

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA
“GABRIEL RENÉ MORENO”
FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, AUDITORIA, SISTEMAS DE
CONTROL DE GESTION Y FINANZAS
CONTADURÍA PÚBLICA Y AUDITORÍA FINANCIERA



PLAN DE EMPRENDIMIENTO
TEJIDO DILO CON FLORES

Materia: Sistemas de información

Docente: PH. D. Luis Alberto Paz Mendez

Auxiliar: MSC. Elias Choquevillca Rivero

Integrantes:

Hervas Fuentes Victoria	220019975
Lopez Olivera Andrea	217171052
Vallejos Maldonado Rosicely	221176985

Fecha: 08/11/2024

AGRADECIMIENTO

Damos gracias a las personas que consumen nuestros productos, que les gusta y nos felicitan por los mismos. De igual manera a las manos de la persona que los elabora **Ninfa Olivera** que cuando comenzó con su primera flor (Girasol) le costó, se enojó porque no le salía y pensó en no hacerlos, pero luego de pensarlo mejor lo intentó hasta que le quedara como quería.

RESUMEN O ANTECEDENTES

¹ se dice que el crochet provino de América del sur, gracias a una tribu que fue sorprendida usando accesorios con este tipo tejido para su ritual de la pubertad. Finalmente, en China, también se encontraron referentes gracias a la creación de muñecos tridimensionales, tejidos usando esta misma técnica.

² Las primeras técnicas de tejeduría surgen en la antigua China. Las primeras técnicas de tejeduría surgen en la antigua China, principales creadores de los tejidos artesanos, y los cuales inventaron procesos y herramientas.

³ A lo largo de todo el mundo el ganchillo se convirtió en una próspera industria casera, en especial en Irlanda y el norte de Francia, sosteniendo comunidades cuyo modo de vida tradicional había sido dañado por las guerras, fluctuaciones en la agricultura y el uso de la tierra y las malas cosechas. Las mujeres, e incluso a veces los niños, se quedaban en casa y tejían ropa, mantas, etc. para conseguir dinero.

¹ <https://thevavig.com/blogs/noticias/hablemos-de-crochet-y-sus-origenes#:~:text=Por%20otro%20lado%2C%20se%20dice,tejidos%20usando%20esta%20misma%20t%C3%A9cnica.>

² <https://rirandco.com/historia-de-los-tejidos-del-vestido-a-la-moda/#:~:text=Las%20primeras%20t%C3%A9cnicas%20de%20tejedur%C3%ADa,cuales%20inventaron%20procesos%20y%20herramientas.>

³ <https://es.wikipedia.org/wiki/Ganchillo#Historia>

INDICE

INTRODUCCION	4
MISION	4
VISION	4
ANALISIS EXTERNO	4
ANALISIS INTERNO	5
ANALISIS FODA	5
PLAN OPERATIVO	5
PLAN DE MARKETING	7
PLAN DE RECURSOS HUMANOS	7
PLAN DE FINANZAS	8
ESTUDIO JURIDICO FISCA	8
CONCLUSION Y RECOMENDACIONES	9
BIBLIOGRAFIA	9
ANEXSOS	9

INTRODUCCION

Este emprendimiento nació con la idea de generar ingresos, pensando que hacer, surgieron ideas, pero se optó por hacer flores tejidas a mano.

Nuestro emprendimiento lleva el nombre de **(TEJIDO DILO CON FLORES)**.

La primera flor que se hizo fue un girasol. Al ver que a la gente le gustaba se fue realizando más y se empezó a hacer nuevas flores (tulipanes, lirios, rosas) y luego se amplió a muñequitos (Spiderman, camaleón y muñequitas reversibles). Llaveros (frutillas, cerezas, calabazas, tulipanes y un capibara), etc.

Cada uno de nuestros productos están hechos con amor y detalle. Esperando que nuestro producto sea del gusto de quien lo reciba.

MISION

Es llegar a ser más que solo un detalle que dure un determinado tiempo, queremos ser un regalo único, especial y duradero. Ayudar a nuestros consumidores a sorprender a su persona especial.

VISION

Queremos llegar a ser conocidos como una marca que realiza productos que duren a pesar del tiempo, garantizando la calidad de las mismas, procurando siempre utilizar un material de calidad y hacer acabados finos, ampliando modelos, y personalizándolos.

1. ANALISIS EXTERNO

1.1 MICROENTORNO

1.1.1 CLIENTES POTENCIALES

Nuestros clientes son aquellas personas que les guste dar un detalle hecho a mano, artesanal. Se trata de tener colores variados, aprovechar algunas fechas importantes. Tener flores ya hechas para poderlas entregar rápidamente.

1.1.2 COMPETIDORES

Nuestra competencia son las personas que tienen un negocio de flores naturales, flores hechas con cintas o artificiales. Sus precios son más económicos, porque sus materiales son económicos o más rápidos de hacer.

1.2 MACROENTORNO

En Bolivia hay más trabajos hechos a manos o artesanales como lo conocen, nuestro emprendimiento este hecho con lana, tejido pétalo por pétalo y hoja por hoja, hecho completamente a mano. También se pueden lavar cuando se ensucie porque tiene un relleno de fibra.

Del mismo modo la materia prima principal que es la lana es reutilizable.
El precio es accesible y son productos que dura por años.

2. ANALISIS INTERNO

Fortaleza: Nuestros productos tienen una calidad y trabajo únicos, con materiales de calidad.

Debilidad: La poca valoración del producto artesanal, falta de más publicidad
Como emprendimiento nos costará subir a flote como una empresa seria y bien establecida, por el poco valor que les dan a los productos artesanales.

3. ANALISIS FODA

3.1 FORTALEZAS

Nuestro producto está tejido completamente a mano, precio accesible, duraderos y con material reutilizable.

3.2 OPORTUNIDADES

Son productos que pueden ser hechos bajo pedido al gusto, color y tamaño. Y hay un stock para poder hacer una entrega inmediata.

Con la red social tik tok e Instagram, podemos hacer conocer nuestro producto aún más.

3.3 DEBILIDADES

Que no todos valoran lo que está hecho a mano, el precio justo que le damos y piden rebaja. Como no tenemos mucho tiempo no somos tan conocidos.

3.4 AMENAZAS

Nuestra competencia usa otros materiales, más económicos para hacer productos similares al que ofrecemos, ofrece rebajas y precios más bajos y tienen más tiempo como emprendedores.

4. PLAN OPERATIVO

Estamos ubicados en Santa Cruz - plan 3000 av. Paurito detrás del evento fabiani.

La mano artesana que lo realiza, otra persona que une las piezas y ve los acabados.

Nuestra área de trabajo es un cuarto que mide

Nosotros para tener productos a disposición y hacer entregas inmediatas cuando alguien lo requiere, procuramos tener siete de cada color y modelo

PRECIO DE LA MATERIA PRIMA

Materia prima directa (M.P.D)	Unidad	Cantidad	Precio (Bs)	Costo total (Bs)
Lana	Metro	100	10	1000
Alambre grueso	kilo	1	35	35
Alambre delgado	kilo	1	40	40
Isocola	Litro	1	48	48
TOTAL				1123

Materia prima indirecta (M.P.I)		Cantidad	Precio (Bs)	Costo total (Bs)
Papel coreano	Paquete	16	35	560
Cinta	Rollos	6	30	180
TOTAL				740

Activos fijos	Cantidad	Precio (Bs)	Costo total (Bs)
Tijera	5	15	75
Alicate	5	50	250
Crochet	5	5	25
TOTAL			350

COSTO UNITARIO DE LA FLOR GIRAZOL

Q	Costo Total	Costo unitario	Utilidad 100%	Precio con Ctvo.	Precio redondeado	Precio total
150	2.213	14,75	14,75	29,50	30.00	4500.00

5. PLAN DE MARKETING

5.1 Mercado objetivo

Nosotros ofrecemos flores hechas con lana (rosas, lirios, tulipanes y girasoles). Cuando nuestros clientes ven el producto, nos felicitan por el trabajo que hacemos porque ven un trabajo hecho con amor y delicadeza. Nuestros productos duran por mucho tiempo y en caso de que se ensuciase se puede lavar tranquilamente.

5.2 Análisis del producto

Son flores hechas a mano pétalo por pétalo, hoja por hoja, contando los pétalos para que cada producto tenga la misma cantidad y parecido.

Las manos de la tejedora que lo realiza con cuidado y amor, utilizando lanas de la marca **tropical claudia** un producto boliviano.

El nombre para nuestro emprendimiento es TEJIDO DILO CON FLORES. Con un lema que es HECHO CON AMOR.

Entregamos nuestras flores envueltas como un ramo de flores normal con un papel llamado papel coreano.

Estamos en una fase de crecimiento, porque vamos ofreciendo mas productos que solo flores.

5.3 Análisis de precio

A nuestros productos le pusimos el precio de acuerdo al costo de inversión y también le sumamos por el trabajo que implica elaborarlas ya que implica un trabajo minucioso.

5.4 Análisis de promoción

Como emprendimiento decidimos usar algunas redes sociales como tik tok, Instagram y Facebook más precisamente Marketplace. También entre nuestros conocidos mediante estados de WhatsApp.

5.5 Análisis de plaza

Para poder hacer entregas de nuestros productos usamos delivery y si el lugar es cerca los entregamos en persona.

6. PLAN DE RECURSOS HUMANOS

Contamos con una persona que es la que teje cada flor con cuidado.

Una que hace las uniones y acabados.

Una persona encargada de las publicaciones y la venta de los mismos.

Como somos un emprendimiento que está comenzando aun no manejamos la idea de pagar sueldos o salarios.

Cuando empecemos a tener más demanda en nuestros productos, podremos integrar más personal para así dar trabajo a otras personas.

7. PLAN DE FINANZAS

BALANCE DE APERTURA
Al:01 DE Enero de 2024
(Expresado en Bolivianos)

CODIGO	CUENTAS		Sub-Parcial	Parcial	TOTAL
1-0000	<u>ACTIVO</u>				<u>5000.00</u>
	<u>ACTIVO</u>				
1-1000	<u>CORRIENTE</u>			<u>5000.00</u>	
	Activos				
1-1100	<u>Disponibles</u>		<u>5000.00</u>		
1-1101	Caja General	<u>5000.00</u>			
TOTAL, ACTIVO					5000.00
2-0000	<u>PASIVO</u>				
3-0000	<u>PATRIMONIO</u>				<u>5000.00</u>
3-1000	<u>PATRIMONIO</u>			<u>5000.00</u>	
3-1100	Patrimonio		<u>5000.00</u>		
3-1101	Capital	<u>5000.00</u>			
TOTAL PASIVO PATRIMONIO					5000.00

Como cualquier emprendimiento dimos un paso de fe, arriesgar para ganar, podríamos dejar de tener ventas, por cómo está el país en estos momentos, o que ya no sea rentable hacer nuestros productos por el alza del precio de las mismas.

8. ESTUDIO JURIDICO FISCA

Se pensó en ser una empresa unipersonal para empezar, porque somos un emprendimiento pequeño que aspira a crecer con el tiempo y poder aportar a nuestro país con nuestros impuestos, para ello se debe declara los formularios 200 (IVA), el 400 (IT) y el 500 (IUE).

Nos debemos registrar en las instituciones de impuestos nacionales, seprec, registro de comercio para obtener la matrícula de comercio.

Nuestra empresa tendrá el nombre de **TEJIDO DILO CON FLORES**.

CONCLUSION Y RECOMENDACIONES

Como conclusión tenemos un producto que es más para un detalle en un momento especial, que tiene poca valoración como producto porque es artesanal. Se podría hacer mas para darlas a conocer y así darle el valor que se merece, publicidad y promociones o combos.

Se recomienda ampliar mas los modelos para generar mas ventas

Conseguir proveedores que nos puedan dar precios mas bajos sin afectar la calidad del producto que ofrecemos.

BIBLIOGRAFIA

¹ <https://thevavig.com/blogs/noticias/hablemos-de-crochet-y-sus-origenes#:~:text=Por%20otro%20lado%2C%20se%20dice,tejidos%20usando%20esta%20misma%20%C3%A9cnica.>

¹ <https://rirandco.com/historia-de-los-tejidos-del-vestido-a-la-moda/#:~:text=Las%20primeras%20%C3%A9nicas%20de%20tejedur%C3%ADa,cuales%20inventaron%20procesos%20y%20herramientas.>

¹ <https://es.wikipedia.org/wiki/Ganchillo#Historia>

ANEXSOS



LIRIOS



ROSAS



GIRASOL



TULIPAN



FLOR RAPUNSEL



CAPIBARA



HOMBRE ARAÑA



CAMALEON



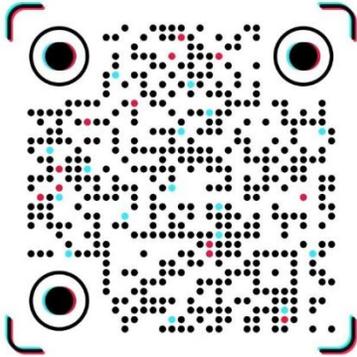
LLAVERO DE FRUTILLAS

MUÑECAS REVERSIBLES





Tejido "Dilo con flores 🍷"
@tejido.dilo.con.f



TikTok