

**Implementación de un Nuevo Producto para Comercializar en la Empresa SHANNA
INNOVACIÓN S.A.S., Ubicada en la Ciudad de Sogamoso**

Dianna Constanza Morales Vargas

Escuela de Ciencias Administrativas, Contables, Económicas y de Negocios ECACEN

Especialización en Gestión de Proyectos

Universidad Nacional Abierta y a Distancia UNAD

Asesora. Myriam Lucia Pineda González

Septiembre, 2020

Resumen

Dada la importancia que los gobiernos han mostrado por el desarrollo del patrimonio cultural de las regiones, junto con el interés que ha surgido recientemente por incorporar en sus planes de desarrollo iniciativas culturales que le permitan a las nuevas generaciones conocer las costumbres de nuestros antepasados, alcaldes y gobernadores han incentivado en las festividades de cada municipio, región o departamento, la creación de carrozas como muestra cultural, con el fin de conocer, divulgar, preservar, recuperar y salvaguardar el patrimonio cultural de la Nación, de acuerdo a la finalidad plasmada por el Constituyente de 1991 (artículos 8, 63, 72).

Actualmente dentro de la región y el departamento de Boyacá no existe una empresa enfocada en el diseño de carrozas y escenografías realizadas con calidad e innovación, a partir de insumos sostenibles, que brinden una completa satisfacción a los clientes. Así surge Shanna Innovación S.A.S, una empresa que busca incorporar dentro de su portafolio de productos la creación, diseño y perfeccionamiento de carrozas ancestrales, folclóricas y culturales, para comercializar a entes gubernamentales y municipales a lo largo y ancho del departamento de Boyacá, y de esta manera preservar el arraigo y conocimiento de la cultura y costumbres propias de cada uno de los municipios del departamento y del país en general.

Shanna Innovación S.A.S pretende ser una empresa líder en el diseño de bienes y servicios con altos estándares de creatividad e innovación ofreciendo servicios de montaje de todo tipo de escenografías, (decoración comercial, navideña, pesebres, carrozas, fabricación de figuras con la técnica de tallado y empapelado en icopor de esculturas, figuras en 2d y 3d), a partir de insumos amigables con el medio ambiente, que satisfagan las necesidades de los clientes potenciales. Además, cuenta con el conocimiento, experiencia y capacitación de grandes maestros ganadores de las Carrozas Magno del Festival de Blancos y Negros en Pasto-Nariño.

Shanna Innovación S.A.S trabajará a partir de maquinaria especializada y contará con personal altamente calificado en diseño y calidad, presentándose como una propuesta innovadora y diferente, que cuenta con una amplia gama de materiales de las más altas calidades.

Dicho esto, de los resultados obtenidos de la encuesta realizada para este proyecto, se concluye que la creación de esta empresa es viable por varias razones: en primer lugar, como se anotó previamente, en Boyacá no existe una empresa debidamente legalizada que se dedique al diseño y creación de carrozas; en segundo lugar, los usuarios están dispuestos a comprar el producto aunque su costo sea relativamente alto; en tercer lugar, gran parte de los encuestados demuestran interés en mantener vivas las costumbres de los antepasados y preservar la cultura ancestral; y por último, los encuestados manifiestan estar de acuerdo con el uso de insumos dirigidos al cuidado y conservación del medio ambiente.

Por otro lado, de acuerdo a los resultados obtenidos del estudio de mercados, se determina que el proyecto surge como una solución al problema que sufren los entes gubernamentales de la región, considerando que actualmente no existe una empresa dedicada al diseño de carrozas y escenografías en el departamento de Boyacá, permitiendo que Shanna Innovación S.A.S se posicione en el mercado y tenga posibilidad de expandirse en los próximos años.

Contenido

Introducción	8
Formulación del Problema Técnico	10
Sponsor del Proyecto.....	11
Stakeholders del Proyecto	11
Justificación	13
Objetivos	14
Objetivo General	15
Objetivos Específicos.....	15
Diseño Metodológico.....	16
Desarrollo del Proyecto Aplicado	18
Integración del Proyecto.....	18
Gestión del Alcance del Proyecto	18
<i>Diseño de Población y Muestra</i>	19
<i>Trabajo de Campo</i>	22
<i>Tabulación de los Datos</i>	22
<i>Análisis de los Resultados</i>	22
<i>Resultados del Estudio de Mercados</i>	29
Gestión del Tiempo del Proyecto	30
Gestión de los Costos del Proyecto	34
Gestión de Calidad	36
Gestión del Talento Humano.....	36
Gestión de las Comunicaciones.....	37

Gestión de los Riesgos	37
Gestión de las Adquisiciones	39
<i>Estudio Técnico</i>	39
Gestión de los Interesados.....	40
Aspectos Administrativos	41
Cronograma de Actividades	41
Estimación de Costos y Recursos del Proyecto	41
Impactos	42
Factibilidad Económica.....	43
<i>Resultado Final de Viabilidad</i>	45
Conclusiones y Recomendaciones	46

Lista de tablas

Tabla 1. Unidades productivas creadas por actividad económica (matriculas) Boyacá. 2015-2017.....	19
Tabla 2. Unidades Económicas Renovadas por Actividad Económica. Boyacá. 2015- 2017.....	20
Tabla 3. Presupuesto de Cantidades a Comercializar.....	30
Tabla 4. Precios por Unidad de Producto.....	30
Tabla 5. Costos de Implementación.....	34
Tabla 6. Presupuesto Maquinaria y Equipo.....	34
Tabla 7. Presupuesto de Materia Prima Carrozas.....	35
Tabla 8. Presupuesto Mano de Obra.....	36
Tabla 9. Riesgo Externo.....	38
Tabla 10. Variables de Riesgo.....	39
Tabla 11. Indicadores Financieros.....	44

Lista de Apéndices

Apéndice A. Cuestionario para Encuesta.....	49
Apéndice B. Tabulación Encuesta.....	51
Apéndice C. Mapa de Procesos Carrozas.....	55
Apéndice D. Manual de Funciones.....	56
Apéndice E. Distribución de Planta.....	61
Apéndice F. Fichas Técnicas Implementación de Carrozas	62
Apéndice G. Estados Financieros Presupuestados a 5 años.....	63

Introducción

El presente trabajo se realiza como opción de proyecto aplicado en el área de producción de la empresa Shanna Innovación S.A.S., como parte de los procesos organizacionales de la empresa y contempla dentro de sus principales funciones vender y distribuir a los clientes potenciales de la región de Sogamoso y del departamento de Boyacá.

La preocupación de los gobiernos por conservar la identidad cultural de la raza colombiana ha recobrado fuerza en los últimos años, de manera que se ha adoptado en los planes de desarrollo de las regiones, la implementación de aspectos importantes como la cultura ancestral y tradicional, representada por medio de escenografías y carrozas, como patrimonio cultural, que integra la caracterización de costumbres y tradiciones ancestrales, a través de la tecnología e innovación para atraer al público, permitiendo la transferencia de cultura a las nuevas generaciones. Otro aspecto importante dentro del desarrollo sostenible de las regiones es el cuidado y conservación del medio ambiente, es por ello que Shanna Innovación S.A.S. ofrece un producto que permita la utilización de materiales e insumos biodegradables, reciclables y que sean amigables con el planeta, además de dar una adecuada disposición de los residuos no aptos para el medio ambiente.

Así las cosas, se aboga a la necesidad de comercializar los productos ante los entes territoriales del departamento de Boyacá y sus poblaciones, así como las instituciones privadas de las principales ciudades del área de influencia de la empresa, teniendo en cuenta que este producto presenta un alto grado de creatividad y diseño, con el potencial para dar a conocer la cultura regional y costumbres folclóricas del país y las regiones.

Para la puesta en marcha de este proyecto deberá realizarse un estudio de mercados, un estudio técnico, un estudio operativo y un estudio financiero, procesos que se ejecutarán

mediante la implementación del PMBOK, herramienta clave para la creación de la empresa, que permitirá lograr el objetivo propuesto en este trabajo.

Dentro de los posibles problemas que se puedan presentar para la aplicación de este proyecto se destacan la resistencia al cambio que presenta el mercado y la variación constante de la tasa de cambio, factor que incrementa los costos de la materia prima y los insumos.

La estructura del trabajo se basa en el ciclo de vida del proyecto, para nuestro caso se aplica el establecido en la herramienta PMBOK, cuya descripción está dada por: Inicio, Planificación, Ejecución, Monitorio & Control y Cierre.

Formulación del Problema Técnico

Dada la importancia que los gobiernos han demostrado por el desarrollo del patrimonio cultural de las regiones, sumado al interés que ha surgido recientemente por incorporar en sus planes de desarrollo iniciativas culturales que le permitan a las nuevas generaciones conocer las costumbres de nuestros antepasados, alcaldes y gobernadores han incentivado en las festividades de cada municipio, región o departamento, la creación de carrozas como muestra cultural, con el fin de conocer, divulgar, preservar, recuperar y salvaguardar el patrimonio cultural de la Nación, dando cumplimiento a la finalidad plasmada por el Constituyente de 1991 (artículos 8, 63, 72).

De acuerdo a lo anterior y teniendo en cuenta que el gobernador de Boyacá, los Alcaldes y funcionarios de los 123 municipios de Boyacá se encuentran en disposición de aumentar el auge del turismo por el territorio Boyacense (Gobernación de Boyacá, 2020) y en procura de dar a conocer las costumbres ancestrales y culturales, surge la necesidad de innovar con creatividad y calidad del diseño y creación de carrozas que transmitan visualmente, los valores y costumbres de los antepasados de la región a propios y visitantes.

Lo anterior se presenta ya que actualmente dentro de la región y el departamento de Boyacá no existe una empresa enfocada especialmente en el diseño con creatividad, innovación y calidad de trabajo de carrozas y escenografías, a partir de insumos sostenibles y de calidad, que permitan una completa satisfacción a los clientes.

En Sogamoso, la cultura, el conocimiento y las costumbres de los antepasados son valores muy escasos, a tal punto que la mayoría de las instituciones educativas e incluso algunos entes gubernamentales no muestran interés en preservar el valor cultural y ancestral de las regiones, sin embargo, gracias a las directivas gubernamentales y disposiciones del plan de desarrollo del departamento, estos valores han despertado el interés de muchos municipios, lo

que ha permitido la adopción de planes, políticas y proyectos encaminados a su crecimiento, evolución y desarrollo, con el fin de evitar la pérdida de identidad cultural de los habitantes del departamento.

Por esta razón, este proyecto tiene por objeto llegar a los entes territoriales e instituciones privadas, con carrozas que muestren el valor cultural y ancestral de los entes territoriales que conforman el departamento de Boyacá, y de esta manera dar solución a las bajas utilidades que viene presentando la empresa en los últimos años en el desarrollo de su objeto social.

Expuesto lo anterior, se formula la pregunta de investigación en los siguientes términos:

La empresa Shanna Innovación S.A.S., mediante la implementación del nuevo producto, creación, diseño y perfeccionamiento de carrozas ancestrales, folclóricas y culturales, ¿dará solución a los problemas de pérdida de identidad cultural de los habitantes de cada población del departamento de Boyacá y de la misma forma logra un incremento en sus utilidades al final de ejercicio fiscal?

Sponsor del Proyecto

Sponsor del Proyecto	Instituciones Gubernamentales de Tunja, Paipa, Duitama y Sogamoso
	Instituciones privadas de Tunja, Paipa, Duitama y Sogamoso

Stakeholders del Proyecto

Actor	Stakeholders	Posición	Tipo de contribución
Local	Gerente	Cooperante	Ejercer control de las actividades y verificar que se cumpla el plan del proyecto.
Local	Recurso humano que desarrolla las actividades del proyecto. (Artista Plástico tallador, profesional Aerografista)	Cooperante	Personal capacitado para poner en marcha el desarrollo del proyecto y contribuir con el cumplimiento y éxito del objetivo propuesto que es el diseño y creación de carrozas.

Actor	Stakeholders	Posición	Tipo de contribución
Nacional	Proveedores de materiales y artículos para la ejecución del proyecto	Cooperante	Suministro de materiales e insumos para el diseño y elaboración de carrozas
Departamental	Instituciones gubernamentales de municipios de Tunja, Paipa, Duitama y Sogamoso	Beneficiarios	Contribuyen con la muestra del valor cultural y ancestral de cada una de sus poblaciones, así se evita la pérdida de la identidad cultural de los habitantes de cada población.
Departamental	Establecimientos e instituciones comerciales privadas de las ciudades de Tunja, Paipa, Duitama y Sogamoso	Beneficiario	Al contribuir incentivando con la recuperación de la identidad cultural y la importancia del arraigo cultural en la región, se benefician debido a que su razón social se da a conocer.
Departamental	Habitantes del departamento de Boyacá, especialmente las ciudades de Tunja, Paipa, Duitama y Sogamoso.	Beneficiario	Se benefician con la recuperación de la identidad cultural y costumbres ancestrales.

Justificación

El interés que ha surgido en municipios y departamentos por incorporar en sus planes de desarrollo iniciativas culturales que les permitan a las nuevas generaciones conocer las costumbres de nuestros antepasados, ha incentivado la creación y diseño de carrozas como muestra cultural en las distintas festividades que se celebran en estos lugares, permitiendo que Shanna Innovación S.A.S., entre al mercado. Esta empresa busca llegar a las distintas regiones del departamento de Boyacá, con carrozas que muestren el valor cultural de cada uno de los municipios que lo conforman, presentándose como una propuesta novedosa que permite preservar la identidad cultural, el conocimiento y costumbres ancestrales.

La tendencia de crecimiento del mercado para el proyecto ha evolucionado constantemente, integrando la tecnología, innovación y calidad para atraer al público, dando a conocer a las nuevas generaciones las costumbres y tradiciones que caracterizan a los antepasados de cada región.

Se realiza una identificación de los aspectos más importantes del mercado, que muestran los patrones de consumo de los clientes objetivos, teniendo en cuenta el cambio poblacional de los municipios del departamento de Boyacá, donde se puede notar que hay cinco ciudades principales que dinamizan la actividad económica, sin dejar de lado poblaciones que se destacan en el desarrollo económico del departamento gracias al aprovechamiento geográfico, ya que la actividad del turismo es muy bien aprovechada.

Teniendo en cuenta lo anterior, se determina que el proyecto puede tener un alcance económico alto, generando las utilidades esperadas y de esta manera lograr los objetivos y metas propuestos por la gerencia del proyecto.

Objetivos

<u>ÁRBOL DE OBJETIVOS</u>		
	ÁRBOL DE PROBLEMA	ÁRBOL DE OBJETIVOS
<u>EFFECTOS INDIRECTOS</u>	Uso de materiales de bajo costo que contaminan el ambiente y productos sustitutos que no cumplen con la calidad requerida para la elaboración de las carrozas.	Cuidar y preservar el medio ambiente, utilizando materiales biodegradables y adquiriendo productos de buena calidad, de manera que se ofrezca un trabajo acorde con el requerido por el cliente.
<u>EFFECTOS DIRECTOS</u>	<p>Perdida de la identidad cultural y costumbres ancestrales.</p> <p>Falta de personal capacitado, con bajo grado de pertenencia, para la elaboración de las carrozas.</p>	<p>Lograr que los entes gubernamentales se involucren y se preocupen por no perder la identidad cultural y ancestral tradicional.</p> <p>Brindar a los trabajadores capacitación ajustada a los requerimientos del montaje de escenarios, escenografías, máscaras y ajustar plan de motivación en el trabajo para evitar deserción del personal.</p>
<u>PROBLEMA CENTRAL</u>	Hay subutilización de la planta instalada y el talento humano, causal de pérdidas que conllevan a bajas utilidades de la empresa.	Implementación del diseño y creación de carrozas en la empresa Shana Innovación S.A.S de la ciudad de Sogamoso, con una estructura organizada, personal profesional y capacitado de la región.
<u>CAUSAS DIRECTAS</u>	<p>Competencia de productos sustitutos que se encuentran en el área urbana de las ciudades.</p> <p>Los consumidores en la mayoría de los casos se deben acercar al almacén para realizar la compra.</p>	<p>Dar un buen servicio a los clientes, enfocado en la calidad del diseño y creación de las carrozas.</p> <p>Visitar al consumidor y ofrecer los productos de la empresa de manera personal, sustentando la calidad del producto con catálogos y videos.</p>
<u>CAUSAS INDIRECTAS</u>	La competencia, en algunas oportunidades, para favorecerse y obtener más clientes, recurre a la disminución de los costos de producción, sin interesarles el cuidado del medio ambiente, la calidad de los materiales, las malas prácticas de mercadeo y/o la competencia desleal.	A través de las visitas continuas a los clientes se socializa la clase de materiales que serán utilizados en la elaboración de las carrozas, de esta manera se logra la satisfacción del cliente gracias a la calidad del producto.

Objetivo General

Implementar la creación, diseño y perfeccionamiento de carrozas ancestrales, folclóricas y culturales dentro del portafolio de servicios de la empresa Shanna Innovación S.A.S, para lograr un incremento en las utilidades y evitar la pérdida de la identidad cultural de los municipios de Boyacá.

Objetivos Específicos

- Realizar un estudio de mercados para evidenciar la viabilidad de la implementación de carrozas, mediante la aplicación de una encuesta a instituciones privadas y públicas de las regiones del Suamox, Tundama y Centro del Departamento de Boyacá.
- Evaluar el impacto ambiental y social en la región, al implementar el diseño y creación de carrozas en la empresa Shanna Innovación S.A.S.
- Diseñar un plan de acción para implementar el nuevo producto.

Diseño Metodológico

La metodología diseñada para la realización de este trabajo de grado consiste en lo siguiente: El modelo de implementación propuesto es iterativo y se deberá iniciar para lograr el ascenso en el estado del PMBOK que se espera.

1. Diagnóstico. Fase de identificación de las condiciones para la implementación del PMBOK.
2. Planificación. Fase de planeación de la forma de operar del PMBOK de acuerdo con el modelo de operación de la entidad y el nivel de madurez en la gestión de proyectos de la entidad.
3. Implementación. Fase de puesta en marcha del PMBOK de acuerdo con los lineamientos establecidos y las condiciones identificadas en la fase de Planificación, incluye aspectos preliminares y mejoras previas a la operación definitiva.
4. Operación. Fase de ejecución del PMBOK.

El tipo de investigación será descriptiva porque identifica las características, conductas y orden lógico que implica una nueva unidad de negocios para una empresa. El método de investigación seleccionado es de carácter inductivo, porque parte del proceso de conocimiento que se inicia con la observación de fenómenos particulares, con el propósito de llegar a conclusiones y premisas generales que pueden ser aplicadas a situaciones similares a la observada.

La población objeto de estudio se define como las instituciones gubernamentales y privadas del departamento de Boyacá, específicamente las ciudades de Tunja, Sogamoso, Duitama y Paipa, se considera una población finita, para lo cual se utiliza la fórmula para el cálculo de la muestra en poblaciones finitas.

Se utilizan fuentes de información secundaria apoyadas en bibliografía virtual y libros relacionados con el tema e información primaria proveniente tanto de la población objeto de análisis, como de la empresa donde se hará el estudio.

La información se recolecta por medio de técnicas como la encuesta aplicada a los clientes potenciales y entrevistas a personal de los entes gubernamentales.

Una vez se recopilen los datos, se utilizarán técnicas estadísticas para la tabulación y análisis de la información.

Desarrollo del Proyecto Aplicado

Integración del Proyecto

Se reúne al talento humano de las áreas o departamentos de la empresa, con el fin de socializar el nuevo producto, aspectos relevantes que se debe llevar a cabo para la ejecución del proyecto y de esta manera lograr el cumplimiento del objetivo propuesto por la PMBOK, se capacita sobre el proceso a ejecutar en el área de producción, comercialización, de costos y a la gerencia quien debe dirigir, hacer cumplir y encaminar los protocolos que conlleven la puesta en marcha del proyecto.

Es claro para la gerencia de la empresa, la importancia del compromiso y sentido de pertenencia que todo el talento humano debe presentar, por este motivo se realizan comunicados y charlas motivacionales.

Gestión del Alcance del Proyecto

Para este proyecto se utiliza como herramienta para recolectar información, un estudio de mercados centrado en la formulación y aplicación de una encuesta a la población objetivo, que está conformada por instituciones gubernamentales y privadas del departamento de Boyacá, específicamente en las ciudades de Tunja, Sogamoso, Duitama y Paipa; se determinó un nivel de confianza del 95%; se fija por defecto un margen de error del 5%; con la participación de 2 encuestadores conocedores del área en mención y con experiencia en elaboración de encuestas; que aplicaran en 10 minutos aproximadamente cada cuestionario; y para cumplir con el total de encuestas requerirán un tiempo de aplicación de 5 días. A continuación se muestra los pasos que se debe aplicar para lograr el alcance del proyecto.

Diseño de Población y Muestra

La población de estudio para este proyecto está conformada por las instituciones gubernamentales y privadas del departamento de Boyacá, para lo cual se tiene en cuenta la información suministrada por la Cámara de Comercio de Tunja, Cámara de Comercio de Duitama y Cámara de comercio de Sogamoso (Abril 2018), “para la provincia del centro de Boyacá se registra un número total de establecimientos comerciales de cincuenta y tres mil cuatrocientos ochenta y nueve (53,489)”. Tablas 1 y 2, se tiene en cuenta, una vez revisado los organigramas de las cuatro ciudades en estudio, que hay 99 entes gubernamentales que hacen parte de la población y por consiguiente se adicionan al total.

Tabla 1

Unidades productivas creadas por actividad económica (matriculas) Boyacá. 2015-2017

CLASIFICACION CIU	2015	2016	2017
AGRICULTURA, GANADERÍA, CAZA, SILVICULTURA Y PESCA	118	141	189
EXPLOTACIÓN DE MINAS Y CANTERAS	65	166	228
INDUSTRIAS MANUFACTURERAS	376	491	775
SUMINISTRO DE ELECTRICIDAD, GAS, VAPOR Y AIRE ACONDICIONADO	3	11	7
DISTRIBUCIÓN DE AGUA; EVACUACIÓN Y TRATAMIENTO DE AGUAS RESIDUALES, GESTIÓN DE DESECHOS Y ACTIVIDADES DE SANEAMIENTO AMBIENTAL	36	59	62
CONSTRUCCIÓN	435	485	391
COMERCIO AL POR MAYOR Y AL POR MENOR; REPARACIÓN DE VEHÍCULOS AUTOMOTORES Y MOTOCICLETAS	2.648	2.951	4.039
TRANSPORTE Y ALMACENAMIENTO	761	949	329
ALOJAMIENTO Y SERVICIOS DE COMIDA	595	721	1.814
INFORMACIÓN Y COMUNICACIONES	79	93	195
ACTIVIDADES FINANCIERAS Y DE SEGUROS	553	696	49
ACTIVIDADES INMOBILIARIAS	9	14	54
ACTIVIDADES PROFESIONALES, CIENTÍFICAS Y TÉCNICAS	126	223	553
ACTIVIDADES DE SERVICIOS ADMINISTRATIVOS Y DE APOYO	147	130	246
ADMINISTRACIÓN PÚBLICA Y DEFENSA; PLANES DE SEGURIDAD SOCIAL DE AFILIACIÓN OBLIGATORIA	224	377	4
EDUCACIÓN	19	23	87
ACTIVIDADES DE ATENCIÓN DE LA SALUD HUMANA Y DE ASISTENCIA SOCIAL	13	26	103
ACTIVIDADES ARTÍSTICAS, DE ENTRETENIMIENTO Y RECREACIÓN	23	68	239

OTRAS ACTIVIDADES DE SERVICIOS	87	108	564
ACTIVIDADES DE LOS HOGARES EN CALIDAD DE EMPLEADORES; ACTIVIDADES NO DIFERENCIADAS DE LOS HOGARES INDIVIDUALES COMO PRODUCTORES DE BIENES Y SERVICIOS PARA USO PROPIO	0	1	0
ACTIVIDADES DE ORGANIZACIONES Y ENTIDADES EXTRA TERRITORIALES	0	0	0
SIN CÓDIGO CIU	14	12	5
TOTAL	6.331	7.745	9.933

Nota: Tomada de Cámaras de Comercio de Tunja, Duitama y Sogamoso Abril 2018

Tabla 2

Unidades económicas renovadas por actividad económica Boyacá. 2015-2017

CLASIFICACION CIU	2015	2016	2017
AGRICULTURA, GANADERÍA, CAZA, SILVICULTURA Y PESCA	652	666	915
EXPLOTACIÓN DE MINAS Y CANTERAS	404	552	896
INDUSTRIAS MANUFACTURERAS	2.802	2.986	3.892
SUMINISTRO DE ELECTRICIDAD, GAS, VAPOR Y AIRE ACONDICIONADO	49	52	25
DISTRIBUCIÓN DE AGUA; EVACUACIÓN Y TRATAMIENTO DE AGUAS RESIDUALES, GESTIÓN DE DESECHOS Y ACT. DE SANEAMIENTO AMBIENTAL	286	295	711
CONSTRUCCIÓN	1.489	1.599	1.870
COMERCIO AL POR MAYOR Y AL POR MENOR; REPARACIÓN DE VEHÍCULOS AUTOMOTORES Y MOTOCICLETAS	16.407	16.679	18.340
TRANSPORTE Y ALMACENAMIENTO	3.376	3.516	1.459
ALOJAMIENTO Y SERVICIOS DE COMIDA	2.510	2.653	4.978
INFORMACIÓN Y COMUNICACIONES	569	583	936
ACT. FINANCIERAS Y DE SEGUROS	2.766	2.989	563
ACT. INMOBILIARIAS	53	45	275
ACT. PROFESIONALES, CIENTÍFICAS Y TÉCNICAS	515	637	2.290
ACT. DE SERVICIOS ADMINISTRATIVOS Y DE APOYO	827	775	1.118
ADMINISTRACIÓN PÚBLICA Y DEFENSA; PLANES DE SEGURIDAD SOCIAL DE AFILIACIÓN OBLIGATORIA	1.523	1.694	51
EDUCACIÓN	62	49	350
ACT. DE ATENCIÓN DE LA SALUD HUMANA Y DE ASISTENCIA SOCIAL	109	115	718
ACT. ARTÍSTICAS, DE ENTRETENIMIENTO Y RECREACIÓN	104	104	747
OTRAS ACT. DE SERVICIOS	604	628	3.393
ACT. DE LOS HOGARES EN CALIDAD DE EMPLEADORES; ACT. NO DIFERENCIADAS DE LOS HOGARES INDIVIDUALES COMO PRODUCTORES DE BIENES Y SERVICIOS PARA USO PROPIO	0	0	3
ACT. DE ORGANIZACIONES Y ENTIDADES EXTRA TERRITORIALES	1	0	2
SIN CÓDIGO	3	8	24
TOTAL	35.111	36.625	43.556

Nota: Tomada de Cámaras de Comercio de Tunja, Duitama y Sogamoso. Abril 2018

El estudio de mercados lleva a establecer una muestra aleatoria de poblaciones finitas, para lo cual se aplica la siguiente fórmula:

$$n = \frac{N * Z_{\alpha}^2 * p * q}{d^2 * (N - 1) + Z_{\alpha}^2 * p * q}$$

En donde

N=Total de Población.

Z=Constante que depende del nivel de confianza.

p=probabilidad de éxito, o proporción esperada.

q=probabilidad de fracaso.

d=precisión (error máximo admisible en términos de proporción).

$$N=53,588$$

$$Z_{\alpha}=1.96 \text{ Nivel de Confianza } 95\%$$

$$p=50\%$$

$$q=50\%$$

$$d=5\%$$

Los valores de Z_{α} más utilizados y sus niveles de confianza son:

Valor de Z_{α}	1.28	1.65	1.69	1.75	1.81	1.88	1.96
Nivel de confianza	80%	90%	91%	92%	93%	94%	95%

Una vez desarrollada la ecuación, se determina que la muestra a la cual se le debe aplicar la encuesta es de 381 instituciones gubernamentales y privadas del departamento de Boyacá específicamente de las ciudades de Tunja, Sogamoso, Duitama y Paipa.

Trabajo de Campo

Una vez determinada la muestra se procede a realizar y diseñar el cuestionario con el que se pretende investigar si el producto tendrá aceptación en el mercado del departamento. Lo cual se evidencia en el Apéndice A.

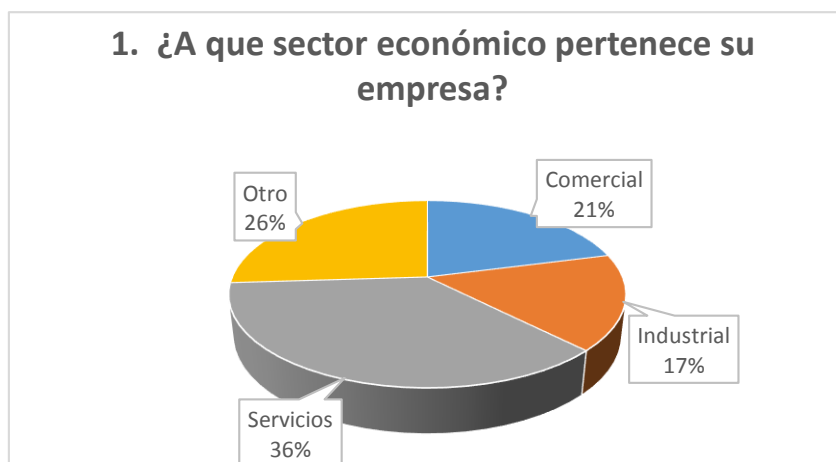
Después de analizado el cuestionario se toman cinco días para aplicar la encuesta aleatoriamente, a 282 instituciones privadas y se decide aplicar la encuesta al 100% de los entes gubernamentales que se encuentran dentro del marco geográfico del estudio y para el caso son 99, para lo anterior se capacita a dos personas responsables del proceso de recolección de datos y se pone en marcha aplicando preferiblemente al representante legal de la institución o a quien este asigne o delegue.

Tabulación de los Datos

Una vez realizado el trabajo de campo se tabula la información recolectada con cada una de las encuestas aplicadas, se muestra en el Apéndice B.

Análisis de los Resultados

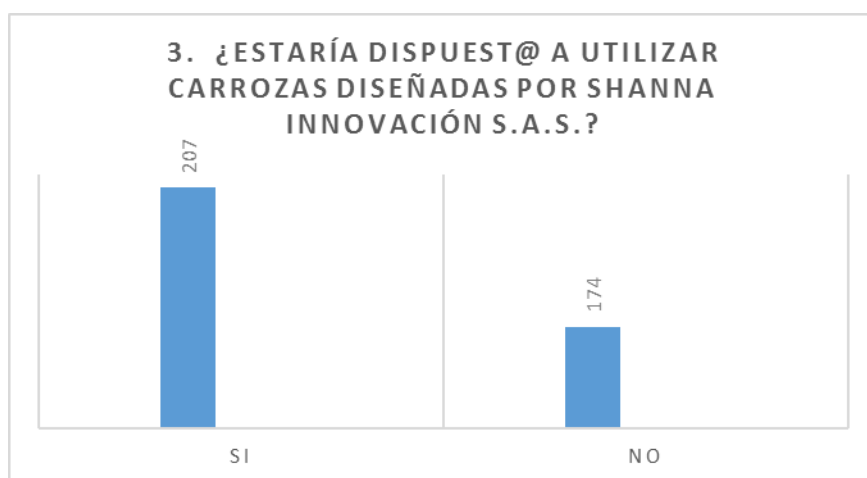
Se desarrolla el análisis de los datos mediante gráficas que se ilustran e interpretan textualmente.



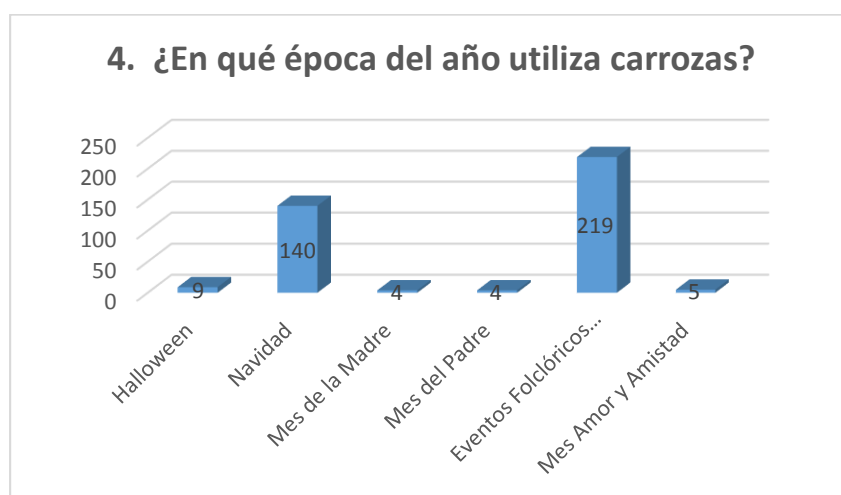
Con esta pregunta se puede establecer que el primer mercado que se debe tratar como cliente institucional serán los establecimientos de servicios y entes gubernamentales, ya que es un amplio mercado que se adecua a los productos del plan de negocios, este mercado potencial se acerca al 60%, porcentaje que permite un potencial crecimiento de los ingresos o ventas, el departamento comercial puede con el transcurrir del tiempo, tratar el sector comercial permitiendo una expansión de la producción de la empresa.



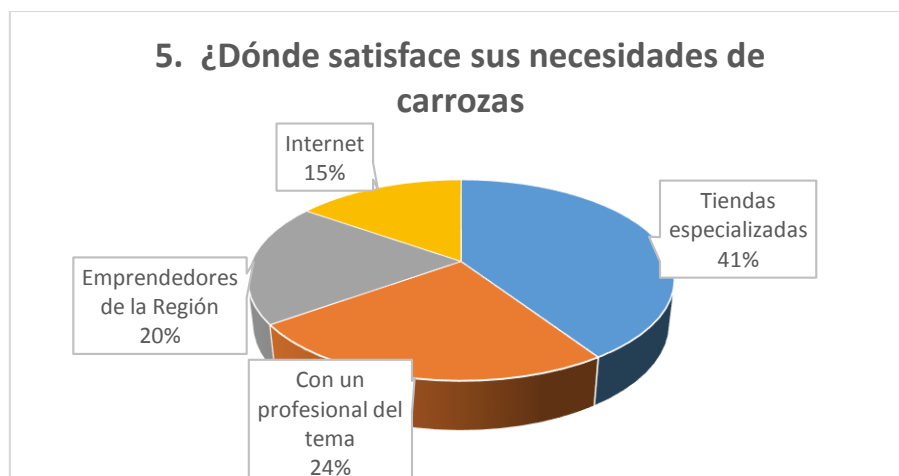
Con esta respuesta se demuestra que las empresas de la región, apoyan en un 55% la cultura mediante carrozas en las festividades.



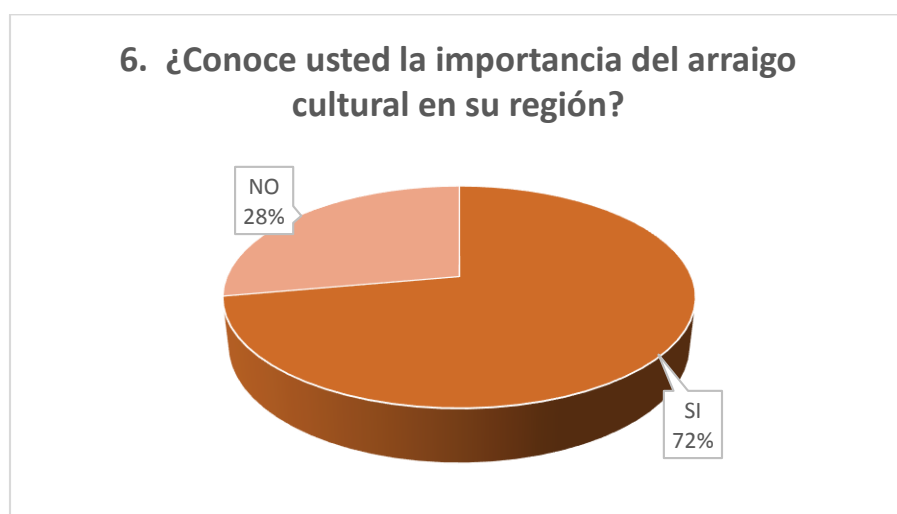
Como en nuestra región no hay un producto similar, podemos notar que estamos innovando y tenemos el compromiso de masificar nuestro mercado con la implementación de carrozas en la empresa Shanna Innovación SAS, puesto que la mayoría de las empresas (207) si estarían dispuestas a utilizar carrozas diseñadas por Shanna Innovación SAS. Se abren puertas con esta pregunta, dado que, de la muestra 207 empresas están dispuestas a adquirir el producto.



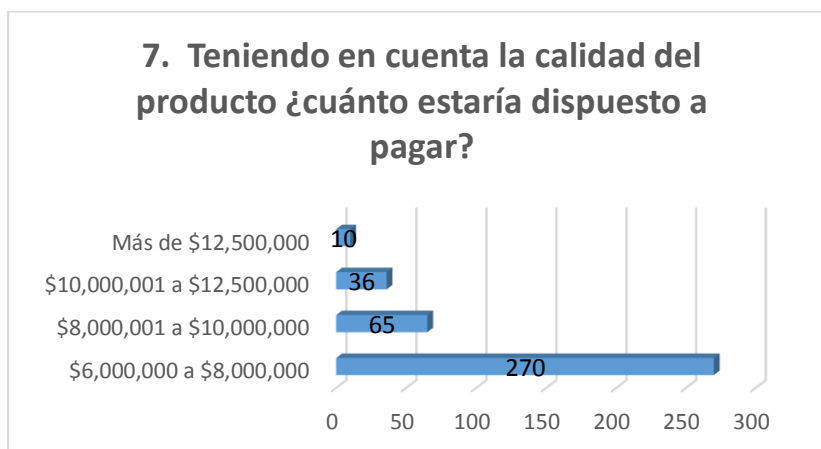
A través de esta pregunta se puede establecer que las empresas y entes gubernamentales utilizan carrozas la mayoría en eventos folclóricos como lo son las fiestas patronales y en el mes de Diciembre por lo general participan en el Aguinaldo Boyacense que se celebra en esa época del año, dentro de los 381 encuestados, se nota que 219 empresas las utilizan en eventos folclóricos. Se debe tener en cuenta que la producción debe ser anticipada al mes que se realiza la venta.



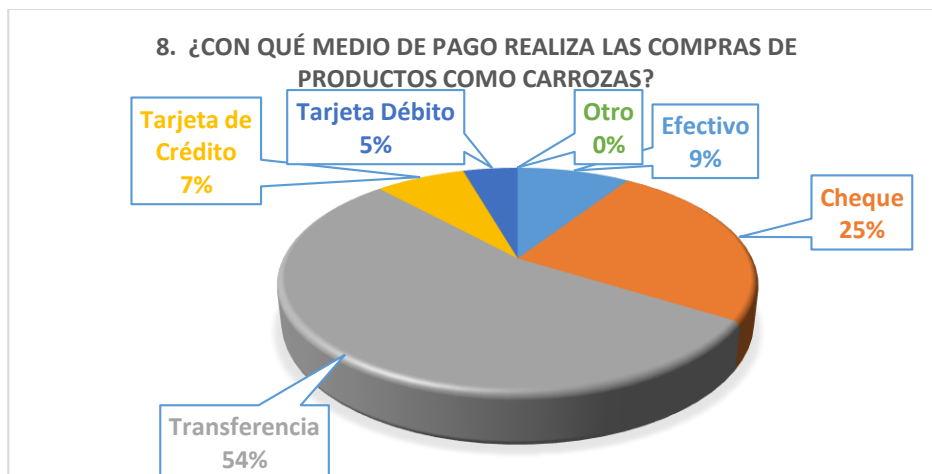
A través de esta pregunta ¿Dónde satisface sus necesidades de carrozas? se puede establecer que el 41% de los encuestados, eligen adquirir este servicio en tiendas especializadas, el 24% con un profesional en el tema, el 20% con emprendedores de la región y 15% lo adquieren por internet. Llegando a la conclusión que la mayoría de los encuestados prefieren ir a tiendas especializadas que ofrezcan garantía, además que buscan calidad, creatividad y puntualidad, situación que debe ser tomada en cuenta como oportunidad para Shanna Innovación S.A.S. y llegar a consolidarse en el mercado con la implementación del producto de carrozas.



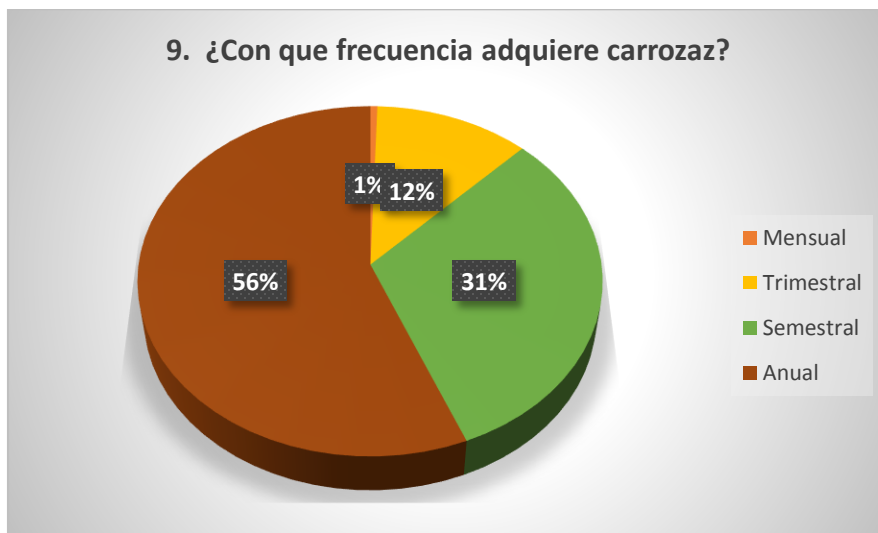
Con esta pregunta se puede establecer un argumento de venta de Carrozas a las empresas y entes gubernamentales. Del total de las empresas y entes gubernamentales encuestados, se observa que el 72% conocen la importancia del arraigo cultural en la región, mientras que un 28% no le dan importancia.



Los resultados de esta pregunta nos indican que un gran porcentaje de las empresas y entes gubernamentales, están dispuestos a pagar por carrozas, un precio de \$6.000.000 a \$8.000.000, esta respuesta fue contestada ya que ellos buscan un producto de calidad, creatividad y puntualidad, pero a la vez económico, seguido de los que pagarían entre \$8.000.000 a \$10.000.000. Dado lo anterior un gran porcentaje de los encuestados tiene un presupuesto anual para adquirir el producto, aspecto importante para Shanna Innovación SAS quien tiene el reto de ser muy eficiente con los costos para poder manejar un precio de venta acorde al presupuesto que tiene la mayoría de las empresas en estudio.

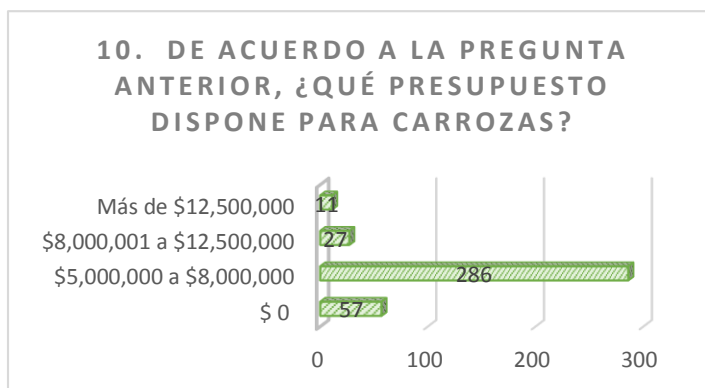


De acuerdo a la pregunta ¿con que medio de pago realiza las compras de productos como carrozas? Con respecto a los medios de pago que se utilizan actualmente, la mayoría de los encuestados prefiere hacerlo por medio de Transferecia bancaria en un 54%, seguido de pago por cheque en un 25%, el 9% prefiere pagar en efectivo, el 7% elije la Tarjeta de crédito y un 5% tarjeta débito. Por lo que se debe establecer una estrategia que contenga Cuenta Bancaria, Datafono y caja en la empresa.

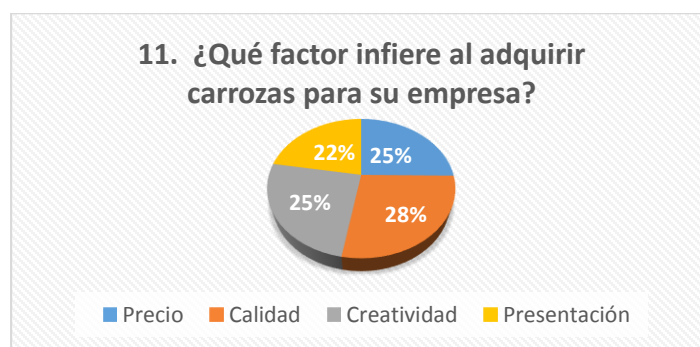


Los resultados a la frecuencia de compra de carrozas está en un 56% anual, ya que la mayoría de los entes gubernamentales y empresas las utilizan para fiestas patronales, el

31% las adquieren semestralmente, debido a que además de las fiestas patronales, también participan en el aguinaldo Boyacense, el 12% las adquieren trimestral y el 1% mensual.

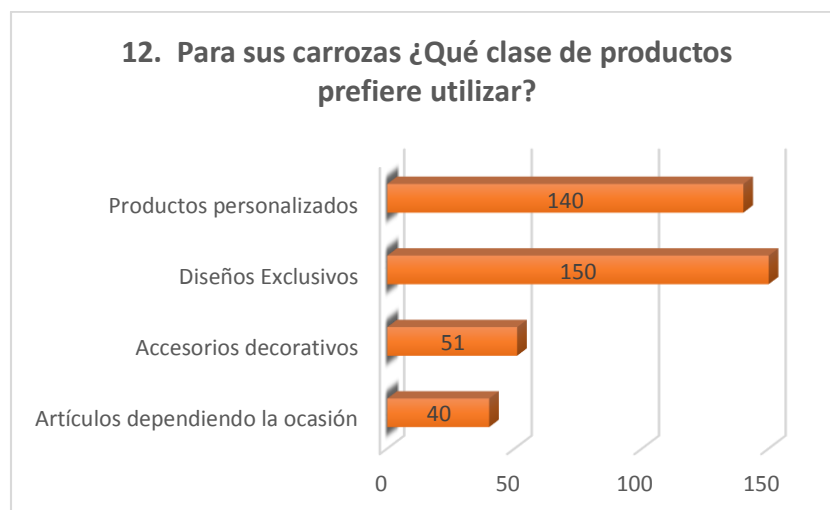


Los resultados de esta pregunta nos indican que de los 381 encuestados, 286 disponen de un presupuesto entre \$5.000.000 y \$8.000.000, seguido de los que no poseen presupuesto para carrozas, de esta manera notamos que es importante la implementación de nuestro producto en Shanna Innovación S.A.S ya que se incentivaría a que las empresas y entes gubernamentales piensen en mostrar el valor cultural y ancestral, de cada una de sus poblaciones, necesidad que se encuentra en crecimiento, evolución y desarrollo, para evitar pérdidas de identidad cultural de los habitantes de cada población del departamento.



Se observa que el estudio para esta pregunta da como resultado que el principal factor que influye al adquirir carrozas esta con un 28% en la calidad, seguido en un 25% por creatividad y precio, las empresas y entes gubernamentales se basan en ello puesto que

quieren un producto económico pero que cumpla con sus expectativas, motivo por el cual podemos ver una oportunidad de negocio, en la implementación de carrozas para Shanna Innovación SAS, el 22% se fijan en la presentación.



El análisis de esta pregunta nos lleva a interpretar que el uso de carrozas por gran parte de las empresas en estudio es muy relevante y permite que Shanna Innovación S.A.S. tenga un gran reto en su departamento creativo para poder llegar al mercado objetivo con sus preferencias como lo es personalización y diseños exclusivos.

Resultados del Estudio de Mercados

Una vez analizados y tabulados los resultados de las encuestas realizadas, se llega a la conclusión que la empresa debe aplicar dentro del departamento de ventas, una estrategia que le permita cumplir los objetivos de ventas para que el proyecto sea viable y se pueda poner en marcha, es claro que el mercado potencial del producto a comercializar por parte de Shanna Innovación S.A.S, tiene unos competidores directos y sustitutos y por ende se debe tener una estrategia de mercadotecnia agresiva que permita la incursión del producto en el mercado, permitiendo que se cautive un 1% del mercado potencial durante el primer año, en adelante

incrementar las ventas en un 5% anual. Se presenta Tabla 3. Donde se evidencian las cantidades del producto (Carrozas) a comercializar durante los cinco (5) primeros años.

Tabla 3

Presupuesto de cantidades a comercializar

PRODUCTO	UNIDADES A COMERCIALIZAR				
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Carrozas	15	15	16	17	18

A partir del análisis de mercados se puede establecer el precio de venta del producto en estudio, para lo cual se tiene en cuenta el valor de la mano de obra, insumos, gastos administrativos, gastos de operación, impuestos y absolutamente todos los ítems que de una u otra manera afectan el precio de producción, una vez hallado, se aplica el porcentaje de ganancia solicitado por la gerencia general de la empresa. A continuación, en la Tabla 4 se refleja el trabajo realizado por el departamento de costos con respecto al precio final de venta del producto para los primeros cinco (5) años de operaciones del proyecto.

Tabla 4

Precios por unidad de producto

PRODUCTO	PRECIO POR UNIDAD				
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Carrozas	7.526.300	7.902.615	8.297.745	8.712.632	9.148.263

Gestión del Tiempo del Proyecto

Para la ejecución de este proyecto, se diseña un plan de acción, donde se tiene en cuenta la fase de preparación que se lleva a cabo durante dos meses, la fase pre-operativa que tiene una duración de un mes y a continuación se muestra las etapas de ella, puesta en marcha o fase

operativa, la cual tiene una vigencia ilimitada. En el Apéndice C, se ilustra el proceso productivo.

PLAN DE ACCION VISION EMPRESARIAL. SHANNA INNOVACIÓN S.A.S.										
NUMERO DE INDICADOR	QUE	POR QUE	COMO	QUIEN	DONDE	CUANDO		CUANTO MEDICION	SEGUIMIENTO	
						FECHA PROYECTADA	FECHA EJECUCION		Cumpl	Descripción
1	<i>Contratación del personal.</i>	<i>El Recurso humano es una parte fundamental para la ejecución del proyecto</i>	<i>Por medio de realización de convocatorias con personal especializado</i>	<i>Representante Legal y Psicóloga especializada en contratación contratada</i>	<i>En las instalaciones de la Empresa</i>	<i>15/01/2020</i>	<i>15/01/2020</i>	<i>12 Horas</i>	<i>SI</i>	<i>Se realiza el proceso de selección por medio de entrevista a los aspirantes para cada uno de los cargos que se requieren para el proyecto</i>
1	<i>Socialización de la ficha técnica del producto a implementar y comercializar .</i>	<i>El personal de la empresa debe tener conocimiento de los conceptos sobre el producto para poder trabajarlo y comercializarlo.</i>	<i>Se capacita a todo el personal de la empresa, de esta manera se hará un trabajo con calidad.</i>	<i>Representante Legal y personal capacitado para ello.</i>	<i>En instalaciones de la Empresa</i>	<i>17/01/2020</i>	<i>17/01/2020</i>	<i>8 Horas</i>	<i>SI</i>	<i>Se dictó y se dio a conocer todo lo referente las carrozas.</i>
1	<i>Capacitación en el manejo de los equipos que se van a utilizar para la elaboración del producto.</i>	<i>Conociendo bien el manejo de los equipos se obtienen buenos resultados en la parte operativa de la empresa.</i>	<i>Se capacita a los operarios en el buen manejo de los equipos.</i>	<i>Personal encargado por parte de la empresa que suministra los equipos.</i>	<i>En las instalaciones de la empresa</i>	<i>20/01/2020</i>	<i>20/01/2020</i>	<i>24 Horas</i>	<i>SI</i>	<i>Se ejecuta capacitación por medio de talleres e instrucciones en el manejo de los equipos.</i>
1	<i>Instalación de la maquinaria y Equipo</i>	<i>Se instala la maquinaria y equipo de acuerdo al área de cada proceso para la producción de las carrozas.</i>	<i>Adecuaciones en las instalaciones de la empresa.</i>	<i>Proveedor de los equipos y personal encargado de la empresa</i>	<i>En instalaciones de la empresa</i>	<i>21/01/2020</i>	<i>21/01/2020</i>	<i>24 Horas</i>	<i>SI</i>	<i>Se hacen las adecuaciones en la empresa para la instalación de la maquinaria y equipo</i>

1	Publicidad	Para comercializar el producto se debe dar a conocer por diferentes medios publicitarios	Redes sociales, radio, volantes, tarjetas de presentación y página web	Representante Legal y Asesor Comercial	En las instalaciones de la empresa y medios de comunicación	22/01/2020	22/01/2020	24 horas	SI	La empresa publicitaria presenta propuestas para que el representante legal tome decisiones.
1	Capacidad en Seguridad y plan de emergencia	Se deben tomar precauciones para preservar la vida del personal de la empresa y los vigilantes.	Se capacita al personal sobre los riesgos y plan de emergencia que se debe seguir.	Profesional del Área especializado en el tema.	En instalaciones de la Empresa	24/01/2020	24/01/2020	8 Horas	SI	Se aplica el sistema de gestión de seguridad y salud en el trabajo.
1	Compra de la materia prima	Se requiere para poner en marcha el proyecto	Se solicitan cotizaciones a diferentes proveedores para tomar una decisión.	Representante Legal	En instalaciones de la Empresa	27/01/2020	27/01/2020	36 Horas	SI	Se toma una decisión de acuerdo a precio y calidad de los productos a comprar.
1	Capacitación sobre la creación, diseño y terminación de la carroza.	La creatividad es importante y la técnica de cómo se va a elaborar la carroza, ya que de ello depende la calidad del armado y de la terminación del producto.	Se hace un taller práctico sobre elaboración y diseño de carrozas.	Representante legal y Profesional del Área	En instalaciones de la Empresa	29/01/2019	29/01/2020	16 Horas	SI	Durante el taller se prueban las habilidades del personal ya que se les permite practicar y desarrollar su creatividad.
1	Venta del producto	El producto debe ser comercializado para que la empresa obtenga ganancias	El producto se ofrece por medio de lobby a empresas privadas y entes gubernamentales	Representante legal de la empresa	En los municipios de valle de Suamox Tundama y Tunja	12/02/2020	12/02/2020	En adelante	SI	Apoyarse en la creatividad y diseños vanguardistas del producto para realizar las ventas.

Gestión de los Costos del Proyecto

En la Tabla 5, se ilustra los costos que se requieren para la implementación del proyecto.

Tabla 5

Costos de Implementación

DESCRIPCIÓN	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Sueldos a empleados de administración	\$ 6,600,000	\$ 6,869,940	\$ 7,094,587	\$ 7,326,580	\$ 7,566,159
Contador	\$ 1,800,000	\$ 1,890,000	\$ 1,984,500	\$ 2,083,725	\$ 2,187,911
Arriendo	\$ 1,200,000	\$ 1,260,000	\$ 1,323,000	\$ 1,389,150	\$ 1,458,607
Gasto Energía Eléctrica centro administrativo	\$ 180,000	\$ 189,000	\$ 198,450	\$ 208,372	\$ 218,790
Agua	\$ 120,000	\$ 126,000	\$ 132,300	\$ 138,915	\$ 145,860
Kit de Papelería	\$ 96,000	\$ 100,800	\$ 105,840	\$ 111,132	\$ 116,688
Gastos Financieros (Cuenta bancaria, chequera)	\$ 60,000	\$ 63,000	\$ 66,150	\$ 69,457	\$ 72,929
Artículos de Aseo	\$ 240,000	\$ 252,000	\$ 264,600	\$ 277,830	\$ 291,721
Internet y Comunicaciones	\$ 180,000	\$ 189,000	\$ 198,450	\$ 208,372	\$ 218,790
TOTAL COSTOS POR AÑO	\$ 10,476,000	\$ 10,939,740	\$ 11,367,877	\$ 11,813,533	\$ 12,277,455

Los costos a que hace referencia la anterior tabla, se encuentran ajustados a un porcentaje del total, dado que se pueden utilizar recursos con los que cuenta la empresa para la fabricación de otros productos que comercializa.

Los costos que se requieren para la producción, fabricación y comercialización de las Carrozas están compuestos por Maquinaria y Equipo requerido, se muestra en la Tabla 6, Materias Primas e insumos que se ilustra en la Tabla 7 y Talento Humano que se desglosa en la Tabla 8.

Tabla 6

Presupuesto maquinaria y equipo

Descripción	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
Pulidora	1	1,403,844	1,403,844
Aerógrafo	1	1,427,290	1,427,290
Equipo de soldadura	1	6,962,900	6,962,900
Taladro	2	470,000	940,000

Pistola de Calor	1	2,190,177	2,190,177
Taladro de árbol	1	1,599,900	1,599,900
Sierra Sinfín p/Madera 14 Pulg. 1 Hp	1	4,480,000	4,480,000
Caladora Dw Dw341	1	343,550	343,550
Lijadora Rotorbital 5 Pulg. 280w Dw6421-b3	1	362,900	362,900
Herramientas de mano	1	2,900,000	2,900,000
Compresor Stamprof 2.5 Hp 50 lts	1	2,000,000	2,000,000
Equipo de soldadura	1	500,000	500,000
Trozadora	1	400,000	400,000
Careta de soldar foto sensible	2	180,000	360,000
Pulidora	2	200,000	400,000
Pistola de Calor	1	180,000	180,000
Taladro Inalámbrico	2	500,000	1,000,000
Grapadoras	2	500,000	1,000,000
Máquina de Coser	1	1,500,000	1,500,000
Lijadora	1	250,000	250,000
Sierra de Mano	1	350,000	350,000
Mesa de Corte	1	400,000	400,000
Esmeril	1	250,000	250,000
TOTAL PRESUPUESTO MAQUINARIA Y EQUIPO			31,200,561

Tabla 7*Presupuesto de materia prima carrozas*

Productos o Servicios	Cantidad	Precios por Unidad				
		Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Lamina de Icopor	20	\$ 10.000	\$ 10.500	\$ 11.025	\$ 11.576	\$ 12.154
Galón de Pegante Poliuretano	3	\$ 100.000	\$ 105.000	\$ 110.250	\$ 115.762	\$ 121.550
Galón de Pintura base	5	\$ 35.000	\$ 36.750	\$ 38.587	\$ 40.516	\$ 42.541
Listón de Madera	5	\$ 20.000	\$ 21.000	\$ 22.050	\$ 23.152	\$ 24.309
Pliego de Papel de azúcar	80	\$ 3.000	\$ 3.150	\$ 3.307	\$ 3.472	\$ 3.645
Estructuras metálicas	0.5	\$ 650.000	\$ 682.500	\$ 716.625	\$ 752.456	\$ 790.078
Metros de Telas colores	8	\$ 13.000	\$ 13.650	\$ 14.332	\$ 15.048	\$ 15.800
Aerosoles	7	\$ 10.000	\$ 10.500	\$ 11.025	\$ 11.576	\$ 12.154
Alquiler de vehículos por día	1.5	\$ 400.000	\$ 420.000	\$ 441.000	\$ 463.050	\$ 486.202
Plantas de sonido por día	1	\$ 300.000	\$ 315.000	\$ 330.750	\$ 347.287	\$ 364.651
TOTAL PRESUPUESTO MATERIA PRIMA		\$ 1.541.000	\$ 1.618.050	\$ 1.698.951	\$ 1.783.895	\$ 1.873.084

Tabla 8*Presupuesto mano de obra*

Cargo	Asignación Mensual	Asignación Anual
Gerente	550,000	6,600,000
Contador	150,000	1,800,000
Artista plástico tallador	877,803	10,533,636
Profesional aerografista	877,803	10,533,636
TOTAL PRESUPUESTO MANO DE OBRA		29,467,272

Gestión de Calidad

La responsabilidad del cumplimiento de los estándares de calidad se encuentra en cabeza del gerente de la empresa, quien a su vez debe asegurarse que los requisitos de calidad de cada uno de los procesos lleguen a manos de todos los implicados en la fabricación de productos, se debe revisar el requerimiento de mejoras de procesos y de surgir la necesidad, realizar e informar los ajustes del caso para lograr aseguramiento de calidad.

Gestión del Talento Humano

La administración del talento humano se encuentra en cabeza del gerente, quien debe realizar el proceso de selección de personal, para lo cual debe tener presente el manual de funciones de la empresa y aplicar lo más cercano posible, dentro del proyecto se debe contar con personas idóneas y con experiencia que debe ser justificada y consultada en el momento de realizar la selección, en el Apéndice D, se ilustra el manual de funciones de la empresa.

Es importante tener en cuenta que el proyecto es una expansión de productos para la empresa Shanna Innovación S.A.S., se aprovecha del talento humano que ya está contratado por la misma para la ejecución y desarrollo del plan, entre ellos se encuentra el gerente y contador, a los que se les aplicó una ponderación del 50% sobre la asignación mensual con la que cuentan en este momento por parte de la empresa.

Ahora bien, con respecto a las prestaciones sociales del talento humano con contrato laboral, se procedió al cálculo de este ítem en la herramienta financiera que se utilizó para generar los estados financieros presupuestados.

Gestión de las Comunicaciones

Dentro de la política de comunicaciones de la empresa, en cabeza del gerente reposa la responsabilidad de mantener un buen entendimiento con el talento humano que compone la organización, presentando un sistema de mutuo respeto hacia el interior de la organización así como al exterior (Clientes y Proveedores), para lo cual se debe implementar el plan que maneja la empresa, donde se plasma la masificación de comunicados por medio del correo electrónico, de circulares expuestas en la cartelera principal, mensajes enviados a través de redes sociales, capacitaciones externas e internas para todo el personal involucrado en el proceso.

A nivel de la comunicación externa el gerente debe realizar campañas donde se pueda dar a conocer las bondades del producto, se debe mantener una comunicación fluida con los proveedores, que debe ser manejada en primera instancia por celular y un refuerzo enviando correo electrónico, esto, con el fin de evitar demoras y pérdidas de tiempo en el proceso de fabricación por falta de insumos o materias primas.

Es importante que el gerente mantenga una comunicación fluida y sana a todos los niveles que intervienen en el proyecto, gran parte del éxito de este proyecto está sustentado en la manera como se dirige, coordina, controla y evalúa.

Gestión de los Riesgos

Dentro de la dirección general de la empresa, se tiene previsto algunos riesgos que se catalogan como externos variables, que pueden afectar el desarrollo económico y productivo de

la empresa, en las Tabla 9 y 10 se ilustra cada uno de ellos y el plan a tener en cuenta para mitigar el riesgo.

Tabla 9

Riesgo externo

Actor Externo	Actividad Critica	Rol de la Empresa
Las Entidades Gubernamentales	Tienen a cargo la implementación de normas y leyes dirigidas a todos los sectores de la Economía, especialmente el que más afectaría está relacionado con la implementación de nuevos impuestos y exigencias para el funcionamiento de la Empresa.	En la medida que el proyecto va generando Ingresos y se va posicionando en el mercado, se debe crear y establecer una cuenta especial que permita cubrir esta clase de contingencias.
La competencia	En algunas oportunidades para favorecerse y obtener más clientes, recurren a la disminución de los costos de producción, sin interesar la calidad en los materiales, malas prácticas de mercadeo, competencia desleal. Especulaciones y mala reputación por parte de la competencia de la zona	A través de las visitas continuas a los clientes potenciales, se debe socializar la clase de materias primas que serán utilizadas en la fabricación de Carrozas, de tal forma que se entienda que materia prima de buena calidad, genera un producto que satisface al cliente.
El alto costo de los productos	A través de planes que implican políticas de financiación de los productos y servicios	Promover entre los futuros clientes la forma como pueden financiarse (instituciones bancarias, familiares, etc.) o a través de tarjetas de crédito a fin de cancelar el valor completo en los tiempos establecidos de la entrega de los productos.

Tabla 10*Variables de riesgo*

Variable*	Riesgo	Plan de mitigación
Técnico	El alto costo de los insumos debido a la subida del peso	Tener una reserva de materia prima que pueda ser adquirida en un momento de costo bajo.
Comercial	Incremento de tasas de interés, que impedirá que los usuarios accedan a créditos bancarios.	Aceptación de pagos a través de tarjetas de crédito de cualquier banco.
Talento humano	Falta de personal capacitado, con alto grado de pertenencia.	Brindar a los trabajadores capacitación ajustada a los requerimientos del montaje y fabricación de carrozas, ajustar plan de motivación en el trabajo para evitar deserción del personal.
Normativo	En los aspectos normativos existen muchos cambios que pueden afectar la empresa, Licencias de actividad, impuestos, etc.	El gerente y Contador de la empresa, deben estar atentos a los diferentes cambios, a fin de acogerse en los términos requeridos evitando impuestos y multas.
Otros, ¿cuál? Aplicación de nuevas tecnologías.	El paso avanzado de la tecnología nos permite quedarnos atrás.	Se debe estar en constante estudio y actualización de procedimientos y materiales que se utilizan en el proceso para estar a la vanguardia.

Gestión de las Adquisiciones*Estudio Técnico*

Dado que para la implementación del proyecto se necesita un estudio técnico y distribución de la planta donde se va a operar y realizar gran parte de las estructuras requeridas para las carrozas, en el Apéndice E se ilustra al detalle la distribución que se debe llevar a cabo para lograr una eficiente área de trabajo y de desempeño de los operarios encargados de la producción de las carrozas, es claro para el gerente del proyecto que la empresa cuenta con la instalación física (Bodega), y su ubicación es Calle 39A # 11-39 de la ciudad de Sogamoso, de esta manera se garantiza el desarrollo y producción de carrozas y se da confiabilidad a los clientes para la adquisición de los productos.

Una vez se establece la distribución de la planta es procedente crear la ficha técnica del producto a comercializar, para lo cual se debe tener en cuenta la clase de producto, los materiales

a usar, las necesidades que se satisfacen y los colores que se implementaran en el producto terminado, lo anterior se evidencia en el Apéndice F.

El gerente de la empresa tiene a su cargo la responsabilidad de autorizar la compra de materias primas, insumos y en general, material que se necesite para cumplir con la fabricación de carrozas, esta toma de decisiones, debe estar sustentada en la solicitud que realice al área de producción de acuerdo a pedidos realizados, para la puesta en marcha del proyecto, la decisión de compra, se toma teniendo en cuenta los presupuestos, en este estudio se relaciona la materia prima necesaria para la elaboración de una carroza promedio (Mediana) que son las más usuales en el mercado donde se desenvuelve la empresa, el costo de la maquinaria y equipo que se debe adquirir para la elaboración de las carrozas.

Gestión de los Interesados

Actor	Stakeholders	Posición	Tipo de contribución
Local	Gerente	Cooperante	Ejercer control de las actividades y verificar que se cumpla el plan del proyecto.
Local	Recurso humano que desarrolla las actividades del proyecto. (Artista Plástico tallador, profesional Aerografista)	Cooperante	Personal capacitado para poner en marcha el desarrollo del proyecto y contribuir con el cumplimiento y éxito del objetivo propuesto que es el diseño y creación de carrozas.
Nacional	Proveedores de materiales y artículos para la ejecución del proyecto	Cooperante	Suministro de materiales e insumos para el diseño y elaboración de carrozas
Departamental	Instituciones gubernamentales de municipios de Tunja, Paipa, Duitama y Sogamoso	Beneficiarios	Contribuyen con la muestra del valor cultural y ancestral de cada una de sus poblaciones, así se evita la pérdida de la identidad cultural de los habitantes de cada población.
Departamental	Establecimientos e instituciones comerciales privadas de las ciudades de Tunja, Paipa, Duitama y Sogamoso	Beneficiario	Al contribuir incentivando con la recuperación de la identidad cultural y la importancia del arraigo cultural en la región, se benefician debido a que su razón social se da a conocer.
Departamental	Habitantes del departamento de Boyacá, especialmente las ciudades de Tunja, Paipa, Duitama y Sogamoso.	Beneficiario	Se benefician con la recuperación de la identidad cultural y costumbres ancestrales.

Aspectos Administrativos

Cronograma de Actividades

CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES					
ACTIVIDAD	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5
Diagnostico	X				
Planificación	X				
Trabajo de campo y análisis de información	X	X			
Determinación de requerimientos físicos y técnicos		X			
Calculo y desarrollo de viabilidad financiera		X			
presentación y sustentación de trabajo final		X			

Estimación de Costos y Recursos del Proyecto

RECURSO	DESCRIPCIÓN				PRESUPUESTO
	ROL	SUELDO BASICO	PARTICIPACION EN EL PROYECTO (%)	TIEMPO EN EL PROYECTO	
Equipo Humano	Honorarios profesionales (investigadores)	\$1,800,000	80%	6	\$12,600,000
	Pago por asesores	\$500,000	10%	2	
	Encuestadores	\$400,000	10%	2	
	ELEMENTO	CANTIDAD	VALOR UNITARIO		
Equipos y Software	Computador portatil	1	\$1,200,000		\$2,607,900
	Multifuncional	1	\$550,000		
	Licencia Microsoft office 2019	1	\$857,900		
Viajes y Salidas de Campo	viajes y salidas de campo	10	\$100,000		\$1,000,000
Materiales y suministros	Cartuchos de Tinta colores	4	\$56,300		\$447,200
	Resmas papel oficio	6	\$12,000		
	Insumos oficina	1	\$150,000		
TOTAL					\$16,655,100

Impactos

El principal impacto que produce este proyecto es el económico, tanto para la empresa Shanna Innovación S.A.S., quien termina siendo un polo de desarrollo para el sector donde se ubican las bodegas, como para la región, que se ve positivamente afectada con la creación de los puestos de trabajo que se requieren para el desarrollo del proyecto y algunos empleos indirectos que favorecen a las familias de la región. Otro impacto positivo es el de permitir a la ciudadanía especialmente a la juventud, la posibilidad de conocer sus costumbres y evitar que se pierda la identidad de los ancestros de la patria por desconocimiento y falta de promulgación de las raíces y costumbres de la región, este proyecto de carrozas se enfoca principalmente en el diseño basado en la historia y cultura de la región. Con la expresión de alegría de la ciudadanía se puede generar impacto positivo, logrando un desarrollo y esparcimiento sano en la población que tanta falta le hace para evitar riñas y problemas sociales que aquejan a la sociedad.

A través de la implementación del plan de acción que se crea en este proyecto se puede identificar un impacto positivo, lo anterior se ve reflejado en el orden cronológico con el que se ejecutan los procesos requeridos para la implementación de las carrozas y cumplir el objetivo principal de la dirección de la empresa.

Con la realización del estudio de mercados requerido para establecer la viabilidad de este proyecto, se pueden dar impactos positivos: Algunos de ellos son la creación de puestos de trabajo, el resultado final del mismo, que permite la toma de decisiones de gran envergadura para la implementación del nuevo producto en la empresa Shanna Innovación S.A.S.

Un impacto negativo, es la utilización de materias primas contaminantes, para mitigar el daño ecológico que se produce con algunos de los residuos sólidos de la fabricación de carrozas, la empresa se encuentra en proceso de alianza con algunas organizaciones del sector del

reciclaje, para que una vez se declare el residuo sólido, se pueda aprovechar de una u otra manera.

Factibilidad Económica

Una vez realizado el estudio técnico se procede a evaluar los estados financieros presupuestados para la expansión del proyecto de carrozas en la empresa Shanna Innovación S.A.S., se tienen en cuenta los cinco primeros años de vida del producto para el estudio de la situación financiera del proyecto, información que se presenta en el Apéndice G, donde se puede observar que financieramente el desarrollo del proyecto es viable, ya que el resultado o utilidad neta para el primer año es positiva y aunque no es considerable, se debe tener en cuenta que para la implementación se utilizaron recursos de la banca privada (crédito de libre consumo), que se amortiza a través del tiempo y como es lógico, durante el primer año se refleja este acontecimiento y durante el tiempo de estudio (cinco años) se proyecta la amortización del crédito y un incremento en las utilidades año tras año. Es importante tener en cuenta que el pasivo del proyecto a largo plazo, en sus inicios es el 100% de los activos, sin embargo, es notable que con el transcurrir del tiempo este pasivo se disminuye permitiendo el pago de la deuda.

Es claro que los recursos generados por la implementación y producción de carrozas en la empresa Shanna Innovación S.A.S., contribuyen al pago de la deuda y generan un flujo de caja que permite obtener utilidades que pueden conllevar a unas siguientes expansiones si es requerido por la empresa o a ser repartido con los accionistas de acuerdo a decisiones tomadas en la asamblea de socios, es igual de importante la capitalización que el proyecto arroja a la empresa, ya que el patrimonio con el transcurso del tiempo se incrementa en unos valores

representativos generando riqueza o crecimiento, situación que se ve reflejada en la cuenta de patrimonio del balance general presupuestado.

El estudio de los estados financieros tiene gran importancia y a estos se les suma las razones financieras que permiten establecer la viabilidad del proyecto, en la Tabla 11. Se presentan los valores numéricos de ellas.

Tabla 11

Indicadores Financieros

Razón	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Liquidez - Razón Corriente	1.6	2.5	3.2	4.0	4.8
Prueba Acida	1.6	2.5	3.2	4.0	4.8
Rotación cartera (días de ventas),	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Rotación Inventarios (días del Costo de Ventas)	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Rotación Proveedores (días del Costo de MP Consumida)	30.0	30.0	30.0	30.0	30.0
Nivel de Endeudamiento Total	80.3%	71.4%	54.2%	35.3%	20.3%
Concentración Corto Plazo	0	0	0	1	1
Ebitda / Gastos Financieros	201.3%	292.8%	511.7%	965.8%	2363.4%
Ebitda / Servicio de Deuda	109.9%	137.2%	203.6%	295.4%	426.6%
Rentabilidad Operacional	10.3%	11.1%	15.6%	19.5%	23.0%
Rentabilidad Neta	0.2%	2.7%	7.3%	11.2%	14.6%
Rentabilidad Patrimonio	2.1%	24.5%	42.2%	42.0%	37.8%
Rentabilidad del Activo	0.4%	7.0%	19.3%	27.2%	30.1%

De acuerdo a los indicadores financieros se puede concluir que el proyecto presenta una razón líquida que le da la posibilidad de disponer de 1.6 pesos por cada peso que tiene de deuda a corto plazo (inferior a un año), teniendo en cuenta la proyección, este indicador cada año es mejor, dando la posibilidad de expandirse en caso de requerirse. Cabe anotar que la prueba acida concluye que sin tener que vender sus activos puede cubrir las deudas a corto plazo, es decir, el efectivo o flujo permite que el proyecto sea viable para el pago de sus obligaciones.

En las políticas del proyecto no se pacta la venta a crédito, motivo por el cual no se presenta cartera, sin embargo, la gerencia del proyecto en el momento que lo crea necesario

puede implementar una nueva forma de pago (crédito). Por otro lado, a través de la rotación de inventario y proveedores, se observa que la política implementada por el PMBOK y pactada con las empresas que suministran las materias primas es a 30 días, con respecto al inventario, este no se da, ya que una vez se establezca y confirme la venta de la carroza, se incurre en la compra de los insumos y materiales requeridos en las cantidades exigidas para la producción.

En relación con el endeudamiento, se puede concluir que este es muy alto para el primer año (80.3%), pero gracias al buen comportamiento y esfuerzo del departamento de ventas el nivel de endeudamiento con el paso de los años va mejorando hasta llegar a niveles muy bajos.

A continuación, se puede ver que la rentabilidad del proyecto muestra favorabilidad para la implementación del proyecto, para el quinto año se observa que la rentabilidad neta se acerca al esperado por el PMBOK.

Resultado Final de Viabilidad

Ya culminado el análisis de los indicadores financieros se llega a la conclusión que el proyecto es viable y se debe implementar con prontitud, y así evitar que se pueda presentar competencia y se aproveche esta oportunidad de negocio para aumentar la rentabilidad y utilidad de la empresa Shanna Innovación S.A.S. Gracias a la implementación de este proyecto se está colaborando con la economía de la región y del país, en la generación de empleos directos e indirectos e incentivando el patrimonio cultural de las regiones del Suamox, Tundama y Centro del departamento.

Conclusiones y Recomendaciones

Se concluye que una vez analizado el estudio de mercados el proyecto es viable, y su implementación se debe realizar en el menor tiempo posible, ya que determina, que, por un nivel bajo de ventas, las expectativas de utilidades por parte de la dirección de la empresa se cumplen.

Es importante hacer acuerdos con empresas del sector del reciclaje para dar un tratamiento adecuado a los residuos sólidos, y de esta manera se mitigue el daño que estos causan al medio ambiente.

Adicionalmente desde el punto de vista social y cultural, este será un fuerte aporte, en el sentido de evitar la pérdida de identidad cultural de las poblaciones donde se desarrolla el trabajo comercial de la empresa.

Es claro que la recomendación más importante y que se debe tener en cuenta es gestionar con empresas de la región que se dediquen al manejo de residuos sólidos para evitar la degradación del medio ambiente en el que se desarrolla el proyecto.

Es recomendable utilizar mano de obra de la región y especialmente del sector geográfico donde se desarrolla el proceso productivo de la empresa, para el proceso de selección, se debe realizar con firma idónea y experiencia mínima de un año.

Referencias

Alcaldía de Paipa. (s.f). *Organigrama*. Consultado el 15 de diciembre 2019. <http://www.paipa-boyaca.gov.co/NuestraAlcaldia/Paginas/Organigrama.aspx>

Alcaldía de Sogamoso Boyacá. (s.f). *Organigrama*. Consultado el 15 de diciembre 2019. <http://www.sogamoso-boyaca.gov.co/alcaldia/organigrama>

Alcaldía Mayor de Tunja. (s.f). *Organigrama*. Consultado el 15 de diciembre 2019. <http://www.tunja-boyaca.gov.co/alcaldia/organigrama>

BBVA. (s.f). *Tasas de Interés Líneas de Crédito de Consumo*. Consultado el 15 de noviembre 2019. <https://www.bbva.com.co/content/dam/public-web/colombia/documents/personas/prestamos/consumo/DO-01-Tasas-creditos-consumo.pdf>

Castro, L. F. (2019, 15 de noviembre). *Rankia Colombia*. Colombia: s.f. <https://www.rankia.co/blog/analisis-colcap/3598483-razones-financieras-liquidez-actividad-endeudamiento>

Gobernación de Boyacá. (s.f). *Organigrama*. Consultado el 15 de diciembre 2019. <https://www.boyaca.gov.co/#>

Herrera, M. (s.f). *Fórmula para Cálculo de la Muestra de Poblaciones Finitas*. Consultado el 20 de noviembre 2019. <https://investigacionpediahr.files.wordpress.com/2011/01/formula-para-cc3a1lculo-de-la-muestra-poblaciones-finitas-var-categorica.pdf>

Instituto Nacional de Contadores Públicos. (s.f.). *Principales Indicadores Financieros y de Gestión*. Consultado el 20 de noviembre 2019. <https://incp.org.co/Site/2012/agenda/7-if.pdf>

Llorente, J. (2019, 21 de noviembre). *Economipedia Haciendo Fácil la Economía*.

<https://economipedia.com/definiciones/pasivo-corriente.html>

MyTripleA. (s.f.). *Diccionario Financiero*. Consultado el 20 de noviembre 2019.

<https://www.mytriplea.com/diccionario-financiero>

Tamaño de la muestra. (s.f.). *Wikipedia Enciclopedia Libre*. Consultado el 15 de diciembre de

2019. https://es.wikipedia.org/wiki/Tama%C3%B1o_de_la_muestra

Apéndice A. Cuestionario para encuesta

ENCUESTA PARA IMPLEMENTACION DE CARROZAS SOGAMOSO (BOYACÁ) - CLIENTE INSTITUCIONAL SHANNA INNOVACIÓN

El objetivo principal de este cuestionario es conocer su opinión y aspectos relevantes para determinar el consumo y aceptación de Carrozas en Instituciones gubernamentales y partiuarles de los valles de Tundama y Suamox.

1. ¿A que sector económico pertenece su empresa?

Comercial	<input type="text"/>	Servicios	<input type="text"/>
Industrial	<input type="text"/>	Otro	<input type="text"/>

2. ¿Su empresa apoya la cultura mediante carrozas en las diferentes festividades?

SI	<input type="text"/>	NO	<input type="text"/>
----	----------------------	----	----------------------

3. ¿Estaría dispuest@ a utilizar Carrozas diseñadas por Shanna Innovación S.A.S.?

SI	<input type="text"/>	NO	<input type="text"/>
----	----------------------	----	----------------------

4. ¿En qué época del año utiliza carrozas?

Halloween	<input type="text"/>	Mes del Padre	<input type="text"/>
Navidad	<input type="text"/>	Eventos Folklóricos Municipales	<input type="text"/>
Mes de la Madre	<input type="text"/>	Mes Amor y Amistad	<input type="text"/>

5. ¿Dónde satisface sus necesidades de carrozas?

Tiendas especializadas	<input type="text"/>	Emprendedores de la región	<input type="text"/>
Con un profesional del tema	<input type="text"/>	Internet	<input type="text"/>

6. ¿Conoce usted la importancia del arraigo cultural en su región?

SI	<input type="text"/>	NO	<input type="text"/>
----	----------------------	----	----------------------

7. Teniendo en cuenta la calidad del producto ¿cuánto estaría dispuesto a pagar?

\$6,000,000 a \$8,000,000	<input type="text"/>	\$8,000,001 a \$10,000,000	<input type="text"/>
\$10,000,001 a \$12,500,000	<input type="text"/>	Más de \$12,500,000	<input type="text"/>

8. ¿Con qué medio de pago realiza las compras de productos como carrozas?

Efectivo	<input type="text"/>	Tarjeta de Crédito	<input type="text"/>
Cheque	<input type="text"/>	Tarjeta Débito	<input type="text"/>
Transferencia	<input type="text"/>	Otro	<input type="text"/>

9. ¿Con que frecuencia adquiere carrozas?

Mensual	<input type="text"/>	Trimestral	<input type="text"/>
Semestral	<input type="text"/>	Anual	<input type="text"/>

10. De acuerdo a la pregunta anterior, ¿Qué presupuesto dispone para carrozas?

\$ 0	<input type="text"/>	\$5,000,000 a \$8,000,000	<input type="text"/>
\$8,000,001 a \$12,500,000	<input type="text"/>	Más de \$12,500,000	<input type="text"/>

11. ¿Qué factor infiere al adquirir carrozas para su empresa?

Precio	<input type="text"/>	Creatividad	<input type="text"/>
Calidad	<input type="text"/>	Presentación	<input type="text"/>

12. Para sus carrozas ¿Qué clase de productos prefiere utilizar?

Artículos dependiendo la ocasión	<input type="text"/>	Diseños Exclusivos	<input type="text"/>
Accesorios decorativos	<input type="text"/>	Productos personalizados	<input type="text"/>

Apéndice B. Tabulación encuesta

<u>TABULACIÓN ENCUESTA SHANNA INNOVACIÓN S.A.S.</u>			
<u>No.</u>	<u>PREGUNTA</u>	<u>FRECUENCIA</u>	<u>PORCENTAJE</u>
1.	¿A qué sector económico pertenece su empresa?		
	Comercial	80	21%
	Industrial	63	17%
	Servicios	139	36%
	Otro	99	26%
2.	¿Su Empresa apoya la cultura mediante carrozas en las festividades?		
	Si	211	55%
	No	170	45%
3.	¿Estaría dispuest@ a utilizar carrozas diseñadas por Shanna Innovación S.A.S.?		
	Si	207	54%
	No	174	46%
4.	¿En qué época del año utiliza carrozas?		
	Halloween	9	2%
	Navidad	140	37%
	Mes de la Madre	4	1%

Mes del Padre	4	1%
Eventos folclóricos municipales	219	58%
Mes de Amor y Amistad	5	1%

5. ¿Dónde satisface sus necesidades de carrozas?

Tiendas especializadas	155	41%
Con un profesional del tema	93	24%
Emprendedores de la región	75	20%
Internet	58	15%

6. ¿Conoce usted la importancia del arraigo cultural en su región?

Si	275	72%
No	106	28%

7. Teniendo en cuenta la calidad del producto ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar?

\$6,000,000 a \$8,000,000	270	71%
\$8,000,001 a \$10,000,000	65	17%
\$10,000,001 a \$12,500,000	36	9%
Más de \$12,500,000	10	3%

8. ¿Con que medio de pago realiza las compras de productos como carrozas?

Efectivo	35	9%
Cheque	94	25%

Transferencia	207	54%
Tarjeta de crédito	28	7%
Tarjeta Debito	17	5%
Otro	0	0%

9. ¿Con que frecuencia adquiere carrozas?

Mensual	2	1%
Trimestral	45	12%
Semestral	120	31%
Anual	214	56%

10. De acuerdo a la pregunta anterior ¿Qué presupuesto dispone para carrozas?

\$0	57	15%
\$5,000,000 a \$8,000,000	286	75%
\$8,000,001 a 12,500,000	27	7%
Más de \$12,500,000	11	3%

11. ¿Qué factor influye al adquirir carrozas para su empresa?

Precio	96	25%
Calidad	105	28%
Creatividad	95	25%
Presentación	85	22%

12. Para sus carrozas ¿Qué clase de productos prefiere utilizar?

Artículos dependiendo la ocasión	40	11%
Accesorios decorativos	51	13%
Diseños exclusivos	150	39%
Productos personalizados	140	37%

Apéndice C. Mapa de Procesos Carrozas



Mapa de procesos carrozas



Actividad del proceso	Tiempo estimado (min/hora)	Numero de personas que intervienen por cargo	Equipos y máquinas que se utilizan
Proceso de diseño	1 día según el tema	2	Computador, bitácora, lápices, colores
Tallado	2 a 3 días según el número de piezas y tamaño	2	Bisturís, serruchos, cuchillos, caladora
Acabados, pegado, lijado.	1 a 2 días según el número de piezas y tamaño	2	Lijadora,
Empapelado y secado	1 a 2 días según el número de piezas y tamaño	2	Secadora industrial
Pintura base	1 a 2 días según el número de piezas tamaño	2	Brochas, pinceles
Aerografía	1 a 2 días según el número de piezas y tamaño	1	Aerógrafos, compresor.



Apéndice D. Manual de Funciones

MANUAL DE FUNCIONES

SHANNA INNOVACION



GERENTE GENERAL	
PERFIL DEL CARGO	Nivel de estudio Pregrado en áreas de la administración o Diseñador Industrial • Excelente presentación personal. • Perfecto manejo del conocimiento técnico. • Manejo de Word, Excel y herramientas virtuales • Manejo de personal externo. • Manejo de situaciones anormales. • Continua capacitación.
FUNCIONES GENERALES	Cumplimiento de horario • Trabajo en equipo • Ventas externas y locales. • Amplio conocimiento de los productos y servicios.
FUNCIONES ESPECIFICAS	• Coordinación de procesos y asignación de recursos humanos, físicos, tecnológicos y financieros. • Tener muy claro el foco principal de la empresa. • Administrar ingresos y costos del negocio. • Amplio conocimiento de todos los procesos, productos y servicios del negocio. • Liderar y coordinar funciones estratégicas • Saber identificar los tipos de clientes. • Visitas a clientes externos. • Delegar funciones
NORMAS GENERALES	Mantener sitio de trabajo aseado y en orden • Uso de elementos de seguridad • Mantener limpio y en buen estado el uniforme. • Ubicar residuos en sus respectivos contenedores. • Facilitar todas las condiciones de seguridad en el negocio. • Cumplir las normas de seguridad establecidas • Promover el auto cuidado. • Informar y tratar de inmediato cualquier incidente

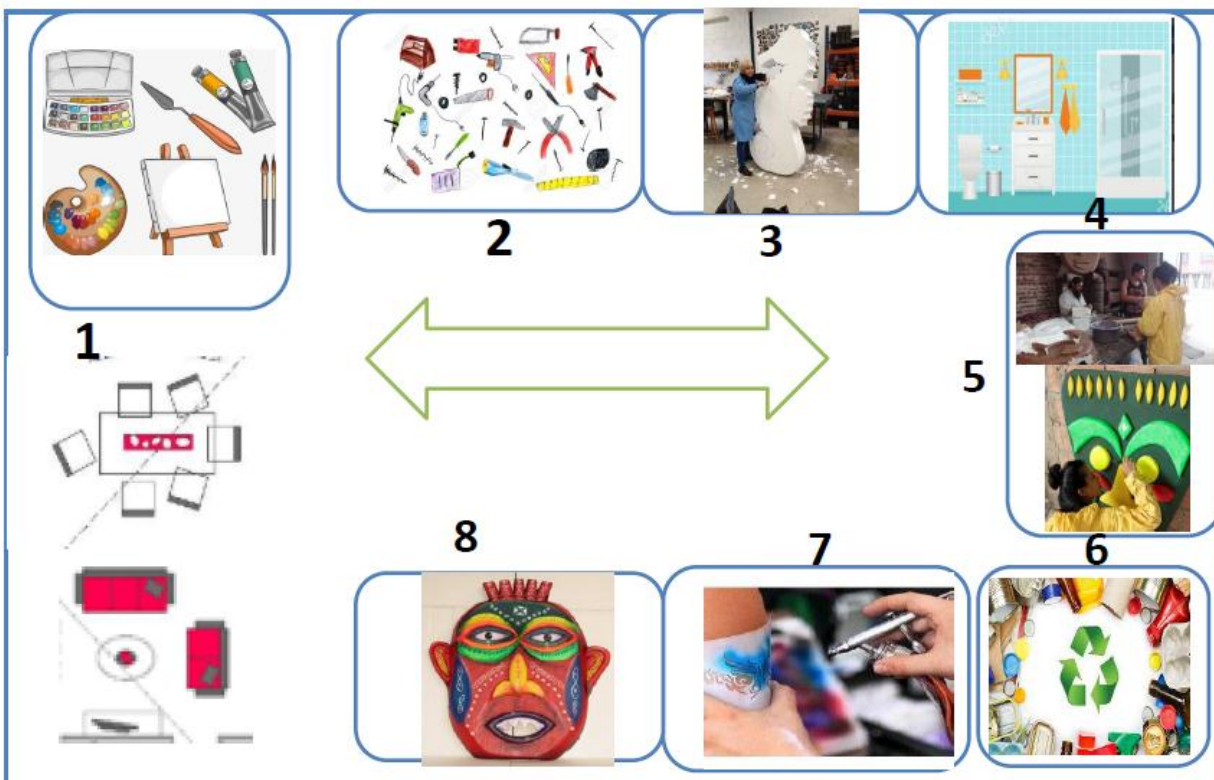
CONTADOR	
PERFIL DEL CARGO	<ul style="list-style-type: none"> • Nivel de estudio Pregrado en Contabilidad Pública • Excelente presentación personal. • Perfecto manejo del conocimiento técnico. • Manejo de Word, Excel y herramientas virtuales • Manejo de personal externo. • Manejo de situaciones anormales. • Continua capacitación
FUNCIONES GENERALES	<p>Cumplimiento de horario • Trabajo en equipo • Tener amplio conocimiento de las normas y estatuto tributario de la nación.</p>
FUNCIONES ESPECIFICAS	<p>Aplicar, manejar e interpretar la contabilidad del negocio • Tener muy claro el foco principal de la empresa. • Generar informes contables con frecuencias estipuladas. • Llevar libros y registros monetarios de bienes y derechos. • Registrar movimientos u operaciones económicas. • Liquidación de impuestos • Administrar i</p>
NORMAS GENERALES	<ul style="list-style-type: none"> • Mantener sitio de trabajo aseado y en orden • Uso de elementos de seguridad. • Mantener limpio y en ben estado el uniforme. • Ubicar residuos en sus respectivos contenedores • Cumplir las normas de seguridad establecidas • Promover el auto cuidado. • Informar y tratar de inmediato cualquier incidente

ARTISTA PLÁSTICO	
PERFIL DEL CARGO	<ul style="list-style-type: none"> • Nivel de estudio bachillerato o técnico mecánico • Excelente presentación personal. • Perfecto manejo del conocimiento técnico. • Manejo de personal externo. • Manejo de situaciones anormales. • Continua capacitación
FUNCIONES GENERALES	<ul style="list-style-type: none"> • Cumplimiento de horario • Amplio conocimiento de los productos y servicios • Portar la dotación suministrada por la empresa con sus distintivos • Tener conocimiento de la operación del aerógrafo y su funcionamiento.
FUNCIONES ESPECIFICAS	<p>Manejo de recursos plásticos, mucha imaginación, visión de la realidad. Esta rama artística incluye trabajos de los ámbitos de la pintura, la escultura y la arquitectura, entre otros.</p>
NORMAS GENERALES	<ul style="list-style-type: none"> • Mantener sitio de trabajo aseado y en orden • Uso de elementos de seguridad. • Mantener limpio y en ben estado el uniforme. • Ubicar residuos en sus respectivos contenedores • Cumplir las normas de seguridad establecidas • Promover el auto cuidado. • Informar y tratar de inmediato cualquier incidente

TÉCNICO SOLDADOR	
PERFIL DEL CARGO	Nivel de estudio bachillerato y técnico soldador del SENA o Experiencia laboral de 3 Años • Excelente presentación personal. • Perfecto manejo del conocimiento técnico. Manejo de personal externo. • Manejo de situaciones anormales. • Continua capacitación
FUNCIONES GENERALES	Cumplimiento de horario • Amplio conocimiento de los productos y servicios • Portar la dotación suministrada por la empresa con sus distintivos • Tener conocimiento de la operación del Equipo de Soldadura y su funcionamiento.
FUNCIONES ESPECIFICAS	Interpretar órdenes de trabajo y planos de fabricación, prepara las superficies a unir, calibra las máquinas y/o equipos para soldar, regula el oxicorte y realiza las operaciones de soldadura y/o corte de materiales. Conoce las características básicas de los metales y los efectos que producen las soldaduras sobre ellos (deformación y cambio de dimensiones) El Soldador Básico realiza operaciones de trazado y prepara las superficies de los materiales a soldar, monta los distintos accesorios para amarrar los materiales a soldar: sargentos, prensas, pinzas de fuerzas y otros. Aplica método de trabajo y tiempos de producción. También realiza el pulimento y terminación de los cordones de soldadura.
NORMAS GENERALES	Mantener sitio de trabajo aseado y en orden • Uso de elementos de seguridad • Mantener limpio y en ben estado el uniforme. • Ubicar residuos en sus respectivos contenedores • Cumplir las normas de seguridad establecidas • Promover el auto cuidado. • Informar y tratar de inmediato cualquier incidente



PROFESIONAL EN AEROGRAFÍA	
PERFIL DEL CARGO	Nivel de estudio bachillerato con experiencia en aerografía de 3 años. • Excelente presentación personal. • Perfecto manejo del conocimiento técnico. Manejo de personal externo. • Manejo de situaciones anormales. • Continua capacitación
FUNCIONES GENERALES	Cumplimiento de horario • Amplio conocimiento de los productos y servicios • Portar la dotación suministrada por la empresa con sus distintivos • Tener conocimiento de la operación del aerógrafos y su funcionamiento
FUNCIONES ESPECIFICAS	Recubrir superficies generalmente pequeñas con fines artísticos o industriales, o realizar dibujos a mano alzada con fines modelísticos u artísticos.
NORMAS GENERALES	Mantener sitio de trabajo aseado y en orden • Uso de elementos de seguridad y reflectivos. • Mantener limpio y en ben estado el uniforme. • Ubicar residuos en sus respectivos contenedores • Cumplir las normas de seguridad establecidas • Promover el auto cuidado. • Informar y tratar de inmediato cualquier incidente

Apéndice E. Distribución de Planta



1	Área de diseño y atención de clientes
2	Área de materias primas y herramientas
3	Área de producción y tallado
4	Baños y vestieres
5	Alistamiento de empapelado y pintura
6	Zona de residuos
7	Zona de pintura y acabados
8	Almacén de producto terminado

Apéndice F. Fichas Técnicas Implementación de Carrozas

<p><u>FICHA TÉCNICA</u></p>	
<p><u>CARROZAS</u></p>	
<p>DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO:</p>	<p>Diseños decorativos para toda clase de ocasión, se pueden utilizar en la ambientación de los establecimientos comerciales. Las carrozas son diseños decorativos con creatividad con base en las costumbres ancestrales de las poblaciones.</p>
<p>MATERIALES:</p>	<p>Icopor, maderas, metales, pintura.</p>
<p>USO:</p>	<p>Ambientar lugares carnavales, teatros, clubs y carrozas para festividades, pesebre y en general ambientación para toda clase de ocasión.</p>
<p>COLOR:</p>	<p>Entre más llamativos mejor para la experiencia visual de los asistentes.</p>

Apéndice G. Estados Financieros Presupuestados a 5 Años

ESTADOS DE RESULTADOS PRESUPUESTADO					
SHANNA INNOVACIÓN SAS					
PROYECTO IMPLEMENTACIÓN DE CARROZAS					
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Ventas	112.894.500	118.539.225	132.763.920	148.114.744	164.668.734
Devoluciones y rebajas en ventas	0	0	0	0	0
Materia Prima, Mano de Obra	68.091.103	71.205.540	76.852.407	82.895.830	89.361.024
Depreciación	9.550.574	9.550.574	9.550.574	9.550.574	9.550.574
Costos de Fabricación	11.520.000	12.096.000	12.700.800	13.335.839	14.002.628
Utilidad Bruta	23.732.824	25.687.112	33.660.140	42.332.502	51.754.509
Gasto de Administración	10.476.000	10.939.740	11.367.877	11.813.533	12.277.455
Gastos de Ventas	0	0	0	0	0
Provisiones	0	0	0	0	0
Amortización Diferidos	1.606.000	1.606.000	1.606.000	1.606.000	1.606.000
Utilidad Operativa	11.650.824	13.141.372	20.686.263	28.912.969	37.871.053
Otros ingresos	0	0	0	0	0
Intereses	11.330.315	8.297.825	6.223.369	4.148.913	2.074.456
Otros ingresos y egresos	-11.330.315	-8.297.825	-6.223.369	-4.148.913	-2.074.456
Utilidad antes de impuestos	320.509	4.843.546	14.462.894	24.764.056	35.796.597
Impuesto renta	105.768	1.598.370	4.772.755	8.172.138	11.812.877
Utilidad Neta Final	214.741	3.245.176	9.690.139	16.591.917	23.983.720

BALANCE GENERAL PRESUPUESTADO SHANNA INNOVACIÓN SAS PROYECTO IMPLEMENTACIÓN DE CARROZAS						
	SALDO INICIAL	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Activo						
Efectivo	3.017.500	5.076.815	11.704.276	26.687.749	48.828.089	78.633.680
Cuentas x Cobrar	0	0	0	0	0	0
Provisión Cuentas x Cobrar		0	0	0	0	0
Inventarios Materias Primas e Insumos	0	0	0	0	0	0
Inventarios de Producto en Proceso	0	0	0	0	0	0
Inventarios Producto Terminado	0	0	0	0	0	0
Anticipos y Otras C x C		0	0	0	0	0
Total Activo Corriente:	3.017.500	5.076.815	11.704.276	26.687.749	48.828.089	78.633.680
Terrenos	0	0	0	0	0	0
Construcciones y Edificios	0	0	0	0	0	0
Adecuaciones y mejoras	2.200.000	1.980.000	1.760.000	1.540.000	1.320.000	1.100.000
Maquinaria y Equipo de Operación	31.200.561	24.960.449	18.720.337	12.480.224	6.240.112	0
Muebles y Enseres	1.792.767	1.434.214	1.075.660	717.107	358.553	0
Equipo de Transporte	0	0	0	0	0	0
Equipo de Oficina	13.659.540	10.927.632	8.195.724	5.463.816	2.731.908	0
Total Activos Fijos:	48.852.868	39.302.294	29.751.721	20.201.147	10.650.574	1.100.000
Total Activos Diferidos:	8.030.000	6.424.000	4.818.000	3.212.000	1.606.000	0
Total Otros Activos Fijos	0	0	0	0	0	0
ACTIVO	59.900.368	50.803.110	46.273.996	50.100.896	61.084.662	79.733.680

BALANCE GENERAL PRESUPUESTADO SHANNA INNOVACIÓN SAS PROYECTO IMPLEMENTACIÓN DE CARROZAS						
	SALDO INICIAL	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Pasivo						
Cuentas X Pagar Proveedores	3.017.500	3.017.500	3.168.375	3.548.518	3.958.750	4.401.077
Impuestos X Pagar	0	105.768	1.598.370	4.772.755	8.172.138	11.812.877
Acreedores Varios		0	0	0	0	0
Obligaciones Financieras	47.088.834	37.671.067	28.253.300	18.835.534	9.417.767	0
Otros pasivos a LP		0	0	0	0	0
PASIVO	50.106.334	40.794.335	33.020.046	27.156.807	21.548.656	16.213.954
Patrimonio						
Capital Social	9.794.034	9.794.034	9.794.034	9.794.034	9.794.034	9.794.034
Reserva Legal Acumulada	0	0	21.474	345.992	1.315.006	2.974.197
Utilidades Retenidas	0	0	193.267	3.113.925	11.835.050	26.767.776
Utilidades del Ejercicio	0	214.741	3.245.176	9.690.139	16.591.917	23.983.720
Revalorización patrimonio	0	0	0	0	0	0
PATRIMONIO	9.794.034	10.008.775	13.253.951	22.944.089	39.536.007	63.519.727
PASIVO + PATRIMONIO	59.900.368	50.803.110	46.273.996	50.100.896	61.084.662	79.733.680