

CORPORACION UNIFICADA DE EDUCACIÓN SUPERIOR Y A DISTANCIA CUN

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS

CONTADURÍA PÚBLICA

FABRICA DE PINTURAS SPIKOLOR LTDA

PREPARADO POR:

MARITZA ZAPATA

ANGELICA BONILLA

YENNI ROSSO

BOGOTÁ,

MARZO 21 DEL 2014

Contenido

| | |
|---|----|
| INTRODUCCIÓN | 3 |
| MISIÓN | 4 |
| VISIÓN | 5 |
| JUSTIFICACIÓN | 6 |
| PROPÓSITOS | 7 |
| FORMULACIÓN DEL PROBLEMA | 8 |
| PRINCIPIOS | 9 |
| MARCO TEÓRICO | 10 |
| ORGANIGRAMA | 14 |
| PLAN ESTRATÉGICO DE MERCADEO | 15 |
| CARACTERÍSTICAS DE LAS INSTALACIONES | 16 |
| GASTOS DE CONSTITUCIÓN Y PUESTA EN MARCHA | 18 |
| ESTUDIO DE MERCADO | 20 |
| CONCLUSIONES | 23 |
| Bibliografía | 24 |

INTRODUCCIÓN

En la actualidad se están abriendo diferentes oportunidades para el desarrollo de pequeñas Empresas a nivel nacional, a esto también sumando la gran variedad de ideas *proyectos innovadores*, permitiendo así que estas surjan exitosamente.

El documento presente plantea una propuesta de trabajo, en el cual con la creación de una pintura vinilo diferencial para interiores, dando visibilidad de sistema martillado y sistema escarchado, un brillo natural y al alcance adecuado de todos los consumidores.

Para realizar este proyecto se realizaron estudios de mercado, variedad de pinturas, colores, matizados; dando así una conclusión que los productos ofrecidos en el mercado actual son colores neutros y sin ningún tipo de variedad, nuestro producto es un producto innovador para el mercado, gustador y es representativo para pinturas interiores, dando un aspecto diferente e inusual.

Durante el proceso del trabajo se realizó la proyección de ventas, el presupuesto de costos y gastos, permitiéndonos evaluar la factibilidad financiera para la puesta en marcha del proyecto.

SPIKOLOR LTDA
NIT. 900654320-6

MISIÓN

SPIKOLOR LTDA es una empresa dedicada al suministro de vinilos para paredes interiores, puede ser utilizado en su apartamento, oficina, casas, etc. Donde da otra perspectiva, una mirada innovadora, como es el escarchado y en alto relieve, que nos saca de los vinilos tradicionales y nos permite mostrar un nuevo producto.

SPIKOLOR LTDA
NIT. 900654320-6

VISIÓN

SPIKOLOR LTDA, en 10 años busca ser reconocida a nivel nacional e internacional por la excelente calidad de los productos y el talento humano, posicionándose como una distribuidora de vinilos innovadores y así incursionar en los mercados competitivos.

JUSTIFICACIÓN

el presente trabajo tiene como propósito darles a conocer como desarrollaremos nuestra Microempresa de elaboración de pinturas a base de compuestos orgánicos adaptándolo a los objetivos que pretendemos alcanzar; indicando las principales características de las materias primas que se requieren para su manufactura, describiendo el proceso de fabricación

Se considerará usar el proceso, produciendo pinturas que no generen residuos peligrosos, así también como contribuir a la economía familiar reduciendo los costos de compra-venta de este producto, verificando que no se afecta la durabilidad, brillo, adherencia, tiempo de secado, entre otros factores que garantizan una pintura de calidad.

Además de ofrecer todos los productos y colores del mercado y para innovar y marcar la diferencia ante los productos que ahora están entre los más pedidos por los constructores y amas de casa fabricaremos una pintura que además de ser de gran calidad y economía nos dé la oportunidad de cambiar una pared que no solo irradie por su textura y color sino que tendrá un **sistema escarchado** lo cual hará que con luz natural o artificial esta de un brillo de colores cambiantes, también realizaremos el Vinilo con un **sistema de martillado**, esta hará que una pared con un fondo de color neutro al aplicarle esta especie de vinilo su superficie cambie de textura mostrándonos una especie de relieve muy llamativa. Estos productos se ofrecerán en vinilo tipo 1, 2,3 ,4 y en esmaltes tipo 1 de todos los colores ya que este producto va poder soportar los diferentes climas que nos ofrece nuestro país.

Teniendo en cuenta que los componentes químicos que utilizamos para la elaboración de nuestros productos son perjudiciales para la capa de ozono, queremos contrarrestar este daño,

SPIKOLOR LTDA
NIT. 900654320-6

tratando de vender nuestro producto en recipientes plásticos cuando sea para consumo inmediato ya que este material no soporta el contacto con la pintura y no se podría almacenar por un tiempo igual al almacenado en recipientes de metal.

PROPÓSITOS

GENERAL

Analizar y sorprender con este nuevo producto innovador, dando una mirada distinta de escarchado y repisado, aprovechando el mercado de construcción.

ESPECÍFICOS

- Presentar una visión global ante el mercado nacional, con énfasis en la variedad de vinilos
- Identificar los principales usos de los vinilos para el desarrollo de la empresa
- Aprovechar la oportunidad que se presenta con respecto a la variedad de construcciones.
- Definir las estrategias y políticas que se llevarán a cabo en la creación de vinilos y esmaltes SPIKOLOR.
- Analizar ventajas y desventajas competitivas de nuestro mercado

FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

Creación de una pintura vinilo para interiores diferencial con alto relieve y escarchado, que permiten al consumidor visiblemente algo natural e innovador, cambiando lo usual dando confianza y belleza.

COMPETENCIA DIRECTA

La competencia directa son todas las fábricas pequeñas que lo comercializan ofreciendo muy buenas ofertas sobre el producto y es muy consumido en los barrios populares por sus bajos costos.

COMPETENCIA INDIRECTA

Nuestra competencia indirecta son todas las empresas que producen Vinilos y esmaltes como Pintuco, Sapolin, Tonner, Bler, entre otras ya que estas son las que principales tienen ocupado el mercado.

Respecto a la composición de la oferta, hay que señalar que el sector de pintura, se compone principalmente por autónomos o microempresas, Se debe a que la inversión necesaria para entrar en el sector no es muy elevada y no existen grandes impedimentos administrativos.

Por otra parte, para el análisis de la competencia hay que distinguir dos tipos principales de competidores:

Competidores que realizan los mismos trabajos de similares características de tamaño y oferta de servicios. Así los verdaderos competidores serán aquellos que estén ubicados dentro de la misma zona de influencia. Por tanto, habrá que estudiar la zona escogida para la ubicación de la

SPIKOLOR LTDA
NIT. 900654320-6

empresa ya que es básico saber qué hace la competencia que ya está establecida en esa zona y apostar por una diferenciación con ella.

Empresas de mayor tamaño. Estos competidores pueden actuar a la vez como tales o como clientes si solicitan nuestros servicios para realizar determinadas tareas, pudiendo actuar como una subcontrata de las mismas.

A la hora de competir es fundamental la calidad que se ofrece al cliente. El tener una buena reputación en la zona de influencia es el mejor valor diferencial con la competencia.

PRINCIPIOS

ESFUERZO

Valoramos el esfuerzo personal como factor principal en la ecuación del crecimiento de la empresa, tomando como base el gran esfuerzo de generaciones pasadas.

RESPONSABILIDAD

Es el valor que asignamos a la capacidad de las personas de comprometerse y de cumplir las promesas que hacen a entera satisfacción del otro.

TRABAJO EN EQUIPO

Es el valor que asignamos al aporte que el otro agrega al trabajo que uno hace, cuando se trabaja en conjunto; al trabajo mancomunado provocando un intercambio y una sinergia que enriquece.

SPIKOLOR LTDA
NIT. 900654320-6

HONESTIDAD

Es el valor que reconocemos, por una parte, como aquellos principios que nos dan coherencia, veracidad y paz en nuestras acciones.

COMPROMISO

Concebimos una gestión basada en el progreso continuo, estimulando la interacción, el esfuerzo y la contribución de todos nuestros colaboradores hacia el logro de resultados.

MARCO TEÓRICO

Hace más de 20.000 años que el hombre de las cavernas pintaba las paredes de sus cuevas



utilizando la pintura que él mismo preparaba. Tenía la necesidad de expresar sus sentimientos, por lo que pintaba animales y otros elementos. En muchas ocasiones también pintaba escenas de caza y los acontecimientos más relevantes de su entorno. Como ya se ha descrito en infinidad de ocasiones, las pinturas rupestres más antiguas se hallan en las cuevas de Altamira (España) y Lascaux y

Font Gaume en el sur de Francia. También se encuentran pinturas de animales en el norte de Australia en Aurtherland, cuya antigüedad se sitúa en 5.000 años.

Uno de los primitivos impulsos del hombre es hacer uso del color. En sus tempranos esfuerzos estéticos, los materiales con los que trabajaba eran escasos, pero incluso 2.000 años antes de Cristo desarrolló en Europa y África una técnica propia.

SPIKOLOR LTDA
NIT. 900654320-6

Arqueólogos y antropólogos han descubierto cavernas pintadas con dibujos en color, grabados en la piedra, y que habían sido pintados en la edad glaciár. Algunos de estos dibujos eran monocromáticos y pintados con óxidos de hierro, naturales, ocre o rojo.

Otros artistas paleolíticos usaban colores hechos con cal, carbón vegetal, ocres amarillo y rojo y tierra verde (ocre verde). La técnica empleada era simple.

Unos años más tarde, el hombre utilizaba la pintura para decorar las paredes de sus viviendas.

Hace más de 4.000 años que los egipcios ya utilizaban recubrimientos de temple a base de caseína, huevos, agua, goma arábica y pigmentos minerales, óxidos de hierro, malaquita verde, amarillos a base de trisulfuro de arsénico, etc., es decir, sentían la necesidad del color en su medio de vida, fenómenos que afortunadamente también se producen en nuestros días. Pues por suerte estamos rodeados de color por todas partes.

400 años antes de cristo, en japon se fabrican lacas muy apreciadas, y lo hacían con las primeras resinas fenólicas conocidas: la savia de un árbol, el "Rhus vernicifera".

Hace unos 2.500 años plinio el grande produjo posiblemente uno de los primeros pigmentos sintéticos, era el plomo blanco, que se obtuvo haciendo reaccionar vinagre con plomo.

La primera guía de pinturas se publicó 800 años antes de Cristo. Posteriormente, un monje llamado teofhilus, ya describe la disolución de resinas molidas en aceite caliente secante, en uso en aquellos tiempos.

A medida que la población mundial creció y comenzó a viajar, comercializar, ir a guerras en escalas más organizadas, la necesidad de recubrimientos decorativos y de protección fueron creciendo. Nuestros ancestros aplicaban recubrimientos a sus barcos, utensilios, instrumentos

SPIKOLOR LTDA
NIT. 900654320-6

musicales, armas y palacios en una siempre creciente variedad de pigmentos y resinas. El pigmento blanco eran a base de plomo blanco y tierras naturales blancas como el barro y yeso. Los pigmentos negros eran carbón, negro de humo, grafito natural, etc. Y dentro de los pigmentos amarillos se encontraban los ocre, polvo de oro y litargirio. Los rojos eran óxidos de hierro, óxido de plomo rojo, cinabrio y colorantes naturales en distintas bases. Tenían un gran número de azules tal como el azul de Egipto, lapis lazuli (ultramarino), carbonato de cobre e índigo. Dentro de los verdes estaba la tierra verde, malaquita, verdigris (acetato de cobre) y colorantes naturales. Sus aglutinantes incluían goma arábiga, pegamento, huevo, gelatina, cera de abeja, grasas animales, savias de diversos árboles así como aceites secantes.

A pesar de estas mejoras evidentes en cantidad y calidad de los recubrimientos, los volúmenes eran insignificantes para los estándares modernos. Un bajo nivel de vida generalizado, aunado a la escasez de algunas materias primas y un proceso manual lento de fabricación, resultaron en un extremadamente bajo crecimiento en la utilización de las pinturas. Sin embargo, la inventiva del hombre y la curiosidad inherente gradualmente lo llevaron a desarrollar mejores procesos de fabricación. Hacia el año 1200 d.c. Un monje con el nombre de Presyter escribió la fabricación de un barniz, basado completamente en compuestos no volátiles, principalmente aceites secantes. Alrededor de 1500 d.c., el primer barniz moderno fue fabricado con resina común con sandáraca en aceite de linaza. Otra vez, sin embargo estos barnices encontraron su uso principal en proteger y decorar armas.

Durante los siguientes 300 años, la resina más popular para las dos proteger y decorar era el ámbar, ya sea solo o en combinación con aceite de linaza. Sin embargo la escasez del ámbar llevó

SPIKOLOR LTDA
NIT. 900654320-6

a la búsqueda de sustitutos adecuados. Durante el siglo xix, el ámbar fue reemplazado casi por completo con gomas fósiles y semi fósiles, como el copal, goma arábica, goma elástica, etc.

Hay una gran historia que contar, pero cuando empezó verdaderamente la revolución, fue a mitad del siglo xix, con la aparición de las resinas sintéticas.

El primer éster polimerizado fue descubierto, accidentalmente por berzelius en 1.847, calentando glicerina y ácido tártrico. En 1853 berthelot preparó glicerina con ácido canfórico. En 1901 smith hizo reaccionar ácido ftálico con glicerina, formando el ftalato de glicerilo que dio paso a las primeras resinas alquídicas pero, éstas no eran solubles en disolventes. También en 1912 ya se usaban las resinas de fenol formaldehído para aislamientos eléctricos (bakelite marca de unión carbide). La General Electric investigó sobre dichas resinas alquídicas y fue la que patentó varias de ellas en los años 1.914 y 1.915. Se trataban de reacciones de anhídrido ftálico y glicerina y en algunas se substituyó parte de dicho anhídrido ftálico por un ácido monobásico como por ejemplo ácido butírico, ácido oleico, etc. Para obtener resinas más flexibles.

Con la entrada del siglo xx, la industria de las pinturas, como cualquier otra industria manufacturera, experimentó cambios dramáticos. Hubo más progreso en 50 años que en miles que habían transcurrido. Empezando por el casi casual desarrollo de la goma de esther, el paso se fue acelerando, con la investigación industrial de la química sintética en crecimiento. Aglutinantes tradicionales se fueron substituyendo por resinas sintéticas, y muchos nuevos campos de la tecnología de los recubrimientos se abrieron con el desarrollo de la nitrocelulosa, fenólicos, urea y formaldehídos de melamina, acrílicos, vinilos, alquidales, terpenos, cumaronas e indenos, epoxis y uretanos.

SPIKOLOR LTDA
NIT. 900654320-6

Con la fabricación de la primera pintura con una emulsión de látex a base de estireno después de la segunda guerra mundial, la gran aceptación y rápido crecimiento de este tipo de recubrimientos comenzó. Hoy en día una gran variedad de emulsiones se encuentran en el mercado para una gran variedad de aplicaciones

COMPOSICIÓN

En términos generales, la fabricación de pintura consta de las siguientes etapas fundamentales:

Premezcla: En esta primera etapa realiza un mezclado preliminar de los pigmentos con el líquido (agua) suficiente para lograr una buena humectación y obtener la consistencia necesaria y correcta para ser dispersada.

Dispersión (molienda). Esta etapa de proceso se lleva a cabo en un Cobles Agitador para incorporar íntimamente el pigmento líquido, hasta producir una fina dispersión de la partícula que se obtiene mediante el ensayo.

Complementación. El propósito de esta etapa es reducir apropiadamente la dispersión en el Cobles Agitador con el líquido adicional y aditivos necesarios para obtener la composición final de la pintura que tenga las propiedades de aplicación y funcionamiento óptimas.

En esta etapa también se entona el producto de acuerdo a un color de referencia.

Filtración y envasado. Estas operaciones en forma consecutiva son la etapa final del proceso de fabricación, quedando el material listo para su expedición.

SPIKOLOR LTDA
NIT. 900654320-6

VINILOS

Vinilo tipo 4

Base de agua (10 canecas de pintura son 90 kilos de agua) 5 canecas de agua

Vinilo tipo 4 (Pintura económica)

Agua 90 kilos

QUÍMICOS

| | | | | |
|---------------|--------------|--------------------|--------------|----------|
| Antiespumante | (400 gramos) | Dispersante | (200 gramos) | |
| Tergitol | (1 kilo) | Dióxido de titanio | (2 kilos) | |
| Carbonato | (100 kilos) | Microtalco | (25 kilos) | |
| Caolin | (10 kilos) | Espesante | (1 kilo) | (Tilosa) |
| Pva | (12 kilos) | Amoniac | (500 gramos) | |
| Preventolo | (500 gramos) | (Bactericida) | | |

LA MEDIDAS CORRESPONDEN A 10 CANECAS DE PRODUCTO TERMINADO

Tiempo estimado: 2 horas y media aproximadamente

- Echamos 70 kilos de agua al tanque luego el titanio, carbonato, talco, caolín y lo agitamos por 5 minutos en la máquina cobles agitador.
- A continuación en los 20 kilos de agua que quedan faltando en el tanque se disuelve el kilo de espesante y se le agrega a la primera parte y la dejamos agitar por 15 minutos.

SPIKOLOR LTDA
NIT. 900654320-6

- En la tercera parte le echamos el pva, amoniaco y el preventolo varecticida y lo agitamos otros 5 minutos.

Vinilo tipo 3 (Pintura semi-lavable)

Para hacer esta pintura semilavable le echamos los químicos que nombramos en el vinilo tipo 4 lo único que le cambia es la cantidad de pva y el titanio.

Pva (18 kilos)

Titanio (5 kilos)

Esto hace que la pintura tenga mejor cubrimiento y no se vaya a soltar al pintar.

Vinilo tipo 2 (Pintura lavable)

En este vinilo tipo 2 la diferencia es:

Pva (25 kilos)

Titanio (17 kilos)

Esto hace que la pintura sea mejor todavía, por eso se puede lavar.

Vinilo tipo 1 (Pintura superlavable)

En este vinilo tipo 1 la diferencia es:

Pva (20 kilos)

Acrílico (20 kilos)

Titanio (25 kilos)

SPIKOLOR LTDA
NIT. 900654320-6

ESMALTES

Esmalte blanco

Resina base aceite (23 kilos)

Dispersante disperdit (150 gramos)

Ventona o cleiton 40 (200 gramos)

Varsol (18 kilos)

Titanio (5 kilos)

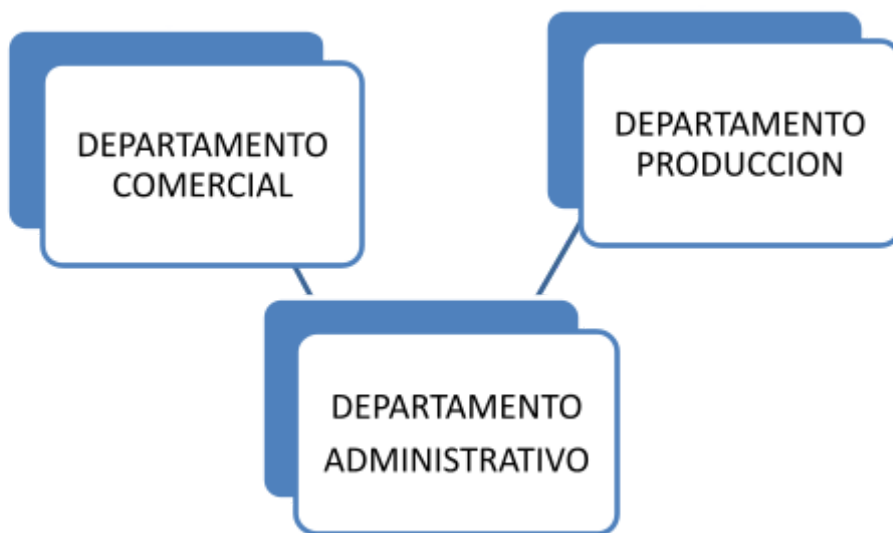
Secantes (2 kilos)

Entre ellos otooato de calcio, plomo, cobalto y adimon.

Para hacer esmalte negro se le echan los mismos químicos que en el esmalte blanco lo que cambia son las pastas, que son colaniles para darle los colores a las pinturas en este caso a los esmaltes y así mismo con los demás colores

ESTAS MEDIDAS CORRESPONDEN A 10 CANECAS DE PRODUCTO TERMINADO.

ORGANIGRAMA



SPIKOLOR LTDA
NIT. 900654320-6

PLAN ESTRATÉGICO DE MERCADEO

LOGOTIPO Y ETIQUETA

Es una de las características más importantes ya que por esta será reconocido nuestro producto.

NUESTRO ESLOGAN

Quiere diferencia en el color, busque.... SPIKOLOR

MERCADO OBJETIVO

Primero nos dirigiremos a todas las personas que deseen colores innovadores y de gran calidad.

Cada día, se puede observar el número de personas que desean cambiar sus espacios para hacerlos más agradables y con mayor naturalidad en su hogar, oficina o diferentes lugares de trabajo.

PLAN DE VENTAS

En general estas empresas no suelen hacer publicidad para darse a conocer, También hay que subrayar la efectividad de la difusión por parte de los propios clientes. Las pequeñas empresas se ven favorecidas en el contacto con clientes al trabajar en colaboración con otros gremios.

Aquí hay que tener muy presente que hay aspectos no relacionados directamente con la realización del trabajo que influyen de manera determinante sobre la satisfacción del cliente, tales como la puntualidad, el cumplimiento de plazos, el cuidado con los objetos del entorno, la limpieza.

PLAN DE INVERSIÓN Y FINANCIACIÓN.

Para el desarrollo de la actividad serán necesarias las siguientes INVERSIONES:

SPIKOLOR LTDA
NIT. 900654320-6

UBICACIÓN DE LAS INSTALACIONES.

Al tratarse de un sector dedicado a esta actividad En general no presenta grandes condicionantes de ubicación por lo que es perfectamente trasladable a cualquier ámbito inicialmente nuestra fábrica estará en el sector de Bosa cabe mencionar que en la actualidad es un sector que está siendo urbanizado y es muy concurrido por personas que necesitan de nuestros productos.

CARACTERÍSTICAS DE LAS INSTALACIONES

Para este tipo de empresa es necesario contar con un local que posea un espacio para su fabricación donde prime el aire libre, un lugar para su almacenamiento y donde se guardarán las herramientas, materiales y maquinaria, un espacio para la oficina, donde se atenderá a los clientes y se recogerán las diferentes demandas de servicios y podremos dar a conocer nuestros productos.

COSTES DE ACONDICIONAMIENTO LOCAL

El objetivo debe ser conseguir la máxima funcionalidad cuidando a su vez todos los detalles estéticos que transmitan la imagen de calidad que queremos para el negocio, a la vez que resulte cómodo para los clientes y contaremos con los elementos que se exponen a continuación:

Una mesa de despacho

Un sillón de directivo

Dos sillas de confidente

Estanterías

El coste por estos elementos ronda entre los \$2.000.000 como mínimo para un mobiliario básico

SPIKOLOR LTDA
NIT. 900654320-6

ADQUISICIÓN DE ELEMENTO DE TRANSPORTE

Para este negocio es recomendable disponer de un vehículo que permita la distribución. El costo de este elemento dependerá de las características del vehículo que se elija. En este estudio, para no elevar en exceso la inversión inicial, proponemos la compra de un vehículo de \$ 10.000.000

EQUIPAMIENTO

Para comenzar la actividad habrá que realizar una compra de elementos básicos, aunque posteriormente y en función se irán adquiriendo otros más específicos, los elementos de primera necesidad son:

EQUIPO Y MAQUINARIA:

Químicos: antiespumantes, Dispersantes, Dióxido de Titanio, carbonato, Microtalco, Caolín,

Espesante. PVA, Amoniaco.

Compresores.

Canecas y envases de almacenamiento.

Mascarillas y ropa de trabajo.

El costo por estos elementos puede rondar los \$8.000.000

EQUIPO INFORMÁTICO

Es recomendable disponer de un ordenador y de telefax, cuyo costo será de, \$1.000.000

SPIKOLOR LTDA
NIT. 900654320-6

GASTOS DE CONSTITUCIÓN Y PUESTA EN MARCHA

Se incluyen aquí las cantidades que hay que desembolsar para constituir el negocio. Entre estas cantidades se encuentran: licencia de apertura, gastos por servicios públicos de luz, agua y teléfono; gastos notariales, de gestoría y demás documentación necesaria para iniciar la actividad.

Estos gastos de constitución y puesta en marcha, en el caso de iniciar el negocio como autónomo, serán de aproximadamente \$ 1.000.000

FINANZAS:

Es frecuente que se pida una garantía o fianza de arrendamiento equivalente a dos meses de alquiler del local, lo que puede rondar los \$1.000.000 (este coste va a depender mucho de las condiciones del local y sobre todo de la ubicación del mismo).

FONDO DE MANIOBRA

A la hora de estimar el fondo de maniobra se ha considerado una cantidad suficiente para hacer frente a los pagos durante los 3 primeros meses, esto es: Alquiler, sueldos, seguridad social, suministros, asesoría, publicidad, etc.

PAGOS MENSUALES

Alquiler. \$ 500.000

Gastos Comerciales \$ 200.000

Gastos de Personal \$ 9.000.000

Otros Gastos. \$ 300.000

Fondo Maniobra 3 meses \$ 30.000.000

La inversión inicial necesaria para llevar a cabo este proyecto sería de \$51.000.000.

SPIKOLOR LTDA
NIT. 900654320-6

PLAN DE FINANCIACIÓN: Para financiar este negocio existen varias opciones:

Fuentes Propias. Es aquella financiación que proviene de los recursos propios del emprendedor/es: dinero, bienes en especie, etc.

Fuentes Ajenas. Cualquier tipo de financiación que provenga de terceros ajenos a la empresa: financiación bancaria (a través de créditos, préstamos y descuentos),

ANEXOS

| GASTOS PUESTA EN MARCHA | |
|----------------------------------|-------------------------|
| CONCEPTO | VALOR |
| EQUIPO DE OFICINA | \$ 3.000.000,00 |
| MATERIA PRIMA QUIMICOS Y ENVASE | \$ 12.000.000,00 |
| MAQUINARIA COMPRESOR Y MEZCLADOR | \$ 6.000.000,00 |
| GASTOS COMERCIALES | \$ 500.000,00 |
| INVERSIÓN TOTAL | \$ 21.500.000,00 |

| GASTOS MENSUALES Y RENTABILIDAD | | |
|----------------------------------|-----------------|---------------|
| CONCEPTO | VALOR | |
| SERVICIOS PÚBLICOS | \$ 300.000,00 | |
| ARRENDAMIENTO | \$ 1.000.000,00 | |
| NOMINA | \$ 3.000.000,00 | |
| MATERIA PRIMA | \$ 4.000.000,00 | |
| VENTAS 180 GALONES A \$75.000C/U | | \$ 13.500.000 |
| TOTAL | \$ 8.300.000,00 | \$ 13.500.000 |
| RENTABILIDAD | \$ 5.200.000,00 | |

ESTUDIO DE MERCADO

ESTA ENCUESTA FUE REALIZADA A 50 HABITANTES DE LA LOCALIDAD DE BOSA

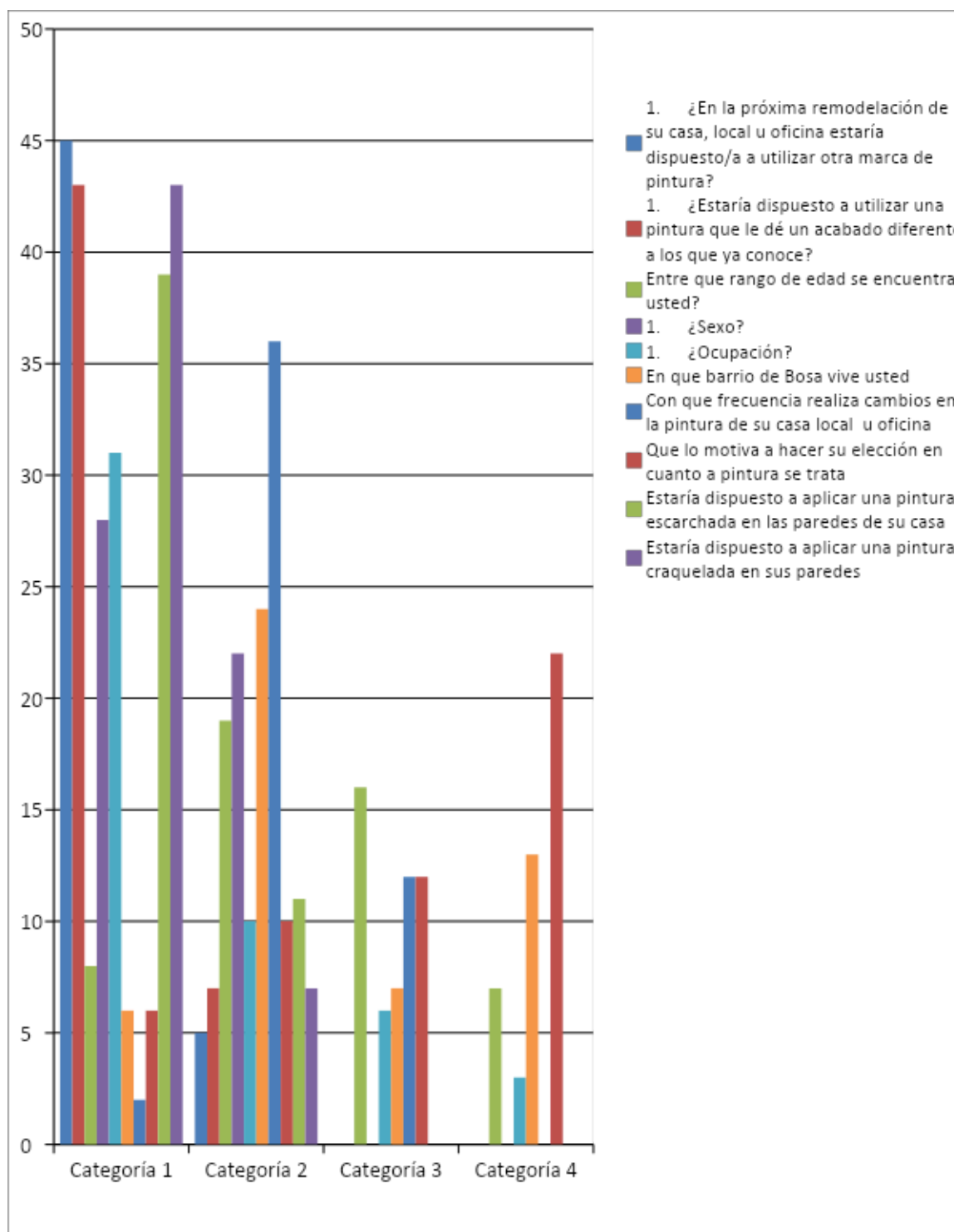
1. ¿En la próxima remodelación de su casa, local u oficina estaría dispuesto/a a utilizar otra marca de pintura?
a) Si ___ b) No ___
2. ¿Estaría dispuesto a utilizar una pintura que le dé un acabado diferente a los que ya conoce?
a) Si ___ b) No ___
3. ¿Entre qué rango de edad se encuentra usted?
a) De 25 a 30 b) De 31 a 40 c) 41 a 50 d) 51 o mas
4. ¿Sexo?
a) Masculino b) Femenino
5. ¿Ocupación?
a) Trabaja b) Estudia c) Ama de casa d) Pensionada
6. ¿En qué barrio de Bosa vive usted?
a) Bosa Centro b) San Bernardino c) La Libertad d) El Recreo
7. ¿Con qué frecuencia realiza cambios en la pintura de su casa local u oficina
a) 6 meses b) 1 año c) 2 años
8. ¿Qué lo motiva a hacer su elección en cuanto a pintura se trata?
a) El precio b) La calidad c) Que sea innovadora d) Todas las anteriores
9. ¿Estaría dispuesto a aplicar una pintura escarchada en las paredes de su casa?

SPIKOLOR LTDA
NIT. 900654320-6

a) Si b) No

10. Estaría dispuesto a aplicar una pintura craquelada en sus paredes?

a) Si b) No



CONCLUSIONES

El proyecto que realizamos ha contribuido de manera muy importante para identificar y resaltar los puntos que hay que cubrir y considerar para llevar a cabo una implementación exitosa.

En la introducción de este documento hablamos sobre cuáles son los objetivos que se desean lograr, y mencionamos que una parte importante es brindar un servicio de calidad integral a los clientes ofreciéndoles una alternativa diferente con un producto innovador.

También encontramos muchas falencias que antes no habíamos considerado. Pudimos percatarnos de la importancia de saber las necesidades de la gente, pero también pudimos detectar algunos puntos de oportunidad para mejorar el servicio al cliente y brindarles un producto que marque la diferencia frente a la competencia y tener una visión más clara sobre la puesta en marcha de nuestra empresa, Sin embargo consideramos que la más importante de todas es llevar a cabo antes que nada una planeación de lo que se quiere realizar y que se espera obtener cuando se lleve a cabo un proyecto.

Por ende se debe desarrollar una evaluación correcta de las posibles alternativas que se tengan antes de iniciar cualquier cosa, tanto del producto que se va a fabricar así como también de los Posibles caminos que podemos tomar para distribuirlos. Llevar a cabo un análisis como el que se realizó en este proyecto incrementa en gran proporción las probabilidades de tener éxito ya que de antemano se conoce lo que se quiere lograr y cómo se va a hacer para lograrlo.

SPIKOLOR LTDA
NIT. 900654320-6

Bibliografía

- www.actualidadempresarial.co
- www.normasapa.com
- www.bubok.com/libros
- www.dgsc.go.cr/documentos/metodologia-de-la-investigacion.pdf