

OPCION DE GRADO

TALLER- PAPELERIA PAPIRO S.A.S

MARIBEL GARZON PEREZ  
ANGIE DANIELA VELASQUEZ  
MARIA ROCIO AVENDAÑO GARCIA

CORPORACION UNIFICADA NACIONAL DE EDUCACION SUPERIOR -CUN  
ADMINISTRACION DE EMPRESAS  
BOGOTA  
2018

OPCION DE GRADO

TALLER- PAPELERIA PAPIRO S.A.S

MARIBEL GARZON PEREZ  
ANGIE DANIELA VELASQUEZ  
MARIA ROCIO AVENDAÑO GARCIA

TUTOR

SAUL ISRAEL MARTINEZ BOMBIELA

CORPORACION UNIFICADA NACIONAL DE EDUCACION SUPERIOR -CUN

ADMINISTRACION DE EMPRESAS

BOGOTA

2018

## CONTENIDO

	pág.
<b>INTRODUCCIÓN.....</b>	<b>5</b>
<b>1. MISIÓN .....</b>	<b>6</b>
<b>2. VISIÓN.....</b>	<b>6</b>
<b>3. OBJETIVOS.....</b>	<b>6</b>
OBJETIVO GENERAL.....	6
OBJETIVO ESPECÍFICOS .....	6
<b>4. GENERACION DE IDEAS.....</b>	<b>7</b>
PLAN DE VIABILIDAD – MATRIZ DE IDEACIÓN.....	8
<b>5. PIRAMIDE DE MASLOW .....</b>	<b>10</b>
<b>6. PENTAGONO .....</b>	<b>11</b>
<b>7. INVESTIGACION DE MERCADO.....</b>	<b>12</b>
OBJETIVOS.....	12
<b>8. SEGMENTACION DE CLIENTES.....</b>	<b>12</b>
<b>9. MATRIZ D.O.F.A.....</b>	<b>14</b>
<b>16. ANTECEDENTES DEL MERCADO.....</b>	<b>15</b>
ANÁLISIS DEL SECTOR - UBICACIÓN .....	15
TAMAÑO DEL MERCADO .....	16
COMPORTAMIENTO DEL MERCADO.....	17
GRUPO OBJETIVO.....	21
<b>10. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....</b>	<b>24</b>
PROBLEMA DE ESTUDIO.....	25
VALORES CORPORATIVOS. ....	26
<b>11. ANALISIS PESTEL.....</b>	<b>27</b>
<b>12. MARCO LEGAL.....</b>	<b>28</b>
ASPECTOS LEGALES. -DOCUMENTOS EN TRÁMITE.....	28
FORMALIZACIÓN.....	29
<b>13. POLÍTICAS DE TRABAJO .....</b>	<b>32</b>
<b>14. MARCO TEÓRICO.....</b>	<b>33</b>
¿QUÉ ES UNA MAQUETA? .....	33
FASES DE LA MAQUETA .....	33
Fase 1:.....	33
Fase 2:.....	33
Fase 3:.....	33

CLASIFICACIÓN DE MODELOS DE MAQUETAS .....	34
QUE SON LAS MANUALIDADES?.....	36
<b>15. METODOLOGIA.....</b>	<b>39</b>
MATERIALES Y HERRAMIENTAS .....	39
MATERIALES.....	39
HERRAMIENTAS.....	40
<b>16. PLAN DE MARKETING.....</b>	<b>41</b>
OBJETIVO.....	41
ANÁLISIS DE COMPETENCIA .....	42
ESTRATEGIA DE MERCADEO .....	42
<b>17. ESTRATEGIAS DE DISTRIBUCIÓN.....</b>	<b>43</b>
<b>18. DE PRECIO.....</b>	<b>44</b>
<b>19. ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN Y PUBLICIDAD.....</b>	<b>44</b>
<b>20. ESTRATEGIAS DEL SERVICIO .....</b>	<b>45</b>
MARCA.....	45
<b>21. IMAGEN CORPORATIVA .....</b>	<b>46</b>
<b>22. PROYECCION DE CAPITAL.....</b>	<b>47</b>
<b>23. PROYECCION DE VENTA .....</b>	<b>49</b>
COSTO DE ELABORACIÓN POR UNIDAD.....	49
<b>24. PROYECCION DE UNIDADES VENDIDAS.....</b>	<b>52</b>
<b>25. ORGANIGRAMA PAPELERIA TALLER PAPIRO.....</b>	<b>53</b>
<b>26. DIAGRAMA DE FLUJO DE LA MAQUETA .....</b>	<b>54</b>
<b>27. DISTRIBUCION DE LA PLANTA.....</b>	<b>55</b>
<b>28. FICHA TECNICA .....</b>	<b>56</b>
<b>29. DOCUMENTACION DEL PROCESO.....</b>	<b>57</b>
<b>30. PRESUPUESTO ANUAL .....</b>	<b>58</b>
<b>31. FLUJO PRESUPUESTO ANUAL.....</b>	<b>59</b>
<b>32. CONCLUSIONES.....</b>	<b>60</b>
<b>33. BIBLIOGRAFÍA.....</b>	<b>61</b>
<b>34. CIBERGRAFIA .....</b>	<b>61</b>

## INTRODUCCIÓN

En este trabajo, se tratará aspectos relacionados con la creación de proyecto teniendo en cuenta que en esta propuesta se encuentra la identificación de una oportunidad de negocio; por tanto se debe establecer una idea clara mediante un análisis de las posibles alternativas de negocio, hasta llegar a la consolidación de la misma, este es un proyecto que permitirá planificar y concretar la puesta en marcha del negocio.

Es a partir de las propuestas de proyecto que se empiezan a gestar los negocios, como resultado de las bondades y necesidades que se encuentran inmersas en el medio ambiente, las cuales deben identificarse mediante la realización de estudios para definir y concretar verdaderas oportunidades de negocio, porque no todas las ideas pueden convertirse en proyectos desarrollados.

## 1. MISIÓN

Generar valor a nuestros clientes, contribuyendo a desarrollar soluciones de construcción de maquetas crear un ambiente tranquilo que estimule la preservación del medio ambiente, y distribuir productos escolares de excelente calidad.

## 2. VISIÓN

En el 2028 TALLER-PAPELERIA PAPIRO estará dentro de las papelerías más grandes del sector escolar ofreciendo productos e insumos relacionados con el papel y el arte, recuperando recursos naturales por medio de la utilización de materiales reciclados e innovando en las diferentes técnicas de reutilización.

## 3. OBJETIVOS

### Objetivo General

Promover pautas para el desarrollo del proyecto de creación del TALLER - PAPIRO S.A.S, logrando ofrecer asesoría y acompañamiento, al gremio estudiantil en el momento de desarrollar trabajos artesanales, proyectos manuales y elaboración de maquetas.

### Objetivo Específicos

- Dar a conocer la importancia de la inclusión del taller de maquetas en la papelería.
- Identificar los aspectos a tener en cuenta para el análisis y desarrollo del negocio.
- Analizar los diferentes aspectos para la consolidación del proyecto de papelería taller.
- Reconocer los pasos para el establecimiento de un proyecto.

#### 4. GENERACION DE IDEAS

##### **Lluvia de ideas**

###### Cibercafé

Un cibercafé es un local público donde se ofrece a los clientes acceso a internet y, aunque no en todos, también servicios de bar, restaurante o cafetería. Para ello, el local dispone de computadoras y usualmente cobra una tarifa fija por un período determinado para el uso de dichos equipos, incluido el acceso a Internet y a diversos programas, tales como procesadores de texto, programas de edición gráfica, copia de CD o DVD, etc. También, hay algunos cibercafés que no necesariamente venden alguno de esos productos de cafetería. Los cibercafés han contribuido de forma considerable a la masificación de Internet, especialmente en comunidades de bajo poder adquisitivo, en las que los individuos no pueden soportar el costo de una computadora y del acceso a Internet en sus hogares.

###### Karaoke Bar

Es un bar en el que se puede cantar. Las cualidades es que sales del bar típico y se convierte en un lugar para que mujeres y hombres se diviertan y saquen aquel artista que llevan dentro (canten bien o mal), mientras se toman una copa.

###### Asesorías en servicios generales

Brindar asesorías a empresas y personas naturales en todo lo relacionado con el personal para realizar la labor de servicios de limpieza y cafetería.

###### Papelería – taller de maquetas

Implementar talleres de maquetas en las papelerías para que los niños tengan acceso a un espacio donde tengan asesorías para la elaboración de maquetas y trabajos manuales los cuales son una necesidad diaria en la vida escolar.

Fabricación de tenis infantiles.

Fabricar una línea de tenis especializada únicamente en los niños con personalización en cada uno de los diseños.

### Plan de viabilidad – Matriz de ideación

IDEA	ASPECTOS POSITIVOS	ASPECTOS NEGATIVOS
Cibercafé	No se requiere un inversión muy alta, no necesita tanto personal para la atención, El tiempo de recuperación de la inversión puede ser a un año	Sobredemanda el tipo de negocio
Karaoke bar	Brindar un espacio de esparcimiento y diversión, generar ingresos por la venta de bebidas alcohólicas	Sobredemanda el tipo de negocio, Inversión alta en instalaciones y equipo, ventas únicamente en los fines de semana.
Asesorías en servicios	Poca inversión, generar tranquilidad en las empresas al brindar la garantía que tendrán la prestación del servicio	Inversión de mucho tiempo para convencer al cliente de la necesidad, desconfianza de los clientes para adquirir un servicio.
Papelería-Taller de maquetas	Es una alternativa de cómo generar más ingresos, para aquellas personas que ya cuenta con un negocio de papelería, El tiempo de recuperación de la inversión es de seis meses, es un negocio dirigido a todo tipo de público	Capital inestable, Exceso de confianza
Fabricación de tenis infantiles	Ofrecer un producto de fabricación nacional, crecimiento en la industria nacional	Se requiere una inversión muy alta en maquinaria y materia prima



<b>EXISTE SUFICIENTE DEMANDA ( PESO 40)</b>	
MUY ALTA	4
ALTA	3
BAJA	2
MUY BAJA	1

<b>CAPACIDADES/ CONOCIMIENTOS PROPIOS ( PESO 30)</b>	
MUY ALTA	4
ALTA	3
BAJA	2
MUY BAJA	1

<b>RECURSOS FINANCIEROS PROPIOS ( PESO 20)</b>	
MUY ALTA	4
ALTA	3
BAJA	2
MUY BAJA	1

<b>COMPETENCIA INICIATIVAS SIMILARES EN LA ZONA ( PESO -10)</b>	
NINGUNA	0
POCAS	1
REGULAR	2
MUCHAS	3

<b>IDEA</b>	<b>EXISTE SUFICIENTE DEMANDA ( PESO 40)</b>	<b>CAPACIDADES/ CONOCIMIENTOS PROPIOS ( PESO 30)</b>	<b>RECURSOS FINANCIEROS PROPIOS ( PESO 20)</b>	<b>COMPETENCIA INICIATIVAS SIMILARES EN LA ZONA ( PESO -10)</b>	<b>TOTAL</b>
Cibercafé	$4*40 = 160$	$1*30 = 30$	$4*20 = 80$	$3*-10 = -30$	240
Karaoke bar	$4*40 = 160$	$1*30 = 30$	$4*20 = 80$	$2*-10 = -20$	250
Asesorías en servicios	$3*40 = 120$	$2*30 = 60$	$4*20 = 80$	$1*-10 = -10$	250
Papelería-Taller de maquetas	$3*40 = 120$	$4*30 = 120$	$4*20 = 80$	$0*-10 = 0$	320
Fabricación de tenis infantiles	$3*40 = 120$	$1*30 = 30$	$4*20 = 80$	$1*-10 = -10$	220

## 5. PIRAMIDE DE MASLOW



Teniendo en cuenta la pirámide de Maslow nuestra idea de negocio cubre las necesidades sociales de nuestros clientes porque el espacio creado en el taller les permite crear vínculos de sociedad con otros estudiantes, allí pueden compartir ideas y desarrollar al máximo su creatividad.

Para nosotros como creadores del negocio nuestra necesidad cubierta es la de autorrealización, es lograr poner en marcha un proyecto que pone a prueba nuestras capacidades como administradores y los conocimientos adquiridos durante la academia.

## 6. PENTAGONO



## 7. INVESTIGACION DE MERCADO

### Objetivos

- Identificar la población existente con la necesidad de nuestro producto.
- Clasificar el sector de la población para determinar la viabilidad del negocio

## 8. SEGMENTACION DE CLIENTES

### Base Demográfica

Demográficamente está dirigida a todas las edades ya que son productos de constante necesidad para todas las generaciones, adicionalmente se determina que el servicio está contemplado para sociedad con ingresos de estrato uno y dos puesto que el sector está ubicado dentro de este rango.

### Por usos del producto

Dentro de la empresa por que la mercancía es manejada directamente sin ningún tipo de proceso adicional.

### Por el tamaño de los usuarios

Esta determinada para cubrir el consumo demandado dentro de un barrio común.

### Base geográfica

Inicialmente estará segmentada en sector de Kennedy en el barrio las Brisas con proyección a expandirla en la ciudad de Bogotá

**Base psicográfica**

La psicología analizada para este producto nos da como resultado que tanto niños como adolescentes sienten la necesidad de desarrollar su creatividad en un lugar tranquilo con la privacidad necesaria y además adquirir elementos y materiales que faciliten la elaboración de trabajos especiales como la realización de maqueta o dibujos artísticos.

**Base de beneficios**

Se espera con este servicio complementar las falencias que presentan las papelerías que compiten en el sector ya que contamos con el personal indicado los cuales servirán como guías para facilitar las labores escolares brindando así un servicio de óptima calidad que nos permitirá a su vez crecer cada día más.

**Base de Volumen**

El volumen de consumidores que se espera llegará, será alto pues como anteriormente lo mencionamos la zona carece totalmente del servicio y se evidencia que es de mucha necesidad.

**Base de factores del mercado**

Este servicio estará caracterizado por su valor agregado el cual es sala de realización de maquetas con esto en mente y manteniendo los precios en los demás productos equilibrándolos con los de sectores vecinos para no afectar la comunidad en la que estamos

Incorporando dicho servicio esperamos brindar una óptima calidad.

## 9. MATRIZ D.O.F.A

	FORTALEZAS	DEBILIDADES
<p>MATRIZ D.O.F.A EMPRESA: TALLER- PAPELERIA PAPIRO S.A.S.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Comodidad y creatividad en la prestación del servicio.</li> <li>-Recursos para cumplir la demanda de consumo.</li> <li>-Creación de una ambientación única en el establecimiento.</li> <li>-Productos de excelente calidad.</li> <li>- Asesoría en el desarrollo de ideas creativas</li> <li>- innovación</li> <li>- creatividad</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Capacidad de almacenamiento.</li> <li>-Control de inventario</li> <li>.</li> <li>-Capacitación de los vendedores.</li> <li>-Exceso de confianza.</li> <li>-Capital inestable.</li> </ul>
OPORTUNIDADES	ESTRATEGIAS FO	ESTRATEGIAS DO
<ul style="list-style-type: none"> <li>-Generar un servicio con exclusividad.</li> <li>-Competir con precios más bajos en algunos productos.</li> <li>-Fortalecer el mercado aprovechan la competitividad para adquirir prestigio.</li> <li>-Conservación del medio ambiente.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Implementar productos innovadores para la creación de maquetas.</li> <li>-Mantener los precios acorde al perfil de la competencia.</li> <li>-Reciclar y reutilizar la mayor cantidad de material posible</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Reestructurar las áreas para dar mayor capacidad de almacenamiento</li> <li>-Fortalecer el área publicitaria para incrementar las ventas</li> <li>-Crear normas para identificar jerarquías dentro del negocio.</li> <li>-Aprovechar al máximo todos los recursos para evitar la pérdida de capital</li> </ul>
AMENAZAS	ESTRATEGIAS FA	ESTRATEGIAS DA
<ul style="list-style-type: none"> <li>-Incremento en el precio de los productos.</li> <li>- Incumplimiento por parte de los proveedores.</li> <li>- Competencia del mercado.</li> <li>- Determinar los precios para facilitar la adquisición de productos.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Adquirir nuevas ofertas de proveedores.</li> <li>-Conservar el nivel de calidad para competir en el precio.</li> <li>-Utilizar la mayor cantidad de material reciclable posible</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Cuando aumente la demanda disminuir los precios.</li> <li>-Abrir nuevas líneas de diseño para la creación de maquetas.</li> <li>-Crear campañas publicitarias que lleguen a todo el gremio educativo sin importar la edad</li> </ul>

## 16. ANTECEDENTES DEL MERCADO

### Análisis del sector - Ubicación

Localidad Kennedy

Límites Norte: río Bogotá, futura avenida delos Muisca (calle 38 sur)

Sur: avenida Ciudad de Cali

Oriente: futura avenida Tintal, futura avenida Manuel Cepeda Vargas

Occidente: futura avenida Ciudad de Villavicencio (calle 43 sur)



*Ilustración 1UPZ-82 UPZ-cartilla patio bonito, cap. 2, pág. 28 ,2006*

Área total 314,21 hectáreas

Área urbanizada: 290,410 hectáreas

Población: 113.692 habitantes (2015)

Densidad: 340 habitantes/hectárea

Viviendas 98.776

Hogares por vivienda: 1,34

Personas por hogar: 5,77

Estratificación Estratos 1 y 2

### Tamaño del mercado

TALLER-PAPELERÍA PAPIRO S.A.S está ubicada en la UPZ82 de la localidad Octava Kennedy en el Barrio las Brisas, calle 42 A # 90 A 14 ubicación importante, alrededor de este establecimiento existen 43 barrios y 71 colegios de estrato 1 y 2:

Altamar	Horizonte Occidente	San Dionisio
Avenida Cundinamarca	Jazmín Occidental	San Marino
Barranquillita	La Rivera	Santa Mónica
Bellavista	La Rivera II	Altamar II
Campo Hermoso	Las Acacias	Sumapaz
Ciudad de Cali	Las Brisas	Tayrona
Ciudad Galán	Las Palmeras	Tintadito
Ciudad Granada	Las Palmitas	Tintalito II
Dindalito	Las Vegas	Tocarema
El Paraíso	Los Almendros	Urb. Dindalito I
El Patio III	Nueva esperanza	Villa Alexandra
El Rosario	Parques del Tintal (Campo Alegre Londoño)	Villa Andrés
El Rosario III	Alegre Londoño)	Villa Hermosa
El Saucedal	Patio Bonito I y II	
El Triunfo	Puente La Vega	



## **Comportamiento del mercado**

Aspectos sobresalientes en la zona

Conexión estratégica: gracias a las vías que la rodean, la UPZ se puede comunicar con las poblaciones de Soacha, Madrid, Mosquera, Tunja, Ibagué, Girardot y Villavicencio, parte de la Sabana de Bogotá, el Valle de Ubaté, el Valle del Río Magdalena y los llanos Orientales.

Importantes equipamientos y sectores de servicios: se encuentra rodeada por una gran variedad de proyectos de renovación urbana, de recuperación y mantenimiento de elementos ecológicos y de nuevos equipamientos, como bibliotecas y parques, así como nuevas áreas comerciales y la apertura de nuevas avenidas que mejoren la comunicación de la UPZ. Ubicación estratégica: la Avenida Longitudinal de Occidente, ALO, conecta directamente al sector con la región a través de la autopista sur y de la calle 13 o avenida El Centenario.

Estructura ecológica

La Estructura Ecológica Principal cumple un papel importante dentro de la UPZ No. 82, Patio Bonito, ya que favorece el equilibrio ambiental de la zona y algunos de sus componentes son de gran significación para la ciudad. Entre ellos se destacan:

Corredores ecológicos de ronda: río Tunjuelo – quebrada Limas.

Elementos como los ríos y quebradas están clasificados en el plan de ordenamiento como corredores ecológicos de ronda, los cuales son zonas verdes que siguen el recorrido de los principales ríos del Distrito y que por ser elementos tan importantes para el medio ambiente cuentan con un plan de manejo ambiental y de preservación especial.

Parques urbanos y metropolitanos: parque zonal Patio Bonito y parque zonal Bellavista - Dindalito. Los parques zonales corresponden a los espacios verdes de uso colectivo que ofrecen

equilibrio ambiental para la ciudad. Además garantizan un espacio para la recreación, contemplación y ocio de sus habitantes. Corredores ecológicos viales: avenidas Longitudinal de Occidente, Ciudad de Villavicencio, Ciudad de Cali, de Los Muiscas (canal calle 38 sur), El Tintal, avenida Manuel Cepeda Vargas.

Los corredores ecológicos viales son alamedas que siguen los bordes de las vías principales como parte del manejo ambiental de las mismas y que incrementan la conexión ecológica con otros elementos de la estructura ecológica principal, desde los cerros Orientales hasta el río Bogotá.<sup>1</sup>

Área de Manejo Especial del Río Bogotá: Esta área menciona al río Bogotá como el elemento ambiental principal que conecta la estructura ecológica principal de la ciudad con la de la región. Igualmente pretende disminuir los impactos que afecten de cualquier manera a este importante elemento ecológico, así como aplicar las inversiones necesarias para recuperarlo y mantenerlo.<sup>2</sup>

Canal de Los Muiscas (calle 38): Elementos como los canales están clasificados en el POT como corredores ecológicos de ronda, que son zonas verdes que siguen el recorrido de los principales ríos del Distrito y que por ser elementos tan importantes para el medio ambiente cuentan con un plan de manejo ambiental y de preservación especial.

---

<sup>1</sup>Alcaldía mayor de Bogotá, 2015, secretaria distrital de planeación.

<sup>2</sup>Alcaldía mayor de Bogotá, 2015, secretaria distrital de planeación.

Después de analizar algunas características de la UPZ Patio Bonito, nos podemos dar cuenta de que a pesar de sus problemas, su localización le da una situación privilegiada. El objetivo de la administración distrital es solucionar los problemas de la UPZ a través de la Operación

#### Estructura socioeconómica

Estructura Socioeconómica y Espacial a través de la centralidad urbana Corabastos, ubicada en la UPZ del mismo nombre y que tiene como vía que la organiza y la conecta a la avenida Las Américas.

Esta centralidad colaborará con el desarrollo de la UPZ Patio Bonito, ya que va a definir nuevas áreas comerciales que aumentarán la oferta de productos y servicios que existen actualmente y la integrará con otros sectores productivos de la zona.

#### Análisis del uso de suelos

En Patio Bonito, los desarrollos de origen ilegal más ocupados tienen aproximadamente 360 personas por hectárea, mientras que los menos ocupados cuentan con 220 personas en esa misma área. Existen algunos puntos de concentración de población, como en el sector de la Rivera II, donde existen 570 habitantes por hectárea.

Existen siete sectores que aún no tienen definidos sus usos; entre ellos se encuentran Ciudad Galán, que cuenta con una extensión de 9,68 hectáreas, de las cuales el 5,48% está afectado por el sistema de espacio público de la alameda Santa Fe y el sistema vial avenida de Los Muiscas; el resto del área tiene usos definidos. Este sector tiene un total de 771 lotes y una población aproximada de 2.871 habitantes.

El sector de Jazmín Occidental cuenta con 9,71 hectáreas, de las cuales tienen usos definidos el 66,11% y el área restante se encuentra afectada por la alameda Santa Fe y por las avenidas

Ciudad de Villavicencio y Longitudinal de Occidente. Este sector tiene un total de 941 lotes y una población aproximada de 3.024 habitantes.

Las Acacias tienen una extensión de 11,18 hectáreas, de las cuales sólo el 23,61% tienen usos definidos, ya que al área restante se encuentra ubicada en la estructura ecológica principal de la ronda y zona de manejo y preservación ambiental del río Bogotá y está afectada por la Avenida Longitudinal de Occidente. Este desarrollo tiene un total de 1.072 lotes y una población aproximada de 3.996 habitantes. R

El sector de Las Palmas tiene un área de 3,20 hectáreas, de las cuales tienen usos definidos el 94,68%; el área restante está afectada por las avenidas de Los Muiscas y Longitudinal de Occidente. Este desarrollo tiene un total de 462 lotes y una población aproximada de 1.720 habitantes.

Los Almendros cuentan con una extensión de 9,80 hectáreas, de las cuales solamente tienen usos definidos el 94,28%; el área restante se encuentra afectada por la alameda Santa Fe. Este desarrollo tiene un total de 945 lotes y una población aproximada de 3.519 habitantes.

El sector de Villa Alexandra tiene una extensión de 5,08 hectáreas, y cuenta con todos sus usos reconocidos, ya que no presenta ningún tipo de afectaciones. Este desarrollo tiene un total de 312 lotes y una población aproximada de 1.162 habitantes.

Y, por último, el sector de San Marino, una extensión de 2.20 hectáreas, tampoco presenta ningún tipo de afectación. Este desarrollo tiene un total de 146 lotes y una población aproximada de 544 habitantes.<sup>3</sup>

---

<sup>3</sup>Alcaldía mayor de Bogotá, 2015, secretaria distrital de planeación.

## Grupo objetivo

<b>INSTITUCION</b>	<b>Dirección</b>	<b>INSTITUCION</b>	<b>Dirección</b>
COLEGIO ALFONSO LOPEZ PUMAREJO (IED)	KR 681 # 39 C - 14 SUR	COLEGIO KENNEDY (IED)	CL 35 B SUR # 73 A - 40 INT 1
COLEGIO ALFONSO LOPEZ PUMAREJO (IED)	KR 72 G # 39 - 57 SUR	COLEGIO KENNEDY (IED)	CL 5 SUR # 72 A - 69
COLEGIO ALQUERIA DE LA FRAGUA (IED)	CL 37 B SUR # 68 D - 93	COLEGIO KENNEDY (IED)	CL 25 SUR # 69 C - 34
COLEGIO CARLOS ARANGO VELEZ (IED)	KR 70 B # 24 B - 35 SUR	COLEGIO LA AMISTAD (IED)	KR 78 # 35 - 30 SUR
COLEGIO CARLOS ARANGO VELEZ (IED)	CL 36 A SUR # 68 A - 85	COLEGIO LA AMISTAD (IED)	KR 83 # 38 B - 12 SUR
COLEGIO CARLOS ARTURO TORRES (IED)	TV 72 B # 44 C - 19 SUR	COLEGIO LA AMISTAD (IED)	KR 83 # 40 BIS - 36 SUR
COLEGIO CARLOS ARTURO TORRES (IED)	TV 72 B # 44 C - 08 SUR	COLEGIO LA CHUCUA (IED)	KR 72 I # 42 F - 54 SUR
COLEGIO CASTILLA (IED)	KR 78 C # 8 A - 43	COLEGIO LA FLORESTA SUR (IED)	KR 68 B BIS # 1 - 09 SUR
COLEGIO CLASS (IED)	KR 80 I # 57 B - 50 SUR	COLEGIO LA FLORESTA SUR (IED)	CL 2 SUR # 68 B - 08
COLEGIO CLASS (IED)	CL 57 A SUR # 78 N - 21	COLEGIO LAS AMERICAS (IED)	KR 73 C BIS # 38 C - 84 SUR
COLEGIO CLASS (IED)	CL 56 A SUR # 78 A - 20	COLEGIO LOS PERIODISTAS (IED)	CL 41 C SUR # 78 H - 85
COLEGIO CODEMA (IED)	CL 2 # 93 - 28	COLEGIO MANUEL CEPEDA VARGAS (IED)	CL 56 SUR # 81 - 26
COLEGIO DARIO ECHANDIA (IED)	CL 5 A SUR # 88 B - 08	COLEGIO MANUEL CEPEDA VARGAS (IED)	KR 83 # 46 B - 16 SUR
COLEGIO DARIO ECHANDIA (IED)	CL 4 # 88 G - 16	COLEGIO MANUEL CEPEDA VARGAS (IED)	CL 47 A SUR # 82 - 99
COLEGIO DARIO ECHANDIA (IED)	KR 88 F BIS # 2 - 09	COLEGIO MANUEL CEPEDA VARGAS (IED)	KR 87 J # 49 - 15 SUR
COLEGIO EDUARDO UMAÑA LUNA (IED)	KR 93 A # 42 A - 37 SUR	COLEGIO MARSELLA (IED)	KR 69 # 7 - 90
COLEGIO EDUARDO UMAÑA LUNA (IED)	CL 42 G SUR # 87 G - 16	COLEGIO NACIONAL NICOLAS ESGUERRA (IED)	CL 9 C # 68 - 52
COLEGIO EL JAPON (IED)	KR 78 G # 38 C - 11 SUR	COLEGIO O.E.A. (IED)	KR 69 BIS # 39 - 30 SUR
COLEGIO FERNANDO SOTO APARICIO (IED)	KR 80 A # 51 B - 29 SUR	COLEGIO O.E.A. (IED)	KR 72 L # 34 - 19 SUR
COLEGIO FERNANDO SOTO APARICIO (IED)	KR 73 A BIS B # 36 - 47 SUR	COLEGIO PATIO BONITO II (IED)	CL 1 BIS # 87 - 84
COLEGIO FRANCISCO DE MIRANDA (IED)	DG 41 SUR # 73 A - 80	COLEGIO PAULO VI (IED)	KR 78 P # 41 - 20 SUR
COLEGIO GABRIEL BETANCOURT MEJIA (IED)	KR 87 A # 6 A - 23	COLEGIO PROSPERO PINZON (IED)	CL 35 C SUR # 78 F - 81
COLEGIO GENERAL GUSTAVO ROJAS PINILLA (IED)	KR 81 D # 13 - 65	COLEGIO SALUD COOP SUR (IED)	AK 89 # 26 - 03 SUR
COLEGIO GENERAL GUSTAVO ROJAS PINILLA (IED)	CL 11 B # 80 B - 61	COLEGIO SAN JOSE (IED)	CL 42 A SUR # 79 D - 37
COLEGIO INEM FRANCISCO DE PAULA SANTANDER (IED)	KR 78 N # 35 A - 09 SUR	COLEGIO SAN JOSE (IED)	KR 78 N BIS # 45 - 60 SUR
COLEGIO INEM FRANCISCO DE PAULA SANTANDER (IED)	CL 38 C SUR # 79 - 08	COLEGIO SAN JOSE DE CASTILLA (IED)	CL 12 BIS # 72 - 54
COLEGIO INSTITUTO TECNICO RODRIGO DE TRIANA (IED)	CL 35 B SUR # 88 D - 15	COLEGIO SAN JOSE DE CASTILLA (IED)	CL 7 C # 78 F - 20
COLEGIO INSTITUTO TECNICO RODRIGO DE TRIANA (IED)	CL 38 SUR # 89 - 81	COLEGIO SAN JOSE DE CASTILLA (IED)	KR 79 C # 13 A - 40
COLEGIO INSTITUTO TECNICO RODRIGO DE TRIANA (IED)	KR 90 A # 39 - 12 SUR	COLEGIO SAN PEDRO CLAVER (IED)	KR 79 C # 41 B - 51 SUR
COLEGIO ISABEL II (IED)	DG 2 D # 79 C - 83	COLEGIO SAN PEDRO CLAVER (IED)	CL 42 G SUR # 87 - 06
COLEGIO ISABEL II (IED)	KR 79 D # 6 - 15	COLEGIO SAN RAFAEL (IED)	CL 42 B SUR # 78 I - 05
COLEGIO JACKELINE (IED)	CL 45 A SUR # 77 Q - 49	COLEGIO SAN RAFAEL (IED)	TV 78 D # 53 - 21 SUR
COLEGIO JAIRO ANIBAL NIÑO (CED)	KR 87 H BIS # 39 A - 23 SUR	COLEGIO TOM ADAMS (IED)	CL 40 J SUR # 78 - 08
COLEGIO JOHN F. KENNEDY (IED)	KR 74 B # 38 A - 33 SUR	COLEGIO TOM ADAMS (IED)	CL 40 A SUR # 79 C - 08
COLEGIO KENNEDY (IED)	CL 35 BIS SUR # 73 A - 10 SUPER MZ 2	COLEGIO VILLA RICA (IED)	CL 49 SUR # 78 - 35
COLEGIO VILLA RICA (IED)	KR 77 K BIS A # 50 - 26 SUR		

### Tamaño de la muestra

$$n = \frac{k^2 \cdot p \cdot q \cdot N}{(e^2 \cdot (N-1)) + k^2 \cdot p \cdot q}$$

En donde, N = tamaño de la población K = nivel de confianza, P = probabilidad de éxito, o proporción esperada Q = probabilidad de fracaso E = precisión (Error máximo admisible en términos de proporción).

N: 1000

K: 1.65 = 90%

E: 5%

P: 0.95

Q: 0.5

Nuestro tamaño de muestra para realizar la encuesta es de 453 personas.

Promedio de estudiantes por colegio: 300 Estudiantes

TAM- Mercado Total: 71 Colegios 21300 Estudiantes

SAN - Mercado Objetivo Probable: 23 Colegios 6900 estudiantes

MT - Mercado Objetivo: 1393 estudiantes en el primer año. Para un total del un 20,18% de nuestro mercado total.

## Encuesta

Encuesta de Mercado TALLER-PAPELERIA PAPIRO

Entrevistador/a: \_\_\_\_\_

Fecha: \_\_\_\_/\_\_\_\_/\_\_\_\_

A continuación encontrará una serie de preguntas destinadas a conocer su opinión sobre diversos aspectos que nos permitirán conocer su apreciación en cuanto Al servicio de Asesoría en Talleres y Maquetas.

El cuestionario tiene tres secciones. Por favor lea las instrucciones al inicio de cada sección y conteste la alternativa que más se acerca a lo que usted piensa.

Por favor ingrese sus datos personales.

<b>SECCIÓN 1: DATOS PERSONALES</b>	
1. Nombre Completo	
2. Edad	
3. Correo Electrónico	
4. Barrio de Residencia	
5. Teléfono de contacto	

Por favor marque con una X si o no según corresponda.

<b>SECCIÓN 2: ACOMPAÑAMIENTO</b>	Opción	
	SI	NO
6. ¿Tiene Hijos?		
7. ¿Sus hijos aun estudian?		
8. ¿Tiene usted tiempo para dedicar al acompañamiento de las tareas de sus hijos		

Por favor marque con una X si o no según corresponda.



<b>SECCIÓN 3: CONOCIMIENTO</b>	Opción	
	SI	NO
9. ¿Tiene conocimiento en manualidades?		
10. ¿Sabe que materiales debe usar para que las tareas de sus hijos sean más resistentes?		
11. ¿Le gustaria contar con un servicio de asesoría en los trabajos de sus hijos cuando usted no está?		
12. ¿En la zona identifica alguna Papelería que le brinde también servicio de taller para tareas?		
13. ¿Deseana ser contactado por nuestro equipo de servicio para recibir las mejores promociones en cuanto a Asesoría?		

## 10. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

### Toma de decisiones

Durante los últimos años y debido a nuestras múltiples obligaciones como padres se ha evidenciado que el desarrollo creativo, e intelectual de nuestros hijos necesita muchas veces del apoyo de personas totalmente ajenas a nuestra manera de pensar. Por tal motivo nos apoyamos en establecimientos privados que nos brinden la asesora y solución para el cumplimiento de las obligaciones en el campo de aprendizaje.

Luego de evidenciar lo antes mencionado, nos encontramos en la obligación de utilizar todas las herramientas y recursos que ayuden a nuestros hijos y a nosotros mismos el en desarrollo creativo e intelectual, y la mejor manera de incursionar en esto es hacer uso de un espacio agradable para la realización de actividades académicas, nos estamos refiriendo a la creación de unos talleres en una papelería que con la innovación y modernización de los diseños en los trabajos manuales logre ser atractiva y apetecida por todo tipo de público.

En este sentido mediante la siguiente propuesta, trataremos de mostrar las posibilidades de usar materiales reciclables y comunes como papel, cartón y madera en la creación de maquetas en un espacio adecuado, logrando que se muestre mayor interés en la conservación del medio ambiente y desarrollo de la creatividad.



**Problema de estudio**

En función de lo anteriormente mencionado, cabe determinar el problema de estudio en la forma que se enuncia a continuación:

¿COMO Y DE QUE MANERA SE PUEDE ESTABLECER UNA ESTRATEGIA QUE PERMITAN PROYECTAR EN UN CORTO PLAZO, LA COMPETITIVIDAD EN LA INDUSTRIA DE LAS PAPELERIAS CON BASE EN LA INNOVACION Y CREATIVIDAD?

**Identidad estratégica**

El presente trabajo busca mediante la aplicación de conceptos básicos de innovación en el manejo de papelerías, establecer en función a un diseño económico, las perspectivas que existen en cuanto al crecimiento intelectual, involucrando el sector comercial perteneciente al rubro de las papelerías, para lo cual en previa evaluación y análisis del entorno, se diseñaran las respectivas alternativas y estrategias de cambio que permitan incrementar la actividad sobre el particular, en la mayor participación formal y competitiva.

Si se implementa una sala como taller de creación de maquetas en una papelería, de costo asequible a todo tipo de público, aportaremos una herramienta más para el aprendizaje y desarrollo motriz de las personas, sin dejar de lado que estaremos creando un nuevo modelo de fabricación en la industria de las papelerías.

Con base a lo anterior, se busca que los participantes de los proyectos manuales desarrollen conciencia en cuanto a la conservación del medio ambiente, reutilizando la mayor cantidad de

materiales reciclados en los diseños elaborados, todo esto con la finalidad de demostrar que nuestra papelería tiene un valor agregado importante que impulsa el desarrollo del sector.

Adicional, en esta propuesta incluiremos el uso de técnicas manuales, como, porcelanicon y fommi, los cuales estarán involucrados en el proceso de fabricación de maquetas.

### **Valores corporativos.**

#### **Compromiso**

Declare y realice las acciones para lograr el cumplimiento de las metas.

#### **Responsabilidad**

Asuma sus acciones, supere las circunstancias adversas.

#### **Autenticidad**

Siempre con la verdad, genere confianza dentro y fuera del negocio.

#### **Liderazgo**

Influencie positivamente a su equipo. Supere las expectativas.

#### **Innovación**

Sea un generador de cambio, aporte al crecimiento a la idea de negocio.

## 11. ANALISIS PESTEL

POLITICOS	ECONOMICOS	SOCIALES	TECNOLOGICOS	ECOLOGICOS	LEGALES
Politica de investigacion, diseño e innovacion	Desarrollo economico	Desarrollo de la creatividad	Aplicación de nuevas tecnologías para la investigación y desarrollo de maquetas y manualidades	Promoción del cuidado de medio ambiente por medio del reciclaje	RUT Registro unico tributario
Apoyo del gobierno a nuevos emprendedores	Generación de ideas de negocio con vision futura	Actualmente la falta de tiempo de los padres impide que los niños obtengan buenos resultados en el desarrollo de las actividades	Las nuevas tecnologías y canales de comunicación le abren oportunidades a la investigación de nuevos mercados	Fortalecimiento del sistema de saneamiento ambiental	Minuta de constitucion de empresa, Registro de camara de comercio
					Ley 1258 - 2008 Decreto 2020 de 2009

## 12. MARCO LEGAL

### Aspectos legales. -Documentos en trámite

Minuta de constitución de empresa –En trámite.

Formulario de registro único empresarial y social RUES- En trámite

Solicitud de inscripción de libros electrónicos

Talonnario de facturas – En trámite

RUT Registro Único Tributario

El Registro Único Tributario (RUT), administrado por la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN), constituye el mecanismo único para identificar, ubicar y clasificar a los siguientes sujetos:

Las personas y entidades que tengan la calidad de contribuyentes, declarantes de impuesto sobre la renta y no contribuyentes.

Declarantes de ingresos y patrimonio.

Responsables del régimen común y los pertenecientes al régimen simplificado.

Los agentes retenedores, importadores, exportadores y de-más sujetos con obligaciones administradas por la DIAN.

Los demás sujetos con obligaciones administradas por la DIAN.

El Número de Identificación Tributaria (NIT), constituye el código de identificación de los inscritos en el RUT.

Este número lo asigna la DIAN a las personas naturales o jurídicas nacionales o extranjeras o a los demás sujetos con obligaciones administradas por dicha entidad.

Con este formulario junto con los demás documentos exigidos para la matrícula, la DIAN asigna el NIT y lo incorpora en el certificado de existencia y representación legal.<sup>4</sup>

**Formalización.**

Presentar todos los documentos a la Cámara de Comercio de Bogotá y cancelar los derechos de matrícula correspondientes.

**Código ciu**

La CIIU tiene por finalidad establecer una clasificación uniforme de las actividades económicas productivas, es una clasificación por tipos de actividad económica y no una clasificación de bienes y servicios.

El código correspondiente a nuestra actividad es:

División: 47

Grupo: 476

Clase: 4761

Descripción: Comercio al por menor de libros, periódicos, materiales y artículos de papelería y escritorio, en establecimientos especializados.<sup>5</sup>

**Autor del documento**

Cámara de comercio de Bogotá.

**Nacionalidad**

Colombiana

**Documento de constitución**

---

<sup>4</sup>Cámara de comercio de Bogotá, plan de empresa,2015

<sup>5</sup>Cámara de comercio de Bogotá, plan de empresa,2015

Documento privado

### **Persona jurídica**

María Roció Avendaño García C.C: 53102437 de Bogotá y Maribel Garzón Pérez

CC 52750591 de Bogotá

### **Sociedades por Acciones Simplificadas -S.A.S.**

Es una sociedad comercial de capital, innovadora en el derecho societario colombiano. Estimula el emprendimiento debido a las facilidades y flexibilidades que posee para su constitución y funcionamiento. Fue creada por la ley 1258 de 2008, además del decreto 2020 de junio de 2009.

Basándose en la antigua ley de emprendimiento (1014 de 2006).

Una sociedad por acciones simplificadas puede constituirse por una o varias personas naturales o jurídicas, nacionales o extranjeras, su naturaleza es comercial, pero puede hacer actividades tanto comerciales como civiles, se crea por documento privado y nace después del registro en la cámara de comercio, a menos de que los aportes iniciales incluyan bienes inmuebles se requiere de escritura pública.

### **Constitución, transformación y Disolución**

Por medio de documento privado inscrito en el Registro Mercantil de la Cámara de Comercio del lugar en que la sociedad establezca su domicilio principal, siempre que no ingresen aportes sujetos a escritura pública, caso en el cual la constitución se debe hacer mediante Escritura Pública ante notario, según lo dispuesto en el artículo 5 de la Ley 1258 de 2008.

### **Número de accionistas**

Mínimo un accionista y no tiene límite máximo.

**El capital social se divide**

En acciones libremente negociables, pero puede por estatutos restringirse hasta por diez años su negociación; por tanto, se concibe como un modelo ideal para sociedades de familias.

**Formación del Capital**

- a. **Autorizado.** Cuantía fija que determina el tope máximo de capitalización de la sociedad.
- b. **Suscrito.** La parte del capital autorizado que los accionistas se comprometen a pagar a plazos, máximo en dos (2) años, al momento de su constitución no es necesario pagar, en correspondencia con el artículo 9 de la Ley 1258 del 2008.
- c. **Pagado.** La parte del suscrito que los accionistas efectivamente han pagado e ingresado a la sociedad.

**Responsabilidad de los accionistas**

Responden hasta el monto de sus aportes por las obligaciones sociales.

En caso en que la SAS sea utilizada para defraudar a la ley o en perjuicio de terceros, accionistas y/o administradores que hayan realizado, participado o facilitado los actos defraudatorios, responderán solidariamente por las obligaciones emanadas de tales actos y por los perjuicios causados, más allá del monto de sus aportes.

**Revisor Fiscal**

Es voluntario; excepto cuando se tienen activos brutos a 31 de diciembre del año inmediatamente anterior iguales o superiores a 5.000 S.M.L.V y/o cuyos ingresos brutos sean iguales o superiores a 3.000 S.M.L.V, será obligatorio.

### **Ventajas de las S.A.S.**

La Sociedad por Acciones Simplificada (SAS) es una sociedad de capitales constituida por una o varias personas naturales o jurídicas que, luego de la inscripción en el registro mercantil, se constituye en una persona jurídica distinta de su accionista o sus accionistas, y en cual los socios sólo serán responsables hasta el monto de sus aportes.

La SAS da la posibilidad a los empresarios de escoger las normas societarias que más convenga a sus intereses, lo que reafirma que se trata de una regulación flexible que se puede ajustar a los requerimientos de los empresarios, insistió Plata.

Otra de las ventajas que ofrece la referida sociedad es que el pago de los aportes puede diferirse hasta por un plazo máximo de dos años y no se exige una cuota o porcentaje mínimo inicial. Esto facilita su constitución.

## **13. POLÍTICAS DE TRABAJO**

En TALLER-PAPELERIA PAPIRO S.A.S Generamos confianza a nuestros clientes suministrando materiales, diseños, técnicas e insumos para la creación de maquetas, con excelente calidad asegurando el cumplimiento de las necesidades, expectativas dadas por el cliente y conservación del medio ambiente. Nuestros colaboradores garantizan un servicio en base a la mejora continua, la eficiencia, el desarrollo sostenible y la rentabilidad del negocio.



## 14. MARCO TEÓRICO

### ¿Qué es una maqueta?

Es la Simulación física, en tres dimensiones, en tamaño reducido, de algo real o ficticio. También pueden existir modelos de tamaño grande de algún objeto pequeño y hasta microscópico representado en alguna especie de maqueta.

### Fases De La Maqueta

Fase 1:

Es el anteproyecto, se realiza el croquis de idea Básica

Fase 2:

Proyecto Básico

Fase 3:

Proyecto de Ejecución

El primer paso elemental para la construcción de una maqueta es realizar, dar forma y definir la textura superficial de cuerpos, superficies y barras. Considerando el ámbito en que se utilizan maquetas<sup>6</sup>

---

<sup>6</sup> (Roberto González) (Tipología de Maqueta,)

## **Clasificación de Modelos de Maquetas**

### **Maquetas de Concepto**

En espacios interiores se construyen para simular de manera sencilla. Las cualidades del espacio, con materiales de fácil adquisición que se montan a base de bastidor para reproducir las características de los correspondientes espacios interiores. Se construye una sección de un espacio interior con materiales sencillos para poder apreciar el espacio que se tendrá.<sup>7</sup>

### **Maqueta de Trabajo**

Mediante estas se concentran y acaban de definir las ideas del proyecto sobre determinados espacios interiores. Encontramos datos precisos, pero aun modificables, sobre los materiales, mobiliario, decoración e iluminación. En estas se eligen los elementos finales en espacios interiores, utilizando datos precisos que aún pueden modificarse, sobre todo los materiales, muebles, etc.

### **Maquetas de detalles**

Mediante estas se diseñan elementos especialmente complicados o repetitivos. Estos detalles pueden ser de naturaleza constructiva, pero también pueden ser decorativos. Gracias a estas pueden resolverse problemas de forma, materiales, Textura de las superficies y color.

### **Maqueta de Edificación**

El grupo de maquetas de edificación suele subdividirse: “este grupo se divide en maquetas de urbanismo, de edificios, de estructuras, de espacios interiores y maquetas especiales. Según el objetivo fijado al constructor de la maqueta, se prestará mayor atención a los aspectos plásticos

---

<sup>7</sup> (Roberto González) (Tipología de Maqueta,)

y espaciales de la forma, a la organización funcional o a las características constructivas. La maqueta de edificación muestra el edificio existente al que se le van a agregar los nuevos edificios proyectados. También se representan las características más importantes de la circulación en el espacio. “las siguientes propiedades pueden tener importancia especial según la maqueta.

#### Forma

- Relación entre la forma de edificación
- Forma y tamaño de cada uno de los espacios
- Luz y tipo de iluminación
- Tipo de textura, color y material.
- Relaciones visuales. Se debe tomar en cuenta la forma del edificio, tomando en cuenta la forma y tamaño de todos los espacios relacionados con la luz y sus tipos de iluminación, es muy importante las relaciones visuales como también el tipo de textura, el color y el material.

#### **Maqueta de Ejecución**

“Maqueta de ejecución, se construyen para representar un proyecto definitivo. Basándose en una maqueta de este tipo se discute el mobiliario entre. Los diseñadores con el promotor. Estos se utilizan sobre todo en el equipamiento de hospitales, hoteles, así como en el amueblamiento de teatros, conciertos y salas de congresos. Se presenta el proyecto terminado como se construirá, gracias a estas se puede definir el tipo de muebles, los colores, las texturas, materiales, etc. “Maqueta de ejecución, en esta fase del proyecto se construyen maquetas de detalles para valorar diferentes alternativas constructivas o formales de aspectos singulares. En

estas maquetas se estudian problemas plásticos, de colorido y de materiales. Las maquetas de detalle se realizan como alternativa a un elemento arquitectónico”.

### **Maquetas especiales**

Este grupo abarca sobre todo el campo del diseño de objetos, es decir el campo de los productos y muebles de diseño. Se construyen a menudo como prototipos durante las fases iniciales del proyecto. La calidad de su construcción no se aleja mucho de la maqueta de ejecución del diseño definitivo.

### **Que son las manualidades?**

Es una actividad que consiste en fabricar de manera artesanal elementos que pueden ser utilizados en la casa, y estos elementos pueden tener algún carácter funcional o ser meramente decorativos. Son trabajos efectuados con las manos, con o sin ayuda de herramientas.

Las manualidades son ideales para desarrollar la concentración y disminuir el estrés, incluso sirven para poder contribuir al medio ambiente con manualidades recicladas y también, los niños estimulan, como su nombre indica, la destreza manual, la creatividad y la perseverancia. Coser, pintar, recortar, modelar, tallar. Las manualidades ofrecen mil y una posibilidades para expresar la creatividad de cada persona. No solo hacer deporte puede ayudar a disminuir el estrés, realizar alguna vez en semana manualidades es una buena forma de olvidarse de preocupaciones y prisas.

### **Manualidades como terapia**

Las manualidades se usan como forma de terapia ocupacional, niños, personas con discapacidades, enfermos de Alzheimer y otras enfermedades realizan actividades manuales.

Las manualidades son positivas, ya que no solo nos abstraen de cualquier otro problema, sino que nos ayuda a reforzar la concentración y también nos permiten el poder relacionarnos con otras personas, con otro entorno y sobretodo aprender a hacer algo por nosotros mismos; incluso sirve como terapia en personas que no acaban o no saben cómo integrarse.<sup>8</sup>

Las manualidades refuerzan la autoestima, ser capaz de hacer algún trabajo manual y hacerlo bien es importante sobre todo para los niños que se demuestran a si mismo que son capaces de hacer esfuerzos y conseguirlo.

### **Tipos de Manualidades**

Trabajos con enumeraciones, pinturas, abalorios, cuerdas, corcho, plastilina, yeso, escayola, marmolina, estaño, resina.

Pirograbado, bordados, bolillos, punto de cruz, patchwork (es un tejido hecho por la unión de pequeñas piezas de telas cosidas entre sí por los bordes), macramé (Tejido hecho a mano con hilos o cuerdas gruesos que se trenzan o anudan y cuya estructura se parece al encaje de bolillos).

Craquelado, decoupage (Técnica artística que consiste en decorar una superficie pegando sobre ella imágenes sobre papel recortadas y pintándola luego con varios tipos de barnices transparentes), realizaciones con masa de sal, miga de pan, papel maché, mosaicos, repujado de cuero, exlibris, origami, papeles de colores.

---

<sup>8</sup> (Roberto González) (Tipología de Maqueta,)

La carpintería en sí misma es una rama de las manualidades que representa un arte en sí mismo.

Reciclaje de todo tipo.

Todos los materiales de pasamería (Flecos, cordones), ya que con ello se puede crear un sin fin de cosas.

- Fommy
- Plastilina
- Porcelanicron

### **Importancia**

Los trabajos manuales refuerzan las actividades físicas y psíquicas que realizan los niños; ayudadas de determinadas herramientas y utensilios. Encaminados a mejorar su educación.

- Contribuyen al desarrollo de la motricidad fina
- Ayudan a desarrollar conceptos artísticos (color, formas)
- Permiten experimenta en matemática y ciencia (números, mediciones, uso de pegamentos y tintes)
- Estimula las ideas creativas y originales
- Cultiva el buen gusto por los objetos artesanales y artísticos
- Promueve el pensamiento creativo y original para plasmar ideas
- Aumenta la autoestima
- Promueve el contacto y comunicación con padres, hermanos y amiguitos
- Ayuda a desarrollar la paciencia y la perseverancia para desarrollar un proyecto

## 15. METODOLOGIA.

### **Materiales Y Herramientas**

Se pueden utilizarse los materiales más diversos; la elección dependerá del nivel de elaboración en que se encuentre el proyecto. Para trabajar cada uno de los materiales existen herramientas específicas. Es muy importante elegir el material adecuado en cuanto al efecto final que se espera de la maqueta, y de acuerdo a la experiencia del maquetista, dependiendo de la facilidad que se tiene para cada material.

### **Materiales**

Papel, cartulina y cartón

Se emplean en todas las fases del diseño, se consiguen con rapidez, económicos, fácil de manipular y sencillos de moldear. El tamaño más frecuente es de 70 x 100 cm. o 61 x 68 cm. Existen cartones para construir maquetas de diferentes marcas. Los cartones se diferencian de la cartulina blanca por su color gris, debido a su contenido en papel reciclado o marrón.

### **Madera**

Es uno de los materiales más empleados en la construcción de maquetas. Tiene color y textura propios.

- Tableros de madera. Esta se utiliza como base de apoyo para la maqueta.
- Tableros de carpintero.
- Tableros de resina. Formados por mezcla de trozos de madera y resinas Sintéticas.
- Tableros aglomerados. Formados a base de virutas de madera y cola.

## **Pinturas**

Los elementos pequeños de madera suelen pintarse a pistola, varias capas delgadas. Las pinturas más utilizadas son las solubles al agua: tempera o similares. Se usan para pintar elementos pequeños de madera entre otras cosas con pinturas de agua o tempera.

## **Pegamentos, cinta adhesiva y papel autoadhesivo**

- Cola blanca: formadas por resina sintéticas desleídas en agua, debido a su contenido en agua, deforma los papeles.
- A base de disolventes: se componen con resinas sintéticas, la película del pegamento se endurece al evaporarse el disolvente.
- Pegamentos instantáneos: existen para materiales con poros y sin ellos, se pueden usar para metales, plásticos, vidrios, porcelanas, telas y gomas.” Se tienen que tomar en cuenta varios factores para elegir el pegamento correcto, por ejemplo, el tipo de papel por que los pegamentos a base de agua deforman algunos tipos de papel.

## **Herramientas**

Para Medir y Marcar

- Reglas Metálicas
- Transportador
- Escuadras
- Compas



Para Cortar y separar

- Tijeras
- Bisturí
- Escuadra y reglas para cortar
- Juego de punzones
- Escopio curvo
- Serrucho para madera y metal

## 16. PLAN DE MARKETING

### Objetivo

- Posicionar a nuestro taller dentro del segmento líder del mercado.
- Incorporar permanentemente nuevas ideas a nuestro servicio.
- Capacitar a nuestro personal en todas las áreas, potenciando los valores de profesionalismo y calidad.

### **Análisis de competencia**

Siendo nuestra idea de negocio enfocada hacia un Taller que cuente con una papelería complementaria, no contamos con competidores directos, nuestros únicos competidores serían las papelerías del sector, con las cuales competimos con un Plus tan importante como es el taller.

Pequeñas papelerías:

- Almacén y papelería Avimar
- Papelería y fotocopias Patio Bonito
- Papelería y pañalera Renacer
- Papelería Real
- Papelería y Miscelánea Carolina

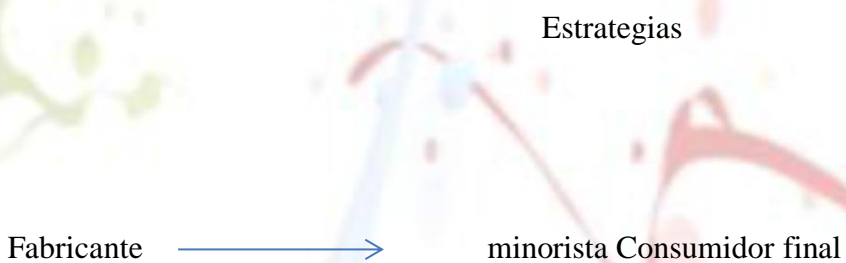
### **Estrategia de mercadeo**

- Ofrecemos un servicio que **beneficia** tanto al estudiante como a sus padres, quienes directa o indirectamente siempre son los responsables de las tareas de sus hijos.
- Nuestras campañas manejan **precios** altamente competitivos considerando el sector en el que nos ubicamos y con muy buena **calidad**.
- Promover alianzas con colegios **resaltando** la importancia del compromiso de sus estudiantes y de la calidad de vida de sus padres.

## 17. ESTRATEGIAS DE DISTRIBUCIÓN

Nuestra estrategia de distribución va hacer directa al consumidor.

Nuestros proveedores tendrán una distribución indirecta con nosotros ya que no somos el consumidor final.



## 18. DE PRECIO

Es determinado de acuerdo al sector en el que estaremos ubicados, por las negociaciones con proveedores (fabricantes), y a nuestro público mayoritario que son los estudiantes de primaria, secundaria y superior.

PRODUCTOS	COSTO		VENTA		UTILIDADES			
	RECICLADA 60% INDUSTRIA 40%	RECICLADA 40% INDUSTRIA 60%	RECICLADA 60% INDUSTRIA 40%	RECICLADA 40% INDUSTRIA 60%	RECICLADA 60% INDUSTRIA 40%		RECICLADA 40% INDUSTRIA 60%	
Maquetas Pequeñas	\$ 15.201	\$ 19.051	\$ 19.001	\$ 23.813	\$ 3.800	25%	\$ 4.763	25%
Maquetas Medianas	\$ 20.521	\$ 25.719	\$ 25.651	\$ 32.148	\$ 5.130	25%	\$ 6.430	25%
Maquetas Grandes	\$ 25.841	\$ 37.614	\$ 32.302	\$ 47.017	\$ 6.460	25%	\$ 9.403	25%

Estos precios pueden variar de acuerdo al consumo y calidad de los materiales utilizados.

## 19. ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN Y PUBLICIDAD

Inauguración	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Pruebas gratis</li> <li>• Talleres de prueba</li> </ul>
Volanteo	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Recordatorio con imán</li> <li>• Colegios</li> <li>• Vecinos del sector</li> <li>• Padres de familia</li> </ul>
Voz a Voz	
Página Web	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Cupones de descuento</li> <li>• Video experiencias</li> </ul>
Membresías	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Tarjetas de cliente frecuente</li> <li>• Talleres creativos de vacaciones</li> </ul>
Talleres	

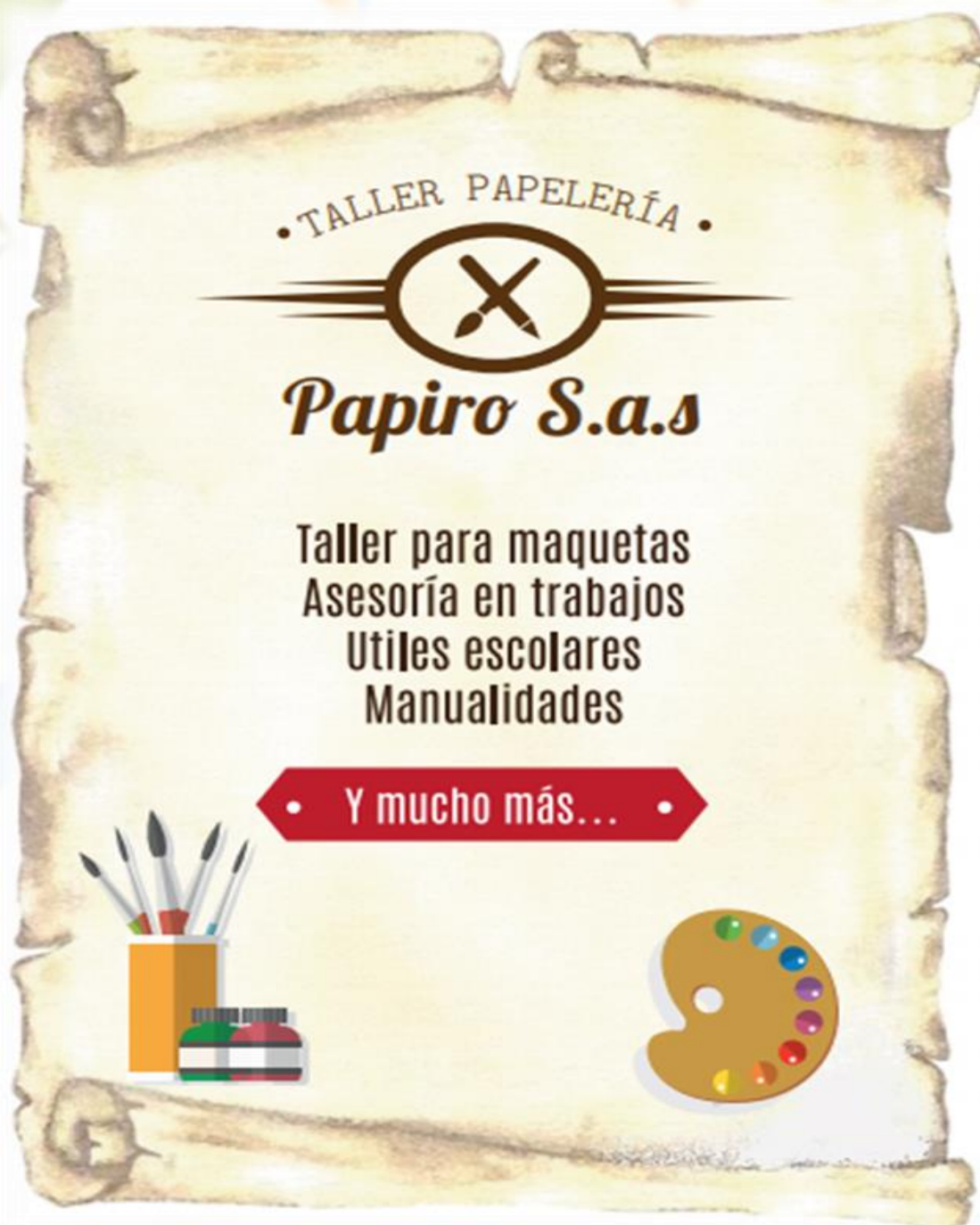
## 20. ESTRATEGIAS DEL SERVICIO

- Capacitación del personal
- Encuestas de satisfacción (Niño y Adulto)
- Colaboración
- Conocimiento del cliente
- Manejo de objeciones (Siempre podemos mejorar)

**Marca**



## 21. IMAGEN CORPORATIVA



## 22. PROYECCION DE CAPITAL

<b>FUENTES DE CAPITAL</b>		
<b>INVERSION DE LOS ACCIONISTAS</b>	<b>%</b>	<b>VALOR</b>
ACCIONISTA 1	26%	\$ 10.000.000
ACCIONISTA 2	26%	\$ 10.000.000
<b>TOTAL</b>		<b>\$ 20.000.000</b>
<b>FINANCIACIÓN</b>	<b>%</b>	<b>VALOR</b>
BANCO MUNDO MUJER	37%	\$ 14.000.000
TASA DE INTERES 0,64%		
<b>TOTAL</b>		<b>\$ 14.000.000</b>
<b>OTROS CAPITAL</b>	<b>%</b>	<b>VALOR</b>
FUENTE 1 PROVEEDORES	11%	\$ 4.000.000
<b>TOTAL</b>		<b>\$ 4.000.000</b>
<b>TOTAL GENERAL</b>		<b>\$ 38.000.000</b>

INVERSION	DETALLE	VALOR UNITARIO	UNIDADES	VALOR TOTAL
INMUEBLES	ARRENDAMIENTOS	\$ 950.000	1	\$ 950.000
	ADECUACIONES	\$ 600.000	1	\$ 600.000
<b>TOTAL</b>		7%		<b>\$ 1.550.000</b>
MUEBLES Y ENSERES	ESCRITORIOS	\$ 300.000	1	\$ 300.000
	SILLAS PLASTICAS	\$ 13.000	15	\$ 195.000
	VITRINAS	\$ 380.000	4	\$ 1.520.000
	ESTANTERIA	\$ 250.000	3	\$ 750.000
	MESAS PLASTICAS	\$ 120.000	5	\$ 600.000
	KIT DE HERRAMIENTAS	\$ 2.000.000	1	\$ 2.000.000
<b>TOTAL</b>		23%		<b>\$ 5.365.000</b>
EQUIPOS DE OFICINA	COMPUTADOR DE ESCRITORIO	\$ 1.000.000	1	\$ 1.000.000
	IMPRESORA MULTIFUNCIONAL	\$ 2.800.000	1	\$ 2.800.000
	<b>TOTAL</b>		16%	<b>\$ 3.800.000</b>
HERRAMIENTAS	TIJERAS	\$ 2.800	6	\$ 16.800
	PINTURAS (COLORES SURTIDOS)	\$ 2.000	25	\$ 50.000
	BISTURI	\$ 1.700	6	\$ 10.200
	REGLAS	\$ 700	10	\$ 7.000
	ELEMENTOS DE MEDIDA	\$ 3.000	5	\$ 15.000
	MOLDES	\$ 1.000	15	\$ 15.000
	PEGAMENTOS.	\$ 5.000	5	\$ 25.000
	CINTA ADHESIVA	\$ 2.500	4	\$ 10.000
	<b>TOTAL</b>		75%	<b>\$ 149.000</b>
PUBLICIDAD	FOLLETOS	\$ 200	1000	\$ 200.000
	PAGINAS AMARILLAS	\$ 450.000	1	\$ 450.000
	PAGINA WEB	\$ 750.000	1	\$ 750.000
<b>TOTAL</b>		6%	<b>\$ 1.400.000</b>	
OTROS GASTOS	SOSTENIMIENTO	\$ 11.138.675	1	\$ 11.138.675
<b>TOTAL</b>		48%	<b>\$ 11.138.675</b>	
<b>TOTAL GENERAL</b>		<b>100%</b>		<b>\$ 23.253.675</b>



## 23. PROYECCION DE VENTA

### Costo de elaboración por unidad

#### MAQUETA PEQUEÑA

<b>60 % RECICLADA 40 % INDUSTRIAL</b>	<b>CANT UTILI GR</b>	<b>VALOR POR GR</b>	<b>TOTAL COSTO</b>	<b>%</b>
Papel, cartulina y cartón.	350	\$ 10	\$ 3.500	23%
Espuma rígida	100	\$ 18	\$ 1.800	12%
Materiales moldeables (plastilina, masa porcelanicron,etc)	90	\$ 5	\$ 450	3%
Madera ( pequeñas piezas)	120	\$ 2	\$ 240	2%
Vidrio ( pequeñas piezas)	50	\$ 4	\$ 200	1%
Metales.	80	\$ 5	\$ 400	3%
Pequeños objetos.	30	\$ 12	\$ 360	2%
Papel autoadhesivo.	50	\$ 15	\$ 750	5%
Mano de obra - Asesoría ( tiempo horas)	1,5	\$ 5.001	\$ 7.501	49%
<b>TOTAL COSTOS</b>			<b>\$ 15.201</b>	<b>100%</b>

<b>40 % RECICLADA 60 % INDUSTRIAL</b>	<b>CANT UTILIZADA</b>	<b>VALOR POR GR</b>	<b>TOTAL COSTO</b>	<b>%</b>
Papel, cartulina y cartón.	525	\$ 10	\$ 5.250	28%
Espuma rígida	150	\$ 18	\$ 2.700	14%
Materiales moldeables (plastilina, masa porcelanicron,etc)	135	\$ 5	\$ 675	4%
Madera ( pequeñas piezas)	180	\$ 2	\$ 360	2%
Vidrio ( pequeñas piezas)	75	\$ 4	\$ 300	2%
Metales.	120	\$ 5	\$ 600	3%
Pequeños objetos.	45	\$ 12	\$ 540	3%
Papel autoadhesivo.	75	\$ 15	\$ 1.125	6%
Mano de obra - Acesoría ( tiempo horas)	1,5	\$ 5.001	\$ 7.501	39%
<b>TOTAL COSTOS</b>			<b>\$ 19.051</b>	<b>100%</b>

## MAQUETA MEDIANA

<b>60 % RECICLADA 40 % INDUSTRIAL</b>	<b>CANT UTILI GR</b>	<b>VALOR POR GR</b>	<b>TOTAL COSTO</b>	<b>%</b>
Papel, cartulina y cartón.	473	\$ 10	\$ 4.725	23%
Espuma rígida	135	\$ 18	\$ 2.430	12%
Materiales moldeables (plastilina, masa porcelanicron,etc)	122	\$ 5	\$ 608	3%
Madera ( pequeñas piezas)	162	\$ 2	\$ 324	2%
Vidrio ( pequeñas piezas)	68	\$ 4	\$ 270	1%
Metales.	108	\$ 5	\$ 540	3%
Pequeños objetos.	41	\$ 12	\$ 486	2%
Papel autoadhesivo.	68	\$ 15	\$ 1.013	5%
Mano de obra - Acesoria ( tiempo horas)	2	\$ 5.001	\$ 10.126	49%
<b>TOTAL COSTOS</b>			<b>\$ 20.521</b>	<b>100%</b>

<b>40 % RECICLADA 60 % INDUSTRIAL</b>	<b>CANT UTILIZADA</b>	<b>VALOR POR GR</b>	<b>TOTAL COSTO</b>	<b>%</b>
Papel, cartulina y cartón.	709	\$ 10	\$ 7.088	28%
Espuma rígida	203	\$ 18	\$ 3.645	14%
Materiales moldeables (plastilina, masa porcelanicron,etc)	182	\$ 5	\$ 911	4%
Madera ( pequeñas piezas)	243	\$ 2	\$ 486	2%
Vidrio ( pequeñas piezas)	101	\$ 4	\$ 405	2%
Metales.	162	\$ 5	\$ 810	3%
Pequeños objetos.	61	\$ 12	\$ 729	3%
Papel autoadhesivo.	101	\$ 15	\$ 1.519	6%
Mano de obra - Acesoria ( tiempo horas)	2	\$ 5.001	\$ 10.126	39%
<b>TOTAL COSTOS</b>			<b>\$ 25.719</b>	<b>100%</b>

## MAQUETA GRANDE

60 % RECICLADA 40 % INDUSTRIAL	CANT UTILI GR	VALOR POR GR	TOTAL COSTO	%
Papel, cartulina y cartón.	595,0	\$ 10	\$ 5.950	23%
Espuma rígida	170,0	\$ 18	\$ 3.060	12%
Materiales moldeables (plastilina, masa porcelanicron,etc)	153,0	\$ 5	\$ 765	3%
Madera ( pequeñas piezas)	204,0	\$ 2	\$ 408	2%
Vidrio ( pequeñas piezas)	85,0	\$ 4	\$ 340	1%
Metales.	136,0	\$ 5	\$ 680	3%
Pequeños objetos.	51,0	\$ 12	\$ 612	2%
Papel autoadhesivo.	85,0	\$ 15	\$ 1.275	5%
Mano de obra - Acesoria ( tiempo horas)	2,6	\$ 5.001	\$ 12.751	49%
<b>TOTAL COSTOS</b>			<b>\$ 25.841</b>	<b>100%</b>

40 % RECICLADA 60 % INDUSTRIAL	CANT UTILIZADA	VALOR POR GR	TOTAL COSTO	%
Papel, cartulina y cartón.	892,5	\$ 10	\$ 8.925	24%
Espuma rígida	255,0	\$ 18	\$ 4.590	12%
Materiales moldeables (plastilina, masa porcelanicron,etc)	229,5	\$ 5	\$ 1.148	3%
Madera ( pequeñas piezas)	306,0	\$ 2	\$ 612	2%
Vidrio ( pequeñas piezas)	127,5	\$ 4	\$ 510	1%
Metales.	204,0	\$ 5	\$ 1.020	3%
Pinturas (colores surtidos)	293,3	\$ 10	\$ 2.933	8%
Pequeños objetos.	76,5	\$ 12	\$ 918	2%
Pegamentos.	255,0	\$ 9	\$ 2.295	6%
Cinta adhesiva y papel autoadhesivo.	127,5	\$ 15	\$ 1.913	5%
Objetos encontrados en la naturaleza y reciclados en la industria.	1844,5	\$ -	\$ -	0%
Mano de obra - Acesoria ( tiempo horas)	2,6	\$ 5.001	\$ 12.751	34%
<b>TOTAL COSTOS</b>			<b>\$ 37.614</b>	<b>100%</b>

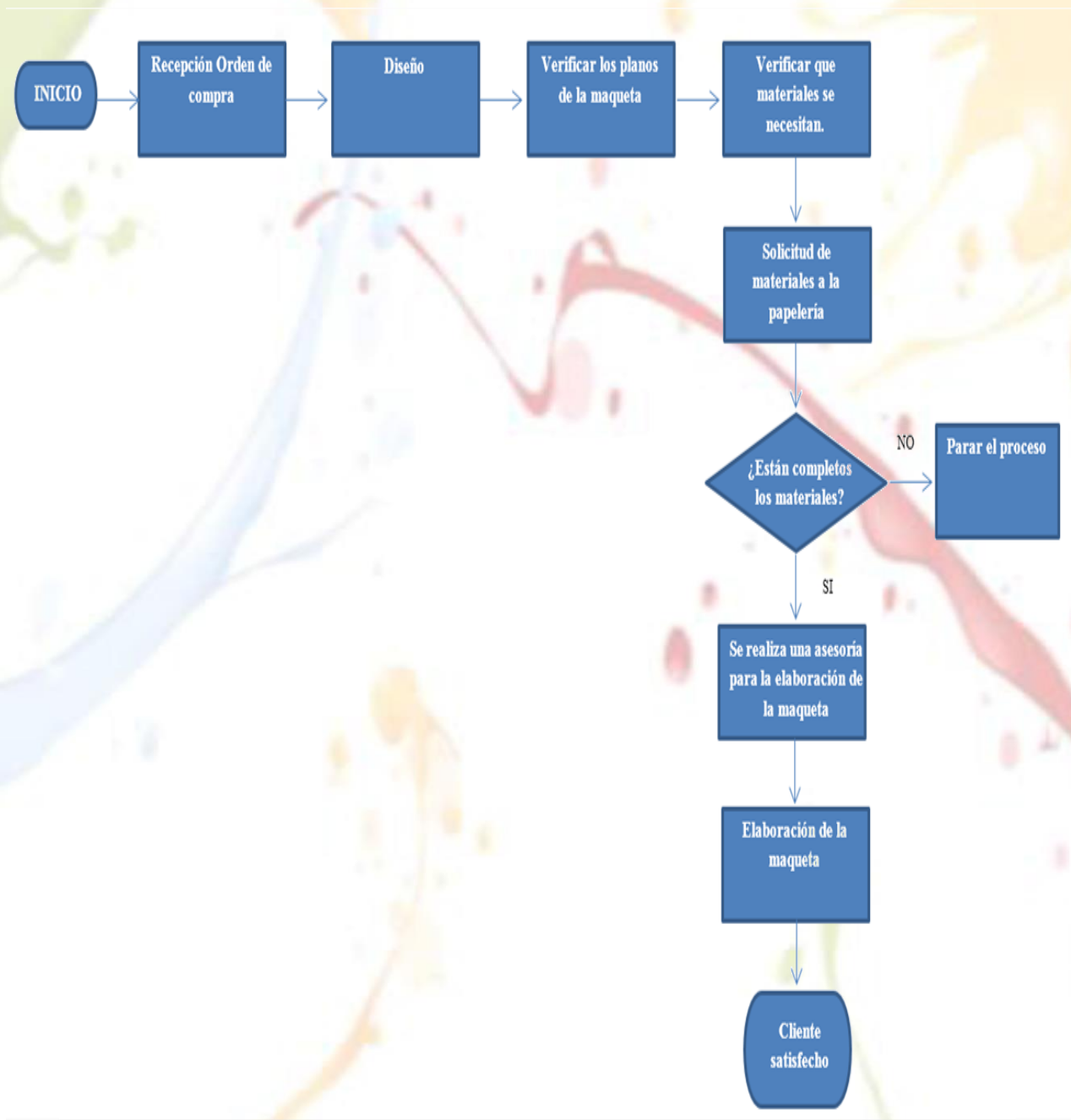
## 24. PROYECCION DE UNIDADES VENDIDAS

MAQUETAS RECICLADA 60% / INDUSTRIA 40%															
PRODUCTOS	VALOR UNITARIO	PROYECCION DE UNIDADES VENDIDAS												TOTALES	
		1 MES	2 MES	3 MES	4 MES	5 MES	6 MES	7 MES	8 MES	9 MES	10 MES	11 MES	12 MES		
Maquetas Pequeñas	\$ 19.001	14	17	19	21	23	25	30	33	35	37	39	42	119	17%
Maquetas Medianas	\$ 25.651	13	16	18	20	22	24	29	31	32	34	37	39	315	45%
Maquetas Grandes	\$ 32.302	9	12	14	16	18	20	22	25	27	29	33	37	262	38%
<b>Valor Vtas. Totales</b>	<b>\$ 890.194</b>	<b>\$ 1.121.055</b>	<b>\$ 1.274.963</b>	<b>\$ 1.428.871</b>	<b>\$ 1.582.778</b>	<b>\$ 1.736.686</b>	<b>\$ 2.024.550</b>	<b>\$ 2.229.760</b>	<b>\$ 2.358.016</b>	<b>\$ 2.511.924</b>	<b>\$ 2.756.086</b>	<b>\$ 2.993.598</b>	<b>\$ 8.034.546</b>	<b>100%</b>	

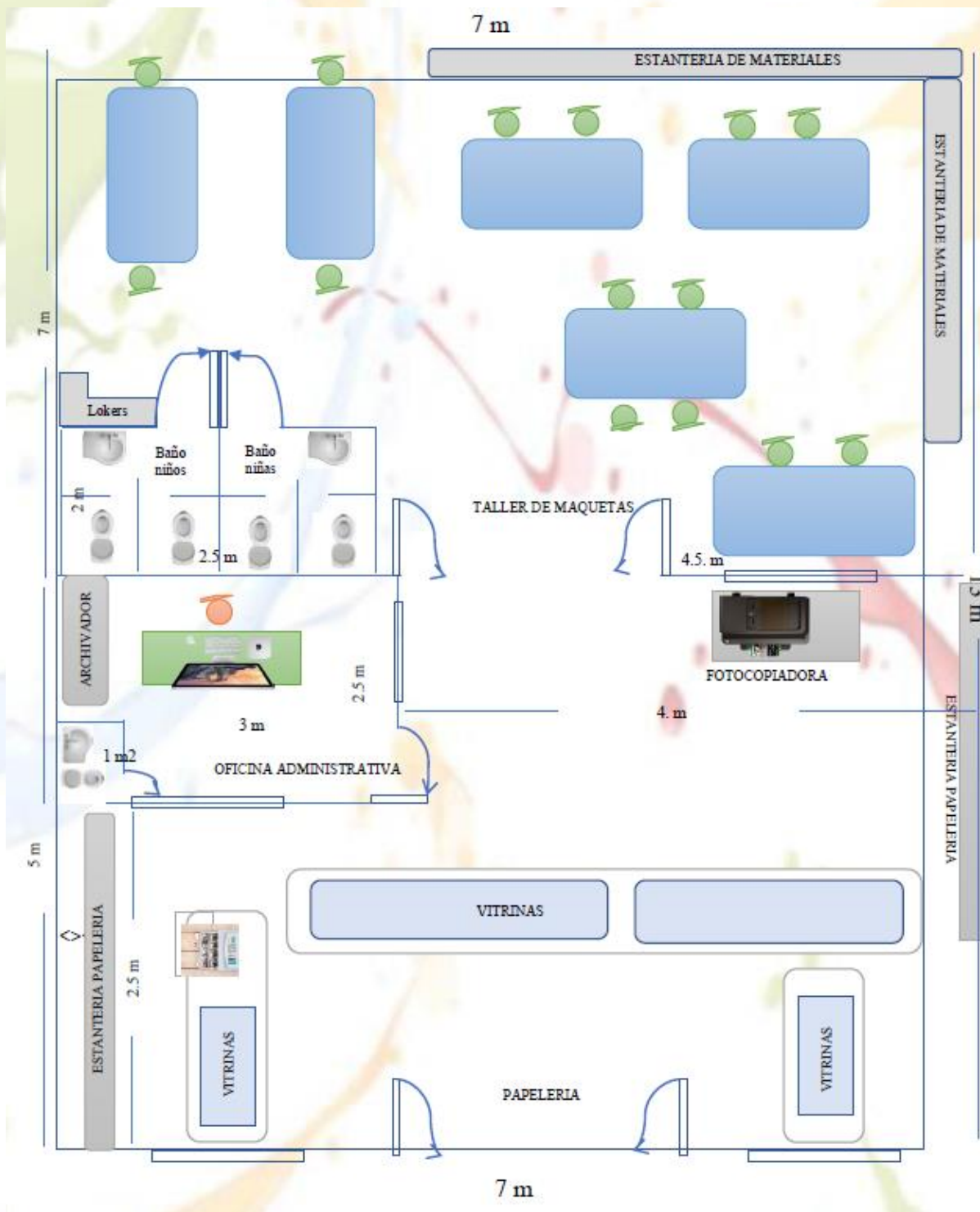
MAQUETAS RECICLADA 40% / INDUSTRIA 60%															
PRODUCTOS	VALOR UNITARIO	PROYECCION DE UNIDADES VENDIDAS												TOTALES	
		1 MES	2 MES	3 MES	4 MES	5 MES	6 MES	7 MES	8 MES	9 MES	10 MES	11 MES	12 MES		
Maquetas	\$ 23.813	10	12	14	16	18	20	23	25	27	28	35	39	267	38%
Maquetas	\$ 32.148	8	10	12	14	16	18	21	23	24	25	29	33	233	33%
Maquetas Grandes	\$ 47.017	6	8	10	12	14	16	19	19	19	21	25	28	197	28%
<b>Valor Vtas. Totales</b>	<b>\$ 777.423</b>	<b>\$ 983.380</b>	<b>\$ 1.189.338</b>	<b>\$ 1.395.296</b>	<b>\$ 1.601.253</b>	<b>\$ 1.807.211</b>	<b>\$ 2.116.147</b>	<b>\$ 2.228.070</b>	<b>\$ 2.307.845</b>	<b>\$ 2.457.841</b>	<b>\$ 2.941.197</b>	<b>\$ 3.306.095</b>	<b>\$ 7.753.901</b>	<b>100%</b>	

**25. ORGANIGRAMA PAPELERIA TALLER PAPIRO**

## 26. DIAGRAMA DE FLUJO DE LA MAQUETA



## 27. DISTRIBUCION DE LA PLANTA



## 28. FICHA TECNICA

FICHA TECNICA DE MAQUETAS			
FICHA DE PROCESO			
<b>PROCESO:</b>	<b>Elaboracion de maquetas</b>	<b>RESPONSABLE:</b>	<b>Asesor</b>
<b>MISION:</b>	Generar valor a nuestros clientes, contribuyendo a desarrollar soluciones de construcción de maquetas crear un ambiente tranquilo que estimule la preservación del medio ambiente, y distribuir productos escolares de excelente calidad.		
<b>DESTINATARIO:</b>	Este procedimiento aplica para los estudiantes de primaria y secundaria que son nuestros clientes finales		
<b>INICIO/FIN:</b>	Este proceso inicia cuando se genera la necesidad del estudiante y termina con la elaboracion del producto, aceptacion o modificacion del mismo.		
<b>ENTRADAS:</b>	Necesidades del cliente, informacion sobre la capacidad de produccion, materia prima y recurso humano		
<b>SALIDAS:</b>	Producto terminado y cliente satisfecho		
<b>INDICADORES:</b>	90 % De resistencia de la maqueta		
	100% En adquisicion de los materiales		
<b>REGISTROS:</b>	Plano para la elaboracion de las maquetas		
	Control del proceso de la elaboracion de la maqueta		
	Control de los materiales utilizados		
	Entrega del producto terminado		
<b>PROCEDIMIENTOS ASOCIADOS:</b>	Tener disponibilidad de todos los materiales en las cantidades adecuadas en caso de que los materiales solicitados se agoten.		
<b>APLICACIÓN DE INFORMATICA</b>	AUTOCAD: Para la elaboracion de planos y moldes INTERNET: Para consultas OFFICE: Realizacion de informes y documentos		



## 29. DOCUMENTACION DEL PROCESO

PAPIRO S.A.S					P-C-001	
PROCEDIMIENTO PARA LA ELABORACION DE MAQUETAS						
FECHA DE EMISIÓN: 02/02/2018			FECHA DE REVISIÓN: 09/07/2017		VERSIÓN	1
<b>Responsable por Emisión / Actualización</b>		<b>Revisiones</b>			<b>Tipo de Documento</b>	
<b>DISEÑO Y PRODUCCION</b>		Fecha Ant. Revisión	09/07/2017		<b>CONTROLADO</b>	
		Fecha Últ. Revisión				
		Versión	1			
<b>ÁREAS DE DISTRIBUCIÓN:</b>						
<b>No.</b>	<b>ÁREA</b>			<b>No.</b>	<b>ÁREA</b>	
01	Área Administrativa			05	Calidad	
02	Área Comercial					
03	Área de Maquinaria y diseño			✓		
04	Área de Producción.			✓		
<b>CONTROL DEL CAMBIO</b>						
Código / ítem	<b>Descripción</b>					
1	Solicitar al cliente condiciones para la elaboración de artes.					
2	Inclusión de la información que debe contener los planos finales.					
3	Complementar la parte de entrega de especificaciones y adicionar la verificación de planos.					
4	Cambiar la forma de identificación de modificaciones en planos y artes.					
5	Indicar la confirmación de entrega y especificaciones en el formato convenio de especificaciones.					
6	Registrar la entrega de prototipos, planos, etc en el formato seguimiento.					
<b>OBJETIVO</b>						
Crear e innovar en la elaboración de maquetas, ajustando las características del producto a las necesidades del cliente, considerando la estética y su funcionalidad en el uso como factor diferenciador clave en el mercado del producto						
<b>ALCANCE</b>						
Este procedimiento aplica para la elaboración de maquetas artesanales- comerciales que se produzcan en PAPIRO S.A.S						
<b>DEFINICIONES</b>						
1.1.1 Maquetas de Concepto						
En espacios interiores se construyen para simular de manera sencilla. Las cualidades del espacio, con materiales de fácil adquisición que se montan a base de bastidor para reproducir las características de los correspondientes espacios interiores. Se construye una sección de un espacio interior con materiales sencillos para poder apreciar el espacio que se tendrá						
1.1.1 Maquetas de detalles						
Mediante estas se diseñan elementos especialmente complicados o repetitivos. Estos detalles pueden ser de naturaleza constructiva, pero también pueden ser decorativos. Gracias a estas pueden resolverse problemas de forma, materiales, Textura de las superficies y color.						
<b>PROCESO</b>						
1. El área de diseño el formato de convenio especificaciones servicio en elaboración de maquetas donde esta: la información del cliente, el tipo de maqueta, las especificaciones, las condiciones y las recomendaciones del cliente.						
2. Los diseños deben partir de las especificaciones del cliente, deben contemplar el tipo de producto a contener, el peso y sus características principales.						
3. Al recepcionar el formato convenio de especificaciones Tecnicas , se debe confirmar que la información requerida para realizar el diseño esté completa y que los espacios estén totalmente diligenciados.						
4. Los planos deben ser codificados de tal forma que se pueda realizar seguimiento de ellos. Cada vez que se realice una modificación en planos y artes preliminares, se debe identificar , para asegurar que el último plano y arte modificado corresponda a las especificaciones finales aprobadas por el cliente. Para asegurarse que el arte modificado es el final, el diseñador debe aprobar un plano que no se pueda modificar y entregarlo a producción para que realice los trámites concernientes a su fabricación						
5. Entregar los planos al personal encargado del apoyo en la fabricacion de las maquetas						
6. Elaboracion de la maqueta según equerimientos						
7. verificacion						
8. Criterios a evaluar en el prototipo de maqueta:						
<b>Holgura:</b> El producto debe quedar con suficiente espacio, para no comprometer su forma o sus características externas.						
<b>Resistencia:</b> Evitar que la maqueta pierda alguna de sus formas al movimiento.						
<b>Fijación:</b> El movimiento de las piezas en la maqueta debe ser mínimo.						
<b>Amortiguamiento:</b> Si el contenido es frágil, debe protegerse contra impactos, mediante almohadillas o materiales amortiguadores.						
	ELABORO	REVISO	APROBO			
CARGO	Planeacion	Produccion	Diseñador			
FIRMA						
FECHA						



### 31. FLUJO PRESUPUESTO ANUAL

CONCEPTO/MS		MS 1	MS 2	MS 3	MS 4	MS 5	MS 6	MS 7	MS 8	MS 9	MS 10	MS 11	MS 12	TOTAL GENERAL	INDICES
Inversion inicial															
Ingresos															
Venta Papeleria		\$ 13.734.200	\$ 10.997.360	\$ 9.888.624	\$ 8.889.764	\$ 11.598.690	\$ 13.888.628	\$ 17.076.862	\$ 21.946.078	\$ 25.656.293	\$ 34.019.117	\$ 37.782.598	\$ 44.449.941	\$ 246.253.112	84,25%
Taller		\$ 1.697.617	\$ 2.104.496	\$ 2.464.301	\$ 2.824.166	\$ 3.184.031	\$ 3.543.896	\$ 4.404.697	\$ 4.457.830	\$ 4.665.862	\$ 4.989.765	\$ 5.697.283	\$ 6.289.693	\$ 46.039.577	15,75%
<b>Total Ingresos</b>		<b>\$ 15.431.816</b>	<b>\$ 13.101.796</b>	<b>\$ 12.352.925</b>	<b>\$ 11.713.930</b>	<b>\$ 14.782.721</b>	<b>\$ 17.432.524</b>	<b>\$ 21.217.559</b>	<b>\$ 26.803.908</b>	<b>\$ 30.321.155</b>	<b>\$ 36.998.882</b>	<b>\$ 43.479.881</b>	<b>\$ 49.739.634</b>	<b>\$ 292.272.689</b>	100,00%
Gastos															
Costo Papeleria		\$ 9.546.477	\$ 7.637.182	\$ 6.873.463	\$ 6.186.117	\$ 8.041.952	\$ 9.659.343	\$ 11.889.921	\$ 14.837.402	\$ 17.800.882	\$ 22.256.102	\$ 26.262.201	\$ 30.201.531	\$ 171.457.579	82,30%
Costo Taller		\$ 134.093	\$ 1.683.549	\$ 1.971.441	\$ 2.259.333	\$ 2.597.225	\$ 2.833.117	\$ 3.312.598	\$ 3.566.264	\$ 3.729.689	\$ 3.975.812	\$ 4.457.826	\$ 4.989.754	\$ 36.815.662	17,70%
<b>Total Gastos</b>		<b>\$ 10.680.570</b>	<b>\$ 9.320.730</b>	<b>\$ 8.844.904</b>	<b>\$ 8.445.450</b>	<b>\$ 10.639.177</b>	<b>\$ 12.492.460</b>	<b>\$ 15.182.479</b>	<b>\$ 18.403.666</b>	<b>\$ 21.530.571</b>	<b>\$ 26.231.915</b>	<b>\$ 30.820.027</b>	<b>\$ 35.241.285</b>	<b>\$ 207.983.241</b>	71,65%
<b>Total Utilidad Operacional</b>		<b>\$ 4.751.246</b>	<b>\$ 3.771.065</b>	<b>\$ 3.508.021</b>	<b>\$ 3.268.478</b>	<b>\$ 4.143.544</b>	<b>\$ 4.940.065</b>	<b>\$ 6.035.080</b>	<b>\$ 7.400.242</b>	<b>\$ 8.790.584</b>	<b>\$ 10.766.967</b>	<b>\$ 12.659.853</b>	<b>\$ 14.598.349</b>	<b>\$ 84.289.448</b>	
Gastos administrativos															
Vendedores		\$ 780.000	\$ 780.000	\$ 780.000	\$ 780.000	\$ 780.000	\$ 780.000	\$ 780.000	\$ 780.000	\$ 780.000	\$ 780.000	\$ 780.000	\$ 780.000	\$ 9.372.000	
Administrador		\$ 1.200.000	\$ 1.200.000	\$ 1.200.000	\$ 1.200.000	\$ 1.200.000	\$ 1.200.000	\$ 1.200.000	\$ 1.200.000	\$ 1.200.000	\$ 1.200.000	\$ 1.200.000	\$ 1.200.000	\$ 14.400.000	
<b>Total Salarios sin prestaciones</b>		<b>\$ 2.760.000</b>	<b>\$ 2.760.000</b>	<b>\$ 2.760.000</b>	<b>\$ 2.760.000</b>	<b>\$ 2.760.000</b>	<b>\$ 2.760.000</b>	<b>\$ 2.760.000</b>	<b>\$ 2.760.000</b>	<b>\$ 2.760.000</b>	<b>\$ 2.760.000</b>	<b>\$ 2.760.000</b>	<b>\$ 2.760.000</b>	<b>\$ 33.144.000</b>	11,34%
Subsidio de Transporte		\$ 88.211,3	\$ 264.633	\$ 264.633	\$ 264.633	\$ 264.633	\$ 264.633	\$ 264.633	\$ 264.633	\$ 264.633	\$ 264.633	\$ 264.633	\$ 264.633	\$ 3.175.566	
Prestaciones		\$ 21.881	\$ 828.600	\$ 828.600	\$ 828.600	\$ 828.600	\$ 828.600	\$ 828.600	\$ 828.600	\$ 828.600	\$ 828.600	\$ 828.600	\$ 828.600	\$ 9.949.200	6,96%
<b>Total Prestaciones</b>		<b>\$ 1.665.349</b>	<b>\$ 1.665.349</b>	<b>\$ 1.665.349</b>	<b>\$ 1.665.349</b>	<b>\$ 1.665.349</b>	<b>\$ 1.665.349</b>	<b>\$ 1.665.349</b>	<b>\$ 1.665.349</b>	<b>\$ 1.665.349</b>	<b>\$ 1.665.349</b>	<b>\$ 1.665.349</b>	<b>\$ 1.665.349</b>	<b>\$ 20.344.188</b>	6,96%
<b>Total Salarios</b>		<b>\$ 4.457.349</b>	<b>\$ 4.457.349</b>	<b>\$ 4.457.349</b>	<b>\$ 4.457.349</b>	<b>\$ 4.457.349</b>	<b>\$ 4.457.349</b>	<b>\$ 4.457.349</b>	<b>\$ 4.457.349</b>	<b>\$ 4.457.349</b>	<b>\$ 4.457.349</b>	<b>\$ 4.457.349</b>	<b>\$ 4.457.349</b>	<b>\$ 53.488.188</b>	18,30%
Arriendo		\$ 950.000	\$ 950.000	\$ 950.000	\$ 950.000	\$ 950.000	\$ 950.000	\$ 950.000	\$ 950.000	\$ 950.000	\$ 950.000	\$ 950.000	\$ 950.000	\$ 11.400.000	
Agua		\$ 80.000	\$ 80,000	\$ 80,000	\$ 80,000	\$ 80,000	\$ 80,000	\$ 80,000	\$ 80,000	\$ 80,000	\$ 80,000	\$ 80,000	\$ 80,000	\$ 960.000	
Luz		\$ 250.000	\$ 250.000	\$ 250.000	\$ 250.000	\$ 250.000	\$ 250.000	\$ 250.000	\$ 250.000	\$ 250.000	\$ 250.000	\$ 250.000	\$ 250.000	\$ 3.000.000	
Telefono		\$ 35.000	\$ 35.000	\$ 35.000	\$ 35.000	\$ 35.000	\$ 35.000	\$ 35.000	\$ 35.000	\$ 35.000	\$ 35.000	\$ 35.000	\$ 35.000	\$ 420.000	
Internet		\$ 75.000	\$ 75.000	\$ 75.000	\$ 75.000	\$ 75.000	\$ 75.000	\$ 75.000	\$ 75.000	\$ 75.000	\$ 75.000	\$ 75.000	\$ 75.000	\$ 900.000	
Celler		\$ 95.000	\$ 95.000	\$ 95.000	\$ 95.000	\$ 95.000	\$ 95.000	\$ 95.000	\$ 95.000	\$ 95.000	\$ 95.000	\$ 95.000	\$ 95.000	\$ 1.140.000	
<b>Total Gastos Varios</b>		<b>\$ 1.485.000</b>	<b>\$ 1.485.000</b>	<b>\$ 1.485.000</b>	<b>\$ 1.485.000</b>	<b>\$ 1.485.000</b>	<b>\$ 1.485.000</b>	<b>\$ 1.485.000</b>	<b>\$ 1.485.000</b>	<b>\$ 1.485.000</b>	<b>\$ 1.485.000</b>	<b>\$ 1.485.000</b>	<b>\$ 1.485.000</b>	<b>\$ 17.820.000</b>	6,10%
<b>TOTAL GASTOS</b>		<b>\$ 5.942.349</b>	<b>\$ 5.942.349</b>	<b>\$ 5.942.349</b>	<b>\$ 5.942.349</b>	<b>\$ 5.942.349</b>	<b>\$ 5.942.349</b>	<b>\$ 5.942.349</b>	<b>\$ 5.942.349</b>	<b>\$ 5.942.349</b>	<b>\$ 5.942.349</b>	<b>\$ 5.942.349</b>	<b>\$ 5.942.349</b>	<b>\$ 71.308.188</b>	24,65%
<b>UTILIDAD BRUTA</b>		<b>\$ 1.421.103</b>	<b>\$ 2.277.284</b>	<b>\$ 2.494.328</b>	<b>\$ 2.668.871</b>	<b>\$ 2.777.805</b>	<b>\$ 2.100.284</b>	<b>\$ 92.731</b>	<b>\$ 1.457.893</b>	<b>\$ 2.801.235</b>	<b>\$ 4.814.618</b>	<b>\$ 6.277.464</b>	<b>\$ 8.566.000</b>	<b>\$ 12.981.266</b>	4,44%
<b>ANALISIS</b>															
	VALOR	%	MARGEN UTILIDAD												
VENTAS DE PAPELERIA	\$ 246.253.111,57	84,25%	43,87%												
VENTAS DEL TALLER	\$ 46.039.576,97	15,75%	26,00%												
COSTO PAPELERIA	\$ 171.457.572,89	82,30%													
COSTOS TALLER	\$ 36.815.661,58	17,70%													
<b>PROMEDIO COSTOS</b>															
		71,18%													
GASTOS	\$ 71.308.188,00	24,40%													
RENTABILIDAD	\$ 12.981.266,07	4,44%													
		100,00%													

## 32. CONCLUSIONES

Gracias a la información obtenida logramos obtener las bases fundamentales y legales para constituir un negocio.

Presentando adecuadamente todos los documentos como lo pide el ente regulador, garantizamos el buen funcionamiento de nuestra empresa o negocio.

Los organismos encargados de vigilar que se cumplan con las reglas para constituir empresa, buscan ayudarnos para el buen funcionamiento de nuestro negocio en el mundo comercial.

Este trabajo fue realizado con la finalidad de buscar una propuesta de negocio que ofrezca una oportunidad de trabajo obteniendo los resultados necesarios para el crecimiento profesional y personal.

### **33. BIBLIOGRAFÍA**

Roberto González, Tipología de las maquetas, Ecu Red, Cuba, 2008.

Faong.org pdf, Manualidades, 2013, página 3.

Todo arte, Diferencia entre Arte, Artesanía y Manualidades, 2010.

Cámara de comercio de Bogotá, plan de empresa, Colombia, 2015.

Alcaldía mayor de Bogotá, secretaria distrital de planeación, Cartilla UPZ 82, Linotipia Bolívar, Colombia, 2013.

### **34. CIBERGRAFIA**

<http://es.presidencia.gov.co/normativa/normativa/LEY%201780%20DEL%2002%20DE%20MAYO%20DE%202016.pdf>

<https://colaboracion.dnp.gov.co/CDT/Normograma/Ley%201607%20de%202012.pdf>

[http://www.escolme.edu.co/almacenamiento/tecnicos\\_oei/leg\\_laboral/contenido\\_u4.pdf](http://www.escolme.edu.co/almacenamiento/tecnicos_oei/leg_laboral/contenido_u4.pdf)