

Universidad de La Salle

**Ciencia Unisalle**

---

Especialización en Gerencia de Proyectos en  
Ingeniería

Facultad de Ingeniería

---

1-1-2006

## **Propuesta para la implementación del proyecto artesanal a madres desplazadas cabezas de familia de la Fundación Semillito**

Francisco Javier Rojas Gelvez  
*Universidad de La Salle, Bogotá*

Follow this and additional works at: [https://ciencia.lasalle.edu.co/esp\\_gerencia\\_proyectos](https://ciencia.lasalle.edu.co/esp_gerencia_proyectos)

---

### **Citación recomendada**

Rojas Gelvez, F. J. (2006). Propuesta para la implementación del proyecto artesanal a madres desplazadas cabezas de familia de la Fundación Semillito. Retrieved from [https://ciencia.lasalle.edu.co/esp\\_gerencia\\_proyectos/7](https://ciencia.lasalle.edu.co/esp_gerencia_proyectos/7)

This Trabajo de grado - Pregrado is brought to you for free and open access by the Facultad de Ingeniería at Ciencia Unisalle. It has been accepted for inclusion in Especialización en Gerencia de Proyectos en Ingeniería by an authorized administrator of Ciencia Unisalle. For more information, please contact [ciencia@lasalle.edu.co](mailto:ciencia@lasalle.edu.co).

**“PROPUESTA PARA LA IMPLEMENTACIÓN DEL PROYECTO ARTESANAL A  
MADRES DESPLAZADAS CABEZAS DE FAMILIA DE LA FUNDACIÓN SEMILLITO”**

**FRANCISCO JAVIER ROJAS GELVEZ**

**UNIVERSIDAD DE LA SALLE**

**FACULTAD DE POST-GRADOS**

**NOVIEMBRE 28 DE 2006 BOGOTÁ D.C.**

“PROPUESTA PARA LA IMPLEMENTACIÓN DEL PROYECTO ARTESANAL A  
MADRES DESPLAZADAS CABEZAS DE FAMILIA DE LA FUNDACIÓN SEMILLITO”

FRANCISCO JAVIER ROJAS GELVEZ

CÓDIGO: 91061214

Proyecto de grado para optar al título de  
Especialista en Gerencia de Proyectos de Ingeniería

UNIVERSIDAD DE LA SALLE

FACULTAD DE POST-GRADOS

NOVIEMBRE 28 DE 2006 BOGOTÁ D.C.

## TABLA DE CONTENIDO

1.	INTRODUCCIÓN	1
2.	ASPECTOS GENERALES DEL ESTUDIO	3
2.1.	Definición del problema	3
2.2.	Formulación del problema	4
2.3.	Objetivo general	4
2.4.	Objetivos específicos	4
3.	JUSTIFICACIÓN	5
4.	ALCANCES DEL PROYECTO	7
5.	LIMITANTES	8
6.	ESTADO DEL ARTE	9
6.1.	Inicio de la artesanía en Colombia	9
7.	ESTUDIO TÉCNICO	13
7.1.	Maquinaria y equipo	13
7.2.	Localización de la planta de producción	14
8.	ESTUDIO DE FACTIBILIDAD	17
8.1.	Descripción del proyecto	17
8.2.	Descripción de la demanda	17
8.3.	Descripción de la competencia	17
8.4.	Descripción del mercado	19
8.5.	Descripción del producto	19
8.6.	Precio	22

8.7.	Canales de comercialización	22
8.6.	Estrategias de mercado	23
9.	ANÁLISIS ORGANIZACIONAL	25
9.1.	Identificación de la empresa	25
9.1.1.	Razón social	25
9.1.2.	Forma jurídica	25
9.1.3.	Dirección sede social	25
9.1.4.	Reseña histórica	25
9.1.5.	Misión	26
9.1.6.	Visión	26
9.1.7.	Objeto social de la Fundación	26
9.2.	Factores externos	27
9.3.	Factores internos	28
9.3.1.	Evolución tecnológica y productiva	28
9.3.2.	Calidad, productos, costos	29
9.3.3.	Elementos financieros	29
10.	ESTUDIO FINANCIERO	30
10.1.	Análisis del presupuesto general	31
10.2.	Análisis del punto de equilibrio, costos fijos y costos variables	32
10.3.	Evaluación financiera del negocio	32
10.	MANUAL DE PROCEDIMIENTOS	33
11.	SEGURIDAD INDUSTRIAL	35
12.	CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	39
13.	BIBLIOGRAFÍA	41

## TABLA DE FIGURAS

Fig. 1. Caladora de mano	13
Fig. 2. Taladro de mano	14
Fig. 3. Cierra	14
Fig. 4. Porta calientes	14
Fig. 5 Servilletero	20
Fig. 6 Porta vasos	21
Fig.7. Individuales	21

## **LISTA DE ANEXOS**

Anexo 1. Estados financieros proyectados, costos fijo y variables	42
Anexo 2. Manual de procedimientos y flujogramas	43

## 1. INTRODUCCIÓN

La elección del tema de la presente investigación “Propuesta para la implementación del proyecto artesanal a madres desplazadas cabezas de familia de la Fundación Semillito” obedece principalmente a dos razones:

1. La necesidad de definir un objetivo de estudio para elaborar un trabajo de aplicación práctico, que lleve al investigador a obtener el título de especialista en proyectos.
2. El deseo de aportar los conocimientos, adquiridos en la especialización, a la solución de dificultades administrativas observadas y que son objeto de estudio.

Para su realización este trabajo requirió, inicialmente, de la recolección de información bibliográfica para revisar conceptos, definiciones y diferentes enfoques teóricos referentes al tema que atañe. Posteriormente, se procedió a determinar las necesidades de información específica del tema objeto de este estudio y los medios que se utilizarían para recolectarla.

Dentro de este estudio se encontrara en su primera fase el diagnostico inicial el cual nos muestra, el estado actual de la Fundación Semillito, posteriormente se toma la referencia de la bibliografía del tema y se hace un análisis interno y externo de los factores que inciden dentro de un análisis de factibilidad y se termina con un estudio económico del proyecto.



Cabe anotar que el presente proyecto, solo se presenta como propuesta y es responsabilidad de las directivas de la Fundación Semillito adoptarlo como programa dentro de su organización.

Finalmente se presentan las conclusiones y recomendaciones que arrojaron este estudio en las cuales se enfatiza lo relacionado con la aplicación en la práctica de las propuestas y sugerencias presentadas, las cuales son fruto del trabajo de la presente investigación.

## **2. ASPECTOS GENERALES DEL ESTUDIO**

### **2.1. Definición del Problema**

En el sector de Úsme se vienen desarrollando actividades productivas, dentro de las cuales la más prevaeciente son las artesanías, se pueden destacar como actividades sobresalientes los bordados a mano, en maquina y distintos productos en madera. Esta actividad genera una baja demanda de empleo contrastando con el alto índice de desempleo que presenta esta localidad, otro problema creciente es el proceso de colonización, en donde personas de muy bajos recursos y comunidades que se asientan a causa del desplazamiento construyen como pueden una vivienda que por lo general se fabrica en lata y/o ladrillo; sin embargo estas personas que llegan de otras regiones traen consigo aprendido la cultura de que han heredado de su región y que expresan en la manualidad que aprendieron de sus ancestros y que por lo general son actividades que se pueden producir y comercializar.

Observando las distintas situaciones que se presentan anteriormente, la fundación Semillito no ha tenido una buena gestión ante la problemática. Este proyecto pretende brindar un espacio en el que las madres cabezas de familia podrán desarrollar sus habilidades y cualidades elaborando artículos de lencería que se puedan comercializar y solucionar la diversidad de situaciones que se presenta a diario en la fundación.

## **2.2. Formulación del problema**

¿Cómo se pueden utilizar los conocimientos y habilidades artesanales que poseen el grupo de madres desplazadas cabeza de familia de la Fundación Semillito?

## **2.3. Objetivo general**

Analizando la factibilidad para elaborar proyectos se desea elaborar una propuesta productiva artesanal para las madres desplazadas cabeza de familia de la Fundación Semillito

## **2.4. Objetivos específicos**

- Determinar las estrategias y los canales de distribución que se utilizarían para desarrollar el presente proyecto.
- Establecer de acuerdo a la actividad económica de la empresa los costos fijos y variables para el desarrollo del proyecto.
- Elaborar un estudio financiero del proyecto de acuerdo a los indicadores de gestión y rentabilidad.
- Proponer un manual de funciones para los distintos cargos que se necesitarían para la implementación del proyecto.
- Crear un manual de factores de riesgo para tener en cuenta dentro de la empresa.

### **3. JUSTIFICACIÓN**

La gran injusticia social que vive nuestro país lo único que trae es una tasa alta de desempleo, un nivel muy bajo de educación y una violencia que es el resultado del hambre que esta viviendo hoy en día muchas familias que no encuentran opciones para trabajar y que lo único que les queda es la mendicidad.

Es por tal motivo que con base en los conocimientos adquiridos en el transcurso de la especialización en las áreas: administrativa, financiera, y comercial entre las más importantes, se presenta una gran oportunidad para aplicar las teorías de los diferentes temas, en la búsqueda de soluciones para las dificultades que ha tenido la Fundación Semillito al no tener una solución clara ante la problemática social de nuestro país y específicamente la que se presenta en el barrio Juan José Rondón, Antigua vía a Villavicencio, en la ciudad de Bogotá en donde desarrolla su objeto social.

La Fundación Semillito ha identificado un grupo de madres desplazadas cabezas de familia que llegaron al barrio Juan Jose Rondón, con la tragedia de haber perdido a su esposo por la violencia que esta viviendo nuestro país; son mujeres que no tienen educación ya que muchas ellas proceden del sector rural en donde encontrar una escuela cerca es difícil; son mujeres que no saben desenvolverse en una ciudad tan grande como es nuestra capital (Bogotá); que llegan con muchos hijos por mantener y que lo único que saben es trabajar la tierra y el arte que les enseñaron sus padres o abuelos; arte que luego es expresado a través de un bordado en tela o un tallaje en madera.

Es por este motivo que el presente documento tendrá como fin proponer un proyecto productivo utilizando el conocimiento artesanal que tiene el grupo de madres desplazadas cabezas de familia que pertenecen a la Fundación Semillito; presentándoles un análisis financiero que les servirá como soporte para tener conocimiento del capital necesario para iniciar la producción y se propondrá un plan de mercados que será útil para la comercialización de los productos que se fabriquen.

#### **4. ALCANCE DEL PROYECTO**

Con este proyecto se pretende dar las herramientas necesarias para iniciar el proyecto productivo artesanal que se desarrollara con las madres desplazadas cabeza de familia que pertenece a la fundación Semillito.

## **5. LIMITANTES**

El presente proyecto pretende hacer un estudio de factibilidad al proyecto productivo con madres cabeza de familia que pertenecen a la Fundación Semillito, y luego se presentara ante el consejo directivo para que se analicen si se puede desarrollar la presente propuesta dentro de los procesos y proyectos de la fundación.

## **6. ESTADO DEL ARTE**

El artesano revitaliza, en sus actividades, los vínculos con la tierra, el ambiente y el contexto cultural que los vio nacer. Al reciclar su trabajo y las materias primas de su entorno, recuerda las técnicas tradicionales y las recrea en una gran diversidad de productos artesanales susceptibles de ser comercializados, con lo cual contribuye notablemente a mantener la identidad nacional y a forjar una personalidad social propia y diferenciada ante el resto del mundo.

### **1 6.1. Inicios de la artesanía en Colombia**

Con la llegada de los conquistadores europeos, en 1492, se encontraron, en lo que hoy es territorio de Colombia, junto con muchas comunidades menores, tres tribus indígenas: “ Las principales fueron los chibchas, los Arawak y los Caribes. Tribus dedicadas al cultivo permanente de cereales, a los tejidos, la orfebrería y la minería. La estructura económica era de tipo socialista, su actividad económica era la agricultura, el comercio, la orfebrería, cerámica y la artesanía textil.

Las tribus indígenas no conocían la propiedad privada, la tierra era de propiedad comunitaria sobre los medios y fuerza de producción, así como su explotación y distribución de los productos. Eran hábiles en el trabajo orfebre y los tejidos; los productos eran para el consumo interno, así como para el intercambio con tribus



vecinas”<sup>1</sup> Bajo esta primitiva, pero sólida estructura administrativa, la educación ya adquiriría un matiz de función social, evidenciando una formación para la vida comunitaria, con producción y desarrollo manufacturero admirable para la época. “Ya en el siglo XVI era Tunja un activo centro de producción y distribución de textiles. Para los años de 1560 los comerciantes de Tunja comerciaban abastimentos<sup>2</sup>, ropas de mantas y otras cosas con la ciudad de Popayán. En la parte norte de Cundinamarca, Boyacá, Santander, parte de los Llanos de Casanare y en Pasto, los españoles contaron con densas poblaciones indígenas para desempeñar las labores artesanales”<sup>3</sup> Sin embargo, “En la fundación de las ciudades en América, la escasez de artesanos fue enorme. En el siglo XVIII, debido al florecimiento de las artes en algunas ciudades como Santa Fé, algunos gremios conocieron un gran desarrollo, pero precisamente la estricta reglamentación para el aprendizaje motivó su decadencia a finales del mismo siglo”<sup>4</sup>.

Sin suda, como lo afirman varios autores: El nivel de producción artesanal tiene raíces milenarias en este país. “Es parte integral de la historia del planeta. Pero su resurgimiento en este siglo como factor positivo de producción y ocupación, es reciente”<sup>5</sup> y lo podemos notar que tan solo en 1980, la Artesanía Típica Colombiana se incluye en el sector de la pequeña y mediana industria y su financiamiento y promoción correspondió a la Comisión Nacional para el Financiamiento de este sector hasta 1974, fecha en que se crea la Corporación para el Financiamiento de la Pequeña y Media Industria.

---

<sup>1</sup> LAGOS, Félix. Explotación y Liberación. Ediciones Lagos. 1974 p.48

<sup>2</sup> Bastimiento: Provisión para sustento de una ciudad, ejercicio, etc.

<sup>3</sup> TIRADO Mejía, Álvaro. Introducción a la historia Económica de Colombia. El Ancora Editores. 1.988. p.251.

<sup>4</sup> Ibid. p. 255.

<sup>5</sup> HERREA. Neve E. Artesanía y Organización Social de su Producción- Estructura de su organización gremial. Artesanías de Colombia S.A. 1.992. P.21

En 1993 se sanciona la Ley de Fomento y Protección al Desarrollo Artesanal y cinco años más tarde, su Reglamento. La Ley declara de interés público el desarrollo artesanal, como manifestación de la cultura autóctona y como elemento de identidad nacional, pero esta declaratoria queda solo en un postulado, toda vez que el sector artesanal continúa adoleciendo de políticas y programas que promuevan, impulsen y apoyen un verdadero desarrollo de su actividad productiva.

Se genera una política de subsidios que, a la vuelta de los años, más que impulsar un verdadero desarrollo, afecta negativamente al sector, toda vez que no se realiza seguimiento ni se evalúa la gestión productiva, generando distorsiones y desigualdades, y atomizando el quehacer artesanal.

Con la Revolución Bolivariana y la Constitución de 1999 se inicia una nueva etapa para el sector artesanal. La gestión de la Dirección Nacional de Artesanía asume compromiso con el proceso de cambios que vive el país y con la nueva forma de conducción del Estado, concretando las siguientes realizaciones durante el período de gestión 2003-2004:

Se asume la concepción de la artesanía en sus tres dimensiones: el **ARTESANO**, como creador y constructor de cultura colombiana; la **ACTIVIDAD ARTESANAL**, en sus dos vertientes: como proceso en el que se aplican técnicas y prácticas artesanales tradicionales y contemporáneas; y como proceso productivo que provee de medios de vida al artesano; y el **PRODUCTO ARTESANÍA**, expresión de identidad y de la cultura autóctona nacional, regional y local. Esta concepción va acompañada por la orientación de políticas dirigidas a atender el proceso completo que se da en la actividad artesanal, es

decir, a atender toda la cadena de producción y comercialización, desde la fase de obtención de la materia prima hasta la venta del producto elaborado artesanalmente.

## 7. ESTUDIO TÉCNICO

### 7.1. Maquinaria y equipo

En el desarrollo de las actividades productivas es necesario adquirir una maquinaria específica de fácil manejo para el personal que esta vinculado al proyecto, cumpliendo con los requerimientos necesarios dentro de los estándares de calidad, para ofrecer productos con un excelente acabado y nuevos diseños, que permitan dar un valor diferencial a los de la competencia.

Las diferentes máquinas a utilizar se relacionan a continuación:

➤ **Caladora de banco**



Fig. 1. Caladora de mano

➤ **Taladro de mano**



Fig. 2. Taladro de mano

➤ **Cierra**



Fig 3. Cierra

## 7.2. Localización de la planta de producción

Para desarrollar el proyecto se propone utilizar la segunda casa que tiene la Fundación Semillito que esta ubicada en el barrio Juan Jose Rondón en el kilómetro 10 antigua vía a Villavicencio en la ciudad de Bogotá. Esta casa no esta siendo utilizada en la actualidad y cuenta con espacio de ciento cincuenta y dos (152) M<sub>2</sub> que se pueden distribuir y convertirlos en lugares de trabajo para la producción de las artesanías.

Este lugar cuenta en la actualidad con un centro de salud cercano ubicado en el barrio vecino (Arrayanes) y un hospital nivel III a veinte (20) minutos en el sector de la victoria, esta especificación es necesaria tenerla en cuenta para cualquier eventualidad.

Los proveedores están ubicados en el centro de la ciudad aproximadamente a una (1) hora de la planta de producción, esto sería una debilidad, sin embargo ellos cuentan con servicio de transporte para llevar la mercancía y Juan Jose Rondón está dentro del área que ellos cubren para la entrega de pedidos.

Para el servicio de mensajería y transporte de mercancía las empresas Coordinadora, Servientrega y Aero envíos cubren este sector de la ciudad.

## **8. ESTUDIO DE FACTIBILIDAD**

### **8.1. Descripción del proyecto**

Desarrollar las habilidades artesanales de las madres desplazadas cabezas de familia, plasmándolas en tejidos y decoraciones a productos hechos en madera y guadua como son: individuales para mesas, porta vasos, porta calientes y servilleteros que tendrán como valor diferencial el diseño en formas, colores y estructura de cada uno de los artículos mencionados anteriormente.

### **8.2. Descripción de la demanda**

En 1991 Cuando se realizó la primera Feria de Artesanías de Bogotá nadie imaginó que canastos, ruanas, sombreros, cerámicas y textiles podrían convertirse algún día en parte de la decoración más sofisticada, y mucho menos que los diseñadores de moda incorporarían piezas artesanales en sus colecciones.

Según Proexport, el año pasado se exportaron cerca de 43 millones de dólares en productos artesanales. Las unidades artesanales trabajan con 12 cadenas productivas y tiene una cobertura que llega a 15 departamentos y a cerca de 6.000 artesanos, los decoradores incorporan cada día más objetos artesanales a sus propuestas y hay compradores dispuestos a pagar altos precios por algunas artesanías.

Existe gran cantidad de asociaciones de artesanos, o personas independientes que dedican su tiempo a la elaboración y fabricación de artesanías, por lo que la demanda de estos productos es muy alta y en consecuencia la calidad deberá ser de un alto nivel, ya que los mayores compradores son los visitantes extranjeros que vienen a la ciudad de Bogotá, según estadísticas de ANATO que se hicieron el 23 y 24 de febrero del presente año dieron como resultado que el 68% de los extranjeros dentro de las actividades que desarrollan en la ciudad es la adquisición de productos artesanales.

Sin embargo encontramos que el 35% de las mujeres que ya tiene una familia establecida les gusta decorar sus hogares con productos artesanales, esto según estadísticas hechas por ANATO el 23 y 24 de febrero del presente año.

### **8.3. Descripción de la competencia**

Según el censo que se hizo de los artesanos y el realizado por el DANE en 1999, sólo el 0.01% de ellos tiene conexión a las Redes de artesanos y el 50% vive en veredas donde, en muchas de ellas, no hay luz. Y algo más grave aún:

El 12% es analfabeta -cifra superior al promedio nacional que está por debajo de 5%; de los que han ido a la escuela, el 34.2% no completó la primaria y apenas el 1.7% ha asistido a cursos de formación técnica. Una situación que explica en buena medida por qué los artesanos no están capacitados para la vida empresarial, algo que incluye "tener catálogos, desarrollar nuevos productos, estándares de calidad, manejo de empaques y elaboración de presupuestos".



Sin embargo desde 1991 cuando se realizó la primera Feria de Artesanías de Bogotá se comenzó a organizar varias asociaciones y cooperativas de artesanos que promovieron varias empresas que en la actualidad fabrican y comercializan a nivel nacional e internacional y que a nivel local distribuyen sus productos. Dentro de las grandes asociaciones y empresas artesanales que trabajan la madera y la guadua en los productos que se quieren elaborar con las madres desplazadas cabeza de familia de la Fundación son:

- Artesanías El Balay
- Artesanías El Castillo
- Artesanías El Pórtico
- Artesanías El Tunjo
- Artesanías El Gorgojo
- Artesanías El Universo
- Artesanías Héctor Ocampo Artesanías Huherfun
- Artesanías Latinoamericanas
- Artesanías Maku Artesanías Típicas Colombianas
- Artesanías Tipilandia
- Artesanias Bizan Williams
- Mercado De Las Pulgas-Usaquén
- Mercado De Las Pulgas-Centro

Los mercados de las pulgas de Usaquén y del centro son personas naturales que comercializan sus productos con otros tipos de artesanía. Estos mercados a pesar de

son pequeños son muy atractivos para las personas que compran este tipo de artesanías.

## **8.2. Descripción del mercado**

Los compradores de artesanías tienen características muy definidas que permiten segmentarlos de forma relativamente fácil, son generalmente personas adultas hombres o mujeres, nacionales o extranjeras, coleccionistas y/o interesados en el arte, que se perciben como multiculturales y que buscan expresarlo a través de los productos que utilizan; tienen un buen grado de educación de tal forma que están en la capacidad de apreciar el diseño, la calidad y los acabados y cuentan con un nivel de ingresos relativamente alto que les permite adquirirlos. Estas personas están ubicadas dentro de los estratos 4 y 5.

## **8.3. Descripción del producto**

El aprecio en la sociedad contemporánea por los productos hechos a mano, ha dado vida a nuevas tendencias y expresiones creativas, desde las provenientes de economías informales hasta aquellas de la academia. Así dentro del proyecto “Madres desplazadas cabeza de familia” se ha planeado elaborar los siguientes productos:

- **Portacalientes** : Se elaborara en madera natural y aglomerado, los diseños serán en formas lineales y curvas para dar variedad en los diseños, se pintaran a mano con la técnica del oleo, lo que hace de cada portacaliente una obra exclusiva, en la

que se presenta el espíritu creador de la persona que lo decora. Su recubrimiento y acabado es en resina poliésterica brillante, que le aporta protección a las piezas.



Fig. 4. Porta calientes

- **Servilleteros:** Se elaboraran en guadua y se pintaran con vinilos de distintos colores y diseños, para dar mayor durabilidad se utilizara laca transparente sin plomo ni cromo.



Fig. 5 Servilletero

- **Porta vasos:** Se elaboraran en madera natural y aglomerado con formas y tamaños diversos y asimétricos, que van acorde a la obra que representan, se pitaran con vinilo y estarán recubiertos con laca para dar brillo y protección al producto.



Fig. 6 Porta vasos

**Individuales:** Se producirán en aglomerado y madera natural, con distintas formas y diseños que harán que la pieza sea atractiva para el comprador, se utilizaran oleos y vinilos para decorarla y se utilizara laca brillante para proteger el producto.



Fig.7. Individuales

#### **8.4. Precio**

Las artesanías son artículos cuya motivación de compra se ve marcada por las tendencias de la moda, situación cultural y capacidad adquisitiva del consumidor, entre otros.

Es por tal motivo que según la segmentación del mercado que se quiere llegar el precio para que sea competitivo será estándar por tipo de artículo para venta directa y para venta a distribuidores tendrá un 30% de descuento del precio que se tiene al público.

#### **8.5. Canales de comercialización**

Se utilizarán varios medios de comercialización de los productos que se elaboren estos son:

- **Internet:** Desde la primera semana de junio empezó a funcionar [www.colombiaartesana.com](http://www.colombiaartesana.com), la primera tienda virtual diseñada para la comercialización directa de las artesanías colombianas con el resto del mundo, este sitio es pensado exclusivamente para el sector artesanal, presenta una plataforma e-commerce, que permitirá la venta de los productos que se elaboren para cualquier tipo de comprador a nivel nacional o internacional.

- **Ferias artesanales:** Utilizando la figura de entidad sin ánimo de lucro se entrar a ferias artesanales como el mercado de las pulgas de Usaquén en donde tienen descuentos por costo de stand, para organizaciones de este tipo, esto nos permite tener una reducción de costos.
- **Distribución a cadenas de supermercados:** Existen preferencias para la comercialización de productos que elaboren las fundaciones que promueven a madres cabeza de familia y a demás cuentan con la característica que son desplazadas. Estos grandes supermercados en donde manejan políticas de responsabilidad social como lo son Carrefour, Home Center y Éxito, promueve este tipo de programa y los promociona, siendo esto una ventaja competitiva.

## 8.6. Estrategias de mercado

Las estrategias que se tendrán en cuenta son:

- Productos diferenciados, en diseño, calidad y/o precio.
- Ofrecimiento de muestras y fotografías de los productos acompañadas de una descripción completa del producto en cuanto a dimensiones, peso y materiales., en el portal de Internet y en las ferias artesanales.
- Descuentos y precios de venta atractivos que le ofrezcan buenos márgenes de rentabilidad a los distribuidores de los productos.
- Flexibilidad ofrecida en los términos de negociación.
- Tiempos de entrega cortos y justo a tiempo.

- Sistema de comunicación eficiente que le garantice rapidez de respuesta a los requerimientos de los clientes.
- Cumplimiento por parte de la empresa en cuanto a cantidad, calidad y volumen del artículo, plazos de entrega y otras condiciones pactadas desde la cotización.

Nivel de servicio posventa, en este caso, responsabilidad por mercancías dañadas o deterioradas.

## 9. ANÁLISIS ORGANIZACIONAL

### 9.1. Identificación de la empresa

#### 9.1.1. Razón social

FUNDACIÓN SEMILLITO

**9.1.2. Forma jurídica:** La fundación tienen una forma jurídica de **Fundación Sin Animo De Lucro** otorgada con la Personería Jurídica No. 868 de 12 de Diciembre de 2003, expedida por la Alcaldía Mayor de la Ciudad de Santa Fe de Bogotá, la cual obedece al hecho de que se trata de una entidad cuya filosofía está orientada a servir de apoyo a las personas que habitan en los cinturones de miseria de la ciudad de Bogotá y las personas que son desplazadas por la violencia.

**9.1.3. Dirección sede social:** La Fundación Semillito se encuentra ubicada en la Calle 87 sur No. 17ª 21 Bogotá-Colombia.

**9.1.4. Reseña histórica:** Un grupo de jóvenes que en el año 1997, que percibieron en su entorno la carencia de amor y la injusticia frente a los derechos de los niños, inician un trabajo en la comunidad de los barrios altos de la localidad de Úsme, en el sector de Juan José Rondón ubicada en la ciudad de Bogotá D.C. de Colombia; con talleres de sensibilización y catequesis dirigidos a los niños y padres.



En el año 2000 inicia con el apadrinamiento nutricional “Programa Semillito” y en septiembre de 2003 ante la necesidad de ofrecer proyectos que involucren a la familia, se decide crear una personería jurídica para la Fundación. En el 2005 se inicia el programa “Aprender Soñando” que permite ocupar el tiempo contrario a la jornada de estudio de los niños fortaleciendo las habilidades intelectuales, sociales y emocionales.

**9.1.5. Misión:** Mejorar las condiciones de vida de niños, niñas y familias, que habitan los cinturones de miseria de Bogotá D.C.; a través de proyectos de desarrollo integral y talleres de sensibilización, con el fin de propiciar cambios positivos de actitud y de comportamiento en el entorno de la vida cotidiana de la comunidad.

**9.1.6. Visión:** La Fundación Semillito forma de manera integral y humana a familias de escasos recursos las cuales serán reconocidas en el año 2015 por su alto nivel de liderazgo, convivencia y ejemplo de cristiandad dentro de su comunidad.

**9.1.7. Objeto social de la Fundación:** Mejorar las condiciones de vida de los niños, jóvenes, familias y comunidades que son habitantes de los cinturones de miseria, y promover todas aquellas actividades que contribuyan a alcanzar este fin., en desarrollo del objeto de la fundación podrá:

1. Suscribir actos, contratos y recibir donaciones nacionales y/o internacionales que ayuden al desarrollo del objeto fundacional.

2. Adquirir como propietario y/o cualquier otro título, toda clase de bienes muebles y/o inmuebles, así como enajenarlos a cualquier título, transferir y/o recibir su tenencia y/o uso y/o goce, grabarlos y realizar sobre ellos toda clase de actos, hechos, operaciones y negocios jurídicos que sean necesarios y/o convenientes para el desarrollo y realización del objeto fundacional.
3. Contratar para si prestamos o créditos, girar, endosar, aceptar, descontar toda clase de títulos valores.
4. Realizar actividades y gestiones relacionadas con la promoción, mercadeo, distribución y venta de productos terminados propios o ajenos en general que ayuden a financiar el objeto fundacional.

## **9.2. Factores externos**

En 1991 Cuando se realizó la primera Feria de Artesanías de Bogotá nadie imaginó que canastos, ruanas, sombreros, cerámicas y textiles podrían convertirse algún día en parte de la decoración más sofisticada, y mucho menos que los diseñadores de moda incorporarían piezas artesanales en sus colecciones. Un paso enorme que la gerente de Artesanías de Colombia, Cecilia Duque, quien se retira tras 16 años al frente de la entidad, sintetizó en una frase: "Hemos logrado que la artesanía pase de la finca a la casa y de la plaza de mercado a la boutique de moda".

Según Proexport, el año pasado se exportaron cerca de 43 millones de dólares. Y esto no es gratuito, pues aparte de que Artesanías trabaja con 12 cadenas productivas y tiene una cobertura que llega a 15 departamentos y a cerca de 6.000 artesanos, los decoradores

incorporan cada día más objetos artesanales a sus propuestas y hay compradores dispuestos a pagar altos precios por algunas artesanías.

Encontramos a más de 250 fundaciones comercializando productos artesanales en el país según estadísticas. Esto es una desventaja competitiva ya que en el momento de comercializar las artesanías veremos se vera una dificultad ya que la competencia por parte de entidades que tienen el mismo fin, es alta y que usaran el mismo slogan para vender los productos.

### **9.3. Factores internos**

**9.3.1. Evolución tecnológica y productiva:** La Fundación Semillito en los dos últimos años ha conseguido donaciones en computadores y ha invertido las utilidades en dotación para las oficinas en inmuebles y adquiriendo un sistema de contabilidad que ayuda a agilizar los procesos administrativos que son indispensable para iniciar un proyecto productivo.

A nivel de instalaciones cuenta con una casa la cual se puede adaptar para que las madres cabeza de familia desplazadas tendrán un lugar para desarrollar las artesanías que se producirán.

**9.3.2. Calidad, producto, costos:** La **FUNDACIÓN SEMILLITO** tiene como política de **CALIDAD** cumplir con los requisitos del cliente y con los requerimientos que exigen los donantes.

La fundación cuenta con un diseñador industrial que trabaja dictando talleres a niños y madres. El ayudaría a desarrollar las ideas que tenga el grupo de madres cabeza de familia, para desarrollar productos que sean atractivos para el mercado al cual nos estamos dirigiendo.

Por ser una entidad sin ánimo de lucro, tiene una exención de impuestos en renta los cuales ayudaran a disminuir los costos y gastos que se tengan para la producción de las artesanías a comercializar.

**9.3.3. Elementos financieros:** La Fundación Semillito en estos momentos tiene un endeudamiento cero ya que las utilidades al final de año se vuelven pasivos para el siguiente año; estos pasivos los invierten en la misma Fundación, ellos cuentan con una gran imagen en entidades financieras como Banco de crédito en donde manejas todas sus cuentas y los prestamos que ha tenido un excelente manejo.

## 10. ESTUDIO FINANCIERO.

Todos los análisis financieros que hacen proyecciones a futuro, están basados en una serie de supuestos. Este principio parte de la incertidumbre existente acerca de lo que pueda suceder en el futuro y de las conjeturas que desde la situación actual se pueden elaborar respecto a este. La proyección de los estados financieros que se presenta en las hojas anteriores, esta basado en los siguientes supuestos:

- Los Sueldos, Regalías, Admón. y ventas siempre son un porcentaje de las ventas (10%) y este porcentaje no se incrementa, debido a que con el aumento en el número de unidades a vender y el precio de venta, estos ítems ya se están incrementando.
- El apalancamiento financiero esta caracterizado por una deuda constante con los proveedores debido a que este representa el costo de capital mas bajo que se puede conseguir (estos no cobran intereses por pago a plazos)
- No existen cuentas por cobrar. Esto sumado al supuesto anterior, hace que la rotación de capital sea alta (es decir, esta entrando dinero mas rápido de lo que esta saliendo), lo cual redundo en beneficios para la empresa.

La proyección de los estados financieros, que se realizó a 5 años, muestra un escenario óptimo, para la exportación de las artesanías.

Para lograr la puesta en marcha del proyecto se ha proyectado realizar una inversión inicial para el primer año de \$30.093.750 (Treinta millones noventa y tres mil setecientos cincuenta Pesos M/cte)

De acuerdo a los resultados obtenidos podemos ver que la utilidad neta final a partir del primer año 2007 es positiva, y su incremento es progresivo en los años siguientes 2008, 2009, 2010, 2011.

**10.1. Análisis del presupuesto general:** En el presupuesto general (que se anexa junto con la proyección de estados financieros) se incluyen en total los costos de cuatro productos que son Costos para Servilleteros, para Porta Vasos, para Individuales en Madera, y Porta Calientes. Estos cuatro centros de costos son indispensables para arrancar el proyecto y que por tanto han de cubrirse necesariamente.

En el cuadro de financiación, del mismo anexo, se resume la forma como se financia el proyecto. El mayor porcentaje de la financiación la asume la fundación. Como se dijo en los supuestos, existe un apalancamiento financiero con los proveedores, que en orden de magnitud, es el segundo porcentaje de financiación. Finalmente, por concepto de preinversión se financia lo correspondiente a sueldos, esto, como se explico anteriormente, es posible gracias a que son costos que se generan solo una vez se ha vendido el producto.

## **10.2. Análisis del punto de equilibrio, costos fijos y costos variables:**

Como se puede apreciar en el anexo (ver anexo 1) correspondiente a este ítem, de acuerdo a los costos fijos y variables del proyecto, el punto de equilibrio es de 401.71 unidades de artesanías. En pesos, este punto de equilibrio sería de \$8.225.000 (Ocho Millones Doscientos Veinticinco mil Pesos M/cte.).

Estos márgenes nos pueden permitir dilucidar por un lado, que la rentabilidad del proyecto es mediana y por otro lado, que el riesgo de no cubrir los costos asociados con el proyecto es bajo, lo cual hace que el proyecto sea viable.

Si además tenemos en cuenta que la demanda potencial se calculo tomando en cuenta un escenario negativo, es decir, nuestra producción es de apenas el 1% de todo el mercado potencial, vemos que el riesgo de no cubrir los costos asociados disminuye mientras que la probabilidad de vender toda la producción aumenta aun mas, y con ella, la probabilidad de obtener mayor rentabilidad.

**10.3. Evaluación financiera del negocio:** La pagina que se anexo (ver anexo 1), relacionada con este tema, nos permite analizar el beneficio percibido por la fundación, como un todo, resultado de las proyecciones de los estados financieros bajo los supuestos inicialmente descritos. La TIR para la proyección es del 52.5%.

## **11. MANUAL DE PROCEDIMIENTOS**

Este manual constituye un instrumento que facilita el cumplimiento de los diferentes procedimientos administrativos de la producción para el proyecto artesanal que se implementara con las madres cabeza de familia de la Fundación Semillito, aclarando la secuencia lógica de los pasos a seguir en ellos, así como los responsables de su ejecución.

En caso de ocurrir un cambio parcial o total en uno o varios de ellos, automáticamente se deberá incluir dentro del texto del manual, para que este se vuelva parte integrante del mismo. Para ello deberá existir una persona que haga llegar a todos los poseedores del manual, una vez aprobado el cambio, copia de los procedimientos modificados para facilitar así la reforma constante del mismo.

Los procedimientos incluidos en el manual son los siguientes:

1. Ventas.
2. Compras.
3. Almacenamiento de materias primas e insumos.
4. Almacenamiento producto terminado.
5. Consumos de materias e insumos en la producción.
6. Control de producción
7. Despachos.



En los flujo gramas de los procedimientos enunciados (ver anexo 2), se incluyen figuras que indican acciones, trámites y otros, según se explica a continuación:



Símbolo que denota inicio de un proceso



Denota acción



Denota pregunta para tomar una decisión

## 12. SEGURIDAD INDUSTRIAL

El estado Colombiano exige a todas las empresas el cumplimiento de una serie de normas para preservar, conservar y mejorar la salud de todos los individuos en todas las ocupaciones, es por esta razón que el proyecto productivo artesanal con las madres cabeza de familia de la Fundación debe cumplir con los requisitos mínimos de seguridad industrial para evitar situaciones de índole legal que puedan perjudicar el normal desenvolvimiento de sus labores diarias.

Para aplicar las normas establecidas en el aspecto de seguridad industrial se darán a continuación una serie de recomendaciones justificada cada una de ellas de acuerdo a la legislación Colombiana.

Estas recomendaciones se deben establecer implementar y exigir y no se puede aceptar razón alguna, para la no implementación.

### 1. Recomendaciones para la conservación de la salud física de los empleados:

#### ➤ **Uniforme de trabajo**

A todos los empleados se les debe dotar de un uniforme y se les exige el uso diario del mismo. Los empleadores deberán ser dotados tres veces por año.

#### ➤ **Dotación de prendas de seguridad**

A todos los operarios se les debe dotar de tapa bocas y exigirles su uso permanente sin excepción, esto es debido a que en todos los procesos se manejan productos que generan residuos en el ambiente, ocasionando enfermedades pulmonares.

➤ **Calzado**

Se debe prohibir a las operarias el uso de calzado de tacones altos, para evitar accidentes, tropezones, resbalones, entre otros.

➤ **Posiciones indebidas durante el trabajo**

Se debe organizar un plan de capacitación a todo el personal de la planta para enseñar las mejores posturas en el trabajo y evitar posibles problemas de salud por malas posturas. De igual manera se debe crear un banco de trabajo para el diseño, decoración y empaclado de los productos por elaborar en donde se permita al operario realizar esta labor en una posición vertical.

2. Seguridad industrial de las instalaciones:

➤ **Extintores**

Se deben colocar 4 extintores contra incendio de polvo químico seco ABC, de 10 libras de capacidad, con válvula expulsadora y manómetro regulador de presión, 2 de estos se deben colocar en el ala occidental del lugar que se propone como planta de producción y los otros dos restantes en el ala oriental. También se debe colocar un extinguidor contra incendio de soklafan 123 Tipo industrial con válvula expulsadora, manómetro y regulador de presión. Estos extinguidotes deben ser debidamente marcados y dar una

capacitación a las madres que trabajaran en el proyecto para un debido manejo de los mismos.

➤ **Demarcación de los sitios de trabajo**

Se deben demarcar cada uno de los sitios de trabajo con pintura de aceite amarilla a un ancho entre 7 y 10cm lo mismo se debe hacer con las zonas de tránsito. Se recomienda mandar a elaborar el nombre de cada centro de trabajo en lámina con fondo blanco y letras negras a un ancho de 10cm estas deben colocarse en un lugar visible en cada centro de trabajo<sup>6</sup>.

➤ **Recomendaciones generales**

- ❖ Dadas las características de la planta se recomienda cambiar varias tejas de eternit para colocar tejas con ventilación las cuales sirven como extractor natural. Estas recomendaciones se hace por razones económicas actuales del sitio el cual se propone como planta de producción,

➤ **Aseguradora de riesgos profesionales**

La empresa se encuentra totalmente desprotegida en este aspecto es por esta razón que con carácter urgente se deben exigir la afiliación de todos las personas que trabajaran en el proyecto.

---

<sup>6</sup> Pg. 47. ARSEG. Compendio de normas legales sobre salud ocupacional. Bogotá, 2.001.

➤ **Entidad prestadora de salud**

La empresa debe exigir la afiliación de todos los empleados a una entidad prestadora de salud. Debido a la situación económica de todos los empleados, la Fundación debe buscar alternativas para que todos estén cubiertos sin excepción por esta norma de obligatorio cumplimiento.

### 13. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

El presente proyecto es una propuesta que se presentara a la Fundación Semillito y que solo se hará posible si es aprobada por la Junta directiva.

Sin embargo es necesario tener en cuenta lo siguiente si se desarrolla enl proyecto:

- Buscar recursos necesarios para remodelar la casa que se propone como planta de producción para que un mejor flujo de materiales y de los operarios y estos se sienten mas cómodos para trabajar.
- Organizar todas las materias primas e insumos en un lugar definido y utilizar kardex para dar un mejor control de los mismos.
- Proponer unos objetivos claros y alcanzables, para organizar una planeación estratégica hacia el crecimiento de la producción de artesanías.
- Es importante dotar de implementos de seguridad industrial, para evitar riesgos en la salud de los operarios.
- Contratar personal especializado en el área de diseño grafico, para ofrecer una imagen atractiva en la publicidad y empaques de los productos que se ofrecerán.
- Hacer convenios con universidades para desarrollar investigaciones de mercadeo.

## 14. BIBLIOGRAFÍA

Revista Cambio “Artículo Del Mercado a la Boutique “ Octubre 10 de 2006.

ARSEG. Compendio de normas legales sobre salud ocupacional. Bogotá, 2.001.

CHIAVENATO Adalberto. Iniciación a la administración de la producción. Mc Graw Hill, 1.994

CHIAVENATO Adalberto. Iniciación a la organización y el control. Mc Graw Hill, 1.994

CHIAVENATO Adalberto. Iniciación a la planeación y el control de la producción. Mc Graw Hill, 1.994

INSTITUTO COLOMBIANO DE NORMAS TÉCNICAS Y CERTIFICACIÓN. Tesis y otros trabajos de grado. ICONTEC. Bogotá, 2.006.

MARIOTTI Jhon. Smart Marketing. Mc Graw Hill. Bogotá, 2.001.

SERNA G. Humberto. Gerencia estratégica. 3R Editores, 2.000.

[www.artesantiasdecolombia.com](http://www.artesantiasdecolombia.com)

[www.colombiaartesana.com](http://www.colombiaartesana.com)

# **ANEXO 1**



## CUADRO ANEXOS

	2007	2008	2009	2010	2011
Inflación	5%	5%	5%	5%	5%
Tasas de Crecimiento Ventas					
Ventas en Unidades	327	346	367	389	412
Precio por Unidad	26,250	27,563	28,941	30,388	31,907

Costos Variables por Unidad	20,100	21,105	22,160	23,268	24,432
Lamina de Madera	6,500	6,825	7,166	7,525	7,901
Acrilico	1,800	1,890	1,985	2,084	2,188
Pegante	2,200	2,310	2,426	2,547	2,674
Energía	5,600	5,880	6,174	6,483	6,807
Mano de Obra Directa	4,000	4,200	4,410	4,631	4,862

## CUADRO DE INVERSION

ANOS	2007	2008	2009	2010	2011
------	------	------	------	------	------

Fija:	Vida Util		
Terreno			-
Maquinaria	10		6,000,000
Líneas de Producción			

DEPRECIACION						
Maquinaria			600,000	600,000	600,000	600,000
<b>TOTAL</b>			600,000	600,000	600,000	600,000

<b>Inversión en Capital de Trabajo</b>	5	100,313	106,331	9,393	112,711	9,956
		100,313	6,019	-	96,939	103,319
				-		102,755

## FLUJO DE CAJA

		2007	2008	2009	2010	2011
<b>Utilidad operacional</b>		26,910,000	-28,524,600	-30,236,076	-32,050,241	-33,973,255
<b>+ Depreciaciones</b>		600,000	600,000	600,000	600,000	600,000
<b>- Flujo de Inversiones:</b>	6,100,313	6,019	-96,939	103,319	-102,755	0
Maquinaria	6,000,000					
Inversión en Capital de Trabajo	100,313	6,019	-96,939	103,319	-102,755	0
Flujo deuda	7,054,270	-890,584	-667,938	-445,292	-222,646	0
<b>+ Flujo Residual:</b>						3,000,000
Terreno						
Infraestructura						
Líneas de Producción						
Maquinaria						3,000,000
Recuperación del Capital de Trabajo						-102,755
<b>Flujo Neto de Caja</b>		13,154,582	26,625,435	-28,689,477	-29,978,050	-31,775,642

**WAAC**

54%

**VPN**

413,099

**TIR**

52.7%

**TIRM**

16.3%

## ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS PROYECTADO

Años	2,007	2,008	2,009	2,010	2,011
Periodo:	ANUAL	ANUAL	ANUAL	ANUAL	ANUAL
Materia prima	168,000	178,080	188,765	200,091	212,096
Mano de obra (destajo)	57,000	60,420	64,045	67,888	71,961
Arriendo	4,200,000	4,452,000	4,719,120	5,002,267	5,302,403
Servicios	1,800,000	1,908,000	2,022,480	2,143,829	2,272,459
Gastos de administracion y ventas	18,000,000	19,080,000	20,224,800	21,438,288	22,724,585
Otros	3,000,000	3,180,000	3,370,800	3,573,048	3,787,431
	<b>27,225,000</b>	<b>28,858,500</b>	<b>30,590,010</b>	<b>32,425,411</b>	<b>34,370,935</b>

Años	2,007	2,008	2,009	2,010	2,011
Periodo:	ANUAL	ANUAL	ANUAL	ANUAL	ANUAL
Ventas	315,000	333,900	353,934	375,170	397,680
Costo de Ventas	225,000	238,500	252,810	267,979	284,057
Materia prima	168,000	178,080	188,765	200,091	212,096
Mano de obra (destajo)	57,000	60,420	64,045	67,888	71,961
UTILIDAD BRUTA	90,000	95,400	101,124	107,191	113,623
Arriendo	4,200,000	4,452,000	4,719,120	5,002,267	5,302,403
Servicios	1,800,000	1,908,000	2,022,480	2,143,829	2,272,459
Gastos de administracion y ventas	18,000,000	19,080,000	20,224,800	21,438,288	22,724,585
Depreciación	600,000	600,000	600,000	600,000	600,000
Otros	3,000,000	3,180,000	3,370,800	3,573,048	3,787,431
UTILIDAD OPERACIONAL	<b>-26,910,000</b>	<b>-28,524,600</b>	<b>-30,236,076</b>	<b>-32,050,241</b>	<b>-33,973,255</b>
Intereses	1,113,230	890,584	667,938	445,292	222,646
UTILIDAD A. IMPUESTOS	-28,023,230	-29,415,184	-30,904,014	-32,495,533	-34,195,901
Impuestos	-4,483,717	-4,706,429	-4,944,642	-5,199,285	-5,471,344
UTILIDAD NETA FINAL	-23,539,513	-24,708,755	-25,959,372	-27,296,247	-28,724,557

- \* Teniendo como primicia que el aumento en el costo de producción y gastos operacionales sera del 5%
- \* El aumento anual en el precio de venta sera del 5%
- \* El impuesto que se calculo es el IVA del 16%, los demás se omiten ya que la fundacion es excenta de los otros impuestos.

**COSTOS FIJOS Y COSTOS VARIABLES MENSUALES**  
COSTO PROMEDIO PONDERADO - MARGEN DE CONTRIBUCIÓN

Costos Variables		Costos Fijos Totales:	
Materia prima	14000	Arriendo:	350000
Mano de obra (al destajo)	4750	Servicios:	150000
		Sueldos Admon:	1500000
		Otros:	250000
<b>TOTAL C.V.</b>	<b>18750</b>	<b>TOTAL C.F.</b>	<b>2250000</b>
Precio de Venta:	26250		
Porcentaje de Utilidad	40%		
		No DE PORUDCTOS	
Días de trabajo:	30		
Horas diarias trabajo:	8	<b>TOTAL C.F.</b>	<b>2250000</b>
Impuestos:			

<b>Margen de Contribución</b>	<b>7,500</b>
-------------------------------	--------------

**ANALISIS DE PUNTO DE EQUILIBRIO**

TOTAL COSTOS VARIABLES	18,750
TOTAL COSTOS FIJOS	2,250,000
<b>TOTAL C.F Y C.V.</b>	<b>2,268,750</b>

<b>Precio de Venta:</b>	C\$ 26,250
-------------------------	------------

<b>Utilidad unitaria por producto</b>	<b>7,500</b>
---------------------------------------	--------------

VENTAS REQUERIDAS:	PARA LOGRAR UNA UTILIDAD DE:								
	0.00	200,000.00	400,000.00	600,000.00	800,000.00	1,000,000.00	1,200,000.00	1,400,000.00	1,600,000.00
Cantidad	300.00	326.67	353.33	380.00	406.67	433.33	460.00	486.67	513.33
Total ventas (\$)	7,875,000.00	8,575,000.00	9,275,000.00	9,975,000.00	10,675,000.00	11,375,000.00	12,075,000.00	12,775,000.00	13,475,000.00
Costos de produccion	5,625,000.00	6,125,000.00	6,625,000.00	7,125,000.00	7,625,000.00	8,125,000.00	8,625,000.00	9,125,000.00	9,625,000.00
Costo total de materia prima	4,200,000.00	4,573,333.33	4,946,666.67	5,320,000.00	5,693,333.33	6,066,666.67	6,440,000.00	6,813,333.33	7,186,666.67
Costo total de mano de obra	1,425,000.00	1,551,666.67	1,678,333.33	1,805,000.00	1,931,666.67	2,058,333.33	2,185,000.00	2,311,666.67	2,438,333.33

Nota aclaratoria: Los costos fijos se han dividido por el total de productos que la fundación producira, para que las todos los productos hagan el mismo margen de contribución.

**COSTOS FIJOS Y COSTOS VARIABLES MENSUALES**  
PORTA CALIENTES

Costos Variables		Costos Fijos Totales:	
Materia prima	20000	Arriendo:	350000
Mano de obra (al destajo)	5000	Servicios:	150000
		Sueldos Admon:	1500000
		Otros:	250000
<b>TOTAL C.V.</b>	<b>25000</b>	<b>TOTAL C.F.</b>	<b>2250000</b>
Precio de Venta:	35000		
Porcentaje de Utilidad	40%		
		No DE PORUDCTOS	4
Días de trabajo:	30		
Horas diarias trabajo:	8	<b>TOTAL C.F. POR PRODUCTO</b>	<b>562500</b>
Impuestos:			

Utilidad unitaria por producto	10,000
--------------------------------	--------

**ANALISIS DE PUNTO DE EQUILIBRIO**

TOTAL COSTOS VARIABLES	25,000
TOTAL COSTOS FIJOS	562,500
<b>TOTAL C.F Y C.V.</b>	<b>587,500</b>

Precio de Venta:	35000
------------------	-------

Utilidad unitaria por producto	10,000
--------------------------------	--------

VENTAS REQUERIDAS:	PARA LOGRAR UNA UTILIDAD DE:								
	0.00	400,000.00	600,000.00	800,000.00	1,000,000.00	1,200,000.00	1,400,000.00	1,600,000.00	1,800,000.00
Cantidad	56.25	96.25	116.25	136.25	156.25	176.25	196.25	216.25	236.25
Total ventas (\$)	1,968,750.00	3,368,750.00	4,068,750.00	4,768,750.00	5,468,750.00	6,168,750.00	6,868,750.00	7,568,750.00	8,268,750.00
Costos de produccion	1,406,250.00	2,406,250.00	2,906,250.00	3,406,250.00	3,906,250.00	4,406,250.00	4,906,250.00	5,406,250.00	5,906,250.00
Costo total de materia prima	1,125,000.00	1,925,000.00	2,325,000.00	2,725,000.00	3,125,000.00	3,525,000.00	3,925,000.00	4,325,000.00	4,725,000.00
Costo total de mano de obra	281,250.00	481,250.00	581,250.00	681,250.00	781,250.00	881,250.00	981,250.00	1,081,250.00	1,181,250.00

## COSTOS FIJOS Y COSTOS VARIABLES MENSUALES

PORTA VASOS

Costos Variables		Costos Fijos Totales:	
Materia prima	5500	Arriendo:	350000
Mano de obra (al destajo)	3000	Servicios:	150000
		Sueldos Admon:	1700000
		Otros:	50000
<b>TOTAL C.V.</b>	<b>8500</b>	<b>TOTAL C.F.</b>	<b>2250000</b>
<b>Precio de Venta:</b>	<b>11900</b>		
Porcentaje de Utilidad	40%		
		No DE PORUDCTOS	<b>4</b>
<b>Días de trabajo:</b>	<b>30</b>		
<b>Horas diarias trabajo:</b>	<b>8</b>	<b>TOTAL C.F. POR PRODUCTO</b>	<b>562500</b>
<b>Impuestos:</b>			

Utilidad unitaria por producto	3,400
--------------------------------	-------

## ANALISIS DE PUNTO DE EQUILIBRIO

TOTAL COSTOS VARIABLES	8,500
TOTAL COSTOS FIJOS	562,500
<b>TOTAL C.F Y C.V.</b>	<b>571,000</b>

<b>Precio de Venta:</b>	11900
-------------------------	-------

Utilidad unitaria por producto	3,400
--------------------------------	-------

VENTAS REQUERIDAS:	PARA LOGRAR UNA UTILIDAD DE:								
	0.00	400,000.00	600,000.00	800,000.00	1,000,000.00	1,200,000.00	1,400,000.00	1,600,000.00	1,800,000.00
Cantidad	165.44	283.09	341.91	400.74	459.56	518.38	577.21	636.03	694.85
Total ventas (\$)	1,968,750.00	3,368,750.00	4,068,750.00	4,768,750.00	5,468,750.00	6,168,750.00	6,868,750.00	7,568,750.00	8,268,750.00
Costos de produccion	1,406,250.00	2,406,250.00	2,906,250.00	3,406,250.00	3,906,250.00	4,406,250.00	4,906,250.00	5,406,250.00	5,906,250.00
Costo total de materia prima	909,926.47	1,556,985.29	1,880,514.71	2,204,044.12	2,527,573.53	2,851,102.94	3,174,632.35	3,498,161.76	3,821,691.18
Costo total de mano de obra	496,323.53	849,264.71	1,025,735.29	1,202,205.88	1,378,676.47	1,555,147.06	1,731,617.65	1,908,088.24	2,084,558.82

Nota aclaratoria: Los costos fijos se han dividido por el total de productos que la fundación producira, para que los todos los productos hagan el mismo margen de contribución.

**COSTOS FIJOS Y COSTOS VARIABLES MENSUALES**  
INDIVIDUALES EN MADERA

Costos Variables		Costos Fijos Totales:	
Materia prima	24000	Arriendo:	350000
Mano de obra (al destajo)	7500	Servicios:	150000
		Sueldos Admon:	1700000
		Otros:	50000
<b>TOTAL C.V.</b>	<b>31500</b>	<b>TOTAL C.F.</b>	<b>2250000</b>
Precio de Venta:	44100		
Porcentaje de Utilidad	40%		
		<b>No DE PORUDCTOS</b>	<b>4</b>
<b>Días de trabajo:</b>	<b>30</b>		
<b>Horas diarias trabajo:</b>	<b>8</b>	<b>TOTAL C.F. POR PRODUCTO</b>	<b>562500</b>
Impuestos:			

<b>Utilidad unitaria por producto</b>	<b>12,600</b>
---------------------------------------	---------------

**ANALISIS DE PUNTO DE EQUILIBRIO**

TOTAL COSTOS VARIABLES	31,500
TOTAL COSTOS FIJOS	562,500
<b>TOTAL C.F.Y C.V.</b>	<b>594,000</b>

<b>Precio de Venta:</b>	<b>44100</b>
-------------------------	--------------

<b>Utilidad unitaria por producto</b>	<b>12,600</b>
---------------------------------------	---------------

VENTAS REQUERIDAS:	PARA LOGRAR UNA UTILIDAD DE:								
	0.00	400,000.00	600,000.00	800,000.00	1,000,000.00	1,200,000.00	1,400,000.00	1,600,000.00	1,800,000.00
Cantidad	44.64	76.39	92.26	108.13	124.01	139.88	155.75	171.63	187.50
Total ventas (\$)	1,968,750.00	3,368,750.00	4,068,750.00	4,768,750.00	5,468,750.00	6,168,750.00	6,868,750.00	7,568,750.00	8,268,750.00
Costos de produccion	1,406,250.00	2,406,250.00	2,906,250.00	3,406,250.00	3,906,250.00	4,406,250.00	4,906,250.00	5,406,250.00	5,906,250.00
Costo total de materia prima	1,071,428.57	1,833,333.33	2,214,285.71	2,595,238.10	2,976,190.48	3,357,142.86	3,738,095.24	4,119,047.62	4,500,000.00
Costo total de mano de obra	334,821.43	572,916.67	691,964.29	811,011.90	930,059.52	1,049,107.14	1,168,154.76	1,287,202.38	1,406,250.00

Nota aclaratoria: Los costos fijos se han dividido por el total de productos que la fundación producira, para que las todos los productos hagan el mismo margen de contribución.



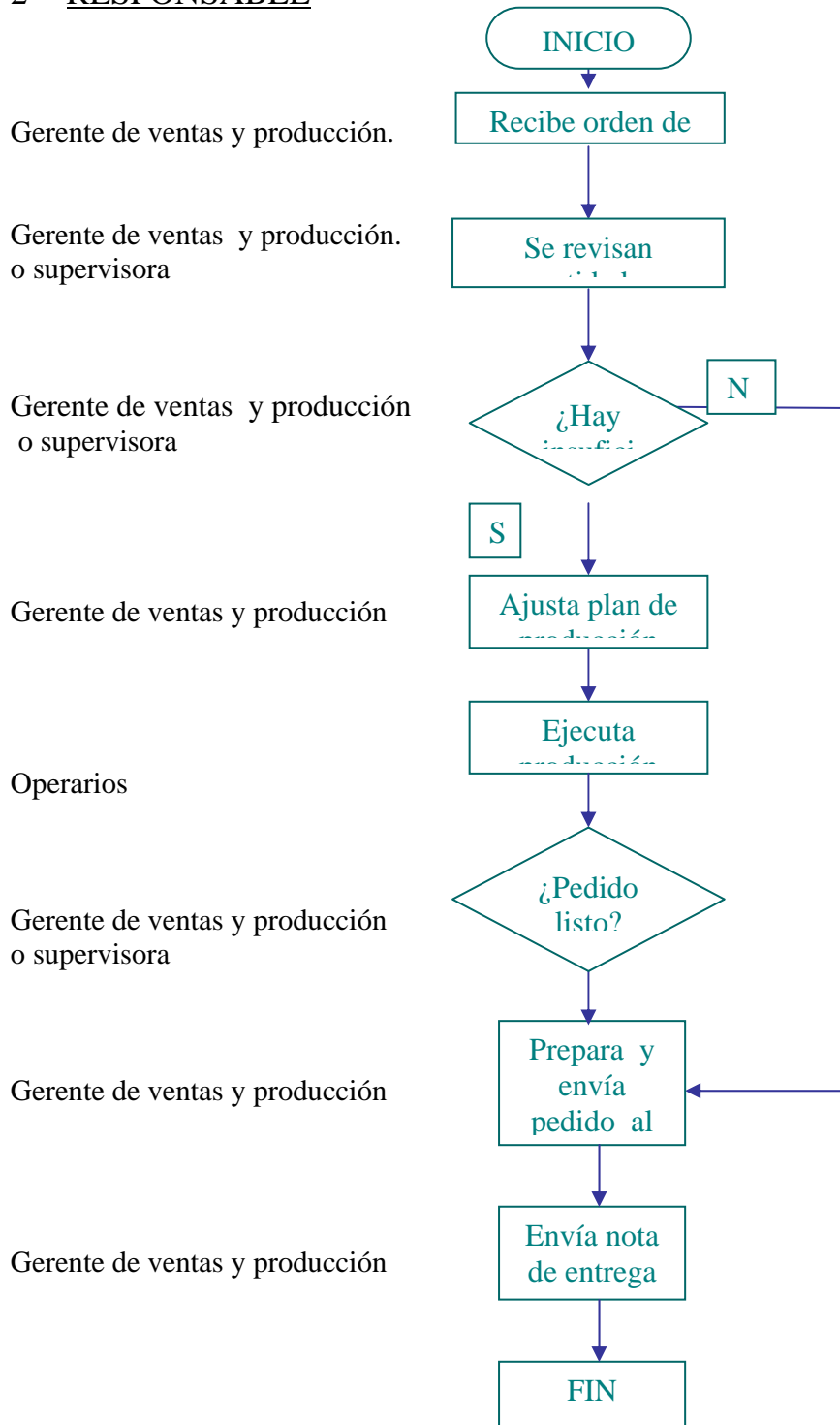


## **ANEXO 2**

# VENTAS

## FLUJOGRAMA

### 2 RESPONSABLE



<b>FUNDACION SEMILLITO</b>		
<b>CONTROL ADMINISTRATIVO DE LA PRODUCCION ARTESANAL</b>		
<b>Fecha: NOV/2006</b>	<b>PROCEDIMIENTO: VENTAS</b>	<b>Página 59 de 71</b>

<b>No</b>	<b>PASOS</b>	<b>RESPONSABLE</b>	<b>OBSERVACION</b>
1	Recibe orden de pedido	Gerente de ventas y producción	Vía fax o personalmente
2	Se revisan cantidades pedidas contra stock físico	Gerente de ventas y producción o supervisora	Se revisa en el sistema y/o kardex manual
3	¿Hay insuficiencia?	Gerente de ventas y producción o supervisora	
4	Ajusta plan de producción o envía pedido	Gerente de ventas y producción	
5	Envía nota de entrega a facturación	Gerente de ventas y producción	
6	Fin		

<b>Elaborado Por:</b> Francisco Javier Rojas Gelvez	<b>Aprobado por:</b>
---	----------------------

# COMPRAS

## FLUJOGRAMA

### 3 RESPONSABLE

Gerente de ventas y producción.  
o supervisora

Gerente de ventas y producción.

Gerente de ventas y producción

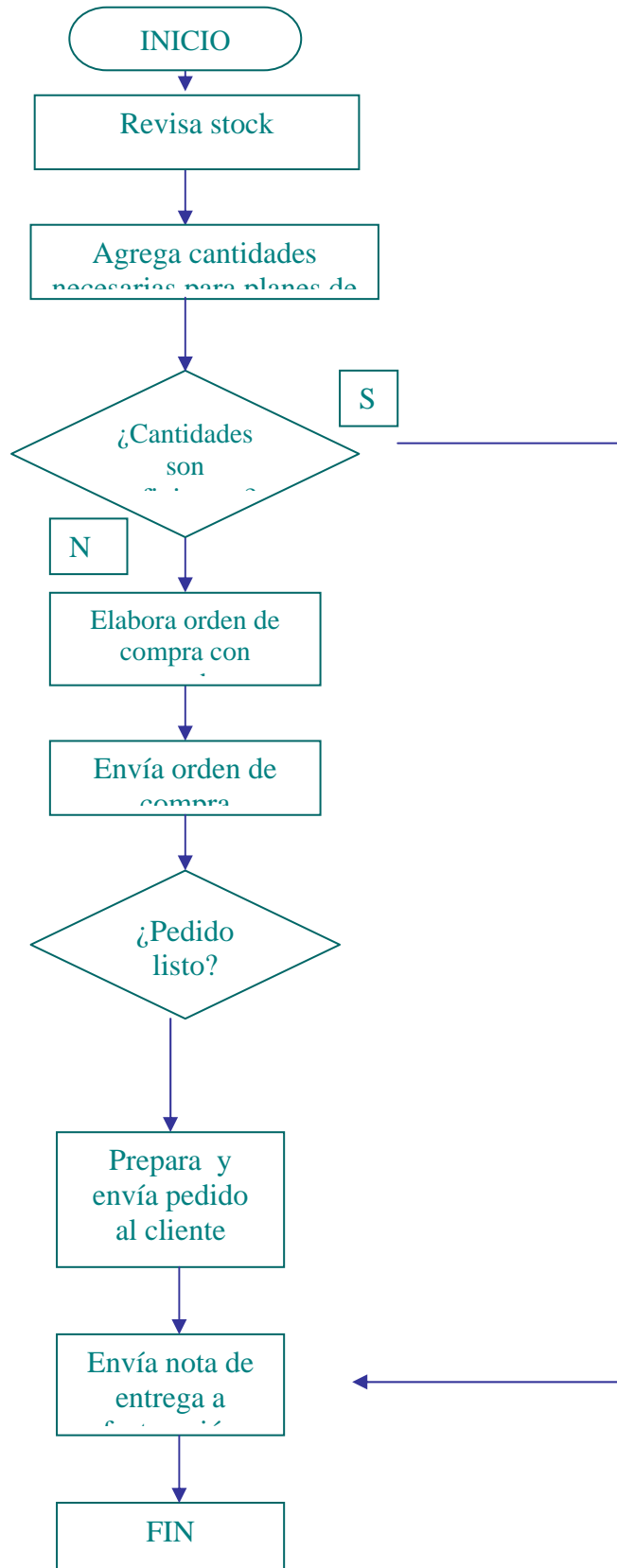
Gerente de ventas y producción

Gerente de ventas y producción

Gerente de ventas y producción  
o supervisor

Gerente de ventas y producción

Gerente de ventas y producción



<b>FUNDACION SEMILLITO</b>		
<b>CONTROL ADMINISTRATIVO DE LA PRODUCCIÓN ARTESANAL</b>		
<b>Fecha:</b> <b>NOV/2006</b>	<b>PROCEDIMIENTO: COMPRAS</b>	<b>Página 61 de 71</b>

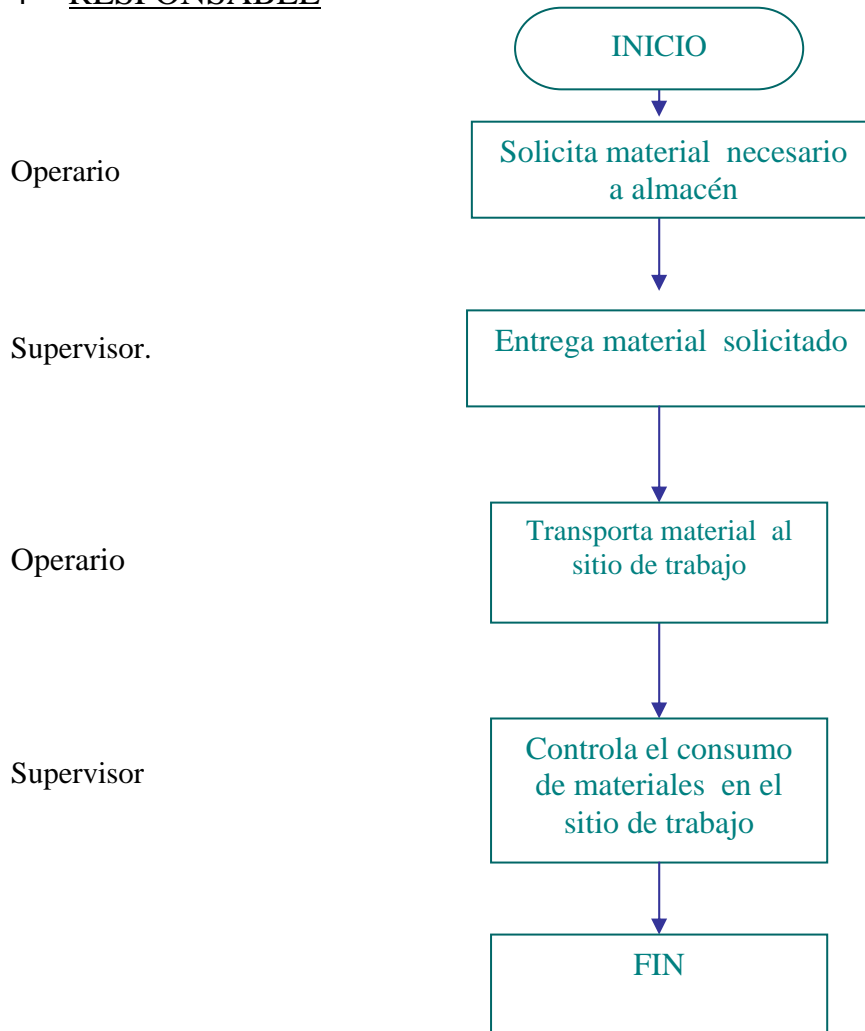
<b>No</b>	<b>PASOS</b>	<b>RESPONSABLE</b>	<b>OBSERVACION</b>
1	Se revisa el stock	Gerente de ventas y producción o supervisor	Tarjetas de kardex y/o sistema
2	Agrega cantidades necesarias para planes de producción	Gerente de ventas y producción	
3	¿Cantidades son suficientes?	Gerente de ventas y producción	
4	Elabora orden de compra con proveedores definidos	Gerente de ventas y producción	
5	Envía orden de compras vía fax o telefónicamente	Gerente de ventas y producción	
6	Seguimiento	Gerente de ventas y producción	
7	Fin		

<b>Elaborado Por:</b> Francisco Javier Rojas Gelvez	<b>Aprobado por:</b>
---	----------------------

# CONSUMO DE MATERIAS PRIMAS

## FLUJOGRAMA

### 4 RESPONSABLE



<b>FUNDACION SEMILLITO</b>		
<b>CONTROL ADMINISTRATIVO DE LA PRODUCCIÓN ARTESANAL</b>		
<b>Fecha: NOV/2006</b>	<b>PROCEDIMIENTO: CONSUMO DE MATERIAS PRIMAS E INSUMOS</b>	<b>Página 63 de 71</b>

<b>No</b>	<b>PASOS</b>	<b>RESPONSABLE</b>	<b>OBSERVACION</b>
1	Solicita material necesario al almacén	Operario	
2	Entrega material solicitado	Supervisor	
3	Transporta material a sitio de trabajo	Operario	
4	Controla consumo de materiales en el sitio de trabajo	Supervisor	Hace recomendaciones al operario cuando observa desperdicios
5	Fin		

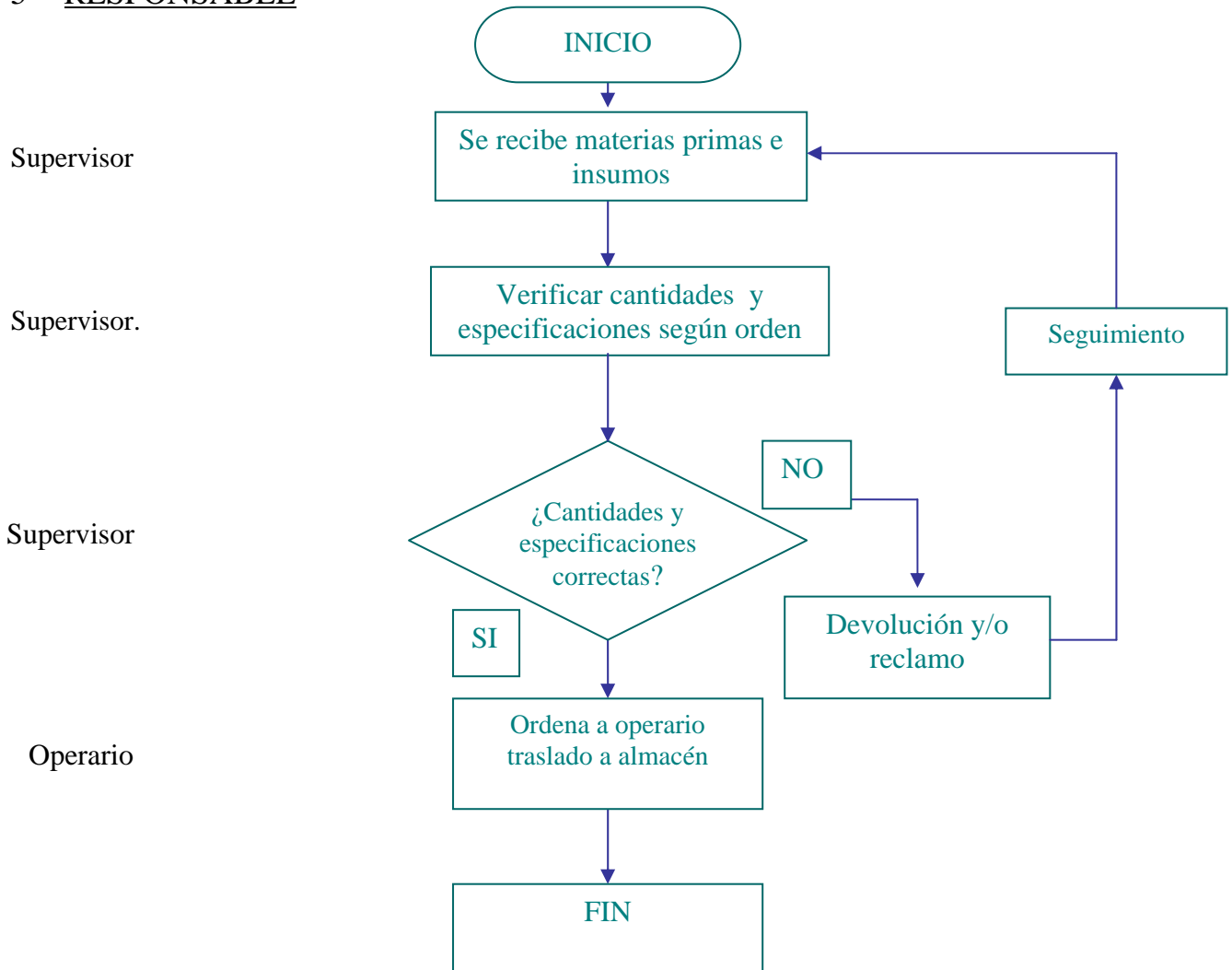
<b>Elaborado Por:</b> Francisco Javier Rojas Gelvez	<b>Aprobado por:</b>
---	----------------------



# ALMACENAMIENTO DE MATERIAS PRIMAS E INSUMOS

## FLUJOGRAMA

5 RESPONSABLE



<b>FUNDACION SEMILLITO</b>		
<b>CONTROL ADMINISTRATIVO DE LA PRODUCCIÓN ARTESANAL</b>		
<b>Fecha: NOV/2006</b>	<b>PROCEDIMIENTO: ALMACENAMIENTO DE MATERIAS PRIMAS E INSUMOS</b>	<b>Página 65 de 71</b>

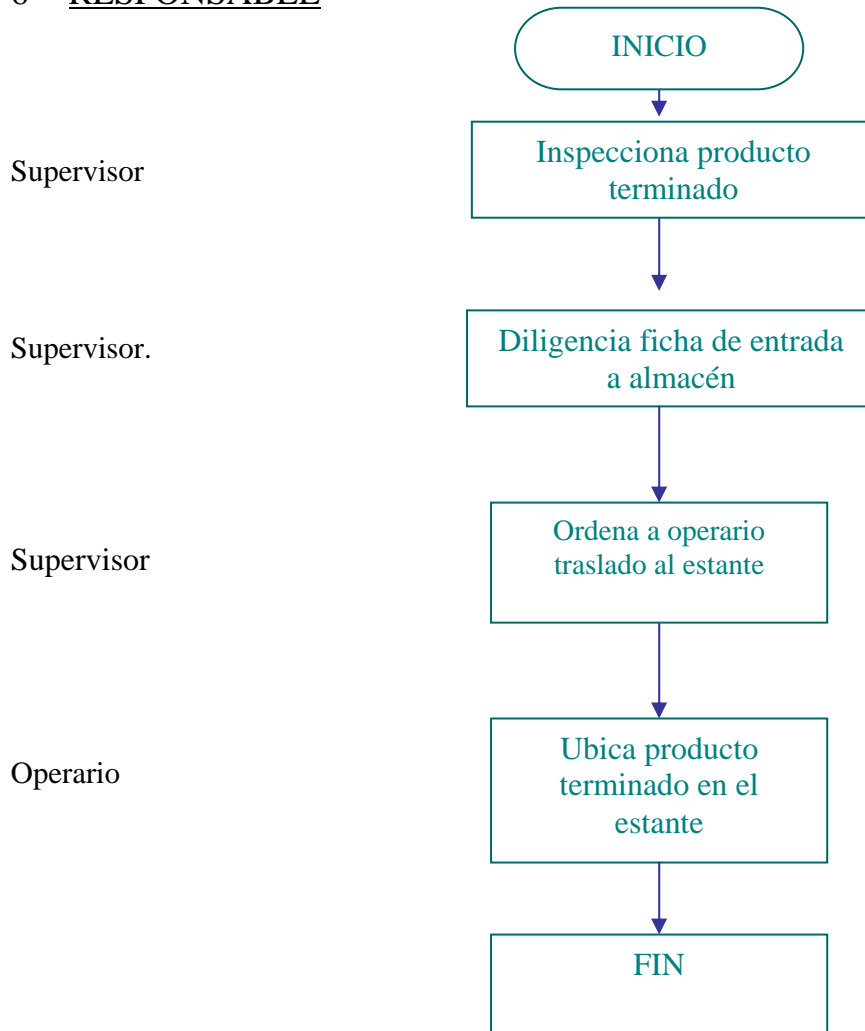
<b>No</b>	<b>PASOS</b>	<b>RESPONSABLE</b>	<b>OBSERVACION</b>
1	Se recibe materias primas e insumos	Supervisor	Tarjetas de kardex y/o sistema
2	Verifica cantidades y especificaciones según orden de compra	Supervisor	Manteniendo estándares de calidad
3	¿Cantidades y especificaciones correctas?	Supervisor	
4	Ordena a operario traslado y almacenamiento	Supervisor	
5	Fin		

<b>Elaborado Por:</b> Francisco Javier Rojas Gelvez	<b>Aprobado por:</b>
---	----------------------

## ALMACENAMIENTO DE PRODUCTO TERMINADO

### FLUJOGRAMA

6 RESPONSABLE



<b>FUNDACION SEMILLITO</b>		
<b>CONTROL ADMINISTRATIVO DE LA PRODUCCIÓN ARTESANAL</b>		
<b>Fecha: NOV/2006</b>	<b>PROCEDIMIENTO: ALMACENAMIENTO DE PRODUCTO TERMINADO</b>	<b>Página 67 de 71</b>

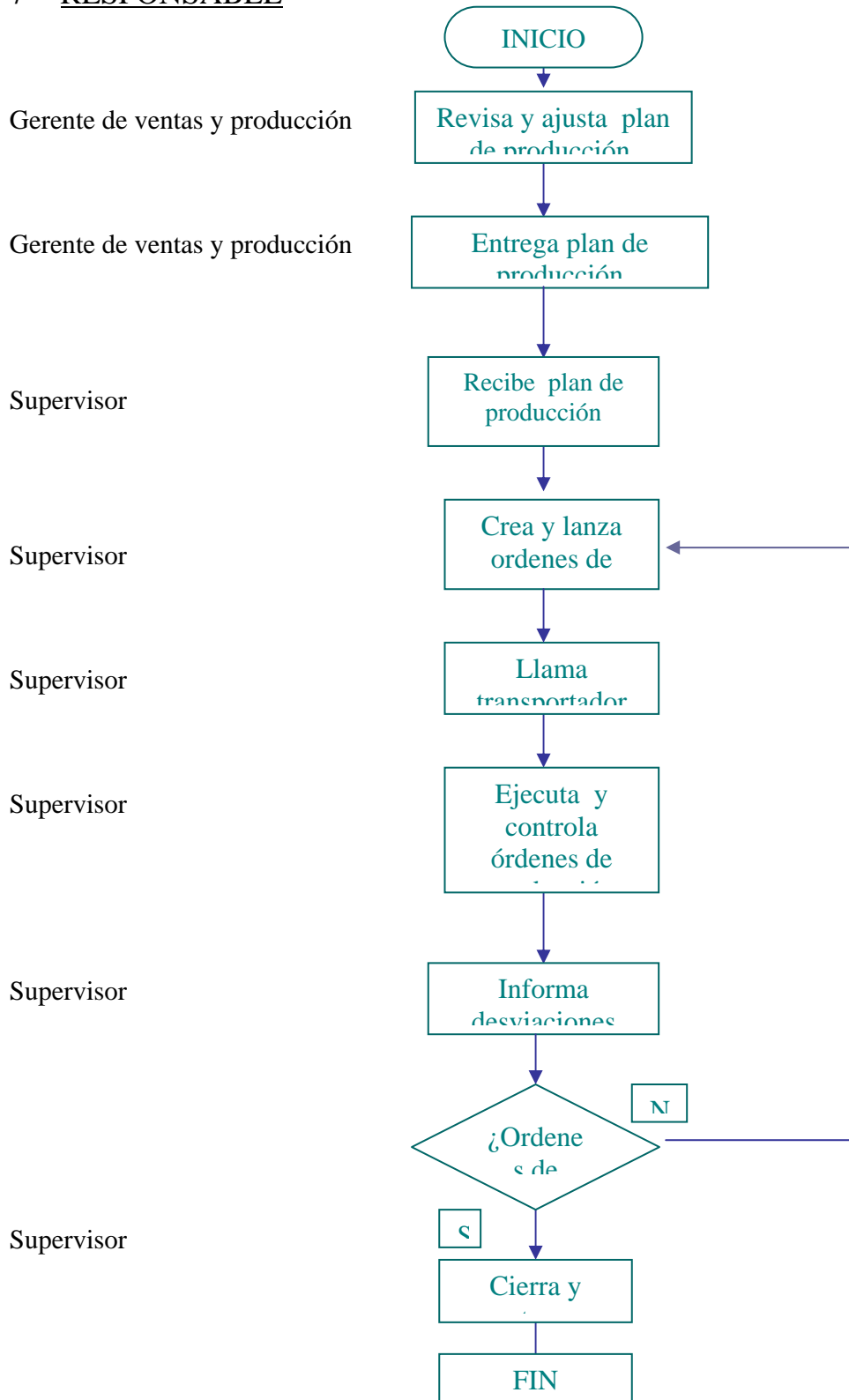
<b>No</b>	<b>PASOS</b>	<b>RESPONSABLE</b>	<b>OBSERVACION</b>
1	Inspecciona producto terminado	Supervisor	Hace control de calidad y cantidad
2	Diligencia ficha de entrada a almacén	Supervisor	Manteniendo estándares de calidad
3	Ordena ubicación en el estante correspondiente	Supervisor	
4	Ubica producto terminado en el estante	Operario	
5	Fin		

<b>Elaborado Por:</b> Francisco Javier Rojas Gelvez	<b>Aprobado por:</b>
---	----------------------

# CONTROL DE PRODUCCIÓN

## FLUJOGRAMA

### 7 RESPONSABLE



<b>FUNDACION SEMILLITO</b>		
<b>CONTROL ADMINISTRATIVO DE LA PRODUCCIÓN ARTESANAL</b>		
<b>Fecha:</b> NOV/2006	<b>PROCEDIMIENTO: CONTROL DE PRODUCCIÓN</b>	<b>Página 69 de 71</b>

<b>No</b>	<b>PASOS</b>	<b>RESPONSABLE</b>	<b>OBSERVACION</b>
1	Revisa y ajusta plan de producción	Gerente de ventas y producción	2 veces por mes
2	Entrega plan de producción	Gerente de ventas y producción	
3	Recibe plan de producción	Supervisor	
4	Crea y lanza ordenes de producción	Supervisor	
5	Ejecuta y control ordenes de producción diariamente	Supervisor	
6	Informa desviaciones	Supervisor	Informa al gerente sobre situaciones de desplazamiento y/o atrasos de la producción
7	¿Ordenes de producción completa?	Supervisor	
8	Cierra y entrega cantidades a almacén de producto terminado	Supervisor	
9	Fin	Supervisor	

<b>Elaborado Por:</b> Francisco Javier Rojas Gelvez	<b>Aprobado por:</b>
---	----------------------

# DESPACHO

## FLUJOGRAMA

### 8 RESPONSABLE

Supervisor

Supervisor

Operario

Operario

Operario

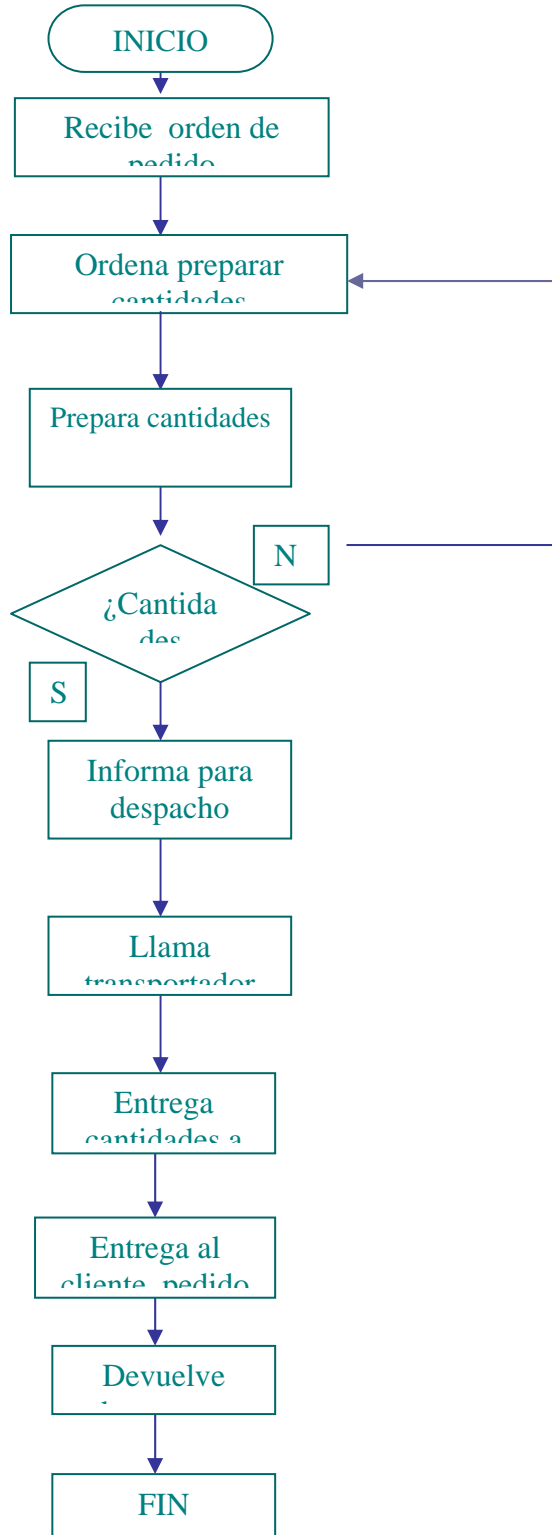
Supervisor

Supervisor

Supervisor

Transportador

Transportador



<b>FUNDACION SEMILLITO</b>		
<b>CONTROL ADMINISTRATIVO DE LA PRODUCCION ARTESANAL</b>		
<b>Fecha: NOV/2006</b>	<b>PROCEDIMIENTO: DESPACHOS</b>	<b>Página 71 de 71</b>

<b>No</b>	<b>PASOS</b>	<b>RESPONSABLE</b>	<b>OBSERVACION</b>
1	Recibe orden de pedido	Supervisor	La orden de pedido del cliente se convierte en orden de despacho
2	Ordena preparar cantidades	Supervisor	
3	Prepara cantidades	Operario	
4	¿Cantidades listas?	Operario	
5	Informa para despacho	Operario	
6	Llama transportador	Supervisor	
7	Entrega cantidades a transportador y documento respectivo	Supervisor	
8	Entrega al cliente pedido y documento para firma	Transportador	
9	Devuelve documento firmado	Transportador	
10	Fin		

<b>Elaborado Por:</b> Francisco Javier Rojas Gelvez	<b>Aprobado por:</b>
---	----------------------