la criatura más grande que ha existido. Debido a todo esto surgió la idea de hacer las clases, para que todos puedan conocer a los dinosaurios y a la fauna prehistórica, pero sobre todo la importancia de cuidar y preservar a todos los seres vivos modernos, ya que como ya mencioné, desde el más pequeño hasta el más grande son fundamentales en el mundo. También gracias a mi mamá comprendí que no estamos solos en el mundo que no solo nuestros problemas interesan y que tenemos el deber de ayudar a quien lo necesite si está dentro de nuestras posibilidades.

Portafolio personal

Hoja de vida



Sebastian Jesús Guerrero Mahecha

3165031582
Bogotá, Colombia
mahechasebitas@gmail.com
No aplica

"Creativo, honesto y responsable"

Me considero una persona responsable, proactiva, al que le gusta aprender algo nuevo cada día; tengo unos objetivos claros en mi vida por los que pienso esforzarme cada día. Me gusta investigar cómo cuidar el medio ambiente y sobre todo ponerlo en práctica, mi tema favorito son los dinosaurios, me han gustado desde que era muy pequeño, por lo que leo sobre ellos y los colecciono. Me gusta anteponer el deber antes que cualquier otra cosa, ya que estoy convencido de que una buena formación es la que me acercará más hacia mis objetivos futuros.

COMPETENCIAS

- Sentido de pertenencia
- Razonamiento crítico
- Adaptación al cambio
- Creatividad

Español
Inglés

Software: Excel, Word, PowerPoint, Outlook, Canva, Presentaciones de Google y Scratch.

EDUCACIÓN

2015 Bogotá, Colombia	GRADO SEGUNDO Colegio Mayor de Engativá
2016 - 2018 Bogotá, Colombia	GRADOS TERCERO A QUINTO Colegio Campestre los Pinos
2019 - 2021 Bogotá, Colombia	GRADOS SEXTO A OCTAVO Liceo Salomón Sabio
2022 Bogotá, Colombia	GRADO NOVENO Colegio Virtual Siglo XXI

EXPERIENCIA PROFESIONAL (En caso de no tener experiencia laboral se coloca No Aplica)

No aplica

INTERESES

- ✓ Dinosaurios y toda la fauna prehistórica
- ✓ Museos de fauna prehistórica
- ✓ Manualidades
- ✓ Leer sobre la vida de los animales modernos
- ✓ Estudiar y aprender temas nuevos

Misión personal

Soy una persona que tiene cualidades y defectos como todo el mundo, pero que quiere ser mejor cada día, quiero estudiar una carrera universitaria, no sé aún que exactamente, pero estoy seguro de que estará relacionada con los seres vivos, que siempre me han maravillado. Mis propósitos son estudiar mucho para así hacer todo lo posible por ser mejor en lo que decida hacer en mi futuro.

Visión personal

Antes que nada, quiero ser un buen ser humano, de nada me sirve ser el mejor profesional, sino me intereso por los demás, sueño con ser un profesional de éxito, ayudar a que no se extingan más animales, poner mi granito de arena para que este sea un mundo mejor, tener un nivel económico que me permita vivir bien, ayudar a los demás y otorgarle una casa a mi mamá.

Valores personales

Aprendizaje debido a que considero que aprender nuevas cosas es muy importante para nuestra vida.

Responsabilidad porque si no somos responsables, nunca lograremos nada

Empatía ya que sino somos capaces de sentir tristeza al ver a cualquier ser vivo sufriendo, nos somos nada.

Esfuerzo y dedicación porque si hacemos uso de estos todo lo que hagamos será mucho mejor.

Perseverancia ya que no debemos rendirnos al primer intento, siempre debemos de seguir intentando hasta lograrlo.

Puntualidad debido a que siempre hay que seguir los tiempos propuestos para realizar

cualquier tarea y así no posponerla infinitamente.

Superación porque no podemos quedarnos en un solo punto, sino que debemos de progresar.

Principios personales

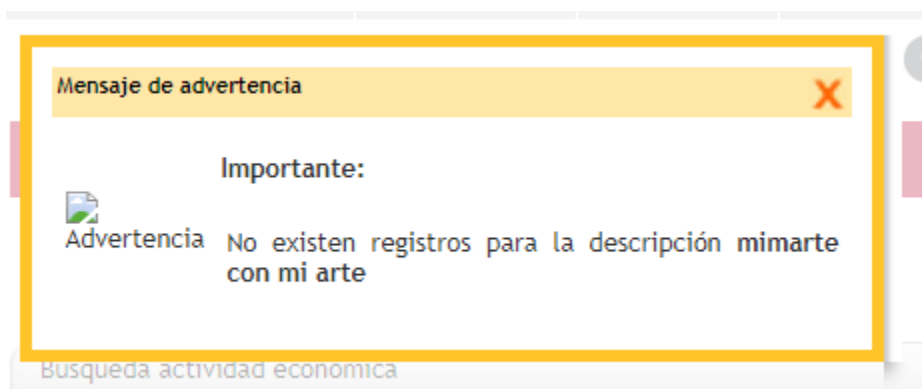
1. Nunca decidir no hacer algo así sea complejo, siempre intentarlo y no rendirse.
2. En el caso de no comprender algo, hacer todo para entenderlo lo mejor posible.
3. Siempre aprender cosas nuevas, mientras más sepamos más preparados estaremos para cualquier situación posible.
4. Cuidar a todos los seres vivos

Formalización de la empresa

Cuadro idea de negocio

IDEA DE NEGOCIO	DESCRIPCIÓN
1. Actividad económica	Venta de cursos y de objetos vía online relacionados al tema de los dinosaurios tanto para niños como para adultos.
2. Destrezas, habilidades y conocimientos que posees para llevar a cabo esa idea de negocio	Tengo los conocimientos relacionados al tema ya que los dinosaurios me han llamado la atención desde muy pequeño por lo que he leído e investigado mucho acerca de ellos, en cuanto a la venta de objetos ya he investigado como realizarlos de manera original.
3. Líneas a trabajar	Clases virtuales para niños y adultos acerca de los dinosaurios y también se hará énfasis en la importancia de cuidar nuestro planeta, así como la venta de objetos relacionados al tema vía online tales como pocillos, llaveros, ropa y todo aquello que el solicite relacionado al tema tales como las figuras de su dinosaurio favorito, etc.
4. Colócale un nombre a la empresa. Ten en cuenta el documento de Word anexo al campus sobre 11 consejos para elegir el nombre de la empresa.	Mimarte con mi Arte
5. Menciona el componente innovador	Conocimiento pleno y actualizado del tema, así como la venta de objetos originales que no podrán conseguir en otro sitio.
6. Al proponer una idea de negocio, cuál será el aporte al ODS 8 (objetivo de desarrollo sostenible) Trabajo decente y crecimiento económico. Documentate sobre el objetivo el siguiente enlace: Crecimiento económico – Desarrollo Sostenible (un.org)	Los objetivos son dar a conocer toda la información acerca de los dinosaurios tema apasionante para muchos y de igual forma crear conciencia de la importancia de cuidar nuestro planeta ya que las clases serán también para adultos, pero más dirigidas a la población infantil, con la venta de objetos relacionados al tema se pretende ayudar a pequeñas empresas que serán las encargadas de realizar los productos (sublimación, bordados etc.), estimular la economía a favor de personas vulnerables como madres cabeza de familia que realizarían también parte de los productos (confección) y la idea es que parte de las ganancias sea dirigida a sostener una fundación de perros y gatos callejeros y atención a estos animales en condición de calle que tienen dueños en igual condición ya que mi madre es medica veterinaria y me ayudaría con esto ya que es uno de sus grandes anhelos.

Consulta de homonimia



Consulta de actividad económica

Soporte y ayuda en Línea: | Línea de Respuesta Inmediata 3830330

Chat Llamada virtual Ayuda

Registro Mercantil - Homonimia nacional

Otros tipos de educación

- Formación académica no formal – Código CIIU 8551
- Enseñanza deportiva y recreativa – Código CIIU 8552
- Enseñanza cultural – Código CIIU 8553
- Otros tipos de educación n.c.p. – Código CIIU 8559
- Actividades de apoyo a la educación – Código CIIU 8560

Confección de prendas de vestir

- Confección de prendas de vestir, excepto prendas de piel – Código CIIU 1410
- Fabricación de artículos de piel – Código CIIU 1420
- Fabricación de artículos de punto y ganchillo – Código CIIU 1430


Actividades de impresión y de producción de copias a partir de grabaciones originales

- Actividades de impresión – Código CIIU 1811
- Actividades de servicios relacionados con la impresión – Código CIIU 1812
- Producción de copias a partir de grabaciones originales – Código CIIU 1820

Otras industrias manufactureras

- Fabricación de joyas, bisutería y artículos conexos – Código CIIU 3210
- Fabricación de instrumentos musicales – Código CIIU 3220
- Fabricación de artículos y equipo para la práctica del deporte – Código CIIU 3230
- Fabricación de juegos, juguetes y rompecabezas – Código CIIU 3240
- Fabricación de instrumentos, aparatos y materiales médicos y odontológicos (incluido mobiliario) – Código CIIU 3250
- Otras industrias manufactureras n.c.p. – Código CIIU 3290

Registro Único Tributario (RUT)

		Formulario del Registro Único Tributario Hoja Principal		<div style="background-color: #005596; color: white; padding: 10px; font-size: 24px; font-weight: bold;">001</div>																																																					
2. Concepto <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> Espacio reservado para la DIAN				4. Número de formulario																																																					
5. Número de Identificación Tributaria (NIT) 1019903007		6. DV 	12. Dirección seccional Bogotá		14. Buzón electrónico mahechasebitas@gmail.com																																																				
IDENTIFICACIÓN																																																									
24. Tipo de contribuyente Persona natural o sucesión líquida		25. Tipo de documento Tarjeta de identidad		26. Número de Identificación 1019903007																																																					
27. Fecha expedición		28. País Colombia		29. Departamento Bogotá																																																					
30. Ciudad/Municipio Bogotá		31. Primer apellido Guerrero		32. Segundo apellido Mahecha																																																					
33. Primer nombre Sebastian		34. Otros nombres Jesús		35. Razón social Mimarte con mi Arte																																																					
36. Nombre comercial Mimarte con mi Arte		37. Sigla																																																							
UBICACIÓN																																																									
38. País Colombia		39. Departamento Bogotá		40. Ciudad/Municipio Bogotá																																																					
41. Dirección principal Kra 123 # 64C - 14																																																									
42. Correo electrónico mahechasebitas@gmail.com		43. Código postal 111031		44. Teléfono 1 9439447																																																					
45. Teléfono 2 3165031582																																																									
CLASIFICACIÓN																																																									
Actividad económica				Ocupación																																																					
Actividad principal		Actividad secundaria		Otras actividades																																																					
46. Código	47. Fecha inicio actividad	48. Código	49. Fecha inicio actividad	50. Código	51. Código																																																				
8551	1/07/2022	1410	1/07/2022	1812 3290	1210																																																				
Responsabilidades, Calidades y Atributos																																																									
53. Código <table border="1" style="display: inline-table; border-collapse: collapse;"> <tr> <td>1</td><td>2</td><td>3</td><td>4</td><td>5</td><td>6</td><td>7</td><td>8</td><td>9</td><td>10</td><td>11</td><td>12</td><td>13</td><td>14</td><td>15</td><td>16</td><td>17</td><td>18</td><td>19</td><td>20</td><td>21</td><td>22</td><td>23</td><td>24</td><td>25</td><td>26</td> </tr> <tr> <td>6</td><td>20</td><td>37</td><td>52</td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td> </tr> </table>						1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	6	20	37	52																						
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26																																
6	20	37	52																																																						
Consulte aquí los códigos de actividad económica																																																									
Obligados aduaneros										Exportadores																																															
54. Código <table border="1" style="display: inline-table; border-collapse: collapse;"> <tr> <td>1</td><td>2</td><td>3</td><td>4</td><td>5</td><td>6</td><td>7</td><td>8</td><td>9</td><td>10</td> </tr> <tr> <td>11</td><td>12</td><td>13</td><td>14</td><td>15</td><td>16</td><td>17</td><td>18</td><td>19</td><td>20</td> </tr> </table>										1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	55. Forma 56. Tipo Servicio 1 2 3																											
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10																																																
11	12	13	14	15	16	17	18	19	20																																																
57. Modo										58. CPC																																															

Estudio de mercado

Necesidad que satisface	Problema que resuelve	A quién beneficia
Son productos de uso cotidiano (buzos, camisetas, pocillos, gorras y agendas), que cubren la necesidad para la que fueron creados, además de ser reconocidos por las características propias que elige la persona que lo compra.	Resuelve el problema de tener lo mismo que los demás, es el tener objetos necesarios y únicos, a la vez y tener la oportunidad de organizar el tiempo con nuestras agendas.	Beneficia a personas de todas las edades interesados en tener cosas de uso cotidiano, que realmente refieren lo que les gusta.

Target market

Competencia

El mercado objetivo son niños, jóvenes y adultos del género masculino y femenino interesados en tener objetos originales y que den muestra de la personalidad de cada uno, de sus gustos, sus preferencias. Dentro de este mercado objetivo también están aquellas personas interesadas en organizar mejor su tiempo, para lo que mis agendas personalizadas les serán de gran ayuda.

Variables para segmentarlo

Variable	Explicación
Edad	Dependiendo la edad suelen variar bastante los gustos, por lo tanto, cómo les gustarían los diseños de los productos.
Género	Los gustos de hombre tienden a ser diferentes a los de las mujeres, por lo tanto, cómo les gustarían los diseños de los productos.
Ingresos	La idea es ofrecer la mejor calidad, pero también dar alternativas a quienes no tienen el dinero suficiente para adquirir los productos.
Ubicación	La demora en la entrega de los productos dependerá de donde esté ubicado el cliente y así mismo variará el costo de envío.
Comportamiento	Mis productos son diseñados para todo público, desde el más serio y sofisticado hasta el más alegre y sencillo.
Estilo de vida	De acuerdo con el estilo de vida que lleven las personas serán los objetos que utilice, su ropa, sus accesorios o sus agendas.
Intereses	Estos definen la forma como ira personalizado cada objeto que utilice.

Encuesta de investigación de mercado

Diseño de la encuesta

<https://forms.office.com/r/rFd7m9y8Xj>

Aplicación de la encuesta

Respuestas de 2 de los 14 encuestados

Respuestas primero de los 2 encuestados seleccionados

Revisión: Mimarte con mi arte

Contatos Preguntas

Encuestado

10 Anónimo

02:00
Tiempo para completar

1. Género

Puntuaje / 0 pts

☒ Masculino

☐ Femenino

2. Edad

Puntuaje / 0 pts

☒ 5 - 15 años

☐ 15- 45 años

☐ 45 en adelante

3. ¿Te gusta tener objetos personalizados?

Puntuaje / 0 pts

☒ Sí

☐ No

4. De ser sí la respuesta a la pregunta anterior, ¿Qué objetos personalizados te gustaría tener?

Puntuaje / 0 pts

☐ Buzos

☐ Pocillos

☐ Estampados

☒ Agendas

☐ Todas las anteriores

5. ¿Te gustan las agendas?

Puntuaje / 0 pts

☒ Sí

☐ No

6. De ser sí la respuesta a la pregunta anterior, ¿Cómo te gustaría que fueran las agendas?

Puntuación / 0 pts

- ☒ Personalizadas (personajes favoritos)
- ☐ Con programador
- ☐ Sencillas (hojas blancas)

7. ¿Cómo te gustaría más las agendas?

Puntuación / 0 pts

- ☒ Permanentes (útiles para lo largo de cualquier año)
- ☐ Temporales (útiles a lo largo de un año específico)

8. ¿Qué personajes te gustaría ver en tus objetos personalizados?

Puntuación / 0 pts

- ☐ Anime
- ☐ Dibujos animados
- ☐ Dinosaurios
- ☒ Otro

9. En caso de haber elegido la opción otro en la pregunta anterior, ¿Cuál personaje elegirías para tus objetos personalizados?

Puntuación / 0 pts

Shockwave de Transformers

10. ¿Te gustan las gorras?

Puntuación / 0 pts

- ☐ Sí
- ☒ No

11. Las usas?

Puntuación / 0 pts

- ☐ Sí
- ☒ No

12. ¿Te gustan los dinosaurios?

Puntuación / 0 pts

- ☐ Sí
- ☒ No

Revisión: Mimarte con mi arte

Contactos Preguntas

< Encuestado 12 Anónimo 01:24 Tiempo para completar >

1. Género

Puntuación / 0 pts

- ☐ Masculino
- ☒ Femenino

13. ¿Te gustaría tener imágenes de dinosaurios en objetos de uso cotidiano como gorras, camisetas, buzos, pocillos, agendas, entre otros?

Puntuaje / 0 pts 

☐ Sí

☒ No

14. Si respondiste que sí en la pregunta anterior, ¿en qué productos de uso cotidiano te gustaría verlas?

Puntuaje / 0 pts 


No se proporciona ninguna respuesta.

15. ¿Si en la pregunta anterior respondiste la opción otros, ¿En cuál producto de uso cotidiano te gustaría ver a los dinosaurios?

Puntuaje / 0 pts 

No se proporciona ninguna respuesta.

16. Por dónde crees que se visualizarían mejor los productos?

Puntuaje / 0 pts 


☐ Facebook

☐ Instagram

☐ WhatsApp

☒ Página web

17. Nombre

Puntuaje / 0 pts 

Juan José Pinzón Ruiz

Respuestas segundo de los 2 encuestados seleccionados

2. Edad

Puntua / 0 pts

- ☐ 5 - 15 años
- ☒ 15- 45 años
- ☐ 45 en adelante

3. ¿Te gusta tener objetos personalizados?

Puntua / 0 pts

- ☒ Sí
- ☐ No

4. De ser sí la respuesta a la pregunta anterior, ¿Qué objetos personalizados te gustaría tener?

Puntua / 0 pts

- ☐ Buzos
- ☐ Pocillos
- ☐ Estampados
- ☒ Agendas
- ☐ Todas las anteriores

5. ¿Te gustan las agendas?

Puntua / 0 pts

- ☒ Sí
- ☐ No

6. De ser sí la respuesta a la pregunta anterior, ¿Cómo te gustaría que fueran las agendas?

Puntua / 0 pts

- ☐ Personalizadas (personajes favoritos)
- ☐ Con programador
- ☒ Sencillas (hojas blancas)

7. ¿Cómo te gustaría más las agendas?

Puntua / 0 pts

- ☒ Permanentes (útiles para lo largo de cualquier año)
- ☐ Temporales (útiles a lo largo de un año específico)

8. ¿Qué personajes te gustaría ver en tus objetos personalizados?

Puntua / 0 pts

- ☐ Anime
- ☐ Dibujos animados
- ☐ Dinosaurios
- ☒ Otro

9. En caso de haber elegido la opción otro en la pregunta anterior, ¿Cuál personaje elegirías para tus objetos personalizados?

Puntuaje / 0 pts



Cosas relacionadas a la música y a la pintura

10. ¿Te gustan las gorras?

Puntuaje / 0 pts



- ☐ Sí
- ☒ No

11. Las usas?

Puntuaje / 0 pts



- ☐ Sí
- ☒ No

12. ¿Te gustan los dinosaurios?

Puntuaje / 0 pts



- ☐ Sí
- ☒ No

13. ¿Te gustaría tener imágenes de dinosaurios en objetos de uso cotidiano como gorras, camisetas, buzos, pocillos, agendas, entre otros?

Puntuaje / 0 pts



- ☐ Sí
- ☒ No

14. Si respondiste que sí en la pregunta anterior, ¿en qué productos de uso cotidiano te gustaría verlas?

Puntuaje / 0 pts



No se proporciona ninguna respuesta.

15. ¿Si en la pregunta anterior respondiste la opción otros, ¿En cuál producto de uso cotidiano te gustaría ver a los dinosaurios?

Puntuaje / 0 pts



No se proporciona ninguna respuesta.

16. Por dónde crees que se visualizarían mejor los productos?

Puntuaje / 0 pts



- ☐ Facebook
- ☒ Instagram
- ☐ WhatsApp
- ☐ Página web

17. Nombre

Puntuaje / 0 pts



Lina María Velandia Osorio

Tabulación de la encuesta

1. Género

Respuestas	Frecuencia absoluta	Frecuencia relativa	Frecuencia porcentual
Masculino	5	0,36	36%
Femenino	9	0,64	64%
Total	14	1	100%

Edad

Respuestas	Frecuencia absoluta	Frecuencia relativa	Frecuencia porcentual
5 – 15 años	10	0,7	7%
15 – 45 años	4	0,29	29%
45 en adelante	0	0	0%
Total	14	1	101%

¿Te gusta tener objetos personalizados?

Respuestas	Frecuencia absoluta	Frecuencia relativa	Frecuencia porcentual
Sí	14	1	100%
No	0	0	0%
Total	14	1	100%

De ser sí la respuesta a la pregunta anterior, ¿Qué objetos personalizados te gustaría tener?

Respuestas	Frecuencia absoluta	Frecuencia relativa	Frecuencia porcentual
Buzos	5	0,36	36%
Pocillos	0	0	0%
Estampados	1	0,071	7%
Agendas	3	0,21	21%
Todas las anteriores	5	0,36	36%
Total	14	1.01	100%

¿Te gustan las agendas?

Respuestas	Frecuencia absoluta	Frecuencia relativa	Frecuencia porcentual
Sí	12	0,86	86%
No	2	0,14	14%
Total	14	1	100%

De ser sí la respuesta a la pregunta anterior, ¿Cómo te gustaría que fueran las agendas?

Respuestas	Frecuencia absoluta	Frecuencia relativa	Frecuencia porcentual
Personalizadas (personajes favoritos)	8	0,67	67%
Con programador	2	0,17	17%
Sencillas (hojas blancas)	2	0,17	17%
Total	12	1.1	101%

¿Cómo te gustaría más las agendas?

Respuestas	Frecuencia absoluta	Frecuencia relativa	Frecuencia porcentual
Permanentes (útiles a lo largo de cualquier año)	3	0,75	75%
Temporales (útiles a lo largo de un año específico)	1	0,25	25%
Total	4	1	100%

¿Qué personajes te gustaría ver en tus objetos personalizados?

Respuestas	Frecuencia absoluta	Frecuencia relativa	Frecuencia porcentual
Anime	2	0,15	15%
Dibujos animados	0	0	0%
Dinosaurios	0	0	0%
Otro	12	0,85	85%
Total	14	1	100%

¿Te gustan las gorras?

Respuestas	Frecuencia absoluta	Frecuencia relativa	Frecuencia porcentual
Sí	9	0,64	64%
No	5	0,36	36%
Total	14	1	100%

¿Las usas?

Respuestas	Frecuencia absoluta	Frecuencia relativa	Frecuencia porcentual
Sí	7	0,5	50%
No	7	0,5	50%
Total	14	1	100%

¿Te gustan los dinosaurios?

Respuestas	Frecuencia absoluta	Frecuencia relativa	Frecuencia porcentual
Sí	6	0,43	43%
No	8	0,57	57%
Total	14	1	100%

¿Te gustaría tener imágenes de dinosaurios en objetos de uso cotidiano como gorras, camisetas, buzos, pocillos, agendas, entre otros?

Respuestas	Frecuencia absoluta	Frecuencia relativa	Frecuencia porcentual
Sí	6	0,43	43%
No	8	0,57	57%
Total	14	1	100%

Si respondiste que sí en la pregunta anterior, ¿En qué productos de uso cotidiano te gustaría verlas?

Respuestas	Frecuencia absoluta	Frecuencia relativa	Frecuencia porcentual
Gorras	0	0	0%
Buzos	1	0,14	14%
Camisetas	2	0,28	28%
Pocillos	2	0,28	28%
Agendas	0	0	0%
Todos	2	0,28	28%
Otros	0	0	0%
Total	7	0.98	98%

¿Por dónde crees que se visualizarían mejor los productos?

Respuestas	Frecuencia absoluta	Frecuencia relativa	Frecuencia porcentual
Facebook	2	0.16	16%
Instagram	8	0.61	61%
WhatsApp	0	0	0%
Página web	3	0.23	23%
Total	13	1	100%

Graficación de la encuesta

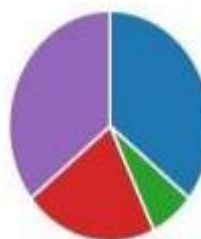


4. De ser sí la respuesta a la pregunta anterior, ¿Qué objetos personalizados te gustaría tener?

[Más detalles](#)

[Insights](#)

Buzos	5
Pocillos	0
Estampados	1
Agendas	3
Todas las anteriores	5

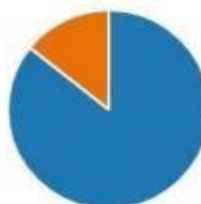


5. ¿Te gustan las agendas?

[Más detalles](#)

[Insights](#)

Sí	12
No	2

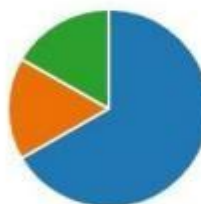


6. De ser sí la respuesta a la pregunta anterior, ¿Cómo te gustaría que fueran las agendas?

[Más detalles](#)

[Insights](#)

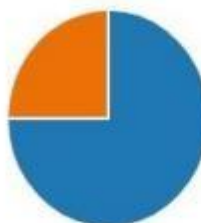
Personalizadas (personajes fav...	8
Con programador	2
Sencillas (hojas blancas)	2



7. ¿Cómo te gustaría más las agendas?

[Más detalles](#)

Permanentes (útiles para lo lar...	3
Temporales (útiles a lo largo d...	1

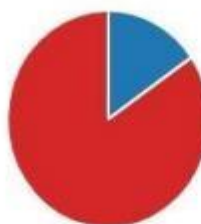


8. ¿Qué personajes te gustaría ver en tus objetos personalizados?

[Más detalles](#)

[Insights](#)

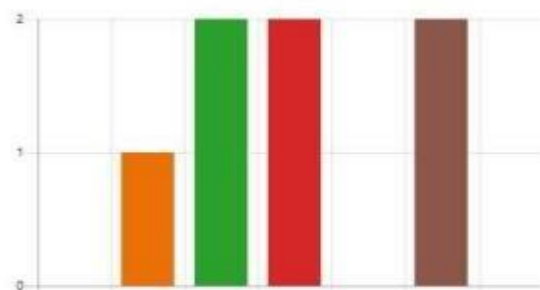
Anime	2
Dibujos animados	0
Dinosaurios	0
Otro	11



14. Si respondiste que sí en la pregunta anterior, ¿en qué productos de uso cotidiano te gustaría verlas?

[Más detalles](#)

● Gorras	0
● Buzos	1
● Camisetas	2
● Pocillos	2
● Agendas	0
● Todos	2
● Otros	0

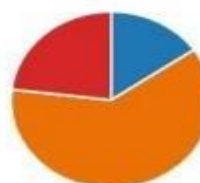


16. Por dónde crees que se visualizarían mejor los productos?

[Más detalles](#)

[Insights](#)

● Facebook	2
● Instagram	8
● WhatsApp	0
● Página web	3



10. ¿Te gustan las gorras?

[Más detalles](#)

[Insights](#)

● Sí	9
● No	5



11. Las usas?

[Más detalles](#)

[Insights](#)

● Sí	7
● No	7



12. ¿Te gustan los dinosaurios?

[Más detalles](#)

[Insights](#)

● Sí	6
● No	8



13. ¿Te gustaría tener imágenes de dinosaurios en objetos de uso cotidiano como gorras, camisetas, buzos, pocillos, agendas, entre otros?

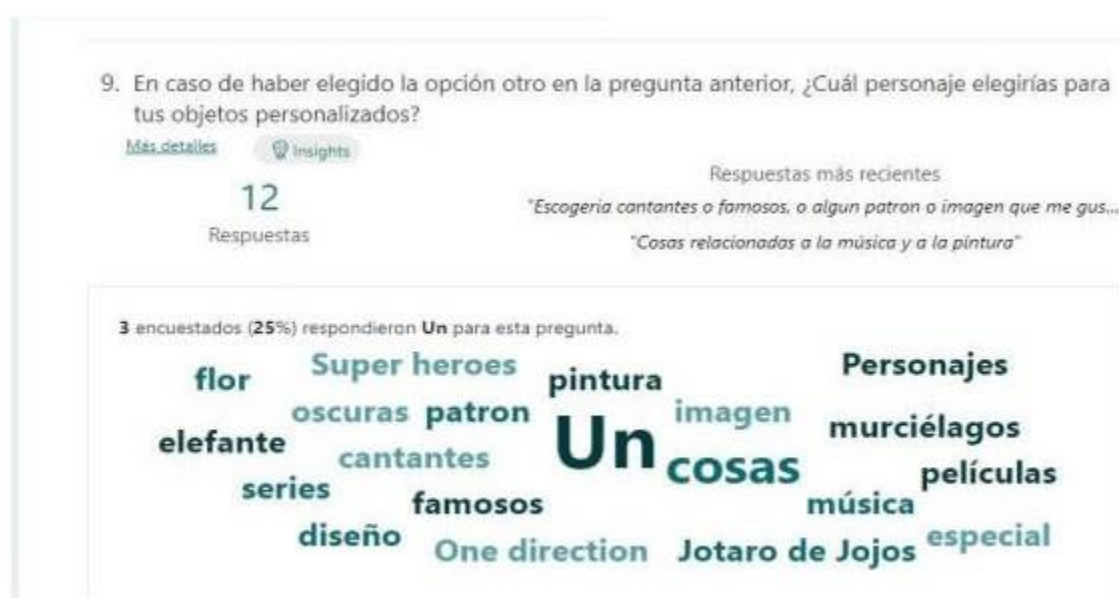
[Más detalles](#)

[Insights](#)

● Sí	6
● No	8



Las que no están graficadas es porque fueron preguntas abiertas, decidí hacer preguntas abiertas y cerradas porque usando preguntas abiertas podía conocer más certeramente lo que los encuestados querían, usé preguntas abiertas sobre todo para la opción de otro, pues así los encuestados, podían decir concretamente lo que querían, sin tenerse que restringir a las opciones dadas de una pregunta cerrada; además utilicé una pregunta abierta para conocer el nombre de los encuestados.



9. En caso de haber elegido la opción otro en la pregunta anterior, ¿Cuál personaje elegirías para tus objetos personalizados?

12 Respuestas

1	anonymous	Jotaro de Jojos
2	anonymous	One direction
3	anonymous	Personajes de series o películas. También me gustaría un diseño en especial, sin ser necesariamente un personaje (Ej. Un elefante, una flor, etc.)
4	anonymous	ANIMALES
5	anonymous	Super heroes
6	anonymous	De mi serie favorita
7	anonymous	No es un personaje, sería de la galaxia
8	anonymous	futbol
9	anonymous	Shockwave de Transformers
10	anonymous	Tal vez murciélagos o cosas más oscuras
11	anonymous	Cosas relacionadas a la música y a la pintura
12	anonymous	Escogería cantantes o famosos, o algun patron o imagen que me guste

15. ¿Si en la pregunta anterior respondiste la opción otros, ¿En cuál producto de uso cotidiano te gustaría ver a los dinosaurios?

[Más detalles](#)

1

Respuestas

Respuestas más recientes

15. ¿Si en la pregunta anterior respondiste la opción otros, ¿En cuál producto de uso cotidiano te gustaría ver a los dinosaurios?

1 Respuestas

Id. ↑	Nombre	Respuestas
1	anonymous	EN UNA PINTURA

17. Nombre

[Más detalles](#)

[Insights](#)

14

Respuestas

Respuestas más recientes

"Tu encuesta esta muy larga"

"Mariana"

"Lina María Velandia Osorio"

1 encuestados (7%) respondieron **Mariana** para esta pregunta.

Mariet Sofia Mercado Leon **Samuel**
Isabela Gómez Jaramillo **Ana Isabella Sierra Talero**
Sofia cuellar **Mariana encuesta** **Lisandro Boscán**
Juan José Pinzón Ruiz **Lina María Velandia Osorio** **Samajid**
ANGEL CAMILO SUAREZ VELEZ **Laura** **Diana Carolina Gonzalez Giraldo**

17. Nombre

14 Respuestas

1	anonymous	Lisandro Boscán
2	anonymous	Ana Isabella Sierra Talero
3	anonymous	Samajid
4	anonymous	ANGEL CAMILO SUAREZ VELEZ
5	anonymous	Diana Carolina Gonzalez Giraldo
6	anonymous	Sofia cuellar
7	anonymous	Mariet Sofia Mercado Leon
8	anonymous	Laura
9	anonymous	Samuel
10	anonymous	Juan José Pinzón Ruiz

9	anonymous	Samuel
10	anonymous	Juan José Pinzón Ruiz
11	anonymous	Isabela Gómez Jaramillo
12	anonymous	Lina María Velandia Osorio
13	anonymous	Mariana
14	anonymous	Tu encuesta esta muy larga

Conclusión de cada pregunta de la encuesta

1. De acuerdo a los resultados de la encuesta se puede observar que el 64% de los encuestados es del género femenino y el 36% es del género masculino.
2. De acuerdo a los resultados de la encuesta se puede observar que el 71% de los encuestados tiene una edad de entre los 5 a los 15 años, el 29% una edad de entre 15 a 45 años y 0% una edad de 45 en adelante.
3. De acuerdo a los resultados de la encuesta se puede observar que a el 100% de los encuestados les gusta tener objetos personalizados y a un 0% no le gusta.
4. De acuerdo a los resultados de la encuesta se puede observar que a el 36% de los encuestados les gusta tener buzos personalizados, al 36% todas las anteriores, al 21% las agendas, al 7% los estampados y al 0% pocillos personalizados.
5. De acuerdo a los resultados de la encuesta se puede observar que a el 86% de los encuestados les gustan las agendas y a un 14% no les gustan.
6. De acuerdo a los resultados de la encuesta se puede observar que a el 67% de los encuestados les gustan las agendas personalizadas, al 17% las agendas con programador y al 17% las agendas sencillas.
7. De acuerdo a los resultados de la encuesta se puede observar que a el 75% de los encuestados les gustan las agendas permanentes y al 25% las agendas temporales.
8. De acuerdo a los resultados de la encuesta se puede observar que a el 85% de los encuestados les gusta otro tipo de personajes en los objetos personalizados, al 15% el anime, al 0% los dibujos animados y al 0% los dinosaurios.
10. De acuerdo a los resultados de la encuesta se puede observar que a el 64% de los encuestados les gustan las gorras y al 36% no les gustan.

11. De acuerdo a los resultados de la encuesta se puede observar que el 50% de los encuestados usa gorras y el otro 50% no las usa.
12. De acuerdo a los resultados de la encuesta se puede observar que a el 57% de los encuestados no les gustan los dinosaurios y al 43% sí les gustan.
13. De acuerdo a los resultados de la encuesta se puede observar que a el 57% de los encuestados no les gusta tener imágenes de dinosaurios en objetos de uso cotidiano como gorras, camisetas, buzos, pocillos, agendas, entre otros y al 43% sí les gusta.
14. De acuerdo a los resultados de la encuesta se puede observar que a el 28% de los encuestados les gustaría ver imágenes de dinosaurios en camisetas, al 28% en pocillos, al 28% todos, al 14% en buzos, al 0% en gorras, al 0% en agendas y al 0% en otros.
16. De acuerdo a los resultados de la encuesta se puede observar que el 62% de los encuestados considera que los productos se visualizarían mejor en Instagram, el 23% en una página web, el 15% en Facebook y el 0% en WhatsApp.

Conclusión general de la encuesta

Teniendo en cuenta que al 100% de los encuestados les gustan los objetos personalizados, esta idea rotundamente se mantendrá, ya que la opción todas las anteriores empató con buzos teniendo un 36% y la que les siguió fue agendas con un 21% , se harán todas las opciones que se mencionaron, pero especialmente buzos y agendas; agendas se realizarán inicialmente, dado que alcanzó un 86% de aceptación, la idea es con ayuda de Dios arrancar con estas para reunir presupuesto para dar paso a los demás etapas del proyecto, estas agendas serán personalizadas, ya que estas obtuvieron un 67% y permanentes, los motivos de personalización serán variados, pues ganó la opción otros con un 85%, los diseños irán orientados a lo que cada cliente requiera, las gorras tendrán también una producción importante luego de obtener el presupuesto producto de las agendas, pues obtuvieron un gusto del 64% y las usan un 50%; el eje de la empresa van a seguir siendo los dinosaurios, ya que aunque ganó el no gusto hacia

ellos con un 57%, considero que fue mínima la diferencia entre el gusto y no gusto por ellos, además de que estos ya tenían un lugar muy importante en mi proyecto y que estos harán parte de todos los productos con un 28%, fundamentalmente en pocillos y camisetas, ya que empataron con la opción todos con un 28% y los productos se promocionarán a través de Instagram principalmente. Los resultados de la encuesta me hacen sentir muy orgulloso, porque quiere decir que mi emprendimiento es sostenible en el tiempo.

Variables para establecer el precio de venta

Tipo de material a utilizar: tipo de hojas, tipo de cartón para las tapas, tipo de anillos, tamaño de la agenda, contenido de la agenda (hojas blancas o con diseño) y tipo de portada.

Precio del dólar: los materiales suben o bajan de precio según la variación del precio del dólar.

Disponibilidad del material: si los materiales no se consiguen con facilidad, estos cuestan más.

Tipo de diseño: si el diseño es personalizado es más costoso.

Público que solicite la agenda: si el cliente desea una agenda con materiales de mayor calidad y durabilidad, el costo de la agenda se elevará.

Análisis de competidores

Objetivo del análisis

Ver las fortalezas, debilidades y modo de operación en el mercado de mis competidores para conocer la manera más eficaz para operar en el mercado, adoptar sus fortalezas y mejorar sus debilidades, para a partir de esto lograr obtener clientes y un buen posicionamiento en el mercado.

Determinación de la información que se desea analizar

Los competidores a analizar.

Ubicación. Volúmenes de ventas.

Participación en el mercado.

Experiencia en el mercado.

Los materiales o insumos.

Productos.

Precios.

Capacidad de producción o de abastecimiento. Medios publicitarios que usan.

Canales o puntos de venta.

Principales estrategias.

Fortalezas y debilidades.

Recolección de información

Competidor 1: Panamericana.

Ubicación: varias sucursales en Colombia.

Volumen de ventas: alto, debido a que tienen varias sucursales.

Participación en el mercado: alta, debido a que tienen varias sucursales.

Experiencia en el mercado: alta, debido a que se creó desde 1961, por lo que hoy es una empresa muy reconocida.

Materiales e insumos: no elaboran lo que venden, todo lo que venden lo obtienen por medio de proveedores.

Productos: libros de diferentes editoriales, agendas, marcadores, esferos, colores, papeles de diferentes tipos (cartulina, resmas de papel, foami, entre otros).

Precios: desde 33900 hasta 58000 pesos colombianos en los productos mencionados.

Capacidad de producción: alta, debido a que es una empresa de gran envergadura y con varias sedes en Colombia.

Medios publicitarios: televisión, internet y punto físico.

Canales o puntos de ventas: Internet y puntos físicos distribuidos en Colombia.

Principales estrategias: reconocimiento y confianza por parte de la gente por su alta experiencia en el mercado.

Principal debilidad: altos precios.

Principal fortaleza: calidad de sus productos.

Competidor 2: Vainilla Scrap

Ubicación: Cartago, Valle del Cauca.

Volumen de ventas: alto, debido a que maneja buenos precios y productos de muy buena calidad.

Participación en el mercado: alta, debido a que maneja buenos precios y productos de muy buena calidad.

Experiencia en el mercado: alta, debido a que ha tenido alta difusión, realizando videos y blogs tutoriales de sus productos por YouTube e Instagram, logrando alto reconocimiento a nivel nacional, además de manejar productos de muy buena calidad a precios accesibles.

Materiales e insumos: máquina Cinch, máquina Crop a Dile, anillos para encuadernación, ojales, papel adhesivo, cartulina, papel fotográfico, cartón y papel.

Productos: agendas, stickers, libretas y tarjetas.

Precios: Stickers: 8000 hasta 20000 pesos colombianos.

Libretas: 35000 pesos colombianos.

Agendas: 80000 pesos colombianos.

Tarjetas: 12000 pesos colombianos.

Capacidad de producción: alta, debido a que tienen una gran capacidad económica generado por un alto índice de ventas.

Medios publicitarios: internet y punto físico. Canales o puntos de ventas: internet y punto físico.

Principales estrategias: alta difusión por internet, a través de blogs, YouTube e Instagram.

Principal debilidad: variación constante en sus precios debido al cambio diario en el valor del dólar y la baja intención de compra de sus productos, debido a la mala condición por la que

pasa el mundo, generada por el aumento exagerado y constante en la canasta familiar y demás productos básicos.

Principal fortaleza: variedad y calidad en sus insumos y el muy buen diseño de sus productos.

Análisis de la información

	Panamericana	Vainilla Scrap
Ubicación	Varias sucursales en Colombia	Cartago, Valle del Cauca
Volumen de ventas	Alto, debido a que tienen varias sucursales.	Alto, debido a que maneja buenos precios y productos de muy buena calidad.
Participación en el mercado	Alta, debido a que maneja buenos precios y productos de muy buena calidad.	Alta, debido a que maneja buenos precios y productos de muy buena calidad.
Experiencia en el mercado	Alta, debido a que se creó desde 1961, por lo que hoy es una empresa muy reconocida.	alta, debido a que ha tenido alta difusión, realizando videos y blogs tutoriales de sus productos por YouTube e Instagram, logrando alto reconocimiento a nivel nacional, además de manejar productos de muy buena calidad a precios accesibles.
Materiales e insumos	No elaboran lo que venden, todo lo que venden lo obtienen por medio de proveedores.	Máquina Cinch, máquina Crop a Dile, anillos para encuadernación, ojaes, papel adhesivo, cartulina, papel fotográfico, cartón y papel.
Productos	Libros de diferentes editoriales, agendas, marcadores, esferos, colores, papeles de diferentes tipos (cartulina, resmas de papel, foami, entre otros).	Agendas, stickers, libretas y tarjetas.

Precios	Desde 33900 hasta 58000 pesos colombianos en los productos mencionados.	Stickers: 8000 hasta 20000 pesos colombianos. Libretas: 35000 pesos colombianos. Agendas: 80000 pesos colombianos. Tarjetas: 12000 pesos colombianos.
Capacidad de producción	Alta, debido a que es una empresa de gran envergadura y con varias sedes en Colombia.	Alta, debido a que tienen una gran capacidad económica generado por un alto índice de ventas.
Medios publicitarios	Televisión, internet y punto físico.	Internet y punto físico.
Canales o puntos de ventas	Televisión, internet y punto físicos distribuidos en Colombia.	Internet y punto físico en Cartago, Valle del Cauca.
Principales estrategias	Reconocimiento y confianza por parte de la gente por su alta experiencia en el mercado.	Alta difusión por internet, a través de blogs, YouTube e Instagram.
Principal debilidad	Altos precios	Variación constante en sus precios debido al cambio diario en el valor del dólar y la baja intención de compra de sus productos, debido a la mala condición por la que pasa el mundo, generada por el aumento exagerado y constante en la canasta familiar y demás productos básicos.
Principal fortaleza	Calidad de sus productos.	Variedad y calidad en sus insumos y el muy buen diseño de sus productos.

Tomar decisiones o formular estrategias

A partir de la información recolectada sobre mis competidores, sus estrategias, sus fortalezas y sus debilidades he decidido que para poderles aventajar la mejor opción es que nuestros productos sean de muy buena calidad y tengan precios fijos, justos y accesibles.

Evaluación de proveedores

Objetivo de la evaluación de proveedores

Ver aspectos importantes sobre mis proveedores, sus fortalezas y debilidades, para así saber que tan buenos son y saber si es apto continuar con ellos o es mejor buscar otros mejores.

Proveedores a evaluar y recolección de información

Variables	Proveedor 1	Proveedor 2
Nombre	Roan5426137	Invcomerciales
Principal fortaleza	Tiene buenos precios	Pronta entrega en sus productos
Principal debilidad	Bajo suministro de sus productos.	No tiene garantía
Tipo de servicio	Rollos de laminación	Rollos de laminación
Reputación	Muy buena	Muy buena
Volumen de suministro	Bajo	Alto
Plazos de entrega	5 a 7 días después de la compra	1 a 2 días
Sistema de pago	Efectivo vía Efecty, tarjeta de crédito y debito	Efectivo vía Efecty, tarjeta de crédito y debito
Participación en el mercado	Baja	Baja
Zonas que cubre	Toda Colombia	Toda Colombia
Nivel de precios	Alto	Bajo

Elección de proveedor

Elegí al proveedor Invcomerciales, porque este ofrece un buen precio, tiene amplia disponibilidad del producto y realiza una pronta entrega de este.

Imagen corporativa

Nombre: Mimarte con mi arte.

El nombre salió del objetivo de la empresa, que es el de proporcionar bienestar a nuestros clientes a través de los productos que realizamos.

Logotipo:



El tipo al que pertenece el logo de la empresa es al isologotipo, debido a que este posee una imagen y una tipografía una sobre otra.

Eslogan: Arte con amor para tu bienestar.

La impresión que se quiere crear en el cliente es que los productos creados en la empresa además de ser bonitos son útiles, ya que su objetivo principal es crearle bienestar al cliente, ya que le facilitan tanto sus actividades diarias, como la relajación al final del día.

Tipografía: El tipo de letra a utilizar es nefelibata script y nickainley.

Se utilizarán estos tipos de letras porque van acorde con la imagen que queremos reflejar, son letras bonitas y que se leen claramente, facilitando la lectura al cliente y creando bienestar porque son agradables a la vista.

Colores: Rosado

El color rosado representa el amor, induce a la relajación y a estados de ánimo, de amistad y de amor, inspira sentimientos cálidos y reconfortantes, una sensación de que todo estará bien. El rosa calma y tranquiliza nuestras energías emocionales. La exposición a grandes cantidades de rosa puede tener un efecto calmante en los nervios. No es un color que en la actualidad se considere solo femenino, un ejemplo claro de esto es que muchos hombres llevan camisas rosas en estos días. El rosa es inspirador, cálido y reconfortante y sugiere esperanza para el futuro.

Papel para las comunicaciones de la empresa



Estrategias de mercado

Estrategia para el producto: Hacer las agendas, velas y demás productos de la empresa de excelente calidad, llamativos y útiles; además de estudiar el mercado constantemente para estar acorde con las exigencias del mismo y siempre hacerlos lo mejor posible.

Estrategia para el precio: Las estrategias de precio serán dar un pequeño descuento por la compra de cierta cantidad de productos de la empresa y por fidelidad, además de manejar precios que nos permitan asegurar excelente calidad.

Estrategia para la promoción y/o comunicación: Se hará por medio de las redes sociales, con amigos y conocidos, por medio de las recomendaciones de estos a otros clientes, de ahí la importancia de la buena calidad de los productos.

Estrategia para la plaza o distribución: Al igual que la promoción, las ventas serán en su mayoría de manera virtual por lo que la distribución será de igual forma al domicilio del cliente.

Identificación y selección de la oportunidad de negocio

Descripción del proyecto

Necesidad identificada: La necesidad que queremos cubrir en nuestros clientes es la del bienestar, puesto que todos nuestros productos están orientados a este objetivo, las agendas para mejorar la planificación del día a día, los objetos personalizados guardan la identidad del cliente, al igual que los otros productos que buscan generar equilibrio tanto físico como emocional.

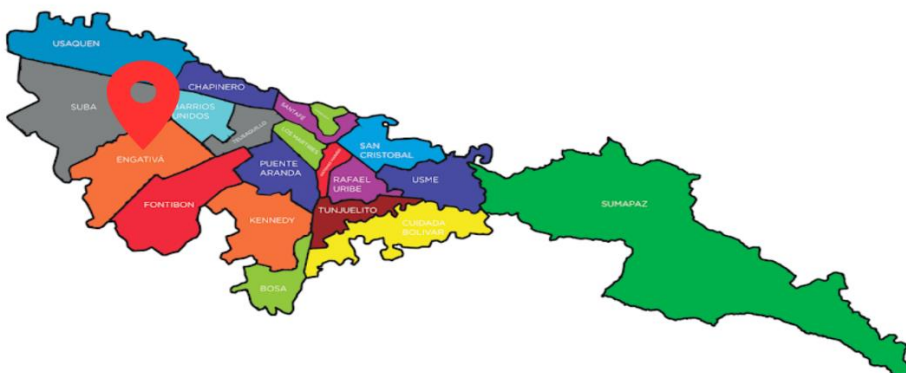
Oportunidad de negocio no atendida: Realizar productos variados, de alta calidad que sean útiles en el día a día y que proporcionen bienestar a nuestros clientes, hechos a la medida del mismo ya que se personalizan según las necesidades de cada uno, generando confianza ya que cumplirán las expectativas del mismo, lo que hará que más adelante recurra nuevamente por nuestros servicios.

Localización de la población afectada:

Mapa de Colombia



Mapa de Bogotá



La localización será en la ciudad de Bogotá, en la localidad de Engativá en el barrio Engativá Pueblo. Bogotá es la capital y ciudad más poblada de Colombia, tiene más de siete millones de habitantes, lo que la convierte en una de las grandes urbes del continente sudamericano. Engativá es la localidad número 10 del Distrito Capital de Bogotá, se encuentra ubicada en el noroccidente de la ciudad. En el barrio Engativá Pueblo se encuentra la Plaza Fundacional, este lugar es un referente histórico de la localidad, en la actualidad conserva la iglesia y algunas de las casas antiguas de la época.

¿Cómo a partir de la identificación de diversas necesidades en la población puedo ser partícipe de la disminución de las desigualdades?

A partir de la identificación de las diversas necesidades de la población puedo ser partícipe de la disminución de las desigualdades porque al hacer la identificación de las diversas necesidades de la población es posible conocer lo que la población necesita y de esa forma poderse los proporcionar, reduciendo de esa forma las desigualdades en la población y todos tengan lo suficiente para poder vivir tranquilamente y aportando al cumplimiento del ODS 10 de desarrollo sostenible.

Descripción de la empresa

Antecedentes

La empresa Mimarte con mi arte aún no es una empresa constituida, sigue siendo un proyecto, lo que me llevó a querer iniciar la empresa fueron la necesidad por la obtención de ganancias ante la crisis generada por la pandemia del COVID-19, poder iniciar una empresa propia que pudiese llegar a generarme ingresos y brindar a los clientes productos que sean de su agrado hechos de alta calidad, esperando que una vez esta prospere, con parte de las ganancias ayudar a los que lo necesiten, especialmente a los animales y aportar a la construcción de empleos pagando salarios justos a nuestros futuros colaboradores.

Pregunta problematizadora

¿Cómo a partir de la elaboración de productos personalizados en Engativá Pueblo se puede aportar a que las personas puedan gozar de un artículo de buena calidad que dé cuenta de sus gustos a precios asequibles?

Concepto de negocio

La empresa Mimarte con mi arte va enfocada al desarrollo de productos personalizados tales como gorras, camisetas, pocillos, pero principalmente agendas, de buena calidad y con la mayor dedicación en cada trabajo, esta se ubica en Engativá pueblo realizando en esta zona la mayoría de sus ventas, que también se harán por redes sociales, atendiendo a un público de todas las edades, esperando brindarles un excelente servicio y los mejores productos, según el gusto de cada cliente hechos manualmente.

Identificación de la empresa

Nombre comercial

Las razones que me llevaron a elegir el nombre de la empresa fue la gran dedicación y amor que la empresa busca darle a cada uno de los productos que elabora, esforzándose al máximo para que sean de la mayor calidad posible.

Razón social

Tipo de sociedad	Explicación
Razón social	Persona natural
Nombre de la sociedad elegida	Sebastian Jesús Guerrero Mahecha

Direccionamiento estratégico

Misión

Brindar a cada uno de los clientes de la empresa la felicidad y dicha de poseer un objeto que simbolice sus gustos a través de productos personalizados de excelente calidad y hechos con la mayor dedicación posible.

Visión

Llegar a ser una empresa importante en el desarrollo de productos personalizados, demostrando la gran dedicación y esfuerzo impuestos en cada uno de ellos.

Objetivos

Objetivo general

A partir de la elaboración de productos personalizados en Engativá Pueblo aportar a que las personas puedan gozar de un artículo de buena calidad que dé cuenta de sus gustos a precios asequibles.

Objetivos específicos

A corto plazo

Verificar la viabilidad de la venta de productos personalizados en Engativá pueblo.

A mediano plazo

Comenzar la distribución de los diferentes productos personalizados en Engativá pueblo y de ser posible al resto de Bogotá para comenzar a generar ganancias.

A largo plazo

Constituirse como una empresa de relevancia a nivel local, incrementar la distribución y por ende las ganancias de la empresa exponencialmente.

Valores empresariales

Los valores empresariales de Mimarte con mi arte son la servicialidad y profesionalidad con los clientes, y la calidad, dedicación y compromiso en cada uno de nuestros productos, además de la confianza de que cada uno de los productos realizados se habrá realizado con un gran esfuerzo para hacer de estos dignos de cada uno de nuestros compradores.

Marco teórico

De acuerdo a Bogotaemprende. (2010) la organización es el resultado de la decisión de una persona, por medio del cual puede vivir, trabajar y descansar exactamente de la manera que quiere y le permite ser eficiente y productivo.

Organización es tener claras las metas y prioridades; es identificar lo que es importante para mí y me permite darle a esas cosas un lugar adecuado y permanente.

La organización es un proceso que se va aprendiendo y dominando a lo largo de la vida. Es una habilidad (no un don) que se aprende.

De acuerdo a la Universidad MontePríncipe. (2020) tener una agenda es una de las estrategias a tu disposición para ser más eficiente con la administración del tiempo.

Una deficiente administración del tiempo trae consecuencias negativas, tales como: exceso de estrés, cansancio, mal humor, menor rendimiento y productividad.

La agenda es una herramienta útil que te evitará problemas porque con su buen uso lograrás organizarte, planificar los días y semanas, priorizar tus actividades, y fijar recordatorios de tus actividades pendientes y plazos de entrega.

Una de las razones para usar una agenda es que te haces consciente de cómo empleas tu tiempo, tomando conciencia de cómo llevas tu relación con el tiempo identificas cuántas horas o minutos estás gastando en actividades de poca productividad.

Otra de las razones para usar una agenda es que cuentas con una ruta clara y definida para tus actividades diarias, semanales, incluso mensuales. Con una ruta clara será más sencillo para ti actuar en función de sacar el máximo provecho al tiempo.

Precedentes propuesta

¿Qué es la organización?

Ser organizado implica establecer prioridades y tener una planificación adecuada para llevar a cabo las actividades del día a día. Esta actitud nos permite administrar mejor el tiempo, cumplir con los compromisos y lograr los objetivos que nos hemos propuesto. La organización refiere a la disposición armoniosa de las cosas. Es una conducta aprendida que nos permite vivir una vida estructurada y promueve tener una cierta estabilidad emocional, además de una aparente certeza que nos permite ser más eficientes. Ser organizado significa ordenar las cosas en función del significado que tienen para nosotros. (Felices Vacaciones, 2023).

¿Qué es una agenda?

Como agenda se denomina el programa que contiene, ordenadamente, un conjunto de temas, tareas o actividades para su realización en un periodo de tiempo determinado. Como tal, la palabra proviene del latín agenda, que significa cosas que se han de hacer. Agenda, en este sentido, puede referirse a la serie de asuntos, compromisos u obligaciones que una persona ha ordenado, dispuesto y planificado para ir tratando en un periodo de tiempo específico.

(Significados, s.f).

¿Cómo una agenda nos ayuda a ser más organizados?

Da igual la edad que tengas o cuál sea tu estilo de vida, seguro que usar una agenda es uno de los mejores trucos de organización para aprovechar las horas, al igual que los hábitos de mañana para un día exitoso o mis claves para ser más productiva. El tiempo es uno de nuestros bienes más preciados y en cuanto nos acostumbremos a usar una agenda a diario ¡seguro que no podemos dejarlo. Te ayudará a tener apuntado todo en el mismo lugar, acordarte de citas importantes, horarios de reuniones, tareas diarias. No creas que el tiempo que dedicas a escribir en ella será tiempo perdido, te podrás organizar mucho mejor y al final lograrás hacer más tareas. Tu agenda será el lugar en el que encuentres todo aquello que debes hacer cada día y lo que no debes olvidar. (María, 2021).

¿Cuál es la importancia de las agendas?

Llevar una agenda con tus pendientes te permitirá visualizar mucho más fácil lo que debes hacer y lograrlo de forma organizada, ayudará a que no olvides algo en el camino; es perfecta si te da estrés o ansiedad durante el día, te dará una sensación de calma saber que podrás leer cuando necesites lo que debes hacer, además, podrás optimizar el tiempo que tardas en cada tarea y diseñar una ruta de acción para conseguir tu objetivo. (Agenda del Mar, s.f).

¿Cómo lograr vender productos de buena calidad a precios asequibles?

Esto se puede lograr a través de la revisión de gastos para que el producto posea la mayor calidad posible, buscando una ganancia que no implique cobrar de más al consumidor, sino lo justo para que él posea algo de buena calidad y útil para él, así como tú un margen de ganancia que permita mantener ese sistema, en el que tanto tú como vendedor como tus consumidores obtengan un beneficio, ellos calidad a precios asequibles y tú una ganancia monetaria que te permita mantenerte en el mercado. (Green Studio Marketing, 2023).

Conceptos teóricos

Planificación: permite definir estrategias a seguir para alcanzar ciertas metas. Si lo vemos desde otro punto de vista, planificar significa anticiparnos a eventos que pueden representar una amenaza u oportunidad. De ese modo, se busca reducir los impactos negativos de dichas contingencias e impulsar los positivos. Es decir, planificar no solo significa definir un programa de acción, sino minimizar daños y maximizar la eficiencia. (Westreicher, Guillermo, 2020).

Calendario: un calendario es un sistema que permite medir y graficar el paso del tiempo. El calendario apela a la división temporal en unidades como años, meses, semanas y días. El concepto puede referirse a este tipo de esquema y a las láminas que permiten su representación gráfica. Calendario también puede emplearse como sinónimo de almanaque, que es el registro de los días que componen un año con información vinculada a los días feriados (festivos), las fiestas religiosas y la astronomía, estos se pueden encontrar como almanaques o en una agenda, ya que estos favorecen la organización. (Pérez, Porto, 2016).

Personalización: la personalización se refiere a la acción de alterar un producto o servicio para adaptarlo a las preferencias o requisitos de una persona o empresa. En el mercado altamente competitivo de hoy, los consumidores y las empresas quieren las cosas a su manera. Todos esperamos que las empresas proporcionen opciones personalizadas. (Prado, Sara, 2022).

Escritura: la escritura es un sistema de representación gráfica de un idioma, por medio de signos trazados o grabados sobre un soporte. En tal sentido, la escritura es un modo gráfico específicamente humano de conservar y transmitir información. (Wikipedia, s.f).

Rasgos comunes de las agendas: hay características, atributos y apartados que no han de faltar en ninguna de ellas. Tiene que ofrecer una estructura ordenada y limpia en su interior diferenciando claramente todos los contenidos, el formato exterior debe ser cómodo y ligero, la tipografía ha de ser legible y no presentar degradados o distorsiones, diseño gráfico visualmente lógico sin mezclas poco coherentes ni gráficos que dificulten la escritura y la lectura y un adecuado gramaje del papel. (Martín, Natalia, s.f).

Matriz FODA

Objetivo del análisis

Conocer las fortalezas y oportunidades de mi proyecto de empresa para poder aprovecharlas y hacer buen uso de ellas, además de reconocer las debilidades y amenazas del mismo con el fin de mitigarlas.

Diseño de la matriz

<div>Factores internos</div> <div>Factores externos</div>	Fortalezas <ol style="list-style-type: none"> 1. Se pondrá la mayor dedicación a nuestros productos. 2. Buscamos que cada uno de nuestros productos sea de excelente calidad. 3. Nuestros productos van a ir orientados a los gustos de cada uno de nuestros 	Debilidades <ol style="list-style-type: none"> 1. Disponemos de bajos recursos económicos para poder iniciar el proyecto. 2. El lugar donde nos hallamos ubicados es húmedo y esto ha afectado a nuestros pocos materiales de manera negativa. 3. Nos hace falta mayor conocimiento y experiencia al realizar los productos.
Oportunidades <ol style="list-style-type: none"> 1. La necesidad de la gente de organizarse, para hacer rendir mejor su tiempo. 2. La gente actualmente prefiere objetos únicos y personalizados. 3. A la gente le gustan los productos de excelente calidad 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Conseguir materiales económicos y de buena calidad para ofrecer un buen producto final a un precio competitivo. 2. Los diseños de nuestros productos estarán orientados para facilitar el día a día de nuestros clientes, ya que les ayudaremos a organizar su tiempo de una manera más efectiva. 3. Se dedicará el tiempo suficiente para la realización de diseños únicos haciendo lo posible por satisfacer las necesidades de cada cliente. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Se buscarán proveedores que manejen materiales de buena calidad a precios económicos, para poder manejar un precio final a un precio competitivo. 2. Se buscará una mejor vivienda para evitar las afectaciones a los materiales y de este modo no detendremos la realización de nuestros productos que favorecen a la organización de nuestros clientes. 3. Se realizarán capacitaciones para el diseño de nuestros productos y se obtendrán programas especiales que ayuden al diseño de nuestras agendas para que reflejen los gustos de cada cliente.
Amenazas <ol style="list-style-type: none"> 1. Hay mucha competencia en nuestro mercado. 2. La mayoría de la gente prefiere invertir en cosas más importantes dada la situación económica. 3. Competencia desleal, dado que personas con mayores recursos pueden comprar grandes cantidades de material obteniendo precios más económicos en estos, pudiendo dar precios más bajos en el producto final. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Se harán diseños únicos y al gusto de cada uno para que la gente prefiera nuestros productos. 2. Se dedicará el tiempo suficiente a la realización del producto de tal modo que se cree la necesidad del cliente de obtener nuestros 3. Se buscarán proveedores que manejen materiales de buena calidad a bajo precio para poder manejar precios competitivos sin que esto afecte las buenas propiedades de nuestros 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Se realizará un préstamo para invertir en el negocio, para tener ingresos para desarrollar nuestro proyecto e invertir en materiales de alta calidad y al mayoreo para obtener precios más económicos y así obtener un producto de buena calidad y de menor costo, pudiendo así manejar precios competitivos. 2. Se buscará una mejor vivienda que no se húmedo para que los materiales no se dañen de trabajo, evitando tener perdidas y de este modo poder manejar precios más económicos pudiendo dar mejores precios para nuestros clientes. 3. Se tomarán capacitaciones para aprender a realizar el producto de la mejor manera y se adquirirán programas de diseño para realizar productos únicos que no posean competencia, dada su calidad y exclusividad.

Cuellos de botella

Cuellos de botella identificados

1. Nos hace falta materia prima dados los bajos recursos de los que disponemos actualmente.
2. Debido a la humedad los pocos materiales con los que contamos se han visto afectados negativamente.
3. Los que componemos la empresa no poseemos aún los conocimientos necesarios para un desempeño adecuado en nuestra empresa.
4. El espacio para almacenar no es el óptimo, dado que es húmedo y ha venido deteriorando el material.
5. Poseemos material represado, puesto que debido a la falta de conocimiento no se ha iniciado la producción.

Estrategias para solucionarlos o eliminarlos

1. Se buscará un préstamo bien sea en un banco o mediante la búsqueda de una persona que desee invertir en nuestro negocio.
2. Se buscará un mejor lugar en el que no haya humedad para que no se sigan deteriorando ni las máquinas ni el material que debemos de usar en la elaboración de los productos.
3. Se asistirá a capacitaciones para adquirir mayor conocimiento para el desarrollo de nuestro producto.
4. Se buscará un mejor lugar que sea más amplio para poder acomodar tanto las máquinas como el material que vamos a utilizar y en el que no haya humedad para que estos no se sigan deteriorando.
5. Se realizarán capacitaciones para optimizar la producción y de esa forma usar de la manera adecuada los materiales que se poseen en la elaboración de los productos.

Estudio organizacional

Clasificación	TIPO – Explicación de acuerdo con el emprendimiento propuesto
Tamaño	Microempresa, dado que hay 2 colaboradores en la empresa.
Sector económico	Secundario, dado que la empresa se dedica a la realización de agendas a partir de materias primas.
Actividad económica	Artesanal, dado que las agendas se realizarán manualmente.
Objetivo	Con ánimo de lucro, dado que se producirán utilidades.
Procedencia del capital	Privada, dado que la empresa no es financiada por el Estado.
Características del propietario	Persona natural, dado que hay un único propietario.
Forma jurídica	Individual, porque hay un único propietario.
Tipo de mercado	Competencia perfecta, dado que los precios dependerán de los precios estandarizados y del costo de las materias primas.
Ámbito de actuación	Local, dado que la empresa actuará en su ubicación y alrededores cercanos.

Proceso administrativo

Proceso administrativo para la elaboración de agendas

Diseño de la agenda

Dependerá del uso que el cliente le vaya a dar a esta y si es personalizada o no, la agenda se diseña en programas especiales, la idea es satisfacer al cliente con cada una de las necesidades que el cliente nos muestre, se diseña tanto la portada, como la contraportada y las hojas, dependiendo del uso irá el número de páginas, el tamaño y la decoración de acuerdo a si es o no personalizada.

Corte de hojas, portada y contraportada

Las hojas se cortarán de acuerdo al diseño que se realizó, que estará dado al tamaño que el cliente lo solicite, así mismo se cortarán los cartones con que se realizará tanto la portada como la contraportada.

Impresión

Se imprimirán las hojas, la portada y la contraportada de acuerdo al diseño requerido por el cliente.

Laminación del papel fotográfico

Una vez estén impresos los papeles fotográficos que harán parte tanto de la contraportada como la contraportada procederemos a laminarlos teniendo cuidado de que no queden arrugas ni burbujas ya que de esto dependerá la presentación de nuestro producto.

Elaboración de la portada y contraportada

Una vez tengamos los cartones cortados a la medida, procederemos a forrarlos con el papel fotográfico que se imprimió de acuerdo al diseño requerido por el cliente, el cual ya estará previamente laminado.

Se debe tener en cuenta que tanto la portada como la contraportada deben quedar muy bien forrados para que las esquinas de la agenda queden bien protegidas.

Encuadernación

Una vez tengamos las tapas forradas y las hojas impresas procedemos a iniciar el proceso de encuadernación, con una máquina especial se realizan los agujeros tanto en las hojas como en las portadas y luego cortamos los espirales de encuadernación según la medida de la agenda y procedemos a colocarlos dentro de los agujeros asegurándonos que queden bien colocadas las portadas y las hojas y por último cuando ya todo este dentro de ellos anillos del espiral se procede a cerrarlos cuidadosamente para que este no pierda la forma

Talento humano

Puesto de trabajo	Función
Diseñador	<p>Debe ser una persona capaz de manejar los diferentes programas de diseño para de este modo poder elaborar un portafolio variado de agendas acorde a las necesidades de cada cliente, debe tener la capacidad de realizar diseños originales que no se hallen en el mercado y de ese modo ser más competitivos.</p>
Administrador	<p>Será la persona encargada de vigilar que todos los procesos se realicen de la mejor manera posible, así como de estar pendiente de que cada colaborador realice su labor adecuadamente y también conseguir clientes nuevos.</p> <p>Además, será la persona encargada de buscar proveedores que tengan materiales de buena calidad y económicos para de este modo poder brindar productos de muy buena calidad a un muy buen precio, también se encargará de que el material obtenido sea óptimamente usado para evitar desperdicios, estará atento también a que siempre haya material disponible para evitar demoras en la producción por falta de algún suministro.</p>

Operario	Será la persona encargada de cortar las hojas, las portadas y contraportadas de acuerdo al tamaño y diseño de cada agenda, así como de la impresión, laminación y encuadernación, en conclusión, es la persona que tendrá en sus manos el entregar el producto terminado para el cliente final.
Vendedor	Será la persona encargada de administrar y promocionar el producto por medio de redes sociales, así como de visitar clientes potenciales que quieran y puedan adquirir nuestro producto, así como de investigar productos similares en el mercado con el fin de evaluar precios y calidades de los mismos, para de este modo saber como podemos mejorar nuestro producto y ser más competitivos.
Domiciliario	Será la persona encargada de entregar las agendas al cliente final, así como de recaudar el dinero de estas.
Servicios generales	Será la persona encargada de realizar el aseo en todas las zonas de trabajo, así como de administrar el área de refrigerios para los trabajadores de la empresa.

Técnicas de reclutamiento

- Se solicitará personal por medio de avisos en redes sociales solicitando el personal requerido para cada cargo, los cuales deberán enviar hojas de vida al correo de la empresa.
- Se recibirán hojas de vida con las que se evaluarán las habilidades y la experiencia de cada uno de los aspirantes.
- Se seleccionarán las hojas de vida teniendo en cuenta que las capacidades de cada uno de los aspirantes sean acordes a las necesidades de la empresa.
- Se realizarán entrevistas para intentar conocer de modo más cercano la calidad humana y el compromiso que cada uno puede adquirir con la empresa.
- Se seleccionará el personal para cada uno de los puestos de trabajo, los aspirantes a cada cargo serán puestos a prueba durante un mes en el periodo en el cual se evaluará si en definitiva cumplen o no con las exigencias de cada cargo.
- Una vez pasado el periodo de prueba si los aspirantes han cumplido con cada uno de los requisitos para cada cargo se les contratará a término indefinido y con todas las prestaciones de ley y promesa de incentivos por cumplimiento de metas.

Perfil para selección del cargo de administrador

Debe ser una persona idealmente profesional, que conozca muy bien el medio o que tenga mucho interés en aprender y que demuestre el interés por superarse cada día, debe saber expresarse apropiadamente, ya que en sus manos está el manejo tanto del personal como de los proveedores y los recursos, siendo todos muy importantes en el proceso de producción de la empresa, debe saber manejar personal y tener la capacidad de mostrar y demostrar recursividad a la hora de solucionar problemas tanto internos como externos que se puedan presentar, debe tener capacidad de convencimiento, ya que al igual que el vendedor tendrá que conseguir clientes nuevos y también deberá tener poder de liderazgo, ya que no solo deberá evaluar los procesos, sino que también exigir que todo se realice de la mejor manera.

Temas de capacitación

- Cursos de superación personal.
- Cursos de diseño.
- Cursos de liderazgo.
- Cursos de ventas.
- Cursos de papelería creativa.
- Cursos de realización de agendas.

Formas para mantener un buen clima laboral

- Pagos oportunos y con todas las prestaciones de ley.
- Incentivos por cumplimiento de metas.
- Espacios de descanso con refrigerio.
- Música y aromaterapia.

¿Cómo Aportar a la salud y bienestar de los colaboradores?

Estarán con todas las prestaciones de ley, asegurándose que todos estén afiliados a un muy buen sistema de salud que garantice la atención de su salud.

Se garantizará un ambiente laboral tranquilo y se harán incentivos por cumplimiento de metas.

Si garantizó un buen sistema de salud en cada trabajador, tendré la tranquilidad de tener trabajadores sanos y tranquilos, ya que se garantizará atención oportuna ante cualquier eventualidad que se pueda presentar, en cuanto a los incentivos por cumplimiento de metas estos servirán para tener a los trabajadores motivados a realizar un buen trabajo, ya que con esto se beneficiará toda la empresa, puesto que un excelente proceso para la elaboración del producto garantiza mejores ventas y así mejores resultados económicos para todos.

Posibles riesgos físicos o psicológicos que se pueden presentar

Riesgo	Prevención
Caídas	Colocando señalizaciones cuando el encargado del aseo tenga el piso mojado cuando este limpiando el piso, en caso de haber escaleras habrá barandas a lado y lado.
Golpes	Se colocarán debidamente separadas las zonas de trabajo y estarán señalizadas para que cada uno respete su área de trabajo.
Cortaduras	Se reiterará especial atención durante el uso de la guillotina al cortar las hojas y cuando se esté usando el bisturí en el proceso de encuadernación.
Estrés por exceso de trabajo	Para ello se utilizará tanto la musicoterapia como la aromaterapia y se hará especial énfasis en que cada trabajador debe estar capacitado para ayudar a sus compañeros de ser necesario..

Estructura organizacional

Departamentos o áreas

Departamento de diseño: Se encarga de manejar los diferentes programas de diseño, permitiendo que exista un amplio portafolio de agendas acorde a las necesidades de cada cliente, este está en la capacidad de realizar diseños únicos y funcionales, permitiendo ser competitivos en el mercado.

Administrador: Revisa que todos los procesos se realicen de forma adecuada y todos desarrollen sus labores adecuadamente, además este también está encargado de buscar proveedores que manejen productos de excelente calidad a buenos precios, permitiendo brindar buenos productos a precios asequibles, de igual forma este se encargará de revisar que los materiales se usen de forma adecuada sin desperdicios y de que siempre se cuente con materias primas para la realización de los productos, también este realizará los pagos tanto a proveedores como a empleados.

Departamento de producción: Está encargado de cortar las hojas, las portadas y contraportadas de acuerdo al tamaño y diseño de cada agenda, así como de la impresión, laminación y encuadernación, dependiendo de él hacer la entrega de los productos terminados para el cliente final.

Departamento de contabilidad: Maneja la información financiera, informa sobre la actualización de impuestos y otras leyes, también elabora presupuestos e informes financieros y asegura la exactitud de los documentos financieros, así como su cumplimiento con las leyes y regulaciones pertinentes, optimiza los recursos de la empresa mediante el correcto manejo de los dineros, con una contabilidad confiable que ayude a la empresa a crecer.

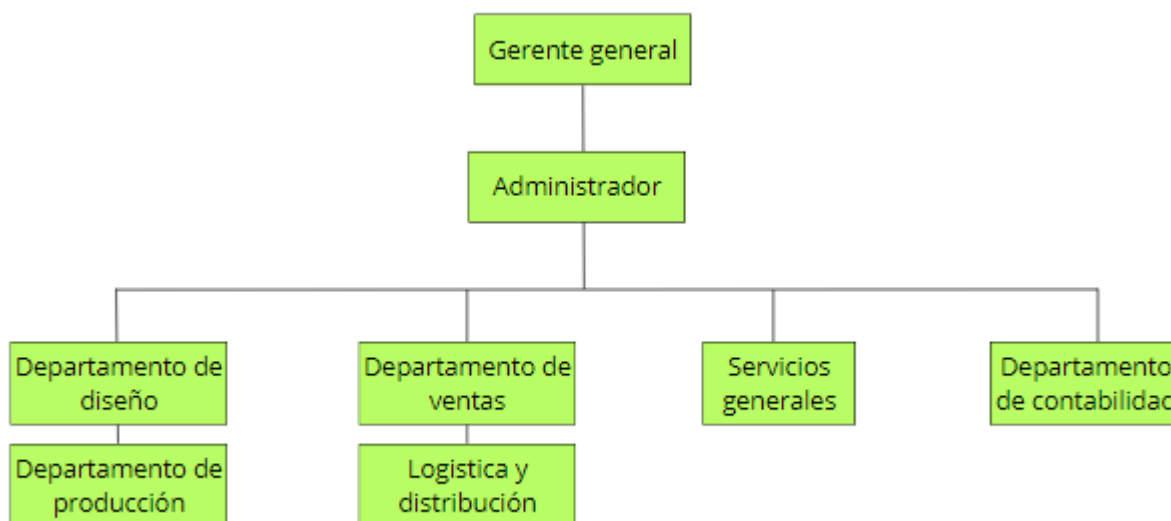
Departamento de ventas: Este se encargará de publicitar los productos en redes sociales, visitar clientes potenciales llevando productos de muestra para que el cliente verifique el contenido y calidad de nuestros productos, así como de indagar sobre otros productos similares a los de la empresa para evaluar el precio y calidad de estos y de ese modo poder mantenerse competitivos.

Logística y distribución: Se encarga de entregar los productos, verificando que estos lleguen en las mejores condiciones al cliente final así como de recibir el pago correspondiente por estos, también se encargará de verificar en que puntos hay más clientes potenciales para informarle al departamento de ventas.

Servicios generales: Se encarga de mantener todos los espacios en correcto orden y limpieza, así como de administrar los refrigerios para todos los colaboradores de la empresa.

Gerente general: Se encarga de la dirección estratégica, la toma de decisiones y el liderazgo del equipo hacia los objetivos de la empresa, así como la distribución de recursos de la misma y también verificará que todos los cargos sean desempeñados de manera correcta y acorde a las exigencias de la empresa.

Organigrama



Estudio Técnico

Descripción producto y/o servicio

Producto/servicio	Precio de venta	Cliente potencial	Innovación	Beneficio
Controles veterinarios	\$50.000	Clínicas veterinarias y los propietarios de los pacientes de mi mamá.	Se harán con la foto de la mascota.	Se llevarán los registros de controles médicos y vacunas de perros y gatos.
Agenda permanente	\$50.000	Adolescentes y adultos.	Los diseños estarán basados en cada cliente.	Dura más tiempo.
Agenda anual	\$50.000	Adolescentes y adultos.	Los diseños estarán basados en cada cliente.	Se lleva un control estricto de las actividades diarias de cada cliente.
Agenda maestros	\$50.000	Profesores de colegios de primaria y secundaria.	Se diseñará con los logos de los colegios y se elaborará de acuerdo con las necesidades que cada maestro tenga con sus alumnos.	El profesor podrá llevar control de cada alumno de manera organizada y práctica.

Agenda pediátrica	\$50.000	Consultorios pediátricos.	Se diseñará para que los padres estén atentos a la evolución médica de sus hijos.	Los padres podrán tener un adecuado control del crecimiento de sus hijos, así como de citas médicas y vacunas.
Controles prenatales	\$50.000	Clínicas ginecológicas y mamás gestantes.	Irán con el logo de la clínica y los datos de la evolución de cada bebé.	Los padres podrán tener control de la gestación de sus hijos y guardarlo como un recuerdo.
Camisetas personalizadas	\$40.000	Adolescentes y adultos.	Los diseños estarán basados en cada cliente.	El cliente tendrá algo único que lo diferenciará de los demás.
Pocillos personalizados	\$25.000	Adolescentes y adultos.	Los diseños estarán basados en cada cliente.	Serán piezas únicas e irrepetibles.
Gorras personalizadas	\$50.000	Adolescentes y adultos.	Los diseños estarán basados en cada cliente.	Serán piezas únicas e irrepetibles.


Estacionalidad de ventas


Tendencia	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12
Alto	x											x
Medio		x				x	x				x	
Bajo			x	x	x			x	x	x		

Explicación estacionalidad de ventas

Tendencia	Explicación
Alta	Es temporada de final e inicio de año en el que se vienen vacaciones y nuevos propósitos de vida, por eso las agendas se venden más, dado que la gente quiere organizarse de la mejor manera posible, también se venden como regalos de navidad y las camisetas y gorras para la época de vacaciones.
Media	La gente empieza a bajar sus expectativas de organización e invierte en otras cosas.
Baja	La gente prioriza en gastos más relevantes.

Fichas técnicas

Nombre del producto		Controles veterinarios
Características y beneficios		El diseño está basado en imágenes de la mascota que el propietario proporciona, en este podrá llevar un control de las consultas al veterinario, cirugías, vacunas, desparasitaciones, medicinas y baños.
Descripción	Materiales e insumos	Cartón, papel fotográfico, hojas bond, argollado, caucho, ojales, tinta, papel de laminado, colbón, bolsas de papel, cajas de cartón, stickers.
	Dimensiones y presentación	Media carta, 150 gramos y se presenta por unidad en bolsa de papel cuando se hace entrega personal y en caja de cartón cuando se realizan envíos, cada empaque está decorado con un sticker.
	Ilustración	 <p>The illustration shows a man and a woman smiling, with a small black and white dog sitting in front of them. Above the couple, the word "GINEBRA" is written in a stylized, purple, arched font. The entire illustration is set against a light purple rectangular background.</p>

Nombre del producto		Agenda anual
Características y beneficios		Trae secciones para planificar cada día del año de modo que al propietario no se le pueda pasar ninguna actividad de su diario vivir.
Descripción	Materiales e insumos	Cartón, papel fotográfico, hojas bond, argollado, caucho, ojales, tinta, papel de laminado, colbón, bolsas de papel, cajas de cartón, stickers.
	Dimensiones y presentación	Media carta, 150 gramos y se presenta por unidad en bolsa de papel cuando se hace entrega personal y en caja de cartón cuando se realizan envíos, cada empaque está decorado con un sticker.
	Ilustración	 <p>The illustration shows the cover of a 'Garfield 2024' calendar. It features the character Garfield, an orange tabby cat, standing and looking towards the viewer with a slight smirk. Above him, the text 'Garfield' is written in a stylized, cursive font, and '2024' is written below it in a bold, blocky font. The entire illustration is set against a solid orange background.</p>

Análisis de costos

Costos directos

Cantidad	Unidad de compra	Concepto	Precio unitario
2	1/16 de pliego	Cartón piedra	\$2.400
2	Unidad	Papel fotográfico	\$1.200
128	Unidad	Hoja bond	\$9.000
1	Unidad	Argollado	\$4.500
1	Unidad	Caucho	\$500
4	Unidad	Ojales	\$600
12	Mililitros	Tinta	\$9.500
81,6 x 102,4	Centímetros	Papel de laminado	\$1.200
60	Centímetros cúbicos	Colbón	\$2.500
1	Unidad	Bolsa de papel	\$700
1	Unidad	Caja de cartón	\$2.500
1	Unidad	Stickers	\$500
4	Horas	Personal	\$21.666
		Costo de producción	\$56.766

Costos indirectos

Tabla costos indirectos totales

Costo indirecto	Valor	Observación
Personal indirecto	\$0 mensual	No se contrataría personal inicialmente
Arriendos	\$0 mensual	Se harían inicialmente dentro de casa
Seguros	\$0 mensual	
Impuestos	\$0 mensual	
Publicidad	\$0 mensual	Inicialmente se haría por Facebook
Electricidad	\$ 20.000 mensual	
Agua	\$ 20.000 mensual	
Internet	\$ 85.000 mensual	
Amortizaciones	\$ 45.000 mensual	Impresora
Total gastos	\$ 170.000 mensual	

Cantidad de ventas mensuales

Tipo de empresa	Proyección de ventas en un mes
Negocio de fabricación de productos personalizados, especialmente agendas	10 agendas inicialmente.

Costo indirecto unitario

El costo indirecto unitario es de \$17.000.

Precio de venta

Producto	Costo directo	Costo indirecto	Costo total	Beneficio esperado	Precio de venta unitario
Agendas	\$56.766	\$17.000	\$73.766	\$22.129	\$95.895

Ventas mensuales

Las ventas mensuales de acuerdo con la proyección de ventas serán 10 agendas, por lo cual el valor obtenido por estas sería de \$958.950 mensualmente, como inicialmente la producción de las agendas se harían en casa, el valor del arriendo de esta se paga igual haya o no producción de agendas, por lo que no lo tuve en cuenta dentro de los costos indirectos, inicialmente no se contratarían empleados más allá de mí. el costo del aumento de los servicios de la casa en la producción de las agendas es el que coloqué en los costos indirectos.

Al valor total obtenido por las ventas de las agendas que es de \$958.950 le restaría el precio del costo de la producción de estas que son \$567.660 y los costos indirectos que son \$170.000, dando un valor de ganancia inicialmente de \$221.290 mensuales, por supuesto la idea es aumentar las ventas para que las ganancias también aumenten, sumándole los demás productos personalizados que pienso vender y de este modo con el tiempo poder rentar un local, contratar personal y hacer crecer la empresa.

Cálculo de inversión

Inversión inicial	Necesidades de financiamiento
Activo corriente	Patrimonio neto \$4,150.000
Efectivo \$4,000.000	Aportes socios – dinero \$0
	Especie \$4,150.000
Activo no corriente	Pasivos no corrientes
Impresora \$800.000	Préstamos a largo plazo \$3,000.000
Cinch \$700.000	Pasivos corrientes
Selladora \$160.000	Préstamos a corto plazo \$1,000.000
Guillotina \$180.000	
Crop a Dile \$200.000	
Computador \$1,800.000	
Laminadora \$310.000	
Total inversión \$8,150.000	Total financiación \$8,150.000

Ingresos primeros seis meses

Productos	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Total
Agendas	Alto	Medio	Bajo	Bajo	Bajo	Medio	
Unidades	20	15	10	10	10	15	80
Precio de venta unitario	\$95.895	\$95.895	\$95.895	\$95.895	\$95.895	\$95.895	
Total	\$1,917.900	\$1,438.425	\$958.950	\$958.950	\$958.950	\$1,438.425	\$7,671.600

Gastos variables

Productos y/o servicios	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Total
Agendas	Alta	Media	Baja	Baja	Baja	Media	
Unidades	20	15	10	10	10	15	80
Costo directo + indirecto	\$73.766	\$73.766	\$73.766	\$73.766	\$73.766	\$73.766	
Costo total	\$1,475.320	\$1,106.490	\$737.660	\$737.660	\$737.660	\$1,106.490	\$5,901.280

Gastos fijos

Costo indirecto	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6
Personal indirecto	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Arriendos	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Seguros	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Impuestos	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Publicidad	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Electricidad	\$ 20.000	\$ 20.000	\$ 20.000	\$ 20.000	\$ 20.000	\$ 20.000
Agua	\$ 20.000	\$ 20.000	\$ 20.000	\$ 20.000	\$ 20.000	\$ 20.000
Internet	\$ 85.000	\$ 85.000	\$ 85.000	\$ 85.000	\$ 85.000	\$ 85.000
Amortizaciones	\$ 45.000	\$ 45.000	\$ 45.000	\$ 45.000	\$ 45.000	\$ 45.000
Total gastos	\$ 170.000	\$ 170.000	\$ 170.000	\$ 170.000	\$ 170.000	\$ 170.000

Se calcularon los ingresos de los primeros seis meses, los gastos variables y los gastos fijos únicamente de las agendas dado que actualmente se cuenta solo con la maquinaria e insumos para realizar estas, para los demás productos no se tiene lo necesario para poder producirlos y por lo tanto considere como el producto más importante el que la empresa podrá realizar mucho más prontamente.

Conclusiones

Luego de haber realizado este documento sobre mi proyecto empresarial considero que este de cumplirse lo aquí descrito puede llegar a ser una idea exitosa de negocio, dedicándole el tiempo y esfuerzo necesarios logrará convertirse en un emprendimiento redituable y que con mucho esmero generara ganancias considerables que de invertirse correctamente harían de este una forma de sostenimiento propio y un medio de generación de empleo que favorezca a las familias de nuestros futuros colaboradores y que dejará huella en nuestros futuros clientes con cada uno de nuestros objetos personalizados.

Referencias

Agenda del Mar. (s.f). La importancia de las agendas. <https://agendadelmar.com/la-importancia-de-las-agendas/>

Bogotaemprende. (2010). Ser organizado aumenta tu efectividad personal y laboral. <https://bibliotecadigital.ccb.org.co/server/api/core/bitstreams/66b0f0d1-c6a0-40fa-ba78-d57ec96e1da9/content>

Felicesvacaciones.es. (s.f) ¿Qué es ser organizado? <https://www.felicesvacaciones.es/blog/que-es-ser-organizado>

Green Studio Marketing. (s.f) ¿Qué es un precio justo y cómo definirlo bien? <https://www.green-studiomx.com/que-es-un-precio-justo-y-como-definirlo-bien>

Intiwatanas. (2021). Marzo 2021 Intiwatanas. <https://intiwatanas.blogspot.com/2021/03/>

Invcomerciales. (s.f). Rollo de plastificadora. https://articulo.mercadolibre.com.co/MCO_642677377-rollo-de-plastificar-47-cm-brillante-plastificadora-_JM?quantity=1

María. (2021). Trucos de organización: cómo usar tu agenda mejor. <https://descubriendotuestilo.com/trucos-de-organizacion/>

Martín, Natalia. (s.f). Las características, aplicaciones y clasificación de las agendas. <https://aries.es/las-caracteristicas-aplicaciones-y-clasificacion-de-las-agendas/>

Oikos.com. (s.f). Riqueza histórica de la localidad de Engativá I Oikos

constructora. <https://www.oikos.com.co/constructora/noticias-constructora/engativa-localidad-llena-de-historia-y-cultura>

Panamericana. (s.f). Panamericana. <https://www.panamericana.com.co>

Pérez, Porto. (2016). Calendario. <https://definicion.de/calendario/>

64

Prado, Sara. (2022) ¿Qué es la personalización? <https://cdes.es/blog/que-es-la-personalizacion-definicion-y-ejemplos/>

Residencia Universitaria MontePríncipe. (2020). La importancia de tener una agenda.

<https://residenciamontepincipe.com/la-importancia-una-agenda/>

Roan5426137. (s.f). Rollo de plastificar brillante o mate plastificadora 46 cm.

https://articulo.mercadolibre.com.co/MCO-598529365-rollo-de-plastificar-brillante-o-mate-plastificadora-46cm-JM#position=4&search_layout=stack&type=item&tracking_id=8562ea28-b48e-4094-ad45-1e833d3ced97

Significados.com. (s.f). Significado de agenda. <https://www.significados.com/agenda/>

Vainilla Scrap. (s.f). Vainilla Scrap. <https://blog.vainillascrap.com/>

Westreicher, Guillermo. (2020). Planificación.

<https://economipedia.com/definiciones/planificacion.html>