

APROBACION DEL PROYECTO

Vo Bo PROFESOR

OK  Carlos Galindo

JURADO 1:

JURADO 2:

JURADO 3:

JURADO 4:

BOUTIQUE CAMALEÓN LTDA

NATALIA RAMIREZ RODRIGUEZ

MARGARITA ROMERO

ANGELA RIOS

PROYECTO EMPRENDEDORES

CARLOS JULIO GALINDO

CORPORACION UNIVERSITARIA "UNITEC"

ADMINISTRACION DE AEROLINEAS Y AGENCIAS DE VIAJES

BOGOTA D.C.

2004

INTRODUCCION

Este proyecto tiene como objeto analizar los pasos que se deben seguir para la creación de una empresa, sus diferentes etapas y componentes.

Nuestro proyecto muestra claramente y en forma desglosada cada uno de los pasos que se deben tener en cuenta al iniciar un proyecto; al realizar estos pasos, analizamos que tan factible y viable es el producto o servicio que van a lanzar al mercado y si es posible o no concretar el proyecto.

Presentamos la estructura legal, administrativa, financiera y de producción de nuestra empresa **BOUTIQUE CAMALEÓN LTDA**, y exponemos todo lo que conlleva la elaboración de nuestro producto "**BOLSO CAMALEÓN**" que inicialmente se va a lanzar.

El desarrollo de nuestro producto y su comercialización esta basado en la calidad y en una excelente atención al cliente buscando siempre satisfacer las necesidades de nuestros consumidores.

Se trata de darle al bolso una categoría que exceda a la del la simple condición de accesorio, si no también de imagen e innovación y variedad ya que en realidad es un bolso multi-facético. Confección dentro de la cual puede también utilizarse aditamento que puedan corresponder a la línea informal, formal y clásica.

Dar a conocer las diferentes funciones y demás servicios que ofrece una empresa del sector industrial manufacturero.

Esperamos sea del agrado y beneficio para cada uno de nuestros lectores.

OBJETIVOS

- Tener un conocimiento básico de los pasos a seguir para la creación y constitución de una empresa
- Aplicar cada uno de los pasos para el desarrollo de un proyecto.
- Exponer las etapas y componentes para la creación de una empresa.
- Explicar paso a paso cada uno de los procesos de la elaboración de un bolso.
- Desarrollar un plan que permita ver los pro y los contra al lanzar un producto o servicio al mercado.

TABLA DE CONTENIDO

INTRODUCCION

OBJETIVOS

CAPITULO 1: NATURALEZA DEL PROYECTO

- 1.1 NOMBRE DE LA EMPRESA
- 1.2 LLUVIA DE IDEAS
- 1.3 SELECCIÓN DE LA IDEA.
- 1.4 DESCRIPCION DE LA EMPRESA
- 1.5 CLASIFICACION DE LA EMPRESA.
- 1.6 UBICACIÓN DE LA EMPRESA.
- 1.6.1 MACROLOCALIZACION
- 1.6.2 MICROLOCALIZACION
- 1.7 TAMAÑO DE LA EMPRESA
- 1.8 MISION
- 1.9 VISION
- 1.9.1 CORTO PLAZO
- 1.9.2 MEDIANO PLAZO
- 1.9.3 LARGO PLAZO

CAPITULO 2: MERCADOTECNIA

- 2.1 VENTAJAS COMPETITIVAS
- 2.2 VENTAJAS COMPARATIVAS
- 2.3 ANALISIS DE LA INDUSTRIA O SECTOR
- 2.4 MERCADO
- 2.4.1 QUIEN ES
- 2.4.2 DONDE ESTAN UBICADOS

- 2.4.3 CUANTOS SON
- 2.4.4 GUSTOS Y PREFERENCIAS
- 2.4.5 EDAD
- 2.4.6 SEXO
- 2.4.7 CLASE SOCIAL
- 2.4.8 NACIONALIDAD
- 2.5 ENCUESTA CAMALEON
- 2.5.1 TABULACION ENCUESTA CAMALEON
- 2.5.2 GRAFICOS ENCUESTA
- 2.5.3 ANALISIS DE LAS ENCUESTAS CAMALEON
- 2.5.4 CERTIFICACION CENTRO DE ESTUDIOS DE MERCADEO "CEM"

CAPITULO 3: PUBLICIDAD

- 3.1 LOGO
- 3.2 SLOGAN
- 3.3 AVISO DE REVISTA
- 3.4 VALLA PUBLICITARIA

CAPITULO 4: CAPACIDAD INSTALADA

- 4.1 DISEÑO DE PLANTA
- 4.2 EQUIPOS FIJOS
- 4.2.1 MAQUINARIA Y EQUIPOS
- 4.2.2 MUEBLES, ENSERES Y EQUIPOS DE OFICINA
- 4.2.3 EQUIPOS DE COMUNICACIÓN Y COMPUTO
- 4.3 TOTAL CAPACIDAD INSTALADA

CAPITULO 5: PRODUCCION

- 5.1 DIAGRAMA DE FLUJO DE OPERACIÓN
- 5.2 PARTES DEL BOLSO
- 5.3 MATERIAS PRIMAS REQUERIDAS
- 5.4 COSTO DE PRODUCCION POR UNIDAD
- 5.5 MANO DE OBRA DIRECTA
- 5.6 COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACION

CAPITULO 6: DOCUMENTOS LEGALES

CAPITULO 7: ORGANIZACION ADMINISTRATIVA

- 7.1 ORGANIGRAMA
- 7.2 MANUAL DE FUNCIONES
 - 7.2.1 GERENTE GENERAL
 - 7.2.2 SECRETARIA GENERAL
 - 7.2.3 JEFE DE VENTAS Y DISEÑO
 - 7.2.4 VENDEDORA
 - 7.2.5 CORTADOR
 - 7.2.6 ARMADOR
 - 7.2.7 OPERARIO
 - 7.2.8 AUXILIAR DE ASEO Y CAFETERIA
- 7.3 GASTOS ADMINISTRATIVOS
- 7.4 GASTOS DE VENTAS

CAPITULO 8: ESTRUCTURA FINANCIERA

- 8.2 PRESUPUESTO DE VENTAS EN UNIDADES
- 8.3 PRESUPUESTO DE PRODUCCION
- 8.4 PRESUPUESTO DE REQUERIMIENTO DE MATERIAS NPRIMAS
- 8.5 CONSOLIDADO DE INVENTARIOS FINALES DE MATERIA PRIMA
- 8.6 PRESUPUESTO DE REQUERIMIENTO DE MATERIA PRIMAS
- 8.7 COMPRAS DE MATERIA PRIMA
- 8.8 MANO DE OBRA DIRECTA
- 8.9 PRESUPUESTOS DE COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACION
- 8.10 PRESUPUESTOS DE COSTOS DE VENTAS
- 8.11 PRESUPUESTOS DE COSTOS DE ADMINISTRACION
- 8.12 PRESUPUESTOS DE GASTOS DE VENTAS
- 8.13 ESTADO DE RESULTADOS DE GANANCIAS Y PÉRDIDAS
- 8.14 BALANCES GENERALES
- 8.15 FLUJO DE EFECTIVO
- 8.16 FLUJO NETO DEL PROYECTO
- 8.17 VALORIZACION DEL INVERNTARIO INCIAL Y FINAL
- 8.18 COMPRAS A CREDITO
- 8.19 VENTAS A CREDITO
- 8.20 DEPRECIACION ACUMULADA
- 8.21 INDICADORES FINANCIEROS
- 8.22 PRESTAMO FINANCIERO
- 8.23 PUNTO DE EQUILIBRIO
- 8.24 FLUJO NETO DEL PROYECTO

CONCLUSIONES

CAPITULO 1

NATURALEZA DEL PROYECTO

BOLSO CAMALEON

1.1 NOMBRE DE LA EMPRESA

BOUTIQUE CAMALEON LTDA

La razón social de nuestra empresa tiene este nombre gracias a que la relacionamos con nuestro producto principal y las ventajas que ofrece y por lo tanto su similitud con el Camaleón; un bolso que se adapta a las necesidades y al contexto en que se encuentre. Además de ser un nombre llamativo, claro, y agradable.

1.2 LLUVIA DE IDEAS

IDEA	ORIGINAL	INNOVADOR	NUEVO	COSTO	TOTAL
Aparato para el sanitario masculino el cual permite que al utilizarlo quede el baño en optimas condiciones sanitarias	5	4	4	3	16
Bolso multifacético, el cual se puede cambiar la parte exteriorde diferente color, textura y diseño	5	5	5	4	19
Caneca publicitaria, con división para reciclar, de Diferentes tamaños	4	4	3	3	14

1.2 SELECCIÓN DE LA IDEA.

Después de terminar de realizar la lluvia de ideas llegamos a la conclusión de que el producto más viable a desarrollar es el Bolso Multifacético, gracias a las características que posee como son: lo práctico, innovador, económico y útil. Además de los tres proyectos analizados anteriormente es el más económico y posee un valor agregado.

1.3 DESCRIPCIÓN DE LA EMPRESA

La empresa se creará con el fin de producir bolsos que ofrecen una diferente alternativa a los bolsos tradicionales, ya que permite a la mujer ahorrar y disfrutar de un bolso que le ofrece diferentes alternativas de uso.

De esta forma la empresa fabrica productos innovadores cuyo objetivo principal es satisfacer las necesidades de nuestros clientes.

1.4 CLASIFICACIÓN DE LA EMPRESA.

Nuestra empresa se clasifica dentro del grupo de las empresas Productoras, ya que se parte de la materia prima para convertirla en un bien terminado.

1.5 UBICACIÓN DE LA EMPRESA.

1.6.1 MACROLOCALIZACIÓN:

Nuestra empresa se encuentra ubicada en Colombia en el Departamento de Cundinamarca.

1.6.2 MICROLOCALIZACIÓN: Estamos ubicados en la ciudad de Bogotá D.C., específicamente en la zona Industrial en la Calle 21 No 69 – 23.

1.6 TAMAÑO DE LA EMPRESA.

Micro- Empresa: 8 Empleados

La empresa contara con un capital humano conformado por 8 personas, lo cual significa que nuestra empresa esta clasificada como Micro-empresa.

1.7 MISION.

BOUTIQUE CAMALEÓN LTDA tienen como misión satisfacer el mercado de los productos manufacturados en cuero, brindando calidad, originalidad, materiales naturales, diseños cómodos e innovadores, de actualidad y competitivos.

Buscando en nuestros clientes la felicidad total producida por la emoción de obtener un producto que se identifica con su personalidad marcando la diferencia.

1.8 VISION.

De cara al futuro, **BOUTIQUE CAMALEÓN LTDA** prevé tener más presencia en el mercado nacional, para lo que cada vez más asistiremos como expositores en ferias de gran importancia del sector, así como está muy presente la importancia de que tenemos la capacidad de dar el mejor producto y servicio a nuestros clientes, en cuanto a cumplir con la entrega, servicio post-venta, etc. que son líneas fundamentales para mantener las exigencias que demanda el mercado actual.

1.9.1 CORTO PLAZO: En un año nuestra proyección estar posicionados en el mercado abarcando la ciudad de Bogotá.

1.9.2 MEDIANO PLAZO: En tres años nuestra protección, es tener sucursales en las principales ciudades como lo son: Medellín, Bucaramanga, Cali, Santa Marta, Cartagena.

1.9.3 LARGO PLAZO: En cinco años, queremos cubrir todo el territorio nacional. Alcanzar y mantener el liderazgo en el mercado Nacional.

CAPITULO 2

MERCADOTECNIA

2.1 VENTAJAS COMPETITIVAS.

PRODUCTO: Es un bolso que tiene un valor agregado el cual es poder cambiar su parte externa, permitiendo así la combinación de diferentes colores, diseños y texturas, para así tener varias propuestas a la hora de combinarlo con la ropa que usen las mujeres (y esto es realmente importante para todas las mujeres).

2.2 VENTAJAS COMPARATIVAS.

La empresa contara con llamativa publicidad, infraestructura adecuada y personal dispuesto a ofrecer calidad en el servicio y tener como objeto principal al cliente; ya que él es la razón de ser de nuestra empresa y es la principal política que tiene la empresa. (El cliente ante todo).

Nuestra empresa contara con un capital humano altamente capacitado y con conocimientos específicos de su trabajo e información general de la empresa, con el fin de brindar información adecuada y precisa del producto que ofrecemos y de la empresa como tal. Contamos con un equipo humano altamente calificado capaz de entender y garantizar la presentación de sus creaciones, únicas por su calidad y diseño.

La empresa contara con tecnología de punta avanzada, para estar siempre a la vanguardia del mundo de hoy.

Camaleón maneja el canal de Distribución: **Productor – Consumidor**, la distribución se realizara productor - cliente, tendremos dentro de nuestra empresa un punto de venta donde se atenderá directamente a las personas interesadas en adquirir nuestros productos.

Unas de las políticas de la empresa es la importancia que tiene la capacidad de dar el mejor servicio a sus clientes, en cuanto a cumplir con los plazos de entrega, servicio postventa, etc.

2.3 ANALISIS DE LA INDUSTRIA O SECTOR.

Nuestra sociedad debido a que es una empresa que se dedica a la fabricación de bolsos, pertenece al sector Fabril, el cual tiene un incidente alto en la economía del país.

2.4 EL MERCADO.

Las personas en las cuales Camaleón enfocara su atención para la comercialización de nuestro producto cumplen las siguientes características:

2.4.1 QUIEN ES? Las Mujeres que les guste utilizar bolsos y con expectativas de utilizar un nuevo producto que les brindara la facilidad de adaptar su bolso dependiendo de la ropa y el color que porte, ya que se adapta a las necesidad de cada mujer y es muy económico ya que un solo bolso sirve para muchas ocasiones.

Es para mujeres ejecutivas que les guste la elegancia y el buen vestir, que gusten de materiales finos y resistentes acordes con el tipo de ropa que utilizan las mujeres ejecutivas de la actualidad. Nuestra principal materia prima es el cuero tentación lo que garantiza un producto de alta calidad y elegancia.

BOUTIQUE CAMALEÓN LTDA, se enfoca principalmente en la fabricación de bolsos de señora de calidad alta, ya que la mujer de hoy que gusta por la excelencia, quiere ir mas conjuntada en sus complementos del vestir.

2.4.2 DONDE ESTAN UBICADOS? La idea de Camaleón es llegar a nivel mundial, ya que todas las mujeres del planeta tierra utilizan bolso y muchas de ellas les gusta variar el bolso de acuerdo al contexto en que se encuentren, pero principalmente nuestros clientes estarán ubicados en la ciudad de Bogotá.

2.4.3 CUANTOS SON? El 45 % del mercado actual. Esta enfocado a mujeres, según recientes estudios que se ha demostrado que en Colombia la población más alta son mujeres, por ello este porcentaje.

2.4.4 GUSTOS Y PREFERENCIAS: Mujeres que les guste la variedad, el buen vestir, la elegancia y la calidad. Que les agrade combinar el bolso con el color de la ropa y además que les encante la variedad de colores, texturas y diseños.

2.4.5 EDAD: Promedio entre 18 a 60 años.

2.4.6 SEXO: Femenino

2.4.7 CLASE SOCIAL: Media – Alta

2.4.8 NACIONALIDAD: Colombianos

2.5 ENCUESTA

ENCUESTA CAMALEON

Estamos interesados en conocer el gusto y la preferencia al adquirir un bolso nos sería útil respondiera las siguientes preguntas:

* Edad.

15-20	21-25	26-30	31-35	36 - y mas
-------	-------	-------	-------	------------

1. Le gustan los bolsos?

SI NO

TERMINA ENCUESTA

2. Le agrada combinar los bolsos con el color de su ropa?

SI NO

3. Qué tamaño de bolso se adapta a sus necesidades?

Grande Mediano Pequeño

4. Qué tonos de bolso prefiere?

Oscuro Claros Fuertes/Ácidos

5. Con qué frecuencia compra bolsos?

Mensual Trimestral Semestral

6. En qué lugares adquiere los bolsos?

<input type="checkbox"/>	Almacenes de cadena
<input type="checkbox"/>	Centros Comerciales
<input type="checkbox"/>	Almacenes Especializados
<input type="checkbox"/>	Venta Ambulante

7. Le gustaría encontrar en el mercado un bolso al cual pueda adaptarle varias alternativas en textura y color?

SI NO

8. Adquiere bolsos de diferentes colores, texturas y diseños?

SI NO

9. Si tuviera un bolso que se le pudiera adaptar ó cambiar su parte exterior para variar su apariencia de acuerdo a su estilo que tan interesada estaría en adquirirlo?

SI NO

GRACIAS POR SU COLABORACION

2.5.1 TABULACION ENCUESTA CAMALEON

* Edad.

PREGUNTA	RTAS
15-20	20%
21-25	26%
26-30	22%
31-35	13%
36 - y mas	19%

1. Le gustan los bolsos?

PREGUNTA	RTAS
SI	94%
NO	6%

2. Le agrada combinar los bolsos con el color de su ropa?

PREGUNTA	RTAS
SI	84%
NO	16%

3. Qué tamaño de bolso se adapta a sus necesidades?

PREGUNTA	RTAS
Grande	20%
Mediano	58%
Pequeño	22%
Depende	1%

4. Qué tonos de bolso prefiere?

PREGUNTA	RTAS
Oscuro	59%
Claros	25%
Fuertes/Ácidos	16%

5. Con qué frecuencia compra bolsos?

<i>PREGUNTA</i>	<i>RTAS</i>
Mensual	3%
Trimestral	31%
Semestral	65%
Anual	1%

6. En qué lugares adquiere los bolsos?

<i>PREGUNTA</i>	<i>RTAS</i>
Almacenes de cadena	25%
Centros Comerciales	33%
Almacenes Especializados	28%
Venta Ambulante	14%

7. Le gustaría encontrar en el mercado un bolso al cual pueda adaptarle varias alternativas en textura y color?

<i>PREGUNTA</i>	<i>RTAS</i>
SI	96%
NO	4%

8. Adquiere bolsos de diferentes colores, texturas y diseños?

<i>PREGUNTA</i>	<i>RTAS</i>
SI	93%
NO	7%

9. Si tuviera un bolso que se le pudiera adaptar ó cambiar su parte exterior para variar su apariencia de acuerdo a su estilo que tan interesada estaría En adquirirlo?

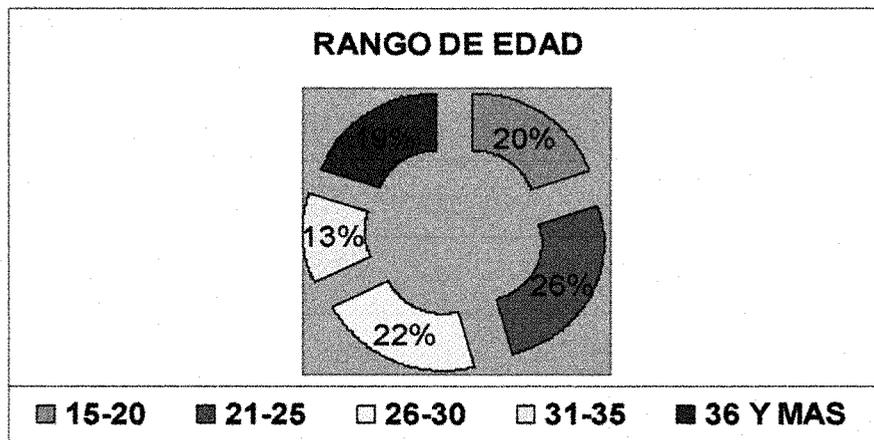
<i>PREGUNTA</i>	<i>RTAS</i>
SI	77%
NO	23%

2.5.2 GRAFICOS

BOLSO CAMALEON

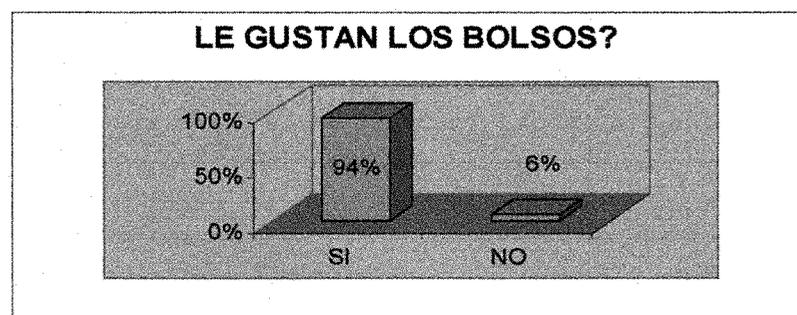
* Edad.

15-20	20%
21-25	26%
26-30	22%
31-35	13%
36 Y MAS	19%



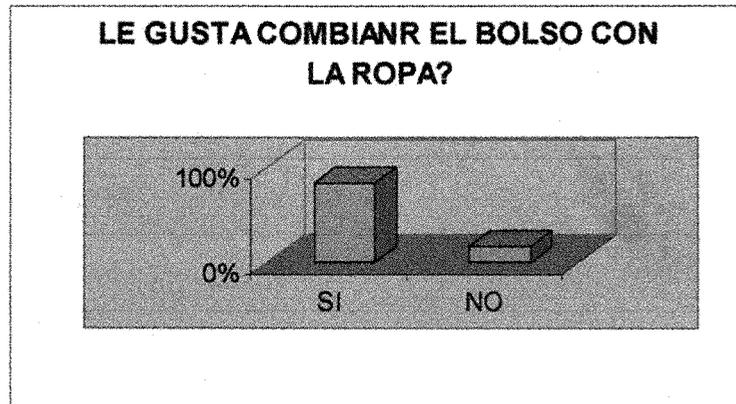
1. De la primera pregunta del cuestionario a la mayoría de las mujeres le gustan los bolsos.

SI	94%
NO	6%



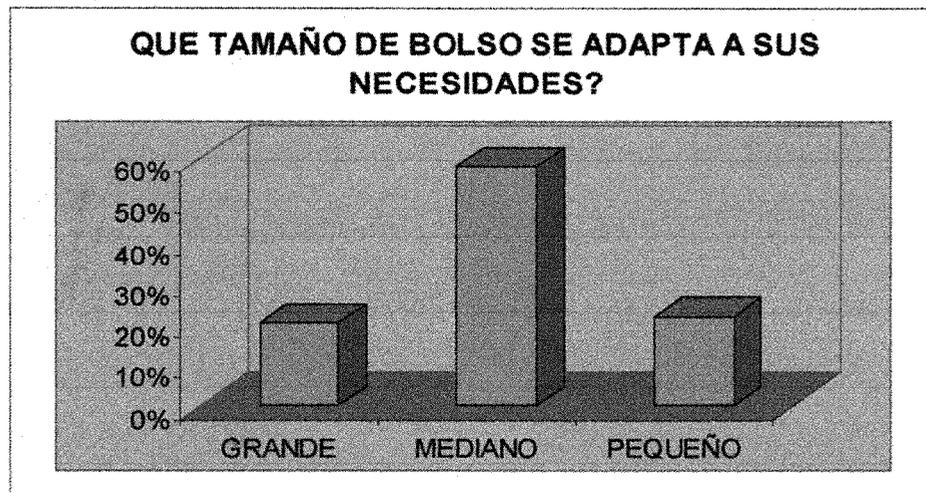
2. La mayoría de las mujeres les gusta combinar la ropa con el bolso.

SI	84%
NO	16%



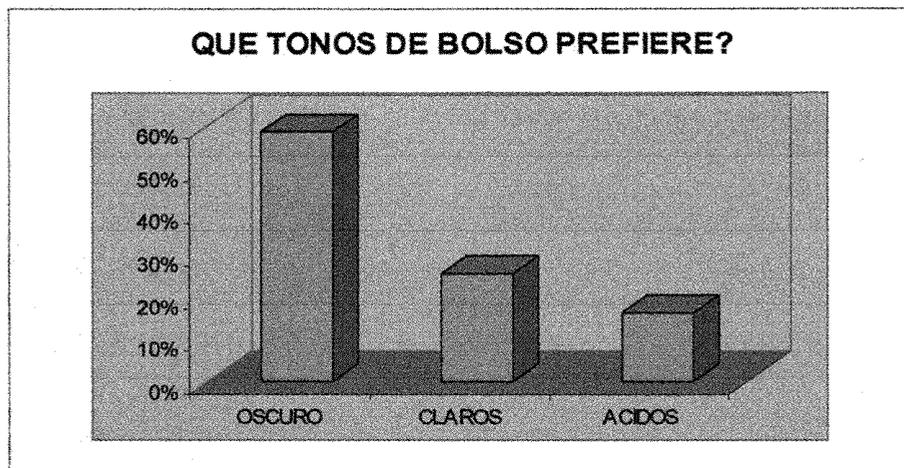
3. A la mayoría de las personas les gustan los bolsos medianos.

GRANDE	20%
MEDIANO	58%
PEQUEÑO	22%
DEPENDE	1%



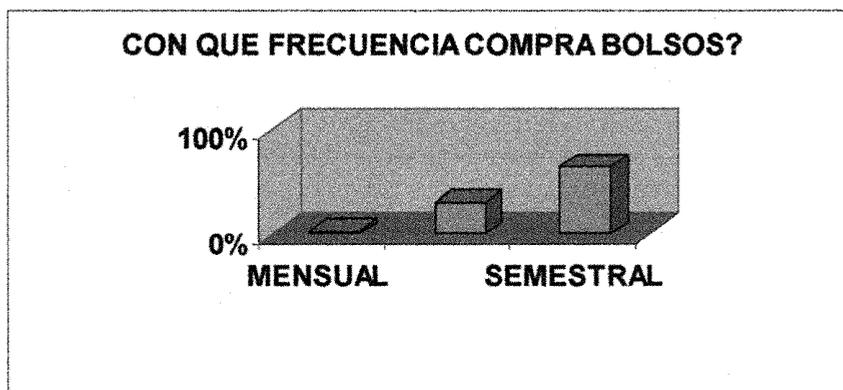
4. La mayoría de las personas les gustan los bolsos de colores oscuros.

OSCURO	59%
CLAROS	25%
ACIDOS	16%



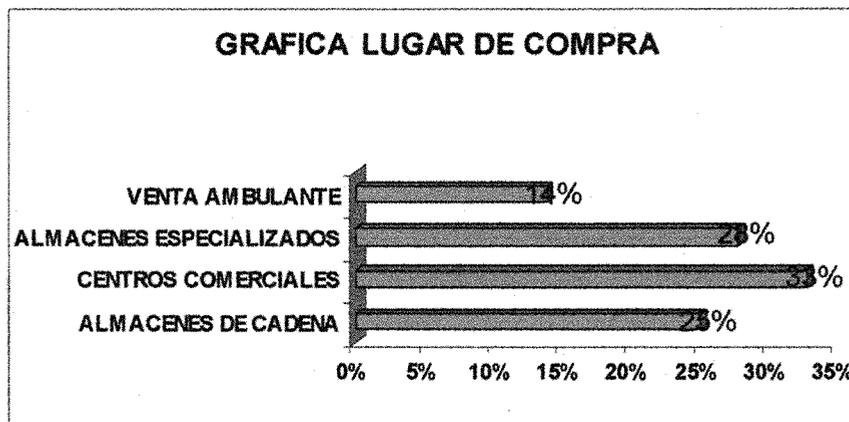
5. La mayoría de las mujeres compran bolsos semestralmente

MENSUAL	3%
TRIMESTRAL	31%
SEMESTRAL	65%
ANUAL	1%



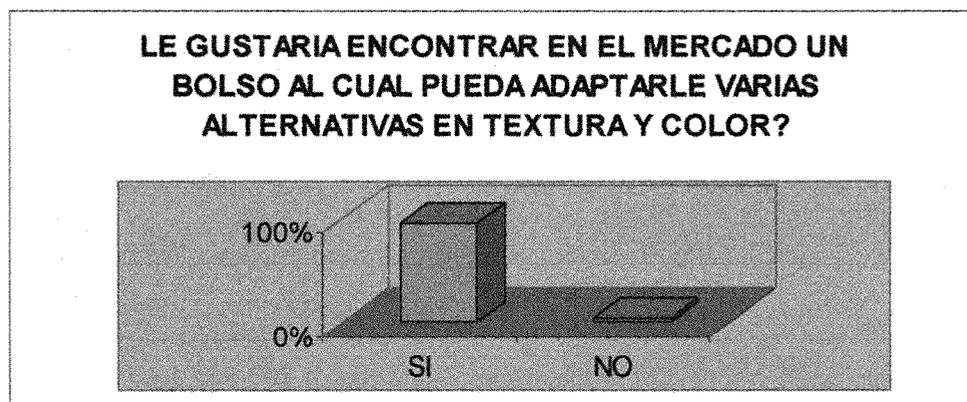
6. Todas las mujeres optan por diferentes opciones al comprar un bolso.

ALMACENES DE CADENA	25%
CENTROS COMERCIALES	33%
ALMACENES ESPECIALIZADOS	28%
VENTA AMBULANTE	14%



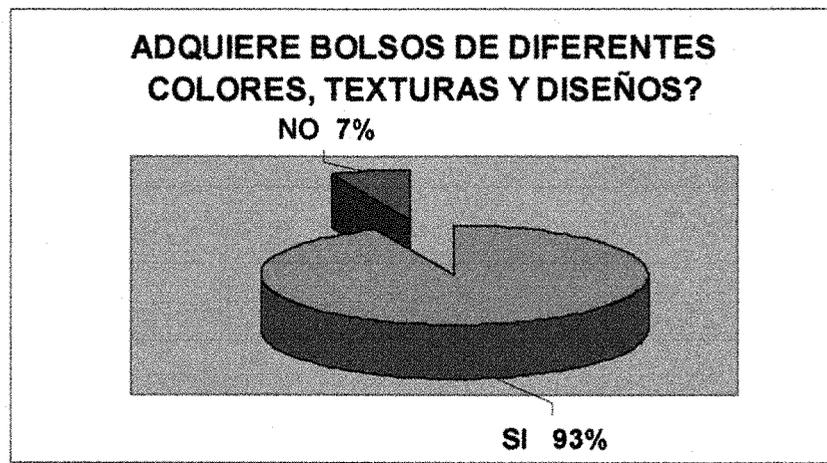
7. La mayoría de mujeres les gustaría encontrar en el mercado un bolso con diferentes texturas, diseños y colores.

SI	96%
NO	4%



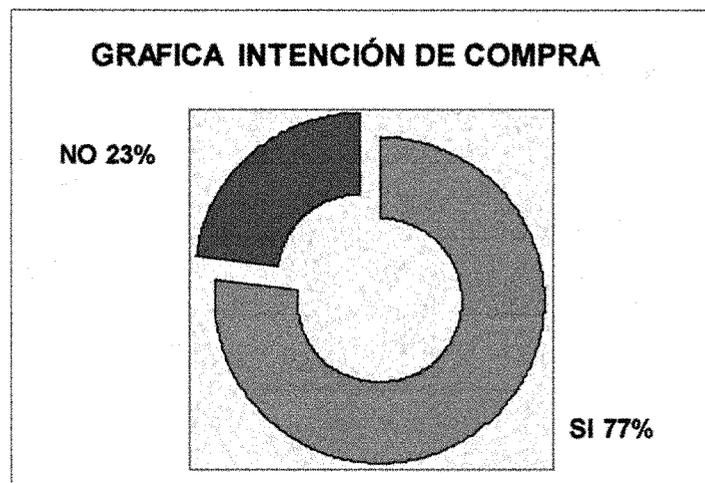
8. La mayoría de las mujeres gusta o tiene el hábito de comprar bolsos de diferentes estilos, colores y diseños.

SI	96%
NO	7%



9. Nuestro producto tiene una alta aceptación en el mercado.

SI	77%
NO	23%



2.5.3 ANALISIS ENCUESTA CAMALEÓN

Al finalizar la tabulación de la encuesta podemos ver como nuestro producto va a tener aceptación en el mercado. Nuestro producto como ya lo hemos dicho anteriormente esta dirigido a mujeres. Para las mujeres es muy importante estar bien presentadas en toda ocasión y por ello nuestro producto tiene una gran aceptación ya que es un accesorio útil y practico para toda ocasión. Además tiene la ventaja de que es económico.

El rango de edad no afecta la vanidad de las mujeres y nuestro producto lo compraran según nuestras encuestas, mujeres de todas las edades desde los veinte años hasta más de cuarenta años.

Como se pudo demostrar en las encuestas realizadas a todas las mujeres les gustan los bolsos y es uno de los principales accesorios que no pueden faltar en los artículos personales de la mujer. También es importante resaltar, que el bolso de tamaño mediano es el más utilizado, ya que es practico y se adapta mejor a las necesidades que la mujer tiene.

Otra anotación es como los bolsos de tonos oscuros son los preferidos; ya que se adaptan a cualquier tipo de ropa, color y contexto. Además es el color más elegante y neutral. Las mujeres no le dan importancia al lugar donde adquieren los bolsos, lo importante es que les guste y que les sea útil, de alta calidad y resistencia.

Al finalizar este análisis llegamos a la conclusión de que nuestro producto va a ser aceptado en el mercado, y va a tener una gran acogida como se demuestra en el punto 9, donde más del 50% de las mujeres estarán interesadas en adquirir este novedoso producto.

EL CENTRO DE ESTUDIOS DE MERCADEO -CEM
en Coordinación con el CAIPE



Centro de Estudios
de Mercadeo
Unitec

CERTIFICA QUE LOS ALUMNOS:

Angela Ríos	31021126
Margarita Romero	31021040
Natalia Ramírez	31021137

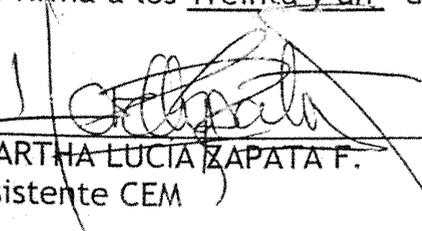
Del Proyecto: **BOLSO CAMALEÓN**

Grupo: 315BN Docente: **CARLOS JULIO GALINDO**

ASISTIERON A LAS ASESORÍAS DE	Ajuste de Encuesta para prueba Piloto	✓
	Revisión de prueba piloto y Correcciones Finales para desarrollo del Trabajo de Campo	✓
	Revisión Procesamiento: Tabulación, Gráficas.	✓

Observaciones:

Se firma a los Treinta y un días del mes de Marzo de dos mil cuatro

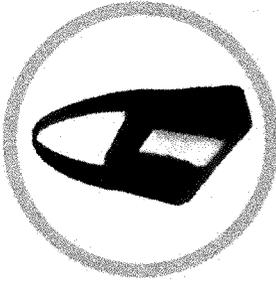

MARTHA LUCÍA ZAPATA F.
Asistente CEM

CAPITULO 3

PUBLICIDAD

Camaleón. 

LOGO

Camaleón[®] 

Camaleón. 

3.2 SLOGAN

 **Camaleón** [®]

Un color para cada ocasion



New collection spring summer 2004

Camaleón. 

3.3 AVISO DE REVISTA

Camaleón.®



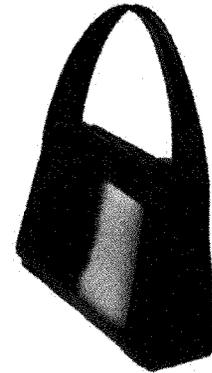
New collection spring summer 2004

BOUTIQUE CAMALEÓN:
calle 21 No. 69 - 23

3.4 VALLA PUBLICITARIA

Camaleón[®]

Un color para cada ocasion



New collection spring summer 2004



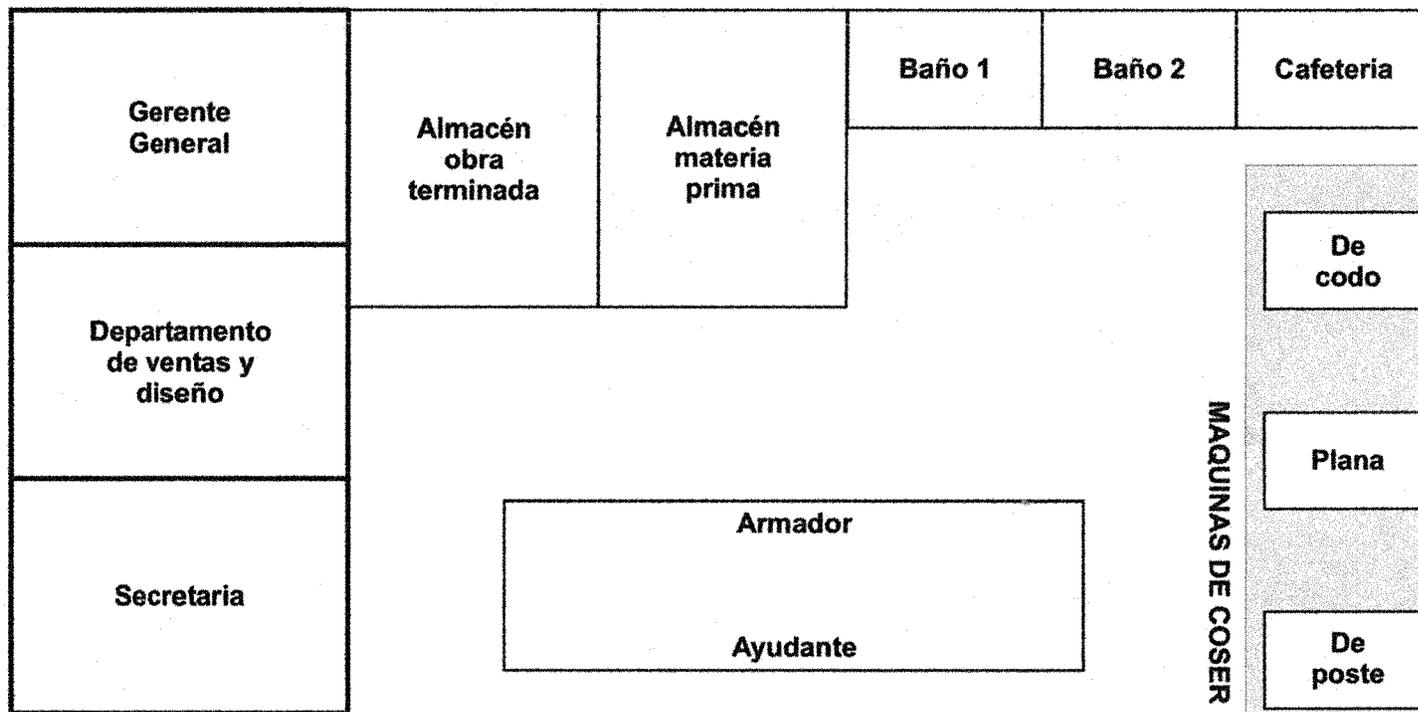
BOUTIQUE CAMALEÓN:
calle 21 No. 69 - 23

Camaleón[®]

CAPITULO IV

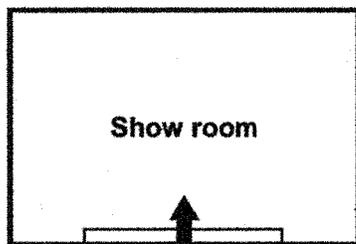
CAPACIDAD **INSTALADA**

15 Mts.



12 Mts.
4.1 DISEÑO DE PLANTA

→ Acceso a la fabrica



Acceso al almacen

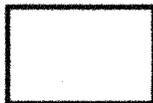
Mesa de Corte



Troqueladora



Planchadora



Desvastadora



Grafadora



Broches



4.2 EQUIPOS FIJOS

4.2.1 MAQUINARIA Y EQUIPO

DESCRIPCIÓN	VALOR
CORTADORA	5.000.000
PLANCHADORA	4.000.000
DESVATADORA	3.500.000
GRAFADORA	3.200.000
M. DE COSER	2.300.000
M. DE CODO	2.700.000
M. PLANA	2.500.000
M. DE POSTE	2.700.000
0	-
0	-
TOTAL	25.900.000

4.2.2 MUEBLES, ENSERES Y EQUIPOS DE OFICINA

DESCRIPCIÓN	VALOR
ESCRITORIO EJECUTIVO	1.200.000
SILLAS	660.000
MUEBLES DE COMPUTO	750.000
ARCHIVADORES METALICOS	300.000
MESAS DE MADERA	140.000
SOFA EN CUERO	600.000
STANDS DE MADERA	690.000
STANDS METALICOS	700.000
REGISTRADORA	250.000
EQUIPOS DE OFICINA	1.975.000
TOTAL	7.265.000

4.2.3 EQUIPOS DE COMUNICACIÓN Y COMPUTACION

DESCRIPCIÓN	VALOR
COMPUTADORES	4.500.000
IMPRESORAS	800.000
0	-
0	-
0	-
0	-
TOTAL	5.300.000

4.3 TOTAL CAPACIDAD INSTALADA

DESCRIPCIÓN	VALOR
EQUIPOS DE COMPUTO	5.300.000,00
EDIFICIO O PLANTA	-
VEHICULOS	-
MAQUINARIA Y EQUIPO	25.900.000,00
MUEBLES Y ENSERES E. O.	7.265.000,00
TERRENOS	-
TOTAL	38.465.000,00

Camaleón. 

CAPITULO 5

PRODUCCION

5.1 DIAGRAMA DE FLUJO DE OPERACIÓN

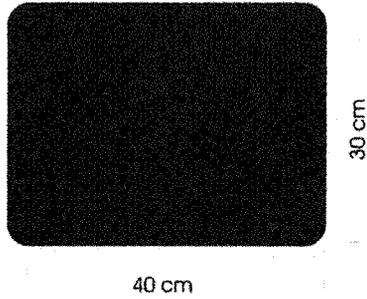
PROCESO DEL PRODUCTO		●	■	▶	D	▼
1	Adquirir la materia prima			X		
2	Diseño de Patrones (WCP)	X				
3	Elaborar los patrones	X				
4	Seleccionar el Cuero	X				
5	Envió a corte			X		
6	Corte	X				
7	Envió a planchado			X		
8	Planchado y colocación marca	X				
9	Envió a desbasté			X		
10	Desbasté	X				
11	Envió armado			X		
12	Armado	X				
12.1	Quemado de pelusas	X				
12.2	Tintado de bordes	X				
12.3	Embolsillado	X				
12.4	Pegado de cremallera	X				
12.5	Funcionamiento de la cremallera			X		
13	Montaje	X				
13.1	Unión de partes	X				
13.2	Abrir costuras	X				
13.3	Volteado del esqueleto	X				

5.1. DIAGRAMA DE FLUJO DE OPERACIÓN

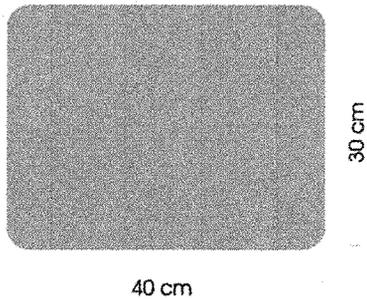
14	Inspección		X			
15	Envío a enboné			X		
16	Enboné	X				
17	Envío a costuras finales			X		
18	Costuras finales	X				
18.1	Tinta	X				
18.2	Cortado de hebras	X				
19	Envío broches			X		
20	Colocación del Broche	X				
21	Control de calidad		X			
22	Envío a empaque			X		
23	Empaque	X				
24	Envío a bodega			X		
25	Almacenamiento					X

PARTES DEL BOLSO

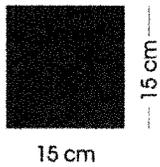
BASE



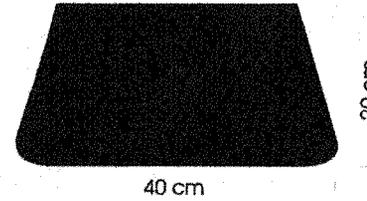
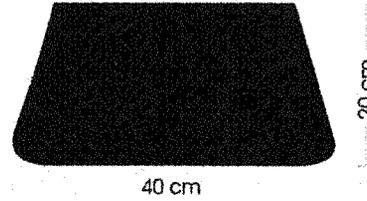
FORRO



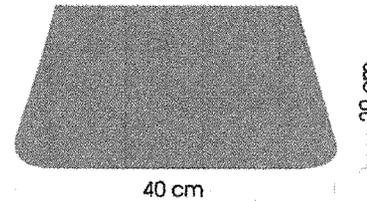
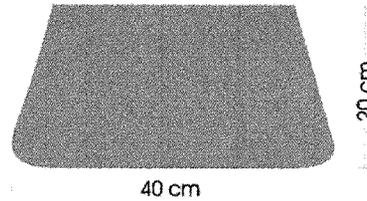
BOLSILLO



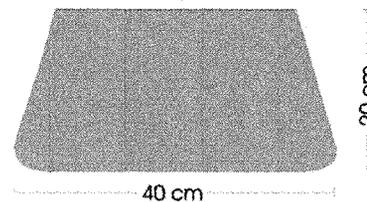
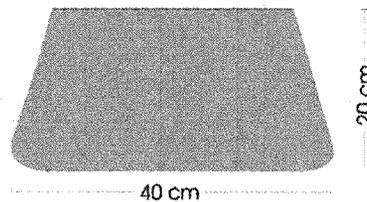
PIEZA caras



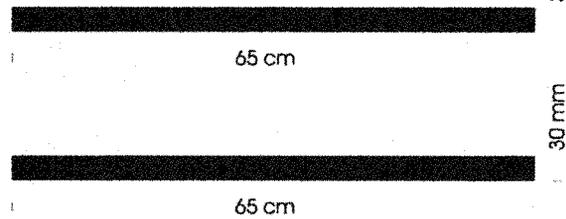
Accesorio



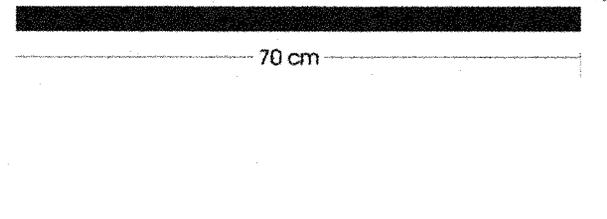
PIEZA caras



PIEZA manijas



PIEZA manijas



5.2. PARTES DEL BOLSO

5.3 MATERIA PRIMAS REQUERIDAS

NOMBRE DEL INSUMO	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD PARA UNA UNIDAD	COSTO UNITARIO
CUERO TENTACION CALIBREZ	1 Decimetro/2	64,68	\$ 400,00
FORRO DE SEDA	Metros	0,25	\$ 4.000,00
ODENA	Metros	0,17	\$ 13.600,00
CREMALLERA No: 6	Metros	1,90	\$ 450,00
ALCOHOL INDUSTRIAL	Centimetros3	30,00	\$ 5,00
TINTA DE EMULSION	Centimetros/3	10,00	\$ 4,25
PEGANTE	Centimetros/3	100,00	\$ 4,58
HILO WONDER	Metros	13,00	\$ 0,26
REMOVEDOR RAPIDO 1	Centimetros/3	100,00	\$ 0,79
MARQUILLA Y BROCHE	Unidad	3,00	\$ 80,00

5.4 COSTO DE PRODUCCION POR UNIDAD

NOMBRE DEL PRODUCTO	UND. MEDIDA	CANTIDAD	COSTO UNIT.	COSTO TOTAL
CUERO TENTACION CALIBREZ	1 Decimetro/2	64,68	400,00	25.872,00
FORRO DE SEDA	Metros	0,25	4.000,00	996,00
ODENA	Metros	0,17	13.600,00	2.325,60
CREMALLERA No. 6	Metros	1,90	450,00	855,00
ALCOHOL INDUSTRIAL	Centimetros3	30,00	5,00	150,00
TINTA DE EMULSION	Centimetros/3	10,00	4,25	42,50
PEGANTE	Centimetros/3	100,00	4,58	458,00
HILO WONDER	Metros	13,00	0,26	3,32
REMOVEDOR RAPIDO 1	Centimetros/3	100,00	0,79	78,90
MARQUILLA Y BROCHE	Unidad	3,00	80,00	240,00
COSTO TOTAL M. P. POR UNIDAD				31.021,32

5.5 MANO DE OBRA DIRECTA

CARGOS O ACTIVIDADES	SUELDO ANUAL	PREST. SOC.	SUB. TRANSP.	TOTAL
CORTADOR	4.296.000,00	2.233.920,00	499.200,00	7.029.120,00
ARMADOR	4.296.000,00	2.233.920,00	499.200,00	7.029.120,00
OPERARIO	4.296.000,00	2.233.920,00	499.200,00	7.029.120,00
TOTAL	12.888.000,00	6.701.760,00	1.497.600,00	21.087.360,00

CONCLUSIONES

Al finalizar este trabajo nos damos cuenta de lo importante que es la planeación antes de empezar a ejecutar un proyecto o idea.

También nos damos cuenta que en todo plan o proyecto se debe tener en cuenta unas reglas o parámetros para poder llevarlo a un término feliz y con buenos resultados.

El resultado de una empresa eficaz y líquida es la elaboración, ejecución y control de un plan.

Para todo proyecto ya sea a corto, Mediano o largo plazo se deben seguir y tener en cuenta pautas que expertos en el área de finanzas, mercadeo, producción, marketing nos pueden dar y orientar.

Al desarrollar este trabajo tenemos una visión más cercana de lo que es ser administradores no solo de empresas sino también de la vida personal de cada uno de nosotros.