

Todo Aseo T.A.S.

Martin Sebastian
Fernández Flórez

Corporación unificada nacional de educación superior CUN
Diseño Gráfico 4to semestre

Opción de grado 2
Bogotá D.C. 2017

Todo Aseo T.A.S.

Martin Sebastian
Fernández Flórez

Trabajo de Opción de Grado II

DOCENTE: CARLOS LOZANO MORENO

Corporación unificada nacional de educación superior CUN
Diseño Gráfico 4to semestre

Opción de grado 2
Bogotá D.C. 2017

ACEPTACION

Director

Jurado

Jurado

Jurado

DEDICATORIA

Va dedicado a todas las personas que directa o indirectamente me han brindado un apoyo incondicional, que han aportado sus conocimientos para que este trabajo pudiera hacerse de manera coherente y precisa.

Gracias Dios por ponerme en el camino personas dotadas con gran sabiduría, entendimiento y sobre todo ganas de apoyar y de ayudar.

AGRADECIMIENTOS

En primera instancia nuestros más sinceros agradecimientos al profesor CARLOS LOZANO MORENO que con esfuerzo y dedicación nos ha brindado sus conocimientos, para que nosotros con responsabilidad y entusiasmo saquemos este proyecto adelante y lo hagamos realidad.

De esta manera agradecer todo el tiempo que el docente nos brindó, para solucionar dudas, revisar y rectificar cada paso de este proyecto, ya que todo fue resuelto de manera muy oportuna.

TABLA DE CONTENIDOS

ACEPTACION.....	3
DEDICATORIA.....	4
AGRADECIMIENTOS	5
TITULO DEL PROYECTO.....	9
RESUMEN.....	10
INTRODUCCION	11
CAPITULO 1	12
1. MATRIZ ESTRATEGICA	12
1.1. DESCRIPCIÓN DEL NEGOCIO.....	12
1.2. OBJETIVO GENERAL	13
1.3. IDENTIDAD ESTRATÉGICA.....	13
1.4. FUTURO PREFERIDO	14
1.5. IDENTIDAD DE LA EMPRESA.....	14
1.5.1. LOGOTIPO DE LA EMPRESA (COLORES INSTITUCIONALES):	14
1.5.2. COLORES INSTITUCIONALES:.....	16
1.5.2.1. Naranja:	16
1.5.2.2. Azul y verde:.....	16
1.6. OBJETIVOS.....	16
1.6.1. OBJETIVOS ESPECÍFICOS:	16
1.6.1.1.....	16
1.6.1.2.....	16
1.6.1.3.....	16
1.6.1.4.....	16
1.6.1.5.....	16
1.7. VALORES CORPORATIVOS.....	17
1.7.1. POLITICAS	18
1.7.2. MARCO LEGAL.....	18
1.8. ANÁLISIS DOFA (FUERZAS INDUCTORAS Y FUERZAS Opositoras)	20
1.8.1. Factibilidad Administrativa	21
1.8.1.1. Planeación	22
1.8.1.2. Organización	22
1.8.1.3. Control.....	22

1.8.1.4. Dirección	22
1.8.2. Factibilidad financiera.....	22
1.8.3. Factibilidad Comercial o mercadeo.....	22
1.8.4. Factibilidad técnica y tecnológica	22
1.8.5. Factibilidad jurídica y legal.....	22
1.8.6. Factibilidad ecológica	22
1.9. Marcos de referencia	23
1.9.1. Marco Teórico.....	23
1.9.2. Marco Conceptual.....	23
1.9.2.1.	
BIODEGRADABILIDAD:.....	23
1.9.3. JUSTIFICACIÓN DE LA EMPRESA	23
1.9.4. NOMBRE DE LA EMPRESA	27
1.9.5. Tipo de empresa	27
1.9.6. Análisis de la industria.....	29
1.9.7. Estructura organizacional.....	29
1.9.7.1. Funciones y requisitos por puesto de trabajo.....	30
1.9.7.1.1. Químico.....	30
1.9.7.1.2. Auxiliar de producción.....	31
1.9.7.1.3. Diseñador.....	32
1.9.7.1.4. Vendedor	33
1.9.7.1.5. vendedor.....	33
CAPITULO 2	34
2. INVESTIGACION DE MERCADOS	34
2.1. TIPO DE DISEÑO	34
2.1.1. Exploratorio:	35
2.2. FUENTES DE INFORMACIÓN.....	37
2.2.1. Fuentes primarias:.....	37
2.3. RECOLECCION DE DATOS	37
2.4. TECNICA DE INVESTIGACION DE MERCADO	37

2.5. APLICACIÓN DE LA ENCUESTA37
2.6. ENCUESTA38
2.7. MUESTREO42

TITULO DEL PROYECTO

TODO ASEO T.A.S. Suministros hoteleros, shampoo, jabón de tocador, crema corporal, acondicionador capilar, enjuague bucal. (Personal),desengrasante, suavizante para ropa, detergente líquido para ropa, limpiador desinfectante para piso, ambientadores, limpiavidrios, cera emulsionada, esta idea surge ya que a través de los años se han visto un sin número de productos de aseo personal y general con componentes químicos dañinos para la salud del cliente, en cambio, estos productos serán hechos a través de materias primas biodegradables amigables con el medio ambiente y con la salud de las personas.

RESUMEN

Se va a crear una empresa que fabrique y suministre, productos de aseo, tanto suministros hoteleros, como productos de limpieza para el hogar y personal, fabricados a base de materias primas biodegradables, la cual, estará ubicada en la localidad de Kennedy Casablanca. Estará conformada por un Químico, un auxiliar, un publicista o diseñador y 2 vendedores.

Como inicio tendremos un catálogo de productos en el cual el cliente podrá ver con más claridad, el producto que se ofrece, sus precios y promoción, explicando detalladamente cada uno de estos, para que el cliente tenga el conocimiento de lo que está por adquirir y mucho más para ganar confianza con los mismos.

El cliente podrá acercarse a nuestro establecimiento, donde le daremos asesoría detallada en el producto que esta por adquirir, de igual forma, si el cliente lleva su propio envase se le hará un descuento específico según la cantidad que quiera comprar.

Se harán los trámites necesarios para que el producto cumpla con todas las leyes y normas establecidas, antes de comercializarlos, así se garantiza un producto de optima calidad.

Pensamos primero que todo en el medio ambiente, preservándolo fabricando productos a base de materias primas biodegradables, amigables con el medio ambiente y con la salud de nuestros clientes.

INTRODUCCIÓN

El proyecto TODO ASEO T.A.S, está enfocado en facilitar la vida de nuestros clientes y personas en general, fabricando y suministrando productos de aseo hotelero, doméstico y personal a base de materias primas biodegradables amigables con el medio ambiente, mejorando así la calidad de vida de las personas, tanto en el ámbito laboral como personal, generando así más confianza en cada cliente al ofrecer productos biodegradables, aumentando su oportunidad de que más clientes los visiten y crecer como hotel o negocio.

A todos nuestros clientes que estén interesados en adquirir alguno de nuestros productos, se acercarán a nuestro establecimiento ubicado en el Barrio de Kennedy Casablanca, donde se recibirán con un catálogo de precios, en el cual están los productos, precios y componentes, de igual manera con una asesoría personalizada, para aclarar dudas en su uso o aplicación.

Con este proyecto se promueve al ahorro y preservación del medio ambiente, ya que se reutilizarán envases, de igual manera, serán materias primas biodegradables las que se usen al momento de la fabricación de los mismos.

CAPITULO 1

1. MATRIZ ESTRATEGICA

1.1. DESCRIPCIÓN DEL NEGOCIO

TODO ASEO T.A.S. ha encontrado que hoy en día las personas tienen costumbres de limpieza en el hogar, de igual forma la demanda de hoteles en la ciudad de Bogotá es bastante amplia en varios sectores de la capital.

El proyecto está enfocado en tener una sostenibilidad económica a corto plazo, creando Suministros hoteleros, shampoo, jabón de tocador, crema corporal, acondicionador capilar, enjuague bucal. (Personal), desengrasante, suavizante para ropa, detergente líquido para ropa, limpiador desinfectante para piso, ambientadores, limpiavidrios, cera emulsionada.

Todos los productos mencionados, se fabricarán a base de materias primas biodegradables, con poca intervención de maquinaria para su misma fabricación.

Este proyecto tiene como finalidad crear una conciencia de ahorro de envase, ayudando así al medio ambiente, con estrategia de re envasado de producto, dando a los clientes una comodidad en el precio y hacer reutilizables envases de cualquier tipo, de igual manera los productos están fabricados a base de materias primas biodegradables amigables con el medio ambiente.

Todo Aseo T.A.S. estará ubicado en la ciudad de Bogotá, estratégicamente en el sector de Kennedy Casablanca, debido a que en este sector hay un gran número de restaurantes, conjuntos residenciales, peluquerías, talleres, pollerías y demás.

Hay un sin número de empresas surtidoras y fabricantes de productos de aseo tanto domésticos como hoteleros y personales con las cuales entraremos a competir, como pantene, head and shoulders entre otras, entraremos a competir con ellas con factores agregados mencionados anteriormente, para así tener una aceptación y entrar en una competencia más grande a nivel

nacional.

1.2. OBJETIVO GENERAL

Crear una empresa productora de suministros de aseo hoteleros tanto personales como generales, a base de materias primas biodegradables, amigables con el medio ambiente, elaboradas manualmente, con poca intervención de maquinaria, empleando personas de los 18 años en adelante, ubicada en la ciudad de Bogotá D.C., logrando así ser más competitivos, y tener una participación mayor en el mercado.

1.3. IDENTIDAD ESTRATÉGICA

Todo Aseo T.A.S., es una marca de suministros hoteleros y productos de aseo del hogar y personal, que brinda a las personas, empresas y hoteles, productos confiables y eficaces, obteniendo solidez a través de productos biodegradables, haciendo del mercado que abarcamos cada vez más consciente del ahorro de recursos y preservación al medio ambiente.

1.4. FUTURO PREFERIDO

Todo Aseo será, para el 2020, una de las mayores empresas surtidoras de suministros hoteleros y productos de aseo, más grandes del país, implementando la mano de obra con poca intervención de maquinaria, usando materias primas biodegradables amigables para el medio ambiente y nuestros clientes, empezando principalmente en la ciudad de Bogotá D.C, para luego así, crecer y ser reconocida a nivel nacional por su competitividad y ayuda al medio ambiente.

1.5. IDENTIDAD DE LA EMPRESA

1.5.1. LOGOTIPO DE LA EMPRESA (COLORES INSTITUCIONALES):



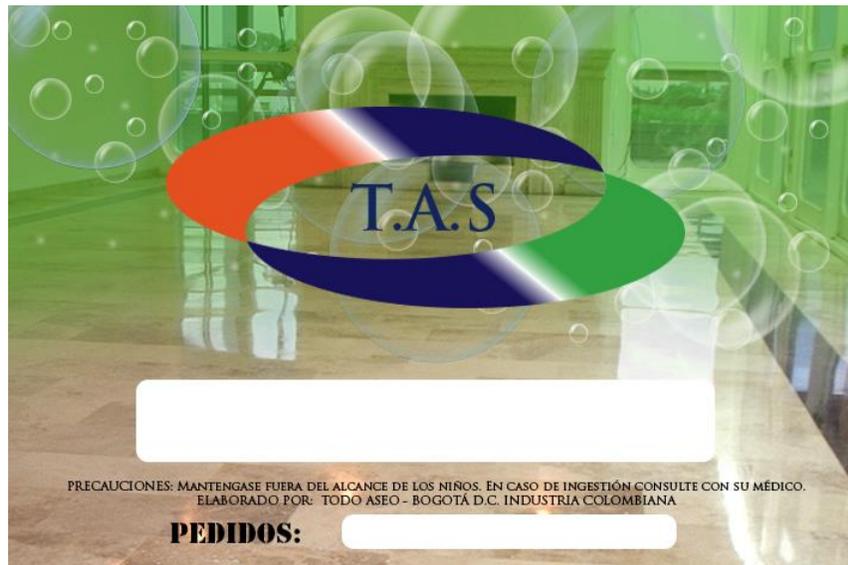
LOGO

TODOS ASEO T.A.S. escogió para representar su marca un logotipo separado en 2 partes, tipografía y elemento gráfico, tenemos la sigla T.A.S. que significa Todo Aseo, representada con una tipografía elegante ya que es una muestra de lo que somos, elegancia y eficacia, con una fácil recordación para nuestros clientes.

Por otro lado, tenemos la parte gráfica, son dos elementos rodeando a la sigla, con brillo en la mitad cada una, representando la limpieza, con colores naranja, verde y azul, un color primario y dos secundarios, fáciles de recordar, que crean una sensación de tranquilidad y llama la atención a la persona que lo está viendo, por otra parte, es un logo ideal para fondos blancos, genera un contraste magnifico si se ubica sobre colores claros u oscuros.

ETIQUETA

Todo Aseo T.A.S. crea para los productos de aseo domésticos, una etiqueta, que ayudará a que los productos tengan un nombre, información de quien lo fabrica y un conjunto de elementos de fondo que harán hablar por si sola la etiqueta de quienes somos y que hacemos, con burbujas representando la limpieza y a fondo la imagen de un piso limpio, acompañadas de colores institucionales que están utilizados en el logotipo.



1.5.2. COLORES INSTITUCIONALES:

1.5.2.1. Naranja:

Estimula la mente, renueva la ilusión en la vida y es el perfecto antidepresivo. Expresa bienestar y buen humor, es ideal para los productos de limpieza ya que estos generan el bienestar en su hogar o establecimiento.

1.5.2.2. Azul:

Expresa seriedad, integridad, profesionalidad, sinceridad. Es frecuente su uso en productos relacionados con aerolíneas, tecnología, energía, naturaleza, medicina y de limpieza.

1.5.2.3. Verde:

Expresa relajación y refresca, ideal para productos relacionados con la limpieza, el orden, energía, naturaleza, ahorro.

1.6. OBJETIVOS

1.6.1. OBJETIVOS ESPECÍFICOS:

1.6.1.1.

Suministrar productos amigables y saludables a nuestros clientes.

1.6.1.2.

Mejorar los productos de aseo, elaborados a base de químicos dañinos para la salud.

1.6.1.3.

Optimizar la calidad del producto, usando poca maquinaria.

1.6.1.4.

Crear un producto amigable con el medio ambiente.

1.6.1.5.

Generar soluciones monetarias a los bolsillos de nuestros clientes.

1.7. VALORES CORPORATIVOS

Todo Aseo T.A.S. es una marca de suministros hoteleros y productos de aseo domésticos y personales, que cuenta con un local ubicado en el sector de Kennedy Casablanca, se tendrán dentro de este local, todos y cada uno de los productos que ofrecemos, distribuidos individualmente, en canastas o canecas para su distribución, contando también con una vitrina para mostrar a nuestros clientes, pequeñas muestras tanto de los productos de aseo doméstico y personal como los suministros hoteleros.

A todas las personas que ingresen a nuestro local, se les hará una introducción rápida y concreta de lo que ofrecemos allí dentro, dando como prioridad nuestros valores agregados que son, el uso de envases de cualquier tipo suministrado por el cliente y que son productos fabricados a base de materias primas biodegradables amigables con el medio ambiente.

El nuestro local llevaremos el diseño gráfico muy de la mano con nuestros productos, patrocinándolos y proporcionando información de los mismos a nuestros clientes, con volantes, carteles, banners y catálogos de precios donde el cliente tendrá la oportunidad de tener información más detallada de cada producto.

1.7.1. POLITICAS

TODO ASEO T.A.S. es creada para brindar a todos nuestros clientes primero que todo un producto nuevo y para solucionar problemas de su vida/aseo personal, contribuyendo a que sus residencias y negocios tengan un mayor impacto en el ámbito del aseo, con esto hacer que sus clientes se sientan mucho más cómodos al momento de ingresar a los mismos, de igual manera con los suministros hoteleros, hacer que cada persona que entre a un hotel a donde nosotros suministramos cada uno de nuestros productos, sienta un cambio en su cabello, piel, manos etc., todo esto hecho a base de materias primas biodegradables, con estas, ayudando a la preservación del medio ambiente, llegando así a mejorar la calidad de vida de las personas.

1.7.2. MARCO LEGAL

Resolución 34419 del 20 de noviembre de 2013

Creado: 13 Diciembre 2013

Por la cual se reglamenta el procedimiento para las autorizaciones sanitarias de importación de muestras sin valor comercial para los productos de higiene doméstica, productos absorbentes de higiene personal, cosméticos, bebidas alcohólicas y alimentos que no cuenten con Registro Sanitario o Notificación Sanitaria Obligatoria.

RESOLUCIÓN 3772 DEL 24 DE SEPTIEMBRE DE 2013

Creado: 13 Diciembre 2013

Por medio de la cual se establecen los requisitos para las autorizaciones sanitarias de importación de muestras sin valor comercial para los productos de higiene doméstica, productos absorbentes de higiene personal, cosméticos, bebidas alcohólicas y alimentos.

Deroga la resolución 785 de 2013.

RESOLUCIÓN 1229 - ABRIL 23 DE 2013

Creado: 20 Junio 2013

"Por la cual se establece el modelo de inspección, vigilancia y control sanitario para los productos de uso y consumo humano"

RESOLUCIÓN 1370 - OCTUBRE 22 DE 2010

Creado: 28 Diciembre 2011

Formatos para la Notificación Sanitaria Obligatoria (NSO) de productos de higiene doméstica, y absorbentes de higiene personal, su renovación, reconocimiento y cambios; y la estructura correspondiente del código de identificación NSO.

RESOLUCIÓN 3113 - AGOSTO 5/1998

Creado: 28 Diciembre 2011

Por la cual se adoptan las normas de fabricación de los productos de aseo, higiene y limpieza de uso doméstico.

Resolución 3113 - Agosto 5/1998 Por la cual se dictan disposiciones sobre racionalización de trámites y procedimientos administrativos de los organismos y entidades del Estado y de los particulares que ejercen funciones públicas o prestan servicios públicos.

1.8. ANÁLISIS DOFA (FUERZAS INDUCTORAS Y FUERZAS OPOSITORAS)

ANALISIS DOFA

ANALISIS DOFA		
	OPORTUNIDADES	AMENAZAS
	1- Satisfacer necesidades	1- competencia con marcas reconocidas
	2- calidad	2- tasa de cambio
	3- Asesoría en cada Compra	3- materias primas importadas
	Biodegradabilidad en los productos	4- incremento del dolar
FORTALEZAS	ESTRATEGIAS FO	ESTRATEGIAS FA
1- calidad	(1)(1)- calidad en el producto para tener mayor aceptabilidad por parte del cliente	(1)(1)- demasiada demanda en el mercado, se proponen nuevas marcas con calidad tanto en el producto como en el servicio
2- asesoría en cada compra	(2,3)(3)- una asesoría ayuda al cliente a entender cómo usar el producto y se le da a conocer el beneficio de ser fabricado a base de materias primas biodegradable	(5)(3,4,5)- al ofrecer productos con biodegradabilidad, se crea conciencia de preservar el medio ambiente, con precios justos que se acomoden a la necesidad de cada uno, por ser productos hechos manualmente.
3- preservación del medio ambiente		
4- precios justos		
5- producto manual, con poca intervención de maquinaria	(4)(3)- al ofrecer productos biodegradables se obtiene mayor aceptación por parte del cliente y más competitividad en el mercado	
DEBILIDADES	ESTRATEGIAS DO	ESTRATEGIAS DA
1- las personas confían más en marcas ya reconocidas	(1,2,3)(3) es una oportunidad para abrirle puertas a marcas nuevas sin perder de vista las costumbres de salir y hacer las compras, además es un establecimiento, netamente para productos de aseo, apoyando materias primas locales	(1,2,3)Es tiempo de generar conciencia, usando productos colombianos, biodegradables para ayudar así a nuestro planeta, preservando el medio ambiente.
2- publicidad en medios televisivos y radio		
3- las empresas usan materias primas importadas.		

1.8.1. Factibilidad Administrativa

1.8.1.1. Planeación

Se van a fabricar y comercializar productos de aseo en un local ubicado en el sector de Kennedy Casablanca, donde se tendrán todos los productos listos para envase o re envase, de igual manera se mostrarán los suministros hoteleros en vitrina.

1.8.1.2. Organización

La empresa tendrá una organización interna empezando del fondo hacia la entrada, donde en el fondo se ubicarán los líquidos, será su zona de fabricación ya que no ocupa mucho espacio, en el medio se tendrán las canecas con los productos correspondientes al igual que sus envases y en la parte de adelante se tendrá una vitrina donde se expondrá a los clientes cada uno de los productos ya envasados, con su respectiva publicidad y precios.

1.8.1.3. Control

Inicialmente serán, el vendedor y el químico encargado con las formulas correspondientes para la fabricación de cada producto, el auxiliar de producción y dos vendedores, uno en el local y otro recorriendo distintos puntos dando a conocer el producto.

1.8.1.4. Dirección

La persona al mando de todo será el químico farmacéutico, ya que el tiene el conocimiento de elaboración y preservación de cada producto, de igual manera se capacita al vendedor para tener el mayor conocimiento posible.

1.8.2. Factibilidad financiera

El proyecto empezará con un costo de \$50.000.000 arriendo, equipo de fabricación, envase, etiquetas, sueldos, materia prima, al final tendrá un costo aproximado de \$130.000.000 millones.

1.8.3. Factibilidad Comercial o mercadeo

Se tendrá como comienzo, generar un catálogo de precios y de producto, donde le vendedor se acercará a cada establecimiento del sector para promocionarlo y dar a conocerlo, de la mano de volantes, ganándonos la confianza de las personas y su aceptación.

1.8.4. Factibilidad técnica y tecnológica

Se contará con poca maquinaria, como envolvedoras, fijadoras, cortadoras, selladoras, etc.

1.8.5. Factibilidad jurídica y legal

Se harán los registros y procedimientos correspondientes para tener todo el proyecto en línea, sin llegar a provocar problemas de tipo jurídico cumpliendo con lo requerido. Inventa, registros sanitarios, Dian impuestos e IVA.

1.8.6. Factibilidad ecológica

Se trabaja con materias primas biodegradables, que hacen el producto más amigable con el medio ambiente y la salud de nuestros clientes.

1.9.2. Marco Conceptual.

1.9.2.1. BIODEGRADABLE:

Todas las cosas en este mundo tienen su tiempo contado, les lleva más o menos tiempo degradarse de una u otra forma. Una manera es la biodegradación, que es cuando algo es deshecho por organismos vivos (principalmente bacterias). La facultad de algunos materiales de reintegrarse a la tierra por acción del medio ambiente es lo que se llama biodegradabilidad. Además, el término está relacionado con la ecología, el manejo de desperdicios, y más que nada cuando se habla de plásticos, ya que estos tardan cientos de años en ser descompuestos.

1.9.3. JUSTIFICACIÓN DE LA EMPRESA

- ¿Por qué vale la pena constituir una SAS?

Desde 2008 existe un nuevo tipo de asociación empresarial, conocido como sociedad por acciones simplificada (SAS). Conozca cuáles son las ventajas que facilitan su operación y desarrollo.

Si cree que tiene una idea brillante y considera que ya es hora de empezar a trabajar para usted, lo primero que debe saber es que desde 2008, existe un nuevo tipo de asociación empresarial conocido como Sociedad por Acciones Simplificadas (SAS), que ofrece más flexibilidad para formar empresa.

Desde su entrada en vigencia, el 54% de las empresas que se han creado en Colombia, lo han hecho bajo esa figura. Esta modalidad de empresas permite a los emprendedores simplificar trámites y comenzar su proyecto con un bajo presupuesto. Por ejemplo, las SAS no necesitan revisor fiscal y pueden ser personas naturales o jurídicas.

- **¿Qué beneficios y ventajas ofrece la SAS?**

Los empresarios pueden fijar las reglas que van a regir el funcionamiento de la sociedad. Es posible, por ejemplo, contar con estatutos flexibles que se adapten a las condiciones y a los requerimientos de cada empresario.

La creación de la empresa es más fácil. Una SAS se puede crear mediante documento privado, lo cual le ahorra a la empresa tiempo y dinero. •La responsabilidad de sus socios se limita a sus aportes. La empresa puede beneficiarse de la limitación de la responsabilidad de sus socios, sin tener que tener la pesada estructura de una sociedad anónima.

Las acciones pueden ser de distintas clases y series. Pueden ser acciones ordinarias, acciones con dividendo preferencial y sin derecho a voto, acciones con voto múltiple, acciones privilegiadas, acciones con dividendo fijo o acciones de pago. Es importante aclarar que las acciones de las SAS no pueden negociarse en bolsa.

No se requiere establecer una duración determinada. La empresa reduce costos, ya que no tiene que hacer reformas estatutarias cada vez que el término de duración societaria esté próximo a caducar.

El objeto social puede ser indeterminado. Las personas que vayan a contratar con la SAS, no tienen que consultar e interpretar detalladamente la lista de actividades que la conforman para ver si la entidad tiene la capacidad para desarrollar determinada transacción.

El pago de capital puede diferirse hasta por dos años. Esto da a los socios recursos para obtener el capital necesario para el pago de las acciones. La sociedad puede establecer libremente las condiciones en que se realice el pago.

Por regla general no exige revisor fiscal. La SAS solo estará obligada a tener revisor fiscal cuando los activos brutos a 31 de diciembre del año inmediatamente anterior, sean o excedan el equivalente a tres mil salarios mínimos.

Mayor flexibilidad en la regulación de los derechos patrimoniales. Existe la posibilidad de pactar un mayor poder de voto en los estatutos sociales o de prohibir la negociación de acciones por un plazo de hasta 10 años.

Mayor facilidad en la operación y administración. Los accionistas pueden renunciar a su derecho a ser convocados a una reunión de socios o reunirse por fuera del domicilio social. La SAS no estará obligada a tener junta directiva, salvo previsión estatutaria en contrario. Si no se estipula la creación de una junta directiva, la totalidad de las funciones de administración y representación legal le corresponderán al representante legal designado por la asamblea.

El trámite de liquidación es más ágil. No se requiere adelantar el trámite de aprobación de inventario ante la Superintendencia de Sociedades.

- **¿Quiénes pueden conformar una SAS?**

Todas las personas naturales o jurídicas que desarrollen actividades comerciales y civiles pueden constituirse formalmente mediante la figura de la SAS. No importa que sean nacionales o extranjeras; ni que sean micros, pequeños, medianos o grandes empresarios.

- **¿Cómo se constituye una SAS?**

La creación de la SAS se hace por medio de un documento privado, que debe autenticarse por quienes participan en su suscripción e inscribirse en el Registro Mercantil de la Cámara de Comercio. Los tres pasos son:

1. Redactar el contrato o acto unilateral constitutivo de la SAS. Este documento debe incluir: nombre, documento de identidad y domicilio de los accionistas; razón social o denominación de la sociedad (seguida de la palabra Sociedad por Acciones Simplificada); el domicilio principal de la sociedad y el de las distintas sucursales; el capital autorizado, suscrito y pagado, la clase, número y valor nominal de las acciones; y la forma de administración y el nombre de sus administradores, especificando sus facultades.

2. Autenticar las firmas de las personas que suscriben el documento de constitución. La autenticación podrá hacerse directamente o a través de apoderado en la Cámara de Comercio del lugar en que la sociedad establezca su domicilio.

3. Inscribir el documento privado en el Registro Mercantil de la Cámara de Comercio. Adicionalmente, ante la Cámara de Comercio se diligencian los formularios del Registro único Empresarial (RUE), el Formulario de inscripción en el RUT y el pago de la matrícula mercantil, el impuesto de registro y los derechos de inscripción.

- **¿Y las que no son SAS?**

Cualquier sociedad podrá transformarse en SAS, siempre que así lo decida su asamblea o junta de socios, mediante determinación unánime de los asociados titulares de la totalidad de las acciones suscritas. La decisión correspondiente deberá constar en documento privado inscrito en el Registro Mercantil.

La SAS podrá transformarse en una sociedad de cualquiera de los tipos previstos en el Código de Comercio, siempre que la determinación respectiva sea adoptada por la asamblea, mediante decisión unánime de los asociados titulares de la totalidad de las acciones suscritas.

<http://www.finanzaspersonales.com.co/impuestos/articulo/por-que-vale-pena-constituir-sas/37888>

1.9.4. NOMBRE DE LA EMPRESA

TODO ASEO T.A.S.

1.9.5. Tipo de empresa

1. Consultas e Inscripción del RUT

En este paso se elige el nombre de la SAS (tras verificar que no exista), diligenciar el RUT y conocer cuánto debe pagar por la inscripción de la sociedad.

2. Diligenciamiento de Formularios

Se gestiona el acta –con base en el modelo de estatutos propuesto por la CCB que deberán aceptar los socios- y los formularios de constitución de la sociedad con información de:

- Nombre, identificación y domicilio de los constituyentes.
- Activo y capital de la sociedad y acciones en que éste se divide.
- Nombre del representante legal.
- Término de duración de la sociedad.
- Actividad de la sociedad.
- Establecimiento de comercio (si aplica)

3. Pago

Se realiza el pago de los derechos de constitución de sociedad mediante débito electrónico a cuenta de ahorros o corriente vía Proveedor de Servicios Electrónicos (PSE). El sistema llevará al usuario directamente a la página web de su banco con el fin de realizar el débito correspondiente.

Importante: Indispensable poseer clave de servicios virtuales con la entidad financiera y revisar el cupo permitido para transacciones por Internet.

4. Expedición de firma digital

En este paso, el usuario obtiene su firma digital, la cual es expedida de manera gratuita, por una única vez y hasta para cinco (5) socios, por Certicámara S.A. –filial de la CCB-. Este proceso es indispensable para garantizar la seguridad jurídica del trámite. Una vez la reciban vía e-mail, usted y sus socios deberán descargarla y seguir las instrucciones para la posterior firma del acta.

5. Firma de documento de constitución

El constituyente y los demás socios ya pueden aprobar el contenido del acta y firmarla digitalmente.

6. Registro

Se hace una nueva validación de homonimia y la empresa ya está constituida con todas las de la ley.

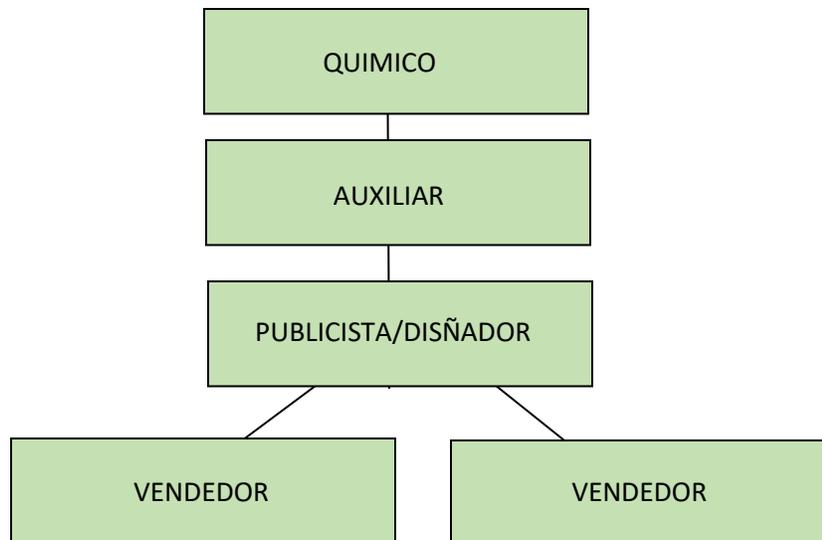
<http://www.finanzaspersonales.com.co/invierta-a-la-fija/articulo/a-crear-empresa-por-internet/37244>

1.9.6. Análisis de la industria

El análisis industrial consiste y tiene por objetivo, analizar con detalle el tamaño y las reglas de juego del mercado, los productos, las empresas con las que se deberá competir, las características de los clientes objetivo, los principales proveedores de insumos y las empresas que podrían estar interesadas en entrar en el negocio.

http://www.guatepymes.com/recursos.php?doc_id=70

1.9.7. Estructura organizacional



1.9.7.1. Funciones y requisitos por puesto de trabajo

1.9.7.1.1. Químico

Identificación del cargo	
Nombre del cargo:	Químico
Código:	001
Dependencia:	Dirección General
Número de Cargos	1
Reporta a (Nombre del cargo):	Químico

Objetivo principal

El Químico, será el control total de la empresa, quien supervise el proceso y este al tanto de todo lo que ocurra con el producto.

Funciones Esenciales

- Fabricación de fórmulas químicas.
- Desarrollo del producto.
- Investigación de nuevos productos.
- Representar a la empresa frente a la entidad sanitaria.

1.9.7.1.2. Auxiliar de Producción

Identificación del cargo	
Nombre del cargo:	Auxiliar
Código:	002
Dependencia:	Auxiliar Dirección
Número de Cargos	1
Reporta a (Nombre del cargo):	Auxiliar de producción

Objetivo principal

El auxiliar de producción tendrá la tarea de apoyar al químico en lo que sea necesario, será su mano derecha en la producción de los productos.

Funciones Esenciales

- Apoyo en la producción.
- Conocer todo el proceso de producción.

1.9.7.1.3. Publicista/Diseñador Grafico

Identificación del cargo	
Nombre del cargo:	Publicista / Diseñador grafico
Código:	003
Dependencia:	Ejecutivo
Número de Cargos	1
Reporta a (Nombre del cargo):	Publicista

Objetivo principal

Tendrá la tarea de posicionar la empresa en una de las más conocidas del país, con publicaciones, dando a conocer la empresa en su mayoría, promocionando los productos, y suministros, de una manera creativa usando todos los medios y tecnologías.

Funciones Esenciales

- Garantizar el conocimiento de la empresa en su totalidad.
- Ser creativo, creando estrategias que hagan que los clientes conozcan más de los productos.
- Presentar estudios en los cuales se vea si las estrategias de publicidad están siendo efectivas o no.
- El uso de las tecnologías como apoyo para su trabajo.

1.9.7.1.4. Vendedor

Identificación del cargo	
Nombre del cargo:	vendedor
Código:	004
Dependencia:	ventas
Número de Cargos	2
Reporta a (Nombre del cargo):	Vendedor

Objetivo principal

Sera la persona encargada de dar a conocer los productos, tanto en el local como fuera de el, trabajando de la mano con el publicista, llevando a las personas a comprar nuestros productos con estrategias de venta efectivas, teniendo el conocimiento preciso de sus funciones, aplicaciones etc.

Funciones Esenciales

- Conocimiento total de las características de los productos.
- Analizar a los clientes y ofrecer nuestro producto de una manera clara.
- Dar a conocer en otros establecimientos ya sean peluquerías, restaurantes, hogares etc... de igual manera, apoyo en la empresa para las ventas.

CAPITULO 2

2. INVESTIGACION DE MERCADOS

El proyecto TODO ASEO T.A.S, está enfocado en facilitar la vida de nuestros clientes y personas en general, fabricando y suministrando productos de aseo hotelero, doméstico y personal a base de materias primas biodegradables amigables con el medio ambiente, mejorando así la calidad de vida de las personas, tanto en el ámbito laboral como personal, generando así más confianza en cada cliente al ofrecer productos biodegradables, aumentando su oportunidad de que más clientes los visiten y crecer como hotel o negocio.

A todos nuestros clientes que estén interesados en adquirir alguno de nuestros productos, se acercarán a nuestro establecimiento ubicado en el Barrio de Kennedy Casablanca, donde se recibirán con un catálogo de precios, en el cual están los productos, precios y componentes, de igual manera con una asesoría personalizada, para aclarar dudas en su uso o aplicación.

Con este proyecto se promueve al ahorro y preservación del medio ambiente, ya que se reutilizarán envases, de igual manera, serán materias primas biodegradables las que se usen al momento de la fabricación de los mismos.

2.1. TIPO DE DISEÑO

2.1.3. Explicativo:

Busca encontrar las explicaciones o causas que provocan ciertas variables. El estudio de TODO ASEO T.A.S. utiliza este tipo de estudio para mejorar la calidad de vida de las personas que realicen el aseo en sus hogares, tengan un negocio o administren un hotel, donde el producto tendrá un valor agregado de usar materias primas biodegradables, siendo amigables con el medio ambiente y debido a ello brindar unos resultados excelentes.

2.2. FUENTES DE INFORMACIÓN

2.2.1. Fuentes primarias:

Para TODO ASEO T.A.S. es necesaria la recolección de datos o información para que de esta manera se desarrollen soluciones para los problemas de la gente, de esta forma crear una necesidad del producto que supla las necesidades de las personas.

2.3. RECOLECCION DE DATOS

Investigación Cuantitativa: Se realizarán encuestas a diferentes personas, trabajadoras del sector de Kennedy Casablanca, más puntualmente en peluquerías por todo el sector.

2.4. TECNICA DE INVESTIGACION DE MERCADO

La técnica tiene como fin, empezar creando un catálogo de productos en el cual, se expongan todos los productos que fabricamos, donde se ven los precios claros, descuentos, materias primas utilizadas, características y demás, con esto logramos que el cliente sepa más de lo que está comprando, haciendo que nuestro medio de promoción sean los mismos clientes, compartiendo la asesoría brindada con este catálogo.

2.5. APLICACIÓN DE LA ENCUESTA

TODO ASEO T.A.S. es una empresa que elabora productos de aseo a partir de materias primas biodegradables, la cual esta dirigida a toda persona, empresa u hotel que tenga la costumbre de limpieza, ya sea dentro o fuera del hogar u hotel, esta direccionada a las peluquerías del sector, específicamente a 20 personas que estes laborando actualmente en cada uno de estos sitios.

2.6. ENCUESTA



TODO ASEO T.A.S. Es una empresa que fabrica productos de aseo para el hogar y personal y suministros hoteleros, el objetivo de la encuesta es identificar si el producto que ofrecemos es viable o no para las personas.

Agradeciendo de antemano la atención prestada y el tiempo brindado, presentamos las siguientes preguntas:

PREGUNTAS

- ¿compra con frecuencia productos de aseo para el hogar y personal?
 - a. Si
 - b. No
 - c. Muy poco
 - d. Nunca
 - ¿Dónde compra sus productos para para el aseo del hogar y personal?
 - a. En la tienda del barrio
 - b. Éxito, Carulla, etc..
 - c. Tiene un vendedor de confianza
 - d. Los pide por catalogo
 - ¿ha tenido la oportunidad de alojarse en un hotel?
 - a. Si
 - b. No
 - c. Muy poco
 - d. Nunca
 - ¿Cuándo usted va a un hotel, prefiere llevar sus productos de aseo personal o prefiere usar los productos ofrecidos por el hotel?
 - a. Productos del hotel
 - b. Productos llevados por usted mismo
 - ¿utiliza regularmente productos de aseo para el hogar y personal?
 - a. Si
 - b. No
 - c. Muy poco
 - d. Nunca.
 - ¿Qué marcas reconocidas de productos para el aseo personal conoce?
-
- ¿Qué marcas reconocidas de productos para el aseo del hogar conoce?
-
- Si ha ido a un hotel ¿que marcas de productos para el aseo personal recuerda o conoce?

-
- ¿Qué marcas de productos de aseo personal fabricados a base de materias primas biodegradables conoce?
-

- ¿Qué marcas de productos de aseo para el hogar fabricados a base de materias primas biodegradables conoce?
-

- Cuando utiliza productos de aseo personal ¿se siente más a gusto con los convencionales o los productos fabricados a base de materias primas biodegradables?

- a. Convencionales
- b. Productos a base de materias primas

- ¿Le gustan los productos de aseo personal que utiliza diariamente?

- a. Si
- b. No

¿Por qué?

- ¿le gustan los productos de aseo para el hogar que utiliza diariamente?

- a. Si
- b. No

¿Por qué?

- ¿se siente a gusto con los resultados obtenidos al usar los productos de aseo para el uso personal y domestico?

- a. Si
- b. No

¿Por qué?

- Al hospedarse en un hotel ¿le gustan los productos de aseo que ofrecen para su servicio?

- a. Si
- b. No

¿Por qué?

- ¿le gustaría probar productos para el aseo personal y de hogar que no contaminen el medio ambiente?
 - a. Si
 - b. No
 - c. Tal vez
 - d. No me gustaría probarlos nunca
- ¿conoce usted los productos de aseo personal y para el hogar fabricados a base de materias primas?
 - a. Si
 - b. No
 - c. Muy poco
 - d. Nunca los había escuchado

- ¿Cuánto compraría si usted conoce productos de aseo para el hogar y personal nuevos en el mercado amigables con el medio ambiente?
 - a. Mucho
 - b. Lo suficiente
 - c. Poco
 - d. Muy poco
- ¿ha probado los productos de aseo personal y para el aseo del hogar fabricados a base de materias primas?
 - a. Si
 - b. No
 - c. Muy poco
 - d. Nunca
- si se ha hospedado en algún hotel ¿ha visto o utilizado productos de aseo fabricados a base de materias primas biodegradables?
 - a. Si
 - b. No
 - c. Muy poco
 - d. No he visto

2.7. MUESTREO

TODO ASEO T.A.S. estará orientado a todo tipo de población, ya que cualquier persona realiza limpieza, tanto de hoteles, locales como de hogares. Por medio de esta encuesta se determinara si los productos que ofrece TODO ASEO T.A.S. son rentables o no.

La encuesta fue aplicada a las personas del sector de Kennedy Casablanca, especialmente a los o las trabajadores de los salones de belleza, ya que estas personas tienen más conocimiento del tipo de producto que estamos ofreciendo.

El total de las encuestas que se realizaran son de 20, se realizaran de a dos personas por cada 10 salones de belleza.

- FALTAN ALGUNOS PUNTOS, ENTRE ELLOS LA BIBLIOGRAFIA. ESTA PRESENTE PERO NO ESTA EN EL DOCUMENTO.

