

**PROYECTO
CRAYOLAS DIDACTICAS**

**PAULA ANDREA MIRANDA MORALES
CESAR ORLANDO ARIZA**

**CORPORACION EDUCATIVA DE EDUCACION SUPERIOR – CUN
OPCION DE GRADO I
LINDA BUSTOS
DISTANCIA
BOGOTA D.C. OCTUBRE DEL 2017**

CREACION DE EMPRESA

INTRODUCCIÓN

El uso de las crayolas convencionales es muy común en el inicio de los primeros trazos de la educación básica, para afianzar la motricidad gruesa y posteriormente la fina; al innovar en el aula con crayolas de diferentes formas y colores llamativos queremos que el aprendizaje que se llegue a lograr posea características didácticas y prácticas en el aula.

1. JUSTIFICACION

En la etapa infantil es donde más se utilizan las crayolas, como material didáctico y de aprendizaje, por esta razón se ha decidido indagar sobre su composición y fabricación, llegando a la conclusión que se realizaría un producto ideal para niños con diseños y colores llamativos donde ellos no solo aprenderán el abecedario, los números y diferentes figuras geométricas, sino que además hará más interesante para su proceso de afianzamiento de motricidad gruesa y fina.

2. DESARROLLO DE MATRIZ DE PERFILACION DE CLIENTES

2.1 Identificación de las necesidades del stakeholders

- Creemos que los padres de los niños en las edades de 3 a 5 años necesitan que sus hijos aprendan de una manera placentera.
- Creemos que nuestros clientes necesitan que los productos para sus hijos sean económicos.
- Creemos que nuestros clientes requieren productos seguros y acordes a la edad de los niños.
- Creemos que los niños requieren un producto que sea llamativo novedoso y que les permita aprender de una forma fácil y divertida.

2.2 identificación de beneficios y expectativas

- Cumpliremos con el doble propósito de educar de una manera didáctica.
- Hacer del producto sea económico.
- No generar ninguna alergia o situación de peligro para los niños nuestro producto.
- El producto será llamativo y promueva el interés de los niños a usarlos y aprender.

2.3 identificación de las soluciones actuales

1. Colores
2. Crayolas
3. Temperas
4. Marcadores

2.4 análisis de informidades, frustraciones y limitaciones

1. Los colores muy costosos son de buena calidad, los económicos son de mala calidad normalmente son solicitados en las listas de los jardines y se consiguen muy fácilmente en cualquier papelería.
2. Las crayolas actuales no generan interés porque no son llamativas para los niños y se parten fácilmente.
3. Las temperas en esta rango de edad no son muy convenientes porque los niños pueden darle un inadecuado, sin embargo son complementarios a los colores y crayolas dependiendo lo que se quiera lograr
4. Los marcadores son costosos, tóxicos y manchan la ropa, se consiguen con facilidad en cualquier papelería.

2.5 Mercado

La producción se haría en la zona 10 de Engativá Barrio villa Gladis ya que en esta zona quedara la fábrica por contar con el sitio donde funcionaria siendo propiedad, así los costos serían menores tanto de fabricación al no tener que pagar arriendos como de distribución.

La Comercialización se realizaría en las papelerías de los barrios de la localidad de Engativá con estratos 1,2 y 3 cuya población de niños entre los 3 y 5 años es de 11.500 niños aproximadamente lo cual es un gran potencial de mercado.

- **Perfil Psicográfico:** Todas las personalidades y estilos de vida, personas con distintos rasgos y características, personas que buscan economía y buena calidad.
- **Características Geográficas:** Personas ubicadas en la localidad de Engativá.
- **Perfil demográfico:** Para todos los grupos familiares ya sean pequeños o grandes con diferentes niveles de ingresos económicos.

Proporcionamos experiencias para que los niños puedan identificar propiedades, clasificar, establecer semejanzas y diferencias, resolver problemas, entre otras y, al mismo tiempo, sirve para que los docentes se interrelacionen de mejor manera con sus estudiantes, siendo entonces la oportunidad para que el proceso de enseñanza-aprendizaje sea más profundo.

- **Producto:** crayolas en formas, precio bajo-medio, distribución en Bogotá-Engativá, las crayolas vienen en formas de abecedario, números, colores llamativos, dirigida principalmente a niños y niñas.
- **Edad:** 3 a 5 años
- **Sexo:** niños y niñas
- **Nivel socio económico:** ingreso mensual mayor \$5000
- **Unidad geográfica:** clima templado, veranos, ciudades con ecosistemas parcialmente destruidos.

Condiciones geográficas:

- **Raza:** todos lo pueden utilizar
- **Tipo de población:** urbana

3. VALIDACION DEL MERCADO

3.1 Entrevista

La presente entrevista tiene como fin educativo para la asignatura de opción de grado, entrevistamos a un grupo de 17 personas donde respondieron las siguientes preguntas:

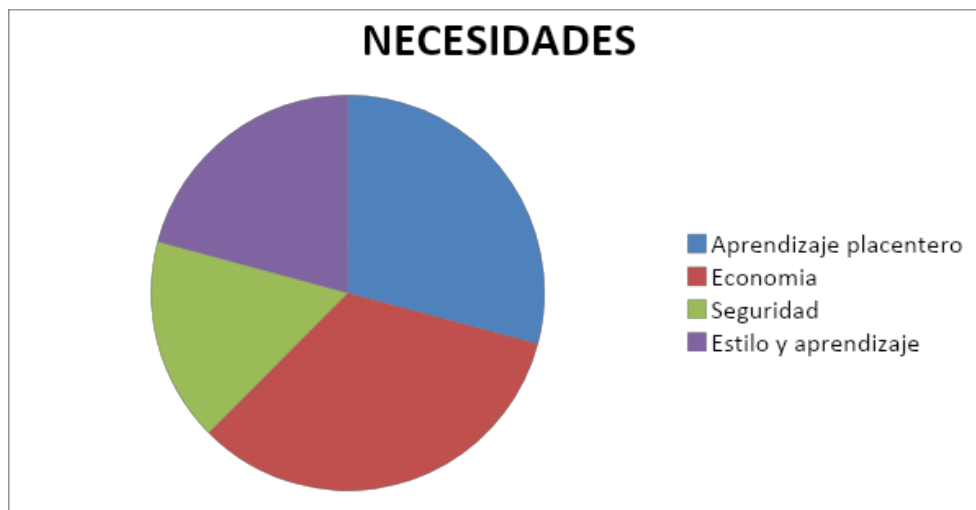
- ¿Qué útiles le compra a sus hijos para el desarrollo de sus tareas o para colorear?
- ¿Cómo se siente con respecto a los útiles escolares que compra?
- ¿Dónde normalmente compra los útiles escolares?
- ¿Cuál sería su presupuesto al momento de comprar útiles escolares como caja de colores o crayolas?
- ¿Por qué sería mejor comprar crayolas en vez de colores o marcadores para los niños más pequeños?
- ¿Qué útiles escolares son más comunes para los niños pequeños?
- ¿Cuáles son los defectos que usted ve en los colores, crayolas y esferos?
- ¿Qué es lo que más le llama la atención cuando compra colores o crayolas?

3.2 Análisis de los resultados

3.2.1 Validación de identificación de necesidades

Hipótesis	Análisis
<ul style="list-style-type: none">• Creemos que los padres de los niños en las edades de 3 a 5 años necesitan que sus hijos aprendan de una manera placentera.	<ul style="list-style-type: none">• 7 de las 17 personas entrevistadas identificaron como una necesidad que los niños de 3 a 5 años aprendan de manera placentera.
<ul style="list-style-type: none">• Creemos que nuestros clientes necesitan que los productos para sus hijos sean económicos.	<ul style="list-style-type: none">• 8 de las 17 personas entrevistadas tienen como necesidad la economía en la compra de los útiles escolares de sus hijos.

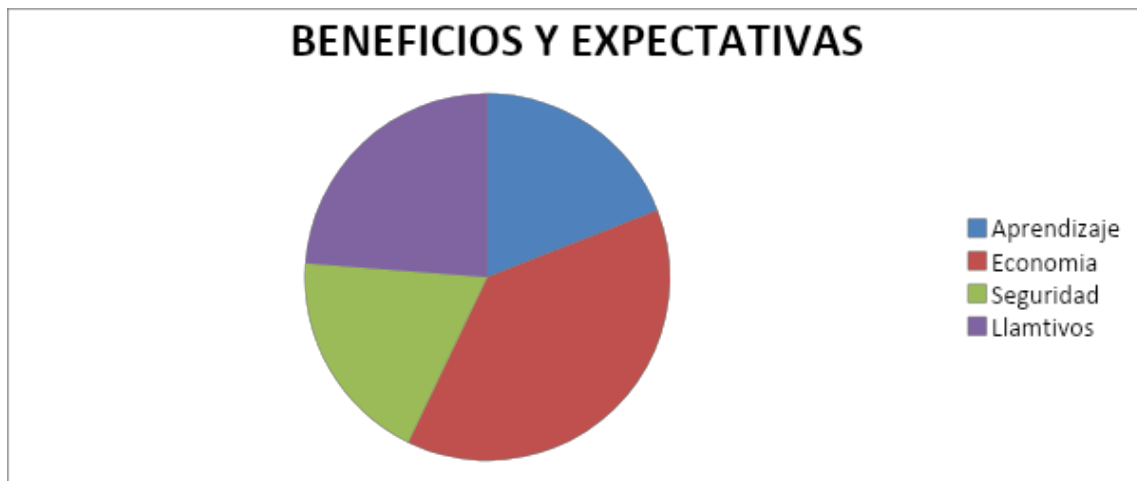
<ul style="list-style-type: none"> • Creemos que nuestros clientes requieren productos seguros y acordes a la edad de los niños. 	<ul style="list-style-type: none"> • 4 de las 17 personas entrevistadas prefieren la seguridad en los productos escolares.
<ul style="list-style-type: none"> • Creemos que los niños requieren un producto que sea llamativo, novedoso y que les permita aprender de una forma fácil y divertida. 	<ul style="list-style-type: none"> • 5 de las 17 personas entrevistadas les llama la atención que el producto sea llamativo, novedoso y que les permita aprender de una forma fácil y divertida



3.2.2 Validación de beneficios y expectativas

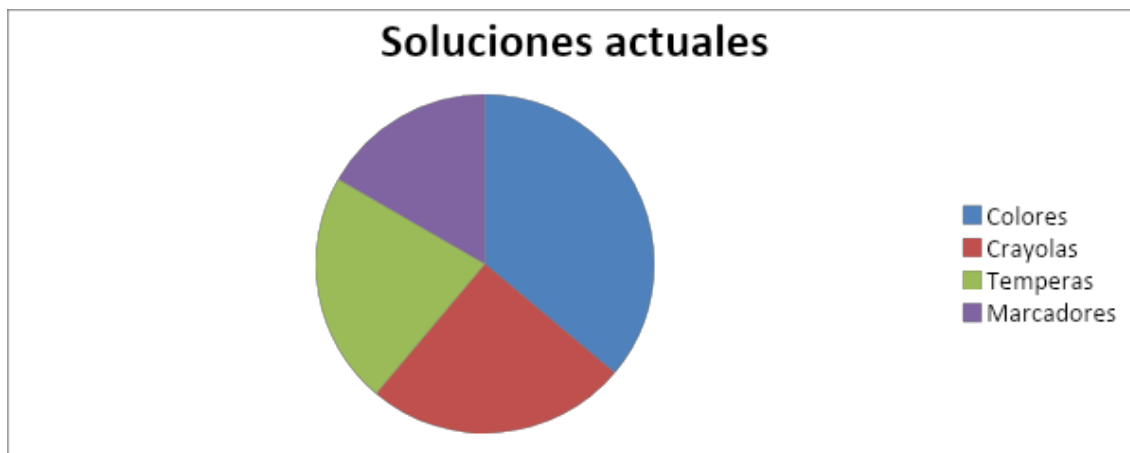
Hipótesis	Análisis
<ul style="list-style-type: none"> • Que el producto cumpla con el doble propósito de educar de una manera didáctica. 	<ul style="list-style-type: none"> • 4 de las 17 personas entrevistadas prefieren que sus hijos aprendan de una forma didáctica.
<ul style="list-style-type: none"> • Que el producto sea económico. 	<ul style="list-style-type: none"> • 8 de las 17 personas entrevistadas prefieren la economía en los productos educativos.

<ul style="list-style-type: none"> • Que el producto no genere ninguna alergia o situación de peligro para los niños. 	<ul style="list-style-type: none"> • 4 de las 17 personas entrevistadas prefieren un producto seguro para sus hijos.
<ul style="list-style-type: none"> • Que el producto sea llamativo y promueva el interés de los niños a usarlos y aprender. 	<ul style="list-style-type: none"> • 5 de las 17 personas entrevistadas prefieren útiles productos llamativos y de interés para sus hijos.



3.2.3 Validación de soluciones actuales

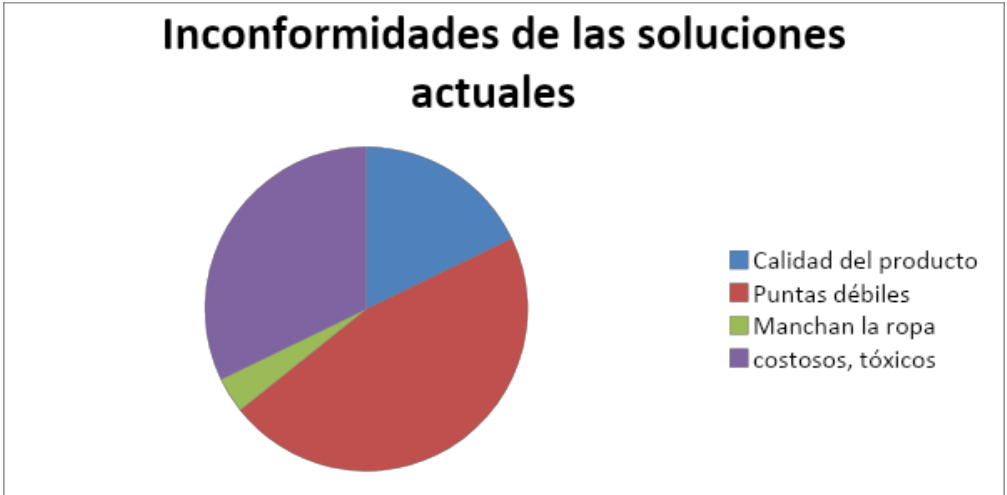
Hipótesis	Análisis
<ul style="list-style-type: none"> • Colores 	<ul style="list-style-type: none"> • 13 de las 17 personas entrevistadas compran colores.
<ul style="list-style-type: none"> • Crayolas 	<ul style="list-style-type: none"> • 9 de las 17 personas entrevistadas compran crayolas.
<ul style="list-style-type: none"> • Temperas 	<ul style="list-style-type: none"> • 8 de las 17 personas entrevistadas compran temperas.
<ul style="list-style-type: none"> • Marcadores 	<ul style="list-style-type: none"> • 6 de las 17 personas entrevistadas compran marcadores.



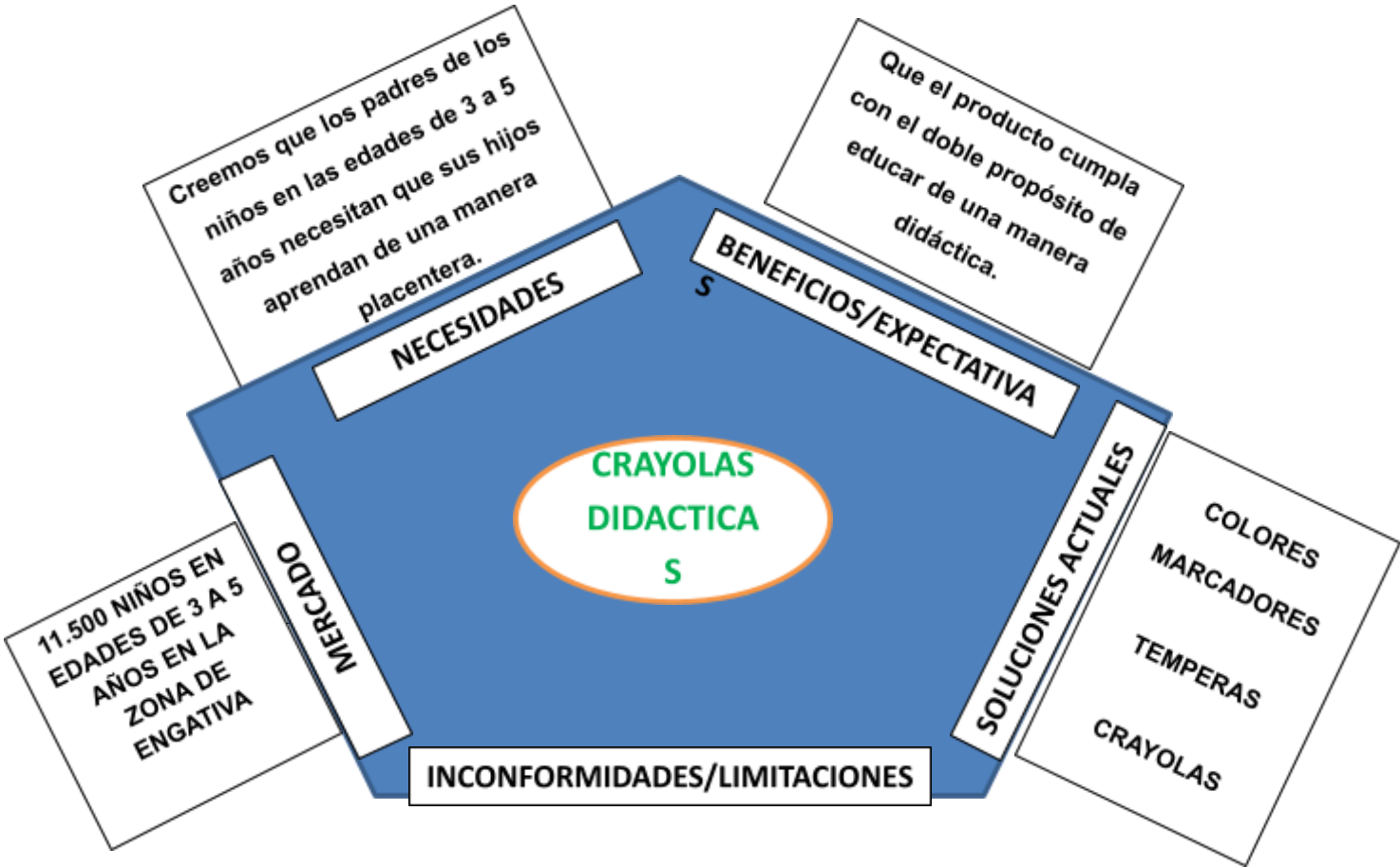
3.2.4 Validación de las inconformidades de las soluciones actuales

Hipótesis	Análisis
<ul style="list-style-type: none"> Los colores muy costosos son de buena calidad, los económicos son de mala calidad normalmente son solicitados en las listas de los jardines y se consiguen muy fácilmente en cualquier papelería. 	<ul style="list-style-type: none"> 5 de las 17 personas entrevistadas prefieren la calidad del producto.
<ul style="list-style-type: none"> Las crayolas actuales no generan interés porque no son llamativas para los niños y se parten fácilmente. 	<ul style="list-style-type: none"> 13 de las 17 personas entrevistadas ven la dificultad de las puntas débiles.
<ul style="list-style-type: none"> Las temperas en esta rango de edad no son muy convenientes porque los niños pueden darle un uso inadecuado, sin embargo son complementarios a los colores y crayolas dependiendo lo que se quiera lograr. 	<ul style="list-style-type: none"> 1 de las 17 personas entrevistadas ven los problemas de las manchas en la ropa de sus hijos.
<ul style="list-style-type: none"> Los marcadores son costosos, 	<ul style="list-style-type: none"> 9 de las 17 personas entrevistadas piensan que los marcadores son

tóxicos y manchan la ropa, se consiguen con facilidad en cualquier papelería.	costosos, tóxicos y manchan la ropa.
-------------------------------------------------------------------------------	--------------------------------------



3.3 Pentágono de perfilación de clientes



**COSTOSOS
ENSUCIAN
MANCHAN
POCO NOVEDOSOS**

4. Prototipo

4.1. Descripción del producto o servicio

El producto se basa en ofrecer gran variedad de crayolas en una presentación no muy usual en la competencia: numerosas y variadas figuras, multicolores; para que sean atractivas para los niños y tengan un buen producto en sus manos en su proceso de aprendizaje. Nuestra empresa trabaja muy cumplida, responsable y honestamente con sus materiales de fabricación de crayolas producto no tóxico protegiendo de esta manera la salud de los niños y cuidando el medio ambiente y creando de esta manera clientes fidelidad con la empresa

4.2. Ficha técnica del producto o servicio

- Crayones para dibujar, marcar y colorear
- Amplia gama de colores.
- No mancha.
- No son toxicas.
- Diferentes motivos y diseños.

4.2.1. Planos

Materiales:

- Cera natural.
- Colorantes a base de grasa (No tóxicos).
- Moldes (Figuras abecedario, números, personajes etc.).
- Erlenmeyer.
- Pesa Digital.

Proceso:

1. Realizar la mezcla adecuada de colorantes para obtener el color deseado en caso de que sea necesario.



2. Luego fundimos la cera natural hasta que esta tome un estado líquido.
3. Agregar la cantidad adecuada de cera natural y colorantes según la estandarización de fórmulas para cada color y se mezclan.



4. Como paso siguiente de haber realizado bien la mezcla, se vierte en los moldes según las figuras que se quieran obtener.



5. Tapar los moldes y se deja enfriar la cera.

6. Retirar las figuras de los moldes, se pule cada figura.



7. Después empacar cada crayola en un empaque individual.



8. Finalmente se colocan en las cajas la cantidad específica de crayolas que (Cada caja trae alrededor de 12 crayolas).

5. Planeación estratégica generativa

5.1 Misión/ identidad estratégica

Diseñamos y elaboramos crayolas didácticas para la población infantil de 3 a 5 años buscando apoyar la formación desde un punto de vista didáctico, con énfasis en la población de menor poder adquisitivo.

5.2 Visión/ futuro preferido

Seremos en el 2023 la empresa de producción de crayolas didácticas con cobertura en toda la ciudad de Bogotá, apoyando la educación y generando empleo en los sectores más vulnerables, con un producto novedoso, seguro y que se adaptara de acuerdo a la necesidad del cliente.

5.3 Objetivos empresariales

5.3.1 Objetivo general

Incursionar en el mercado de las crayolas con un producto didáctico, dirigido a un público específico garantizando su seguridad, economía, accesibilidad y generando empleo a personas con proyección de ser profesionales.

5.3.2 Objetivos específicos

- **PRODUCCION:** Instalar nuestra planta de producción en el sector de Engativá barrio villa Gladys con una capacidad instalada para producir de 100 a 150 cajas de crayolas diarias.
- **TALENTO HUMANO:** Contratar personas que en su mayoría sean recién egresados de bachillerato apoyándolos para que realicen sus estudios superiores.
- **FINANCIERO:** Iniciar con un capital de \$10.000.000 producto del aporte de los 3 socios en partes iguales, el 70% de las utilidades reinvertirán para poder tener el crecimiento previsto.
- **MERCADEO:** Cubrir cada semana las ventas en el 10% de las papelerías de cada zona así cada 3 meses se cubrirá una nueva zona y cada semestre 2 zonas de la ciudad de Bogotá.

5.4 Valores corporativos

- **RESPONSABILIDAD:** Nuestro compromiso como empresa de producción de dicho producción de las crayolas didácticas es de adquirir insumos de fácil manipulación sin afectar la salud de los niños.
- **HONESTIDAD:** Uno de nuestros grandes valores es la honestidad con nuestros clientes internos y externos para crecer como empresa y como personas.
- **COMPROMISO:** Cumplimiento al cliente con producto de alta calidad y pronta solución en sus requerimientos
- **TRABAJO EN EQUIPO:** El trabajo en equipo es muy importante para generar nuestro producto, ya que se pueden dar cumplimiento a los

requerimientos de nuestros clientes obteniendo los mejor resultados y brindando confianza.

6. Análisis del macroentorno

6.1 PESTEL

Análisis	Situación
Político	Colombia creó entre sus políticas desde el año 2015 un programa decenal de educación el cual tiene como nombre “la mejor educada en el 2025” por ello ha adoptado nuevas directrices, en su apartado tiene un capítulo que se denomina a aprender 2.0 y se enfoca en el fortalecimiento de la educación en los primeros grados es decir de pre jardín a grado 5 en áreas que son base para el resto de la educación como matemáticas y español y el mecanismo que se adoptó es que debe ser de manera lúdica, con lo cual nuestro producto va a generar un gran impacto porque son en forma de letras y números.
Económico	Desde el punto de análisis político Colombia tiene varios tratados de libre comercio los cuales ha dado cabida para que lleguen productos principalmente desde China que son competencia directa de nuestras crayolas, pero si bien son económicos también son de mala calidad y tóxicos y es ahí donde nuestro producto es ganador y debemos aprovechar esta ventaja porque vamos a competir de manera fuerte tanto en el valor de venta al público el cual no será alto como en la divulgación de que este producto no es tóxico por lo cual es muy seguro para los niños además con el plus de que la imagen es totalmente diferente y llamativa con estos claros e importantes aspectos vamos a generar un crecimiento en nuestras ventas que van a repercutir en mayor índices de utilidad desigualdad educativa bastante amplia.
Social	En Colombia el desempleo a septiembre llegó en 9.1% de las 38.492307 personas que están en edad de trabajar solo 22.518.000 personas cuentan con un trabajo formal cifras del DANE. si bien la cifra del 9.1 es mayor a la de 9 que fue la del mismo periodo del año 2016 y sigue siendo de un dígito como en los últimos 48 periodos sigue siendo preocupante que tantas personas en el país no tengan empleo formal.

	<p>En Bogotá las cifras de desempleo son del 10.4% ubicándose 15 entre las 23 ciudades medidas con mayor desempleo según el DANE ósea 479.541 personas sin empleo formal. Razón por la cual quienes vemos una oportunidad de crear empresa debemos mirar la posibilidad de buscar apoyar estas personas mejorar su calidad de vida y generar impactos positivos en la sociedad, por eso nuestra meta a mediano plazo es consolidar la empresa de manera que podamos cada vez incrementar la tasa de ocupación y apoyar los proyectos personales de cada uno de nuestros empleados con subsidios educativos y horarios que permitan tener no solo empleo sino calidad de vida.</p>
<p>Tecnológico</p>	<p>El trabajo se debe hacer muy manual se va a hacer en moldes metálicos y lo deben hacer personas todo la fabricación del molde la elaboración de la crayola el empaque todo ya que es un producto nuevo y no se cuenta con tecnología de punta para fabricarlo, pero también da una gran oportunidad y es que es innovador para el mercado de crayolas como para el industrial dado que debemos para bajar costos y poder abrir más mercado buscar a través de ingeniería industrial y mecánica la fabricación de maquinaria que permita la producción a gran escala y seríamos pioneros en el tema llegando a vender no solo el producto sino también la maquinaria para su elaboración o vender la franquicia.</p>
<p>Ecológico</p>	<p>La materia prima de las crayolas son ceras naturales extraídas de plantas y colorantes grado alimentario, con esto se busca que no sean tóxicas para los niños, pero además que no se utilicen productos químicos como la parafina o derivados del petróleo, con lo cual su producción es limpia y evita vertimientos y salidas de gases tóxicos para el medio ambiente. Esto no solo es bueno desde el punto de vista del mercado en donde los productos ecológicos tienen una mayor aceptación sino que de acuerdo al POT en el área metropolitana de la ciudad no se están otorgando licencias de funcionamiento a las industrias nuevas cuyos vertimientos y salida de gases sean tóxicos. Así que el producto es viable para su producción en el área que se tiene destinado ya que no tendremos problemas para los permisos debidos.</p>
<p>Legal</p>	<p>Aunque con la puesta en marcha del decreto 2150 de 1995 o ley anti trámites se ayudó a que los requisitos fueran más sencillos para la creación de empresa hay algunos que por ley se deben cumplir entre los cuales están: Realizar el acta de constitución ante notaria Con esta acta se debe Registrar en la cámara de comercio de la ciudad.</p>

También se registra ante la DIAN como persona jurídica y indica las obligaciones tributarias que se tendrían
Se saca permisos de bomberos y demás que se deba
Pero también se debe cumplir en nuestro caso con la resolución 3388 de 2008 del ministerio de protección social donde da unos parámetros técnicos referentes a los componentes de los juguetes que se comercialicen en el territorio nacional y al ser nuestras crayolas un artículo lúdico entra en este segmento de juguete con lo cual nos obliga como empresa a pedir un permiso especial ante la súper intendencia de industria y comercio para poder comercializar este artículo.

6.2 Cinco (5) Fuerzas de PORTER



7. CONCLUSIONES

- El proyecto de opción de grado I se cumplió al 100% con lo aprendido según la asignatura.
- Se logró realizar y analizar efectivamente las entrevistas requeridas.
- Se consiguió realizar el prototipo de la idea de negocio teniendo varios intentos fallidos pero al final obtuvimos el resultado requerido.

8. BIBLIOGRAFIA

- http://cunbre.weebly.com/uploads/5/0/8/4/50845445/guia_metodologica_y_li neamiento_de_opcion_de_grado.pdf
- <http://definicion.de/pedagogia-infantil/>