

## **Resiliente Mamá Resinera**

Lizeth Marcela Hernández

Leidy Marcela Lugo Oviedo

Natalia Ortiz Nino

Yudi Alejandra Perafan Villalba

Asesor:

Luz Dary Camacho Rodríguez

Universidad Nacional Abierta y a Distancia UNAD

Escuela de Ciencias Administrativas Contables Económicas y de Negocios ECACEN

Gestión del Marketing para el Emprendimiento Social

Junio 2024

## **Resumen**

Este proyecto pretende dar a conocer un emprendimiento social que transforma vidas en la comunidad de bosa ubicada al sur de la ciudad de Bogotá, en la cotidianidad citadina tenemos un gran número de mujeres que luchan a diario por tener una oportunidad laboral y lograr sacar a sus hijos adelante, desafortunadamente muchas carecen de empleo formal por no haber culminado sus estudios o no tener suficiente experiencia, por eso Resiliente Mamá Resinera proporciona a las madres cabeza de hogar las herramientas y apoyo para convertirse en emprendedoras exitosas, mediante la capacitación en habilidades técnicas y empresariales en la producción y distribución de productos hechos en resina.

***Palabras clave:*** Resina, artesanías, emprendimiento.

### **Abstract**

The main objective of this social project is to transform lives through artisanal process with epoxy resin, the project is placed in Bosa south of Bogota Colombia.

In daily life we have many women who struggle to have a job opportunity and be able to raise their children. Unfortunately, many of them are unemployed. because they have not completed their studies or do not have enough experience, which is why Resiliente Mamá Resinera provides mothers who are heads of household with the tools and support necessary to become successful businesswomen, through training in technical and business skills, in the production and marketing of artisanal resin products, this is how this venture seeks to provide a new source of income and a way for personal and community development, at the same time promoting the strengthening of creativity.

***Keywords:*** Resin, crafts, entrepreneurship.

## Tabla de Contenido

Introducción .....	12
Justificación .....	13
Objetivos .....	14
Objetivo General .....	14
Objetivos Específicos .....	14
Planteamiento del Proyecto u Oportunidad .....	15
Promoción de la Cultura.....	16
Conciencia Ambiental.....	16
Innovación Social Modelo Desing Thinking .....	19
Etapa 1 Empatía .....	19
Etapa 2 Definición.....	21
Etapa 3 Ideación.....	22
Etapa 4 Prototipado.....	23
Entrevista a Realizar .....	24
Etapa 5 Testeo .....	25
Modelo de Negocio, Aplicación del Modelo Canvas .....	28
Propuesta de Valor .....	28
Calidad .....	29
Servicio .....	29

Compromiso con la Comunidad .....	29
Segmento de Clientes .....	29
Identificamos en Nuestra Segmentación.....	29
Recordatorios para Eventos .....	29
Canales .....	30
Relación Clientes .....	31
Fuentes de Ingreso.....	31
Recursos Clave.....	31
Recursos Materiales .....	31
Recursos Intelectuales.....	31
Recursos Humanos.....	32
Recurso Financiero .....	32
Actividades Clave .....	32
Actividades de Producción .....	32
Actividades de Plataformas Tecnológicas .....	32
Actividades de Gestión de Recurso Humano.....	32
Socios Clave.....	33
Proveedores.....	33
Inversionistas .....	33
Estructura de Costes .....	33

Impuestos .....	33
Costos de Personal .....	33
Costos Logísticos .....	33
Estrategias de Mercado Para la Factibilidad Comercial del Proyecto .....	34
Atributos Desde la Perspectiva del Cliente .....	34
Calidad en el Acabado y Materiales Aplicados en la Resina.....	34
Originalidad y Autenticidad de los Diseños .....	34
Durabilidad y Resistencia del Material.....	34
Beneficios Desde la Perspectiva del Cliente .....	35
Marca .....	35
Misión .....	35
Valores .....	35
Imagen.....	36
Slogan .....	36
Grupo Objetivo del Proyecto .....	36
Ferias Artesanales .....	37
Salas de NetWorking .....	37
Turistas.....	37
Segmentación .....	37
Grupo Demográfico: .....	37

Identificar la Competencia .....	38
Aliados Clave del Modelo de Negocio .....	38
Unidad de Desarrollo Empresarial - Fundación Coomeva Grupo Coomeva.....	39
Alcaldía de Bogotá.....	40
Cámara de Comercio de Bogotá .....	40
Estrategias de Mercadeo Tradicional y Digitales.....	40
Estrategia de Comunicación .....	40
Estrategia de Posicionamiento .....	41
Estrategia de Diferenciación .....	41
Prototipos de los Contenidos a Manejar en Redes Sociales .....	42
Proyección de los Recursos Operativos y Financieros Para el Proyecto .....	46
Recursos Operativos.....	46
Tamaño del Proyecto .....	46
Disponibilidad Insumos .....	46
Ficha Técnica del Producto.....	48
Descripción de la Maquinaria o Instalaciones .....	49
Realizar las Proyecciones de Distribución en Planta.....	52
Descripción de los Cargos .....	53
Procesos Preoperativos .....	57
Localización.....	59

Proyecciones de Ventas.....	61
Precio de Venta.....	63
Proyecciones de Ingresos por Ventas .....	64
Capital de Trabajo.....	65
Inversiones .....	67
Conclusión .....	69
Bibliografía .....	70
Apéndices.....	72

## Lista de Tablas

<b>Tabla 1</b> Ficha técnica del producto .....	47
<b>Tabla 2</b> Descripción de maquinaria y elementos operativos.....	49
<b>Tabla 3</b> Distribución en Planta.....	51
<b>Tabla 4</b> Cálculo de la demanda .....	59
<b>Tabla 5</b> Proyecciones de ventas (unidades) .....	60
<b>Tabla 6</b> Punto de equilibrio.....	60
<b>Tabla 7</b> Proyección de ventas.....	62
<b>Tabla 8</b> Proyecciones de ingresos por ventas .....	63
<b>Tabla 9</b> Flujo de caja mensual (valores expresados en miles de pesos) .....	64
<b>Tabla 10</b> Inversión total para los primeros dos meses de funcionamiento .....	65
<b>Tabla 11</b> <i>Inversión</i> .....	66

## Lista de Figuras

<b>Figura 1</b> Mapa de empatía aplicado al proyecto Resiliente Mamá Resinera.....	18
<b>Figura 2</b> Matriz de motivaciones aplicada al proyecto Resiliente Mamá Resinera.....	19
<b>Figura 3</b> Brainstorming aplicado al proyecto Resiliente Mamá Resinera .....	20
<b>Figuras 4, 5 y 6</b> Prototipada elaboración de productos en resina .....	22
<b>Figura 7</b> Entrevista a realiza .....	22
<b>Figura 8</b> Tabulación de la información.....	25
<b>Figura 9</b> Tabulación de la información.....	26
<b>Figura 10</b> <i>Modelo Canvas</i> .....	27
<b>Figura 11</b> Imagen de la marca .....	34
<b>Figura 12</b> Portada de la página web .....	40
<b>Figura 13</b> Historia detrás de la empresa .....	41
<b>Figura 14</b> Productos de la página web.....	41
<b>Figura 15</b> Datos de contactos.....	42
<b>Figura 16</b> Datos de redes sociales.....	42
<b>Figura 17</b> Botones de pago .....	43
<b>Figura 18</b> <i>Esferos en resina</i> .....	48
<b>Figura 19</b> Proyección del mapa de la planta .....	51
<b>Figura 20</b> Organigrama de la empresa.....	55

**Lista de Apéndices**

<b>Apéndice A</b> Entrevista realizada .....	72
--	----

## **Introducción**

Una problemática presente en la actualidad colombiana es el desempleo, el cual para el momento de realización de este escrito es del 11,3 % a nivel nacional. En este orden de ideas, este trabajo pretende indagar en un proyecto de emprendimiento el cual ayude a solucionar esta realidad del país. Este trabajo tiene 5 capítulos para plantear y desarrollar la idea de emprendimiento de Resiliente Mamá Resinera, basada en la elaboración de artesanías en resina de madres cabezas de familia de Bosa.

Los capítulos son:

Planteamiento del Proyecto u oportunidad.

Innovación social Modelo Desing Thinking.

Modelo de Negocio, aplicación del Modelo Canvas.

Estrategias de Mercado para la factibilidad comercial del proyecto.

Proyección de los recursos operativos y financieros para el Proyecto.

El proyecto busca ofrecer una solución integral que incluya capacitación en técnicas artesanales, acceso a herramientas y materiales, como se especifica en el capítulo 6 sobre la descripción de maquinaria y elementos operativo

### **Justificación**

En Colombia es evidente la desigualdad de muchas comunidades, caso concreto para las mujeres cabezas de hogar que tienen limitadas las oportunidades para acceder a empleos justos, dignos y bien remunerados por llevar a costas las responsabilidades domésticas, de cuidado, crianza y sustento del hogar.

Este proyecto nace como una oportunidad para brindar herramientas a dichas madres, con el fin de que ellas logren alcanzar su independencia económica.

La elección de la resina como material principal se basa en su versatilidad y demanda en el mercado, al aprender a trabajar con resina las participantes del proyecto podrán crear piezas únicas de alto valor agregado, generando ingresos sostenibles para ellas y sus familias, un ambiente propicio para la creación de relaciones interpersonales y fortalecimiento del tejido social.

## **Objetivos**

### **Objetivo General**

Promover la sostenibilidad económica en el mejoramiento de la calidad de vida de las madres cabeza de hogar en la localidad de Bosa, mediante la implementación de un plan de emprendimiento social con soluciones innovadoras en gestión ambiental, formación y creación de arte.

### **Objetivos Específicos**

Formular un proyecto de emprendimiento desde la innovación social como alternativa de solución al presentar una propuesta económicamente sostenible.

Consolidar proyecto de emprendimiento como modelo de negocio sostenible aplicando la metodología Desing Thinking, mediante Lluvia de ideas o Bainstormming.

Sustentar la propuesta de valor del proyecto de emprendimiento a partir del modelo Canvas identificando la propuesta de valor, Segmentos de clientes, Canales, Relación de clientes, Fuentes de ingreso, Recursos Clave, Actividades clave, Socios clave, Estructura de costes.

Estructurar el plan de mercadeo que dinamice la factibilidad comercial para el proyecto de emprendimiento de productos en resina dirigido a madres cabezas de hogar en Bosa.

Proyectar los recursos operativos y financieros necesarios para la puesta en marcha del proyecto de emprendimiento social Resiliente Mamá Resinera.

### **Planteamiento del Proyecto u Oportunidad**

El nombre del proyecto es Resiliente Mamá Resinera, esta idea nace a raíz de la hostil realidad socioeconómica que se presenta en la localidad de Bosa, se plantea como una alternativa para generar oportunidades de empleo a mujeres en condición de vulnerabilidad social es decir que no tengan un trabajo estable, sean cabezas de hogar (entiéndase madre hijas, abuelas, hijos, padres), madres o padres solteros. El proyecto se enfoca en la elaboración y comercialización de artesanías con resina de alta calidad, en donde se ve reflejado la creatividad y el talento de dichas personas.

Nuestro proyecto va enfocado a aquellas personas que son responsables en la crianza y el sustento económico de sus hijos o familiares y buscan generar ingresos adicionales con la elaboración y venta de las artesanías en resina. También buscamos incentivar el interés en las mujeres y hombres cabezas de hogar en iniciar con su propio negocio y generar más oportunidades de empleo.

Sin embargo, este proyecto no solo busca proporcionar oportunidades de empleabilidad a las mujeres y hombres de la localidad de Bosa sino también crear empoderamiento desarrollando y afianzando sus capacidades y habilidades creativas para que así puedan avanzar junto a la comunidad, generando un impacto positivo social y económico.

Los principales objetivos de este proyecto se centran en ofrecer capacitaciones del manejo y uso de resina, diseños de productos y gestión empresarial para mejorar las habilidades y competencias de las mujeres y hombres cabezas de hogar. Esto con el fin de contribuir a reducir el desempleo y transformar la vida de cada persona vinculada en el proceso. De igual forma, se busca estimular en las madres cabezas de hogar la creatividad e innovación en el

diseño y fabricación de productos de artesanía en resina y contribuir al desarrollo social de la comunidad a través de prácticas de producción.

Por otro lado, las actividades que se buscan ejecutar para lograr la realización del proyecto son: capacitación y formación, más específicamente dictar talleres y cursos prácticos sobre el uso de resinas y elaboración de velas; diseño y creación, es decir, la fabricación de elementos originales y de calidad; asesoramiento empresarial y financiero, como oratorias y charlas sobre planificación financiera, ventas, marketing digital entre otros aspectos; y, finalmente, brindar una red de apoyo con el fin de crear una comunidad estable donde se pueda compartir vivencias y experiencias.

Una característica de este proyecto es la innovación ya que la resina, como ya se ha mencionado, ofrece una versatilidad increíble en los diseños lo cual nos permitirá crear piezas únicas y originales, estimulando así la creatividad de nuevos enfoques de aprendizaje.

Por otro lado, el impacto social que tiene este proyecto se basa en la inclusión social, la promoción de la cultura y la conciencia ambiental:

**Inclusión Social:** este proyecto de emprendimiento permitirá ofrecer oportunidades laborales a la comunidad en general quienes se encuentren en situación de vulnerabilidad por ejemplo las personas con discapacidad o comunidades marginadas.

### **Promoción de la Cultura**

Incluiremos elementos culturales colombianos con el fin de generar un sentido de pertenencia e identidad del país con flores, semillas y demás

### **Conciencia Ambiental**

Al incluir en la elaboración materiales reciclables se espera contribuir significativamente a la disminución de residuos y al mejoramiento del cuidado del medio ambiente.

Nuestro emprendimiento tendrá ingresos propios y financiación del fondo emprender (debemos gestionarlo por dos cooperativas) adicional, contará con la venta de productos elaborados con resina, que se comercializarán en tiendas físicas, ferias, mercados artesanales y plataformas online buscando recaudar fondos.

Otra de las principales fuentes de ingreso será los cursos de capacitación técnica de trabajo con resina y diseño de productos, que pueden ofrecerse a la comunidad, instituciones educativas o entidades interesadas en capacitar a su personal.

De igual forma, ofreceremos el servicio de elaboración de diseños personalizados según las necesidades de los clientes, lo que nos llevará a realizar alianzas y colaboraciones con otras empresas para abrir nuevas oportunidades de ingreso; y contaremos con la venta de insumos, materiales para la elaboración de productos con resina como moldes, pigmentos, adhesivos entre otros.

Por otro lado, consideramos también las subvenciones y donaciones articulando con diferentes entes gubernamentales, así mismo las alianzas estratégicas con empresas que compartan los mismos valores que nuestro proyecto con el fin de cooperar entre ambas partes y finalmente consideramos que la Micro financiación es una buena alternativa para llegar a más personas que estén interesadas en apoyar este bonito proyecto.

En cuanto a los beneficios esperados, estos se basan principalmente en el potencial de ganancias debido a que la materia prima y herramientas utilizadas realmente no tienen un coste alto, lo que reduce el riesgo de pérdidas y esto genera que los márgenes de la venta de artesanías en resina puedan ser altos si estratégicamente incluimos productos de edición limitada. Por otro lado, la expansión de mercado también nos genera un margen de beneficios ya que la demanda

de productos hechos a mano y personalizados está cada vez más en aumento lo que nos brinda claras oportunidades para crecer.

De igual forma, los productos que ofrecemos se basan en la creatividad ilimitada ya que este material ofrece la posibilidad de crear una amplia variedad de artículos desde joyería hasta la decoración del hogar. También nos basamos en la flexibilidad porque esperamos poder aportar al trabajo desde casa, ya que aprender las técnicas del trabajo en resina permite tener un control sobre el tiempo.

## **Innovación Social Modelo Desing Thinking**

Para la puesta en marcha de este proyecto es necesario primero abordar el problema planteado, de esta forma utilizamos la metodología de Desing Thinking con el fin de darle prioridad a las personas afectadas al momento de solucionar la situación planteada. Este proceso cuenta de 5 etapas: empatía, definición, ideación, prototipado y testeo.

Al momento de aplicar esta metodología obtuvimos los siguientes resultados por etapa:

### **Etapas 1 Empatía**

En esta primera etapa se busca ahondar comprendiendo y entendiendo las necesidades de nuestro público objetivo, sus expectativas, deseos, su sentir y preocupaciones para plantear y diseñar soluciones profundas que resuelvan sus problemas y progresen junto a sus familias

Para ejecutar esta primera fase se pueden utilizar diferentes mecanismos como

Observación directa.

Entrevistas en profundidad.

Empatía activa.

Creación de perfiles de personas y mapas de empatía.

Prototipado y pruebas.

Para nuestro proyecto sobre el trabajo en resina seleccionamos como herramienta el mapa de empatía y las entrevistas para involucrarnos con este arte y la comunidad y abarcar un contexto más amplio en el que se realizará el proyecto social, escuchamos historias, experiencias, necesidades y expectativas frente al trabajo en resina. Específicamente, este ejercicio se realizó a Yaneth Villalba Edad, una potencial usuaria, para ejemplificar la aplicación de esta herramienta; su edad es 57 años.

## Figura 1

### Mapa de empatía aplicado al proyecto Resiliente Mamá Resinera



**Mapa de Empatía**

Objetivo:  
Aumentar la empatía con los usuarios investigados.

00:40 +  



+ información

Proyecto: Trabajo con Resina Grupo 12	Versión: 01
Equipo: Grupo 12	Fecha: 16-marzo-2024
Observaciones: Ejercicio realizado a una potencial usuaria para ejemplificar el mapa de empatía Usuaría: Yaneth Villaiba	

#### Cuadrante 1 ¿Qué piensa y siente? Opiniones / Sentimientos Preferencias / Creencias

**OPINIÓN:** la primera impresión es que la resina es una artesanía muy llamativa que tendría buena acogida en la comunidad, particularmente en el caso de Yaneth le llama bastante la atención aprender todo el proceso para después poder tener un emprendimiento de llaveros y aretes en resina que lleven consigo granos de café en todas sus fases, también flores de café y otros representativos de Viotá ella actualmente también está emprendiendo y comercializando su propia marca de café

**SENTIMIENTOS:** actualmente siente que las mujeres no tienen un apoyo sólido para este tipo de proyectos y le genera un poco de incertidumbre saber cómo se llevara a cabo la formación y el costo de los insumos necesarios

**PREFERENCIAS:** a Yaneth le gusta bastante el tema social y más si se involucran mujeres, ella actualmente vive la mayor parte del tiempo en Viotá, sin embargo, pasa largos periodos en la ciudad de Bogotá en la localidad de Bosa, donde tiene su casa, le gustan los animales, la soberanía alimentaria.

**CREENCIAS:** Yaneth cree en Dios se considera a sí misma como católica, cree en la justicia social y en la igualdad de género, la lucha agraria y la soberanía alimentaria

#### Cuadrante 4 ¿Qué oye? Qué dice su entorno / Canales de Comunicación / Personas influyentes

**QUE DICE SU ENTORNO:** hay muchas noticias, también desinformación, las personas que la rodean la referencian como líder, inteligente con buenas habilidades comunicativas-

**CANALES DE COMUNICACION:** Ella al igual que la mayoría de las personas usa su celular para estar en contacto con otros, para mantenerse informada, hacer documentos, la red social más activa que usa actualmente es Facebook

**PERSONAS INFLUYENTES:** Yaneth sigue a personas de sectores políticos



©1 - Internal use

#### Cuadrante 2 ¿Qué ve? Amigos / Entorno / Oferta de mercado

**AMIGOS:** Si bien Yaneth tiene unas excelentes relaciones interpersonales y tiene facilidad para socializar, son pocas personas a las que considera amigos, de verdad y ve en ellos comprensión, ayuda y generosidad

**ENTORNO:** Ve muchas desigualdades, injusticias y constantemente noticias, también lee, le gusta estar informada

**OFERTA DE MERCADO:** por su edad se dificulta la búsqueda de empleo y por sus condiciones de salud ya no puede ejercer en los mismos cargos que ejerció en años anteriores como operaria de maquina en Laboratorios Farmacéuticos como la Sante y [Chalver](#)

#### Cuadrante 3 ¿Qué dice y hace? Actitud / Comportamiento/Aspecto / Lenguaje

**ACTITUD:** Yaneth es una mujer resiliente, alegre y muy humana, tiene una postura positiva frente a la vida, asume roles de liderazgo y vocería

**COMPORTAMIENTO:** Yaneth se caracteriza por ser una persona persistente, paciente, tolerante y prudente, piensa antes de hablar, es muy empática frente a las diferentes realidades de las personas.

**ASPECTO:** Yaneth tiene un porte sencillo y descomplicado, sin caer en los extremos. siempre procura estar con el cabello peinado, aretes coloridos, y maquillaje sutil

**LENGUAJE:** Yaneth utiliza lenguaje apropiado sin caer en ternisimos y logra tener una comunicación asertiva

*Fuente.* Elaboración propia

Al aplicar esta técnica de empatía se logra obtener un detalle más consiente y cercano del cliente potencial y desarrollar productos más centrados en los clientes, a Yaneth le gustaría utilizar y encontrar artesanías con semillas de café, dando sentido de pertenencia con un producto representativo de Colombia y de los caficultores, además comprendemos su entorno, sus necesidades laborales y personales.

## Etapa 2 Definición

Esta etapa busca identificar las oportunidades de mejora o necesidades que son clave solucionar para tener un resultado innovador, basándose en la información recopilada durante la etapa anterior, la etapa empatía.

La herramienta utilizada en esta fase es la matriz de motivaciones. En esta herramienta se relacionan los objetivos o motivaciones de los diferentes actores que intervienen en este emprendimiento.

### Figura 2

*Matriz de motivaciones aplicada al proyecto Resiliente Mamá Resinera*

Matriz de motivaciones			
	Madres cabeza de hogar	Cientes	Inversionistas
Madres cabeza de hogar	✗	Crítica constructiva al momento de apreciar los productos	Paciencia al momento de los talleres de capacitación
Cientes	Productos de buena calidad y que reflejen creatividad	✗	Buenos precios y buenos productos
Inversionistas	Buena disposición al momento de realizar los productos en resina	Respeto y buenas recomendaciones	✗

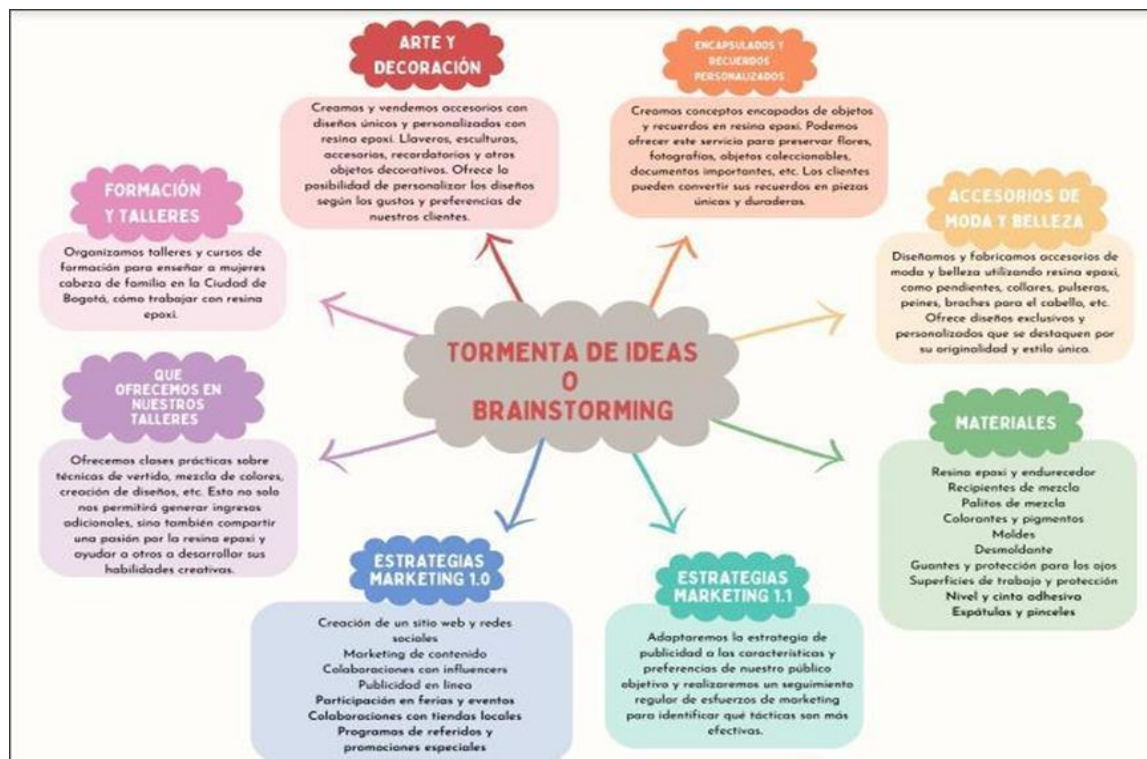
*Fuente.* Elaboración propia

La figura 2 representa la matriz de motivaciones para este proyecto social. En esta herramienta se enlazan los deseos que presentan los distintos grupos de individuos que intervienen en este proyecto. Los individuos se separan en tres grupos: las madres cabeza de hogar, encargadas de realizar los productos en resina; los clientes y las inversionistas, encargadas de realizar los talleres de capacitación sobre la correcta manipulación de la resina.

## Etapa 3 Ideación

Figura 3

*Brainstorming aplicado al proyecto Resiliente Mamá Resinera*



Fuente. Elaboración propia

En esta etapa utilizamos la herramienta Tormenta de Ideas o brainstorming.

Ideamos el proyecto de manera social y como emprendimiento en la generación de empleo, con ingresos adicionales para mujeres cabezas de hogar que se permita la relación de ser artesanas locales, construyendo modelos de emprendimiento social y formación empresarial.

Siempre enfocadas en el empoderamiento femenino y la libertad económica en sus hogares. Con este proyecto, visionamos la labor del trabajo con resina, donde nuestras madres se encargarán de diseñar diferentes modelos de accesorios, promoviendo la artesanía y el comercio justo. Nuestro público objetivo será la asistencia a ferias artesanales, vitrinas de emprendimiento

en universidades y colegios, fiestas familiares y eventos sociales, tiendas de accesorios para mujeres y mascotas.

El uso de esta herramienta ha sido crucial para generar una amplia gama de ideas viables y creativas que nos ayudan al desarrollo de nuestro negocio, esta etapa también nos permitió identificar oportunidades prometedoras en cuanto a estrategias de marketing, y como desarrollar nuestros productos

#### **Etapa 4 Prototipado**

El prototipo nos permite probar nuevas ideas y conceptos para validar su viabilidad e identificar posibles problemas o errores en una etapa temprana y así lograr una mejora continua del producto o servicio, lo que aumenta las posibilidades de éxito en el mercado.

Para esta etapa usaremos 1 herramienta de prototipado físico a madres cabezas de hogar para participar activamente en la creación de accesorios de resina escuchando ideas y sugerencias mientras interactúan con materiales y diseños artesanales, luego entrevistaremos a estos grupos focales para comprender sus necesidades, deseos y percepciones sobre los productos de resina.

## Figuras 4, 5 y 6

*Prototipada elaboración de productos en resina*



*Fuente. Elaboración propia*

También realizamos una encuesta con el fin de conocer mejor a las madres cabeza de hogar de la comunidad. En esta se obtuvieron las siguientes respuestas:

### *Entrevista a Realizar*

#### **Figura 7**

*Entrevista a realizar*

1 → ¿Cómo crees que tu emprendimiento con resina podría beneficiar a tu comunidad o a otras madres cabezas de hogar?

Type your answer here...

Shift + Enter to make a line break

OK press Enter

Powered by Typeform

*Fuente. Elaboración propia*

Con esta fase se practicaron conocimientos previos de la resina para elaborar algunos ejemplares y tener retroalimentación por parte de los usuarios finales en pro del mejoramiento de este.

## **Etapas 5 Testeo**

En esta etapa es validar y mejorar los prototipos desarrollados anteriormente. Esto se hace para garantizar que los productos o servicios finales sean realmente útiles, utilizables y deseables para las madres cabezas de hogar, y que también sean aprobadas desde el punto de vista económico y sostenible. Durante esta etapa, se busca recopilar feedback y datos concretos a través de pruebas y experimentos con usuarios reales.

El objetivo es comprender cómo interactúan los usuarios con el producto o servicio, identificar posibles problemas o áreas de mejora, y ajustar el diseño en consecuencia. Así, se busca asegurar que la solución final sea exitosa en el mercado y cumpla con las expectativas y necesidades de las madres cabezas de hogar, y cumple con los objetivos del emprendimiento.

Se realiza una encuesta a 10 madres cabezas de hogar familiares y conocidas de las 4 integrantes del grupo 12, para conocer su opinión sobre el emprendimiento basado en artesanía con resina e identificar el impacto que genera este proyecto en ellas.

A continuación, presentamos la tabulación de respuestas y Enlace De entrevista realizada:

## Figura 8

### Tabulación de la información

En que estrato socioeconómico te encuentras		
Respuesta	#	%
2	5	50,00%
3	3	30,00%
4	2	20,00%
<b>Total general</b>	<b>10</b>	<b>100,00%</b>

Figura 1 resultado de encuesta Elaboracion propia

Tienes Hijos		
Respuesta	#	%
NO	7	70,00%
SI	3	30,00%
<b>Total general</b>	<b>10</b>	<b>100,00%</b>

Figura 2 resultado de encuesta Elaboracion propia

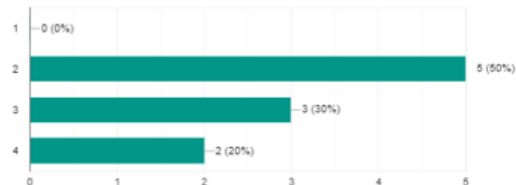
¿Cuentas actualmente con un trabajo estable?		
Respuesta	#	%
NO	3	30,00%
SI	7	70,00%
<b>Total general</b>	<b>10</b>	<b>100,00%</b>

Figura 3 resultado de encuesta Elaboracion propia

¿Te gustaria conocer sobre la resina y que podemos hacer con ella?		
Respuesta	#	%
NO	2	20,00%
SI	8	80,00%
<b>Total general</b>	<b>10</b>	<b>100,00%</b>

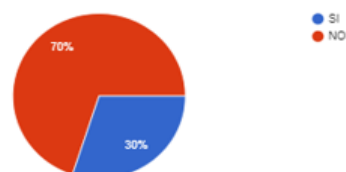
Figura 4 resultado de encuesta Elaboracion propia

En que estrato socioeconómica se encuentra  
10 respuestas



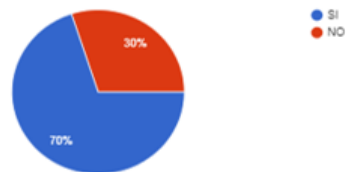
Tienes Hijos

10 respuestas



¿Cuentas actualmente con un trabajo estable?

10 respuestas



¿Te gustaria conocer sobre la resina y que podemos hacer con ella?

10 respuestas



Fuente. Elaboración Propia

Figura 9

Tabulación de la información

¿Cuentas con tiempo disponible para tomar las capacitaciones sobre el manejo de resina?		
Respuesta	#	%
NO	4	40,00%
SI	6	60,00%
<b>Total general</b>	<b>10</b>	<b>100,00%</b>

Figura 5 resultado de encuesta Elaboracion propia

¿Cuentas con tiempo disponible para tomar las capacitaciones sobre el manejo de resina?

10 respuestas



¿Consideras que el valor de la materia prima es costosa ?		
Respuesta	#	%
NO	7	70,00%
SI	3	30,00%
<b>Total general</b>	<b>10</b>	<b>100,00%</b>

Figura 6 resultado de encuesta Elaboracion propia

¿Consideras que el valor de la materia prima es costosa ?

10 respuestas



¿Estarías dispuesto a trabajar con resina y dejar volar tu imaginación?		
Respuesta	#	%
NO	3	30,00%
SI	7	70,00%
<b>Total general</b>	<b>10</b>	<b>100,00%</b>

Figura 7 resultado de encuesta Elaboracion propia

¿Estarías dispuesto a trabajar con resina y dejar volar tu imaginación?

10 respuestas

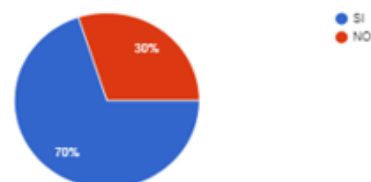


¿Crees que el emprendimiento expuesto te brinda una oportunidad para crecer personal y		
Respuesta	#	%
NO	3	30,00%
SI	7	70,00%
<b>Total general</b>	<b>10</b>	<b>100,00%</b>

Figura 8 resultado de encuesta Elaboracion propia

¿Crees que el emprendimiento expuesto te brinda una oportunidad para crecer personal y laboralmente?

10 respuestas



Fuente. Elaboración Propia

En esta etapa buscamos entender las características sociodemográficas de las personas encuestadas quienes están interesadas en conocer más sobre la resina y tomar los talleres prácticos, el 50% de los encuestados pertenecen a un nivel socioeconómico del 2.

## Modelo de Negocio, Aplicación del Modelo Canvas

El modelo de negocio Canvas nos permite plasmar de forma sencilla las ideas que harán factible la operatividad de este proyecto, basándose en 4 áreas de vital importancia para la empresa: clientes, oferta, infraestructura y viabilidad económica. De esta forma, al momento de aplicar este método a nuestro proyecto Resiliente Mamá Resinera obtenemos lo siguiente:

**Figura 10**

*Modelo Canvas*



*Fuente.* Elaboración Propia

### Propuesta de Valor

Nuestra propuesta de valor se destaca por tres pilares:

### ***Calidad***

Este pilar se enfoca en la elaboración de nuestras piezas en resina las cuales están diseñadas con materiales de alta calidad y técnicas artesanales avanzadas, diseños exclusivos y personalizados que se adaptan a las preferencias y tendencias del mercado garantizando a los clientes durabilidad en sus productos y funcionalidad a largo plazo.

### ***Servicio***

Resiliencia mama resinera proporciona un servicio que ofrece orientación personalizada que ayuda a nuestros clientes a elegir un producto perfecto, dando respuesta a consultas en corto tiempo, ofreciendo garantías del producto y asegurando una experiencia de compra satisfactoria y memorable.

### ***Compromiso con la Comunidad***

Nuestro proyecto más que vender un producto está comprometido en empoderar a las madres cabezas de hogar y en crear un impacto positivo en la comunidad, proporcionando oportunidades de empleo y capacitación, utilizamos como empresa practicas sostenibles en la producción y en el uso de materiales reciclables.

### **Segmento de Clientes**

El arte hecho a mano es diverso y llamativo para varios segmentos de clientes, cuando estás piezas tienen una historia de superación los hace aún más atractivos.

### ***Identificamos en Nuestra Segmentación***

Ferias artesanales, realizadas en parques principales de la ciudad y universidades

### ***Recordatorios para Eventos***

Quinceañeras, Matrimonios, Primeras comuniones, Cumpleaños, Eventos empresariales.

Tiendas de regalos, Tiendas de Arte hecho a mano.

**Canales**

Nuestros canales de venta serán, Taller Resiliente mamá Resinera, Redes sociales.

Creación de un sitio web propio, Ferias artesanales, Eventos sociales y Mercado natural  
(papelerías, tiendas locales de arte)

## **Relación Clientes**

Oferta de compra en línea y domicilio gratis (según monto)

Redes sociales

Tomas empresariales

Contratos con empresas de eventos

## **Fuentes de Ingreso**

Creamos y vendemos accesorios con diseños únicos y personalizados con resina epoxi.

Llaveros, esculturas, accesorios, recordatorios y otros objetos decorativos, se ofrece la posibilidad de personalizar los diseños según los gustos y preferencias de nuestros clientes.

Inversión económica de 4 socias principalmente

Comisión de venta por pieza

Ofrecemos conferencias de motivación, servicio al cliente, finanzas personales, emprendimiento.

## **Recursos Clave**

### ***Recursos Materiales***

Resina epoxi y endurecedor, Recipientes de mezcla, Palitos de mezcla Colorantes y pigmentos, moldes, Desmoldante, Guantes y protección para los ojos, Superficies de trabajo y protección nivel y cinta adhesiva, espátulas y pinceles.

Alta calidad del producto es importante capacitar a las mujeres cabeza de hogar para que utilicen bien los recursos, cantidades y diseños solicitados por el cliente.

### ***Recursos Intelectuales***

Tales como patentar conceptos o formulas.

### ***Recursos Humanos***

Todo el talento humano que hace parte de este proyecto sus habilidades y conocimiento.

### ***Recurso Financiero***

Como se menciona en la fuente de ingresos inicialmente el proyecto arrancara con recursos propios de las 4 socias: Natalia, Lizet, Leidy y Yudi también podemos explorar otras formas de financiamiento como prestamos, subvenciones.

### ***Actividades Clave***

Desarrollaremos las siguientes tareas clave:

#### ***Actividades de Producción***

Diseño, fabricación y producción de nuestra pieza artesanal.

Actividades de solución de problemas o de servicios: ejecutaremos un servicio post venta que nos permita identificar novedad en algún cliente y encontrar soluciones para problemas específicos de los clientes.

#### ***Actividades de Plataformas Tecnológicas***

Este ítem abarca las actividades de la empresa que requerirán de algún software y hardware como por ejemplo inventarios de materias primas, de piezas vendidas.

#### ***Actividades de Gestión de Recurso Humano***

Este ítem hace referencia a la selección, formación y motivación del equipo humano detrás de cada artesanía.

**Operaciones Logísticas.** actividades relacionadas con entregas y envíos de mercancía.

**Socios Clave*****Proveedores***

Distribuidora De Resinas Plásticas SAS en la ciudad de Bogotá.

***Inversionistas***

4 emprendedoras- estudiantes del proyecto social.

Aliados en ferias artesanales y de emprendimiento.

Eventos empresariales y sociales...

**Estructura de Costes**

Costos de ventas. Materia prima, costo de producción. Cuanto invertimos en material y cuanto sería la ganancia por pieza.

***Impuestos***

Por el tipo de actividad, validar si debemos cubrir gastos de impuestos.

Formalización de la empresa antes Cámara de Comercio.

***Costos de Personal***

Capacitadores, mensajería, mujeres en tiempo completo y medio tiempo.

***Costos Logísticos***

Compra de material al por mayor, envíos a domicilio, mercadeo y promoción.

## **Estrategias de Mercado Para la Factibilidad Comercial del Proyecto**

### **Atributos Desde la Perspectiva del Cliente**

Para los consumidores amantes de las artesanías y la decoración del hogar es fundamental contar con varios aspectos como la calidad en el acabado y en los materiales, la originalidad y a durabilidad del producto.

#### ***Calidad en el Acabado y Materiales Aplicados en la Resina***

En nuestro proyecto nos caracterizaremos por cuidar rigurosamente cada etapa del proceso creativo por eso contamos con un espacio adecuado para llevar a cabo las diferentes etapas de la creación de las piezas, desde la preparación, medición y mezcla, incorporación de pigmentos o elementos decorativos, curado de la resina, hasta el acabado final respetando el tiempo de cada fase.

#### ***Originalidad y Autenticidad de los Diseños***

Como lo hemos mencionado anteriormente nuestros diseños estarán enfocados en llaveros, porta páginas esferos decorativos e incluiremos aretes, estas piezas son personalizables a la necesidad de los clientes sin embargo contaremos con un portafolio baseline en el cual enfocaremos nuestros diseños en la biodiversidad cultural, flora y fauna colombiana, además en los llaveros incluiremos las letras del abecedario.

Cabe resaltar que en la resina epoxi nos ofrece versatilidad e infinidad de posibilidades en cuanto a formas, colores y fines.

#### ***Durabilidad y Resistencia del Material***

La materia prima de nuestro proyecto en conjunto con las buenas prácticas de todo el proceso de fabricación nos permite garantizar la perdurabilidad de las piezas. Cabe aclarar que las artesanías pueden deteriorarse por un mal cuidado y uso como abrasión constante,

exposiciones directas a fuentes de calor extremas o exposición solar directa durando mucho tiempo, Los consumidores más conocedores de los procesos artesanales aprecian y valoran las técnicas utilizadas, además de establecer una conexión emocional lo cual los motiva a apoyar a los artesanos locales.

### **Beneficios Desde la Perspectiva del Cliente**

Los consumidores al adquirir artesanías en resina perciben objetos lindos, funcionales, piezas exclusivas y diferenciales, llaman la atención por la naturaleza del proceso artesanal y por su experiencia única en donde buscan establecer vínculos para lograr entender mejor sus necesidades y motivaciones de compra. Adicionalmente, a través de este vínculo fidelizaremos a los clientes.

### ***Marca***

Resiliente Mamá Resinera. Por la narrativa de marca plasmaremos una historia para cautivar y conectar con nuestros clientes, que estará enmarcada en el origen e inspiración del proyecto y de las artesanías.

### ***Misión***

Nuestro propósito es promover la comercialización de artesanías en resina en productos únicos y de alta calidad, creados 100% por madres cabezas de hogar, quienes por medio de su creatividad buscan hacerles frente a las adversidades de la cotidianidad

### ***Valores***

**Responsabilidad Social.** Aplicando prácticas comerciales éticas y justas con empleados, clientes y proveedores (comunidad en general).

**Inspiración.** Transmitir a nuestros clientes experiencias significativas y emocionales.

**Creatividad.** Fomentando en cada una de nuestras piezas la originalidad e innovación.

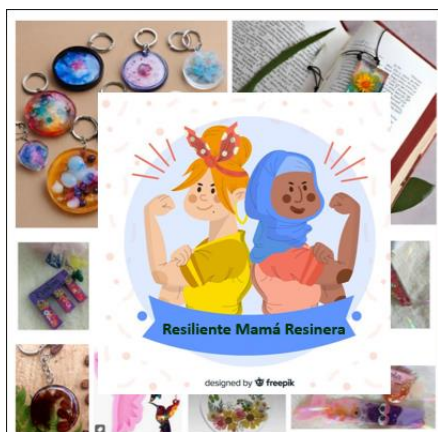
**Calidad.** productos duraderos, resistentes y con acabados perfectos.

**Apoyo al Artesano.** celebrando, reconociendo y valorando la habilidad y dedicación impresas en cada pieza.

### ***Imagen***

#### **Figura 11**

*Imagen de la marca*



*Fuente.* Elaboración propia

La imagen 17 muestra una madre fuerte y creativa, transmitiendo un mensaje de empoderamiento y creatividad.

### ***Slogan***

“Transforma tu vida con el mundo del arte y la resina”, es el slogan que busca transmitir al cliente la creatividad y la originalidad de cada producto, resaltando los valores e historias que vive cada de ellas.

### **Grupo Objetivo del Proyecto**

Desde la perspectiva de un público objetivo, evidenciamos que la comunidad aporta a nuestro proyecto resiliente mamá resinera, cercanía en el contacto económico, emocional y de marketing a mujeres cabezas de hogar.

Expuesto lo anterior, nuestro público objetivo cuenta con la capacidad de compra.

Vecinos de nuestra comunidad con poder adquisitivo o que tengan ingresos por diferentes actividades, en las localidades de Bosa, Puente Aranda y Barrios Unidos, generando recordatorios para sus eventos sociales (Bautizos, Primeras comuniones, matrimonios, cumpleaños, Fiestas empresariales)

Mujeres entre 12 y 90 años que gusten del uso de accesorios

### ***Ferias Artesanales***

Organizadas por la secretaria de desarrollo económico,

### ***Salas de NetWorking***

Emprendedor compra vendedor.

Amantes y coleccionistas del arte: personas con ingresos estables que valoran el arte y están dispuestos a invertir en cada pieza

### ***Turistas***

personas que buscan recuerdos auténticos y exclusivos del lugar que visitaron (Bogotá)

### **Segmentación**

Nuestra segmentación demográfica se enfoca en atraer un público femenino de edad amplia, de 12 a 90 años, con un nivel adquisitivo medio y medio/alto y que adicionalmente cuenten con las siguientes características:

Hábitos de compra: clientes decididos.

Ingresos: desde 1 y 4 SMMLV.

### ***Grupo Demográfico:***

Comunidad en general.

## **Identificar la Competencia**

Nuestros competidores principales son emprendimientos que también se dedican a la elaboración y venta de productos en resina como:

Emprender con resina

Loca resina

Pensando en ti

Temu

Shopee o AliExpress

Son competidores presentes en redes sociales, tienen puntos físicos de venta y distribución. Otro competidor clave y directos son las tiendas de artesanía, decoración y regalos ya que ofrecen productos para el hogar, obras de arte, diseño personalizados y obsequios en resina, adicional complementan el servicio con algún otro accesorio como chocolates, dulces, peluches, perfumería entre otros.

## **Aliados Clave del Modelo de Negocio**

Identificando nuestro modelo de negocio como emprendimiento social dirigido a mujeres y hombres cabeza de hogar, buscamos organizaciones, empresas que compartan objetivos similares y que por supuesto estén dispuestas a colaborar de manera económica y social para lograr un impacto positivo en la sociedad.

Nuestros aliados son organizaciones con programas de apoyo a emprendedores, especialmente a mujeres cabezas de hogar, como la fundación soy oportunidad, entidad sin ánimo de lucro que brinda oportunidades rentables para mujeres vulnerables mediante proyectos de vida que permiten generar ingresos dignos, y por ello buscamos aliarnos con ellos para establecer capacitaciones gratuitas en habilidades empresariales y apoyo psicosocial.

Se establece colaboraciones con marcas de decoración y artesanía como Bernarda Cepeda Design, que trabaja con artesanos y madres cabezas de hogar en diseñar artesanías en fique combinando diferentes materiales para darle un acabado de lujo, ellos se destacan en llevar a diferentes culturas sus accesorios hechos con amor y son reconocidos por el cuidado que tiene su marca con el medio ambiente. Es una marca ideal que nos permite completar su línea con nuestros productos hechos en resina y poder realizar promociones en diferentes canales de venta.

La participación en ferias y eventos como:

Cumpleaños de artesanía Colombia

Expo artesanos

Feria del hogar

Feria nacional artesanal de Pitalito,

***Unidad de Desarrollo Empresarial - Fundación Coomeva Grupo Coomeva***

Esta alianza nos ofrece como acción de cooperación y como empresa solidaria:

Obtener de manera gratuita el estado de la idea, recibir tips y sugerencias

Diagnostico etapa de empresarial cada 6 meses, buscando el fortalecimiento empresarial.

Salas de Networking empresarial, donde promovemos relaciones comerciales con otros emprendedores

Incluso la financiación del proyecto desde \$30 millones de pesos

Formación empresarial con oferta gratuita académica Plataforma Virtual:

[edufundacioncoomeva.com.co](http://edufundacioncoomeva.com.co)

Asistencia a ferias de emprendimiento en Universidades y empresas aliadas a Grupo Coomeva.

### ***Alcaldía de Bogotá***

Feria Hecho En Bogotá. Inscripción en la página [hechoenbogota.gov.co](http://hechoenbogota.gov.co), donde seremos convocadas a todas las ferias realizadas por la secretaría Distrital de desarrollo económico.

### ***Cámara de Comercio de Bogotá***

Esta alianza nos brinda la oportunidad de gestionar procesos comerciales en la participación de ferias importantes como:

Bogotá Fashion Week: Feria donde podemos presentar nuestra colección de accesorios como productoras de moda.

Festival de emprendimiento GoFest: Feria donde se presentan más de 2.000 emprendedores en Agorá, donde se extiende la oportunidad de alianzas comerciales a nivel nacional.

El poder establecer una alianza con los organizadores de dichos eventos nos permite obtener participación gratuita y descuentos en el costo, Otro de nuestros aliados son los proveedores que nos suministran materiales de calidad y precios competitivos.

Tienda Químicos

Resinart Colombia

## **Estrategias de Mercadeo Tradicional y Digitales**

### ***Estrategia de Comunicación***

Nuestra empresa realiza una campaña de marketing en plataformas digitales centrada en la creación de productos de resina de inicio, destacando la creatividad e historias inspiradoras que muestran la diversidad de desafíos superados por madres cabezas de hogar para emprender en el mundo de la resina.

Al compartir videos con este tipo contenido nos permite mostrar el impacto positivo que han tenido las madres emprendedoras y sus familias tanto a nivel económico como emocional.

El propósito de esta estrategia es que, como equipo, conozcan la historia detrás de este maravilloso proyecto, interactuemos con estas experiencias de vida que generan confianza y conexión con el proyecto social

Es importante permitir la interacción del público para conocer sus opiniones y testimonios sobre el producto que comercializamos y sobre el contenido que se comparte para lograr identificar fortalezas y debilidades.

### ***Estrategia de Posicionamiento***

Participación en eventos y ferias: Asistir a eventos y ferias artesanales permite conectar directamente con el cliente para dar a conocer la intención de nuestro emprendimiento y mostrar nuestros productos Resiliente Mamá Resinera con la premisa elaborada a mano por mujeres cabezas de hogar con excelente calidad de material, acabados y productos personalizados.

### ***Estrategia de Diferenciación***

Nos destacamos por utilizar productos de calidad y amigables con el medio ambiente, utilizando técnicas de diseño que nos permite orientar al cliente a la creación de productos únicos y personalizados, mostrando la diversidad de desafíos que las madres cabezas de hogar han superado para lograr emprender en el mundo de la resina.

Nos diferenciamos por brindar un servicio al cliente personalizado y dar pronta respuesta a las consultas e inquietudes de los clientes.

**Precio.** la variedad de productos que ofrecemos se ve reflejada en el rango de precios que manejamos, de esta forma, podemos atraer a clientes de varios niveles de poder adquisitivo

**Calidad.** Trabajamos con productos americanos de alta calidad que permiten acabados que perduran con el pasar del tiempo

**Innovación.** Al ser un producto impactado por la imaginación de cada emprendedora e incluso del cliente la innovación estará a la orden del día con productos con ciclo de vida altamente duradero, permitiendo encapsular cualquier tipo de producto.

### ***Prototipos de los Contenidos a Manejar en Redes Sociales***

**You Tube y TikTok.** Tendremos un canal dedicado a crear videos educativos a contar historias de vida de nuestras aliadas emprendedoras, como es el día a día de ellas y de nosotras como empresarias.

Tutoriales y tips, de cómo es el proceso de creación y blogs de perder el miedo a emprender.

**Facebook e Instagram.** Crear una comunidad activa, inicialmente con nuestra cadena social, donde logremos compartir mensajes inspiradores, noticias de los eventos, ferias en las que participaremos, así mismo como evidencia fotográfica de los mismos, encuestas, sesiones de entrevistas en vivo donde interactuemos con las emprendedoras y sus historias de vida, aprendizaje y cambios positivos en su vida económica y familiar.

Promover la venta de nuestros artículos en línea

**Elaboración de la Página Web.** La página web del proyecto muestra información importante acerca de la empresa, como la historia detrás de la empresa, las redes sociales, los datos de contacto y una muestra de los productos que se ofertan.

## Figura 12

*Portada de la página web*



*Fuente. Elaboración propia*

## Figura 13

*Historia detrás de la empresa*

**LA HISTORIA DETRÁS DE  
RESILIENTE MAMÁ RESINERA BOGOTÁ**

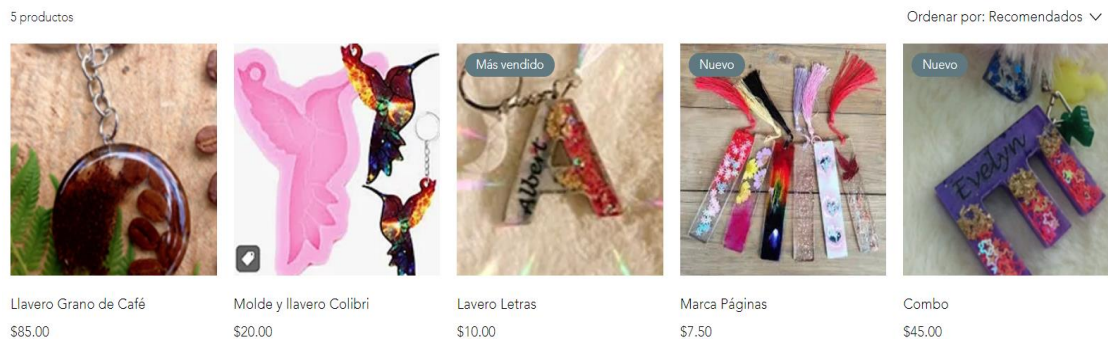
*Resiliente Mamá Resinera se creó con la idea de que las almas creativas deben tener un lugar donde puedan dejar volar la imaginación. En la tienda encontrarás todo lo que necesitas para comenzar. Sin importar lo que tengas en mente, te ayudaremos a hacerlo realidad.*

*Resiliente Mamá Resinera, nace en la ciudad de Bogotá con el fin de brindar a las mujeres y hombres cabezas de hogar localizados en la localidad séptima de bosa la oportunidad de generar ingresos estables por medio de la elaboración y venta de artesanías en resina incluyéndolos así en todas las etapas del proceso, desde la producción hasta la comercialización así mismo crear empleo directo e indirecto adicional contribuir al desarrollo social de la comunidad.*

*Fuente. Elaboración propia*

**Figura 14**

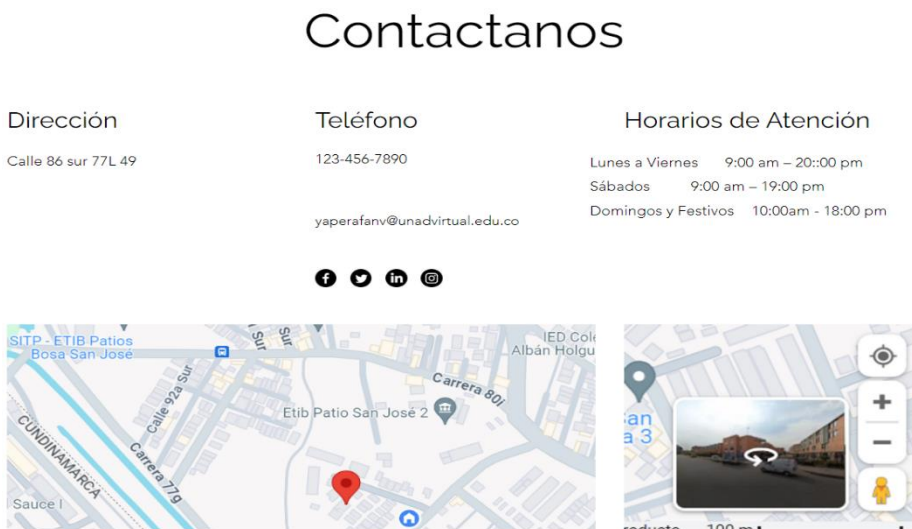
*Productos de la página web*



*Fuente. Elaboración propia*

**Figura 15**

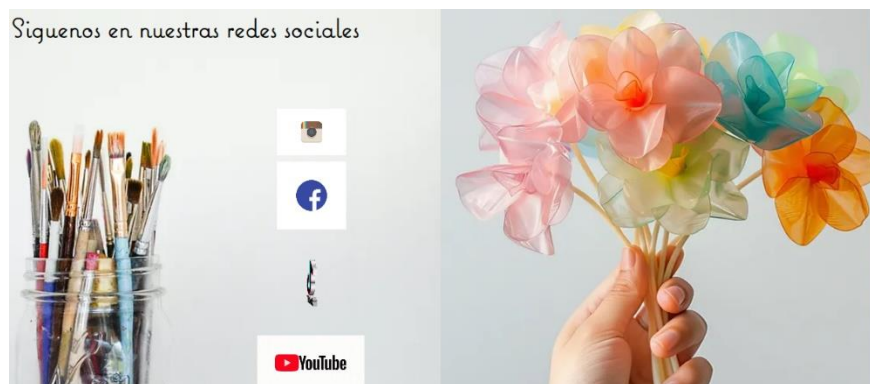
*Datos de contactos*



*Fuente. Elaboración propia*

## Figura 16

### *Datos de redes sociales*



*Fuente.* Elaboración propia

## Figura 17

### *Botones de pago*



*Fuente.* Elaboración propia

## Proyección de los Recursos Operativos y Financieros Para el Proyecto

### Recursos Operativos

#### *Tamaño del Proyecto*

Datos iniciales:

Número de días trabajados por semana: 6

Número de horas trabajadas por semana: 42

Número de mujeres (personal): 30

Capacidad de producción por mujer por hora: 2 piezas

Resiliente Mamá Resinera tiene una producción por cada mujer de 2 piezas por hora, lo cual semanalmente es un total de 42 horas.

$2 \text{ piezas por hora} * 42 \text{ horas por semana} = 84 \text{ piezas por semana por cada mujer}$

$84 \text{ piezas por semana} * 30 \text{ mujeres} = \text{Capacidad Instalada de } 2520 \text{ piezas por semana}$

$20 \text{ piezas por semana} * 4 \text{ semanas del mes} = \text{Capacidad Instalada de } 10080 \text{ piezas por mes}$

La capacidad instalada del taller de resiliente Mamá Resinera, con un personal de 30 mujeres que trabajan 42 horas a la semana durante 6 días, es de 2520 piezas por semana y al mes de 10080 piezas; es decir, cada mujer puede producir 2 piezas por hora.

#### *Disponibilidad Insumos*

Insumos principales que necesitamos para la elaboración de productos artesanales en resina son:

**Resina Epoxi.** La resina es el componente principal que se puede adquirir en cualquier tienda de químicos.

**Endurecedor.** El endurecedor es necesario para que la resina se solidifique y se puede adquirir con los mismos proveedores de resina.

**Colorantes.** Los colorantes se utilizan para dar color a la resina y pueden ser pigmentos líquidos o en polvo.

**Moldes.** Los moldes son necesarios para dar forma a la resina, pueden ser de silicona, plástico o metal y se pueden encontrar en tiendas de manualidades o en línea.

**Desmoldantes.** El desmoldante se aplica en los moldes antes de verter la resina para facilitar la extracción de la pieza una vez que ha endurecido, puede ser un spray o líquido que se aplica con un pincel.

**Equipos de Protección Personal.** Son guantes, gafas y mascarilla para protegerse de los vapores y evitar el contacto con la piel.

**Utensilios de Mezcla.** Se necesitan recipientes y palitos de mezcla para preparar la resina, es importante utilizar utensilios que no dejen residuos y que sean desechables o fáciles de limpiar.

**Herramientas de Acabado.** Dependiendo del proyecto, puede ser necesario tener herramientas para pulir, lijar o cortar la resina cuando se ha endurecido.

Es muy importante leer a detalle las recomendaciones del fabricante de la resina para utilizar las cantidades adecuadas y no desperdiciar el material.

Es fundamental contar con stock en la materia prima para evitar interrupciones en la producción, El nivel de stock dependerá del tiempo de reposición de cada insumo y de la demanda de productos.

En la rotación de inventario se debe asegurar que se cuente con suficientes materiales para la producción y evitar excesos que puedan generar costos adicionales de almacenamiento.

La reposición de inventario se puede hacer mensualmente considerando la producción estimada en cada periodo, es importante verificar la calidad de los insumos recibidos para asegurar la calidad final de los productos.

Nuestros principales proveedores son:

Tienda químicos Bogotá

Porcelanato liquido

Unicor

Cobalquimicos

Resinart Colombia

### ***Ficha Técnica del Producto***

La tabla 1 muestra la ficha técnica de un producto que la empresa: Resiliente Mamá Resinera, ofrece al mercado, los esferos elaborados en resina. Esta tabla también muestra información relevante para su proceso de producción.

### **Tabla 1**

#### *Ficha técnica del producto*

Ficha técnica de la elaboración del producto		Fecha: mayo 2024
<b>Descripción del producto</b>		
Nombre:	Esfero de resina	
Material:	Resina y catalizador	
Color:	Azul, Verde, Morado y rosado	
Dimensiones:	Longitud estándar 14 Cm	
Características:	Cuerpo transparente con inclusiones decorativas	
<b>Proceso de fabricación</b>		
Moldado de la resina:	La resina se vierte en un molde específico para esferos y se deja durante 24 horas endurecer	
Inserción de la punta y el cartucho de tinta:	Una vez endurecida la resina, se inserta la punta y el cartucho de tinta en el cuerpo del esfero	

Pulido y acabado:	Se procede a pulir la superficie del esfero para darle un acabado brillante y suave al tacto
Materiales Utilizados	Resina Punta de esfero Cartucho de tinta
Cantidad de materiales Utilizados por esfero	
Resina:	10 gramos por esfero
Punta de esfero:	1 unidad por esfero
Cartucho de tinta:	1 unidad por esfero
Tiempo de Mano de Obra por Esfero	
Moldado de la Resina	10 minutos
Inserción de la punta y el cartucho de tinta:	5 minutos
Pulido y Acabado:	5 minutos
Tiempo total por esfero:	20 minutos
Observaciones	
Los colores y diseños de los esferos pueden variar según la creatividad del artesano y la disponibilidad de materiales-	
Se recomienda almacenar los esferos en un lugar fresco y seco para mantener su calidad	

### Figura 18

#### *Esferos en resina*



*Fuente.* Elaboración propia

*Nota.* Esta tabla muestra la ficha técnica de un esfero en resina elaborado por la empresa

Resiliente Mamá Resinara. *Fuente.* Elaboración propia

#### ***Descripción de la Maquinaria o Instalaciones***

Los elementos necesarios en el proceso de elaboración de estos productos en resina son:

Mesas de Trabajo y Superficies Planas

**Descripción.** Mesas resistentes y niveladas donde se realizan la mezcla y el vertido de la resina.

**Función.** Proporcionan un área de trabajo estable y limpia, esencial para asegurar la calidad de los productos terminados.

#### Balanzas Electrónicas de Precisión

**Descripción.** Balanzas digitales que permiten medir con precisión los componentes de la resina y los aditivos.

**Función.** Garantizan la correcta proporción de mezcla entre la resina y el endurecedor, fundamental para la calidad y durabilidad del producto final.

#### Mezcladores Automáticos y Manuales

**Descripción.** Mezcladores de baja velocidad, manuales o automáticos, para combinar la resina epoxi y el endurecedor.

**Función.** Aseguran una mezcla homogénea y libre de burbujas, crucial para la calidad del producto final.

#### Moldes de Silicona y Plástico

**Descripción.** Moldes de diferentes formas y tamaños, fabricados en silicona, plástico o materiales similares.

**Función.** Dan forma a los productos de resina, permitiendo la creación de una amplia variedad de diseños y estructuras.

#### Pistolas de Calor y Antorchas de Gas Butano

**Descripción.** Herramientas que emiten calor controlado.

**Función.** Se utilizan para eliminar burbujas de aire de la resina vertida en los moldes, mejorando la claridad y el acabado del producto.

#### Secadores o sopladores

**Descripción.** Equipos para acelerar el proceso de curado de la resina.

**Función.** Permiten un curado más rápido y uniforme, lo que aumenta la eficiencia del proceso de producción.

**Tabla 2**

*Descripción de maquinaria y elementos operativos*

Concepto	Descripción	Cantidad	Valor unitario	Valor total
Espacio de trabajo	Área de trabajo de 100 m <sup>2</sup>	1	\$ 2.175.000	\$ 2.175.000
	Área del baño 20 m <sup>2</sup>	1	\$ 435.000	\$ 435.000
	Área de la cocina 20 m <sup>2</sup>	1	\$ 435.000	\$ 435.000
	Área de hobbies 30 m <sup>2</sup>	1	\$ 650.000	\$ 650.000
	Área de venta 50 m <sup>2</sup>	1	\$ 1.100.000	\$ 1.100.000
	Área restante 10 m <sup>2</sup>	1	\$ 205.000	\$ 205.000
Moldes	Esfero	90	\$ 20.000	\$ 1.800.000
	Llavero	90	\$ 30.000	\$ 2.700.000
	Agenda	90	\$ 15.000	\$ 1.350.000
	Aretes	90	\$ 8.000	\$ 720.000
	Tijeras	30	\$ 2.000	\$ 60.000
	Lampara led	30	\$ 30.000	\$ 900.000
	Depilador	30	\$ 1.500	\$ 45.000
	Palos de naranja (paquete de 100 unidades)	30	\$ 4.000	\$ 120.000
Herramientas	Palos de paleta (paquete de 100 unidades)	30	\$ 4.000	\$ 120.000
	Copas plásticas (paquete de 100 unidades)	30	\$ 3.000	\$ 90.000
	Resina y catalizador de 1 L	30	\$ 80.000	\$ 2.400.000
	Pigmentos en polvo (kit de 12 unidades)	30	\$ 30.000	\$ 900.000
	Pigmento Liquido (kit de 12 unidades)	30	\$ 30.000	\$ 900.000
	Accesorios decorativos (kit de 6 unidades)	30	\$ 40.000	\$ 1.200.000
	Armellas (paquete de 100 unidades)	30	\$ 8.000	\$ 240.000
	Pulidor	30	\$ 30.000	\$ 900.000
	Taladro	30	\$ 20.000	\$ 600.000
	Pinzas	30	\$ 13.000	\$ 390.000
Mesas de trabajo	Mesas de trabajo y sillas para el ensamblaje de productos	30	\$ 100.000	\$ 3.000.000
Estanterías	Estanterías para almacenamiento de materiales y productos terminados.	10	\$ 305.000	\$ 3.050.000
	Baño y cocina	Instalación de baño	3	\$ 1.200.000

	Instalación de cocina	1	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000
Equipos de oficina	Computadores	8	\$ 700.000	\$ 5.600.000
	Impresora	2	\$ 300.000	\$ 600.000
	Teléfonos	10	\$ 30.000	\$ 300.000
Total				\$ 41.435.000

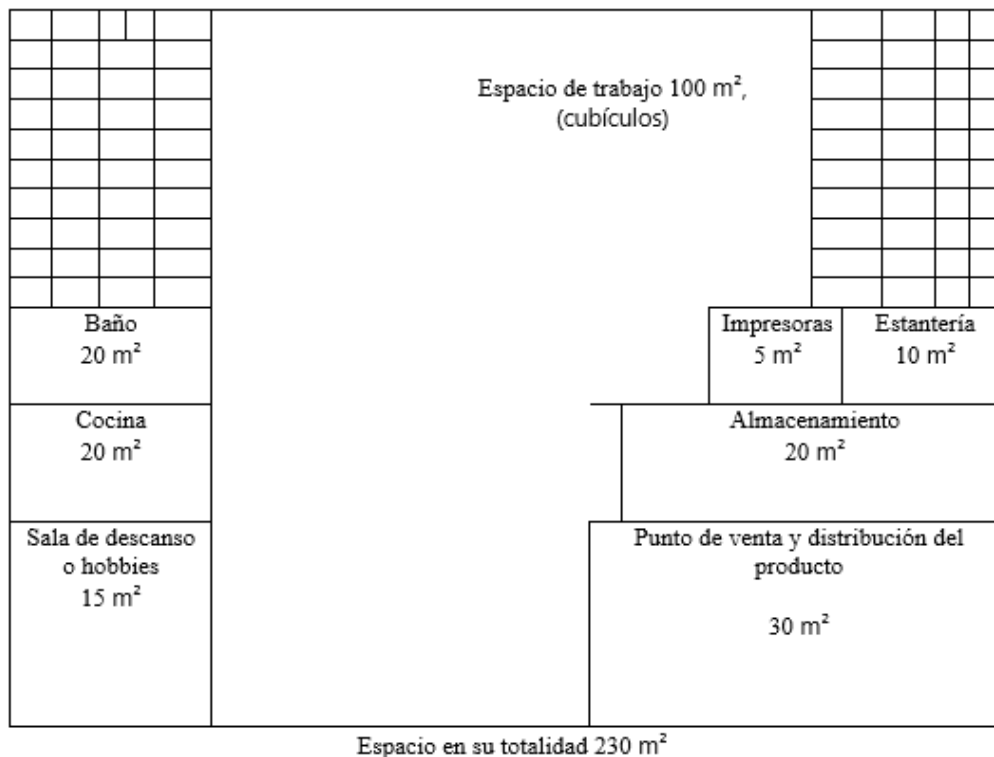
*Nota.* Esta tabla muestra de forma detallada los elementos necesarios para el funcionamiento de

la empresa, junto con su respectivo valor monetario. *Fuente.* Elaboración propia

### **Realizar las Proyecciones de Distribución en Planta**

#### **Figura 19**

*Proyección del mapa de la planta*



*Fuente.* Elaboración propia

**Tabla 3***Distribución en Planta*

Conceptos	Espacio en m <sup>2</sup>	% de espacio utilizado
Espacio de trabajo	100	43.5 %
Punto de venta y distribución de la materia prima	50	22 %
Sala de hobbies o descanso	30	13 %
Baño	20	8,7 %
Cocina	20	8,7 %
Espacio total	220	100 %

*Fuente.* Elaboración propia

*Descripción de los Cargos*

**Cargo.** Gerente General

**Responsabilidades.** Responsable de la gestión estratégica, alineación y control supervisando el cumplimiento de los objetivos, planes y programas en los plazos y condiciones de acuerdo al plan estratégico planteado.

Dirigir, planificar, implementar, mantener, coordinar, realizar el monitoreo, y supervisión, y ejercer el liderazgo técnico y el control directo del Sistema de Gestión del Riesgo y de los Sistemas y Subsistemas determinados en la organización supervisando de manera integral el negocio,

**Competencias.** Confiable por su congruencia, Comprometida con el resultado Integrador/a de equipos Apasionado/a por el servicio Inspirador/a para el desarrollo personal y profesional de los colaboradores.

A su cargo estarán las tres gerencias.

Gerencia Administrativa

Gerencia Comercial

Gerencia de Producción.

**Proyección de Sueldo.** \$ 4.000.000 mensuales

**Cargo.** Gerente administrativo

**Responsabilidades.** Garantiza que los recursos de la compañía se ejecuten de manera idónea, brindando un direccionamiento estratégico a cada área trazando objetivos claros y concretos de acuerdo al PYG de la empresa.

Gestión de tareas administrativas, atención al cliente y gestión documental

**Competencias.** Liderazgo de equipos, comunicación asertiva, confiable por su congruencia. A su cargo tendrá las áreas de:

Contabilidad (2 colaboradores)

Gestión Humana (2 colaboradores)

**Proyección de Sueldo.** \$ 3.500.000 mensuales

**Cargo.** Gerente comercial

**Responsabilidades.** Liderar e implementar plan mensual, mediante estrategias comerciales, para generar un cumplimiento en las metas.

Monitorear y ejercer toma de decisiones en las estrategias de los indicadores y el desempeño comercial identificando zonas de influencia / comercios aliados / apertura de convenios / asistencia a eventos y nuevos negocios para generar demanda y ampliar la oferta de los productos.

**Competencias.** Liderazgo de equipos, técnicas de ventas, estrategia comercial, capacidad de análisis de información, habilidades de comunicación, relacionamiento e influencia, orientación hacia el logro.

A su cargo tiene al ejecutivo de trading (1 colaborador)

**Proyección de Sueldo.** \$ 3.500.000 mensuales

**Cargo.** Gerente de producción

**Responsabilidades.** Planificar, dirigir y coordinar las actividades y recursos, liderando el cumplimiento de la productividad individual de fabricación.

Garantizar, coordinar y supervisar que el equipo a cargo realice sus funciones en la fabricación y supervisión de la calidad de los productos.

A su cargo tendrá las áreas de:

Operarias de producción

Auxiliar de aseo

**Proyección de Sueldo.** \$ 3.500.000 mensuales

**Cargo.** Ejecutivo de Trading

**Responsabilidades.** Crear y desarrollar las estrategias de marketing de la empresa, organizar y supervisar las campañas de publicidad y la exhibición en los eventos.

Identificar los diferentes nichos de mercado que contribuyan a la construcción de la planeación y ejecución de campañas que den respuesta a las necesidades de los clientes. (sin personal a cargo).

**Proyección de Sueldo.** \$ 2.500.000 mensuales

**Cargo.** Contador

**Responsabilidades.** Llevar la contabilidad de la empresa, realizar los informes financieros, preparar los libros contables y elaborar el inventario de la empresa.

**Proyección de Sueldo.** \$ 2.700.000 mensuales

**Cargo.** Gestión humana

**Responsabilidades.** Realiza el diseño de los puestos y el reclutamiento, gestiona las relaciones entre empleados, el rendimiento y la formación (sin personal a cargo)

**Proyección de Sueldo.** \$ 2.700.000 mensuales

**Cargo.** Auxiliar de compras

**Responsabilidades.** Analizar los proveedores potenciales de los insumos necesarios, realizar el seguimiento de los pedidos y elaborar análisis de costos ( sin personal a cargo)

**Proyección de Sueldo.** \$ 2.000.000 mensuales

**Cargo.** Auxiliar de gestión humana

**Responsabilidades.** Apoyo en procesos de selección, archivo de documentos, atención al personal. (sin personal a cargo)

**Proyección de Sueldo.** \$ 2.000.000 mensuales

**Cargo.** Auxiliar de Aseo

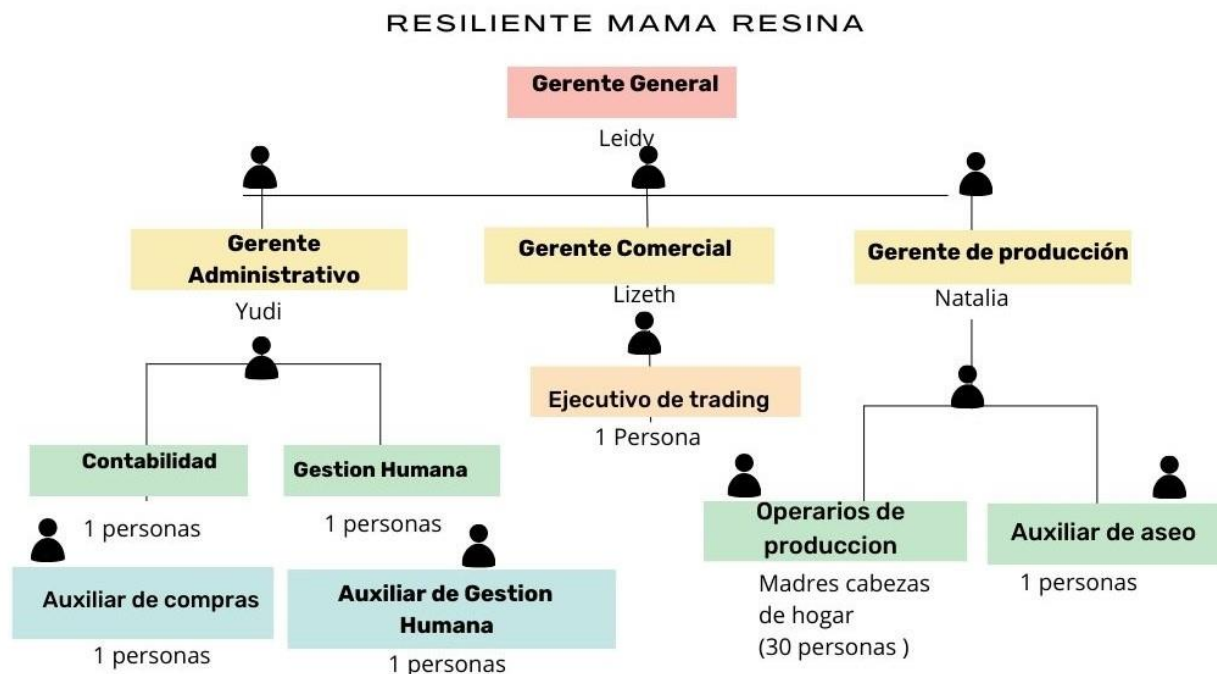
**Responsabilidades.** Limpieza y mantenimiento de instalaciones, manejo de productos de limpieza. (sin personal a cargo)

**Proyección de Sueldo.** \$ 1.300.000 mensuales

**Cargo.** Operario de producción (X30)

**Responsabilidades.** Fabricación de productos en resina según las especificaciones.

**Proyección de Sueldo.** \$1.300.000 más incentivo de \$ 300.000

**Figura 20***Organigrama de la empresa*

*Fuente.* Elaboración propia

### ***Procesos Preoperativos***

**Investigación de Mercado.** Realizar un estudio de mercado para comprender la demanda de productos de resina, identificar a la competencia y encontrar oportunidades en el mercado.

**Desarrollo de Productos.** Diseñar y desarrollar los productos de resina que se ofrecerán, considerando la originalidad, calidad y demanda del mercado.

**Plan de Negocios.** Es elaborar un plan que describa al negocio y nos brinde un análisis adecuado del mercado y las estrategias del marketing del plan financiero de las posibles proyecciones.

**Registro Mercantil.** Debes registrar tu empresa como una entidad legal en la Cámara de Comercio de Bogotá. Esto te dará un NIT (Número de Identificación Tributaria) y te permitirá operar legalmente.

**Registro Ante la Secretaría Distrital de Desarrollo Económico.** Si tu emprendimiento social tiene un impacto social específico, puedes registrar tu proyecto ante esta entidad para acceder a programas de apoyo y reconocimiento.

**Registro Ante el Ministerio de Trabajo.** Debes inscribirte en el Ministerio de Trabajo como empleador para cumplir con las normativas laborales.

**Permiso de Funcionamiento.** Dependiendo del tipo de actividad que realice tu emprendimiento, es posible que necesites un permiso de funcionamiento de la Alcaldía Local.

**Registro Ante la Secretaría Distrital de Salud.** Si tu emprendimiento social involucra la manipulación de alimentos u otros productos que requieran control sanitario, debes registrarte en esta entidad.

**Registro Ante la DIAN.** Debes inscribirte en la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN) para cumplir con las obligaciones tributarias.

**Compra de Seguros.** Contratar seguros adecuados para proteger la empresa, como seguro de responsabilidad civil y seguro de propiedad.

**Compra de Seguros para Empleados.** Contratar seguros para los empleados, como seguro de accidentes laborales y seguro médico, según lo requiera la legislación laboral local.

**Infraestructura y Equipamiento.** Preparar el espacio de trabajo y adquirir el equipamiento necesario para la producción de productos de resina, como moldes, herramientas y materiales.

**Contratación de Personal.** Identificar las necesidades de personal y contratar empleados calificados para las diferentes áreas del negocio, como producción, diseño, ventas y administración.

**Marketing y Promoción.** Desarrollar una estrategia de marketing para dar a conocer los productos de resina, llegar a los clientes potenciales y generar ventas.

### ***Localización***

Bosa es una localidad ubicada en el suroccidente de Bogotá, Colombia. Tiene una extensión territorial de aproximadamente 23.9 km<sup>2</sup> y una altitud que varía entre los 2,540 y los 2,740 metros sobre el nivel del mar. Bosa limita al norte con la localidad de Kennedy, al sur con Soacha (municipio del departamento de Cundinamarca), al este con Ciudad Bolívar y al oeste con el río Bogotá.

**Descripción del Ámbito Territorial de Bosa.** Bosa es conocida por ser una localidad con un alto índice de desarrollo humano, con una gran cantidad de parques, zonas verdes y equipamientos comunitarios. La localidad se divide en sectores y barrios, con una mezcla de zonas residenciales, comerciales e industriales.

**Ventajas.** Desarrollo urbano: Bosa ha experimentado un notable desarrollo urbano en los últimos años, con la construcción de nuevos proyectos residenciales, comerciales y de infraestructura.

**Zonas verdes:** La localidad cuenta con una gran cantidad de parques y zonas verdes, lo que la hace atractiva para quienes buscan espacios recreativos y de esparcimiento.

**Transporte:** Bosa cuenta con varias vías de acceso y transporte público, lo que facilita la movilidad dentro de la localidad y hacia otras partes de la ciudad.

**Comercio:** Bosa tiene una amplia oferta comercial, con centros comerciales, supermercados, tiendas y mercados populares que satisfacen las necesidades de sus habitantes.

**Costo de vida:** En general, el costo de vida en Bosa es más bajo que en otras zonas de Bogotá, lo que la hace atractiva para familias y personas que buscan una opción más económica para vivir.

**Seguridad:** En cuanto a seguridad, Bosa ha mejorado en los últimos años gracias a la implementación de estrategias de seguridad ciudadana y programas de prevención del delito.

**Desventajas. Movilidad:** El tráfico y la congestión vehicular pueden ser un problema en ciertas zonas de Bosa, especialmente en horas pico.

**Servicios públicos:** Algunas áreas de Bosa pueden enfrentar problemas de acceso a servicios públicos básicos como agua, luz y gas.

**Espacio público:** A pesar de contar con muchas zonas verdes, en algunos sectores de Bosa puede haber una falta de mantenimiento y cuidado de los espacios públicos.

**Urbanismo informal:** En algunos barrios de Bosa se pueden encontrar asentamientos informales, lo que puede afectar la calidad de vida de sus habitantes.

## Proyecciones de Ventas

**Tabla 4**

*Cálculo de la demanda*

Población objetivo	595.981
Consumo promedio (mensual)	\$ 8.700
Total, consumo	\$ 5.185.034.700
Porcentaje de captura	4 %
Total, demanda potencial	\$ 207.401.388

*Nota.* Esta tabla muestra la demanda potencial de la empresa. *Fuente.* Elaboración propia

Según datos del Observatorio de Dinámicas Urbano Regionales (ODUR) de la Secretaría Distrital de Planeación, para el año 2022 se proyectó que en la capital del país residían 3.747.883 mujeres. Al hacer la segregación por localidades, se puede identificar que en la localidad de Bosa residen aproximadamente 378.578 mujeres, en Puente Aranda se estima que viven 131.401 y en Barrios Unidos cerca de 86.002 mujeres. De esta forma, la población objetivo de nuestro emprendimiento es cerca de 595.981 personas, específicamente mujeres residentes de tres localidades de la ciudad de Bogotá.

Según cifras de la Cámara de Comercio de Bogotá, los hogares bogotanos gastan mensualmente un total de 32 miles de millones de pesos en joyería, bisutería y artesanías, por lo que se estima que en promedio nuestra población objetivo tiene un gasto mensual de \$8.700 en este rubro. Por otro lado, considerando que existen más de 900 empresas activas, que compiten en este mismo mercado y llevan más años en el sector, estimamos tener una captura del mercado del 4 %. De esta forma, nuestra demanda potencial es de \$ 207.401.388

**Tabla 5***Proyecciones de ventas (unidades)*

Año 1	
Enero	7056
Febrero	13608
Marzo	8568
Abril	7056
Mayo	13104
Junio	8568
Julio	7056
Agosto	8064
Septiembre	13104
Octubre	8064
Noviembre	13104
Diciembre	13608
Total	120960

*Nota.* Esta tabla muestra la proyección de ventas que tiene la empresa. *Fuente.* Elaboración

propia

La demanda del producto cuenta con tres épocas estacionales de ventas a lo largo del año, en donde los meses de mayor venta son: febrero, mayo, septiembre, noviembre y diciembre. En estos meses se vende un 130 % de la capacidad producida, debido a las festividades nacionales, ferias artesanales, grados y eventos empresariales. Por otro lado, nuestra temporada media de ventas se compone de marzo, junio, agosto y octubre; en estos meses se reduce la venta en un 15 % . Finalmente, la temporada baja de ventas de nuestra empresa se reduce en un 30 % y se compone por los meses de enero, abril y julio.

**Precio de Venta****Tabla 6***Punto de equilibrio*

Concepto	Año1
Total costos fijos	\$ 1.229.022.912
Total costos variables	\$ 103.320.000
Número de unidades	120.960
Costo total promedio unitario	\$ 11.015
Costo promedio unitario	\$ 10.161
Costo variable unitario	\$ 854
Precio de venta sin IVA	\$ 9.334
Precio de venta con IVA	\$ 11.107
Margen de utilidad promedio	\$ 92
Punto de equilibrio en unidades	119.870

*Nota.* Cálculo del punto de equilibrio de los productos ofrecidos. *Fuente.* Elaboración propia

Los costos fijos se componen de los que se mantienen constantes con los meses. Este rubro lo componen: un arriendo de \$5.000.000 mensual, los salarios de los 40 empleados con sus respectivas prestaciones sociales, los servicios y los implementos necesarios para la realización de los productos.

Del total de los costos fijos anuales, el arriendo representa un costo de \$60.000.000; los salario de los 4 diferentes gerentes, el ejecutivo de trading, los dos auxiliares, el contador y la persona encargada de recursos humanos, incluyendo el aporte de 8,5 % a salud y 12 % a pensión que cubre la empresa, la aseguración de ARL de riesgo mínimo y el reconocimiento de las primas y las cesantías y auxilio de transporte cuando corresponda, queda con un total de \$ 447.407.504. Los salarios del auxiliar de aseo y los 30 operarios de producción, incluyendo aportes a salud, pensión, auxilio de transporte, aseguración de ARL de riesgo medio y rubros de primas y cesantías, suman \$1.417.959.280. Finalmente, por conceptos de servicios públicos se pagan mensualmente \$4.000.000 o \$48.000.000 anuales.

Por otro lado, los costos variables incluyen \$3.600.000 anuales por conceptos de embalaje, \$23.940.000 anuales de materiales e insumos que requieren un cambio cada 6 meses y \$75.780.000 de materiales e insumos que se cambian mensualmente.

### ***Proyecciones de Ingresos por Ventas***

**Tabla 7**

#### *Proyección de ventas*

Ventas esperadas en miles de pesos											
	E	F	M	A	M	JN	JL	A	S	O	N
Total	78.	151.	95.	78.	145.	95.	78.	89.	145.	89.	145.
ventas	372	146	166	372	548	166	372	568	548	568	548
Descuentos por ventas	0	7.	4.	3.	7.	4.	7.	8.	14.	8.	14.
Ventas netas	372	589	408	453	271	408	535	611	993	611	993
% de ventas a contado	100%	98 %	96 %	97 %	82 %	99 %	94 %	75 %	73 %	70 %	75 %
% de ventas a crédito	0 %	2 %	4 %	3 %	18 %	1 %	6 %	25 %	27 %	30 %	25 %

*Nota.* Proyección de las ventas teniendo en cuenta los descuentos que se manejen en cada época.

*Fuente.* Elaboración propia

Las artesanías que ofrecemos al mercado, al ser productos de precio accesible, no requieren de pagarse mediante créditos, por eso el porcentaje de ventas a contado es muy grande. En las diferentes ferias de artesanías y en diciembre es más común acceder a este tipo de productos con créditos. Por otro lado, manejamos varios descuentos como son: 20% de descuento en fechas cercanas a navidad, 10% de descuento si el producto se adquiere en ferias de artesanías o eventos empresariales y 10% de descuento en el mes de cumpleaños del cliente; los descuentos no son acumulables, como se resume en la tabla 7.



Pago de seguros	20.301	20.301	20.301	20.301	20.301	20.301	20.301	20.301	20.301	20.301	20.301	20.301
Pago de operarios	17.300	17.300	17.300	17.300	17.300	17.300	17.300	17.300	17.300	17.300	17.300	17.300
Pago de servicios públicos	4.000	4.000	4.000	4.000	4.000	4.000	4.000	4.000	4.000	4.000	4.000	4.000
Total, egresos	70.486	52.916	52.916	52.916	52.916	52.916	64.88	52.916	52.916	52.916	52.916	52.916
Donación amigos y familiares	4.000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Inversión inicial socios	120.000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Crédito a 1 año	40.000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Flujo de caja mensual												
Ingresos	78.370	145.546	95.164	78.370	145.546	95.164	78.370	95.164	145.546	95.164	145.546	145.546
Egresos	70.486	52.916	52.916	52.916	52.916	52.916	64.88	52.916	52.916	52.916	52.916	52.916
Flujo de caja neto	7.884	92.630	42.248	25.454	92.630	42.248	13.484	42.248	92.630	42.248	92.630	92.630
Flujo de caja acumulado	7.884	100.515	142.763	168.218	260.848	303.097	316.582	358.831	451.461	493.710	586.340	678.970
CWN	7.884	92.630	42.248	25.454	92.630	42.248	13.484	42.248	92.630	42.248	92.630	92.630

*Nota.* Esta tabla muestra la relación de ingresos y egresos de cada mes proyectado para la empresa durante su primer año de funcionamiento. *Fuente.* Elaboración propia.

La tabla 9 resume el flujo de caja mensual para el primer año de operación de la empresa y puede observar ordenadamente tanto los ingresos como los gastos que se proyectan para Resiliente Mamá Resinera y así poder determinar la viabilidad económica de nuestro negocio.

## Inversiones

**Tabla 10**

*Inversión total para los primeros dos meses de funcionamiento*

Rubro	Concepto	Valor
Activos fijos	Maquinaria y equipo	\$ 18.285.000
	Equipo de oficina	\$ 6.500.000
	Terrenos	\$ -
	Muebles y enseres	\$ 8.600.000
	Equipo de transporte	\$ -
Instalaciones y puesta en marcha	Estudios de investigación	\$ -
	Adecuación del local o espacio de producción	\$ 3.050.000
	Gastos legales de constitución	\$ 292.700
	Marketing	\$ 10.000.000
	Arriendo	\$ 10.000.000
	Salarios	\$ 133.400.000
	Imprevistos	\$ 8.000.000
	Tecnología y sistemas	\$ 10.000.000
	Servicios públicos	\$ 8.000.000
<b>Total</b>		<b>\$ 216.127.700</b>

*Nota.* Esta tabla muestra los costos necesarios para poner en funcionamiento la empresa. *Fuente.*

Elaboración propia

Las inversiones para los dos meses iniciales de nuestro proyecto de emprendimiento están proyectadas en la tabla 10, en esta se recopilan todos los rubros que tienen que contemplarse al momento de constituir una empresa.

**Tabla 11**

*Inversión*

Inversión total	
Dinero propio (4 socias)	\$ 120.000.000
Crédito a 1 año	\$ 40.000.000
Donaciones (Familia y Amigos)	\$ 4.000.000
<b>Total</b>	<b>\$ 164.000.000</b>

*Nota.* Esta tabla muestra la inversión necesaria para cubrir los costos de creación de la empresa.

*Fuente.* Elaboración propia

En la tabla 11 podemos observar la inversión total para lograr la realización de este proyecto por un monto de \$ 164.000.000. Para poder ejecutar el emprendimiento Resiliente Mamá Resinera cada socia aporta \$ 30.000.000, se obtiene un crédito libre inversión a nombre de la empresa con el Banco Mundo Mujer de \$ 40.000.000 a un plazo de un (1) año y se adquieren donaciones de familia y amigos por un monto de \$ 4.000.000.

## Conclusión

El enfoque de nuestro proyecto está centrado en emprendimiento social con un grupo de interés puntual madres cabeza de familia, esto nos ha permitido comprender de manera profunda las necesidades, deseos, emociones y en algunos casos las preocupaciones del grupo de interés en particular.

Esto Incluye a las mujeres cabeza de hogar, a cada una de nosotras como socias del proyecto y quizá otros actores relevantes que se irán formando en el transcurso del tiempo.

Dentro de entender las motivaciones que nos llevaron a iniciar este proyecto, es aportar a la sociedad mujeres que puedan enfrentar su crecimiento personal, profesional y romper esas barreras que enfrentan en su día a día.

Al identificar que para ellas sus hijos son lo más importante en el desarrollo de su vida como mujeres, como madres y en algunos casos como esposas “obligadas”, identificamos la oportunidad y de allí nace una lluvia de ideas que nos ha permitido concretar este proyecto con la elaboración de productos en resina epoxi, lo que amplía y diversifica la perspectiva que tiene un proyecto social con un contexto económico.

Ofreceremos clases prácticas sobre técnicas de vertido, mezcla de colores, creación de diseños, etc. Esto no solo nos permitirá generar ingresos adicionales y compartir una pasión por el arte al ayudar a otros a desarrollar sus habilidades creativas.

Desde la exploración de antecedentes, experiencias, necesidades, oportunidades y crecimiento económico para las socias del proyecto y las mujeres cabeza de familia se reconocen los desafíos y soluciones que de manera innovadora generaran un impacto positivo en la sociedad Resiliente Mamá Resinera.

## Bibliografía

- Aguilar Morales, S. (Coord.) & Ocampo Carapia, L. A. (Coord.). (2018). De emprendedor a empresario: haga que su negocio ¡sea negocio! (p. p. 79-98). Grupo Editorial Patria.  
<https://elibro-net.bibliotecavirtual.unad.edu.co/es/lc/unad/titulos/111870>
- Camacho, L. D. (2020). Empresas sociales. <https://repository.unad.edu.co/handle/10596/31810>
- Cavazos Arroyo, J. (2019). Gestión de empresas sociales: creación del valor social y económico para conseguir el cambio social. Editorial Miguel Ángel Porrúa. <https://elibro-net.bibliotecavirtual.unad.edu.co/es/ereader/unad/191619?page=12>
- Design Thinking: Innovando en los modelos de negocio a través de la empatía y la creatividad. (2022). <https://es.linkedin.com/pulse/design-thinking-innovando-en-los-modelos-de-negocio-y-el%C3%BAa-samaniego>
- Galindo, G. (2019). El Design Thinking: una técnica que conquista nuevos mercados; Design Thinking: a technique that conquers new markets. Grado Cero, 1 (2019).  
<https://publicacionescientificas.uces.edu.ar/index.php/grado/article/view/858>
- Giraldo Oliveros, M. (Il.), Juliao Esparragoza, D. (Il.) & Acevedo Navas, C. (2017). Gerencia de marketing. Ecoe Ediciones. <https://elibro-net.bibliotecavirtual.unad.edu.co/es/lc/unad/titulos/122439>
- Giraldo Oliveros, M. E. Ortiz Velásquez, M. & De Castro Abello, M. (2021). Marketing: una versión gráfica. Universidad del Norte. <https://elibro-net.bibliotecavirtual.unad.edu.co/es/lc/unad/titulos/185006>
- H. Maciá, F. (Dir.) & Santoja, M. (Dir.). (2018). Marketing en redes sociales. Difusora Larousse - Anaya Multimedia.  
<https://elibronet.bibliotecavirtual.unad.edu.co/es/lc/unad/titulos/122932>

- Herrero Vicente, D. O'Callaghan Muñoz, X. (Il.) & Vicente Díaz, M. (Coord.). (2021). Marketing para abogados. Wolters Kluwer España. <https://elibro-net.bibliotecavirtual.unad.edu.co/es/lc/unad/titulos/175778>
- Mejía Martínez, A. (19,11,2018). OVI unidad 3 Modelo de Negocio Design Thinking. [Archivo de video]. <http://hdl.handle.net/10596/21685>
- Peña Huaytalla, E. (2019). Design Thinking - 3. Universidad Continental; Repositorio Institucional - Continental. <https://hdl.handle.net/20.500.12394/6673>
- Sánchez de Puerta, P. (2019). Fundamentos del plan de marketing en marketing. comm025po.. ic Editorial. <https://elibro-net.bibliotecavirtual.unad.edu.co/es/lc/unad/titulos/124250>
- Uribe Palacios, V. J. (2021). Manual del emprendedor: la caja de herramientas para crear tu modelo y plan de negocios. Editorial Uniagustiniana. <https://elibro-net.bibliotecavirtual.unad.edu.co/es/lc/unad/titulos/199380>
- Vega Guerrero, J. (2019). "Propuesta de un modelo de competitividad para el emprendimiento social" La competitividad: visiones desde la investigación científica en ciencias económicas y administrativas. En: Colombia ISBN: 978-958-651-633-4 ed: Sello Editorial UNAD, v. , p.131 - 151 ,2019. <https://libros.unad.edu.co/index.php/selloeditorial/catalog/view/114/111/561>
- Villa Sánchez, A. (2021). Un modelo de formación para desarrollar el emprendimiento social: A training model for developing social entrepreneurship = Un model formatiu per al desenvolupament de l'emprenedoria social. Educar, 57(1), 97–116. <https://doi-org.bibliotecavirtual.unad.edu.co/10.5565/rev/educar.1153>.

## Apéndices

### Apéndice A

**Nombre:** Angela Lugo.

**Edad:** 56 años

**¿Cómo Crees que Tu Emprendimiento con Resina Podría Beneficiar a Tu Comunidad o a Otras Madres Cabezas de Hogar?**

El emprendimiento de resina contribuye a nuevas oportunidades de empleo a otras madres cabezas de hogar mejorando su calidad de vida y el bienestar de su familia incrementando sus ingresos económicos.

**¿Consideras Importante que Tu Emprendimiento Tenga un Impacto Positivo en la Sociedad?.**

Si

**¿Por Qué?.**

Creemos un uso responsable y sostenible de materiales amigables con el medio ambiente adicional, creamos un impacto social en las mujeres madres cabezas de hogar mejorando su situación económica y emocional, lo que fortalece a la comunidad al empoderamiento y superación personal.

**¿Has Considerado Colaborar con Otras Personas o Emprendimientos Para Fortalecer tu Negocio?.**

Si claro, con otros emprendedores que diseñan productos de velas y accesorios de madera.

**¿Qué Opinas de la Experiencia de Trabajar con los Materiales de Resina?.**

Disfruté mucho trabajando con los materiales de resina. Fue una experiencia creativa y emocionante

**¿Qué Aspectos de los Materiales de Resina te Resultaron más Fáciles de Manejar y Cuáles Fueron más Difíciles?.**

En el mezclado de la resina con el endurecedor fueron uno de los procesos más difíciles ya que uno debe contar un tiempo exacto de fusión de ambos componentes.

Agregar colorantes o pigmentos a la resina puede ser fácil de hacer y permite una personalización creativa.

**¿Qué te Pareció la Calidad de los Productos que Pudiste Crear con los Materiales de Resina?.**

Estoy muy contenta con las cualidades de los productos que se pueden crear con la resina. Se ven profesionales y duraderos, permiten darle rienda suelta a tu imaginación, son fáciles de manejar lo único que debemos respetar son las medidas de los componentes a mezclar y darle el tiempo correspondiente a cada pieza para su secado.