

**CONSTITUCIÓN Y PUESTA EN MARCHA DE LA EMPRESA  
JAOOACCESORIOS DEDICADA A LA ELABORACIÓN, COMERCIALIZACIÓN  
Y DISTRIBUCIÓN DE ACCESORIOS DE BISUTERÍA PARA DAMAS Y  
CABALLEROS**

**JULIA JANETH CUESTA VINASCO  
ANDRES ELIAS OVALLE CALDERON**

**UNIVERSIDAD NACIONAL ABIERTA Y A DISTANCIA (UNAD)**

**VALLEDUPAR**

**2016**

**CONSTITUCIÓN Y PUESTA EN MARCHA DE LA EMPRESA  
JAOOACCESORIOS DEDICADA A LA ELABORACIÓN, COMERCIALIZACIÓN  
Y DISTRIBUCIÓN DE ACCESORIOS DE BISUTERÍA PARA DAMAS Y  
CABALLEROS**

**Julia Janeth Cuesta Vinasco**

**Andres Elias Ovalle Calderon**

**Proyecto Aplicado Proyecto De Emprendimiento Empresarial**

**Trabajo De Grado Dirigido Por**

**Eunice Ester Robles Cantillo**

**Universidad Nacional Abierta Y A Distancia (UNAD)**

**Programa De Administración De Empresas**

**Valledupar**

**2016**

## **DEDICATORIA**

A DIOS a mi familia mi esposo mis hijos padres y hermanos que con su apoyo, comprensión y acompañamiento en cada etapa de este proceso hicieron posible que pudiera terminar con éxito mi carrera profesional

Julia Cuesta

## **AGRADECIMIENTOS**

A nuestros tutores Eunice Ester Robles Cantillo, Rosiris Paola Zequeira y Rafael Ovalle Castro quienes con su disposición y acompañamiento permanente no permitieron que desistiéramos en ningún momento.

Muchas Gracias.

## TABLA DE CONTENIDO

<b>1. OBJETIVOS .....</b>	<b>8</b>
<b>2. ANTECEDENTES .....</b>	<b>9</b>
<b>3. JUSTIFICACIÓN: .....</b>	<b>9</b>
<b>4. MODULO DE METRCADOS .....</b>	<b>11</b>
<b>4.1 Investigación de mercados .....</b>	<b>11</b>
<b>4.1.1 Análisis del sector .....</b>	<b>11</b>
<b>4.1.2 Análisis del mercado.....</b>	<b>14</b>
<b>4.1.3 Análisis de la competencia .....</b>	<b>17</b>
<b>4.2 Estrategias d mercado .....</b>	<b>19</b>
<b>4.2.1 Concepto del producto o servicio .....</b>	<b>20</b>
<b>4.2.2 Estrategia de distribución .....</b>	<b>20</b>
<b>4.2.3 Estrategia de precios .....</b>	<b>21</b>
<b>4.2.4 Estrategia de promoción .....</b>	<b>22</b>
<b>4.2.5 Estrategia de comunicación .....</b>	<b>23</b>
<b>4.2.6 Estrategia de servicio.....</b>	<b>23</b>
<b>4.2.7 Presupuesto de mezcla de mercados .....</b>	<b>24</b>
<b>4.2.8 Estrategia de aprovisionamiento.....</b>	<b>25</b>
<b>4.3 Proyección de ventas.....</b>	<b>25</b>
<b>5. MODULO DE OPERACIONES.....</b>	<b>26</b>
<b>5.1 OPERACIÓN .....</b>	<b>26</b>
<b>5.1.1 Ficha técnica del producto o servicio .....</b>	<b>26</b>

5.1.2	Estado de desarrollo .....	27
5.1.3	Descripción del proceso.....	27
5.1.4	Necesidades y requerimientos .....	27
5.1.5	Plan de producción .....	28
5.1.6	Plan de compras.....	28
5.2	Costos de producción.....	31
5.3	Infraestructura.....	39
6.	<b>MODULO ORGANIZACIONAL .....</b>	<b>41</b>
6.1	Estrategia organizacional.....	41
6.2	Organismos de apoyo.....	43
6.3	Estructura organizacional.....	44
6.4	Aspectos legales .....	47
6.5	Costos administrativos .....	52
7.	<b>MODULO FINANZAS .....</b>	<b>54</b>
8.	<b>PLAN OPERATIVO.....</b>	<b>58</b>
9.	<b>METAS SOCIALES .....</b>	<b>58</b>
9.1	Plan nacional d desarrollo.....	58
9.2	Plan regional de desarrollo.....	59
9.3	Cluster o Cadena Productiva.....	59
10.	<b>IMPACTO.....</b>	<b>59</b>
10.1	<i>Medio Ambiente .....</i>	<i>59</i>
10.2	<i>Económico y Social.....</i>	<i>60</i>
11.	<b>CONCLUSIONES .....</b>	<b>61</b>

## **LISTA DE ANEXOS**

**Anexo 1 Encuestas**

**Anexo 2 Ficha técnica del producto o servicio**

**Anexo 3 Descripción del proceso**

**Anexo 4 Estatutos**

**Anexo 5 Cámara de Comercio**

## **1. OBJETIVOS**

### **OBJETIVO GENERAL**

Constituir la empresa JAOOACCESORIOS dedicada a la elaboración comercialización y distribución de accesorios de bisutería para damas y caballeros, teniendo como factor innovador el diseño artesanal dándoles un toque único y personalizado con mano de obra calificada en el municipio de Valledupar.

### **OBJETIVOS ESPECÍFICOS:**

- Determinar la población objetivo y las estrategias de mercado a realizar para definir la proyección de ventas del primer año de actividad y el crecimiento anual de JAOOACCESORIOS.
- Determinar el plan operativo, la ficha técnica del producto, costos de producción, las necesidades y requerimientos para la puesta en marcha de JAOOACCESORIOS
- Constituir una empresa S.A.S. Dedicada a la elaboración, comercialización y distribución de accesorios en el municipio de Valledupar



## **2. ANTECEDENTES**

La bisutería describe el arte de elaborar prendas que acompañan o complementan la formas de vestir de quien la usa, históricamente ha sido una alternativa para aquellos que no pueden pagar una fortuna por prendas elaboradas con minerales preciosos, es ahí donde los artesanos comenzaron a elaborar objetos que gustaron al consumidor multiplicando así la demanda, igualmente la producción, esto conlleva a que más personas se decidieran a incursionar en este arte, permitiéndonos conocer diferentes materiales que se complementan entre sí, para lograr un buen diseño, en algunas ocasiones se personalizan estos a pedir del cliente logrando con ello una mayor comunicación con los consumidores. La producción artesanal de la bisutería cuyos procesos tienen bajos niveles de tecnificación, que en su inmensa mayoría se realiza en pequeños talleres familiares, han contribuido significativamente y de una forma anónima a la economía de estos, ya que estos productos no son sujetos de control por parte del gobierno ha conllevado a que esta actividad se desarrolle libremente pero se entiende que esto debe cambiar y es hora de hacer de este arte un apoyo a la que ha estado integrada a la economía

## **3. JUSTIFICACIÓN**

La globalización fenómeno en la sociedad actual incentiva a emprender planes de acción que exigen retos innovadores para las crecientes necesidades y deseos de los mercados. Se hace necesario proponer ideas que beneficien, al consumidor y a la empresa, la creación de este nuevo proyecto, permitirá crear alternativas de trabajo que contribuirán a generar empleo en el municipio de Valledupar.

Los costos de los minerales preciosos para la producción de joyerías permite que el mercado para la bisutería tenga una mayor aceptación por parte de la mayoría que no tienen

los recursos para hacerse a este tipo de joyería, la necesidad de complementar una buena prenda de vestir, le permite a la bisutería abrirse campo en este medio, ya que los precios asequibles de la bisutería permiten que estos productos presente una alta demanda de consumo diario, puesto que hoy en día la sociedad se ha transformado y ha dejado de lado el hecho de pensar que solo se debe vestir bien y utilizar accesorios en ocasiones especiales y por el contrario el deseo es sentirse y verse bien ante la sociedad, ejemplo de ello es que es normal encontrar a una ejecutiva luciendo un hermoso collar de piedras naturales al igual que profesoras, secretarias, amas de casa, estudiantes universitarias, entre otras, y del lado masculino el prototipo de hombre rudo, machista, ha pasado a un segundo plano, y también quieren vestirse y verse bien, de igual forma es natural ver a los hombres luciendo una pulsera, un rosario elaborado en piedras naturales y de manera artesanal, en este sentido la bisutería se está abriendo camino en todos los niveles de la sociedad.

La demanda del sector de la bisutería aumenta significativamente, contribuyendo a que este sector se convierta en una alternativa más económica para el mercado, y con la creciente población del municipio de Valledupar en los últimos años, se evidencia que el mercado busca diversidad económica y buena calidad, en este sentido JAOOACCESORIOS busca satisfacer estas necesidades teniendo como principal aliado los proveedores los cuales nos abastecerán con materiales que estén marcando las tendencias en cada momento con esto la empresa busca satisfacer todas las necesidades de los clientes.

Motivada por la necesidad de realizar una actividad laboral donde pudiera demostrar mis habilidades artesanales y con la experiencia personal en el diseño y la confección de algunos accesorios para uso personal, vi la oportunidad de proyectar un plan de negocios y fue ahí donde surge la idea que hoy estoy planteando.

Siempre he estado asociada a la elaboración de manualidades en especial la relacionada con la bisutería primero pensando en confeccionar mis propios accesorios y en ocasiones para mis amistades esto hace ya más de 3 años donde he ido desarrollando y mejorando las técnicas motivada por la diversidad de materia prima que se puede encontrar en el mercado de origen local, nacional e inclusive importados, donde se puede conseguir una gran variedad de estos insumos haciendo infinito los que podemos realizar con ellos

Las oportunidades de generar empleo invita a todos aquellos emprendedores a plantearse la posibilidad de ejecutar una idea de negocio, teniendo como base las destrezas y conocimientos personales y aquellas que se adquieren durante el desarrollo de aprendizaje académico incentivando a ser empresarios innovadores, teniendo en cuenta las necesidades gustos y deseos de la población en el municipio de Valledupar, en su forma de vestir y sentirse bien y es ahí donde nace una idea de negocio, esta enfoca todos sus objetivos en producir los mejores accesorios que acompañen este deseo y sumado a esto se le apuesta a ser competitivos en el mercado y que el plan de negocios permita consolidar a JAOOACCESORIOS como una empresa de excelente calidad y competitiva en el mercado.

## **4. MODULO DE METRCADOS**

### **4.1 Investigación de mercados**

#### **4.1.1 Análisis del sector.**

El sector de la bisutería ha tenido una incursión en los últimos años por parte de empresarios a nivel nacional, y este ha tenido gran aumento en el municipio de Valledupar a raíz de la llegada de los centros comerciales, donde estos empresarios han impulsado el comercio y la demanda, igualmente el apoyo por parte del municipio hacia los artesanos locales como es el caso de los que se encuentran ubicados en el Centro Artesanal Calle

Grande, lugar dispuesto para que los artesanos puedan exhibir y comercializar sus productos.

Sin duda que las influencias de las grandes urbes de nuestro país se han trasladado hacia otras ciudades y con ello las grandes propuestas comerciales en el campo de la bisutería, pero de una forma más tecnificada es el caso de la marca WAO de Valery Domínguez que utilizan en su línea de productos el acero como principal materia prima para la elaboración de sus accesorios otro es el caso de la marca Carolina Cruz Joyería y Accesorios que han ayudado a impulsar el uso de estos productos que complementan y adornan el vestir de quienes los utilizan.

### **En Colombia.**

Medellín es la ciudad del país con mayor número de tiendas de bisutería, seguida por Bogotá, Barranquilla y Cali, a nivel mundial, Colombia aporta el 0.7% del total de exportación de Joyería y Bisutería.

La joyería en Colombia se puede clasificar en dos grandes tipos: el primero es la joyería típica, la cual se puede encontrar en Ciudades como Mompox, Bolívar, Nariño y Santa Fe de Antioquia, y en segundo lugar, la joyería vanguardista, la cual se pueden encontrar en las principales ciudades.

<b>CRISIS DEL SECTOR</b>	<b>ACONTESIMIENTOS</b>	<b>TENDENCIAS</b>	<b>OPORTUNIDAD</b>
La devaluación del peso frente al dólar	Incremento en el costo de importación de materia prima	Crecimiento de la demanda	El aumento de la demanda por la necesidad del consumidor
Escases de la materia prima	Alta demanda de la materia prima	La calidad e innovación de los insumos aumenta la demanda	El precio del producto terminado aumenta

Falta de proveedores locales de insumos	El crecimiento de la ciudad permitió la incursión de nuevos proveedores al municipio	Los proveedores comercializan nuevos productos.	Permiten tener más variedad y tener más opciones a la hora de crear los diseños
---	--	---	---

### ***Medio legal***

Este proyecto se apoyara en las leyes que el gobierno colombiano estableció, como la ley 1014 de 2006 de emprendimiento artículo 2 que tiene por objeto Promover el espíritu emprendedor en todos los estamentos educativos del país, en el cual se propenda y trabaje conjuntamente sobre los principios y valores que establece la Constitución y los establecidos en la presente ley, para la creación de organismos y programas a los cuales los potenciales empresarios puedan acudir para concretar su idea de negocio. La estructura legal que tiene el país, permite la creación y fomentación de ideas emprendedoras con el objeto de incursionar en el mercado nuevos proyectos que generen avance en la sociedad.

Entre estas entidades estatales se encuentran la cámara de Comercio, la cual apoya con el trámite legal a quienes deseen crear su propia empresa o mejorar una ya existente. Su objetivo principal es identificar las leyes, normas y medidas generales formuladas por el gobierno colombiano para el fomento de la creación de nuevas empresas, con el propósito de exponer algunas recomendaciones para la promoción de la actividad emprendedora en el país, este proyecto se apoyara en la Ley 1429 de 2010 en la que se expide la ley de formalización y generación de empleo y los diferentes decretos que la han reglamentado y requiere que la naturaleza de la empresa este considerada como pequeña, además, la formalización empresarial debe llevarse a cabo con posterioridad a la fecha de promulgación de la Ley 1429 de 2010, es decir, del 29 de diciembre de 2010. El inicio de la

actividad económica empresarial se verifica con el registro mercantil en la Cámara de Comercio

#### **4.1.2 Análisis del mercado.**

Según fuentes de la Cámara de comercio del municipio de Valledupar existes aproximadamente 22 negocios registrados que tienen como actividad económica la elaboración, distribución o mantenimiento de joyas y artículos relacionados con las artesanías, convirtiéndose este en el mercado potencial de este proyecto, teniendo además a los clientes que compran directamente en el taller y las ventas directas.

El mercado objetivo de este proyecto, estará enfocado en personas naturales de los extractos 2, 3 y 4 del municipio de Valledupar que tiene por hábito la compra de prendas de vestir y accesorios que acompañen estas para verse y sentirse elegantes. según el estudio de mercados realizado se evidencia que estas personas están dispuestas a adquirir productos relacionados con la bisutería y accesorios, y que tienen dentro de sus preferencias bisuterías elaboradas con materiales artesanales y en piedras naturales que adquieren los accesorios principalmente para uso personal, trabajo, moda y tendencias, debido a la exclusividad, elegancia, originalidad y las tendencias, serian un mercado potencial para posesionar los accesorios en el mercado objetivo.

Según el resultado de las encuestas el consumo aparente de estos productos en la población del municipio de Valledupar es del 80% de las personas encuestadas lo que nos indica que existe una demanda en la cual tiene cabida esta empresa

Valledupar cuenta con una población de 413.341 habitantes según el último censo del DANE correspondiente al año 2010, donde 200.939 correspondiente a un 48.6% de esta población son hombres y 212402 correspondiente a un 51.4% son mujeres que tienen las

características que inicialmente se consideraron como necesarias para ser público objetivo en el municipio de Valledupar, de las cuales se realizaron 100 encuestas distribuidas entre funcionarios, profesionales y estudiantes.

**Tamaño de la muestra: (anexo 1 encuestas)**

Para determinar el tamaño de la muestra del presente proyecto se trabajó con la fórmula de muestreo aleatorio de proporciones:

*Valores representativos de la fórmula*

<b>N</b>	Tamaño muestra	99 = 100
<b>PQ</b>	Proporción	0.25
<b>N</b>	Población	251559
<b>E</b>	Margen error	0.05--5%
<b>K</b>	Constante corrección	2

$$n = \frac{PQ \times N}{(N - 1) \times \frac{E^2}{K^2} + PQ} =$$

$$n = \frac{0.25 \times 251559}{(251559 - 1) \times \frac{0.05^2}{2^2} + 0.25} =$$

$$n = \frac{0.25 \times 251559}{(251559 - 1) \times 0.000625 + 0.25} =$$

$$n = \frac{62889.75}{(251558) \times (0.250625)} =$$

$$n = \frac{62889.75}{63046.7238} = 0.99$$

Para el análisis y la estimación del mercado potencial se realiza una encuesta cuantitativa a cien (100) personas en la ciudad de Valledupar con las cuales se obtuvo un

margen de error de 0.5%, Cola que se identificaron los gustos de las mujeres y hombres del municipio de Valledupar.

### **Segmentación y participación del mercado**

Valledupar según los resultados de las encuestas en un 80% compran accesorios y en su mayoría corresponden a los estratos socioeconómicos 2, 3 y 4 que corresponden a que son empleados o independientes con capacidad de pago, y su mayor motivación de compra es el hecho de sentirse bien hermosas y presentados para la sociedad, donde además se evidencia que el gran crecimiento que están teniendo las compras en internet directas por la dificultad de traslado de las personas por sus deberes laborales permitiendo que las empresas tengan este tipo de ventas como una de las mejores opciones de crecimiento de la empresa. La encuesta nos indica que la frecuencia de compra del mercado es, deducible que el 40% de las personas encuestadas adquieren sus productos entre 1 y 3 veces al mes, lo que nos indica la necesidad de adquirir los productos en un término de mínimo 30 días.

### **Número de clientes estimado**

Se estima abarcar una población del 20% de la población reportada en el censo del municipio de Valledupar que corresponden a hombres y mujeres en edad productiva que oscilan entre 16 y 60 años de edad.

### **Características de los clientes**

Personas naturales hombres y mujeres con edades entre 16 y 60 años con capacidad de pago dispuestos a pagar por productos que satisfagan sus expectativas y gustos hombres y mujeres trabajadores con ganas de verse y sentirse bien.



### **Análisis y conclusiones del estudio de mercados**

Se concluye del estudio de mercados se concluye que hay un alto porcentaje de la población masculina y femenina del municipio de Valledupar de los estratos 2,3 y 4 que les gusta adquirir accesorios, teniendo en cuenta diseños y colores según las tendencias del mercado.

#### **4.1.3 Análisis de la competencia.**

<b>NOMBRE</b>	<b>DIRECCIÓN</b>	<b>TELÉFONO</b>	<b>CIUDAD</b>	<b>PRODUCTOS O SERVICIOS QUE OFRECEN</b>	<b>PRECIO X PRODUCTO O SERVICIO</b>
Diana Acosta Ay D	Instagram	3187288514	Bogotá	Accesorios elaborados con piedras naturales, bronce y prendas de vestir	los precios oscilan entre 90.000 y 240.000 pesos
Johanna Joyas	Manzana 37 casa 5 barrio Garupal	3008081594	Valledupar	Accesorios y prendas de vestir	los precios oscilan entre 70.000 y 160.000 pesos
Centro Artesanal Valledupar Calle grande	Calle 16 N° 7 – 18 centro		Valledupar	Toda clase de productos artesanales típicos de la región entre estos bisuterías	los precios oscilan entre 60.000 y 180.000 pesos

#### **Existencias:**

No existen datos estadísticos concretos para el volumen de existencia de la competencia se entiende que estas realizan inventarios de acuerdo a las tendencias del mercado teniendo como referente la llegada de nuevos materiales e insumos

**Proveedores:**

- **Distri arte Valledupar:** Dirección Carrera° 16A-08 Teléfono 3202738044
- **Olinto:** dirección calle 16c N° 7 42 local 12 callejón de Pedro Rizo
- **Valledupar 82:**Dirección Carrera 7 N° 16 A – 85 Centro

**Tráfico de clientes:**

El tráfico de clientes se realiza mensual para la competencia es muy importante las fechas de pago de sus clientes ya que manejan créditos con los mismos. En este sentido el volumen de clientes se realiza quincenal.

**Satisfacción de los clientes:**

El nivel de satisfacción de los clientes con los productos ofrecidos por la empresa es bajo referente a los precios porque según las características de los productos se deja ver que estos precios son muy elevados con respecto a los productos ofrecidos por la empresa.

**Nivel de tecnología usada:**

La competencia utiliza como instalaciones de operación sus viviendas, lo cual como no requiere de tecnificación en cuanto equipos se ha hecho muy fácil la realización de estos en este sentido.

**Número de empleados:**

- Diana Acosta A y D tiene 2 operarios y un administrador los cuales están capacitados en la elaboración de accesorios hechos a mano esta empresa ofrece sus productos a través de redes sociales no posee un punto de venta definido

- Johanna Joyas y Accesorios tiene 1 operario y un administrador ofrecen sus productos desde un punto de venta ubicado en Manzana 37 casa 5 Barrio Garupal del municipio de Valledupar
- Centro artesanal Calle Grande por ser un centro donde se reúnen diferentes artesanos se evidencia que cada punto posee un asesor de ventas y el dueño del local que es la persona que se encarga de la elaboración de los accesorios en sus diferentes gamas.

### **Fortalezas y Debilidades:**

#### **Fortalezas**

De las fortalezas que posee la competencia está el reconocimiento, el tiempo, la experiencia y el posicionamiento que tienen en el mercado

#### **Debilidades:**

De las debilidades que poseen estas empresas tenemos que poseen un precio de venta un poco elevado además de no contar con proveedores que les puedan ofrecer insumos de buena calidad al mejor precio lo que hace que sus productos sean más costosos al cliente final.

### **4.2 Estrategias d mercado**

Según nuestra filosofía corporativa, la estrategia se basará en respuesta de valor diferencial que satisfagan los deseos de los consumidores, en establecer el ritmo de mercado con la mejor marca y cultivando las mejores relaciones con los cliente y proveedores, de igual forma la estrategia se consolida con el objetivo de brindar más

servicios a los clientes, en lo que combinemos precios competitivos, productos de calidad, variedad y destacando servicio

La penetración de nuestros productos se centra en promocionar la marcas, mediante publicidad, promociones y con un precio competitivo para obtener como resultado ganancias provenientes de clientes regulares aparte de atraer a nuevos consumidores, usando al máximo en el área de publicidad y promoción para tener como resultado una ganancia mayor correspondiente al trabajo realizado.

#### **4.2.1 Concepto del producto o servicio.**

Este proyecto hace parte del sector de bisutería, su principal cualidad se basa en los materiales utilizados para los diseños de los accesorios, para estar acorde con las tendencias actuales del mercado, teniendo en cuenta los gustos y preferencias de los clientes.

Los accesorios son productos delicados con diseños innovadores, vanguardistas, diseñados para satisfacer los gustos de los clientes, estos se clasifican dentro de los productos tangibles y duraderos, elaborados a mano, que pueden ser utilizados por los clientes en toda ocasión, el empaque de estos productos por su naturaleza son delicados elaborados en organiza que le dan distinción y delicadeza a los mismos

#### **4.2.2 Estrategia de distribución.**

La principal alternativa de comercialización de nuestros productos serán los medios On line, redes sociales y venta directa acercándonos a los lugares de trabajo de nuestros clientes para lograr mayor cobertura

Con respecto a lo anterior se tendrá como canal de distribución:

FABRICANTE  CONSUMIDOR

Para el evento de lanzamiento de la empresa JA00ACCESORIOS se pretende realizar un evento con perifoneo, decoración del taller, refrigerios y perifoneo en diferentes partes del municipio.

Para las estrategias de penetración del mercado se tendrán como aliadas redes sociales

Presupuesto estrategias de distribución

<b>EVENTO DE LANZAMIENTO</b>			
<b>CANTIDAD</b>	<b>DETALLE</b>	<b>VALOR UNITARIO</b>	<b>TOTAL</b>
			\$ -
100	Refrigerios	\$ 1.200	\$ 120.000
1	perifoneo	\$ 50.000	\$ 50.000
1	Decoración	\$ 200.000	\$ 200.000
<b>Sub total</b>			<b>\$ 370.000</b>

#### **4.2.3 Estrategia de precios.**

Para la fijación de los precios de los productos estará basada en los costos de producción y se tendrán en cuenta la calidad de la materia prima, la capacidad de la mano de obra, y el valor agregado, además tendremos en cuenta la utilidad esperada dentro del rango establecido.

Para los precios de lanzamiento se realizara un evento para la presentación de la marca y los diferentes productos se harán descuentos y promociones los cuales nos permitirán atraer más clientes que puedan, el pago será de contado.

Según el estudio de mercados realizado se evidencia que las personas están dispuestas a **pagar entre 30000 y 75000 pesos**

<b>EMPRESA</b>	<b>COLLARES EN PIEDRAS</b>	<b>PULSERA S EN PIEDRAS</b>	<b>COLLARE S EN MOSTACI LLAS</b>	<b>PULCERAS EN MOSTACILL AS</b>	<b>ARETES EN PIEDRAS</b>
DIANA ACOSTA AY D	\$160.000	\$60.000	No ofrecen	No Ofrece	\$25.000
JOHANNA JOYAS	\$ 100.000	\$65.000	No ofrecen	No Ofrece	\$25.000
CENTRO ARTESANAL CALLE GRANDE	\$ 70.000	\$60.000	\$55.000	\$22.000	\$20.000
JAOOACCESO RIOS	\$ 70.000	\$45.000	\$65.000	\$18.000	\$10.000

#### **4.2.4 Estrategia de promoción.**

Las estrategias propuestas en este proyecto se basan en el reconocimiento de la empresa por medio de tarjetas de presentación las cuales son la carta de presentación de la empresa y sirven para que se recuerde la empresa dándoles facilidad a las personas de llevar consigo la tarjeta y poder utilizarla cuando sea necesario para ellos

Brouchure este es un factor importante al momento de promover los productos de la empresa como publicidad para la misma.

Las redes sociales serán la base de nuestra estrategia de promoción incluyendo en ellas tips acerca de la utilización adecuada de nuestros accesorios, tendencias, colores, entre otras que pueden hacer más atractiva la visita a nuestras páginas y por ende el reconocimiento necesario para atraer más clientes y aumentar nuestras ventas.

<b>ESTRATEGIAS DE PROMOCION</b>							
<b>MEDIO</b>	<b>CANTIDA D</b>	<b>PRECIO POR UNIDAD</b>	<b>TOTAL PRECIO AÑO 1</b>	<b>TOTAL PRECIO AÑO 2</b>	<b>TOTAL PRECIO AÑO 3</b>	<b>TOTAL PRECIO AÑO 4</b>	<b>TOTAL PRECIO AÑO 5</b>

tarjetas de presentación	1000	120	\$ 80.000	\$ -	\$ -	\$ -	
Brouchure	1000	250	\$250.000	\$ 257.750	\$ 265.740	273.712	\$281.924
<b>TOTAL</b>			<b>330.000</b>	<b>\$ 257.750</b>	<b>\$ 265.740</b>	<b>273.712</b>	<b>\$281.924</b>

#### 4.2.5 Estrategia de comunicación.

Se utilizar los medios de comunicación para persuadir al público de adquirir los productos, Para ello se debe informar, convencer y recordar a los consumidores las bondades del producto por medio de los diferentes canales de comunicación como son medios electrónicos como redes sociales, las cuales en estos momentos son un aliado estratégico y económico, adicionalmente a esto se instalara una valla publicitaria en un lugar estratégico que permita que las personas puedan reconocer la marca, además de la publicidad directa, ferias, *stands*, presentaciones empresariales

<b>ESTRATEGIAS DE COMUNICACIÓN</b>					
<b>CONCEPTO</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
VALLA PUBLICITARIA	\$ 900.000	\$ 927.900	\$ 956.665	\$ 985.365	\$ 1.014.926
<b>TOTAL</b>	<b>900.000</b>	<b>927.900</b>	<b>956.665</b>	<b>985.365</b>	<b>1.014.926</b>

#### 4.2.6 Estrategia de servicio.

Nuestro proyecto, buscará realizar, satisfacer las preferencias del cliente-distribuidor, con servicios tales como:

- ✓ Garantías de los accesorios: se le dará un tiempo de 30 días conservando el empaque y que el producto no haya sido manipulada por personas ajenas a la empresa.
- ✓ Comunicación continúa con el cliente antes, durante y después de la compra.
- ✓ Cambios por defectos
- ✓ Servicio al cliente, atención personalizada
- ✓ Atención personalizada
- ✓ Diseños exclusivos
- ✓ Empaque delicado en organza para cada accesorio
- ✓ Servicio a domicilio gratis a nivel local y a nivel nacional (Para grandes Cantidades ) para unidades reducidas el envío estará a cargo del cliente

#### 4.2.7 Presupuesto de mezcla de mercados.

Para el presupuesto de mezcla de mercados se cuantifica en el siguiente cuadro:

<b>Presupuesto Gastos de Ventas</b>					
<b>Rubro</b>	<b>Total Año1</b>	<b>Total Año2</b>	<b>Total Año3</b>	<b>Total Año4</b>	<b>Total Año5</b>
Estrategias de PROMOCIÓN	\$ 330.000	\$ 257.750	\$ 265.740	\$ 273.712	\$ 281.924
Estrategias de COMUNICACIÓN	\$ 900.000	\$ 927.900	\$ 956.665	\$ 985.365	\$ 1.014.926
Estrategias de SERVICIOS					
Evento DE LANZAMIENTO	\$ 370.000	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
<b>TOTAL (PUBLICIDAD)</b>	<b>\$ 1.600.000</b>	<b>\$1.185.650</b>	<b>\$1.222.405</b>	<b>\$1.259.077</b>	<b>\$1.296.850</b>



#### 4.2.8 Estrategia de aprovisionamiento.

La adquisición de los materiales será por compras de contado, para aprovechar los descuentos que ofrecen los proveedores por volumen como es el caso de Variedades y fantasías Carol compañía S.A.S. uno de nuestros principales proveedores ubicados en la ciudad de Cali que nos ofrece un descuento del 20% por ser cliente preferencial y en caso de una mayor compra ofrecen descuentos adicionales.

#### 4.3 Proyección de ventas

##### Justificación

JAOOASCESORIOS basa sus ventas en el resultado del análisis de mercado, al punto de equilibrio que debe tener para hacer la empresa sostenible. Además esta unidad productiva cuenta con clientela cautiva lo cual se puede evidenciar en las cartas de intención de compra

##### Política de cartera

No se tiene proyectado manejar políticas de cartera por que los productos serán vendidos de contado.

<b>PRECIO DE VENTA X UNIDAD</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
COLLARES EN PIEDRA	\$ 70.000	\$72.170	\$74.407	\$ 76.639	\$ 78.939
PULSERA EN PIEDRAS	\$ 45.000	\$ 46.395	\$47.833	\$ 49.268	\$ 50.746
COLLARES EN MOSTASILLA	\$ 65.000	\$ 67.015	\$69.092	\$ 71.165	\$ 73.300
PULSERA EN MOSTASILLA	\$ 18.000	\$ 18.558	\$19.133	\$ 19.707	\$ 20.299

ARETES PIEDRAS	\$ 10.000	\$ 10.310	\$10.630	\$ 10.948	\$ 11.277
----------------	-----------	-----------	----------	-----------	-----------

<b>PROYECCIÓN DE VENTAS</b>					
<b>PRODUCTO UNIDAD</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
COLLARES EN PIEDRA	234	328	344	361	379
PULSERA EN PIEDRAS	234	328	344	361	379
COLLARES EN MOSTASILLA	234	328	344	361	379
PULSERA EN MOSTASILLA	234	324	348	360	378
ARETES PIEDRAS	936	1310	1376	1445	1517
<b>Total</b>	<b>1872</b>	<b>2617</b>	<b>2756</b>	<b>2888</b>	<b>3033</b>

<b>INGRESOS X VENTAS</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
COLLARES EN PIEDRA	\$16.380.000	\$3.642.892	\$25.594.613	\$27.680.574	\$ 29.936.540
PULSERA EN PIEDRAS	\$10.530.000	\$15.199.002	\$16.453.680	\$ 17.794.655	\$19.244.919
COLLARES EN MOSTASILLA	\$15.210.000	\$21.954.114	\$23.766.426	\$ 25.703.390	\$ 27.798.216
PULSERA EN MOSTASILLA	\$ 4.212.000	\$6.012.792	\$ 6.658.388	\$ 7.094.627	\$ 7.672.839
ARETES PIEDRAS	\$ 360.000	\$13.510.224	\$14.625.493	\$ 15.817.471	\$ 17.106.595
<b>Total Ventas</b>	<b>\$55.692.000</b>	<b>\$80.319.024</b>	<b>\$87.098.599</b>	<b>\$ 94.090.716</b>	<b>\$101.759.109</b>

## 5. MODULO DE OPERACIONES

### 5.1 OPERACIÓN

#### 5.1.1 Ficha técnica del producto o servicio.

## Anexo 2 (ficha técnica del producto o servicio)

### **5.1.2 Estado de desarrollo.**

Los avances del estado de desarrollo de los accesorios por ser productos artesanales se verían reflejados en el área de diseño, también en el momento de confeccionar los productos y al ser sometidos en el control de calidad antes de llegar al consumidor final.

Motivo por el cual este proyecto se enmarca en la ciudad de Valledupar, porque es una ciudad en crecimiento económico y social, y permitirá un desarrollo regional y así poder plantear su expansión en el mercado.

En la actualidad los accesorios son elaborados por pedidos en pequeñas cantidades solo excepto en invitaciones a eventos como el congreso prospecta que realiza la UNAD' o eventos empresariales a los cuales he asistido para ello se realizan cantidades considerables los cuales han hecho que el entusiasmo por la creación de esta empresa se haga más grande, para ellos la materia prima y los insumos son comprados en la Variedades y Fantasías Carol.

### **5.1.3 Descripción del proceso.**

## **Anexo 3 (descripción del proceso)**

### **5.1.4 Necesidades y requerimientos.**

Para la fabricación de cada uno de los productos contemplados en el proyecto, se requiere materia prima e insumos inherentes a cada uno de ellos y las herramientas necesarias, se pueden utilizar o aplicar para todos los productos de igual forma se requiere de dos (1) operario el cual será contratado por prestación de servicios.

En relación con las proyecciones de unidades producidas para cada año se determina el requerimiento de los insumos de cada producto teniendo como referencia las medidas y tipo de materiales que requiere fabricar un collar de piedras una pulsera de piedras, un collar de

mostacillas, una pulsera de mostacillas y aretes elaborados en piedras. De esta forma se calcula el requerimiento y costo de materia prima e insumos por producto y año

### 5.1.5 Plan de producción.

JAOOACESORIOS Contara con una producción del primer año de 1872 unidades distribuidas como lo muestra el siguiente cuadro

<b>PRODUCTO</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
COLLARES EN PIEDRA	234	328	344	361	379
PULSERA EN PIEDRAS	234	328	344	361	379
COLLARES EN MOSTASILLA	234	328	344	361	379
PULSERA EN MOSTASILLA	234	324	348	360	378
ARETES PIEDRAS	936	1310	1376	1445	1517
<b>Total</b>	<b>1872</b>	<b>2617</b>	<b>2756</b>	<b>2888</b>	<b>3033</b>

### 5.1.6 Plan de compras.

#### ARETES PIEDRAS

<b>Materia Prima, Insumo o Requerimiento</b>	<b>Unidad</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Presentacion</b>	<b>Margen de Desperdicio (%)</b>
--	---------------	-----------------	---------------------	----------------------------------

#### **Insumos**

ALFILER	Unidad	1	Unidad	0
BROCHES PARA ARETES	Unidad	1	Unidad	0
HERRAJES	Unidad	1	Unidad	0
Piedras semipreciosas para Arete	Zarta	1	Zarta	0

#### **Mano de Obra Directa**

Operario 1 en Arete	Unidad	1	Unidad	0
---------------------	--------	---	--------	---

#### Otros

CIF Pulsera en Piedra	Unidad	1	Unidad	0
-----------------------	--------	---	--------	---

### COLLARES EN MOSTACILLAS

Materia Prima, Insumo o Requerimiento	Unidad	Cantidad	Presentacion	Margen de Desperdicio (%)
---------------------------------------	--------	----------	--------------	---------------------------

#### Insumos

Broches para collar de piedra	Unidad	1	Unidad	0
-------------------------------	--------	---	--------	---

Mostasilla para collar	Libra	1	Libra	0
------------------------	-------	---	-------	---

Nylon para collar en mostasilla	Metros	1	Metro	0
---------------------------------	--------	---	-------	---

#### Mano de Obra Directa

Operario 1 Collar en Mostasilla	Unidad	1	Unidad	0
---------------------------------	--------	---	--------	---

#### Otros

CIF Collares en Mostasilla	Unidad	1	Unidad	0
----------------------------	--------	---	--------	---

### COLLARES EN PIEDRA

Materia Prima, Insumo o Requerimiento	Unidad	Cantidad	Presentacion	Margen de Desperdicio (%)
---------------------------------------	--------	----------	--------------	---------------------------

#### Insumos

Argollas para Collares en piedra	Unidad	1	Unidad	0
----------------------------------	--------	---	--------	---

Broches para collar de piedra	Unidad	1	Unidad	0
-------------------------------	--------	---	--------	---

Cadena para collares de piedra	Unidad	1	Unidad	0
--------------------------------	--------	---	--------	---

Dijes para Collares de	Unidad	1	Unidad	0
------------------------	--------	---	--------	---

pedra

Escalachines para collares en piedra	Unidad	1	Unidad	0
Herrajes para Collar de Piedra	Unidad	1	Unidad	0
Nylon	Metros	1	Metro	0
Piedreassemepreciosas Callares en piedra	Zarta	1	Zarta	0
Portadije para collar en piedra	Unidad	1	Unidad	0

#### **Mano de Obra Directa**

Operario 1 Collar en Piedra	Unidad	1	Unidad	0
-----------------------------	--------	---	--------	---

#### **Otros**

CIF Pulsera en Piedra	Unidad	1	Unidad	0
-----------------------	--------	---	--------	---

### **PULSERA EN MOSTACILLA**

<b>Materia Prima, Insumo o Requerimiento</b>	<b>Unidad</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Presentacion</b>	<b>Margen de Desperdicio (%)</b>
--	---------------	-----------------	---------------------	----------------------------------

#### **Insumos**

Broches para collar de piedra	Unidad	1	Unidad	0
Mostasilla para Pulsera	Libra	1	Libra	0
Nylon Para pulsera en mostasilla	Metros	1	Metro	0

#### **Mano de Obra Directa**

Operario 1 Pulsera en Mostasilla	Unidad	1	Unidad	0
----------------------------------	--------	---	--------	---

#### **Otros**

CIF Pulsera en Mostasilla	Unidad	1	Unidad	0
---------------------------	--------	---	--------	---

## PULSERAS EN PIEDRAS

Materia Prima, Insumo o Requerimiento	Unidad	Cantidad	Presentacion	Margen de Desperdicio (%)
---------------------------------------	--------	----------	--------------	---------------------------

### Insumos

Broches para collar de piedra	Unidad	1	Unidad	0
Cadrena para pulsera en piedra	Metros	1	Metro	0
Escalachines para Pulsera en piedra	Unidad	1	Unidad	0
Herrajes para Collar de Piedra	Unidad	1	Unidad	0
Nylon Para Pulsera en piedra	Metros	1	Metro	0
Piedreasemepreciosas Callares en piedra	Zarta	1	Zarta	0

### Mano de Obra Directa

Operario 1 en Pulsera en Piedra	Unidad	1	Unidad	0
---------------------------------	--------	---	--------	---

### Otros

CIF Pulsera en Piedra	Unidad	1	Unidad	0
-----------------------	--------	---	--------	---

## 5.2 Costos de producción

Tabla de costos de producción en pesos(incluido IVA)

Tipo de Insumo	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Insumos	21,804,705.00	31,138,899.60	34,457,562.00	36,729,072.00	40,325,205.60
Mano de Obra Directa	8,000,226.00	8,190,456.00	8,570,340.00	8,733,600.00	9,100,560.00
Otros	1,497,600.00	2,150,904.00	2,361,744.00	2,528,640.00	2,758,440.00

**Totales 31,302,531.00 41,480,259.60 45,389,646.00 47,991,312.00 52,184,205.60**

**Proyección de Compras (Unidades)**

<b>Tipo de Insumo</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
-----------------------	--------------	--------------	--------------	--------------	--------------

**Insumos**

ALFILER	936.00	1,308.00	1,380.00	1,440.00	1,512.00
Argollas para Collares en piedra	234.00	324.00	348.00	360.00	384.00
BROCHES PARA ARETES	936.00	1,308.00	1,380.00	1,440.00	1,512.00
Broches para collar de piedra	936.00	1,296.00	1,392.00	1,440.00	1,536.00
Cadena para collares de piedra	234.00	324.00	348.00	360.00	384.00
Cadrena para pulsera en piedra	234.00	324.00	348.00	360.00	384.00
Dijes para Collares de piedra	234.00	324.00	348.00	360.00	384.00
Escalachines para collares en piedra	234.00	324.00	348.00	360.00	384.00
Escalachines para Pulsera en piedra	234.00	324.00	348.00	360.00	384.00
HERRAJES	936.00	1,308.00	1,380.00	1,440.00	1,512.00
Herrajes para Collar de Piedra	468.00	648.00	696.00	720.00	768.00
Mostasilla para collar	234.00	324.00	348.00	360.00	384.00
Mostasilla para Pulsera	234.00	324.00	348.00	360.00	384.00
Nylon	234.00	324.00	348.00	360.00	384.00
Nylon para collar en mostasilla	234.00	324.00	348.00	360.00	384.00
Nylon Para pulsera en mostasilla	234.00	324.00	348.00	360.00	384.00
Nylon Para Pulsera en piedra	234.00	324.00	348.00	360.00	384.00
Piedras semipreciosas para Arete	936.00	1,308.00	1,380.00	1,440.00	1,512.00
Piedreassemepreciosas Callares en piedra	468.00	648.00	696.00	720.00	768.00
Portadije para collar en piedra	234.00	324.00	348.00	360.00	384.00

**Mano de Obra Directa**

Operario 1 Collar en Mostasilla	234.00	324.00	348.00	360.00	384.00
Operario 1 Collar en Piedra	234.00	324.00	348.00	360.00	384.00



Operario 1 en Arete	936.00	1,308.00	1,380.00	1,440.00	1,512.00
Operario 1 en Pulsera en Piedra	234.00	324.00	348.00	360.00	384.00
Operario 1 Pulsera en Mostasilla	234.00	324.00	348.00	360.00	384.00

#### Otros

CIF Collares en Mostasilla	234.00	324.00	348.00	360.00	384.00
CIF Pulsera en Piedra	1,404.00	1,956.00	2,076.00	2,160.00	2,280.00
CIF Pulsera en Mostasilla	234.00	324.00	348.00	360.00	384.00

### Proyección de Compras (Pesos)

Tipo de Insumo	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
<b>Insumos</b>					
ALFILER	175,032.00	252,444.00	274,620.00	295,200.00	319,032.00
Argollas para Collares en piedra	561,600.00	801,576.00	887,748.00	946,080.00	1,039,104.00
BROCHES PARA ARETES	280,332.00	403,910.40	439,392.00	472,176.00	510,753.60
Broches para collar de piedra	1,123,200.00	1,603,152.00	1,776,192.00	1,892,160.00	2,078,208.00
Cadena para collares de piedra	332,748.00	474,984.00	525,828.00	560,160.00	615,552.00
Cadena para pulsera en piedra	278,460.00	397,548.00	440,220.00	469,080.00	515,328.00
Dijes para Collares de piedra	1,404,000.00	2,004,264.00	2,219,544.00	2,364,840.00	2,598,144.00
Escalachines para collares en piedra	46,800.00	66,744.00	74,124.00	78,840.00	86,784.00
Escalachines para Pulsera en piedra	23,400.00	33,372.00	36,888.00	39,240.00	43,392.00
HERRAJES	140,212.80	201,955.20	219,696.00	236,160.00	255,376.80
Herrajes para Collar de Piedra	2,208,960.00	3,153,168.00	3,491,832.00	3,720,960.00	4,088,064.00

Mostasilla para collar	3,042,000.00	4,342,572.00	4,808,664.00	5,123,880.00	5,629,440.00
Mostasilla para Pulsera	1,382,729.40	1,973,905.20	2,185,822.80	2,329,056.00	2,558,860.80
Nylon	11,934.00	17,172.00	18,792.00	20,160.00	22,272.00
Nylon para collar en mostasilla	23,868.00	34,020.00	37,584.00	40,320.00	44,313.60
Nylon Para pulsera en mostasilla	11,980.80	16,912.80	18,931.20	20,160.00	22,156.80
Nylon Para Pulsera en piedra	46,800.00	66,744.00	74,124.00	78,840.00	86,784.00
Piedras semipreciosas para Arete	321,048.00	463,032.00	503,700.00	541,440.00	585,144.00
Piedreassemeprecios Callares en piedra	10,296,000.00	14,697,936.00	16,275,960.00	17,342,640.00	19,053,312.00
Portadije para collar en piedra	93,600.00	133,488.00	147,900.00	157,680.00	173,184.00
<b>Mano de Obra Directa</b>					
Operario 1 Collar en Mostasilla	2,823,444.00	2,883,276.00	3,031,776.00	3,082,680.00	3,225,600.00
Operario 1 Collar en Piedra	1,129,518.00	1,153,440.00	1,212,780.00	1,233,000.00	1,290,240.00
Operario 1 en Arete	2,164,968.00	2,231,448.00	2,304,600.00	2,363,040.00	2,434,320.00
Operario 1 en Pulsera en Piedra	823,446.00	841,104.00	884,268.00	898,920.00	940,800.00
Operario 1 Pulsera en Mostasilla	1,058,850.00	1,081,188.00	1,136,916.00	1,155,960.00	1,209,600.00
<b>Otros</b>					
CIF Collares en Mostasilla	187,200.00	267,624.00	296,496.00	316,080.00	347,520.00

CIF Pulsera en Piedra	1,123,200.00	1,615,656.00	1,768,752.00	1,896,480.00	2,063,400.00
-----------------------	--------------	--------------	--------------	--------------	--------------

CIF Pulsera en Mostasilla	187,200.00	267,624.00	296,496.00	316,080.00	347,520.00
---------------------------	------------	------------	------------	------------	------------

<b>Total</b>	<b>31,302,531.00</b>	<b>41,480,259.60</b>	<b>45,389,646.00</b>	<b>47,991,312.00</b>	<b>52,184,205.60</b>
--------------	----------------------	----------------------	----------------------	----------------------	----------------------

<b>IVA</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>
------------	-------------	-------------	-------------	-------------	-------------

<b>Total mas IVA</b>	<b>31,302,531.00</b>	<b>41,480,259.60</b>	<b>45,389,646.00</b>	<b>47,991,312.00</b>	<b>52,184,205.60</b>
----------------------	----------------------	----------------------	----------------------	----------------------	----------------------

**Mano de obra x unidad de producto**

<b>PRODUCTO</b>	<b>Unidades año 1</b>	<b>Unidades año 2</b>	<b>Unidades año 3</b>	<b>Unidades año 4</b>	<b>Unidades año 5</b>	<b>Horas de producción x unidad</b>	<b>Horas x línea de producto producidas en el año 1</b>	<b>Horas x línea de producto producidas en el año 2</b>	<b>Horas x línea de producto producidas en el año 3</b>
COLLARES EN PIEDRA	234	328	344	361	379	48,00	11232	15725	16511
PULSERA EN PIEDRAS	234	328	344	361	379	35,00	8190	11466	12039
COLLARES EN MOSTASILLA	234	328	344	361	379	120,00	28080	39312	41278
PULSERA EN MOSTASILLA	234	324	348	360	378	45,00	10530	14580	15660
ARETES PIEDRAS	936	1310	1376	1445	1517	23,00	21528	30139	31646
<b>TOTAL HORAS X AÑO</b>							<b>79.560</b>	<b>111.222</b>	<b>117.134</b>
<b>COSTO MOD X AÑO</b>							<b>\$8.000.000</b>	<b>\$8.248.000</b>	<b>\$8.503.688</b>
<b>VALOR HORA DE PRODUCCIÓN MOD X AÑO</b>							<b>\$ 100,55</b>	<b>\$ 74,16</b>	<b>\$ 72,60</b>

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
<b>VALOR HORA OPERARIO 1</b>	\$ 50	\$ 37	\$ 36	\$ 36	\$ 35
<b>VALOR HORA OPERARIO 2</b>	\$ 50	\$ 37	\$ 36	\$ 36	\$ 35
<b>VALOR HORA MOD - 2 OPERARIOS</b>	\$ 100,55	\$ 74,16	\$ 72,60	\$ 71,36	\$ 70,00

<b>COSTO MANO DE OBRA DIRECTA X UNIDAD DE PRODUCTO - OPERARIAS</b>						
Producto	TIEMPO HRS	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
COLLARES EN PIEDRA	48,00000000	\$ 4.827	\$ 3.560	\$ 3.485	\$ 3.425	\$ 3.360
PULSERA EN PIEDRAS	35,00000000	\$ 3.519	\$ 2.596	\$ 2.541	\$ 2.497	\$ 2.450
COLLARES EN MOSTASILLA	120,00000000	\$ 12.066	\$ 8.899	\$ 8.712	\$ 8.563	\$ 8.400
PULSERA EN MOSTASILLA	45,00000000	\$ 4.525	\$ 3.337	\$ 3.267	\$ 3.211	\$ 3.150
ARETES PIEDRAS	23,00000000	\$ 2.313	\$ 1.706	\$ 1.670	\$ 1.641	\$ 1.610
<b>COSTO MANO DE OBRA DIRECTA (ARTESANAS) X UNIDAD DE PRODUCTO - APLIQUES DE DECORACIÓN</b>						
Producto	TRABAJO X UNIDAD	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
COLLARES EN PIEDRA			0,00	0,00	0,00	0,00

<b>PULSERA EN PIEDRAS</b>			<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>
<b>COLLARES EN MOSTASILLA</b>			<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>
<b>PULSERA EN MOSTASILLA</b>			<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>
<b>ARETES PIEDRAS</b>			<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>

**TOTAL COSTO MANO DE OBRA DIRECTA X UNIDAD DE PRODUCTO - (OPERARIAS Y APLIQUES DE DECORACIÓN)**

<b>Producto</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
<b>COLLARES EN PIEDRA</b>	<b>\$ 4.827</b>	<b>\$ 3.560</b>	<b>\$ 3.485</b>	<b>\$ 3.425</b>	<b>\$ 3.360</b>
<b>PULSERA EN PIEDRAS</b>	<b>\$ 3.519</b>	<b>\$ 2.596</b>	<b>\$ 2.541</b>	<b>\$ 2.497</b>	<b>\$ 2.450</b>
<b>COLLARES EN MOSTASILLA</b>	<b>\$ 12.066</b>	<b>\$ 8.899</b>	<b>\$ 8.712</b>	<b>\$ 8.563</b>	<b>\$ 8.400</b>
<b>PULSERA EN MOSTASILLA</b>	<b>\$ 4.525</b>	<b>\$ 3.337</b>	<b>\$ 3.267</b>	<b>\$ 3.211</b>	<b>\$ 3.150</b>
<b>ARETES PIEDRAS</b>	<b>\$ 2.313</b>	<b>\$ 1.706</b>	<b>\$ 1.670</b>	<b>\$ 1.641</b>	<b>\$ 1.610</b>

<b>COSTO MANO DE OBRA X AÑO</b>					
<b>Producto</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
<b>COLLARES EN PIEDRA</b>	\$ 1.129.412	\$ 1.166.120	\$ 1.198.667	\$ 1.237.071	\$ 1.274.183
<b>PULSERA EN PIEDRAS</b>	\$ 823.529	\$ 850.296	\$ 874.028	\$ 902.031	\$ 929.092
<b>COLLARES EN MOSTASILLA</b>	\$ 2.823.529	\$ 2.915.299	\$ 2.996.666	\$ 3.092.677	\$ 3.185.457
<b>PULSERA EN MOSTASILLA</b>	\$ 1.058.824	\$ 1.081.223	\$ 1.136.883	\$ 1.155.968	\$ 1.190.647
<b>ARETES PIEDRAS</b>	\$ 2.164.706	\$ 2.235.063	\$ 2.297.444	\$ 2.371.052	\$ 2.442.184
<b>TOTAL</b>	\$ 8.000.000,0	\$ 8.248.000,0	\$ 8.503.688,0	\$ 8.758.798,6	\$ 9.021.562,6

### 5.3 Infraestructura

<b>INVERSIONES FIJAS</b>			
<b>Rubro</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Precio</b>	<b>Total</b>
<b>1. TERRENOS Y CONSTRUCCIONES</b>			
Adecuaciones electricas	1	400.000	400.000
Adecuaciones del taller	1	200.000	200.000
<b>Subtotal</b>			<b>600.000</b>
<b>2. MAQUINARIA Y EQUIPOS</b>			
	<b>Cantidad</b>	<b>Precio</b>	<b>Total</b>
Alicate 4pg punta curva retencion redline	4	\$ 11.900	47.600
Alicate 3 1/2pg corte diagonal redline	4	\$ 11.900	47.600
Alicate 4 1/2pg corte diagonal redline	4	\$ 11.900	47.600
Alicate 4pg punta recta redline	4	\$ 11.900	47.600
Tijeras	4	\$ 8.000	32.000
Tabla de diseño	2	\$ 14.500	29.000

Cargador de mostacillas	2	\$ 38.388	76.776
Canasta organizadora plastica bano	2	\$ 59.900	119.800
<b>Subtotal</b>			<b>447.976</b>

<b>3. MUEBLES Y ENSERES</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Precio</b>	<b>Total</b>
Cafetera 4tz negra oster	1	\$ 79.000	\$ 79.000
Kit de salud ocupacional	1	\$ 400.000	\$ 400.000
Dispensador de agua fria y caliente gab in led	1	\$ 499.900	\$ 499.900
Aire Acondicionado	1	\$ 958.900	\$ 958.900
Escritorio de vidrio 120*50*73cm	1	\$ 219.900	\$ 219.900
Sillon ejecutivo respaldo bajo negra	1	\$ 159.900	\$ 159.900
Sillas operarias	2	\$ 109.900	\$ 219.800
Vitrinas	2	\$ 580.000	\$ 1.160.000
Mesas de trabajo 78*120*40	2	\$ 199.900	\$ 399.800
Regiplas ganchera	50	\$ 11.900	\$ 595.000
Tabla ranurada blanco 18mm 244*152	1	\$ 152.900	\$ 152.900
Mesas ext vidrio 120*85*75 ext	1	\$ 499.900	\$ 499.900
Locker metalico 9 puestos 180*93*30	1	497900	497900
<b>Subtotal</b>			<b>5.842.900</b>

<b>4. EQUIPOS DE OFICINA</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Precio</b>	<b>Total</b>
Computador	1	1.245.000	1.245.000
impresora Multifuncional Xp231 - XP231 EPSON	1	117.600	117.600
			0
<b>Subtotal</b>			<b>1.362.600</b>
<b>TOTAL</b>			<b>8.253.476</b>



## 6. MODULO ORGANIZACIONAL

### 6.1 Estrategia organizacional

#### ANÁLISIS DOFA

<b>FORTALEZAS</b>	<b>OPORTUNIDADES</b>
<ul style="list-style-type: none"><li>✓ Flexibilidad de adaptación de nuevos productos al mercado.</li><li>✓ Conocimiento y aceptación del segmento.</li><li>✓ Manejo de información y capacidad de generar diseños innovadores.</li><li>✓ Alto consumo del producto por parte de la población de los estratos 2, 3 y 4.</li><li>✓ La existencia de organismos no gubernamentales en apoyo al sector artesanal.</li><li>✓ Bajo costo de la mano de obra</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>✓ Posibilidad de importación de Materia Prima.</li><li>✓ Abrir nuevos mercados</li><li>✓ La asistencia a las diferentes ferias artesanales</li><li>✓ Ruedas de negocios que permiten el contacto con intermediarios.</li><li>✓ Venta por internet.</li></ul>
<b>DEBILIDADES</b>	<b>AMENAZAS</b>
<ul style="list-style-type: none"><li>✓ La gran mayoría de los clientes no son fieles a una marca de accesorios.</li><li>✓ Escaso crecimiento y tecnología para competir a nivel mundial</li><li>✓ Experiencia y posicionamiento de la competencia</li><li>✓ Factor económico</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>✓ Entrada de almacenes de grandes marcas a nivel mundial.</li><li>✓ La competitividad de la calidad y costos de los productos.</li><li>✓ La importación de productos de lugares como china que traen productos a muy bajos precios y de muy baja calidad</li></ul>

### ***Corregir las debilidades***

- ✓ Para conservar a los clientes se tendrá como prioridad el buen trato y atención esmerada, ya que el cliente es un ser humano que tiene necesidades, expectativas y pieza fundamental para el negocio.
- ✓ Para lograr sobrevivir a la competencia, se hará necesario el funcionamiento de una nueva línea de negocios.
- ✓ El cambio de gustos por parte de los consumidores, la aparición de nuevas tecnologías en las que nuestro proyecto no es pionero. La estrategia de supervivencia supone un gran riesgo que en muchas oportunidades son empleadas en momentos críticos.

### ***Afrontar las amenazas***

- ✓ Se desarrollara y consolidara a nuevos clientes para tener diferencias con la competencia, por servicios, calidad, del producto y la calidad humana
- ✓ A través de la aplicación del servicio dar mantenimiento a todos los clientes para conseguir su total satisfacción

### ***Mantener las fortalezas***

- ✓ La prioridad será generar un excelente servicio y la atención esmerada, para garantizar la satisfacción de los clientes y proveedores.
- ✓ Incrementar la fidelidad de los clientes, el cual permitirá garantizar un mejor futuro para todos.

### ***Explotar las oportunidades***

- ✓ Lograr mantener la imagen de la empresa.
- ✓ Impulsar el desarrollo en el sector
- ✓ Lograr nuevos mercados a nivel nacional

## **6.2 Organismos de apoyo**

El gobierno colombiano establece leyes para promover la creación de programas y organismos a los cuales los potenciales empresarios pueden acudir para concretar su idea de negocio. La estructura legal que tiene el país permite la creación y fomentación de ideas emprendedoras con el objeto de incursionar en el mercado nuevas empresas que generen desarrollo económico sostenible, protegidas por el ministerio de cultura, por manejar la parte artesanal, así lo dispone la constitución del año 1991, donde se reconoce y protege la diversidad étnica y cultural de la nación Colombiana, se promueve el derecho a la identidad de los diversos pueblos que habitan el país y disfrute del conocimiento del participante; el arte la ciencia, la tecnología de más bienes y valores de la cultura nacional, promoviendo la intervención del Estado en la actividad económica privada, considerando el interés social y las exigencias del patrimonio cultural del estado.

Existen entidades estatales como: la cámara de comercio, asociaciones empresariales, universidades, fondo emprender, Asociación Colombiana de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas – ACOPI, porque a través de su experiencia y conocimiento del sector empresarial se podrá estructurar programas dirigidos a mejorar la productividad y competitividad de las empresas Colombianas.

El apoyo que ofrece el departamento del Cesar y el municipio de Valledupar a través de la convocatoria cerrada de parte del FONDO EMPRENDER para impulsar el desarrollo económico ha sido de gran impulso para los emprendedores de la región, para los cuales pide cumplir unas exigencias y como empresaria para cumplir con el requisito de ser tecnóloga en gestión comercial y de negocios para poder participar de esta convocatoria.

### **6.3 Estructura organizacional**

#### ***Misión***

Ofrecer a los clientes una gestión integral de excelente servicios, para satisfacer sus deseos y necesidades con productos de moda, vanguardista, además con una amplia gama de productos y servicios innovadores, calidad, belleza y estilo, siendo competitivos y comprometidos con la generación de valores y principios sociales para nuestros clientes, proveedores, empleados y la comunidad en general.

#### ***Visión***

Ser la mejor empresa diseñadora y distribuidora de Accesorios, con enfoques estratégicos e investigación permanente a mediano y largo plazo, brindando calidad en el los productos, que garantice la satisfacción de los clientes y permitan la permanencia de la empresa en el mercado. En el 2017 ser una empresa líder en diseño de productos en la gama de bisutería, mediante el proceso manufacturero, con un equipo humano calificado para lograr reconocimiento del cliente en calidad a nivel nacional.

#### ***Valores***

Los valores que definen a JAOOACCESORIOS son los siguientes:

Responsabilidad.

Puntualidad.

Honestidad.

Respeto.

Calidad de Servicio.

Seguridad.

Trabajo.

## **PERFIL DEL GERENTE**

El Gerente, cuenta con los conocimientos propios del saber administrativo, y con las habilidades gerenciales para tomar decisiones oportunas y acertadas en la solución de problemas.

Profesional ético, adaptativo al medio que lo rodea, estratégico y prospectivo en su proyecto de vida; socialmente responsable, productivo, autónomo y competitivo para actuar en un mundo global.

Es un líder social con espíritu emprendedor, posee las competencias necesarias para generar ideas de negocios que se puedan concretar en la creación y dirección de su propia empresa, contribuyendo de esta manera con el desarrollo socioeconómico de su región y del país en general. Además podrá desempeñarse en cargos de dirección en cualquier organización e interactuar eficazmente en el ambiente empresarial a nivel nacional e internacional.

### ***Funciones:***

- ✓ Realizar gestión administrativa y comercial.
- ✓ Realizar manejo contable y financiero de la empresa.
- ✓ Solicitar y comprar la materia prima, teniendo en cuenta el nivel de ventas por artículo y los diseños.
- ✓ Recibir materiales.
- ✓ Realizar órdenes de compra y pagarlas.
- ✓ Pagar nómina a los empleados.
- ✓ Controlar inventario de materia prima y de producto terminado.
- ✓ Realizar la publicidad de los productos.

- ✓ Administrar página web y compras de los clientes.
- ✓ Pagar obligaciones financieras y administrativas.
- ✓ Confirmación del pago realizado por los clientes.
- ✓ Coordinar la logística del envío del producto.
- ✓ Aprobar diseños y realizar control de calidad de productos terminados.
- ✓ Supervisar a los empleados.
- ✓ Atender a los proveedores.
- ✓ Promover las ventas.

Dedicación:                      Completo  
 Asignación salarial              \$750.000  
 Personal requerido              1  
 Tipo de Contrato              Contrato Laboral

***Operario***

**Perfil:** Experiencia en áreas de producción en joyería.

***Funciones:***

- ✓ Ensamblar los modelos con las medidas del diseño
- ✓ Empacar los productos terminados.
- ✓ Embalar los productos y dejarlos en disposición para la entrega final.

Asignación salarial              \$1.000.000  
 Personal requerido              1  
 Tipo de Contrato              Prestación de Servicio

**CONTADOR**

Perfil: Contador Público Graduado con tarjeta profesional vigente, con experiencia mínima de 2 años.

**Funciones:**

Elaborar estados financieros en fechas requeridas con información oportuna y verídica.

- ✓ Verificar y depurar cuentas contables
- ✓ Asesorar a la gerencia en planes económicos y financieros, tales como presupuestos.
- ✓ Asesorar en aspectos fiscales y de financiamientos sanos a la gerencia.
- ✓ Crear un banco de información básica que haga posible darle seguimiento económico actualizado a las instituciones, sus planes y cumplimiento de metas.

Asignación salarial            \$300.000

Personal requerido            1

Tipo de Contrato            Prestación de Servicio

#### **6.4 Aspectos legales**

##### **ANEXO 4 (Estatutos)**

La empresa JAOOACCESORIOS, será constituida en una Sociedad Por Acciones Simplificada S.A.S clasificación CIU 3210, estas empresas son regidas por (Ley 1258 de 2008) brinda a los empresarios del país las ventajas de las sociedades anónimas y al mismo tiempo les permite diseñar los mecanismos de gobernabilidad de sus empresas a la medida de sus necesidades. En términos generales estas ofrecen a sus socios flexibilidad en temas como: constitución, organización y funcionamiento, convocatorias, reformas estatutarias y reorganización de la sociedad, juntas directivas y acuerdos de accionistas, los accionistas

responden hasta el monto de sus aportes, simplificación de los trámites de constitución, autonomía contractual.

### ***Constitución de una sociedad por acciones simplificada S.A.S***

La ley 1258 de 2008 representa la innovación jurídica en materia societaria más importante de los últimos años. Establece una regulación flexible que permite a los asociados estipular condiciones bajo las cuales se regirán sus relaciones, para lo cual se requiere responsabilidad en la adopción de las cláusulas por parte de los contratantes. (Cámara de Comercio de Valledupar, Cesar 2014).

Se crea mediante contrato o acto unilateral que constará en documento privado. Se constituyen por una o varias personas naturales o jurídicas, quienes sólo serán responsables hasta el monto de sus respectivos aportes.

Una vez inscrita en el registro mercantil, formará una persona jurídica distinta de sus accionistas. Es una sociedad de capitales.

Su naturaleza siempre será comercial, independientemente de las actividades previstas en su objeto social.

Para efectos tributarios, se rige por las reglas aplicables a las sociedades anónimas.

Las acciones y demás valores que emita la S.A.S no podrán inscribirse en el Registro Nacional de Valores y Emisores ni negociarse en bolsa. El documento de constitución será objeto de autenticación de manera previa a la inscripción en el registro mercantil de la Cámara de Comercio, por quienes participen en su suscripción.



Dicha autenticación deberá hacerse directamente o a través de apoderado.

Cuando lo activos aportados a la sociedad comprendan bienes cuya transferencia requiera escritura pública, la constitución de la sociedad deberá hacerse de igual manera e inscribirse también en los registros correspondientes. (Cámara de Comercio de Valledupar, Cesar, 2014)

***Requisitos para constituir una S.A.S de conformidad con la ley 1258 de 2008***

- ✓ Nombre, documento de identidad, domicilio de los accionistas (ciudad o municipio donde residen).
- ✓ Razón social o denominación de la sociedad, seguida de las palabras “sociedad por acciones simplificada”, o de las letras S.A.S.
- ✓ El domicilio principal de la sociedad y el de las distintas sucursales que se establezcan en el mismo acto de constitución.
- ✓ El término de duración, si éste no fuere indefinido. Si nada se expresa en el acto de constitución, se entenderá que la sociedad se ha constituido por término indefinido.
- ✓ Una enunciación clara y completa de las actividades principales, a menos que se exprese que la sociedad podrá realizar cualquier actividad comercial o civil, lícita
- ✓ .Si nada se expresa en el acto de constitución, se entenderá que la sociedad podrá realizar cualquier actividad lícita.
- ✓ El capital autorizado, suscrito y pagado, la clase, número y valor nominal de las acciones representativas del capital y la forma y términos en que éstas deberán pagarse.

- ✓ La forma de administración y el nombre, documento de identidad y las facultades de sus administradores. En todo caso, deberá designarse cuando menos un representante legal.

Para la formalización de la empresa se requerirá realizar las inscripciones en las siguientes entidades:

- ✓ Registro ante la cámara de comercio
- ✓ Registro ante la dirección de impuestos y aduanas nacionales (DIAN)
- ✓ Inscribirse en el R.U.T. (Registro único tributario); y otros aspectos de tipo contable como: resolución de facturación, firma digital.
- ✓ Registro ante la alcaldía para impuesto de industria y comercio

### **FORMALIZACIÓN LABORAL:**

La empresa vislumbra cumplir con todas las obligaciones en cuanto a la formalización laboral se refiere, cuando el modelo de contrato así lo requiera, en nuestra empresa tendremos:

Contratos por prestación de servicios: 3

1 contador

1 administrador

1 operarios

### **MARCO NORMATIVO GENERAL**

Tiene su marco legal, en la Constitución Política de Colombia de 1991, artículos 7 y 8, en los que se establece que el Estado reconoce y protege la diversidad étnica y cultural de la nación y determina como su obligación y de las personas proteger las riquezas culturales y naturales de la misma.

CAPITULO I: DE LOS DERECHOS FUNDAMENTALES, ARTS: 16,20 entre otros más.

MARCO NORMATIVO: El marco normativo en cuanto al sector es bastante extensa pero se cita la ley 397 de 1997, es la principal norma que regula en materia de cultura se citan los artículos: 1, 2, 17, 32, 64 y 70 en los cuales la ley habla de las funciones y servicios del estado en relación con la cultura, el estado a través del ministerio de cultura y las entidades territoriales fomentará las artes en todas sus expresiones; promover y fomentar el acceso a la cultura de todos los colombianos en igualdad de oportunidades, entre otros.

El Plan responde al documento CONPES 3162 de 2002 de 2002, «Lineamientos para la sostenibilidad del Plan Nacional de Cultura: 2001-2010», en acciones para la reorganización del sector en las áreas de información (estadísticas, indicadores e investigación), legislación, financiación y gestión del sector (fomento a las industrias culturales, formación de públicos, apoyo a las mi pymes culturales y a organizaciones y creadores, establecimiento de alianzas e identificación de recursos propios del sector).

Dentro de las industrias culturales este tipo de empresas está ubicado en: OTROS SECTORES DE LAS INDUSTRIAS CULTURALES ARTES VISUALES Y ESCÉNICAS ARTESANÍAS, que es uno de los sectores que el gobierno visiona como pioneros en el desarrollo local. (MINISTERIODECULTURA)

### 6.5 Costos administrativos

MANO DE OBRA DIRECTA	TIPO DE CONTRATO	SALARIO	TOTAL	MOD MES	MOD AÑO1	MOD AÑO2
<b>OPERARIO 1</b>	<b>Prestación de Servicio</b>	\$1.000.000	\$1.000.000	\$1.000.000	\$8.000.000	\$8.248.000
			\$ 0			

Cargo	Tipo de contrato	No	Salario Basico	Prestaciones Sociales (48,852%) + Aux Transporte (72.000)	Total salario	Salario Anual
Administrador	Prestación de servicio	1	\$750.000	\$ 464.400	\$1.214.400	\$14.572.800
Contador	Prestación de servicio	1	\$300.000	\$ -	\$ 300.000	\$ 3.600.000
<b>Total</b>		<b>\$ 2</b>	<b>\$1.050.000</b>	<b>\$ 464.400</b>	<b>\$1.514.400</b>	<b>\$18.172.800</b>

Tabla Gastos administrativos

<b>Presupuesto de Gastos de Administracion</b>						
<b>Rubro</b>	<b>Vr. Mensual</b>	<b>Total Año1</b>	<b>Total Año2</b>	<b>Total Año3</b>	<b>Total Año4</b>	<b>Total Año5</b>
<b>Presupuesto Sueldos a Empleados</b>		\$ <b>18.172.800</b>	\$ <b>18.736.157</b>	\$ <b>19.316.978</b>	\$ <b>19.896.487</b>	\$ <b>20.493.382</b>
Cargos por servicios bancarios	20.000	\$ 240.000	\$ 247.440	\$ 255.111	\$ 262.764	\$ 270.647
Programa de salud ocupacional	50.000	\$ 600.000	\$ 618.600	\$ 637.777	\$ 656.910	\$ 676.617
Servicios Públicos	125.000	\$ 1.500.000	\$ 1.546.500	\$ 1.594.442	\$ 1.642.275	\$ 1.691.543
Suministros de oficina	10.000	\$ 120.000	\$ 123.720	\$ 127.555	\$ 131.382	\$ 135.323
Insumos para el manejo de residuos	0	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Telefono, internet, movil	90.000	\$ 1.080.000	1.113.480	1.147.998	1.182.438	1.217.911
		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
<b>Total</b>		\$ <b>21.712.800</b>	\$ <b>22.385.897</b>	\$ <b>23.079.860</b>	\$ <b>23.772.255</b>	\$ <b>24.485.423</b>

## 7. MODULO FINANZAS

### Ingresos

Proyeccion de Ingresos por Ventas					
Producto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
COLLARES EN PIEDRA	16,380,000.0 0	23,383,080.0 0	25,893,636.0 0	27,590,040.0 0	30,312,576.0
PULSERAS EN PIEDRAS	10,530,000.0 0	15,031,980.0 0	16,645,884.0 0	17,736,480.0 0	19,486,464.0
COLLARES EN MOSTACILLA	15,210,000.0 0	21,712,860.0 0	24,044,016.0 0	25,619,400.0 0	28,147,200.0
S PULSERA EN MOSTACILLA	4,212,000.00	6,012,792.00	6,658,284.00	7,094,520.00	7,794,816.00
ARETES PIEDRAS	9,360,000.00	13,485,480.0 0	14,669,400.0 0	15,765,120.0 0	17,050,824.00
<b>Total</b>	<b>55,692,000.0 0</b>	<b>79,626,192.0 0</b>	<b>87,911,220.0 0</b>	<b>93,805,560.0 0</b>	<b>102,791,880.0 0</b>
<b>Iva</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>
<b>Total con Iva</b>	<b>55,692,000.0 0</b>	<b>79,626,192.0 0</b>	<b>87,911,220.0 0</b>	<b>93,805,560.0 0</b>	<b>102,791,880.0 0</b>

## Egresos

Índice de Actualización monetaria

1

Inversiones Fijas y Diferidas			
Concepto	Valor	Meses	Tipo de Fuente
<b>Fija</b>			
Remodelación y/o Adecuación de instalaciones	600,000.00	1	Fondo Emprender
Maquinaria, Equipos y herramientas	447,976.00	2	Fondo Emprender
Muebles y enceres	7,205,500.00	2	Fondo Emprender
<b>Total</b>	<b>8,253,476.00</b>		

Costos de Puesta en Marcha	
Descripción	Valor
Apertura de Cuenta Bancaria	100,000.00
Escrituras y Gastos Notariales	200,000.00
Permisos y Licencias	100,000.00
Registro Mercantil	150,000.00
Registros, Marcas y Patentes	0.00
<b>Total</b>	<b>550,000.00</b>

## Costos Anualizados Administrativos

Descripción	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Cargos por servicios bancarios	240,000.00	240,000.00	240,000.00	240,000.00	240,000.00
Pagos por arrendamientos	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Ptograma de Seguridad y salud en el trabajo	600,000.00	600,000.00	600,000.00	600,000.00	600,000.00
Publicidad	1,600,000.00	1,600,000.00	1,600,000.00	1,600,000.00	1,600,000.00
Reparaciones y mantenimiento	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Seguros	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Servicios Públicos	1,500,000.00	1,500,000.00	1,500,000.00	1,500,000.00	1,500,000.00
Suministros de Oficina	120,000.00	120,000.00	120,000.00	120,000.00	120,000.00
Suscripciones y Afiliaciones	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Teléfono, Internet, Correo	1,080,000.00	1,080,000.00	1,080,000.00	1,080,000.00	1,080,000.00
<b>Total</b>	<b>5,140,000.00</b>	<b>5,140,000.00</b>	<b>5,140,000.00</b>	<b>5,140,000.00</b>	<b>5,140,000.00</b>



<b>Gastos de Personal</b>					
<b>Cargo</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
Contador	3,600,000.00	3,600,000.00	3,600,000.00	3,600,000.00	3,600,000.00
Gerente	14,572,800.00	14,572,800.00	14,572,800.00	14,572,800.00	14,572,800.00
<b>Total</b>	<b>18,172,800.00</b>	<b>18,172,800.00</b>	<b>18,172,800.00</b>	<b>18,172,800.00</b>	<b>18,172,800.00</b>

### Capital de Trabajo:


<b>Componente</b>	<b>Valor</b>	<b>Observación</b>
Gastos Administrativos	9,086,400.00	Este rubro corresponde a los gastos de personal administrativos durante los 6 primeros meses de funcionamiento de la empresa.
Gastos de Personal Administrativo	1,770,000.00	Este rubro corresponde a los gastos administrativos durante 6 primeros meses de funcionamiento de la empresa.
Gastos de Venta	1,600,000.00	Este rubro corresponde a los gastos de ventas que incurre desarrollar las estrategia de mercadeo (Evento de Lanzamiento, Tarjetas de presentación, volantes, bolsa de compra, página web, entre otros).
Insumos	9,283,636.00	Este rubro corresponde a la compra de insumos para la producción durante los 4 primeros meses de operatividad de la empresa.
Mano de Obra Directa	4,000,000.00	Este rubro corresponde a la contratación de mano de obra directa durante los 4 primeros meses de

operatividad de la empresa.

<b>Total</b>	25,740,036.00	
--------------	---------------	--

## 8. PLAN OPERATIVO

### Cronograma de actividades

 Cronograma de Actividades:

Item	Actividad	Mes 1		Mes 2		Mes 3		Mes 4		Mes 5		Mes 6	
		Fondo	Emprendedor	Fondo	Emprendedor	Fondo	Emprendedor	Fondo	Emprendedor	Fondo	Emprendedor	Fondo	Emprendedor
1	Constitucion y puesta en marcha de la empresa	\$550,000.00											
2	Adecuaciones	\$600,000.00											
3	Compra de maquinaria y equipo			\$7,653,476.00									
4	Compra de Insumos			\$2,320,909.00		\$2,320,909.00		\$2,320,909.00		\$2,320,909.00			
5	Contratar al Gerente y Contador	\$1,514,400.00		\$1,514,400.00		\$1,514,400.00		\$1,514,400.00		\$1,514,400.00		\$1,514,400.00	
6	Gastos de Venta					\$1,600,000.00							
7	Gastos Administrativos	\$295,000.00		\$295,000.00		\$295,000.00		\$295,000.00		\$295,000.00			
8	Contratar Mano de Obra Directa			\$1,000,000.00		\$1,000,000.00		\$1,000,000.00		\$1,000,000.00			

## 9. METAS SOCIALES

### 9.1 Plan nacional d desarrollo

Teniendo en cuenta el Plan Nacional de Desarrollo 2014 – 2018 (PLAN DE POLÍTICA PÚBLICA Y CREACIÓN DE EMPRESAS, 2014) JAOOASCESORIOS contribuirá con aporte al crecimiento económico del país y generación de empleo, enfocado en satisfacer el sector estudiantil otorgando empleos y posibilidades de crecimiento.

## **9.2 Plan regional de desarrollo**

Esta Empresa aporta al objetivo del Plan Desarrollo de la Gobernación del Cesar 2016-2019(Camino del Desarrollo y la Paz) que Promueve la implementación de programas de fomento al emprendimiento y emprendimiento en diversos sectores por parte de las y los jóvenes, facilitando el acceso a crédito, capital de riesgo y capital semilla

## **9.3 Cluster o Cadena Productiva**

Las iniciativas cluster son esfuerzos deliberados para catalizar el desarrollo de las aglomeraciones económicas. Un ejemplo de ello son las Rutas Competitivas que han desarrollado impulsa junto a Cámaras de Comercio locales, por medio de las que se construyen hojas de ruta y proyectos para dinamizar algunas de las apuestas productivas regionales.

# **10. IMPACTO**

## ***Impactos Sociales, Económicos, Ambientales que generará el proyecto***

### **10.1 Medio Ambiente**

Como una respuesta a la solución de la problemática ambiental de los sectores productivos colombianos, el Gobierno Nacional, a través del ministerio del Medio Ambiente, ha definido dentro de sus políticas ambientales fundamentales incentivar la prevención de la contaminación. Mediante este programa se promoverá la producción más limpia en los sectores dinamizadores de la economía y con mayor impacto ambiental, tales como energía, turismo, construcción y agroforestal, al igual que la incorporación de la dimensión ambiental den el desarrollo de la infraestructura nacional y en el crecimiento de los sectores de la economía, con miras a promover su sostenibilidad. Tendrán atención prioritaria ambiental en los acuerdos de competitividad sectorial y en los planes de desarrollo y expansión sectorial, al igual que en el ordenamiento y

manejo ambiental de las áreas minero energético, la infraestructura y los enclaves productivos más importantes a nivel nacional.

Nuestros productos son artesanales que y no afectan al medio ambiente, su elaboración es realizada de forma artesanal.

### ***10.2 Económico y Social***

Este plan de negocio está dirigido principalmente en la reducción del desempleo, la equidad, el crecimiento alto y sostenido, manteniendo un equilibrio entre las ofertas laborales y la igualdad social, es por esto que este plan de negocios tiene impacto en este aspecto, porque está encaminado a generar empleo a distintas personas, como son 1 Contadora, 1 administrador, 2 Operarios, en donde se pretende mejorar sus condiciones de vida, para abarcar todos los beneficios que el estado estipula, de los cuales 3 empleos serán otorgados a mujeres madres cabeza de hogar; haciendo además otro aporte el mejoramiento comercial del sector artesanal en la región y al país.

## 11. CONCLUSIONES

El Municipio de Valledupar, cuenta con una gran riqueza cultural, por eso este proyecto, propone bisutería que complementen la belleza de la mujer, con accesorios elaborados en diferentes materiales como, piedras naturales, mostacillas, acero, bronce, entre otros elementos, que no contaminan nuestro entorno, orientados a mujeres y hombres estudiantes, oficinistas, ejecutivas que están en edades que oscilen entre los 16 a los 60 años de edad, de los estratos 2 al 5.

El estudio de mercados realizado permite dar a conocer que la información recolectada relacionada con la viabilidad del proyecto de creación de una empresa de, elaboración, comercialización y distribución de accesorios en la ciudad de Valledupar nos da como resultados la favorabilidad del proyecto y su puesta en marcha..

Se realizaron encuestas en la población objetivo, mujeres y hombres entre 16 y 60 años de edad de la municipio de Valledupar, con el fin de conocer la oferta y la demanda actual y se concluye que existe una gran demanda insatisfecha y con grandes probabilidades de adquirir los productos ofrecidos en este proyecto.

El estudio financiero arroja resultados positivos en este estudio, con condiciones favorables para los emprendedores, dejando ver la factibilidad de la puesta en marcha del proyecto para la elaboración, comercialización y distribución de accesorios en la ciudad de Valledupar.

Posterior a ello se realizó el estudio técnico para establecer el tamaño de los servicios, la capacidad y el espacio para producir, localización, proceso productivo distribución en plantas y aspectos organizacionales que fundamentan la factibilidad técnica de la idea del proyecto y satisfacer la demanda detectada

## Bibliografía

ALVAREZ C. A, Código sustantivo del trabajo, recuperado de:

<http://dicterminosgth.tripod.com/page54.html>

ALONSO, J. & PATIÑO, C, recuperado de

[http://www.dane.gov.co/files/icer/2011/cesar\\_icer\\_11.pdf](http://www.dane.gov.co/files/icer/2011/cesar_icer_11.pdf)

CABRERIZO D. – NAVEROS A. 1 - 2009 – Plan de negocio. Recuperado de

FLORES A. Cómo crear y dirigir la nueva empresa, ECOE ediciones, colección textos universitarios: Área Administración, economía y finanzas.

MADEROS A, & CABRERIZO D. (2009). *Plan De Negocios*. España: Publicaciones Vertice

S.L. Recuperado de [books.google.com.co/books?isbn=8492791616](http://books.google.com.co/books?isbn=8492791616)

STUTELY R. - 2000 - <plan de negocios, la estrategia inteligente. Recuperado de.

[books.google.com.co/books?isbn=9701703707](http://books.google.com.co/books?isbn=9701703707)

VELASCO F, - 2006 – Aprender a elaborar un plan de negocio. Recuperado de.

[books.google.com.co/books?isbn=8449319714](http://books.google.com.co/books?isbn=8449319714)

## ANEXOS

### Anexo 1 Encuesta

Para la recolección de datos, la autora del proyecto fue quien realizó las encuestas en diferentes partes de la ciudad de Valledupar, distribuidas entre funcionarios, profesionales y estudiantes, en entidades educativas, empresas y transeúntes.

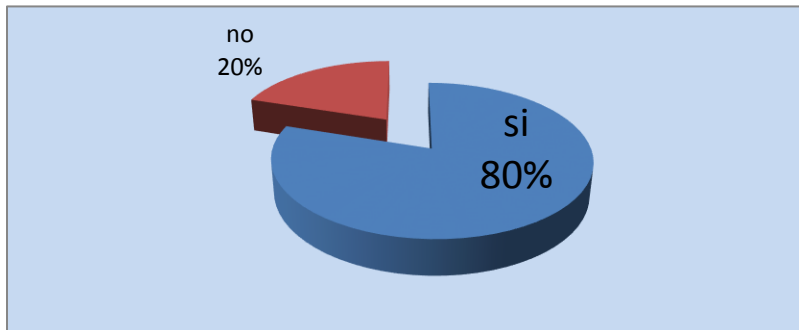
Se realizara para la estimación del mercado potencial una encuesta en la fase cuantitativa a cien (100) personas en la ciudad de Valledupar dirigido a mujeres y hombres en los cuales respondieron a las siguientes preguntas:

### RESULTADOS ENCUESTAS

La encuesta se realizó en Word y los gráficos estadísticos en Excel, los cuales se detallan a continuación:

#### 1. ¿Utiliza usted accesorios?

Bisutería	Cantidad	
SI	80	
NO	20	



Análisis; según los resultados el 80% utilizan accesorios y el 20% de los encuestados no, lo cual indica que un gran porcentaje de mujeres y hombres utilizan accesorios.

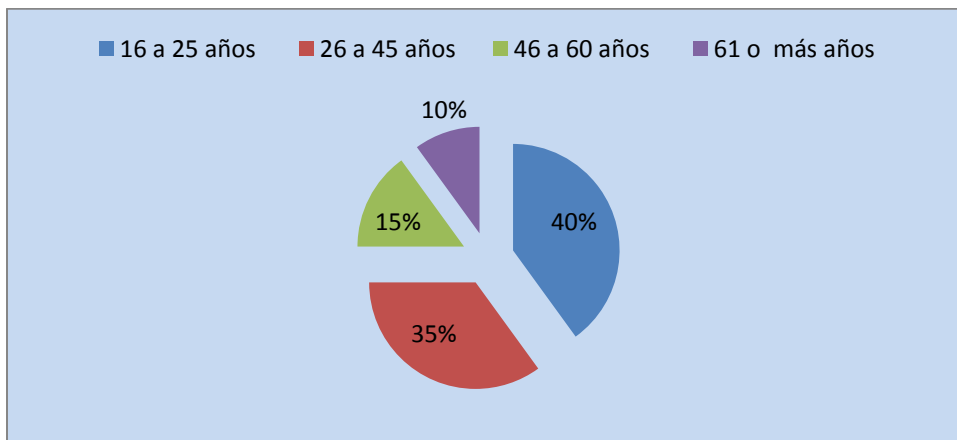
## 2. ¿Cuál es su edad?

16 a 25 años = 40

26 a 45 años = 35

46 a 60 años = 15

61 o más años = 10



Análisis: las encuesta nos indica que el 40% de las mujeres y hombres que utilizan accesorios se encuentra en un promedio de edad entre los 16 y 25 años, seguido de un 35% que oscilan en edades entre 26 a 45, además de un 15% se encuentran en edades entre 46 a 60 y finalmente un grupo del 10% de 61 años en adelante, lo que nos india que e l mayor número de porcentaje se encuentra dirigido a mujeres y hombres entre 16 y 45 años de edad.

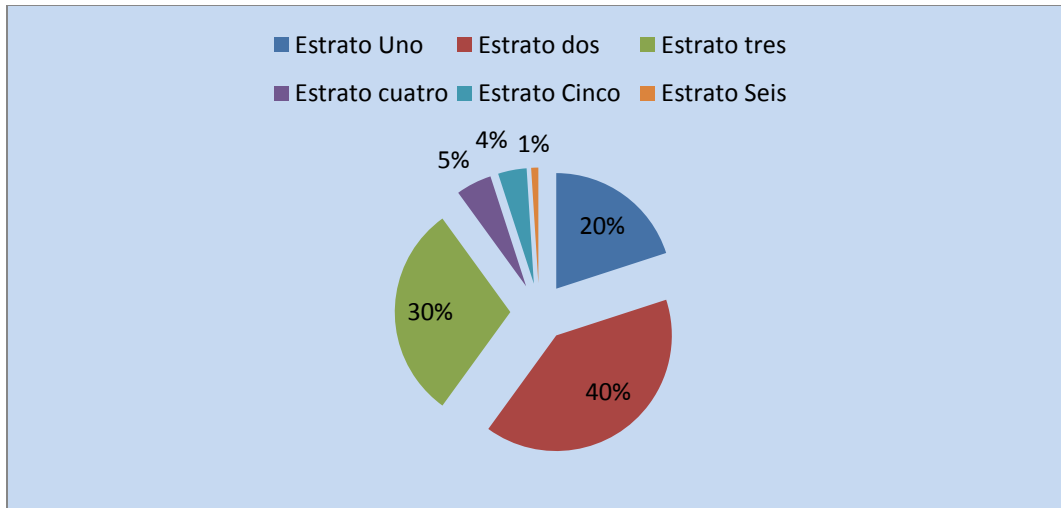
## 3. ¿A qué estrato social pertenece?

Estrato Uno 20

Estrato dos 40



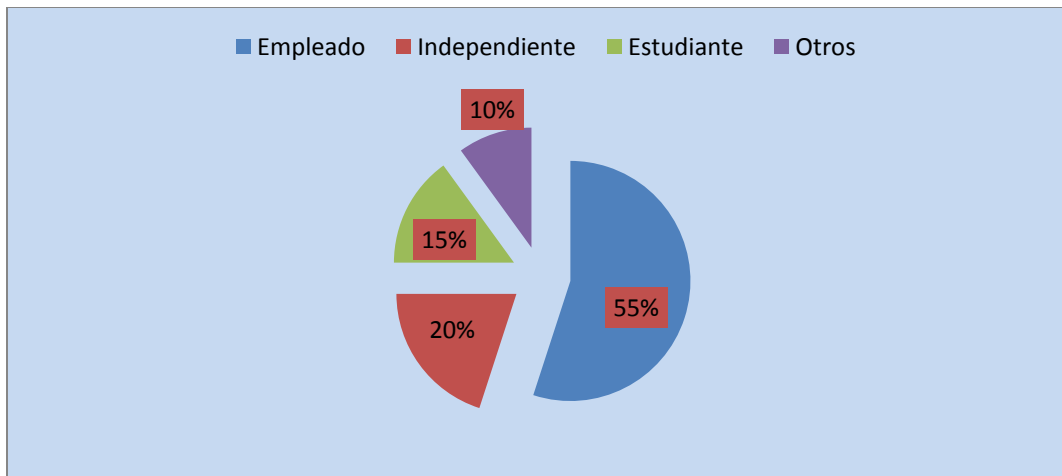
Estrato tres	30
Estrato cuatro	5
Estrato Cinco	4
Estrato Seis	1



Análisis; la encuesta nos indica que el 40% de las personas que utilizan accesorios se encuentran ubicados en el estrato 2, el 30% se encuentran en el estrato 3 y el 20% en el estrato 1, lo que nos indica que los mayores compradores de accesorios están entre los estrato 1,2y 3.

#### 4. ¿A qué se dedica?

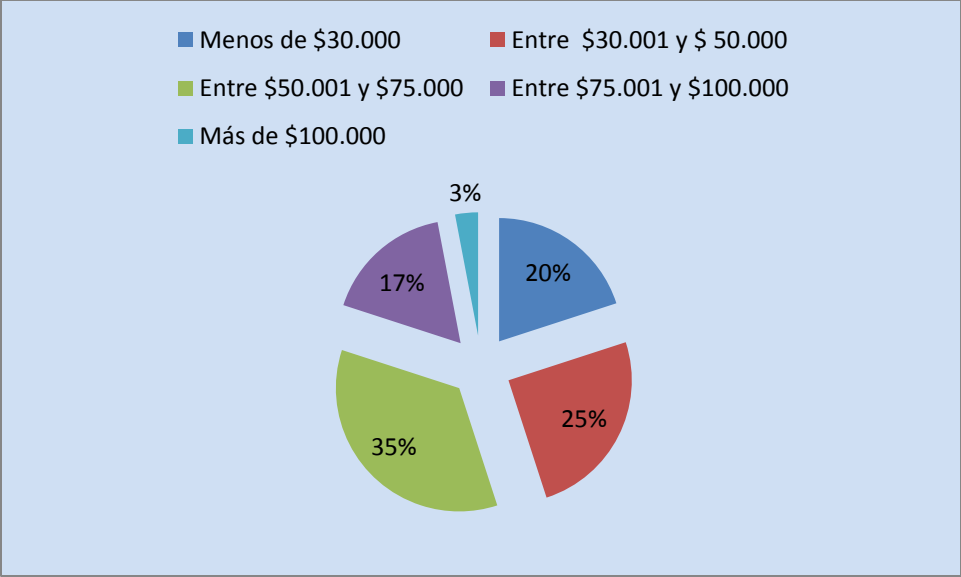
Empleado	55
Independiente	20
Estudiante	15
Otros	10



Análisis; la encuesta nos indica que el 55% de los encuestados son empleados, seguido de un 20% que son independientes, un 15% son estudiantes y el 10% de la población corresponde a otros sectores, lo que nos indica el mayor porcentaje de la población encuestada son empleados e independientes.

### 5. ¿Dónde compra usted sus accesorios?

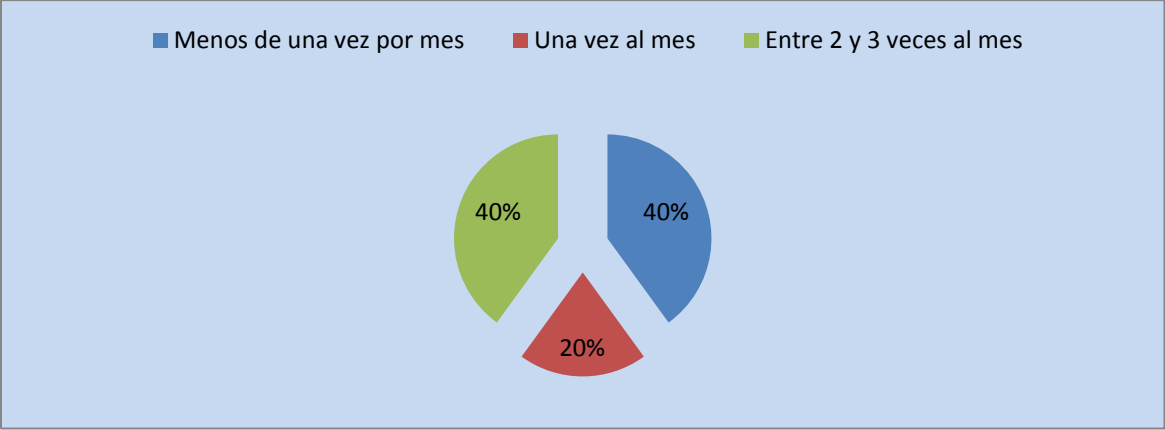
Internet (redes sociales)	40
Compra directa en almacenes	30
Encargos y ventas a domicilio	20
Catálogos	8
Otras	2



Análisis; el resultado de la encuesta nos indica que el 40% de los encuestados adquieren los accesorios por internet (redes sociales)

**6. ¿Con que frecuencia adquiere accesorios?**

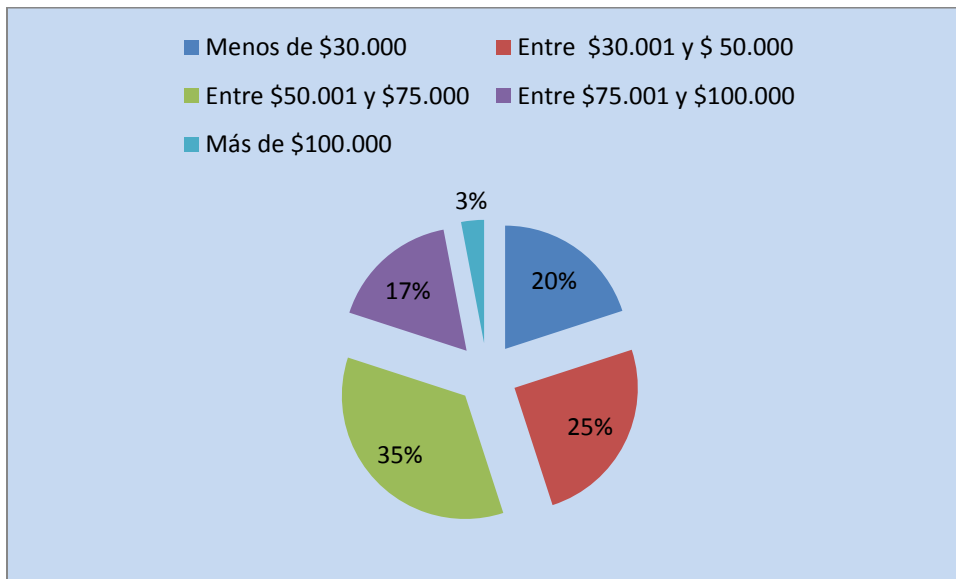
Menos de una vez por mes	40
Una vez al mes	20
Entre 2 y 3 veces al mes	40



Análisis; la encuesta nos indica que el 40% de las personas encuestadas adquieren sus productos entre 1 y 3 veces al mes, lo que nos indica la necesidad de adquirir los productos en un término de mínimo 30 días.

**7. ¿En promedio, cuanto invierte usted en la compra de accesorios?**

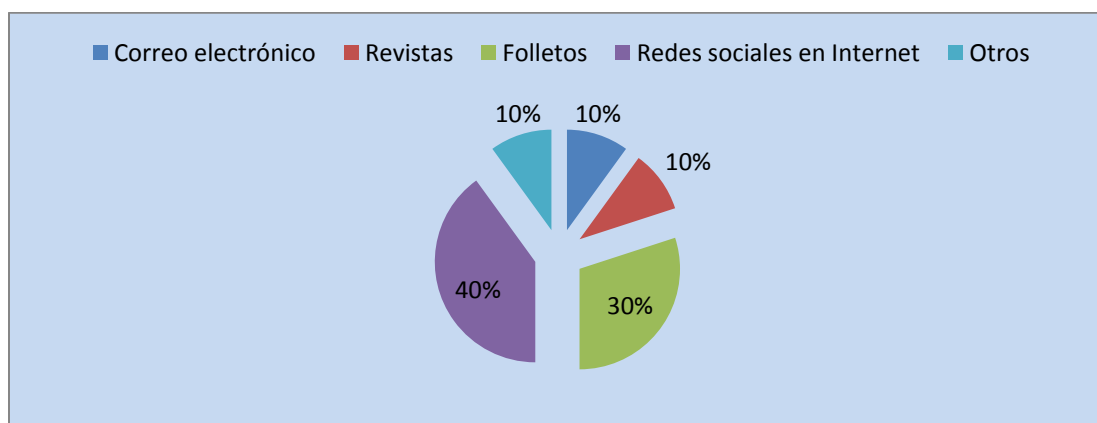
Menos de \$30.000	20
Entre \$30.001 y \$ 50.000	25
Entre \$50.001 y \$75.000	35
Entre \$75.001 y \$100.000	17
Más de \$100.000	3



Análisis; la encuesta nos indica que el 20% de la población encuestada adquieren sus productos en menos de \$30000, seguido de un 25% entre \$30001 y \$50000 y el 35% en un rango entre \$50001 a \$75000, lo que nos indica que la mayoría de la población se inclina en la compra de accesorios en un promedio de \$50001 a \$75000

### 8. ¿A través de qué medio le gustaría recibir información sobre accesorios?

Correo electrónico	10
Revistas	10
Folletos	30
Redes sociales en Internet	40
Otros	10

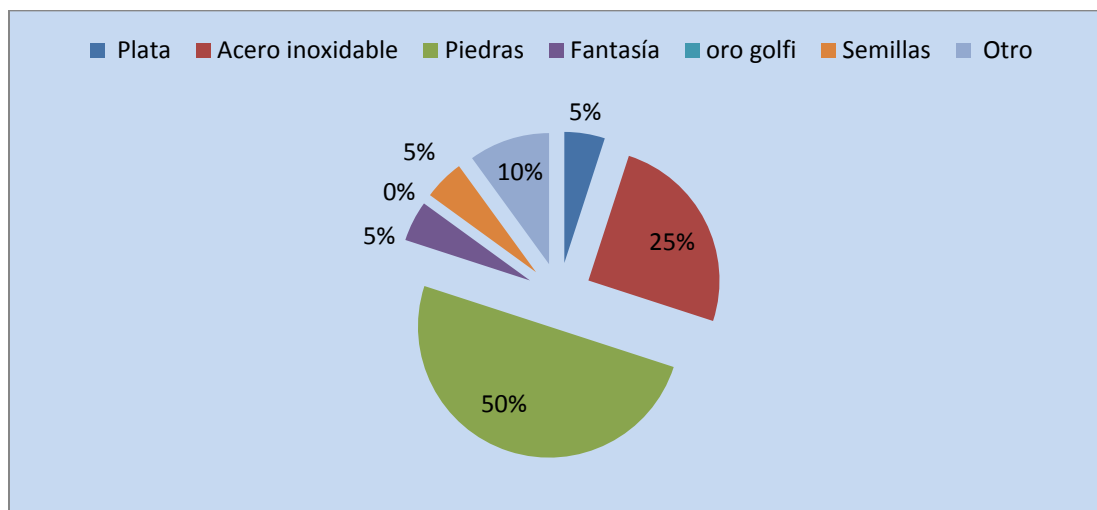


Análisis; la encuesta nos indica que el 40% de la población desea recibir la información a través de las redes sociales, el 30% por medio de folletos y el resto de la población por otros medios, lo que nos indica que la publicidad debe ser enfocada a redes sociales.

### 9. ¿Cuándo usted compra bisutería, que materiales prefiere?

Plata	05
Acero inoxidable	25
Piedras naturales	50
Fantasía	05

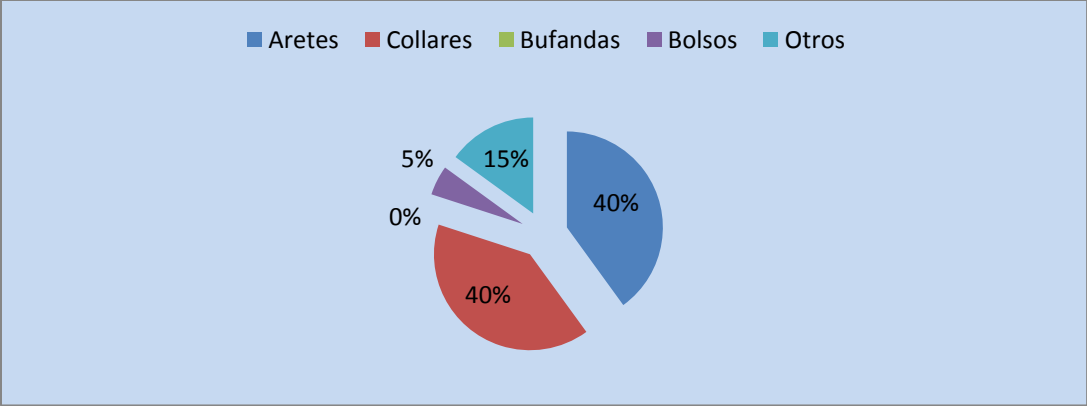
Oro golfi	00
Semillas	05
Otro	10



Análisis; la encuesta nos indica que el 50% de la población encuestada prefieren piedras naturales en la elaboración de los accesorios, el 25% en acero inoxidable y el resto de la población en otros materiales, lo que nos muestra que la elaboración de los accesorios debe estar orientado a las piedras naturales y acero inoxidable.

#### 10. De los siguientes accesorios ¿cuál usted compra con más frecuencia?

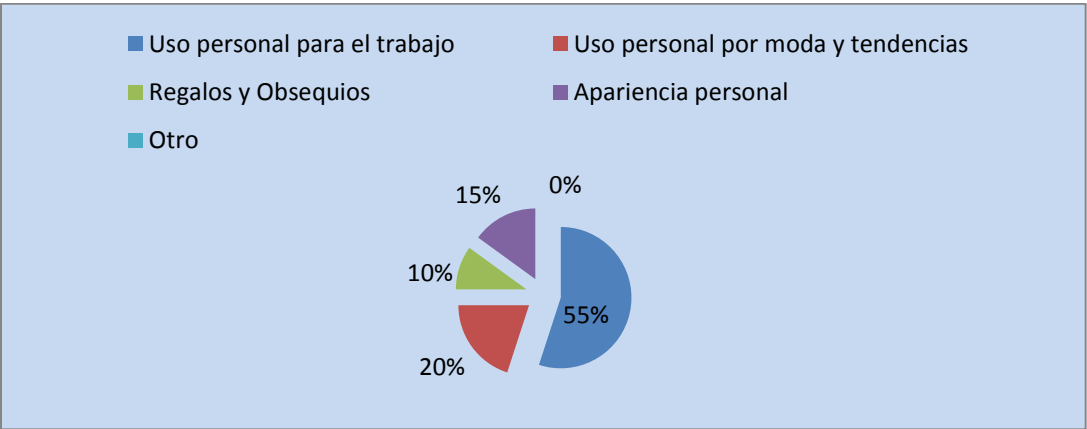
Aretes	40
Collares	40
Bufandas	0
Bolsos	05
Otros	15



Análisis; la encuesta nos indica que el 40% de la población adquieren collares y aretes artículos de bisutería, y el resto de la población otro tipo de accesorios, lo que nos muestra que se debe orientar la producción a los aretes y collares.

**11. ¿Cuál es la razón principal por la que adquiere accesorios?**

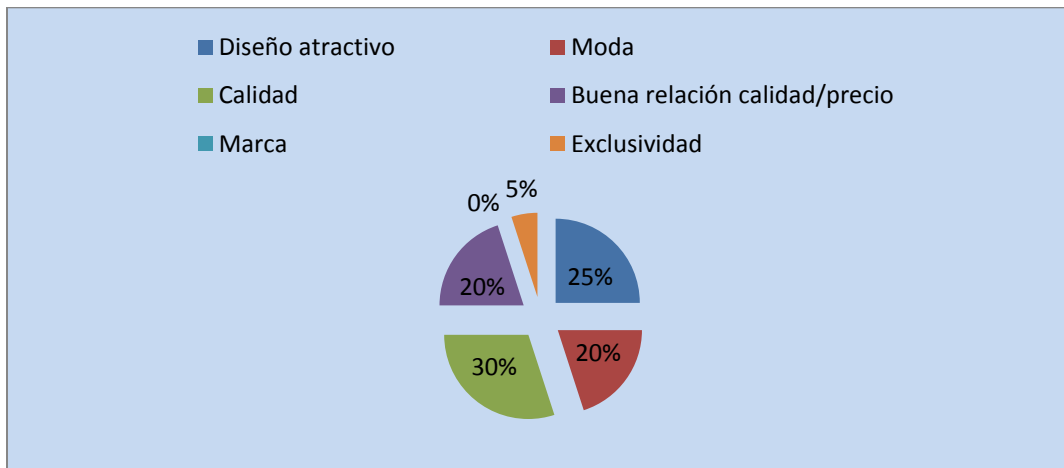
Uso personal para el trabajo	55
Uso personal por moda y tendencias	20
Regalos y Obsequios	10
Apariencia personal	15
Otro	0



Análisis; la encuesta nos indica que el 55% de la población adquieren los accesorios para uso personal en el trabajo, seguido de un 20% que utilizan los productos por moda y tendencias y el 15% por apariencia personal, lo que nos indica que los accesorios deben ser utilizados por mujeres y hombres que laboran.

**12. ¿Cuáles son las características que debe tener un accesorio para adquirirlo?**

Diseño atractivo	25
Moda	20
Calidad	30
Buena relación calidad/precio	20
Marca	0
Exclusividad	5



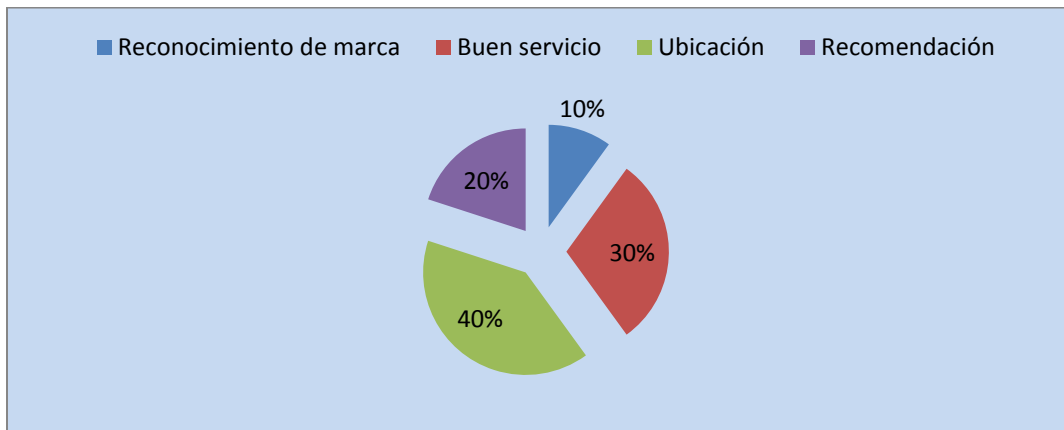
Análisis; la encuesta nos muestra que las características más importantes que debe tener un accesorio es la calidad en un 30%, seguido de un 25% de diseño atractivo, 20% por moda y



buena relación/precio, lo que nos permite orientar el proyecto a diseños atractivos teniendo en cuenta las tendencias y la relación calidad y precio.

**13. ¿Cuándo busca un lugar o una marca de accesorios, que factores son importantes para usted?**

Reconocimiento de marca	10
Buen servicio	30
Ubicación Facilidad de acceso	40
Recomendación	20




Análisis; la encuesta nos indica que el factor determinante para adquirir un accesorio es la ubicación facilidad de acceso con un 40%, seguido de 30% por buen servicio y el 20% adquieren sus productos por recomendación, esto sugiere que la ubicación de la empresa debe estar en un lugar estratégico y de fácil acceso.

## Anexo 2

### Ficha Técnica Del Producto

<b>PRODUCTO</b> 1 y 2	
<b>NOMBRE</b>	Collares en piedras pulseras en piedras
	
<b>DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO</b>	Los accesorios son productos delicados con diseños innovadores, vanguardistas, elaborados con piedras naturales semipreciosas en diferentes tamaños, diseñados para satisfacer los gustos de los clientes, estos se clasifican dentro de los productos tangibles y duraderos, elaborados a mano
<b>BENEFICIOS</b>	Dar un toque de elegancia y distinción a la persona que lo utilice
<b>COLORES</b>	Todos los colores disponibles teniendo en cuenta los gustos y las tendencias del momento
<b>MATERIALES</b>	pedras naturales herrajes broches nylon entre otros
<b>GARANTÍA</b>	La garantía se le dará un tiempo de 30 días conservando el empaque y que el producto no

	haya sido manipulada por personas ajenas a la empresa
<b>RECOMENDACIONES DE USO</b>	Debe evitarse el contacto directo perfumes, lacas, jabones, cremas para el sol o lociones, ya que esto podría dañar el material y provocar alteraciones en el color y pérdida del brillo.
<b>CONTACTOS</b>	JULIA JANETH CUESTA VINASCO Gerente Teléfono 3175749872 – (5)5848759 Dirección manzana f casa 1 Urbanización Villa Taxi Valledupar Cesar

<b>PRODUCTO3 y 4</b>	
<b>NOMBRE</b>	Collares en piedras pulseras en mostacillas
	
<b>DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO</b>	Los accesorios son productos delicados con diseños innovadores, vanguardistas, elaborados con piedras naturales semipreciosas en diferentes tamaños, diseñados para satisfacer los gustos de los clientes, estos se clasifican dentro de los productos tangibles y duraderos, elaborados a mano
<b>BENEFICIOS</b>	Dar un toque de elegancia y distinción a la persona que lo utilice

<b>COLORES</b>	Todos los colores disponibles teniendo en cuenta los gustos y las tendencias del momento
<b>MATERIALES</b>	Mostacillas broches nylon
<b>GARANTÍA</b>	La garantía se le dará un tiempo de 30 días conservando el empaque y que el producto no haya sido manipulada por personas ajenas a la empresa
<b>RECOMENDACIONES DE USO</b>	Debe evitarse el contacto directo perfumes, lacas, jabones, cremas para el sol o lociones, ya que esto podría dañar el material y provocar alteraciones en el color.
<b>CONTACTOS</b>	JULIA JANETH CUESTA VINASCO Gerente Teléfono 3175749872 – (5)5848759 Dirección manzana f casa 1 Urbanización Villa Taxi Valledupar Cesar

<b>PRODUCTOS</b>	
<b>NOMBRE</b>	Aretes en piedras
	
<b>DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO</b>	Los accesorios son productos delicados con diseños innovadores, vanguardistas, elaborados

	con piedras naturales semipreciosas en diferentes tamaños, diseñados para satisfacer los gustos de los clientes, estos se clasifican dentro de los productos tangibles y duraderos, elaborados a mano
<b>BENEFICIOS</b>	Dar un toque de elegancia y distinción a la persona que lo utilice
<b>COLORES</b>	Todos los colores disponibles teniendo en cuenta los gustos y las tendencias del momento
<b>MATERIALES</b>	<p>pedras naturales</p> <p>herrajes</p> <p>broches para aretes</p>
<b>GARANTÍA</b>	La garantía se le dará un tiempo de 30 días conservando el empaque y que el producto no haya sido manipulada por personas ajenas a la empresa
<b>RECOMENDACIONES DE USO</b>	Debe evitarse el contacto directo perfumes, lacas, jabones, cremas para el sol o lociones, ya que esto podría dañar el material y provocar alteraciones en el color y pérdida del brillo.
<b>CONTACTOS</b>	<p>JULIA JANETH CUESTA VINASCO</p> <p>Gerente</p> <p>Teléfono 3175749872 – (5)5848759</p> <p>Dirección manzana f casa 1 Urbanización Villa Taxi</p> <p>Valledupar Cesar</p>

### Anexo 3

#### Descripción Del Proceso

#### COLLARES EN PIEDRAS

**Diseño:** se diseñan los modelos teniendo en cuenta las tendencias y los gustos de los clientes  
(10 minutos)



**Seleccionar Materiales.** Una vez se adquieran los materiales, el operario solicitará a la administradora la entrega de estos, Está corroborará el pedido con las especificaciones dadas, para el producto y procederá a la medición, al conteo y a la entrega de los productos solicitados, dejando la videncia de esto en el libro de solicitud y entrega de material. (5 minutos)



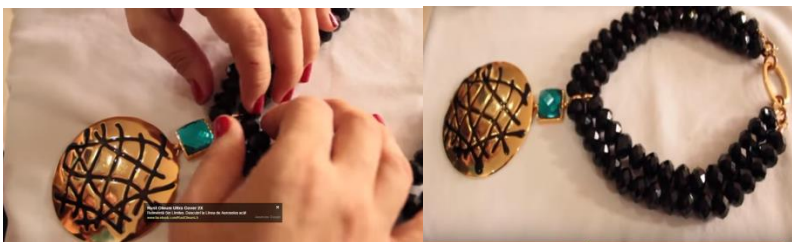
**Medir y Cortar.** Cuando la operaria reciba el material, seleccionará el que necesite, con las la medida necesarias y por medio de un metro mide el material y procede al corte de este. (10 minutos)



**Perforar y ensamblar.** Después de cortar el material, se realiza la perforación de las piezas que en las especificaciones del diseño lo requieran, después de esto se selecciona el material y se ensambla. (20 minutos)



**Terminada revisión y entrega de los accesorios.** Terminación de acuerdo a lo requerido. Después de terminado el primer producto de un diseño se pasa a aprobación de la administradora, para proseguir a realizar las cantidades del pedido requeridas para este diseño. (3 minutos)



**Empacar el producto.** Como parte final de este proceso se realizara el empaque de cada producto para el posteriormente entregarlo al cliente final.



## **PULCERAS EN PIEDRAS**

**Diseño:** se diseñan los modelos teniendo en cuenta las tendencias y los gustos de los clientes  
(5 minutos)



**Seleccionar Materiales.** Una vez se adquieran los materiales, el operario solicitará a la administradora la entrega de estos, Esta corroborará el pedido con las especificaciones dadas, para el producto y procederá a la medición, al conteo y a la entrega de los productos solicitados, dejando la videncia de esto en el libro de solicitud y entrega de material. (5 minutos)





**Medir y Cortar.** Cuando la operaria reciba el material, seleccionará el que necesite, con las la medida necesarias y por medio de un metro mide el material y procede al corte de este. (10 minutos)



**Perforar y ensamblar.** Después de cortar el material, se realiza la perforación de las piezas que en las especificaciones del diseño lo requieran, después de esto se selecciona el material y se ensambla. (10 minutos)



**Terminada revisión y entrega de los accesorios.** Terminación de acuerdo a lo requerido. Después de terminado el primer producto de un diseño se pasa a aprobación de la administradora, para proseguir a realizar las cantidades del pedido requeridas para este diseño. (5 minutos)

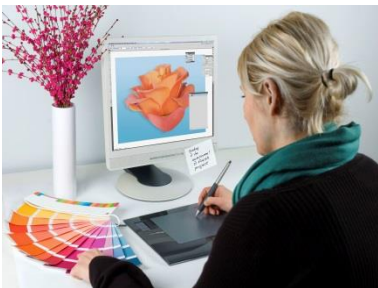


**Empacar el producto.** Como parte final de este proceso se realizara el empaque de cada producto para el posteriormente entregarlo al cliente final.



### **COLLARES EN MOSTACILLAS**

**Diseño:** se diseñan los modelos teniendo en cuenta las tendencias y los gustos de los clientes  
(10 minutos)



**Seleccionar Materiales.** Una vez se adquieran los materiales, el operario solicitará a la administradora la entrega de estos, Está corroborará el pedido con las especificaciones dadas, para el producto y procederá a la medición, al conteo y a la entrega de los productos solicitados, dejando la videncia de esto en el libro de solicitud y entrega de material. (5 minutos)



**Medir y Cortar.** Cuando la operaria reciba el material, seleccionará el que necesite, con las la medida necesarias y por medio de un metro mide el material y procede al corte de este. (20 minutos)



**Perforar y ensamblar.** Después de cortar el material, se realiza la perforación de las piezas que en las especificaciones del diseño lo requieran, después de esto se selecciona el material y se ensambla. (80 minutos)



**Terminada revisión y entrega de los accesorios.** Terminación de acuerdo a lo requerido. Después de terminado el primer producto de un diseño se pasa a aprobación de la

administradora, para proseguir a realizar las cantidades del pedido requeridas para este diseño.  
(5 minutos)

**Empacar el producto.** Como parte final de este proceso se realizara el empaque de cada producto para el posteriormente entregarlo al cliente final.



### **PULCERAS EN MOSTACILLAS**

**Diseño:** se diseñan los modelos teniendo en cuenta las tendencias y los gustos de los clientes  
(5 minutos)



**Seleccionar Materiales.** Una vez se adquieran los materiales, el operario solicitará a la administradora la entrega de estos, Está corroborará el pedido con las especificaciones dadas, para el producto y procederá a la medición, al conteo y a la entrega de los productos solicitados, dejando la videncia de esto en el libro de solicitud y entrega de material. (5 minutos)



**Medir y Cortar.** Cuando la operaria reciba el material, seleccionará el que necesite, con las la medida necesarias y por medio de un metro mide el material y procede al corte de este. (5 minutos)



**Perforar y ensamblar.** Después de cortar el material, se realiza la perforación de las piezas que en las especificaciones del diseño lo requieran, después de esto se selecciona el material y se ensambla. (25 minutos)



**Terminada revisión y entrega de los accesorios.** Terminación de acuerdo a lo requerido. Después de terminado el primer producto de un diseño se pasa a aprobación de la

administradora, para proseguir a realizar las cantidades del pedido requeridas para este diseño.  
(3 minutos)

**Empacar el producto.** Como parte final de este proceso se realizara el empaque de cada producto para el posteriormente entregarlo al cliente final.



## **ARETES EN PIEDRAS**

**Diseño:** se diseñan los modelos teniendo en cuenta las tendencias y los gustos de los clientes  
(10 minutos)



**Seleccionar Materiales.** Una vez se adquieran los materiales, el operario solicitará a la administradora la entrega de estos, Está corroborará el pedido con las especificaciones dadas, para el producto y procederá a la medición, al conteo y a la entrega de los productos solicitados, dejando la videncia de esto en el libro de solicitud y entrega de material. (5 minutos)





**Medir y Cortar.** Cuando la operaria reciba el material, seleccionará el que necesite, con las la medida necesarias y por medio de un metro mide el material y procede al corte de este. (10 minutos)



**Perforar y ensamblar.** Después de cortar el material, se realiza la perforación de las piezas que en las especificaciones del diseño lo requieran, después de esto se selecciona el material y se ensambla. (5 minutos)



**Terminada revisión y entrega de los accesorios.** Terminación de acuerdo a lo requerido. Después de terminado el primer producto de un diseño se pasa a aprobación de la

administradora, para proseguir a realizar las cantidades del pedido requeridas para este diseño.

(3 minutos)

**Empacar el producto.** Como parte final de este proceso se realizara el empaque de cada producto para el posteriormente entregarlo al cliente final.





## **Anexo 4**

### **Estatutos**

#### **SOCIEDAD POR ACCIONES SIMPLIFICADAS S.A.S.**

##### **DOCUMENTO PRIVADO**

##### **JAOO ACCESORIOS S.A.S**

##### **ACTO CONSTITUTIVO**

En la ciudad de Valledupar a los veinte (20) días del mes de Septiembre del 2016, los señores: Julia Janeth Cuesta Vinasco identificado con la cedula de ciudadanía 35.892135 expedida en Quibdó, domiciliado en el municipio de Valledupar-Cesar declaran -previamente al establecimiento y a la firma de los presentes estatutos-, haber decidido constituir una sociedad por acciones simplificada denominada JAOO ACCESORIOS S.A.S, para realizar cualquier actividad civil o comercial lícita, por término indefinido de duración, con un capital suscrito de \$1.000.000, dividido en Mil (1.000) acciones ordinarias de valor nominal de \$ 1.000 cada una, que han sido liberadas en su totalidad, previa entrega del monto correspondiente a la suscripción al representante legal designado y que cuenta con un único órgano de administración y representación, que será el representante legal designado mediante este documento.

Una vez formulada la declaración que antecede, el suscrito ha establecido, así mismo, los estatutos de la sociedad por acciones simplificada que por el presente acto se crea.

#### **ESTATUTOS**

##### **Capítulo I**

##### **DISPOSICIONES GENERALES**

Artículo 1. Forma.- La compañía que por este documento se constituye es una sociedad por acciones simplificada, de naturaleza comercial, que se denominará JAOO ACCESORIOS S.A.S; regida por las cláusulas contenidas en estos estatutos, en la Ley 1258 de 2008 y en las demás disposiciones legales relevantes.

En todos los actos y documentos que emanen de la sociedad, destinados a terceros, la denominación estará siempre seguida de las palabras: “sociedad por acciones simplificada” o de las iniciales “SAS”.

Artículo 2. DOMICILIO: El domicilio de la sociedad será en el Municipio de Valledupar, en la Manzana F Casa 1, Barrio Villa Taxi, Teléfono número 3175749872; pero podrá crear sucursales, agencias o dependencias en otros lugares del país o del exterior, por disposición de la junta general de socios y con arreglo a la ley.

Artículo 3. DURACIÓN: La sociedad tendrá un término de duración indefinido.

Artículo 4. OBJETO SOCIAL: Diseño, creación, invención, producción, fabricación, manufactura, maquila, compra, venta, importación, exportación, distribución, venta a comisión y comercio en general de todo tipo de bienes cuyo comercio esté permitido por la ley, especial más no limitativamente, de toda clase de artículos, accesorios, productos y objetos de joyería, incluyendo sin limitar, de bisutería en general. Apoyar, participar y prestar todo tipo de servicios a empresas e industrias, así como recibir de los mismos dichos servicios y apoyos. Así mismo Promover, planear, organizar, desarrollar, administrar, adquirir, comprar, arrendar, intervenir,

invertir y participar, por cuenta propia o ajena, en toda clase de sociedades mercantiles o civiles, empresas, unidades económicas, organizaciones, corporaciones y entidades de todo tipo, dentro o fuera del territorio nacional, ya sea como tenedora de acciones o participaciones de capital, de bonos u obligaciones; o mediante contratos o actos de cualquier naturaleza, relacionados con dicho objeto. Exportar productos elaborados de bisutería y la importación de materiales para la elaboración de estos productos y podrá realizar cualquier actividad lícita.

## **CAPÍTULO II**

### **CAPITAL, ACCIONISTAS Y RÉGIMEN DE LAS ACCIONES**

Artículo 5. CAPITAL AUTORIZADO: El capital autorizado de la sociedad es la suma de diez millones de pesos (\$100.000.000), representados en Diez Mil (100.000) acciones ordinarias de un valor nominal de Mil (\$ 1.000) cada una.

Artículo 6. CAPITAL SUSCRITO: Del capital autorizado de la sociedad a la fecha ha sido suscrita la suma de Un millón de pesos (\$1.000.000), representado en Mil (1.000) acciones ordinarias de un valor nominal de Mil Pesos (\$1.000) cada una.

<b>ACCIONISTA</b>	<b>ACCIONES SUSCRITAS</b>	<b>VALOR NOMINAL</b>	<b>TOTAL</b>
Julia Janeth Cuesta Vinasco	1.000	1.000	1.000.000
<b>TOTAL</b>	<b>1.000</b>		<b>1.000.000</b>

Artículo 7. CAPITAL PAGADO: El capital pagado asciende a la suma de Un Millón DE PESOS MONEDA LEGAL COLOMBIANA (\$1.000.000), representado en Mil (1.000) acciones ordinarias de un valor nominal de Mil PESOS (\$1.000) cada una, distribuidas así:

<b>ACCIONISTA</b>	<b>ACCIONES PAGADAS</b>	<b>VALOR NOMINAL</b>	<b>TOTAL</b>
Julia Janeth Cuesta Vinasco	1.000	1.000	1.000.000
<b>TOTAL</b>	<b>1.000</b>		<b>1.000.000</b>

Artículo 8°. DERECHOS QUE CONFIEREN LAS ACCIONES.- En el momento de la constitución de la sociedad, todos los títulos de capital emitidos pertenecen a la misma clase de acciones ordinarias. A cada acción le corresponde un voto en las decisiones de la asamblea general de accionistas.

Los derechos y obligaciones que le confiere cada acción a su titular les serán transferidos a quien las adquiera, luego de efectuarse su cesión a cualquier título.

La propiedad de una acción implica la adhesión a los estatutos y a las decisiones colectivas de los accionistas.

Artículo 9°. NATURALEZA DE LAS ACCIONES.- Las acciones serán nominativas y deberán ser inscritas en el libro que la sociedad lleve conforme a la ley. Mientras que subsista el derecho de preferencia y las demás restricciones para su enajenación, las acciones no podrán negociarse sino con arreglo a lo previsto sobre el particular en los presentes estatutos.

Artículo 10°. AUMENTO DEL CAPITAL SUSCRITO.- El capital suscrito podrá ser aumentado sucesivamente por todos los medios y en las condiciones previstas en estos estatutos y en la ley.

Las acciones ordinarias no suscritas en el acto de constitución podrán ser emitidas mediante decisión del representante legal, quien aprobará el reglamento respectivo y formulará la oferta en los términos que se prevean reglamento.

Artículo 11°. DERECHO DE PREFERENCIA.- Salvo decisión de la asamblea general de accionistas, aprobada mediante votación de uno o varios accionistas que representen cuando menos el setenta por ciento de las acciones presentes en la respectiva reunión, el reglamento de colocación preverá que las acciones se coloquen con sujeción al derecho de preferencia, de manera que cada accionista pueda suscribir un número de acciones proporcional a las que tenga en la fecha del aviso de oferta. El derecho de preferencia también será aplicable respecto de la emisión de cualquier otra clase títulos, incluidos los bonos, los bonos obligatoriamente convertibles en acciones, las acciones con dividendo preferencial y sin derecho a voto, las acciones con dividendo fijo anual y las acciones privilegiadas.

Parágrafo Primero.- El derecho de preferencia a que se refiere este artículo, se aplicará también en hipótesis de transferencia universal de patrimonio, tales como liquidación, fusión y escisión en cualquiera de sus modalidades. Así mismo, existirá derecho de preferencia para la cesión de fracciones en el momento de la suscripción y para la cesión del derecho de suscripción preferente.

Parágrafo Segundo.- No existirá derecho de retracto a favor de la sociedad.

Artículo 12°. CLASES Y SERIES DE ACCIONES.- Por decisión de la asamblea general de accionistas, adoptada por uno o varios accionistas que representen la totalidad de las acciones suscritas, podrá ordenarse la emisión de acciones con dividendo preferencial y sin derecho a voto, con dividendo fijo anual, de pago o cualesquiera otras que los accionistas decidieren, siempre que fueren compatibles con las normas legales vigentes. Una vez autorizada la emisión por la asamblea general de accionistas, el representante legal aprobará el reglamento correspondiente, en el que se establezcan los derechos que confieren las acciones emitidas, los términos y condiciones en que podrán ser suscritas y si los accionistas dispondrán del derecho de preferencia para su suscripción.

Parágrafo.- Para emitir acciones privilegiadas, será necesario que los privilegios respectivos sean aprobados en la asamblea general con el voto favorable de un número de accionistas que represente por lo menos el 75% de las acciones suscritas. En el reglamento de colocación de acciones privilegiadas, que será aprobado por la asamblea general de accionistas, se regulará el derecho de preferencia a favor de todos los accionistas, con el fin de que puedan suscribirlas en proporción al número de acciones que cada uno posea en la fecha del aviso de oferta.

Artículo 13°. VOTO MÚLTIPLE.- Salvo decisión de la asamblea general de accionistas aprobada por el 100% de las acciones suscritas, no se emitirán acciones con voto múltiple. En caso de emitirse acciones con voto múltiple, la asamblea aprobará, además de su emisión, la reforma a las disposiciones sobre quórum y mayorías decisorias que sean necesarias para darle efectividad al voto múltiple que se establezca.

Artículo 14°. ACCIONES DE PAGO.- En caso de emitirse acciones de pago, el valor que representen las acciones emitidas respecto de los empleados de la sociedad, no podrá exceder de los porcentajes previstos en las normas laborales vigentes.

Las acciones de pago podrán emitirse sin sujeción al derecho de preferencia, siempre que así lo determine la asamblea general de accionistas.

Artículo 15°. TRANSFERENCIA DE ACCIONES A UNA FIDUCIA MERCANTIL.- Los accionistas podrán transferir sus acciones a favor de una fiducia mercantil, siempre que en el libro de registro de accionistas se identifique a la compañía fiduciaria, así como a los beneficiarios del patrimonio autónomo junto con sus correspondientes porcentajes en la fiducia.

Artículo 16°. RESTRICCIONES A LA NEGOCIACIÓN DE ACCIONES.- Durante un término de cinco años, contado a partir de la fecha de inscripción en el registro mercantil de este documento, las acciones no podrán ser transferidas a terceros, salvo que medie autorización expresa, adoptada en la asamblea general por accionistas representantes del 100% de las acciones suscritas. Esta restricción quedará sin efecto en caso de realizarse una transformación, fusión, escisión o cualquier otra operación por virtud de la cual la sociedad se transforme o, de cualquier manera, migre hacia otra especie asociativa.

La transferencia de acciones podrá efectuarse con sujeción a las restricciones que en estos estatutos se prevén, cuya estipulación obedeció al deseo de los fundadores de mantener la cohesión entre los accionistas de la sociedad.

Artículo 17°. CAMBIO DE CONTROL.- Respecto de todos aquellos accionistas que en el momento de la constitución de la sociedad o con posterioridad fueren o llegaren a ser una sociedad, se aplicarán las normas relativas a cambio de control previstas en el artículo 16 de la Ley 1258 de 2008.

### **Capítulo III**

### **ÓRGANOS SOCIALES**

Artículo 18°. ÓRGANOS DE LA SOCIEDAD.- La sociedad tendrá un órgano de dirección, denominado asamblea general de accionistas y un representante legal. La revisoría fiscal solo será provista en la medida en que lo exijan las normas legales vigentes.

Artículo 19°. SOCIEDAD DEVENIDA UNIPERSONAL.- La sociedad podrá ser pluripersonal o unipersonal. Mientras que la sociedad sea unipersonal, el accionista único ejercerá todas las atribuciones que en la ley y los estatutos se le confieren a los diversos órganos sociales, incluidos las de representación legal, a menos que designe para el efecto a una persona que ejerza este último cargo.

Las determinaciones correspondientes al órgano de dirección que fueren adoptadas por el accionista único, deberán constar en actas debidamente asentadas en el libro correspondiente de la sociedad.

Artículo 20°. ASAMBLEA GENERAL DE ACCIONISTAS.- La asamblea general de accionistas la integran el o los accionistas de la sociedad, reunidos con arreglo a las disposiciones



sobre convocatoria, quórum, mayorías y demás condiciones previstas en estos estatutos y en la ley.

Cada año, dentro de los tres meses siguientes a la clausura del ejercicio, el 31 de diciembre del respectivo año calendario, el representante legal convocará a la reunión ordinaria de la asamblea general de accionistas, con el propósito de someter a su consideración las cuentas de fin de ejercicio, así como el informe de gestión y demás documentos exigidos por la ley.

La asamblea general de accionistas tendrá, además de las funciones previstas en el artículo 420 del Código de Comercio, las contenidas en los presentes estatutos y en cualquier otra norma legal vigente.

La asamblea será presidida por el representante legal y en caso de ausencia de éste, por la persona designada por el o los accionistas que asistan.

Los accionistas podrán participar en las reuniones de la asamblea, directamente o por medio de un poder conferido a favor de cualquier persona natural o jurídica, incluido el representante legal o cualquier otro individuo, aunque ostente la calidad de empleado o administrador de la sociedad.

Los accionistas deliberarán con arreglo al orden del día previsto en la convocatoria. Con todo, los accionistas podrán proponer modificaciones a las resoluciones sometidas a su aprobación y, en cualquier momento, proponer la revocatoria del representante legal.

Artículo 21°. CONVOCATORIA A LA ASAMBLEA GENERAL DE ACCIONISTAS.- La asamblea general de accionistas podrá ser convocada a cualquier reunión por ella misma o por el

representante legal de la sociedad, mediante comunicación escrita dirigida a cada accionista con una antelación mínima de cinco (5) días hábiles.

En la primera convocatoria podrá incluirse igualmente la fecha en que habrá de realizarse una reunión de segunda convocatoria, en caso de no poderse llevar a cabo la primera reunión por falta de quórum.

Uno o varios accionistas que representen por lo menos el 20% de las acciones suscritas podrán solicitarle al representante legal que convoque a una reunión de la asamblea general de accionistas, cuando lo estimen conveniente.

Artículo 22°. RENUNCIA A LA CONVOCATORIA.- Los accionistas podrán renunciar a su derecho a ser convocados a una reunión determinada de la asamblea, mediante comunicación escrita enviada al representante legal de la sociedad antes, durante o después de la sesión correspondiente. Los accionistas también podrán renunciar a su derecho de inspección por medio del mismo procedimiento indicado.

Aunque no hubieren sido convocados a la asamblea, se entenderá que los accionistas que asistan a la reunión correspondiente han renunciado al derecho a ser convocados, a menos que manifiesten su inconformidad con la falta de convocatoria antes que la reunión se lleve a cabo.

Artículo 23°. DERECHO DE INSPECCIÓN.- El derecho de inspección podrá ser ejercido por los accionistas durante todo el año. En particular, los accionistas tendrán acceso a la totalidad de la información de naturaleza financiera, contable, legal y comercial relacionada con el funcionamiento de la sociedad, así como a las cifras correspondientes a la remuneración de los administradores sociales. En desarrollo de esta prerrogativa, los accionistas podrán solicitar toda

la información que consideren relevante para pronunciarse, con conocimiento de causa, acerca de las determinaciones sometidas a consideración del máximo órgano social, así como para el adecuado ejercicio de los derechos inherentes a las acciones de que son titulares.

Los administradores deberán suministrarles a los accionistas, en forma inmediata, la totalidad de la información solicitada para el ejercicio de su derecho de inspección.

La asamblea podrá reglamentar los términos, condiciones y horarios en que dicho derecho podrá ser ejercido.

Artículo 24°. REUNIONES NO PRESENCIALES.- Se podrán realizar reuniones por comunicación simultánea o sucesiva y por consentimiento escrito, en los términos previstos en la ley. En ningún caso se requerirá de delegado de la Superintendencia de Sociedades para este efecto.

Artículo 25°. RÉGIMEN DE QUÓRUM Y MAYORÍAS DECISORIAS: La asamblea deliberará con un número singular o plural de accionistas que representen cuando menos la mitad más uno de las acciones suscritas con derecho a voto. Las decisiones se adoptarán con los votos favorables de uno o varios accionistas que representen cuando menos la mitad más uno de las acciones con derecho a voto presentes en la respectiva reunión.

Cualquier reforma de los estatutos sociales requerirá el voto favorable del 51% de las acciones suscritas, incluidas las siguientes modificaciones estatutarias:

- (i) La modificación de lo previsto en el artículo 16 de los estatutos sociales, respecto de las restricciones en la enajenación de acciones.

- (ii) La realización de procesos de transformación, fusión o escisión.
- (iii) La inserción en los estatutos sociales de causales de exclusión de los accionistas o la modificación de lo previsto en ellos sobre el particular;
- (iv) La modificación de la cláusula compromisoria;
- (v) La inclusión o exclusión de la posibilidad de emitir acciones con voto múltiple; y
- (vi) La inclusión o exclusión de nuevas restricciones a la negociación de acciones.

Parágrafo.- Así mismo, requerirá determinación unánime del 100% de las acciones suscritas, la determinación relativa a la cesión global de activos en los términos del artículo 32 de la Ley 1258 de 2008

Artículo 26°. FRACCIONAMIENTO DEL VOTO: Cuando se trate de la elección de comités u otros cuerpos colegiados, los accionistas podrán fraccionar su voto. En caso de crearse junta directiva, la totalidad de sus miembros serán designados por mayoría simple de los votos emitidos en la correspondiente elección. Para el efecto, quienes tengan intención de postularse confeccionarán planchas completas que contengan el número total de miembros de la junta directiva. Aquella plancha que obtenga el mayor número de votos será elegida en su totalidad.

Artículo 27°. ACTAS.- Las decisiones de la asamblea general de accionistas se harán constar en actas aprobadas por ella misma, por las personas individualmente delegadas para el efecto o por una comisión designada por la asamblea general de accionistas. En caso de delegarse la aprobación de las actas en una comisión, los accionistas podrán fijar libremente las condiciones de funcionamiento de este órgano colegiado.

En las actas deberá incluirse información acerca de la fecha, hora y lugar de la reunión, el orden del día, las personas designadas como presidente y secretario de la asamblea, la identidad de los accionistas presentes o de sus representantes o apoderados, los documentos e informes sometidos a consideración de los accionistas, la síntesis de las deliberaciones llevadas a cabo, la transcripción de las propuestas presentadas ante la asamblea y el número de votos emitidos a favor, en contra y en blanco respecto de cada una de tales propuestas.

Las actas deberán ser firmadas por el presidente y el secretario de la asamblea. La copia de estas actas, autorizada por el secretario o por algún representante de la sociedad, será prueba suficiente de los hechos que consten en ellas, mientras no se demuestre la falsedad de la copia o de las actas.

Artículo 28°. REPRESENTACIÓN LEGAL.- La representación legal de la sociedad por acciones simplificada estará a cargo de una persona natural o jurídica, accionista o no, quien tendrá un suplente o subgerente, designado para un término de un año por la asamblea general de accionistas. El subgerente reemplazará al gerente en sus faltas temporales, accidentales y absolutas

Las funciones del representante legal terminarán en caso de dimisión o revocación por parte de la asamblea general de accionistas, de deceso o de incapacidad en aquellos casos en que el representante legal sea una persona natural y en caso de liquidación privada o judicial, cuando el representante legal sea una persona jurídica.

La cesación de las funciones del representante legal, por cualquier causa, no da lugar a ninguna indemnización de cualquier naturaleza, diferente de aquellas que le correspondieren conforme a la ley laboral, si fuere el caso.

La revocación por parte de la asamblea general de accionistas no tendrá que estar motivada y podrá realizarse en cualquier tiempo.

En aquellos casos en que el representante legal sea una persona jurídica, las funciones quedarán a cargo del representante legal de ésta.

Toda remuneración a que tuviere derecho el representante legal de la sociedad, deberá ser aprobada por la asamblea general de accionistas.

Artículo 29°. FACULTADES DEL REPRESENTANTE LEGAL.- La sociedad será gerenciada, administrada y representada legalmente ante terceros por el representante legal, quien no tendrá restricciones de contratación por razón de la naturaleza ni de la cuantía de los actos que celebre. Por lo tanto, se entenderá que el representante legal podrá celebrar o ejecutar todos los actos y contratos comprendidos en el objeto social o que se relacionen directamente con la existencia y el funcionamiento de la sociedad.

El representante legal se entenderá investido de los más amplios poderes para actuar en todas las circunstancias en nombre de la sociedad, con excepción de aquellas facultades que, de acuerdo con los estatutos, se hubieren reservado los accionistas. En las relaciones frente a terceros, la sociedad quedará obligada por los actos y contratos celebrados por el representante legal.

Le está prohibido al representante legal y a los demás administradores de la sociedad, por sí o por interpuesta persona, obtener bajo cualquier forma o modalidad jurídica préstamos por parte de la sociedad u obtener de parte de la sociedad aval, fianza o cualquier otro tipo de garantía de sus obligaciones personales.

## **Capítulo IV**

### **DISPOSICIONES VARIAS**

Artículo 30°. ENAJENACIÓN GLOBAL DE ACTIVOS.- Se entenderá que existe enajenación global de activos cuando la sociedad se proponga enajenar activos y pasivos que representen el cincuenta por ciento o más del patrimonio líquido de la compañía en la fecha de enajenación. La enajenación global requerirá aprobación de la asamblea, impartida con el voto favorable de uno o varios accionistas que representen cuando menos la mitad más una de las acciones presentes en la respectiva reunión. Esta operación dará lugar al derecho de retiro a favor de los accionistas ausentes y disidentes en caso de desmejora patrimonial.

Artículo 31°. EJERCICIO SOCIAL.- Cada ejercicio social tiene una duración de un año, que comienza el 1° de enero y termina el 31 de diciembre. En todo caso, el primer ejercicio social se contará a partir de la fecha en la cual se produzca el registro mercantil de la escritura de constitución de la sociedad.

Artículo 32°. CUENTAS ANUALES.- Luego del corte de cuentas del fin de año calendario, el representante legal de la sociedad someterá a consideración de la asamblea general de accionistas los estados financieros de fin de ejercicio, debidamente dictaminados por un contador independiente, en los términos del artículo 28 de la Ley 1258 de 2008. En caso de proveerse el cargo de revisor fiscal, el dictamen será realizado por quien ocupe el cargo.

Artículo 33°. RESERVA LEGAL.- la sociedad constituirá una reserva legal que ascenderá por lo menos al cincuenta por ciento del capital suscrito, formado con el diez por ciento de las utilidades líquidas de cada ejercicio. Cuando esta reserva llegue al cincuenta por ciento mencionado, la sociedad no tendrá obligación de continuar llevando a esta cuenta el diez por ciento de las utilidades líquidas. Pero si disminuyere, volverá a apropiarse el mismo diez por ciento de tales utilidades, hasta cuando la reserva llegue nuevamente al límite fijado.

Artículo 34°. UTILIDADES.- Las utilidades se repartirán con base en los estados financieros de fin de ejercicio, previa determinación adoptada por la asamblea general de accionistas. Las utilidades se repartirán en proporción al número de acciones suscritas de que cada uno de los accionistas sea titular.

Artículo 35°. RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS.- Todos los conflictos que surjan entre los accionistas por razón del contrato social, salvo las excepciones legales, serán dirimidos por la Superintendencia de Sociedades, con excepción de las acciones de impugnación de decisiones de la asamblea general de accionistas, cuya resolución será sometida a arbitraje, en los términos previstos en la Cláusula 35 de estos estatutos.

Artículo 36°. CLÁUSULA COMPROMISORIA.- La impugnación de las determinaciones adoptadas por la asamblea general de accionistas deberá adelantarse ante un Tribunal de Arbitramento conformado por un árbitro, el cual será designado por acuerdo de las partes, o en su defecto, por el Centro de Arbitraje y Conciliación Mercantil de la Cámara de Comercio de



Valledupar. El árbitro designado será abogado inscrito, fallará en derecho y se sujetará a las tarifas previstas por el Centro de Arbitraje y Conciliación Mercantil de la Cámara de Comercio de Valledupar. El Tribunal de Arbitramento tendrá como sede el Centro de Arbitraje y Conciliación Mercantil de la Cámara de Comercio de Valledupar, se regirá por las leyes colombianas y de acuerdo con el reglamento del aludido Centro de Conciliación y Arbitraje.

Artículo 37°. LEY APLICABLE.- La interpretación y aplicación de estos estatutos está sujeta a las disposiciones contenidas en la Ley 1258 de 2008 y a las demás normas que resulten aplicables.

#### **Capítulo IV**

### **DISOLUCIÓN Y LIQUIDACIÓN**

Artículo 38°. DISOLUCIÓN.- La sociedad se disolverá:

- 1° Por vencimiento del término previsto en los estatutos, si lo hubiere, a menos que fuere prorrogado mediante documento inscrito en el Registro mercantil antes de su expiración;
- 2° Por imposibilidad de desarrollar las actividades previstas en su objeto social;
- 3° Por la iniciación del trámite de liquidación judicial;
- 4° Por voluntad de los accionistas adoptada en la asamblea o por decisión del accionista único;
- 5° Por orden de autoridad competente, y
- 6° Por pérdidas que reduzcan el patrimonio neto de la sociedad por debajo del cincuenta por ciento del capital suscrito.

Parágrafo primero.- En el caso previsto en el ordinal primero anterior, la disolución se producirá de pleno derecho a partir de la fecha de expiración del término de duración, sin necesidad de formalidades especiales. En los demás casos, la disolución ocurrirá a partir de la fecha de registro del documento privado concerniente o de la ejecutoria del acto que contenga la decisión de autoridad competente.

Artículo 39°. ENERVAMIENTO DE LAS CAUSALES DE DISOLUCIÓN.- Podrá evitarse la disolución de la sociedad mediante la adopción de las medidas a que hubiere lugar, según la causal ocurrida, siempre que el enervamiento de la causal ocurra durante los seis meses siguientes a la fecha en que la asamblea reconozca su acaecimiento. Sin embargo, este plazo será de dieciocho meses en el caso de la causal prevista en el ordinal 6° del artículo anterior.

Artículo 40°. LIQUIDACIÓN.- La liquidación del patrimonio se realizará conforme al procedimiento señalado para la liquidación de las sociedades de responsabilidad limitada. Actuará como liquidador el representante legal o la persona que designe la asamblea de accionistas.

Durante el período de liquidación, los accionistas serán convocados a la asamblea general de accionistas en los términos y condiciones previstos en los estatutos y en la ley. Los accionistas tomarán todas las decisiones que le corresponden a la asamblea general de accionistas, en las condiciones de quórum y mayorías decisorias vigentes antes de producirse la disolución.

## DETERMINACIONES RELATIVAS A LA CONSTITUCIÓN DE LA SOCIEDAD

1. Representación legal.- Los accionistas constituyentes de la sociedad han designado en este acto constitutivo, a JULIA JANETH CUESTA VINASCO, identificado con la cédula de ciudadanía No.35.892.135, como representante legal de JAOO ACCESORIOS S.A.S., por el término de un (1) año.
  
2. JULIA JANETH CUESTA VINASCO participan en el presente acto constitutivo a fin de dejar constancia acerca de su aceptación del cargo para el cual han sido designados, así como para manifestar que no existen incompatibilidades ni restricciones que pudieran afectar su designación como representante legal de JAOO ACCESORIOS S.A.S.
  
3. Actos realizados por cuenta de la sociedad en formación.- A partir de la inscripción del presente documento en el Registro Mercantil, JAOO ACCESORIOS S.A.S. asume la totalidad de los derechos y obligaciones derivados de los actos y negocios jurídicos, realizados por cuenta de la sociedad durante su proceso de formación:
  
4. Personificación jurídica de la sociedad.- Luego de la inscripción del presente documento en el Registro Mercantil JAOO ACCESORIOS S.A.S. formará una persona jurídica distinta de sus accionistas, conforme se dispone en el artículo 2º de la Ley 1258 de 2008.

En constancia firman los socios accionistas constituyentes:

---

**Julia Janeth Cuesta Vinasco**

**C.C. 35.892.135 Expedida el 09-12-1998**

**Anexo 5**

**Camara de Comercio**



**CODIGO DE VERIFICACIÓN: xB8XcdrQ7F**

CERTIFICADO DE EXISTENCIA Y REPRESENTACION LEGAL O INSCRIPCION DE DOCUMENTOS.  
LA CAMARA DE COMERCIO DE VALLEDUPAR , CON FUNDAMENTO EN LAS MATRICULAS E INSCRIPCIONES DEL REGISTRO MERCANTIL,

**CERTIFICA:**

NOMBRE : JAOO ACCESORIOS S.A.S  
N.I.T.:901013461-7  
DIRECCION COMERCIAL:MZ F CA 1 BRR VILLA TAXI  
DOMICILIO : VALLEDUPAR  
TELEFONO COMERCIAL 1: 3175749872  
DIRECCION DE NOTIFICACION JUDICIAL :MZ F CA 1 BRR VILLA TAXI  
MUNICIPIO JUDICIAL: VALLEDUPAR  
E-MAIL COMERCIAL:julia6959@hotmail.com  
E-MAIL NOT. JUDICIAL:julia6959@hotmail.com

TELEFONO NOTIFICACION JUDICIAL 1: 3175749872  
FAX NOTIFICACION JUDICIAL:

**CERTIFICA:**

QUE EL MATRICULADO TIENE LA CONDICION DE PEQUEÑA EMPRESA DE ACUERDO CON LO ESTABLECIDO EN EL NUMERAL 1 DEL ARTICULO 2 DE LA LEY 1429 DE 2010.

**CERTIFICA:**

ACTIVIDAD PRINCIPAL:  
3210 FABRICACION DE JOYAS, BISUTERIA Y ARTICULOS CONEXOS

**CERTIFICA:**

ACTIVIDAD SECUNDARIA:  
4719 COMERCIO AL POR MENOR EN ESTABLECIMIENTOS NO ESPECIALIZADOS, CON SURTIDO COMPUESTO PRINCIPALMENTE POR PRODUCTOS DIFERENTES DE ALIMENTOS (VIVERES EN GENERAL), BEBIDAS Y TABACO

ACTIVIDAD ADICIONAL 1:  
4774 COMERCIO AL POR MENOR DE OTROS PRODUCTOS NUEVOS EN ESTABLECIMIENTOS ESPECIALIZADOS

ACTIVIDAD ADICIONAL 2:  
4649 COMERCIO AL POR MAYOR DE OTROS UTENSILIOS DOMESTICOS N.C.P.

**CERTIFICA:**

MATRICULA NO. 00139672  
FECHA DE MATRICULA EN ESTA CAMARA: 29 DE SEPTIEMBRE DE 2016

\*\*\*\*\* CONTINUA \*\*\*\*\*









CAMARA DE COMERCIO DE VALLEDUPAR  
 CERTIFICADO EXPEDIDO A TRAVÉS DEL PORTAL DE SERVICIOS VIRTUALES (SII)  
 CERTIFICADO DE EXISTENCIA Y REPRESENTACION LEGAL  
 JAOO ACCESORIOS S.A.S

Fecha expedición: 2016/09/29 - 17:50:08, Recibo No. R001123046, Operación No. 01C320929032

CODIGO DE VERIFICACIÓN: xB8XcdrQ7F

VALOR : \$1,000,000.00  
 NO. DE ACCIONES: 1,000.00  
 VALOR NOMINAL : \$1,000.00

CERTIFICA:

\*\* NOMBRAMIENTOS : \*\*

QUE POR DOCUMENTO PRIVADO NO. 01 ASAMBLEA CONSTITUTIVA DEL 20 DE SEPTIEMBRE DE 2016 , INSCRITA EL 29 DE SEPTIEMBRE DE 2016 BAJO EL NUMERO 00031901 DEL LIBRO IX , FUE(RON) NOMBRADO(S) :

NOMBRE	IDENTIFICACION
GERENTE CUESTA VINASCO JULIA JANETH	C.C.00035892135

CERTIFICA:

REPRESENTACION LEGAL: LA REPRESENTACION LEGAL DE LA 'SOCIEDAD POR ACCIONES SIMPLIFICADA ESTARA A CARGO DE UNA PERSONA NATURAL O JURIDICA, ACCIONISTA O NO, QUIEN TENDRA UN SUPLENTE O SUBGERENTE, DESIGNADO PARA UN TERMINO DE UN AÑO POR LA ASAMBLEA GENERAL DE ACCIONISTAS. EL SUBGERENTE REMPLAZARA AL GERENTE EN SUS FALTAS TEMPORALES, ACCIDENTALES Y ABSOLUTAS. LAS FUNCIONES DEL REPRESENTANTE LEGAL TERMINARAN EN CASO DE DIMISION O REVOCACION POR PARTE DE LA ASAMBLEA GENERAL DE ACCIONISTAS, DE DECESO O DE INCAPACIDAD EN AQUELLOS CASOS EN QUE EL REPRESENTANTE LEGAL SEA UNA PERSONA NATURAL Y EN CASO DE LIQUIDACION PRIVADA O JUDICIAL, CUANDO EL REPRESENTANTE LEGAL SEA UNA PERSONA JURIDICA. LA CESACION DE LAS FUNCIONES DEL REPRESENTANTE LEGAL, POR CUALQUIER CAUSA, NO DA LUGAR A NINGUNA INDEMNIZACION DE CUALQUIER NATURALEZA, DIFERENTE DE AQUELLAS QUE LE CORRESPONDIEREN CONFORME A LA LEY LABORAL, SI FUERE EL CASO. LA REVOCACION POR PARTE DE LA ASAMBLEA GENERAL DE ACCIONISTAS NO TENDRA QUE ESTAR MOTIVADA Y PODRA REALIZARSE EN CUALQUIER TIEMPO. EN AQUELLOS CASOS EN QUE EL REPRESENTANTE LEGAL SEA UNA PERSONA JURIDICA, LAS FUNCIONES QUEDARAN A CARGO DEL REPRESENTANTE LEGAL DE ESTA. TODA REMUNERACION A QUE TUVIERE DERECHO EL REPRESENTANTE LEGAL DE LA SOCIEDAD, DEBERA SER APROBADA POR LA ASAMBLEA GENERAL DE ACCIONISTAS. FACULTADES DEL REPRESENTANTE LEGAL: LA SOCIEDAD SERA GERENCIADA, ADMINISTRADA Y REPRESENTADA LEGALMENTE ANTE TERCEROS POR EL REPRESENTANTE LEGAL, QUIEN NO TENDRA RESTRICCIONES DE CONTRATACION POR RAZON DE LA NATURALEZA NI DE LA CUANTIA DE LOS ACTOS QUE CELEBRE. POR LO TANTO, SE ENTENDERA QUE EL REPRESENTANTE LEGAL PODRA CELEBRAR O EJECUTAR TODOS LOS ACTOS Y CONTRATOS COMPRENDIDOS EN EL OBJETO SOCIAL O QUE SE RELACIONEN DIRECTAMENTE CON LA EXISTENCIA Y EL

\*\*\*\*\* CONTINUA \*\*\*\*\*





CAMARA DE COMERCIO DE VALLEDUPAR  
CERTIFICADO EXPEDIDO A TRAVES DEL PORTAL DE SERVICIOS VIRTUALES (SII)  
CERTIFICADO DE EXISTENCIA Y REPRESENTACION LEGAL  
JAOO ACCESORIOS S.A.S

Fecha expedición: 2016/09/29 - 17:50:08, Recibo No. R001123046, Operación No. 01C320929032

**CODIGO DE VERIFICACIÓN: xB8XcdrQ7F**

FUNCIONAMIENTO DE LA SOCIEDAD. EL REPRESENTANTE LEGAL SE ENTENDERÁ INVESTIDO DE LOS MÁS AMPLIOS PODERES PARA ACTUAR EN TODAS LAS CIRCUNSTANCIAS EN NOMBRE DE LA SOCIEDAD, CON EXCEPCIÓN DE AQUELLAS FACULTADES QUE, DE ACUERDO CON LOS ESTATUTOS, SE HUBIEREN RESERVADO LOS ACCIONISTAS. EN LAS RELACIONES FRENTE A TERCEROS, LA SOCIEDAD QUEDARÁ OBLIGADA POR LOS ACTOS Y CONTRATOS CELEBRADOS POR EL REPRESENTANTE LEGAL. LE ESTÁ PROHIBIDO AL REPRESENTANTE LEGAL Y A LOS DEMÁS ADMINISTRADORES DE LA SOCIEDAD, POR SÍ O POR INTERPUESTA PERSONA, OBTENER BAJO CUALQUIER FORMA O MODALIDAD JURÍDICA PRESTAMOS POR PARTE DE LA SOCIEDAD U OBTENER DE PARTE DE LA SOCIEDAD AVAL, FIANZA O CUALQUIER OTRO TIPO DE GARANTÍA DE SUS OBLIGACIONES PERSONALES.

CERTIFICA:

QUE NO FIGURAN INSCRIPCIONES ANTERIORES A LA FECHA DEL PRESENTE CERTIFICADO, QUE MODIFIQUEN TOTAL O PARCIALMENTE SU CONTENIDO.

CERTIFICA:

DE CONFORMIDAD CON LO ESTABLECIDO EN EL CÓDIGO DE PROCEDIMIENTO ADMINISTRATIVO Y DE LO CONTENCIOSO Y DE LA LEY 962 DE 2005, LOS ACTOS ADMINISTRATIVOS DE REGISTRO AQUÍ CERTIFICADOS QUEDAN EN FIRME DIEZ (10) DÍAS HÁBILES DESPUÉS DE LA FECHA DE INSCRIPCIÓN, SIEMPRE QUE NO SEAN OBJETO DE RECURSOS.

**VALOR DEL CERTIFICADO: \$4,800**

**IMPORTANTE:** La firma digital del secretario de la CAMARA DE COMERCIO DE VALLEDUPAR contenida en este certificado electrónico se encuentra emitida por una entidad de certificación abierta autorizada y vigilada por la Superintendencia de Industria y Comercio, de conformidad con las exigencias establecidas en la Ley 527 de 1999 para validez jurídica y probatoria de los documentos electrónicos.

La firma digital no es una firma digitalizada o escaneada, por lo tanto, la firma digital que acompaña este documento la podrá verificar a través de su aplicativo visor de documentos pdf.

No obstante, si usted va a imprimir este certificado, lo puede hacer desde su computador, con la certeza de que el mismo fue expedido a través del canal virtual de la cámara de comercio y que la persona o entidad a la que usted le va a entregar el certificado impreso, puede verificar por una sola vez el contenido del mismo, ingresando al enlace <http://siiaws4.confecamaras.co/cv.php> seleccionando allí la cámara de comercio e indicando el código de verificación xB8XcdrQ7F.

Al realizar la verificación podrá visualizar (y descargar) una imagen exacta del certificado que fue entregado al usuario en el momento que se realizó la transacción.

La firma mecánica que se muestra a continuación es la representación gráfica de la firma del secretario jurídico (o que haga sus veces) de la cámara de comercio quien avala este certificado. La firma mecánica no reemplaza la firma digital en los documentos electrónicos.