



Unidad de Emprendimiento
y Liderazgo de la CUN

CORPORACION UNIFICADA NACIONAL DE EDUCACION SUPERIOR

TRABAJO FINAL OPCIÓN DE GRADO 3

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACION DE UNA EMPRESA DE
MANUALIDADES EN BOGOTA D.C.

ASIGNATURA

Opción de grado tres - Grupo 40101

NOMBRE DEL ESTUDIANTE

ARLETH YURLEY MURCIA PINTO

c.c. 1.022.380.744

SALLY KIMBERLY MURCIA PINTO

c.c.

NOMBRE DEL CATEDRÁTICO

Ing. Henry Martínez Vargas

Bogotá, Colombia; Noviembre de 2017.

DEDICATORIA

Este trabajo se lo dedico a Dios por iluminarme, por guiarme y darme fuerza para seguir adelante, enseñándome a superar las adversidades sin desfallecer en el intento.

Con todo mi amor y cariño a mi familia que dedicaron su vida a la mía cumpliéndome mis sueños, son los que me motivaron cuando pensaba que todo se terminaba, en especial a mi madre por alentarme a seguir siempre adelante y por ayudarme con los recursos necesarios para culminar con mi carrera.

A mi esposo y a mi hija que me comprendieron cuando más lo necesitaba, a su paciencia por cumplir mi sueño y postergar los suyos. Gran parte de este trabajo se la debo a ellos que me han acompañado siempre y no me dejaste caer.

AGRADECIMIENTO

Agradezco a la universidad por haberme aceptado ser parte de ella y abierto las puertas de su seno científico para poder estudiar mi carrera, así como también a los docentes que me brindaron sus conocimientos y su apoyo para seguir día a día.

A mi familia, cimientos de mi desarrollo, todos y cada uno de ustedes han destinado tiempo para enseñarme nuevas cosas, para brindarme aportes invaluable que servirán para toda mi vida. Especialmente estuvieron presentes en la evolución y posterior desarrollo total de mi trabajo, les agradezco con creces. Los quiero.

TABLA DE CONTENIDO

1. INTRODUCCION	6
2. OBJETIVOS.....	7
2.1. OBJETIVO GENERAL.....	7
2.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS	7
3. ESTUDIO DE MERCADEO	8
3.1. INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN	8
3.2. MERCADO OBJETIVO	8
3.3. TIPO DE METODOLOGÍA.....	8
3.4. ENCUESTA.....	9
3.5. ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS	10
4. PLAN DE MARKETING	16
5. ESTUDIO ADMINISTRATIVO	16
5.1. VISIÓN.....	16
5.2. MISIÓN	16
5.3. ORGANIGRAMA.....	17
5.4. COSTOS ADMINISTRATIVOS	17
6. ESTUDIO ADMINISTRATIVO LEGAL	22
7. ESTUDIO TÉCNICO	31
7.1. PLAN DE OPERACIONES.....	31
7.2. FICHA TÉCNICA	33
7.3. DESCRIPCIÓN DEL PROCESO	36
7.4. PRESUPUESTO.....	38
7.5. DISTRIBUCION DE PLATA.....	40
7.6. REQUERIMIENTO.....	42
7.6.1. PLAN DE INVERSION Y UBICACIÓN.....	42
7.6.2. COSTOS.....	43
8. ESTUDIO FINANCIERO.....	45
9. CONCLUSIONES	45

1. INTRODUCCION

El presente estudio de factibilidad pretende llevar a cabo un análisis técnico, de mercadeo y administrativo para la creación de una empresa dedicada a la elaboración de manualidades en la ciudad de Bogotá.

Nuestra marca Sally Collection da valor agregado a sus productos ya que son 80% elaborados manualmente, de manera que se convierte en un producto insustituible teniendo en cuenta que detrás de cada artesanía hay un activo cultural y de identidad que también tiene valor por su función.

2. OBJETIVOS

2.1. OBJETIVO GENERAL

Incrementar la participación de los artesanos en el sector productivo nacional, logrando un desarrollo integral sostenido, que se manifieste en el mejoramiento del nivel de vida tanto en un índice creciente de ingresos y espacios de participación social como en una mayor productividad y posicionamiento de las artesanías en los mercados locales, regionales, nacionales e internacionales.

2.2.OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Realizar un estudio de mercado que permita identificar la oferta y demanda de los productos elaborados a base de foamy y tela.
- Determinar cuáles son los costos y gastos que intervienen en la creación de la empresa Sally Collection.

3. ESTUDIO DE MERCADEO

3.1. INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN

Para llevar a cabo esta investigación se realizó una serie de encuestas con 10 preguntas cerradas. Los datos se obtuvieron de una población de terminada, como lo es ama de casas, jóvenes y adulto mayor. El total de población encuestada fue de 150.

3.2. MERCADO OBJETIVO

El mercado objetivo serán todas las personas ama de casas, jóvenes y adulto mayor entre 20-50 años de edad, que les interese adquirir manualidades elaboradas en foamy y tela

3.3. TIPO DE METODOLOGÍA

Todos los estudios de esta investigación son descriptivos. Esta investigación la aplicamos ya que es adecuada y el objetivo de investigación incluye:

- Una descripción grafica de las características de los fenómenos de mercadeo y determinación de la frecuencia con que se presentan.
- Muestra: 150 personas
- N° de encuestas: 150

3.4.ENCUESTA

1 Compraría lencería - adornos y decoración

Si

No

2 En qué lugar compraría lencería - adornos y decoración

Feria

Ventas ambulatorias

Catalogo

Almacén de cadena

3 Cuanto pagaría por una lencería - adornos y decoración

15.000 - 35.000

36.000 - 50.000

51.000 -70.000

4 Que tan probable es que recomiendes le producto a tu amigos y familiares

Bastantemente Probable

Algo Probable

Poco Probable

Nada Probable

5 Como calificaría el producto teniendo en cuenta la muestra

Alta calidad

Regular calidad

Baja Calidad

6 Con que frecuencia compra lencería - adornos y decoración

Frecuente

Poco

Nada

7 Que tan frecuente ve el mismo producto

Frecuente

Poco

Nada

8 Compraría los productos para beneficio y /o gusto propio

Si

No

9 Que factores intervienen para la compra del los productos

Monetario

Gusto

Variedad

Autenticidad

Todas las anteriores

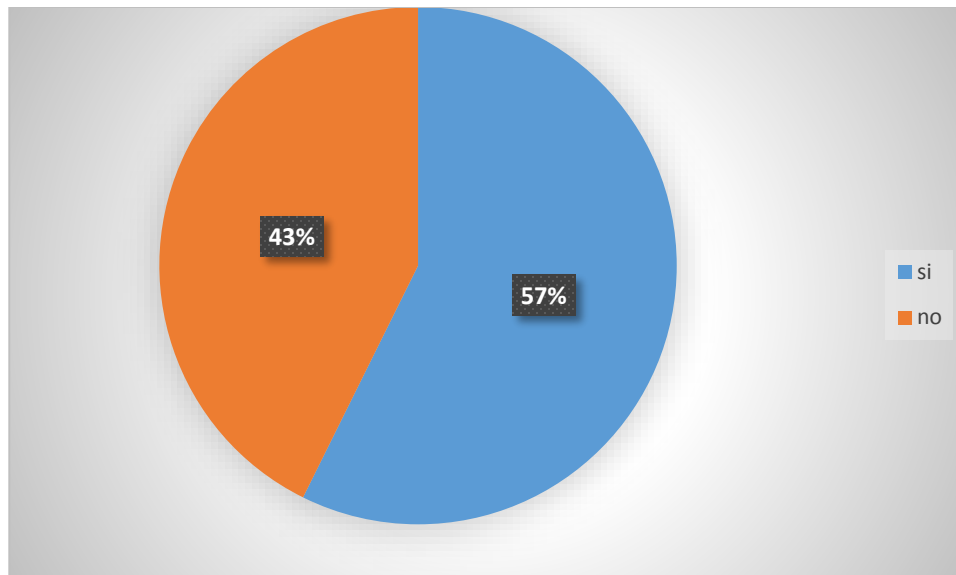
10 Ya conociendo los productos los recomendaría

Si

No

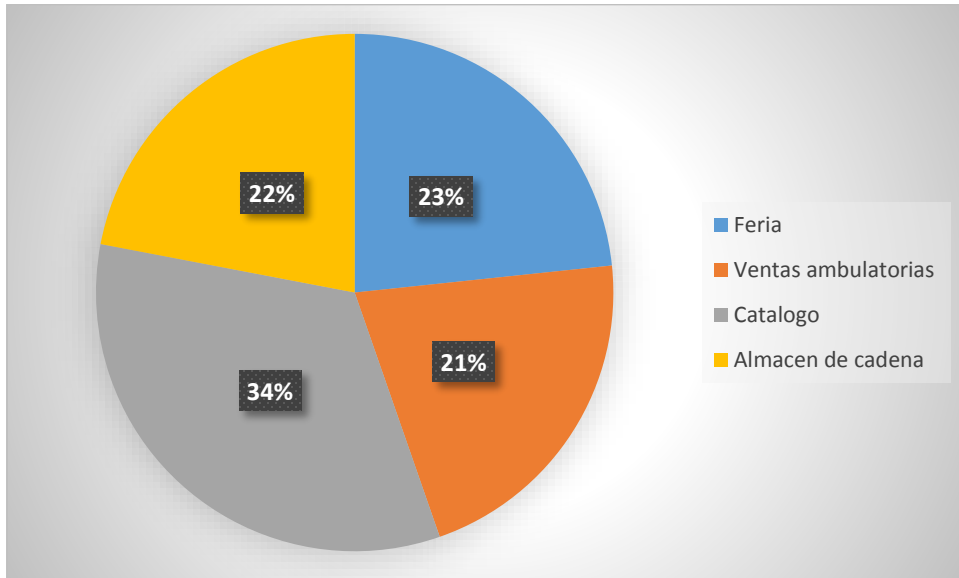
3.5. ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS

1. Compraría lencería - adornos y decoración



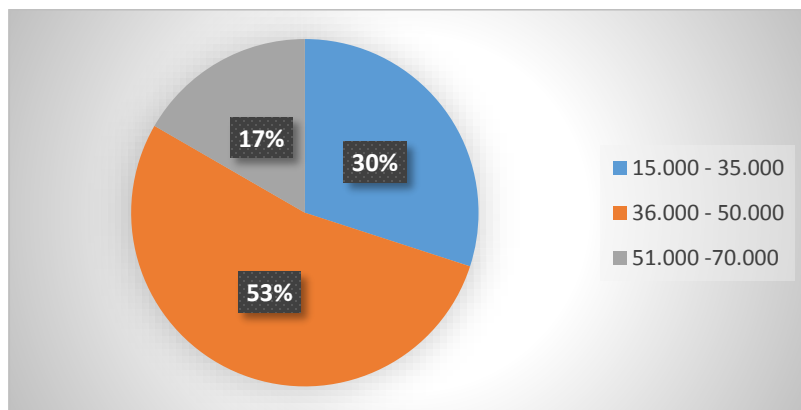
Teniendo en cuenta las 150 personas encuestadas el 57 % si compraría lencería, adornos y decoración y el 43 % no lo compraría.

2. En qué lugar compraría lencería - adornos y decoración



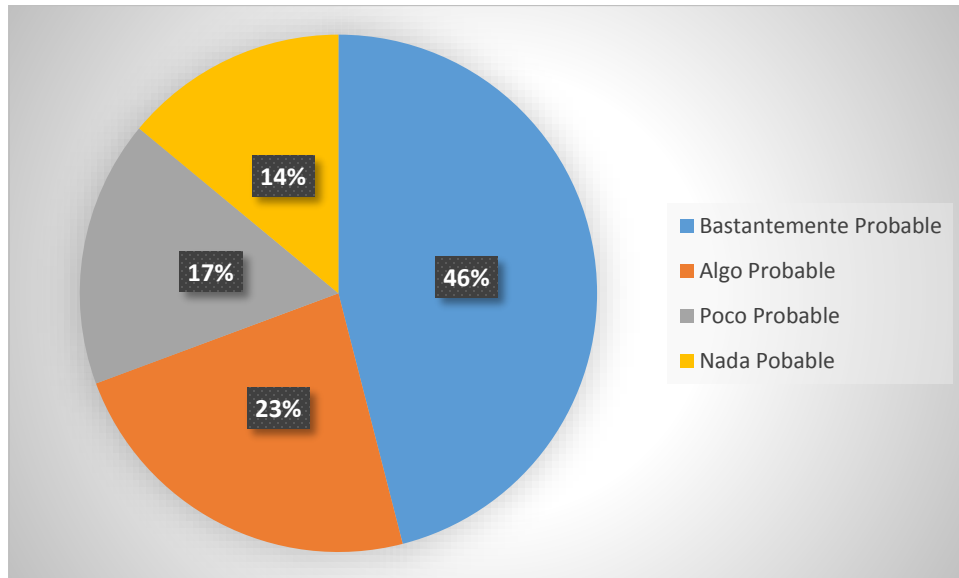
El 34% de las personas encuetadas comprarías lencería, adornos y decoración por medio de catálogos, el 23% por medio de ferias, el 22% almacén de cadena y el 21% ventas ambulatorias.

3. Cuanto pagaría por una lencería - adornos y decoración



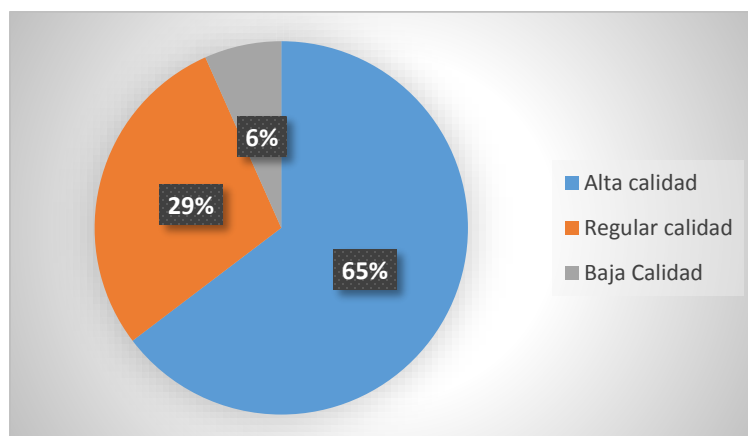
El 53 % de las personas encuestadas pagarían entre 36.000 y 50.000 por una lencería, adornos y decoración, el 30% pagaría entre 15.000 y 35.000 y el 17 % restante pagaría entre 51.000 y 70.000

4. Que tan probable es que recomiendes le producto a tu amigos y familiares



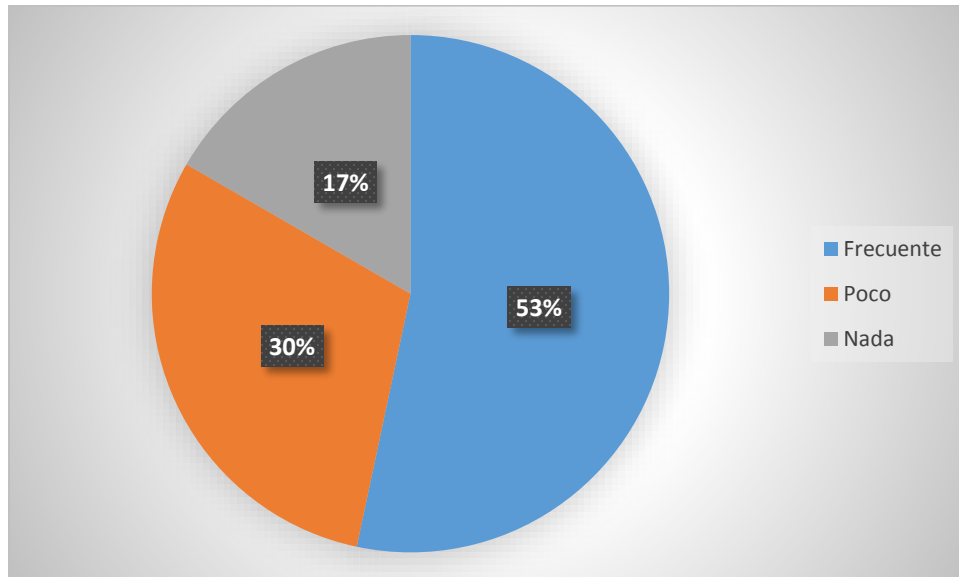
EL 46 % de las personas encuestadas recomendarían el producto, el 23% algo probable, el 17% poco probable y el 14% restante nada.

5. Como calificaría el producto teniendo en cuenta la muestra



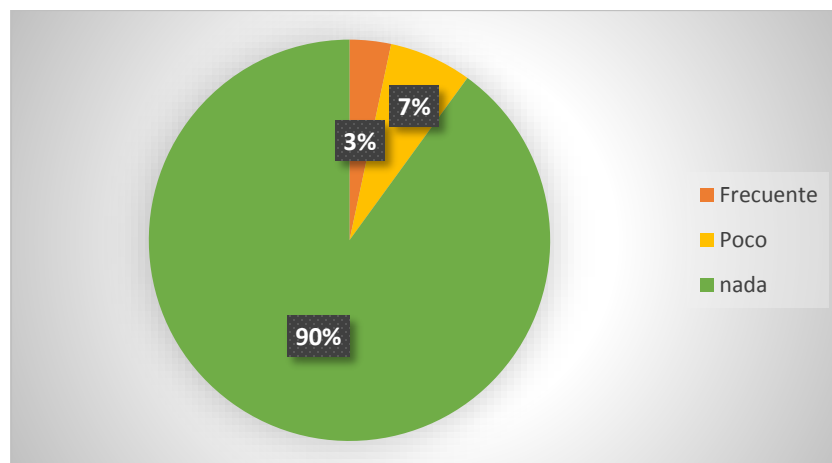
De la personas encuetadas el 65% indican que el producto es de alta calidad, el 29% informan que es de regular calidad y el restante que es el 6% dicen que es baja calidad.

6. Con que frecuencia compra lencería - adornos y decoración



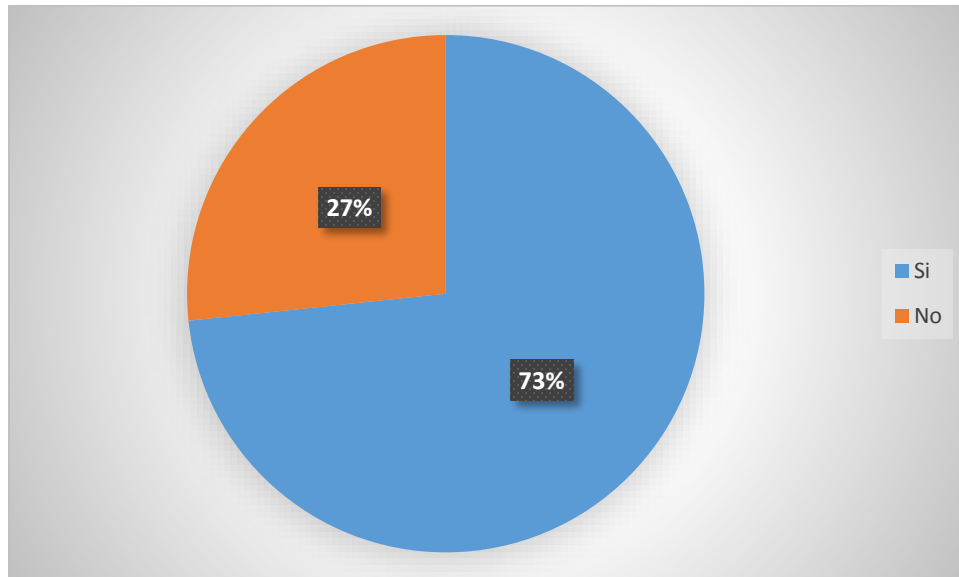
El 53% de las personas encuetadas frecuentemente compran lencería, adornos y decoraciones, el 30% poco los compra y el 17% restante nada compra.

7. Que tan frecuente ve el mismo producto



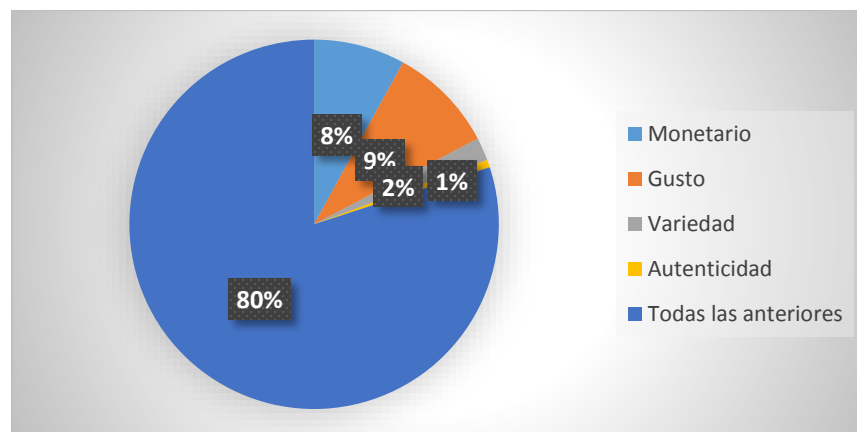
Teniendo en cuenta las personas encuestadas el 90% con ninguna frecuencia ve el producto, el 7% poco los ve y el 3% indica que los ha visto.

8. Compraría los productos para beneficio y /o gusto propio



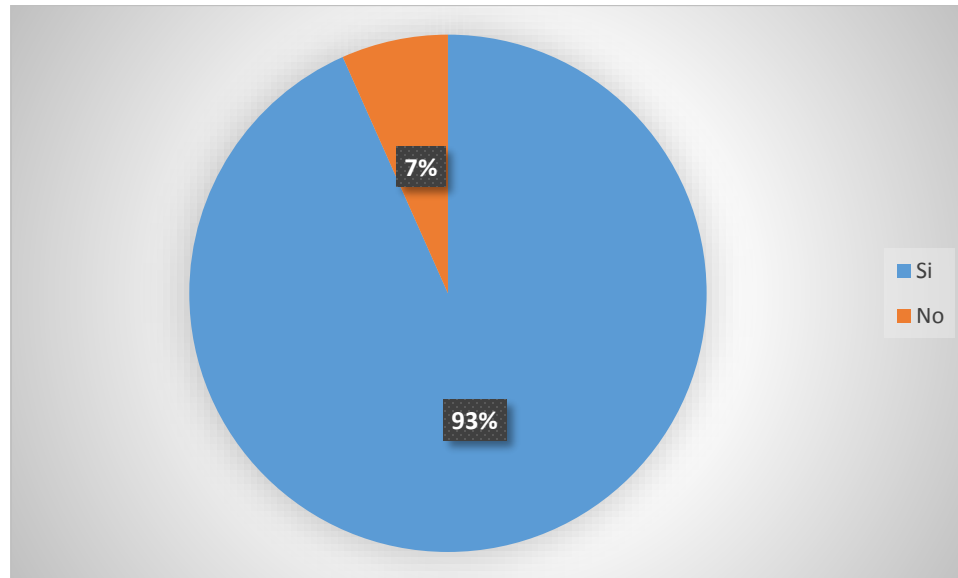
El 73% de las personas encuestadas compraría los productos para benéfico y/o gusto propio y el 27% restante no lo aria.

9. Qué factores intervienen para la compra de los productos



De acuerdo a la población encuestada el 80% indican que intervienen todos los factores para realizar la compra de los productos, el 9% interviene el gusto, el 8% lo monetario, el 2% la variedad y el 1% la autenticidad.

10. Ya conociendo los productos los recomendaría



El 93% de las personas encuestadas recomendarían el producto y el 7% restante no lo haría.

4. PLAN DE MARKETING

Mediante el plan de marketing que se desarrollara basado en el perfil de los productos de Sally Collection se busca mostrar a través de todo el desarrollo, una serie de herramientas que puedan abrirle una visión mucho más amplia del mercado, que le permitan llegar a ser más competitivo en un futuro en su labor artesanal.

5. ESTUDIO ADMINISTRATIVO

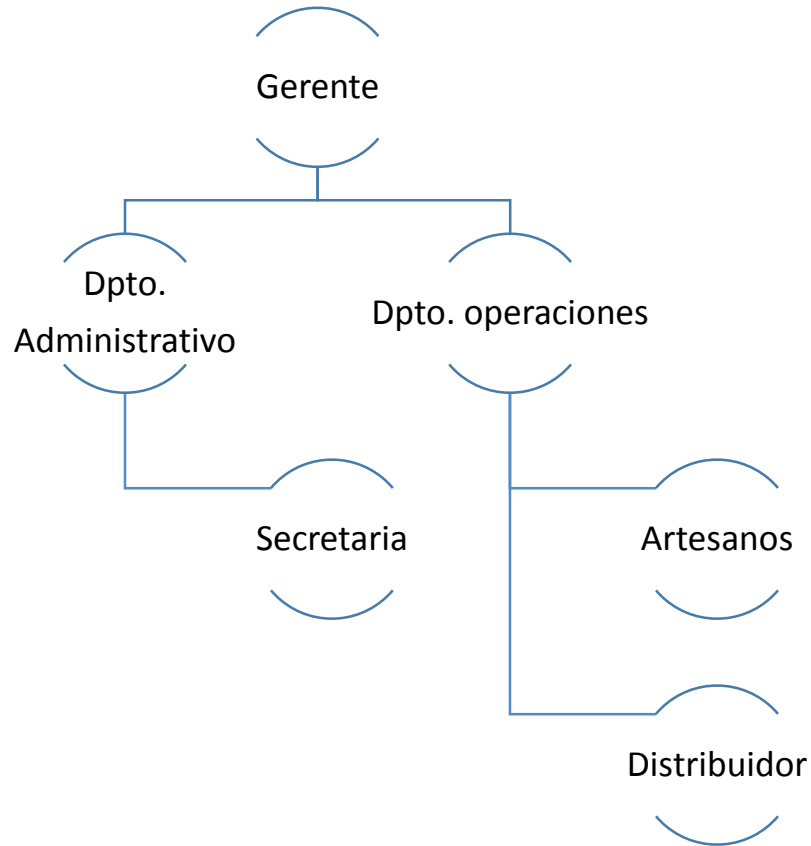
5.1.VISIÓN

En el 2022, mantenernos como la principal empresa familiar de nuestra comunidad artesanal, empleando técnicas y herramientas que no hagan perder nuestra tradición y cultura. Aumentar el portafolio de productos y servicios según las exigencias del mercado, empleando siempre las últimas tendencias en diseño y manteniendo un gran número de clientes nacionales e internacionales. Generar bienestar a cada uno de los miembros del equipo de trabajo de nuestra empresa, poder crecer y extender nuestras ventas directas a sitios o lugares donde hoy no mantenemos ventas de nuestras artesanías.

5.2.MISIÓN

Liderar y contribuir al mejoramiento integral de la actividad artesanal mediante el rescate y la preservación de los oficios y la tradición, promoviendo la competitividad apoyando la investigación, el desarrollo de productos, la transferencia de metodologías, el mercadeo y la comercialización; todo en un contexto de descentralización y desarrollo de capacidades locales y regionales, de manera que asegure la sostenibilidad de la actividad artesanal y el bienestar de los artesanos

5.3.ORGANIGRAMA



5.4.COSTOS ADMINISTRATIVOS

Personal a contratar:

PERSONAL	CANTIDAD	SALARIO	RESULTADO TOTAL
Gerente y/o representante legal	1	\$ 900.000	\$ 900.000
artesanos	1	\$ 820.857	\$ 820.857
distribuidor	1	\$ 820.857	\$ 820.857
Secretaria	1	\$ 820.857	\$ 820.857

Gerente y/o representante legal: Cantidad 1, salario de \$900.000 con prestaciones legales. Contrato a término indefinido.

Funciones:

- Planificar estratégicamente las actividades de la empresa, fija las políticas y los objetivos de la organización para el largo y mediano plazo, el plan estratégico se sustenta en un presupuesto y en los estados financieros proyectados.
- Diseña estructuras organizacionales acordes a las demandas del entorno y de los mercados, organiza la empresa en forma concordante con los objetivos de la organización y las condiciones del mercado, los cuales se plasman en la estructura organizacional u organigrama, en los manuales de procesos y en los manuales de funciones y tareas.
- Ejerce el liderazgo para guiar y motivar a las personas, así como trabajar y velar por el logro de los objetivos de la organización.
- Selecciona, asigna, motiva, integra, promueve y evalúa a las personas dentro de la estructura organizacional, teniendo en cuenta sus capacidades, habilidades, destrezas, competencias, carácter y personalidad.
- Toma decisiones y dirige el rumbo de la empresa hacia sus objetivos, para lo cual efectúa análisis de la situación y evalúa y sopesa las acciones por adoptar y elige las más conveniente, estas generalmente son en condiciones de incertidumbre.
- Controla el desempeño de las personas, verifica los logros de la organización, evalúa la producción y la productividad, mide las ventas, la rentabilidad y las utilidades

alcanzadas y establece las medidas correctivas en caso de que no se estén alcanzando dichas metas.

- Es el vocero y representante de la organización ante los representantes de otras entidades ya sea gubernamentales, autoridades locales o nacionales, prensa y medios de comunicación.
- Es el que realiza las negociaciones y representa los intereses de la organización ante los proveedores, clientes, grupos de presión, organismos gubernamentales y no gubernamentales.
- Señala y determina los cambios tecnológicos para lograr la innovación, crecimiento y mejoras de los productos que elabora la empresa y/o los servicios que presta a la sociedad, así como en los procesos organizacionales.
- Crea climas organizacionales adecuados que permitan el desarrollo de la creatividad, la motivación y el desarrollo de las personas en la empresa.
- Fomenta la creación de una filosofía de trabajo que se convierta en la cultura organizacional acorde a las tendencias de la sociedad.
- Fomenta la responsabilidad social de la empresa, para cuidar el medio ambiente, respetar los derechos humanos y contribuir con el desarrollo de la sociedad.

Artisanos: Cantidad 2, salario de \$650.000, auxilio de transporte y prestaciones legales, adicional una bonificación sobre las ventas realizadas a fin de mes. Contrato a término indefinido.

Funciones:

- Elaboración de los productos a comercializar.
- Creación e innovación de nuevos productos.

Distribuidor, entregador o repartidor: Cantidad 1, salario mínimo + auxilio de transporte, prestaciones de ley y rodamiento, debe contar con vehículo. Contrato a término fijo, con periodo de prueba.

Funciones:

- Conseguir que todo llegue a tiempo a su destino y en perfectas condiciones.
- Almacenamiento
- Traslado de mercancías de un lugar a otro del almacén con los recursos y equipos necesarios.
- Preparación de los pedidos o la ejecución de cross docking (tránsito).
- Realización de pequeñas actividades de transformación del producto (kitting, etiquetado...).
- Transporte de distribución hasta el cliente.
- Entrega de la mercancía en el lugar correcto y el cobro de la misma o, en su caso, la recepción de un justificante o recibo de la entrega realizada.

Atención al cliente y toma de pedidos: Cantidad 1, salario mínimo + auxilio de transporte, prestaciones de ley. Contrato a término fijo con periodo de prueba.

Funciones:

- Ser el nexo de comunicación entre las necesidades de los clientes y los departamentos de la empresa que pueden satisfacerlas.

- Atención de los clientes que solicitan información relativa a la empresa y sus productos o servicios
- La recepción de quejas/reclamaciones y su tramitación hasta darlas por cerradas satisfactoriamente.
- Recepción de las sugerencias de los clientes
- Seguimiento de las actuaciones y evaluación de las gestiones realizadas
- Prevención de las posibles causas de conflictos con los clientes.
- Recepción de las solicitudes de productos y servicios que desea comprar un cliente.
- Coordinación con la logística para asegurar la entrega de esos productos o servicios.

6. ESTUDIO ADMINISTRATIVO LEGAL

Creación de empresa

1. Registrarse ante la cámara de comercio de Bogotá

Documentos necesarios

- Original del documento de identidad.
 - Formulario del RUT
 - Formulario de la cámara de comercio.
 - Formulario Registro Único Empresarial y Social (RUES).
 - Carátula única empresarial y anexa, según corresponda.
 - Formulario de Registro con otras entidades.
2. Consultas virtuales
- Confirmar que el nombre utilizado se encuentre disponible.
 - Consultar el código CIU.
 - Verificar en la Secretaría Distrital de Planeación si la actividad que va a iniciar puede desarrollarse en el lugar previsto para su funcionamiento.
3. Realizar el registro del RUT ante la DIAN.
4. Diligenciar los formularios del registro RUES.
5. Presentar y radicar todos los documentos ante la cámara de comercio de Bogotá.

6.1. ACTA DE CONSTITUCION DE SOCIEDAD SALLY COLLECTION LTDA LIMITADA

A los Diez y ocho días (18) del mes noviembre de 2015 nos reunimos, **Sally Kimberly Murcia Pinto**, identificada con la cédula de ciudadanía 52.192.19, ; **Ligia Elena Pinto** identificada con la cédula de ciudadanía 41.782.505; **Arleth Yurley Murcia Pinto** identificada con la cedula de ciudadanía 1.022.380.744; mayores de edad y vecinas de la ciudad de Bogotá D.C, para manifestar nuestra voluntad de constituir una sociedad de responsabilidad limitada la cual se regirá por los siguientes estatutos:

ART. 1. RAZON SOCIAL. La sociedad se denominara “**SALLY COLLECTION LTDA.**”

ART. 2. DOMICILIO. El domicilio de la sociedad se fija en la CR 76 A 90 A 41 de ciudad de **Bogotá**, Departamento de Cundinamarca, República de Colombia. Con posibilidad de establecer sucursales o agencias en otras ciudades del país como en el exterior.

ART. 3. OBJETO SOCIAL. La compañía tiene por objeto social: La elaboración y venta de productos artesanales en diferentes tipos de materiales, elaborados en un 80 % manualmente.

ART. 4. DURACION. La duración de la sociedad se fija en (5) año, contados desde la fecha de su elevación a escritura pública (se aclara que la sociedad se puede constituir por documento privado conforme al artículo 22 de la ley 1014 de 2006 cuando tengan menos de 10 trabajadores y/o un capital inferior a 500 smmlv) el presente contrato de constitución.

La junta de socios puede, mediante reforma, prolongar dicho término o disolver extraordinariamente la sociedad, antes de que dicho termino expire.

ART. 5. CAPITAL SOCIAL. El capital de la sociedad es la suma de Quince Millones de pesos (\$ 15.000.000.=)

ART. 6. CUOTAS. El capital social se divide 15, cuotas de valor nominal de Un Millón de Pesos M.cte (\$1.000.000.=) cada una; capital y cuotas que se encuentra pagado en su totalidad, de la siguiente forma: El socio **SALLY KIMBERLY MURCIA PINTO**, suscribe \$5.000.000= (5) cuotas y pagadas en dinero efectivo; El socio **ARLETH YURLEY MURCIA PINTO**, suscribe \$5.000.000= (5) cuotas y pagadas en dinero efectivo el socio **LIGIA ELELNA PINTO**, suscribe \$5.000.000= (5) cuotas pagadas en materia Prima; para un total de **QUINCE (15)Cuotas**, por valor de **QUINCE MILLONES DE PESOS M.CTE** (\$15.000.000.=) Pesos. Así pues los aportes han sido pagados íntegramente en su totalidad.

ART. 7. RESPONSABILIDAD. La responsabilidad de cada una de los socios se limita al monto de sus aportes.

ART. 8. AUMENTO DE CAPITAL. El capital de la sociedad puede ser aumentado por nuevos aportes de los socios, por la admisión de nuevos socios; El aumento se hará mediante una reforma estatutaria.

ART. 9. CESION DE CUOTAS. Las cuotas correspondientes al interés de cada uno de los socios no están representadas por títulos ni son negociables en el mercado, pero si podrán cederse. La cesión implicará una reforma estatutaria y la correspondiente escritura será otorgada por el representante legal, el cesionario. (Tanto el artículo 8 como el 9 son

reformas estatutarias por lo tanto deberán hacerse en la misma forma en que se constituye la sociedad. A la diligencia de cesión de cuotas deben asistir tanto cedente, cesionario y representante legal, la cesión debe realizarse conforme al artículo 362 y subsiguientes del C.Co)

ART. 10. ADMINISTRACION. La administración de la sociedad corresponde por derecho a los socios, pero estos convienen en delegarla en un gerente, con facultades para representar a la sociedad. Esta delegación no impide que la administración de la sociedad, así como el uso de la razón social se someta al gerente, cuando los estatutos así lo exijan, por voluntad de los socios. (El gerente puede ser tanto una persona externa como un integrante de la sociedad)

PARAGRAFO: Requiere para su validez el consentimiento de todos los socios, la ejecución o ejercicio los siguientes actos o funciones:

La celebración de cualquier acto o contrato que exceda de CINOC MILLONES DE PESOS M.CTE (\$5.000.000.=), cualquier cifra que exceda la anterior tendrá que ser aprobada por la asamblea general para poder celebrar el contrato.

La reforma de estatutos.

La decisión sobre disolución anticipada fusión o escisión de la sociedad o su prorroga.

Decretar aumento de capital.

Disponer de una parte del total de las utilidades liquidas con destino a ensanchamiento de la empresa o de cualquier otro objeto distinto de la distribución de utilidades

Proveer de cualquier utilización o poderes que deba o convenga otorgar la sociedad

Crear o proveer, señalando funciones sueldos y atribuciones, los empleos que necesite la sociedad para su buen funcionamiento.

Someterse, si se estima conveniente a decisión de árbitros, las diferencias de la sociedad con terceros, o transigirlas directamente con ellos.

Resolver lo relativo a la cesión de cuotas.

Crear reservas ocasionales.

Examinar, aprobar o improbar los balances de fin de ejercicio y las cuentas que rinda el gerente

Las demás funciones que de acuerdo con la ley comercial se le asignen a la junta de socios.

ART. 11. REUNIONES. La junta de socios se reunirá una vez por año, el primer día hábil del mes de Febrero a las 9:00 am, de la mañana, en las oficinas del domicilio de la compañía. Si no fuere convocada o si habiendo sido convocada no se reuniere, lo hará por derecho propio el primer día hábil del mes de Marzo a las 9:00 am de la mañana, en las oficinas del domicilio donde funcione la administración de la sociedad. La convocatoria se

hará por lo menos con quince días de anticipación. (Si no se estipula la reunión por derecho propio se realizara el primer día hábil del mes de abril, a las 10 de la mañana en el domicilio social de la sociedad.)

PARAGRAFO: Podrá también reunirse la junta de socios de manera extraordinaria en cualquier tiempo, previa convocatoria del gerente, mediante carta dirigida a la dirección registrada de cada socio, con antelación de cinco días ala fecha de la reunión; o con la asistencia de todos los socios, caso en el cual no se requerirá convocatoria previa.

ART. 12 VOTOS. En todas las reuniones de la junta de socios, cada socio tendrá tantos votos como cuotas tenga en la compañía. Las decisiones se tomaran por un número plural de socios que represente la mayoría absoluta de las cuotas en que se halle dividido el capital de la sociedad, salvo que de acuerdo con estos Estatutos se requerirá unanimidad.

ART. 13. GERENCIA. La sociedad tendrá un gerente y un sub gerente que lo reemplazara en sus faltas absolutas o temporales. Ambos son elegidos por la junta de socios para periodos de (1) Un año, pero podrán ser reelegidos indefinidamente y removidos a voluntad de los socios en cualquier tiempo. Le corresponde al gerente en forma especial la administración y representación de la sociedad, si como el uso de la razón social con las limitaciones contempladas en los estatutos. En primer particular tendrá las siguientes funciones: 1. Representar a la sociedad judicial y extrajudicialmente; 2. Convocar a la junta de socios cada ves que fuere necesario; 3. Ejecutar las ordenes e instrucciones que le imparta la junta de socios; 4. Presentar las cuentas y balances a la junta de socios; 5. Abrir y manejar cuentas bancarias; 6. Obtener los créditos que requiera la sociedad , previa aprobación de la

junta de socios; 7. Contratar, controlar y remover los empleados de la sociedad; 8. Celebrar todos los actos comprendidos dentro del objeto social y relacionados con el mismo.

ART. 14. INVENTARIOS Y BALANCES. Cada año se cortaran las cuentas, se hará un inventario y se formara el balance de la junta de socios.

ART. 15. RESERVA LEGAL. Aprobado el balance y demás documentos de cuentas de las utilidades liquidas que resulten, se destinara un 10 % de reserva legal, el cual ascenderá por lo menos al 50 % del capital, después del cual la sociedad no tendrá obligación de continuar llevándolo, pero si tal porcentaje disminuye, volverá a proporcionarse en la misma cantidad hasta cuando la reserva llegue nuevamente al límite fijado.

PARAGRAFO PRIMERO: Además de la anterior reserva la junta de socios podrá hacer las que considere necesarias o convenientes, siempre y cuando tengan una destinación especial y se aprueben con la mayoría prevista en los estatutos.

PARAGRAFO SEGUNDO: Una vez deducidas las anteriores reservas, el saldo restante de las utilidades liquidas se distribuirán entre los socios a prorrata de sus respectivos aportes.

ART. 16. DISOLUCION. La sociedad se disolverá por:

La espiración del plazo señalado para su duración.

La pérdida en un 50 % por cuanto del capital aportado.

Por acudo unánime de los socios

Cuando el número de socios supere los 25

Por las demás causales establecidas en la ley.

ART. 17. LIQUIDACION. Disuelta la sociedad se procederá a su liquidación por el gerente, salvo que la junta de socios resuelva designar uno o más liquidadores con sus respectivos suplentes cuyos nombramientos deberá registrarse en la cámara de comercio del domicilio social.

PARAGRAFO PRIMERO: La existencia de la sociedad se entenderá prolongada para los fines de la liquidación por el tiempo que dure.

PARAGRAFO SEGUNDO: El liquidador podrá distribuir en especie los bienes que sean susceptibles de ello, de acuerdo con el avalúo actualizado en la fecha de la liquidación, a manos que de común acuerdo los socios soliciten, para la liquidación, se realicen todos los activos.

ART. 18. DISPOSICIONES VARIAS.

Las reformas estatutarias serian elevadas a escritura pública por el gerente y se registrarán en la cámara de comercio correspondiente

En caso de muerte de los socios, la sociedad continuara con uno o más herederos del socio difunto quien nombrara una sola persona que los represente

Las diferencias que ocurran entre los socios con ocasión del presente contrato, durante la liquidación o disolución de la sociedad, serian sometidas a la decisión de un tribunal de Arbitramento.

ART. 19. NOMBRAMIENTOS. Acuerdan los socios nombrar como gerente a **Sally Kimberly Murcia Pinto**, persona mayor y vecino de Bogotá, identificado con la cédula de ciudadanía número 52.192.193, expedida en Bogotá, y como sub gerente a **Ligia Pinto**, persona mayor y vecino de Bogotá, identificado con la cédula de ciudadanía número 41.782.505, expedida en Bogotá, quienes aceptan los cargos y ejercerán sus funciones hasta tanto no se registren nuevos nombramientos en la Cámara de Comercio de Bogotá D.C.

LOS COMPARECIENTES

NOMBRE:

NOMBRE:

NOMBRE:

CEDULA:

CEDULA:

CEDULA:

FIRMA:

FIRMA:

FIRMA:

7. ESTUDIO TÉCNICO

7.1.PLAN DE OPERACIONES

Desarrollo del producto. Ya que nuestro productos son diversos se vendrá desarrollando la descripción de cada uno en la realización del catálogo, donde se explicaran tamaños materiales y uso.

Recursos materiales. Los principales materiales requeridos son telas, siliconas, maquinaria de movimiento, porcelanas elaboradas (masa), maderas, icopor, hilo e implementos varios para decoración de los mismos.

Recursos humanos. El personal principal son los que elaboran las artesanías – manualidades en nuestro caso dos personas, quienes son socios de la empresa y su salario lo aportan como capital para la compañía, el personal adicional serían los vendedores, comercializadores, distribuidores o entregadores.

Procesos. Como se comentó en el punto anterior la diversidad de productos generan diferentes fases para el proceso de productividad.

Planes de control de calidad. El control de calidad lo realizan los mismos artesanos en el proceso intermedio de fabricación, verificando (en el proceso de fabricación de los de movimiento) que dichos productos cumplan con las especificaciones dadas, en los demás productos se hace una verificación de calidad a la terminación de los mismos.

Aprovisionamiento. Dado el caso de que la materia prima es muy fácil de conseguir no dependemos de un solo proveedor, se compra la materia prima con anterioridad aprovechando época de promociones y de temporada baja (telas).

Almacenamiento y logística de distribución. Como son productos no perecederos y algunos de ellos son adquiridos por temporadas su almacenamiento se realiza en lugares aislados y debidamente controlados de polvo e impurezas para una mejor preservación. Alguna de las mercancías se realizan por encargo con un tiempo de entrega de tres días (dependiendo el producto), por lo cual dichos productos no general almacenamiento.

7.2. FICHA TÉCNICA

FICHA TECNICA	
NOMBRE DEL PRODUCTO	
CENTRO DE MESA	
NOMBRE COMERCIAL	Centro de mesa Cabeza de Mickey Mouse
VALOR	25.000
MATERIALES	Comitas de colores, Bola de icopor , arcilla zapatos palo de balso, palillos y la matero y el papel celofan y cinta
TAMAÑO	40 cm X 18 cm
REF:	1



FICHA TECNICA	
NOMBRE DEL PRODUCTO	
APLIQUES PARA PARED	
NOMBRE COMERCIAL	Virgen de Guadalupe
VALOR	25.000
MATERIALES	Cerámica, acrílico y resina
TAMAÑO	30 cm X 14 cm
REF:	5



FICHA TECNICA	
NOMBRE DEL PRODUCTO	
FOAMI	
NOMBRE COMERCIAL	Fofuchas
VALOR	25.000
MATERIALES	Foami, silicona, acrílico, icopor, cartón paja, palos de balso.
TAMAÑO	12 cm X 25 cm
REF:	6



FICHA TECNICA	
NOMBRE DEL PRODUCTO	
DULCERO	
NOMBRE COMERCIAL	Espanta pájaros
VALOR	30.000
MATERIALES	Telas siliconas, hilo, guata, relleno siliconado, madera, chaquiras, paño leci recipiente plástico.
TAMAÑO	12 cm X 25 cm
REF:	11



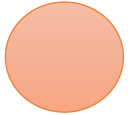
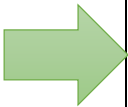

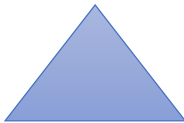
FICHA TECNICA	
NOMBRE DEL PRODUCTO	
JUEGO DE BAÑO	
NOMBRE COMERCIAL	Juego de baño navideño
VALOR	60.000
MATERIALES	Telas de varios tipos, hilo, guata, cintas, encaje.
TAMAÑO	8 piezas
REF:	13

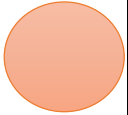
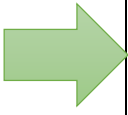








FICHA TECNICA	
NOMBRE DEL PRODUCTO	
COLGANTES	
NOMBRE COMERCIAL	Muñecos de profesiones
VALOR	30.000
MATERIALES	Telas de varios tipos, hilo, piña de pino.
TAMAÑO	25 cm X 12 cm
REF:	15



7.3.DESCRIPCIÓN DEL PROCESO

DULCERÍA CENTRO DE MESA FRESAS CON CHOCOLATE					
ACTIVIDAD					Descripción
LAVADO DE FRESAS	X				Se lava la fresa se quita lo que no se va a utilizar, lo es la rama superior.
DERRETIR CHOCOLATE			X		Se inicia la preparación y derretir el chocolate
CHOCOLATE CON LAS FRESAS		X	X		Se llevan las fresas a la maquina donde se está derritiendo el chocolate y unirlas
RELLENAR BASE	X				Rellenar el envase donde va la base para tener más sostenibilidad
MONTAJE	X	X		X	Colocar las fresas con chocolate en la base
TOTAL	3	2	2	1	

CERÁMICAS VIRGEN DE GUADALUPE					
ACTIVIDAD					Descripción
CERÁMICA	X				Se lija y arregla la cerámica para dejar lista para pintar
PINTAR CERÁMICA			X		Pintar la Cerámica y aplicación de brillo
SECANTE	X		X	X	Aplicar el secante
TOTAL	2	0	2	1	

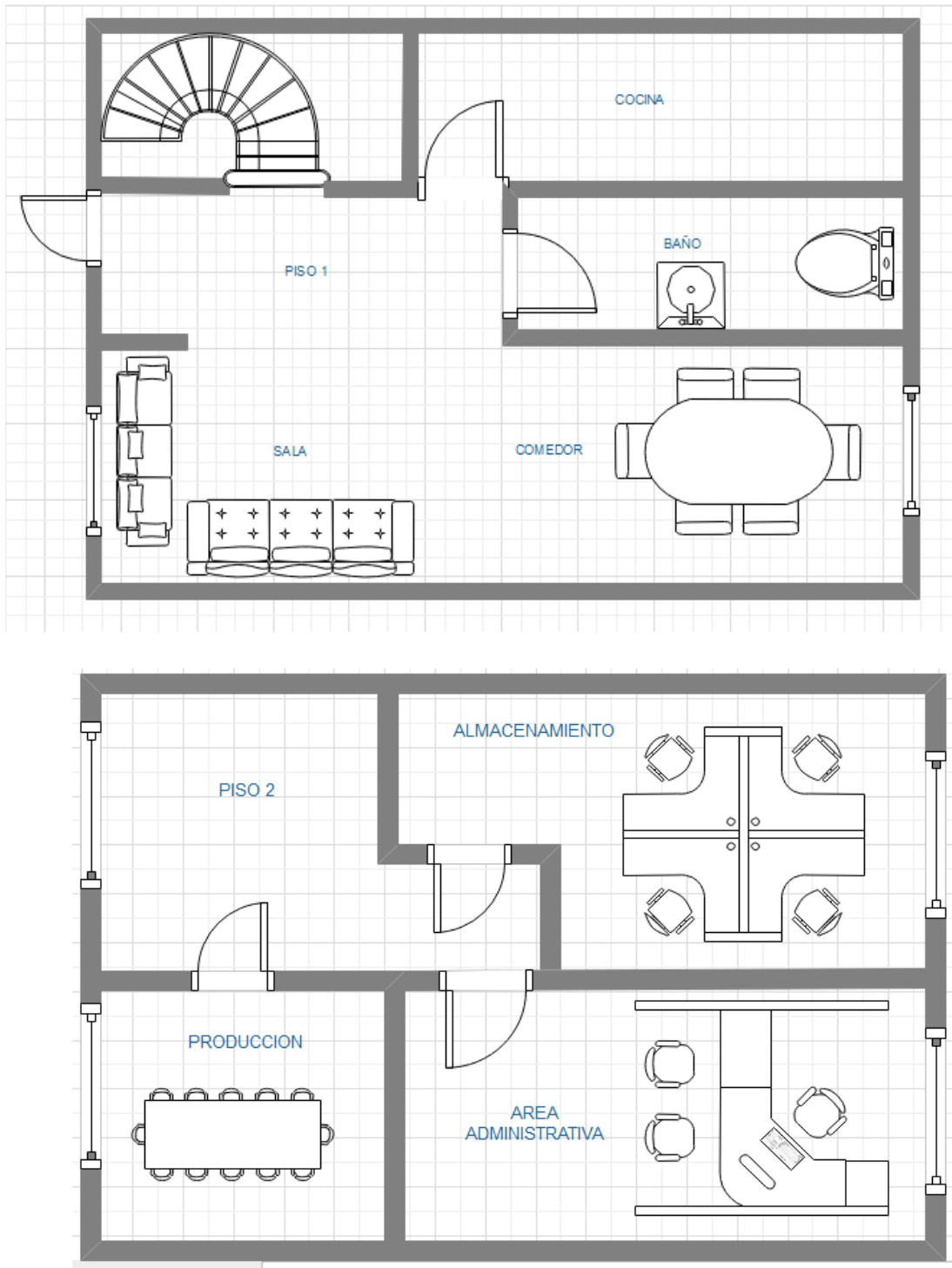
FOAMI					
ACTIVIDAD					Descripción
COPIA DE MOLDE	X		X		Copiar los moles en el foami
RECORTE DE MOLDE	X				Luego de tener los moldes copiados se recortan
UNIÓN DE MOLDES		X	X		Ya después de estar todos los recortes realizados se unen
PINTAR BOLA DE ICOPOR (QUIENES LO NECESITAN)	X				Se pinta la bola de icopor dándole una contextura de cara
MONTAJE DE PIEZAS		X	X		Se arma y une las piezas de icopor para darle forma
DETALLES DE FINALIZACIÓN	X			X	Al finalizar se le pintan y miran los detalles que hacen falta para agregar.
TOTAL	4	2	3	1	

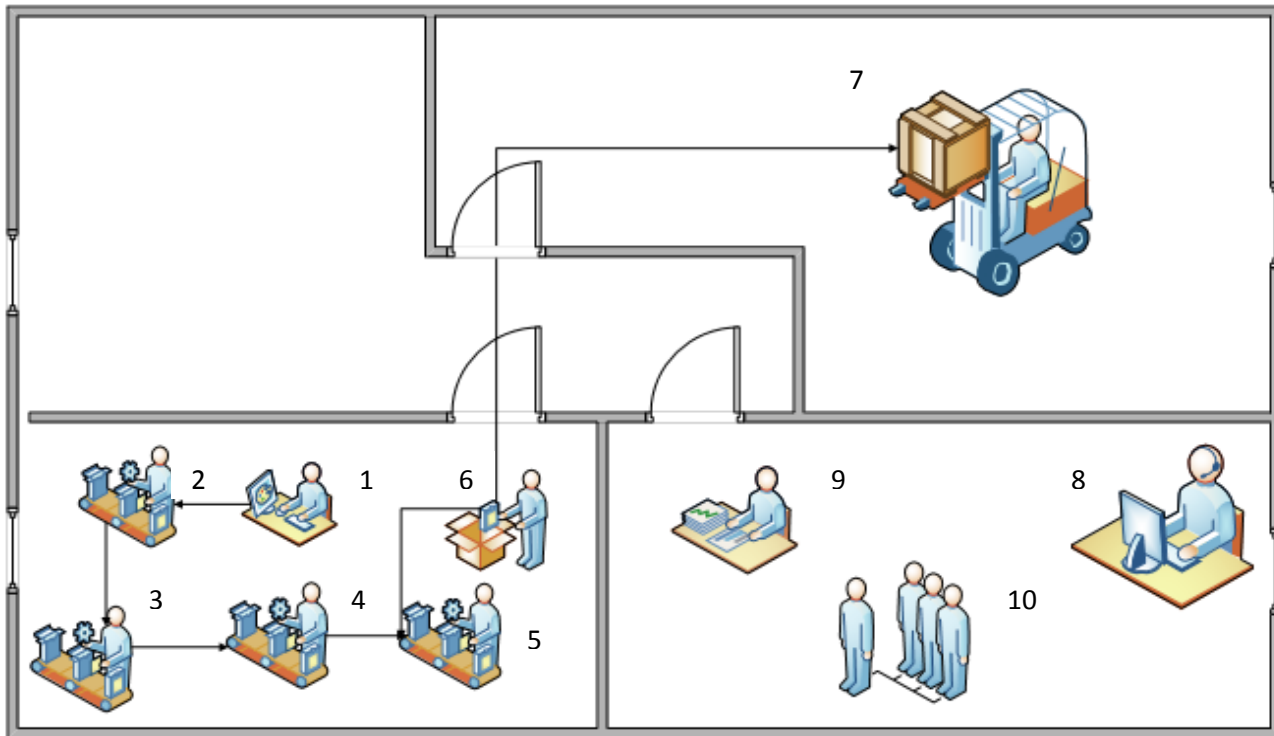
7.4.PRESUPUESTO

SALLY COLLECTION LTDA							
PRESUPUESTO AÑO 2017							
CONCEPTO	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	TOTAL SEMES-TRE
INGRESOS							
VENTAS	3.500.000	3.000.000	4.000.000	5.500.000	8.000.000	7.000.000	31.000.000
TOTAL INGRESOS	3.500.000	3.000.000	4.000.000	5.500.000	8.000.000	7.000.000	31.000.000
GASTOS							
SALARIOS	3.362.571	3.362.571	3.362.571	3.362.571	3.362.571	3.362.571	20.175.426
PRIMA						1.401.071	1.401.071
VACACIONES						1.401.071	1.401.071
CESANTIAS						1.401.071	1.401.071
INTERESES DE CESANTIAS		330.000					330.000
MATERIA PRIMA	150.000	150.000	150.000	150.000	150.000	150.000	900.000
ARRIENDO	100.000	100.000	100.000	100.000	100.000	100.000	600.000
SERVICIOS PUBLICOS	150.000	150.000	150.000	150.000	150.000	150.000	900.000
TOTAL GASTOS	3.762.571	4.092.571	3.762.571	3.762.571	3.762.571	7.965.784	27.108.639
TOTAL INGRESOS - GASTOS	-262.571	-1.092.571	237.429	1.737.429	4.237.429	-965.784	3.891.361
INVERSION							
VEHICULO	100.000	100.000	100.000	100.000	100.000	100.000	600.000
TOTAL INVERSION	100.000	100.000	100.000	100.000	100.000	100.000	600.000
SALDO FINAL (I-G-INV)	-362.571	-1.192.571	137.429	1.637.429	4.137.429	-1.065.784	3.291.361

CONCEPTO	JULIO	AGOSTO	SEPIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEM- BRE	DICIEMBRE	TOTAL SEMES-TRE
INGRESOS							
VENTAS	3.000.000	2.500.000	8.000.000	8.000.000	6.000.000	12.000.000	39.500.000
TOTAL INGRESOS	3.000.000	2.500.000	8.000.000	8.000.000	6.000.000	12.000.000	39.500.000
GASTOS							
SALARIOS	3.362.571	3.362.571	3.362.571	3.362.571	3.362.571	3.362.571	20.175.426
PRIMA						1.401.071	1.401.071
VACACIONES						1.401.071	1.401.071
CESANTIAS						1.401.071	1.401.071
INTERESES DE CESANTIAS							
MATERIA PRIMA	100.000	100.000	150.000	150.000	150.000	200.000	850.000
ARRIENDO	100.000	100.000	100.000	100.000	100.000	100.000	600.000
SERVICIOS PUBLICOS	150.000	150.000	150.000	150.000	150.000	150.000	900.000
TOTAL GASTOS	3.712.571	3.712.571	3.762.571	3.762.571	3.762.571	8.015.784	26.728.639
TOTAL INGRESOS - GASTOS	-712.571	-1.212.571	4.237.429	4.237.429	2.237.429	3.984.216	7.294.432
INVERSION							
VEHICULO	100.000	100.000	100.000	100.000	100.000	100.000	600.000
TOTAL INVERSION	700.000	700.000	700.000	700.000	700.000	700.000	4.200.000
SALDO FINAL (I- G-INV)	-1.412.571	-1.912.571	3.537.429	3.537.429	1.537.429	3.284.216	8.571.361

7.5.DISTRIBUCION DE PLATA





1. Se recibe el pedido.
2. Iniciación de operaciones.
3. Elaboración del producto.
4. Perfeccionamiento del producto.
5. Finalización de operaciones.
6. Empaque.
7. Almacenamiento.
8. Secretaria.
9. Contabilidad.
10. Reuniones y socialización de resultados.

7.6.REQUERIMIENTO

7.6.1. PLAN DE INVERSION Y UBICACIÓN

Nuestra empresa se encuentra ubicada en la Cra. 76ª No. 90ª 41, barrio la serena. No contamos por el momento con instalaciones propias.

Alquiler de local	\$ 250.000
Máquina de coser	\$ 250.000
Pistola de silicona	\$ 20.000
Etiquetadora	\$ 25.000
Material inicial	\$ 2.000.000
Marketing (publicidad y apertura local)	\$ 100.000
Recursos humanos	\$ 500.000
Trámites y otros	\$ 300.000
Total inversión inicial	\$ 3.445.000

7.6.2. COSTOS

DUENDE NAVIDEÑO

MATERIALES	CANTIDAD	TOTAL
TELA NYLOS	1/2 METRO	\$ 4.500
ALGODÓN PERCHADO	1/2 METRO	\$ 6.000
RELLENO SILICONADO	1/2 LIBRA	\$ 3.000
OJOS	1 PAR	\$ 3.000
HILOS	2 TUBINOS	\$ 5.000
MAQUINARIA	1	\$ 6.500
RECIPIENTE DE VIDRIO	1	\$ 10.000
TABLON	1	\$ 7.000
FLORES PONCETIA ARTIFICIAL	10	\$ 12.000
PIÑAS DE ARBOL	5	\$ 5.000
RAMAS DE ARBOL ARTIFICIAL	1 PAQUETE	\$ 7.000
BOTONES	1/2 DOCENA	\$ 6.000
FOAMI	2 HOJAS	\$ 1.200
PEGANTE FOAMI	1/4 FRASCO	\$ 2.000
SILICONA	5 BARRAS	\$ 3.000
LUZ	TIEMPO	\$ 3.000
MAQUINA DE COSER	TIEMPO	\$ 2.000
AGUJAS	1	\$ 800
PIN	1	\$ 2.000
COSTO TOTAL		\$ 89.000

JUEGO DE BAÑO NAVIDEÑO

MATERIALES	CANTIDAD	TOTAL
TELA TOALLA	2 METROS	\$ 16.000
FORRO INMPERMEABLE	2 METROS	\$ 6.000
GUATA	2 METROS	\$ 6.000
APLICACIONES	5	\$ 5.000
TELA PARA ENCAJE	2 METROS	\$ 7.000
OJOS	10 PARES	\$ 2.000
SESGO	1 PIEZA	\$ 6.000
PAPELERA	1	\$ 3.000
TOALLAS	2	\$ 8.000
MAQUINA DE COSER	1	\$ 2.000
HILOS	2 TUBINOS	\$ 3.000
AGUJA	2	\$ 1.000

LUZ	TIEMPO	\$ 2.000
COSTO TOTAL		\$ 67.000

DULCEROS HALLOWEEN

MATERIALES	CANTIDAD	TOTAL
ALGODÓN PERCHADO	1/2 METRO	\$ 6.000
ALGODÓN SILICONADO	1/2 LIBRA	\$ 3.000
OJOS	1 PAR	\$ 3.000
HILOS	2	\$ 1.500
AGUJA	1	\$ 500
HILO DORADO	30 CM	\$ 400
DULCES	1 PAQUETE	\$ 3.000
PELUCHE	01/04	\$ 2.500
MAQUINA DE COSER	1	\$ 1.500
COSTO TOTAL		\$ 21.400

LONCHERAS

MATERIALES	CANTIDAD	TOTAL
CARTON CARTULINA	1/2 PLIEGO	\$ 1.500
CARTON PAJA	1/2 PLIEGO	\$ 2.000
FOAMI	2 PLIEGOS Y 1/2	\$ 10.000
SILICONA	5 BARRAS	\$ 3.000
LUZ	TIEMPO	\$ 3.000
TELA	25 CM	\$ 2.500
GUATA	25 CM	\$ 700
RELLENO SILICONADO	100 GR	\$ 1.500
COSTO TOTAL		\$ 24.200

TARJETEOS

MATERIALES	CANTIDAD	TOTAL
CLIP MARIPOS GRANDE	1	\$ 200
ESFERO	1	\$ 1.000
FOAMI	4 HOJAS	\$ 1.600
CARTON PAJA	1 CARTA	\$ 2.000
SILICONA	3 BARRAS	\$ 1.200
LUZ	TIEMPO	\$ 3.000
BOLA DE ICOPOR	1	\$ 600
TARJETAS	10	\$ 2.000
COSTO TOTAL		\$ 11.600

8. ESTUDIO FINANCIERO

[CUN HERRAMIENTA FINANCIERA YURLEY .xlsx](#)

9. CONCLUSIONES

Como se comprobó al elaborar el proyecto de creación de la empresa, el proceso de creación de la misma es complejo ya que depende de varios factores y no solo de tener dinero y/o instalaciones.

Se conocieron los trámites necesarios para la creación de una empresa y saber ante que organismos hay que realizarlos, la realización de un estudio de mercado, la elaborar un proyecto o plan de negocio, Diferenciar diferentes formas de financiación.

El desarrollo de un plan de creación de empresa resulto ser una herramienta de mucha utilidad para valorar la mano de obra de un artesano, con los elementos se vio la viabilidad del proyecto.

En el trabajo se presenta el fundamento de la empresa, considerando todas las dimensiones necesarias para establecerla y desarrollarla.