



PAPELERIA Y TALLER DE ARTE LA CASA DE PAPEL

PAPELERIA Y TALLER DE ACTIVIDADES ARTISTICAS

Santa Marta, Magdalena.

Tel: 4357051

paperialacasadepapel@gmail.com



Cra. 16 # 35-16 María Eugenia. Cel: 3046100333

@papelerialacasadepapel

COMPROMISO DE AUTOR

Yo, Crissay Garceranth Flores con célula de identidad 1.010.065.891 de Santa Marta y alumno del programa académico contaduría pública, declaro que:

El contenido del presente documento es un reflejo de mi trabajo personal y manifiesto que, ante cualquier notificación de plagio, copia o falta a la fuente original, soy responsable directo legal, económico y administrativo sin afectar al director del trabajo, a la Universidad y a cuantas instituciones hayan colaborado en dicho trabajo, asumiendo las consecuencias derivadas de tales prácticas.

Firma: _____



Yo, Ana Serna Higueta con célula de identidad 1083002715 de Santa Marta y alumno del programa académico contaduría pública, declaro que:

El contenido del presente documento es un reflejo de mi trabajo personal y manifiesto que ante cualquier notificación de plagio, copia o falta a la fuente original, soy responsable directo legal, económico y administrativo sin afectar al Director del trabajo, a la Universidad y a cuantas instituciones hayan colaborado en dicho trabajo, asumiendo las consecuencias derivadas de tales prácticas.

A handwritten signature in black ink, appearing to be the initials "AS" enclosed within a large, loopy oval shape.

Firma: _____



Yo, Cristian David Jaramillo Serna con célula de identidad 1082975723 de Santa Marta y alumno del programa académico contaduría pública, declaro que:

El contenido del presente documento es un reflejo de mi trabajo personal y manifiesto que, ante cualquier notificación de plagio, copia o falta a la fuente original, soy responsable directo legal, económico y administrativo sin afectar al director del trabajo, a la Universidad y a cuantas instituciones hayan colaborado en dicho trabajo, asumiendo las consecuencias derivadas de tales prácticas.

Firma: _____



INDICE

I.	1.	RESUMEN EJECUTIVO	
			13
	1.1.	INTRODUCCIÓN	13
	1.2.	OBJETIVOS	15
	1.3.	CLAVES PARA EL ÉXITO	15
II.	2.	2. DESCRIPCION DE LA IDEA DE NEGOCIO	
			17
	2.1.	IDEA DE NEGOCIO	17
	2.2.	PROPUESTA DE VALOR	18
III.	3.	3. PRESENTACION DE LA EMPRESA	21
	3.1.	3. PORTAFOLIO	21
IV.	4.		25
V.	4. DIRECCIONAMIENTO ESTRATEGICO		27
	4.1.	IDENTIDAD ESTRATÉGICA	27
	4.2.	OBJETIVOS	27
	4.2.1	OBJETIVO GENERAL	27
	4.2.2	OBJETIVOS ESPECIFICOS	27



4.3.	FUTURO PREFERIDO.....	28
4.3.1	MISIÓN.....	28
4.3.2	VISIÓN.....	28
4.4.	VALORES.....	28
	Calidad:.....	28
4.5.	POLÍTICAS.....	29
4.6.	INDICADORES DE DESEMPEÑO.....	30
4.7.	CADENA DE VALOR.....	30
4.8.	VENTAJA COMPETITIVA.....	32
VI.	5. ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL Y FUNCIONAL DE LA PAPELERIA LA CASA DE PAPEL.....	33
5.1.	ORGANIGRAMA.....	33
5.2.	MANUAL DE FUNCIONES.....	33
	PERFIL DE CARGO.....	33
	PERFIL DE CARGO:.....	35
IV.	Principales Funciones:.....	35
	PERFIL DE CARGO:.....	36
IV.	Principales Funciones.....	37
	PERFIL DE CARGO:.....	37
IV.	Principales Funciones:.....	38



PERFIL DE CARGO:	38
IV. Principales Funciones:	39
VII. 6.	ESTUDIO LEGAL 39
6.1. FIGURA LEGAL:	40
6.2. DOCUMENTOS PARA LA CONSTITUCION LEGAL	40
REGISTRARSE COMO PERSONA NATURAL	40
ANTE LA CAMARA DE COMERCIO	40
ANTE LA NOTARIA	40
VIII. 7.	ESTUDIO FINANCIERO 41
7.1. PLAN DE INVERSION	41
7.2. PLAN FINANCIACION	42
7.3. COSTOS	43
7.4. GASTOS	43
7.5. INGRESOS	44
7.5.1 PROYECCIONES DE VENTAS	45
7.6. ANALISIS DEL PUNTO DE EQUILIBRIO	47
IX. 8.	LECCIONES APRENDIDAS Y RECOMENDACIONES 51
X. 9.	BIBLIOGRAFIAS Y ANEXOS 53



1. RESUMEN EJECUTIVO

1.1. INTRODUCCIÓN

Este proyecto empresarial lo hemos realizado con el fin de presentar una papelería en la ciudad de santa marta, pero no queremos que sea solo una papelería y variedades como cualquier otra que abundan en la ciudad, nosotros queremos innovar en el mercado agregando a la papelería un Taller de Artes, el cual se brindara a nuestros clientes fuertes que son los padres de familia y los estudiantes debido a que el establecimiento está ubicado frente de una escuela, por lo tanto queremos acercarnos a ellos ofreciendo talleres artísticos gratuitos donde les enseñaremos distintas técnicas sin ningún costo; solo tendrían que cancelar un kit de materiales a un costo asequible que la papelería les ofrece; también se brindarán promociones de obras artísticas y materiales.

Nuestro plan de negocio tiene como nombre Papelería y Taller de Arte La Casa De Papel. Actualmente nuestra empresa se dedica a la venta y comercialización de productos de papelería, artículos escolares, oficina y productos; a su vez también nos dedicamos a dictar talleres de arte y venta de productos artísticos. Nuestro establecimiento está ubicado en la comuna 1 en la ciudad de santa marta específicamente en el barrio María Eugenia de la presente ciudad, frente de la institución Educativa Jaqueline Kennedy, contamos con el ofrecimiento de productos de buena calidad y la opción de servicio a domicilios.

Se ha cumplido con los objetivos a corto y mediano plazo referente a las ventas proyectadas del año 2020.



Figura1 Gráfico *de evolución de ventas*

La evolución de las Ventas durante el año 2020, en gastos y ganancias vemos que el mes de febrero es el más alto ya que este mes retoman las clases los colegios cercanos a la papelería, por lo tanto, suben las ventas y ganancias, sin embargo, el mes menos movido entre enero y marzo. Enero fue el más bajo en las ventas de productos de papelería, en el mes de marzo la mayoría de padres han adquirido la mayoría de artículos escolares y además que este año nos fuimos a cuarentena de alejamiento obligatorio por efectos de la pandemia mundial, entonces eso también fue motivo para el estancamiento de las ventas.



1.2. OBJETIVOS

- 2020: En Julio de 2020 pasarnos a un local más amplio, más cómodo, donde contemos con un espacio tranquilo y acogedor donde dictar los talleres.
- 2021: En diciembre de 2021 debemos haber aumentado nuestras ventas diarias en un 70%, teniendo clientes permanentes que prefieran nuestros servicios y productos.
- 2027: En septiembre de 2027 debemos crear nuestro segundo punto de ventas en la ciudad de Santa Marta.

1.3. CLAVES PARA EL ÉXITO

Este plan de negocios lo realizamos como una oportunidad para poder llevar a cabo nuestra empresa con una mejor perspectiva teniendo en cuenta los pros y los contras.

El arte es un elemento esencial en el desarrollo de las personas, por medio de este expresamos una visión única y personal de lo que expresamos la realidad con lo que imaginamos, por medio de la pintura y los dibujos expresamos sentimientos, pensamientos y la forma en que vemos muchas cosas, nos enseña a ser más tolerantes, en los niños permite que se expresen de forma creativa, aumenta la confianza en sí mismos y muchos más beneficios que encontramos por medio del arte; vemos como en los últimos tiempos los jóvenes y niños dedican más tiempo a las redes sociales, videojuegos y aparatos electrónicos, se ha perdido el amor a la creatividad, a expresar por medio de un cuadro nuestros sentimientos y maneras de ver



diferentes factores, vemos como hay tantos niños y jóvenes perdidos en vicios y privatizando su vida a un mejor futuro, es por ellos que en Papelería Y Taller de Arte la Casa de Papel queremos aportar al público más joven la forma de conocer un poco de arte, que prueben que hay otras maneras en que emplear su tiempo y reforzar su creatividad, Pensamos que las principales claves para alcanzar nuestro éxito son:

- ✓ acercándonos a los jóvenes y niños, no ser una papelería más entre el montón, si no brindando un buen servicio, ser amigables para que vengan a nuestros seminarios.
- ✓ Ofrecer seminarios interactivos para que ellos se motiven a seguir participando en otros más.
- ✓ Trabajando en equipo y no descuidar las otras áreas de papelería independientes a los talleres.
- ✓ Brindando productos de buena calidad con precios cómodos.
- ✓ Atender de una forma gentil, atenta, respetuosa y brindando importancia a nuestros clientes.



2. 2. DESCRIPCION DE LA IDEA DE NEGOCIO

2.1. IDEA DE NEGOCIO

De la necesidad que encontramos de promover el arte en nuestros jóvenes y niños surge la idea de que la Papelería amplíe sus servicios a dictar y enseñar diferentes técnicas artísticas, la idea no es dejar de comercializar nuestros productos pero si brindar otros servicios tales como enseñar diferentes técnicas artísticas por medio de talleres que se dictaran a distintas personas pero en especial a los niños y jóvenes estudiantes de la institución Jacqueline Kennedy.

La papelería y Taller de Arte LaCasa de Papel comercializa una amplia variedad de productos referentes a oficinas, útiles escolares, servicio de fotocopiado, transcripción e impresión de documentos, además de eso comercializamos materiales artísticos tales como vinilos acrílicos, oleo, productos en mdf para pintar y decorar (servilleteros, individuales, portavasos, apliques, lienzos, bastidores) manualidades y vinilos publicitarios. Manejaremos un diverso catálogo de artículos y una política de precios bajos y cómodos a nuestros clientes, lo que nos posicionara en el mercado como una de las mejores opciones para realizar sus compras ya sea en el establecimiento, a domicilio o de forma virtual. Nuestro factor de innovación es llegar a los padres de familia y ofrecer talleres de arte a los niños como una actividad extra, si su jornada académica es en la mañana en la tarde pueden asistir a nuestros cursos artísticos y así emplear el tiempo de una forma positiva, también realizaremos detalles artísticos que pueden obsequiar a alguna persona lo cual se anexaran en nuestro portafolio.



VARIABLE	DESCRIPCIÓN DE LA INNOVACIÓN
Concepto del negocio	<p>Productos artísticos. Nuestro concepto de negocio consta de una papelería que se dedica a la venta y comercialización de productos no solo escolares y de oficina, también como taller de arte.</p>
Producto o servicio	<p>Nos destacaremos por ser una papelería que maneje precios cómodos e inferiores a la competencia, pero además de eso una papelería con gran surtido de productos de arte como oleos, pinturas al frio, craqueladores, bordeadores, patinas, vitral, aerosoles, pegante para servilleta artística, y demás productos. Pero no solo comercializaremos estos productos, sino que también dictaremos seminarios y talleres artísticos, enseñando diferentes técnicas en utilizando estos productos.</p>
Proceso	<p>Para llevar a cabo los seminarios artísticos nos acercaremos al plantel educativo Jacqueline Kennedy hablaremos con el director para que nos permita dictar los seminarios a los alumnos, independiente a eso también repartiremos volantes por el barrio para dar a conocer sobre los talleres a dictar.</p>



2.2. PROPUESTA DE VALOR

Nuestro negocio tiene como ventaja ante las demás papelerías ya que además de ser una papelería también tiene que ver mucho con la venta de productos para elaboración de obras artísticas y manualidades lo que nos da una idea para atraer clientes; dicha idea consta de dictar talleres y seminarios dentro del establecimiento y en las instituciones cercanas, estos talleres los dictaríamos teniendo el permiso del director de la institución, serán pequeños proyectos que enseñaríamos a los alumnos los cuales solo tendrían que pagar el precio de un kit para trabajar en las aulas. Con esto no solo infundiremos cultura artística en los estudiantes, sino que también nos daríamos a conocer en el mercado enseñando la calidad y buen precio que manejaremos en nuestra papelería.

Trabajaremos mucho por mantener precios bajos de nuestros productos en el mercado.



-
- A. Nombre del Producto o servicio: Seminario y Taller de Arte
 - B. Composición del producto (materias primas) / líneas de servicio o portafolio: Dictar seminarios artísticos a los estudiantes, jóvenes y niños cercanos al establecimiento comercial.
 - C. Presentaciones comerciales (litro, kilo, ml) / combos, paquetes especiales: Clase artística más un kit con los diferentes productos necesarios para aprender las técnicas a enseñar.
 - D. Tipo de empaque o embalaje /canal de información: Por medio de redes y volantes.
 - E. Material de empaque/ publicidad, brochure: La publicidad de este servicio la estaremos haciendo por nuestras redes sociales, por medio del director de la institución para comunicarle a los alumnos y por medio de la repartición de folletos en el barrio donde nos encontramos situados.
 - F. Condiciones de conservación.
 - G. Vida útil estimada / garantía. NINGUNA
 - H. Porción recomendada /recomendaciones por tipo de cliente. NINGUNA

ELABORÓ: **Crissay Garceranth Flores**

REVISÓ: **Ana Serna Higueta**

APROBÓ: **Cristian Jaramillo Ramos**



3. 3. PRESENTACION DE LA EMPRESA

¿Quiénes somos?

Papelería y Taller de Arte La Casa De Papel nació en la ciudad de Santa Marta, en el mes de junio del año 2.018, Fundada por Crissay Garceranth Flores como una empresa dedicada a la comercialización y distribución de productos para la oficina, escolares, artículos de computación, servicio de fotocopidora, impresión, transcripción; destacándonos entre las papelerías del sector por medio de nuestros seminarios y talleres artísticos, los cuales hacemos para enseñar y fabricar productos artísticos para niños y jóvenes con el fin de inculcar la cultura artística en dicho sector. Nos encontramos ubicados en la zona sur de la ciudad dispuestos a brindar lo mejor de nuestros servicios para mantener clientes satisfechos, también contamos con servicio a domicilio y con nuestras redes sociales para brindar un servicio online.

3.1. 3. PORTAFOLIO



“CRECE CON ARTE Y TODO A TU ALCANCE”

En Papelería y Taller de Arte estamos listos para atender a todos nuestros clientes con la mejor actitud, en Papelería y Taller de Arte puedes encontrar todo lo que necesites desde artículos para tu oficina, para tu escuela, para tu hogar, realizamos manualidades y sobre todo te enseñamos a ser un artista, en nuestra papelería encontraras desde un cuaderno, un bolígrafo, colores, calculadoras, marcadores, perforadoras, correctores, juguetería, también encuentras todo artículo de arte como oleos, trementina, pinturas al frio, resina artesanal, resina importada, pinceles, bastidores, entre otros.

- o Artículos de Oficina: Encontrarás artículos como resmas de papel, tijeras, memos, bolígrafos, resaltadores, marcadores, agendas personales, señalizadores laser, portalápices, portapapeles, clips, grapadoras, entre otros artículos.
- o Artículos escolares: cuadernos argollados y cosidos, agendas universitarias, lápices, colores, plumones, borradores, marcadores, lana escolar, tajalápices, temperas, vinilos escolares, cartulinas, blocks, diferentes tipos de papeles, plastilinas, masas moldeables, diccionarios, entre otros artículos.





- o Artículos Piñatería: globos látex, globos burbujas, cortinas, números inflables, velas volcán, serpentinas, anchetas, peluches, letras inflables, cintas, confeti, entre otros artículos.



- o Artículos Arte: lienzos, oleos, patinas, tizas pastel, acuarela, trementina, resina artesanal, resina importada, brillo al agua, pintura al frio, envejecidos, aerosoles, lacas acrílicas, chelines, escarcha, Vinilos acrílicos metalizados, entre otros artículos.

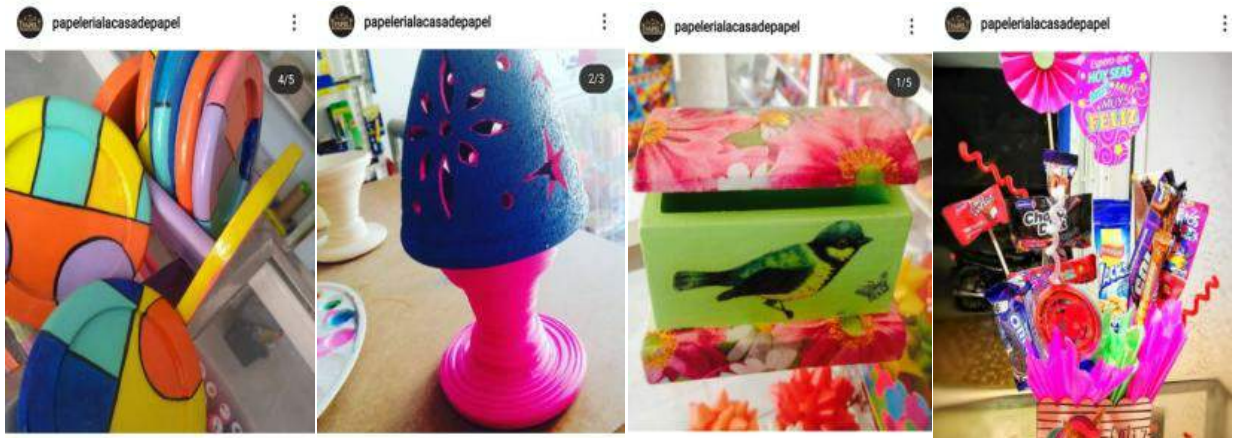
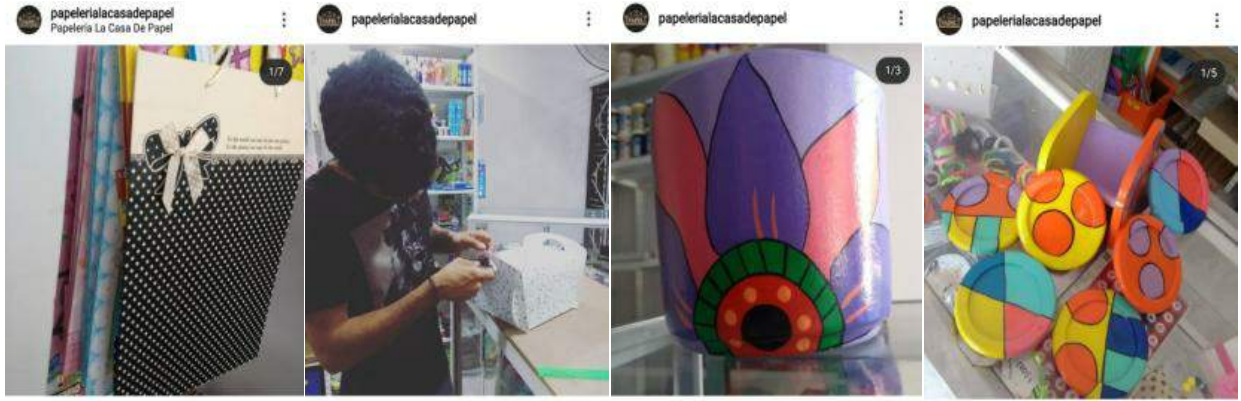


- o Artículos Varios: balacas, ganchos, bisutería, uñas acrílicas, pegantes uñas postizas, piercing, esmaltes uñas, productos belleza, entre otros.



Además se realizan talleres artísticos, trabajos manuales, detalles cumpleaños y anchetas, entre otros.

4.









4. DIRECCIONAMIENTO ESTRATEGICO

4.1. IDENTIDAD ESTRATÉGICA

Enmarcada en el buen posicionamiento en el mercado, para lograr ser la papelería más reconocida en todo el sector sur de santa marta.

4.2. OBJETIVOS

4.2.1 OBJETIVO GENERAL

Implementar la cultura artística en los niños y jóvenes de la ciudad de Santa Marta sin dejar de satisfacer la mayor parte de las necesidades de nuestros clientes ofreciendo un gran surtido y variedades de productos no solo escolares y de oficina si no también artísticos sin dejar de prestar una excelente calidad del servicio que brindamos y no dejando a un lado los precios cómodos que manejamos, ya que esta es unas de las ventajas competitivas que tenemos en el mercado cercano.

4.2.2 OBJETIVOS ESPECIFICOS

Los objetivos específicos que persigue la empresa son:

- Dictar la mayor cantidad de cursos y talleres de arte.
- Promover el amor al arte.
- Incentivar a los niños y jóvenes a explorar su creatividad.
- Mantener satisfecho a nuestros clientes, con productos y servicios de calidad de acuerdo a todas sus necesidades.
- Innovar con nuevos productos en diferentes tamaños y presentaciones.



4.3. FUTURO PREFERIDO

4.3.1 MISIÓN

Ofrecer productos y servicios que cumplan con los estándares de calidad que soliciten nuestros clientes logrando alcanzar sus expectativas en lo referente al servicio y precios, incorporar nuevos productos y servicios requeridos por nuestros clientes; también promover e incentivar el amor por el arte por medio de seminarios y talleres de manualidades con técnicas diferentes.

4.3.2 VISIÓN

Papelería y Taller de Arte La Casa de Papel busca ser reconocida como líder de los establecimientos papeleros y de arte en el sector sur de santa marta por su gran variedad de productos y talleres artísticos, ser capaz de satisfacer las necesidades de nuestros clientes.

Tener un crecimiento en los ingresos y el flujo de clientes que podamos expandir y tener dos sucursales más en diferentes puntos de la ciudad.

Lograr el reconocimiento y popularidad en nuestros clientes, brindando un excelente servicio lo cual permita que nos califiquen de buena manera recomendándonos con más personas.

4.4. VALORES

Calidad: Estamos comprometidos con nuestros clientes en brindarles una buena atención en el servicio que ofrecemos al igual que productos asequibles debido al buen precio y buena calidad que tenemos.

Confiabilidad: Generar confiabilidad a nuestros clientes con nuestro buen



servicio y atención al igual que un buen producto con garantías para así tener un cliente satisfecho.

Compromiso: Destacamos el valor del compromiso de cada integrante de la empresa con sus responsabilidades asumidas. Creer en el trabajo y rol de cada uno y en su valor dentro de la empresa

Innovación: Apuntamos a un proceso constante de desarrollo y plasmación de nuevas ideas en productos o servicios que encajen con la estrategia de la papelería y los talleres a ejecutar.

Honestidad: Decir y actuar siempre con la verdad es una de las herramientas con las que más nos ganaremos la confianza de nuestros clientes y entorno.

Competitividad: exigirnos y exigir a nuestro personal de trabajo siempre ser los mejores, trabajar día a día juntos para posicionarnos en el negocio preferido por nuestra comunidad haciendo crecer también nuestra organización.

Respeto: Respetar siempre a nuestros clientes, compañeros, directivos y toda persona que nos rodee, no haciendo discriminación por raza, edad, sexo o estrato.

Trabajo en equipo: Somos un grupo de personas con capacidades complementarias, comprometidas con un mismo propósito y un objetivo de trabajo.

Responsabilidad: seremos responsables con las actividades internas y externas de la papelería con nuestros trabajadores y clientes. En cumplimientos con las normas y leyes de la organización.

4.5. POLÍTICAS

- Todos los empleados deben mantener un comportamiento ético y respetuoso



con nuestros clientes.

- Prohibido fumar dentro de la papelería
- Cumplir con el tiempo de envíos puntuales a la hora de entregar un servicio a domicilio.

4.6. INDICADORES DE DESEMPEÑO

4.7. CADENA DE VALOR

Infraestructura de la empresa	Papelería y Taller de Arte La Casa de Papel se encuentra ubicada en la ciudad de Santa Marta en el barrio María Eugenia frente a la institución académica Jacqueline Kennedy, consta en el momento con un establecimiento el cual esta adecuado para el mostrador, la caja, oficina de administrador, espacio para dictar los seminarios artísticos.
Gestión de recursos humanos	El administrador será la persona encargada de elegir el personal adecuado que cumpla con los requisitos para cada labor de la empresa así mismo será la persona que dirigirá el personal dentro del negocio no solo en la selección del personal sino también de su capacitación, de evaluar su desempeño y el bienestar general de todos los empleados.
Desarrollo de Tecnología	El negocio cuenta con dos equipos de computación (uno que será para registrar las ventas diarias y el otro para el funcionamiento



	<p>administrativo de la empresa), también contaremos con una caja registradora, un sistema de seguridad (cámaras DVR 104-F1), servicio a internet y telefonía fija, impresora y fotocopidora.</p>				
Aprovisionamiento	<p>Suministrar a la papelería los artículos indispensables para no tener faltantes importantes para el buen funcionamiento de la misma sin tener retrasos en los procesos manteniendo el inventario de los productos y que se encuentren siempre disponibles.</p>				
	Logística Interna	Operaciones	Logística Externa	Marketing y ventas	Servicio
	Se inicia recibiendo la factura, luego la mercancía, procede a ubicar la mercancía y que esta se encuentre completa y	Son aquellas operaciones que se realizan en la papelería tales como fotocopiados, digitación, impresión, talleres, entre otras.	Se inicia revisando el documento, verificar que el pedido se encuentre completo, entregar la factura al transportador, dar salida al vehículo.	Se repartirán volantes promocionando los talleres a dictar, también ofertas y lanzamientos, se promocionarán también por nuestras redes.	Se ofrecerá un buen servicio y atención al cliente, también contaremos con servicio a domicilio, ventas online, productos de buena calidad.



	en buen estado.				
--	-----------------	--	--	--	--

4.8. VENTAJA COMPETITIVA

Nuestra papelería cuenta con una gran ventaja la cual es la ubicación que tenemos ya que estamos frente de un plantel educativo, productos de calidad a un bajo costo, excelente servicio de atención al cliente, gran variedad de artículos, seminarios artísticos gratuitos, variedad en productos artísticos.



5. ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL Y FUNCIONAL DE LA PAPELERIA LA CASA DE PAPEL

5.1. ORGANIGRAMA

Figura2 organigrama

5.2. MANUAL DE FUNCIONES

PERFIL DE CARGO

I. Antecedentes Generales:	
Nombre del Cargo	Gerente
Dependencia	Gerencia
II. Requisitos Formales:	
Estudios Requeridos	Profesional universitario.
Estudios de Especialización,	



Capacitación	Título de licenciatura en administración de empresas, maestría en administración de empresas, altos conocimientos en finanzas, logísticas, recursos humanos y mercadeo.
Trayectoria Laboral	Haber ocupado el cargo mínimo de gerentes de proyecto a cargo de equipos pequeños.
Experiencia	Experiencia mínima de 1 año.
Otros	
III. Objetivos del Cargo: Ser el responsable de las operaciones, incluyendo las finanzas, estimados financieros, mercadeo y enlace con gobiernos y clientes.	
IV. Principales Funciones: <ul style="list-style-type: none">✓ Organizar los recursos de la entidad.✓ Definir a donde se va a dirigir la empresa en un corto, medio y largo plazo, entre otras muchas tareas.✓ Fijación de una serie de objetivos que marcan el rumbo y el trabajo de la organización.	
V. Competencias: Competencias Personales y laborales: Pensamiento crítico, Buena comunicación, Compañerismo, Iniciativa, Intuición, Autocontrol, Capacidad de negociar y planificar, Trabajo en equipo.	



PERFIL DE CARGO:	
I. Antecedentes Generales:	
Nombre del Cargo	Administrador
Dependencia	Administración.
II. Requisitos Formales:	
Estudios Requeridos:	Conocimientos académicos en manejo de operaciones, comercio al por mayor y por menor y recursos humanos.
Estudios de Especialización, Capacitación:	Economía, administración de empresas, negocios, contabilidad y finanzas, gestión y dirección de empresas.
Trayectoria Laboral:	Proyectarse como gerente de la empresa o directivo con éxito. Interés por la toma de decisiones y el trabajo en equipo.
Experiencia:	Experiencia laboral mínima a un año.
Otros:	
III. Objetivos del Cargo:	
Lograr el máximo beneficio posible para una empresa mediante la organización, planificación, dirección y control de los recursos a su disposición.	
IV. Principales Funciones:	
Planeación, organización, administración del presupuesto, rendición de cuentas, liderazgo.	
V. Competencias:	

Competencias Personales y laborales:

Integridad y confianza, orientación al resultado, pro actividad, perseverancia, uso efectivo



del tiempo, comunicación, conformación y desarrollo de equipos de alto desempeño, toma de decisiones, capacidad negociadora.

PERFIL DE CARGO:	
<u>I. Antecedentes Generales</u>	
Nombre del Cargo	Cajero
Dependencia	Ventas
<u>II. Requisitos Formales:</u>	
Estudios Requeridos	Tener conocimientos de números, ser amable y servicial con el cliente
Estudios de Especialización, Capacitación	Curso de cajero bancario y comercial.
Trayectoria Laboral	
Experiencia	Mínimo un año de experiencia.
Otros	
<u>III. Objetivos del Cargo</u>	
Estar atento en todo momento, ser amable, creíble, habilidades matemáticas, cobrar y atender a las personas que acuden a realizar un pago.	



IV. Principales Funciones

Recibir, entregar y custodiar dinero en efectivo, cheques, giros y demás documentos de valor, con el fin de lograr recaudar los ingresos de la organización y cancelación de pagos correspondientes a través de caja.

V. Competencias

Competencias Personales y laborales:

Responsabilidad, orientación al cliente, capacidad para trabajar en equipo, buena comunicación, organización.

PERFIL DE CARGO:	
<u>I. Antecedentes Generales:</u>	
Nombre del Cargo	Asesor de ventas
Dependencia	Ventas
<u>II. Requisitos Formales:</u>	
Estudios Requeridos	Bachiller.
Estudios de Especialización, Capacitación	Conocimientos en ventas y manejo de personal.
Trayectoria Laboral	
Experiencia	Experiencia mínima de un año.
Otros	



III. Objetivos del Cargo:

Ser un excelente asesor comercial, generando empatía en los clientes atrayendo cada vez más a nuestro mercado.

IV. Principales Funciones:

Asesorar de manera real y objetiva a los clientes y sus necesidades. Orientar, ayudar y manejar el grupo de asesores del punto de venta.

Conocer el producto o servicio que ofrece, ser un asesor activo, hacer seguimiento de los clientes.

V. Competencias:

Competencias Personales y laborales:

Saber escuchar, capacidad de comunicación, auto motivación y autodisciplina, honestidad, habilidad negociadora y seguridad en si mismo.

PERFIL DE CARGO:	
<u>I. Antecedentes Generales:</u>	
Nombre del Cargo	Repartidor
Dependencia	Logística y mercadeo.
<u>II. Requisitos Formales:</u>	
Estudios Requeridos:	Bachillerato culminado



Estudios de Especialización, Capacitación:	Licencia para conducir
Trayectoria Laboral,	
Experiencia:	Saber conducir una motocicleta y automóvil.
Otros:	
<u>III. Objetivos del Cargo:</u>	
Satisfacer a nuestros clientes por medio de domicilios Entregar los pedidos a tiempo.	
<u>IV. Principales Funciones:</u>	
Entregar paquetes o mercancías solicitadas por nuestros clientes por medio de los diferentes tipos de ventas por la compañía. Tener habilidades para tratar con clientes. Capaz de trabajar siguiendo un horario.	
<u>V. Competencias:</u>	
Competencias Personales y laborales: Tener honestidad, respeto, disciplina, manejo del tiempo, compañerismo, capacidad de trabajar en equipo.	

6. ESTUDIO LEGAL



6.1. FIGURA LEGAL:

PERSONAS NATURALES

Hemos decidido seleccionar como figura legal ser personas naturales debido que nuestra empresa inició como un pequeño negocio, con poco capital de inversión, nuestros clientes principales será personas naturales, estudiantes mas no serán empresas.

6.2. DOCUMENTOS PARA LA CONSTITUCION LEGAL

Los siguientes son los pasos necesarios para crear una empresa en Santa Marta, lo cual se traduce en gastos de constitución y se representan de la siguiente manera.

REGISTRARSE COMO PERSONA NATURAL

ANTE LA CAMARA DE COMERCIO

- Consultar la disponibilidad del nombre que se le desea colocar a la empresa.
- Diligenciar el formulario de Registro y Matricula.
- Diligenciar el anexo de solicitud del NIT ante la DIAN.
- Pagar el valor de Registro y Matricula.

ANTE LA NOTARIA

- Escritura Pública (se debe presentar ante la cámara de comercio al momento del Registro) “se debe tener en cuenta todo tipo de sociedad comercial, si tiene menos de 10 trabajadores o hasta 500 salarios mínimos legal vigente de activos al momento de la constitución, no necesitan escritura pública”.

ANTE LA DIAN

- Inscribir RUT (Registro Único Tributario).



- Obtención del NIT (Número de Identificación Tributaria).

ANTE LA SECRETARIA DE HACIENDA DE LA ALCALDIA

- Registro de Industria y Comercio.
- Registro de Uso del Suelo, Condiciones Sanitarias y de Seguridad.

PASOS PARA REGISTRAR Y FORMALIZAR UNA EMPRESA:

- Seleccionar el Tipo de Empresa.
- Consulta de Homonimia.
- Consulta de LogoConsulta de Actividad Económica.
- Consulta de uso de Suelo.
- Elaboración Minuta de Constitución.
- Solicitud de Escritura de Constitución.
- Realizar el Pago del Impuesto de Registro sobre Escritura.
- Registro Mercantil.
- Registro de los Libros de Comercio.
- Registro Único Tributario.
- Registro de Industria y Comercio.
- Registro de Funcionamiento.
- Inscripción al Régimen de Seguridad Social.
- Inscripción a Caja de Compensación Familiar.



7. ESTUDIO FINANCIERO

7.1. PLAN DE INVERSION

PLAN INVERSION PROYECTO			
ACTIVOS	MONTO	FONDOS PROPIOS	FIANCIAMIENTO
Activos fijos			
equipo de computacion y comunicaci3n	\$ 2.970.000	\$ 2.970.000	
muebles y enseres	\$ 3.660.000	\$ 3.660.000	
capital de trabajo			
Inventario Inicial	\$ 2.250.000		\$ 2.250.000
gastos de nomina	\$ 4.660.752		\$ 4.660.752
gastos de administracion	\$ 975.000	\$ 975.000	
Efectivo	\$ 8.089.248		\$ 8.089.248
Activos Nominales			
Constitucion	\$ 500.000	\$ 500.000	
TOTAL	\$ 23.105.000	\$ 8.105.000	\$ 15.000.000

Tabla 1 Plan de inversi3n

En nuestro plan de inversi3n el monto que utilizamos para equipo de computaci3n y comunicaci3n fue de fondos propios el cual se utilizara para comprar un computador, un kit de facturaci3n, kit de c3mara de seguridad y la impresora multifuncional; en muebles y enseres est3n incluidas las 5 vitrinas y una panor3mica, tambi3n 4 estantes y un mueble de exhibici3n.

El inventario inicial fue la mercanc3a prevista para el primer mes de funcionamiento, juntos con la proyecci3n del pago de n3mina del primer mes para nuestros 4 empleados, contando con un efectivo para seguir invirtiendo seg3n lo que los clientes m3s necesitan.

La constituci3n de la empresa se estim3 en dicho valor ya que tiene incluido c3mara de comercio, sayco y acinpro, salud distrital, uso del suelo y todos los documentos requeridos para el funcionamiento de la papeler3a.



7.2. PLAN FINANCIACION

PLAN DE FINANCIACION		
TIPO DE FUENTES DE FINANCIACION	A PORTE	% DEL PASIVO
A porte de Socios Capitalista	\$ 8.105.000	35,08%
financiación de prestamos con entidades bancarias	\$ 15.000.000	64,92%
Principal	\$ 15.000.000	
tipo de interes nominal	4%	
años de prestamo	5 años	
tipo de pago	Mensual	
Cuota mensual	\$ 300.000	
Total fuentes de Financiacion	\$ 23.105.000	100%

Tabla 2 plan de financiación

Nuestro plan de financiación se justifica por dos socios, uno capitalista y el otro socio industrial lo que equivale al 35.08% de los aportes; el otro 64.92% se financiará mediante una institución crediticia.

7.3. COSTOS



7.4. GASTOS

gastos legales	\$ 500.000
Cuentabancaria	\$ 4.000.000
Alquiler	\$ 400.000
Modificaciones del interior	\$ 2.800.000
vitricas	\$ 1.380.000
equipo computacion y comunicaci3n	\$ 2.970.000
estanteria y muebles	\$ 2.280.000
Equipamiento/maquinaria total	\$ 6.630.000
Seguro	\$ 100.000
Papelería/Tarjetas de presentaci3n	\$ 50.000
Folletos	\$ 50.000
Publicidad previa a la apertura	\$ 100.000
Inventario inicial	\$ 2.250.000
Gastos de inicio totales	\$ 16.880.000

Tabla 3 gastos de proyecto

Los gastos estimados para el inicio del proyecto son de \$16.880.000 los cuales se fueron destinados para la papelería, folletos, vitricas, alquiler del local, gastos legales, estantería y muebles, equipo de computaci3n, kit de cámaras de seguridad, kit de facturaci3n, arreglos y adecuaci3n del local, seguro y publicidad.



7.5. INGRESOS

7.5.1 PROYECCIONES DE VENTAS

	Año 1	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
	% ind	% ind	% ind	% ind	% ind	% ind	Total anual				
Estudio ventas netas	30%	15%	2%	3%	5%	6%	\$ 117.876.808	\$ 120.234.345	\$ 123.841.375	\$ 130.033.444	\$ 137.835.450
Coste de ventas	2%		2%	2%	2%	2%	\$ 30.177.202	\$ 30.780.746	\$ 31.396.361	\$ 32.024.288	\$ 32.664.774
Beneficio Bruto							\$ 87.699.607	\$ 89.453.599	\$ 92.445.014	\$ 98.009.156	\$ 105.170.677
Gastos controlables :											
Sueldo y salarios			5%	5%	5%	5%	\$ 47.071.536	\$ 49.425.113	\$ 51.896.368	\$ 54.491.187	\$ 57.215.746
Cargos							\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Gastos de nomina			5%	5%	5%	5%	\$ 8.857.488	\$ 9.300.362	\$ 9.765.381	\$ 10.253.650	\$ 10.766.332
Legales y contabilidad							\$ 500.000	\$ 500.000	\$ 500.000	\$ 500.000	\$ 500.000
Publicidad			2%	2%	2%	2%	\$ 550.000	\$ 561.000	\$ 572.220	\$ 583.664	\$ 595.338
Viajes/vehiculos	1%		1%	1%	1%	1%	\$ 1.268.250	\$ 1.280.933	\$ 1.293.742	\$ 1.306.680	\$ 1.319.746
Cuota y suscripciones							\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Servicios Publicos			3%	3%	3%	3%	\$ 2.400.000	\$ 2.472.000	\$ 2.546.160	\$ 2.622.545	\$ 2.701.221
Varios			2%	2%	2%	2%	\$ 1.200.000	\$ 1.224.000	\$ 1.248.480	\$ 1.273.450	\$ 1.298.919
Total gastos controlables							\$ 61.847.274	\$ 64.763.408	\$ 67.822.351	\$ 71.031.175	\$ 74.397.302
Gastos fijos :											
Alquiler			3%	3%	3%	3%	\$ 4.800.000	\$ 4.944.000	\$ 5.092.320	\$ 5.245.090	\$ 5.402.442
Depreciacion							\$ 1.326.000	\$ 1.326.000	\$ 1.326.000	\$ 1.326.000	\$ 1.326.000
Seguro			2%	2%	2%	2%	\$ 1.200.000	\$ 1.224.000	\$ 1.248.480	\$ 1.273.450	\$ 1.298.919
Pagos de prestamos							\$ 3.000.000	\$ 3.000.000	\$ 3.000.000	\$ 3.000.000	\$ 3.000.000
Varios	10%		3%	3%	3%	3%	\$ 427.686	\$ 440.516	\$ 453.732	\$ 467.344	\$ 481.364
Total de gastos fijos							\$ 11.353.686	\$ 10.934.516	\$ 11.120.532	\$ 11.311.883	\$ 11.508.725
Gastos totales							\$ 73.200.960	\$ 75.697.924	\$ 78.942.883	\$ 82.343.058	\$ 85.906.027
Beneficios y perdidas							\$ 14.498.647	\$ 13.755.674	\$ 13.502.131	\$ 15.666.098	\$ 19.264.650
Impuestos	35%		35%	35%	35%	35%	\$ 5.074.526	\$ 4.814.486	\$ 4.725.746	\$ 5.483.134	\$ 6.742.622
BENEFICIO/ PERDIDA							\$ 9.424.120	\$ 8.941.188	\$ 8.776.385	\$ 10.182.964	\$ 12.522.022

Tabla 4 proyecciones de venta

En las ventas netas proyectamos en el mes de enero del primer año nuestras ventas estarán estimadas en \$8.500.000, también concluimos que los siguientes meses de ese mismo año nuestro índice va aumentar un 30% con excepciones en algunos meses en lo que consideramos que, en vez de aumentar nuestro porcentaje de venta, va a disminuir un 15 % menos. Es decir, Por el simple motivo que al estudiar el mercado encontramos meses en los cuales las ventas son inferiores a otros.

Para el año subsiguiente proyectamos un incremento del 2 %, el 3% para el tercer año un 5% para el cuarto año y un 6% para el quinto año debido al crecimiento del negocio.



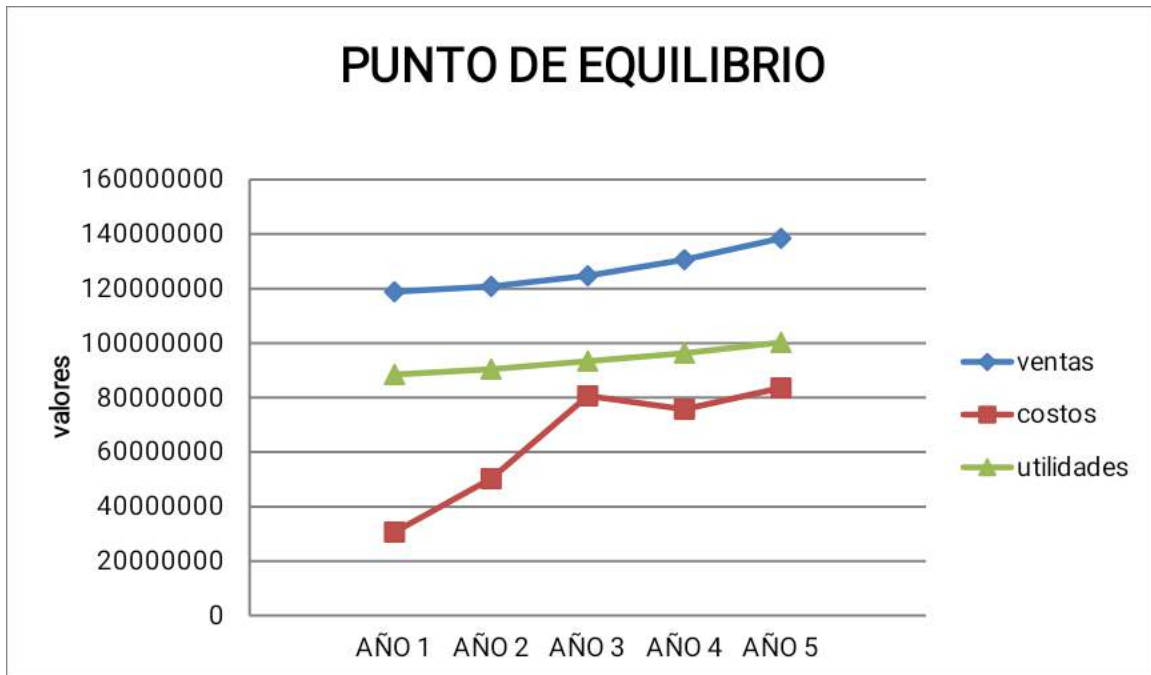
Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic
\$ 8.500.000	\$ 11.050.000	\$ 9.392.500	\$ 7.983.625	\$ 10.378.713	\$ 8.821.906	\$ 7.498.620	\$ 9.748.206	\$ 12.672.667	\$ 10.771.767	\$ 9.156.002	\$ 11.902.803
\$ 2.250.000	\$ 2.295.000	\$ 2.340.900	\$ 2.387.718	\$ 2.435.472	\$ 2.484.182	\$ 2.533.865	\$ 2.584.543	\$ 2.636.234	\$ 2.688.958	\$ 2.742.737	\$ 2.797.592
\$ 6.250.000	\$ 8.755.000	\$ 7.051.600	\$ 5.595.907	\$ 7.943.240	\$ 6.337.724	\$ 4.964.754	\$ 7.163.663	\$ 10.036.434	\$ 8.082.809	\$ 6.413.265	\$ 9.105.211
\$ 3.922.628	\$ 3.922.628	\$ 3.922.628	\$ 3.922.628	\$ 3.922.628	\$ 3.922.628	\$ 3.922.628	\$ 3.922.628	\$ 3.922.628	\$ 3.922.628	\$ 3.922.628	\$ 3.922.628
\$ 738.124	\$ 738.124	\$ 738.124	\$ 738.124	\$ 738.124	\$ 738.124	\$ 738.124	\$ 738.124	\$ 738.124	\$ 738.124	\$ 738.124	\$ 738.124
\$ 500.000											
\$ 200.000					\$ 150.000						\$ 200.000
\$ 100.000	\$ 101.000	\$ 102.010	\$ 103.030	\$ 104.060	\$ 105.101	\$ 106.152	\$ 107.214	\$ 108.286	\$ 109.369	\$ 110.462	\$ 111.567
\$ 200.000	\$ 200.000	\$ 200.000	\$ 200.000	\$ 200.000	\$ 200.000	\$ 200.000	\$ 200.000	\$ 200.000	\$ 200.000	\$ 200.000	\$ 200.000
\$ 100.000	\$ 100.000	\$ 100.000	\$ 100.000	\$ 100.000	\$ 100.000	\$ 100.000	\$ 100.000	\$ 100.000	\$ 100.000	\$ 100.000	\$ 100.000
\$ 5.760.752	\$ 5.061.752	\$ 5.062.762	\$ 5.063.782	\$ 5.064.812	\$ 5.215.853	\$ 5.066.904	\$ 5.067.966	\$ 5.069.038	\$ 5.070.121	\$ 5.071.214	\$ 5.272.319
\$ 400.000	\$ 400.000	\$ 400.000	\$ 400.000	\$ 400.000	\$ 400.000	\$ 400.000	\$ 400.000	\$ 400.000	\$ 400.000	\$ 400.000	\$ 400.000
\$ 110.500	\$ 110.500	\$ 110.500	\$ 110.500	\$ 110.500	\$ 110.500	\$ 110.500	\$ 110.500	\$ 110.500	\$ 110.500	\$ 110.500	\$ 110.500
\$ 100.000	\$ 100.000	\$ 100.000	\$ 100.000	\$ 100.000	\$ 100.000	\$ 100.000	\$ 100.000	\$ 100.000	\$ 100.000	\$ 100.000	\$ 100.000
\$ 300.000	\$ 300.000	\$ 300.000	\$ 300.000	\$ 300.000	\$ 300.000	\$ 300.000	\$ 300.000	\$ 300.000	\$ 300.000	\$ 300.000	\$ 300.000
\$ 20.000	\$ 22.000	\$ 24.200	\$ 26.620	\$ 29.282	\$ 32.210	\$ 35.431	\$ 38.974	\$ 42.872	\$ 47.159	\$ 51.875	\$ 57.062
\$ 930.500	\$ 932.500	\$ 934.700	\$ 937.120	\$ 939.782	\$ 942.710	\$ 945.931	\$ 949.474	\$ 953.372	\$ 957.659	\$ 962.375	\$ 967.562
\$ 6.691.252	\$ 5.994.252	\$ 5.997.462	\$ 6.000.902	\$ 6.004.594	\$ 6.158.563	\$ 6.012.835	\$ 6.017.440	\$ 6.022.409	\$ 6.027.779	\$ 6.033.589	\$ 6.239.881
\$ 441.252	\$ 2.760.748	\$ 1.054.138	\$ 404.995	\$ 1.938.646	\$ 179.161	\$ 1.048.081	\$ 1.146.223	\$ 4.014.024	\$ 2.055.030	\$ 379.676	\$ 2.865.330
\$ 154.438	\$ 966.262	\$ 368.948	\$ 141.748	\$ 678.526	\$ 62.706	\$ 366.828	\$ 401.178	\$ 1.404.909	\$ 719.260	\$ 132.886	\$ 1.002.865
\$ 286.814	\$ 1.794.486	\$ 685.190	\$ 263.247	\$ 1.260.120	\$ 116.454	\$ 681.253	\$ 745.045	\$ 2.609.116	\$ 1.335.769	\$ 246.789	\$ 1.862.464

Tabla 5 proyecciones de ventas netas un año

En nuestro costo de venta para el primer mes se proyecta \$2.250.000 con un incremento mensual del 2% y un incremento anual del 2% por cada año, en los sueldos de los empleados se ha proyectado el pago del salario mínimo a cada empleado con sus respectivas prestaciones sociales el cual será un pago fijo durante el primer año y para los siguientes años hemos estimado un incremento del 5%.

El alquiler y los servicios públicos hemos estimado un valor fijo mensual el cual ira incrementando anualmente en un índice del 2%.

7.6. ANALISIS DEL PUNTO DE EQUILIBRIO



grafica 2 Análisis de punto de equilibrio



7.7 ESTADO DE RESULTADOS

PAPELERIA Y TALLER DE ARTE LA CASA DE PAPEL PROYECCION ESTADO DE RESULTADO 1 de Enero de 2021 - 31 de Diciembre del 2021 AÑO 1		
CUENTA	VALOR	%
Ventas proyectadas	\$ 117.876.808	100%
costos de produccion	\$ 30.177.202	26%
utilidad bruta	\$ 87.699.606	74%
gastos fijos	\$ 10.753.686	9%
utilidad operativa	\$ 76.945.920	65%
intereses y gastos	\$ 61.847.274	52%
utilidad antes de impuestos	\$ 15.098.646	13%
impuesto	\$ 5.284.526	4%
utilidad neta	\$ 9.814.120	8%
reserva legal	\$ 981.412	1%
utilidad del ejercicio	\$ 8.832.708	7%

Tabla 6 Estado de resultado

Se realizo un estado de resultado analizando los valores de la proyección del primer año, por tal motivo tenemos en utilidad bruta un 74% comparado a nuestras ventas proyectadas, se considero un impuesto del 35% de nuestra utilidad y un 10 % para nuestra reserva legal.



7.8 BALANCE GENERAL

PAPELERIA Y TALLER DE ARTE LA CASA DE PAPEL			
NIT:1010065891-2			
BALANCE GENERAL			
31 DE DICIEMBRE 2021			
ACTIVOS		PASIVOS	
activos corrientes		pasivos corrientes	
efectivo	\$ 2.500.000	cuentas por pagar	\$ 3.500.000
bancos	\$ 8.000.000		
cuentas por cobrar	\$ 3.100.000		
inventario	\$ 8.900.000	total	\$ 3.500.000
otros activos corrientes	\$ 2.615.120	pasivos no corrientes	
total	\$ 25.115.120	prestamo bancario	\$ 12.000.000
activos fijos		total pasivos	\$ 15.500.000
maquinaria y equipos	\$ 6.630.000	patrimonio	
depreciacion	\$ 1.326.000	capital	\$ 8.105.000
		utilidades retenidad	\$ 8.832.708
intangibles	\$ 3.000.000	reservas	\$ 981.412
total activos fijos	\$ 5.304.000	total patrimonio	\$ 17.919.120
total activos	\$ 33.419.120	total pasivo + patrimonio	\$ 33.419.120

Tabla 7 Balance general proyectado

Nuestro balance general tenemos resultados positivos de la proyección que se hizo, ya que nuestros pasivos no superan nuestros activos ni patrimonio, nuestro nivel de endeudamiento se encuentra normal, tenemos unos pasivos corrientes por valor de lo que se debe pagar al banco por el respectivo año más otras cuentas por pagar, y en nuestros pasivos a largo plazo el resto del valor a pagar del préstamo realizado para financiación del proyecto.

El inventario para el final del periodo se encuentra algo elevado, pero se debe a la provision que se estipula para el siguiente año que se realiza con anterioridad, para contar con



todo lo requerido para las temporadas escolares que se aproximan después de culminar cada periodo.

7.9 FLUJO DE CAJA

PAPELERIA Y TALLER DE ARTE LA CASA DE PAPEL		
FLUJO DE CAJA		
AÑO 2021		
INGRESOS	MES 1	MES 2
ingresos por ventas	\$ 8.500.000	\$ 11.050.000
otros ingresos	\$ 2.600.000	\$ 4.500.000
TOTAL INGRESOS	\$ 11.100.000	\$ 15.550.000
EGRESOS		
Alquiler	\$ 400.000	\$ 400.000
nomina	\$ 738.724	\$ 738.724
servicios	\$ 200.000	\$ 200.000
pagos de prestamo	\$ 300.000	\$ 300.000
varios	\$ 20.000	\$ 20.000
TOTAL EGRESOS	\$ 1.658.724	\$ 1.658.724
INGRESOS-EGRESOS	\$ 9.441.276	\$ 13.891.276

Tabla 8 Flujo de caja

Tenemos proyectado para el primer mes ingresos por ventas y otros ingresos representados en talleres y actividades artísticas, ventas de útiles escolares en los diferentes sedes cercanas a la papelería, nuestros egresos para el primer mes contamos con el mismo valor para todos los meses. Estos valores de ingresos y egresos fueron restados arrojando un saldo disponible para el primer mes de \$9.441.276.



7.10 INDICADORES DE EVALUACION

8. LECCIONES APRENDIDAS Y RECOMENDACIONES

La realización de esta idea de negocio nos sirve como guía y planificación para llevarlo a cabo e innovar en la creación de una papelería diferente en el sector.

Se cumplió con el objetivo de investigación en todo el desarrollo de nuestro proyecto el cual es brindarnos y orientarnos las herramientas necesarias para la construcción del mismo conociendo los aspectos mas relevantes que influyen para implementar la idea del negocio; también analizar la viabilidad del plan de negocio y construcción del mismo.

La planeación de nuestra idea de negocio nos ayudó a identificar nuestras debilidades, nuestras fortalezas, así mismo a estudiar y evaluar nuestra competencia, saber que requisitos necesitamos para legalizarlo, proyectar con cuanto monto mínimo necesitamos contar con el fin de poder desarrollar y llevar a cabo nuestro plan de negocio de una forma apropiada y eficiente.

Lo que buscamos primordialmente con esta idea de negocio fue poder hacer un estudio mas detallado de la factibilidad, la rentabilidad, los pros y los contras que podemos tener al momento de dar en marcha nuestro negocio.

Dado el caso que nuestro plan de negocio se encuentre bien estructurado, bien planeado es muy importante ya que si no fuese así se correría el riesgo de que nuestro



negocio no tenga éxito además de eso que al planear nuestra idea de negocio también tenemos muchas herramientas necesarias para identificar y evaluar los factores que debemos tener en cuenta para poner en marcha el negocio.

A continuación, especificamos algunas recomendaciones que logramos identificar para nuestro negocio:

- Buscar la manera de formar alianzas comerciales, productivas y estratégicas para dar publicidad de nuestro negocio y que las personas nos conozcan más.
- Adaptar estrategias de marketing para posicionarnos de una manera efectiva en el mercado.
- Sondear, evaluar, conocer más nuestro mercado, saber que marcas son las que más le gusta, que productos son los más solicitados, que es lo que más necesitan, buscar precios cómodos y de fácil acceso con el fin de cumplir sus deseos y expectativas.
- Ofrecer el mejor servicio, la mejor atención del sector a nuestros clientes y que así sea una de las maneras de adquirir clientes fijos que nos prefieran.
- Brindar productos de buena calidad, de fácil acceso, diferentes y llamativos buscando siempre innovar y satisfacer al cliente.

Todas estas recomendaciones más el plan de negocio sabemos que nos ayudarán a tener bases sólidas para que nuestro negocio sea exitoso.



9. BIBLIOGRAFIAS Y ANEXOS

REFERENCIAS

- (Asesoriastumejoropcion12, s.f.)<https://asesoriastumejoropcion12.wordpress.com/requisitos-para-legalizar-una-empresa/>
- (Papeleria Gabry , s.f.)<https://www.papeleriagabry.com.co/nuestra-empresa/vision-y-mision>
- <https://www.redalyc.org/pdf/4259/425941231003.pdf>
- <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=4786681>
- <https://www.ccb.org.co/Cree-su-empresa/Pasos-para-crear-empresa/Temas-clave-para-su-proyecto-de-empresa/Legal-y-tramites>
- <https://www.ccb.org.co/Cree-su-empresa/Pasos-para-crear-empresa>
- http://catarina.udlap.mx/u_dl_a/tales/documentos/lad/hernandez_o_la/capitulo5.pdf

