

**PROYECTO EMPRENDEDORES  
"FRAGANCE FLOWERS LTDA."**



**PRESENTADO POR:**

**CADENA DIAZ MARILUZ**

**CAMACHO MEDINA WILTHER CAMILO**

**TANGARIFE JIMENEZ ADRIANA MARIA**

**VASQUEZ CORTES DIANA CAROLINA**

**CORPORACION DE EDUCACION SUPERIOR ( UNITEC )  
FACULTAD DE ADMINISTRACION DE EMPRESAS  
BOGOTA 21 DE MARZO DEL 2003**

**PROYECTO EMPRENDEDORES  
"FRAGRANCE FLOWERS LTDA."**

**PRESENTADO POR:**

**CADENA DIAZ MARILUZ**

**CAMACHO MEDINA WILTHER CAMILO**

**TANGARIFE ADRIANA**

**VASQUEZ CORTES CAROLINA**

**PRESENTADO A:**

**DIRECCION PROGRAMA EMPRENDEDORES**

**CORPORACION DE EDUCACION SUPERIOR ( UNITEC )  
FACULTAD DE ADMINISTRACION DE EMPRESAS  
BOGOTA 21 DE MARZO DEL 2003**





## TABLA DE CONTENIDO

### I. Naturaleza del Proyecto

❖ Justificación.....	1-2
❖ Nombre de la empresa.....	2
❖ Ubicación de la empresa.....	2
❖ Misión	
❖ Objetivos:.....	3
Corto plazo	
Largo plazo	
Mediano plazo	
❖ Ventajas competitivas.....	4
Distingos del producto	
Análisis de la industria	
Producto	
❖ Clasificaciones para entrar al área.....	5
❖ Apoyos	



## II. Mercadeo

❖	Objetivos del Mercadeo.....	6
❖	Fragrance flowers Ltda.....	6
❖	Encuesta.....	7-8
❖	Resultados de encuesta.....	9-10-11
❖	Características del mercado.....	11-12
❖	Tamaño del mercado.....	12
❖	Competencia.....	13-14
❖	Promoción y publicidad.....	15
❖	Precios y política de ventas.....	16
❖	Riesgo del mercado ( DOFA ) .....	17-18-19

## III. Producción

❖	Objetivos.....	19
❖	Especificidad del producto.....	19
❖	Descripción del proceso de la producción.....	20
❖	Componentes principales.....	20-21
❖	Variables del proceso.....	21
❖	Proceso .....	22-23
❖	Características de la Tecnología .....	24
❖	Equipo e instalaciones.....	24-25-26



❖ Materia prima.....	27-28
❖ Capacidad instalada .....	28-34
❖ Manejo de inventarios.....	29
❖ Ubicación de la empresa.....	30
❖ Mano de obra requerida.....	30-31
❖ Procedimientos de mejora continua.....	31-32
❖ Flujo de operación.....	33
❖ Capacidad y rendimiento total de planta.....	34
❖ Programa de producción.....	35

#### **IV. Organización**

❖ Objetivos.....	36
❖ Organigrama.....	36
❖ Funciones específicos del puesto.....	37-38-39
❖ Reclutamiento, selección, contratación e inducción de personal.....	40-41
❖ Desarrollo personal.....	41
❖ Sueldos y salarios.....	41-42

#### **V. Finanzas**

❖ Objetivos.....	43
❖ Análisis financiero.....	43





❖ Pruebas de liquidez.....	43-44-45-46
❖ Flujo de efectivo.....	47
❖ Estado resultados.....	48
❖ Balance general.....	49
❖ Equipos de maquinaria, equipos.....	50
❖ Muebles y enseres ( Depreciaciones ) .....	51
❖ Costo unitario producción.....	51
❖ Utilidad.....	51
❖ Costos directos .....	51
❖ Costos variables.....	51
❖ Materia prima.....	51
<b>VI. Conclusiones.....</b>	<b>52</b>
<b>VII. Bibliografía.....</b>	<b>53</b>
<b>VIII. Anexos.....</b>	<b>54</b>
❖ Procedimiento cámara y comercio	
❖ Formularios	
❖ Invima registro sanitario	
❖ Proveedor de envases ( Peldar )	
❖ Concreción de la idea	
❖ Evaluación de desempeño	



## **NATURALEZA DEL PROYECTO**

El perfume y las fragancias agradables forman parte de la cultura de nuestros antepasados. Uno de sus componentes fundamentales es la esencia de plantas, madera, hojas, tallos y/o flores.

La Esencia de Fressia estará contenida en un envase adecuado, para conservar su aroma y concentración que garanticen la elaboración de perfumes y otros derivados de alta calidad. En el envase se encontrará la etiqueta con la cual se identificara el producto. Su utilización estará dada por una investigación amplia del mercado.

### **CONCRECIÓN DE LA IDEA:**

Después de recoger las inquietudes de todos los integrantes de la empresa escogimos 10 posibilidades de negocio para realizar el estudio y concretar la idea final: Elaboración de Esencias. Cuadro 1. Proceso para la determinación del producto.

**NOMBRE DE LA EMPRESA: FRAGRANCE FLOWERS LTDA**

### **JUSTIFICACIÓN DE LA EMPRESA:**

FRAGRANCE FLOWERS LTDA surge como alternativa industrial para la obtención de esencias de alta calidad con base en las flores como materia prima para la elaboración de perfumes y derivados para uso personal.



La flor es un recurso natural renovable y existe en grandes proporciones en nuestro país.

**FRAGANCIAS DE FLORES - FRAGRANCE FLOWERS:** dos palabras que manifiestan excelencia, sutileza y elegancia. Al unir las nos evocan de modo armónico la fragancia y el aroma de flores frescas del campo, características propias de nuestro producto.

**DESCRIPCION DE LA EMPRESA:**

FRAGRANCE FLOWERS LTDA es una empresa de tipo industrial, dedicada al procesamiento de flores para la obtención de esencias de alta calidad.

**UBICACIÓN DE LA EMPRESA:**

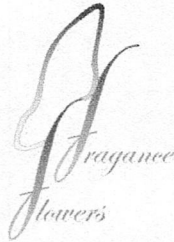
**Tamaño:** Está clasificada como una microempresa industrial, cuenta con 6 personas directamente vinculadas a ella.

**Ubicación:** Km. 29 vía a Cajicá.

**MISION:**

FRAGRANCE FLOWERS LTDA es una empresa industrial cuya misión es elaborar esencias de alta calidad: tipo exportación, para ofrecerlas a la población colombiana a precios cómodos y accesibles mediante la implementación de productos de uso personal.





## **OBJETIVOS DE LA EMPRESA:**

### **1. A corto plazo:**

1.1. En el primer año, posicionar en el mercado local, ciudad de Bogotá, el 80% de la producción de nuestra esencia de Fressia en tiendas químicas, productoras de perfumes y comercializadoras de esencias y aromatizantes.

### **2. A mediano plazo:**

2.1. Mantener el posicionamiento de la esencia de Fressia en el mercado local e implementarlo en otras 2 ciudades del país.

2.2. Ampliar la obtención de esencias de 4 fragancias diferentes y posicionarlas en el mercado en Bogotá y en dos ciudades más.

2.3. Implementar la línea de perfumes y jabones, con base en las esencias obtenidas y posicionadas en el mercado local

### **3. A largo plazo:**

3.1. Permanecer en el mercado y tener un alto índice de reconocimiento a nivel nacional, ofreciendo una variada gama de productos.

3.2. Posicionar en el mercado latinoamericano (Perú, Bolivia, Ecuador) nuestras esencias florales.



**VENTAJAS COMPETITIVAS:** Producto estrella: esencia de Fressia.

1. Unico en el mercado
2. Producto 100% colombiano
3. Calidad tipo exportación
4. Precio cómodo
5. Alto porcentaje de fragancia y aroma natural

**DISTINGOS DEL PRODUCTO:**

1. Empaque contramarcado
2. Empaque debidamente sellado
3. Garantía de durabilidad del aroma

**ANALISIS DE LA INDUSTRIA:**

Lo investigado por el grupo de trabajo mostró que existen a nivel mundial, alrededor de 7 productoras de esencias-madre para la elaboración de perfumes, dentro de las cuales no hay ninguna que sea nacional. En Colombia tenemos empresas productoras de perfumes, lociones y productos de belleza en general., como Yanbal, Avon, Ebel, que importan la materia prima (la esencia) para la elaboración de sus productos.

**PRODUCTO:**

Es un producto elaborado 100% de flores de Fressia, su envase de vidrio transparente con sello protector para evitar su adulteración.



## **CALIFICACIONES PARA ENTRAR AL ÁREA:**

Como estudiantes de Administración de Empresas y de Aerolíneas contamos con capacitación en:

- Conocimiento y Experiencia a nivel administrativo.
- Documentación escrita acerca de química vegetal y orgánica.
- Participación en la realización de los experimentos necesarios en la obtención del producto.

## **APOYOS:**

### **DANIEL ARTURO ARIAS CAICEDO**

Licenciado en Química

Universidad Distrital

Tel. 224 20 46

### **CAROLINA HERRERA**

Ingeniera Química

Universidad América

Tel. 633 02 85

### **RAFAEL HERNANDO ANGEL**

Contador Público

Universidad de la Salle

Tel. 278 35 47





## INVESTIGACION DE MERCADO

### OBJETIVOS DEL MERCADEO

1. Establecer nuestros clientes potenciales
2. Identificar las necesidades de nuestros clientes potenciales e implementar un plan de promoción y publicidad de nuestro producto.
3. Establecer los mecanismos distribución y venta.
4. Elaborar un plan para la introducción del producto al mercado.

FRAGRANCE FLOWERS LTDA en su propósito de garantizar un producto de excelente calidad, que se ajuste a las necesidades de sus clientes, y con el objetivo de alcanzar un buen posicionamiento en el mercado, realizó 100 encuestas a mujeres profesionales, amas de casa y empleadas. Estas fueron el apoyo para hacer el análisis y establecer nuestro público y producto objetivo.

La encuesta se realizó a nivel femenino pero sin menospreciar a los caballeros, estos serán nuestro mercado meta en el futuro por la implementación de nuevos productos.

Todo el análisis debe verse en relación a las encuestas realizadas.



**ENCUESTA REALIZADA:**

Se piensa impulsar una fragancia hecha a base de flores exóticas y plantas aromáticas, para uso personal. Es un producto natural, 100% colombiano y de excelente calidad.

Profesión \_\_\_\_\_

Sexo \_\_\_\_\_

Edad \_\_\_\_\_

Estado Civil \_\_\_\_\_

Usa perfume, colonia o loción?

Si \_\_\_\_\_

No \_\_\_\_\_

Con qué frecuencia lo usa?

A diario \_\_\_\_\_

Semanalmente \_\_\_\_\_

Algunas veces \_\_\_\_\_

En ocasiones \_\_\_\_\_

Por qué usa fragancia?

Por imagen \_\_\_\_\_

Por impactar \_\_\_\_\_

Por gusto \_\_\_\_\_

Otra razón \_\_\_\_\_

Cuál \_\_\_\_\_

Cuando adquiere su loción o perfume se fija en:

El aroma \_\_\_\_\_

El contenido \_\_\_\_\_

El color \_\_\_\_\_

La presentación \_\_\_\_\_

La durabilidad \_\_\_\_\_

El precio \_\_\_\_\_

Qué perfume esta usando actualmente \_\_\_\_\_

Por qué lo usa \_\_\_\_\_

Usaría una fragancia nueva?

Si

No

Qué fragancia escogería

Aromática

De madera

De flores

De frutas

Qué concentración escogería

Seco

Dulce

Suave

Fresco

Fuerte

Cítrico

Usaría una fragancia a base de flores

Si

No

Qué presentación prefiere

Splay

Splash

Mini perfume

Crema

perfumada

Rolón

Ninguna de las anteriores

El precio del perfume que usted usa está entre:

\$ 20.000 y \$35.000

\$35.000 y

50.000

\$ 50.000 y \$80.000

Más de \$80.000





**MERCADO META: Segmentos**

a. Segmentación por edades:

Entre 15 y 25 años	33%
Entre 26 y 35 años	41%
Entre 36 y 45 años	16%
Entre 46 y 55 años	6%
Entre 56 y más años	4%

b. Segmentación por frecuencia de consumo:

Uso diario	77%
Algunas veces	17%
Uso en ocasiones especiales	5%
Semanal	1%

c. Segmentación por necesidad a satisfacer:

De gusto	55%
De imagen y autoestima	22%
De reconocimiento e impacto	14%
Imagen – gusto	4%
Otros	5%



d. Segmentación por poder de compra:

De \$20.000 a \$35.000	33%
De \$35.001 a \$50.000	22%
De \$50.001 a \$80.000	31%
De \$80.001 a más	14%

e. Segmentación por preferencias según la fragancia:

Fragancia aromática	6%
Fragancia de flores	61%
Fragancia de frutas	21%
Fragancia de madera	5%
Aromática y flores	1%

Fragancias combinadas con combinación en flores y frutas

- aromática y frutas flores	1%
- flores y frutas	4%
- madera y frutas	1%

f. Segmentación según el atractivo de la concentración de la fragancia:

Dulce	13%
Fresca	5%
Suave	50%



Cítrico	2%
Dulce y fresco	1%
Fuerte	3%
Suave – fresco	5%
Seca	5%
Combinadas	4%

g. Segmentación por fijación en las características del producto para su consumo:

Aroma	50%
Durabilidad	9%
Presentación	6%
Aroma y durabilidad	15%
Precio	6%
Aroma, durabilidad, precio	1%
Otros	8%
Aroma – precio	6%

**CARACTERÍSTICAS DE NUESTRO MERCADO META:**

- Personas entre 15 y 55 años de edad.
- Estudiantes, empleados, ejecutivos, profesionales, amas de casa.
- Nivel social estratos 3 y 4 (tienen sus necesidades básicas satisfechas).
- Nivel de ingresos mensuales entre 2 y 5 SMLMV.





- Consumidores de gusto, estilo de vida, con deseos de sobresalir, destacarse, que cuida su imagen y presentación.
- Personas amantes de la calidad y el prestigio.

### **TAMAÑO DEL MERCADO:**

Por las características de nuestros clientes potenciales, inicialmente el mercado potencial está demarcado por personas de los estratos 3, 4 básicamente y de estrato 5 en un menor porcentaje.

Nuestra referencia inicial para la ubicación de nuestro producto está dada a nivel local, más exactamente la ciudad de Bogotá.

Teniendo en cuenta la población de la capital, 7 millones de habitantes, entre los que encontramos un promedio de 2.5 millones que pertenecen a los estratos 3, 4 y 5 (35% aproximadamente), podemos decir que entre esta población se encuentran nuestro clientes potenciales.

De los 2,5 millones de personas de estos estratos, consideramos que un 60% corresponde a hombres adultos y niños (as) menores de 15 años, por tanto la población para atender inicialmente con nuestro producto está centrada en las mujeres mayores de 15 años, o sea un total de 1 millón de mujeres como clientes potenciales de nuestro producto.



## **COMPETENCIA:**

Como productores de una esencia con fragancia de Fressia, encontramos que es un mercado abierto, de acuerdo a las investigaciones, no pudimos ubicar esencias y extractos de la flor Fressia, lo que impactará en el mercado.

En cuanto al ofrecimiento de un perfume FRAGRANCE FRESSIA la competencia está enmarcada por productoras-comercializadoras como EBEL, YANBAL, ANAWAY, JEAN PAUL GOUTIER, SPLASH BODY, CAROLINA HERRERA, AVON, NINA RICHI, entre otras, en su mayoría marcas internacionales.

Es de anotar, que no se encuentra información suficiente acerca de las empresas industriales que elaboren esencias y perfumes. La información encontrada apuntó, básicamente, a la comercialización de productos de belleza, pero no fue posible obtener datos acerca de la producción directa de esta industria.

La encuesta realizada, votó información exclusiva sobre nombres específicos de perfumes y lociones de algunas casas comercializadoras de estos productos.

## **DISTRIBUCION Y VENTA:**

### **a. Empresa a Empresa:**

Por ser un producto nuevo es necesario hacer su presentación directa al consumidor, con muestra gratis.



**b. Droguerías**

Ubicación de un número determinado del producto en droguerías de barrios residenciales de estratos 3, 4 y 5.

c. Comerciantes de ropa y artículos personales de moda.

d. Establecimientos comerciales de perfumería y artículos de belleza.





## **PROMOCION :**

- a. Campañas radiales de publicidad.
- b. Volantes.
- c. Muestras gratis.

### **1.1.1 PUBLICIDAD:**

Nuestro producto inicial " Esencia de Fressia" no es de consumo masivo, tiene un mercado específico por ser materia prima para la elaboración de perfume y otros derivados para uso personal.

\* Para darlo a conocer el medio más apropiado es el material impreso dirigido a industriales en el ramo de productos de belleza. Se hará su presentación a través de revistas dirigidas a este tipo de empresarios. En ella se hará un inserto para demostración del aroma.

\* Se realizará un ofrecimiento de manera a través de cartas personales con una pequeña muestra que permita el conocimiento completo del producto.

- Otro medio será a través de Internet mandando correo a los posibles clientes acerca de la esencia.



### **PRECIOS Y POLITICAS DE VENTA:**

El producto inicial elaborado por la empresa " Esencia de Fressia" aun se encuentra en proceso de consolidación y no se prevé un producción muy alta. Los tres primeros meses se consideran únicamente de producción. En el cuarto mes gracias a la promoción del producto se aspira iniciar las ventas con 20 unidades (20 frascos de 20 ml cada uno) en algunas empresas

Productoras de perfumes y elementos de aseo personal mediante entrega directa.

La ventas se programarán de la siguiente manera:

MES 4	20	UNIDADES
MES 5	30	UNIDADES
MES 6	40	UNIDADES
MES 7	40	UNIDADES
MES 8	40	UNIDADES
MES 9	45	UNIDADES
MES 10	45	UNIDADES
MES 11	45	UNIDADES
MES 12	50	UNIDADES

El precio de venta fue calculado con un incremento del 31% sobre el costo de producción.



**RIESGOS Y OPORTUNIDADES DEL MERCADO:**

**DOFA**

<u>DEBILIDADES</u>	<u>OPORTUNIDADES</u>
* Nuestra empresa es nueva en el mercado.	* Nuestro producto llega a un mercado abierto
* No contamos con instrumentos y/o elementos de alta tecnología.	* Elaborar una gama de productos de uso personal a base de la esencia de Fressia
* Desconocimiento e inexperiencia en la elaboración de perfumes y otros productos relacionados.	* Elaborar nuevas esencias con otras flores y plantas aromáticas.
* Carencia de recursos para la adquisición de una planta de producción más amplia.	* La esencia de Fressia es un producto innovador en el mercado.
* La tecnología empleada hasta el momento.	* No existe esencia de Fressia en el Mercado.
	* Estimulación del gremio de las flores en cuanto al proyecto.





	<ul style="list-style-type: none"><li>* Estimulación de la industria Nacional.</li><li>* La generación de empleo.</li></ul>
<b><u>FORTALEZA</u></b>	<b><u>AMENAZAS</u></b>
<ul style="list-style-type: none"><li>* La esencia de Fressia es única no existe en el mercado actual.</li><li>* Nuestra esencia es natural y 100% Colombiana.</li><li>* La esencia será la base (materia prima) para la elaboración de nuevos productos.</li><li>* Aprovechar en gran cantidad todas las flores y plantas aromáticas que son productos de nuestro país.</li><li>* Los conocimientos vigentes en cuanto a la administración de los componentes del equipo.</li><li>* El espíritu emprendedor del equipo de trabajo.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>* Otras empresas con mayor y mejor tecnología.</li><li>* En el mercado hay gran cantidad de esencias sintéticas</li><li>* La competencia es fuerte y a nivel internacional.</li><li>* No alcanzar con los objetivos propuestos.</li></ul>

*Fragrances  
Flowers*

\* La ética y apropiación del químico respecto al desarrollo práctico del proceso.

## PRODUCCION

### 1OBJETIVOS DEL AREA DE PRODUCCION:

- Lograr la obtención de esencia de Fressia mediante procesos idóneos que permitan un producto de calidad
- Buscar la tecnología apropiada para minimizar costos de producción y así propender a una mayor rentabilidad
- Utilizar materia prima de buena calidad y de origen nacional que se adapte a tecnologías implementadas en la extracción de esencias
- Establecer el sitio más apropiado para la puesta en marcha de la empresa así como la distribución de sus instalaciones
- Crear espacios de capacitación e investigación que permitan el mejoramiento continuo del proceso

### 2. ESPECIFICACIONES DEL PRODUCTO

La esencia de fressia es un aceite esencial obtenido de la flor de fressia, de olor dulce y suave. Poco inflamable, puede mezclarse en aceites y grasas, soluble en alcohol. Volatilidad a 95 °C. Presentación en frascos de 20 y 100 ml.



### **3. DESCRIPCION DEL PROCESO DE PRODUCCION**

Los principales métodos utilizados para obtener aceites esenciales en el campo a partir de especies aromáticas son los siguientes:

- Destilación con agua o hidrodestilación.
- Destilación por arrastre con vapor de agua.
- Destilación con agua y vapor.

Para el presente proyecto se utilizará el método de destilación con vapor de agua, que puede considerarse el más sencillo, seguro e inclusive el más antiguo. Se basa en que la mayor parte de la fracción con olor que se encuentra en un vegetal puede ser arrastrada por el vapor de agua y esa fracción que es la esencia, no se puede mezclar con el agua, de ahí el nombre de aceite.

### **2 COMPONENTES PRINCIPALES**

Los componentes principales de equipos destiladores por arrastre con vapor son:

- Generador de vapor o balón elermeyer: es el equipo auxiliar que provee de vapor de agua al equipo de extracción, o sea al contenedor.
- Contenedor: es el recipiente donde se coloca el material vegetal a extraer, es aquí donde se realiza la extracción del aceite esencial. Su tamaño determina la capacidad de procesamiento. 200 gr de pétalos.





- Cuello de cisne: es el conducto que sale de la tapa del contenedor y por donde circula la mezcla de vapor de agua y esencia.
- Condensador: como su nombre lo indica es el lugar donde se condensan los vapores de agua y de esencia que vienen del contenedor y circulan por el cuello de cisne.
- Separador de aceite esencial: llamado también "vaso florentino", es el dispositivo en el que se recibe el agua y esencia condensada y permite separar las dos fracciones por diferencias de densidad.
- Rectificador: La destilación en el contenedor da como resultado un aceite esencial bruto que puede refinarse por rectificación. Esta operación consiste en destilar una esencia bruta en un condensador en espiral.

## **VARIABLES DEL PROCESO**

- El tiempo de extracción es variable de acuerdo a la naturaleza y estado del material vegetal. El material recién cortado y con demasiada humedad (células turgentes) requiere más tiempo de extracción que el mismo material oreado o seco. Por este motivo y para aprovechar al máximo la capacidad del contenedor conviene procesar material herbáceo oreado o seco.
- El grado de compactación del material en el contenedor es importante. Si está demasiado compactado se favorece la formación de vías o canales donde fluye el vapor y no se agota bien el material; si la compactación es deficitaria se inutiliza la capacidad del contenedor.



- Las variables más críticas que deben ajustarse para optimizar el proceso de extracción son la presión de trabajo, el tiempo de extracción, el grado de compactación del material y la temperatura de condensación empleada.
- Realizar experimentaciones en una escala reducida (laboratorio y piloto) es una táctica que nos permite estimar con eficiencia el proceso a un nivel industrial.

### **PROCESO:**

Se carga el contenedor con los pétalos secos y triturados de las flores de Fressia, teniendo cuidado de no dejar en ellas los pedúnculos ya que éstos dan a la esencia un aroma herbácea y desagradable, por lo cual esta operación debe realizarse en forma manual.

A continuación se permite el paso del vapor proveniente del balón elermeyer que arrastra los constituyentes volátiles de los pétalos. El vapor cargado con la esencia de la materia prima destilada, se condensa, de allí sale una emulsión lechosa formada por el agua y el aceite esencial que se separa por la diferencia de densidad en los llamados vasos florentinos (separadores) la cantidad de agua condensada es superior a la del aceite.

El destilado se lleva al proceso de rectificación con el objeto de eliminar impurezas. Esta operación consiste en destilar la esencia bruta en el balón elermeyer en vacío para refinarla. El vacío permite obtener una ebullición a baja temperatura: de esta manera sólo se recuperan las partes de las moléculas deseadas. Estas van a un recipiente de recolección, para obtener la esencia final que se llevará al embotellamiento.



La esencia obtenida debe pasar por rigurosos controles de calidad tales como perdurabilidad de olores agradables, colorimetría, formación o no de sedimentos, presencia de impurezas y porcentaje de rendimiento.

La destilación por arrastre de vapor dura entre 2 y 3 horas, obteniéndose muy poca cantidad de esencia. Esto se debe a que el contenido en aceites de la planta es bajo y por ello hace falta destilar abundante cantidad de hierbas para obtener un volumen que justifique el gasto de destilación.

#### **4. DIAGRAMA DE FLUJO**

Ver Hoja siguiente





### **CARACTERISTICAS DE LA TECNOLOGIA:**

En la primera parte del proceso se requiere operaciones manuales debido a que es necesaria una adecuada manipulación de la materia prima para evitar una disminución en la calidad del producto final.

Las operaciones de destilación, condensación y rectificación se llevan a cabo mediante procesos mecánicos en los cuales el flujo del sistema no implica una intervención manual directa. Sin embargo, es necesario que el operario cargue el contenedor con la materia prima ya triturada.

Por otro lado, el control de la presión y de la temperatura del proceso debe ser realizado por personal idóneo quien constantemente mantenga los rangos óptimos de estas variables.

Una vez obtenida la esencia, esta se embotellará de forma manual y precisa en los envases correspondientes.

### **EQUIPO E INSTALACIONES:**

**BALON DE DESTILACIÓN -ELERMAYER:** provee vapor de agua al resto del equipo de extracción.

**CONTENEDOR:** En el se deposita la materia prima, los pétalos de Fressia, algo ovalada con un orificio de entrada y uno de salida de forma alargada. Cuellos de



Cisne el cual debe ser flexible al paso de los vapores. Generalmente el contenedor acepta un pesos de 100 a 50 gramos.

Es muy importante que el material quede muy bien distribuido en el interior del contenedor para evitar aglomeraciones.

**CONDENSADOR EN ESPIRAL** : los vapores producidos en el balón de destilación se enfrían y condensan por contacto con las paredes frías de un tubo de 50 cm de longitud , el espiral esta sumergido en agua la cual suele renovarse continuamente a través de una manguera que carga y otra que descarga.

El agua de enfriamiento debe ser potable en lo posible, porque así eliminan las probables incrustaciones y depósitos como cuando están cargadas con sales.

**SEPARADORES:** De los condensadores sale una emulsión lechosa formada por el agua y el aceite esencial que se rompe por simple reposo debido a la diferencia de densidades entre ambas fases, acabando casi siempre por flotar la esencia. En la práctica se realiza esta separación de forma continua en los llamados VASOS FLORENTINOS. Generalmente se construyen de vidrio.

**RECTIFICACIÓN DE ACEITES ESENCIALES:** Los productos brutos obtenidos por los métodos antes descritos presentan una serie de defectos, a veces muy importantes, derivados de la presencia de ciertas impurezas que les hace desmerecer su calidad, clasificables en dos grupos según se trate de cuerpos más o menos volátiles que los componentes realmente interesantes del aceite esencial.



Las impurezas más volátiles que el aceite esencial, se eliminan por un fraccionamiento o rectificación, mientras que los cuerpos fijos quedan en el elermeyer cuando se realiza un nuevo arrastre con vapor o una simple destilación al vacío del aceite esencial bruto, perdiendo los aceites la mayor parte de su color oscuro en este nuevo tratamiento. Las sustancias más fijas quedan en el elermeyer , si el arrastre se ha realizado con suficiente lentitud, siendo éste, desde luego el mejor medio de eliminarlos.

Los más importantes secretos de fabricación de esencias se encuentran en esta faceta de la rectificación ya que además de realizarse ciertos lavados previos, las rectificaciones pueden realizarse por las siguientes clases de arrastre: con agua, a presión reducida o mayor que la normal, o con vapor recalentado, en análogas condiciones, teniendo cada procedimiento sus características propias.

**LA RECTIFICACIÓN CON AGUA AL VACIO** resulta muy conveniente en los casos de mezclas con alto punto de ebullición que han de ser libradas de componentes volátiles y también vale para eliminar los últimos indicios de disolventes en las esencias concretas de extracción.

El costo aproximado del equipo es de \$ 400.000



## **MATERIA PRIMA**



## **FRESSIA**

La materia prima para la obtención de esencia de Fressia la constituyen los pétalos de la flor de Fressia. Esta planta, nativa de África del sur pertenece a la familia del lirio y se conoce mejor por su fragancia dulce. Posee bulbo, hojas alargadas, estrechas y un racimo vívido de pétalos.

Esta planta se consigue en la Sabana de Bogotá de forma silvestre o en floricultivos de la zona.

Los pétalos reciben un tratamiento previo que consiste en un oreado inicial y trituración manual que permite un mejor manejo y disposición de las esencias en la etapa de la extracción



## **SOLVENTES**

- AGUA DESTILADA O DESHIONIZADA: es indispensable en el proceso. No debe usarse el agua procesada, sus componentes afectan la pureza del producto.
- ETANOL alcohol etílico disolvente.
- PROPANOL alcohol etílico disolvente.

## **CAPACIDAD INSTALADA:**

Con base en datos obtenidos a nivel laboratorio, se determina una capacidad aproximada de producción: luego de su previa preparación, los pétalos a destilar se pesan en la balanza de precisión, se someten al proceso de destilación el cual dura 2 horas y se mide el volumen y el peso del aceite obtenido.

Relacionando el peso del aceite obtenido con el peso de la carga (pétalos oreados y triturados) obtenemos el porcentaje de rendimiento para esta planta. Así, si se destila 100 gramos de pétalos y se obtiene 1 gramo de esencia el porcentaje de rendimiento en laboratorio es de 1 %

De acuerdo al proceso adelantado hasta el momento se hizo un análisis de posibilidades de producción, partiendo de la adquisición de 4 equipos para el proceso de destilación y uno adicional para hacer la rectificación y obtener el producto final.

El equipo de rectificación realiza una producción única del producto final y el resto del tiempo se utiliza en procesos de destilación.



**MANEJO DE INVENTARIOS:**

Para efectos de control interno, la recepción de materia prima se realiza diariamente en horas de la mañana. Esta operación la llevará a cabo el operario encargado quien debe revisar minuciosamente el color, tamaño y aspecto general de la flor. Una vez realizado esto, se llenará el formato de recepción para tener un control permanente de insumos:

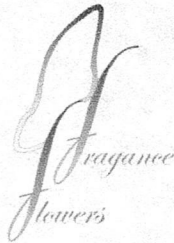
Formato de recepción

FECHA	HORA DE RECEPCIÓN	CARACTERÍSTICAS ORGANOLÉPTICAS			OBSEVACIONES	FIRMA
		Color	Tamaño	Aspecto general		

Una vez envasada y empacada la esencia se realiza un control diario mediante el formato de producto final. Este cumplirá con las siguientes especificaciones:

FECHA	HORA DE SALIDA	CANTIDAD DE BOTELLAS ENVASADAS	OBSEVACIONES	FIRMA





Así mismo trimestralmente se recibirá el lote de botellas ámbar y de cajas para el envase y empaque del producto. Estas se mantendrán en una bodega adecuada que no permita su deterioro por factores ambientales.

#### **UBICACIÓN DE LA EMPRESA:**

Como se mencionó con anterioridad, la materia prima o flor de Fressia se obtiene con facilidad de cultivos ubicados en la sabana de Bogotá. Debido a esto, ubicar la empresa en un lugar cercano a dichos cultivos permitiría minimizar costos de transporte y desgaste de la esencia en las plantas. Por ello la empresa se localizará en la zona de Cajicá donde se encuentran cultivos aledaños al lugar.

#### **MANO DE OBRA REQUERIDA:**

El proceso de producción requiere básicamente de operarios, un técnico, jefe de planta, un químico como asesor temporal.

La función de cada uno de los miembros del personal se describe a continuación: el primer operario recoge la materia prima cuando ésta llega a la empresa, a continuación se dispone a retirar cuidadosamente cada uno de los pétalos, eliminando los pedúnculos. Cuando la cantidad de pétalos sea suficiente los ubica en el contenedor en donde se encuentra el técnico quien es el encargado de controlar la temperatura, la presión y demás variables del balón elermeyer y del proceso de destilación. Una vez obtenido aceites esenciales éstos se disponen a ser empacados en frascos ámbar, labor realizada por el operario.



El jefe de planta debe procurar por el buen desempeño del operario para llevar a cabo un proceso seguro y efectivo. Además debe conocer cada uno de los procesos y debe estar al tanto del manejo adecuado de los equipos así como del óptimo funcionamiento de la planta de producción.

El químico es el encargado de realizar las pruebas de laboratorio con miras a obtener mejoras constantes en el producto en pro de desarrollar nuevas líneas.

#### **PROCEDIMIENTOS DE MEJORA CONTINUA:**

Como ya se indicó en los objetivos de producción, se pretende crear espacios de capacitación e investigación para mejorar el proceso. Esto se logra mediante seminarios o cursos de actualización del personal en general. Es muy importante que el operario esté al tanto de procedimientos y manejo adecuado de la materia prima, así como de los equipos y suministros pues ello permite obtener un mejor aprovechamiento de los recursos necesarios para el proceso de producción. Estos cursos se programarán cada 6 meses y permitirán un mejor conocimiento de la labor llevada a cabo en la empresa, de los posibles errores que se puedan estar cometiendo o de aquellos que se pueden prever.

De igual forma, se debe vigilar constantemente el proceso de producción para prevenir fugas, deterioro de equipos, pérdida de materia prima y revisar los puntos críticos dentro del proceso con miras a implementar a largo plazo la norma ISO 9000.

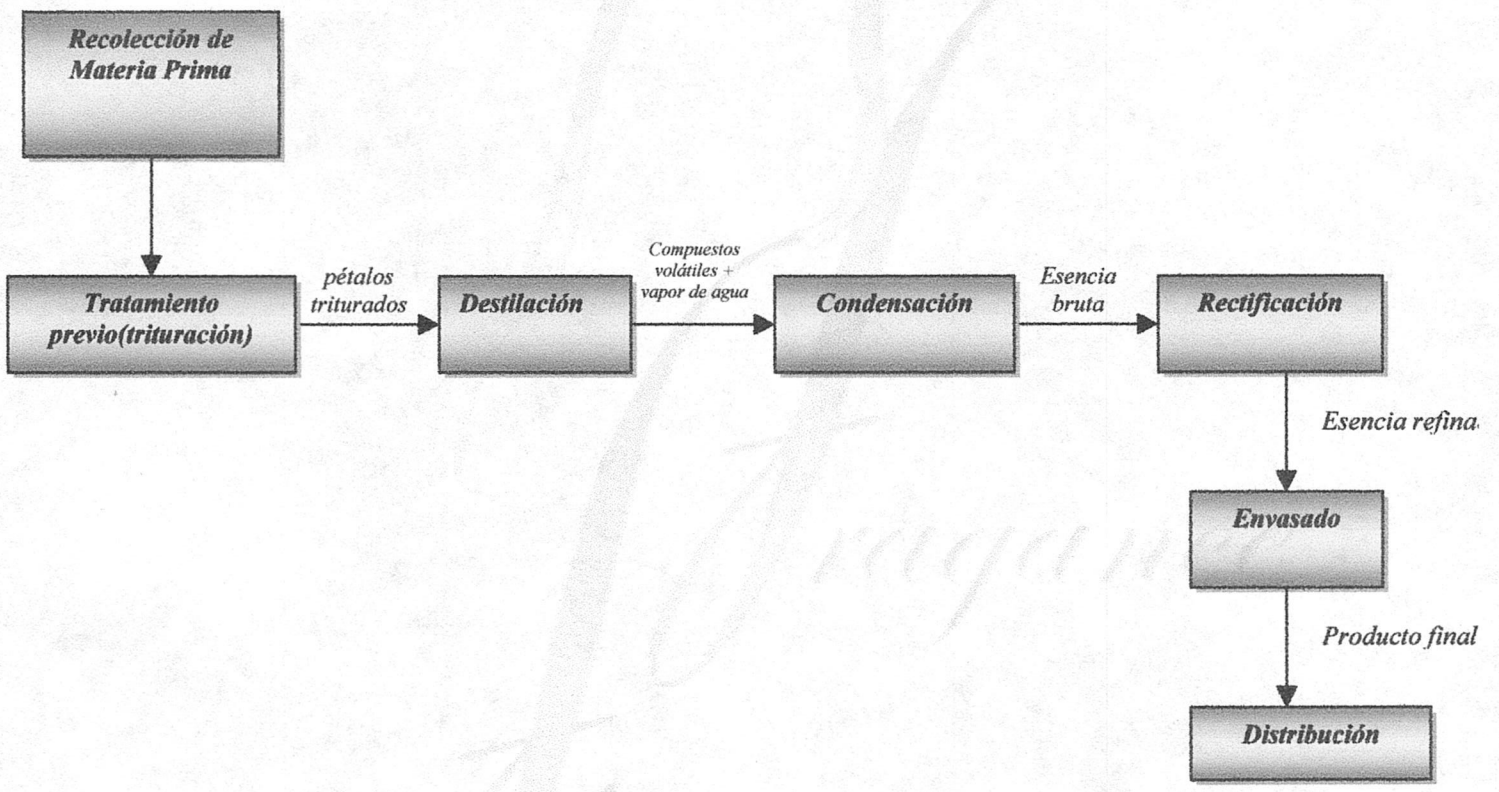


En cuanto a la fase investigativa, se debe crear un laboratorio donde constantemente se realicen pruebas con miras a:

1. Realizar pruebas de control de calidad del producto como propiedades organolépticas, porcentaje de humedad, porcentaje de rendimiento, compuestos presentes en la esencia, entre otras.
2. Establecer la estandarización de variables que permitan el mejor aprovechamiento de los compuestos volátiles de la materia prima
3. Buscar nuevas aplicaciones donde sea útil la esencia obtenida para brindar una mejor salida al producto.



**DIAGRAMA DE FLUJO DE OPERACION**



## CAPACIDAD INSTALADA

	EQUIPO 1	EQUIPO 2	EQUIPO 3	EQUIPO 4	EQUIPO 5
HRS. PROGRAMADAS	24	24	24	24	24
HRS. UTILIZADAS	9	9	9	9	6.5
CAPACIDAD TECNICA	21.3 ml/24 hrs 1ml/1.125 hrs	21.3ml/24 hrs 1ml/1.125 hrs	21.3/24 hrs 1ml/1.125 hrs	21.3ml/24 hrs 1ml/1.125 hrs	21.3ml/24 hrs 1ml/1.125 hrs
PROD.EFECTIVA					
* Este equipo realiza solo 3 procesos diarios de destilación y 1 de Rectificación					
CAPACIDAD INSTALADA	37,50% 9 hrs/dia/24 hrs/dia	37,50% 9 hrs/dia/24 hrs/dia	37,50% 9 hrs/dia/24 hrs/dia	37,50% 9 hrs/dia/24 hrs/dia	27% 6.5 hrs/dia/24 hrs/dia
RENDIMIENTO REAL	0,88% 8und/dia/9hrs/dia	0,88% 8und/dia/9hrs/dia	0,88% 8und/dia/9hrs/dia	0,88% 8und/dia/9hrs/dia	0,92% 6und/dia/6.5hrs/dia

Total unidades (ml) aceite de esencia =  $3.52 \text{ u/hrs} \times 9 \text{ hrs} = 31.68$  y  $0.92 \text{ und/hrs} \times 6.5 \text{ hrs} = 5.98$   
 TOTAL PRODUCCION DIA ACEITE  $31.68 + 5.98 = 37.66 \text{ ml/dia}$

PROC.RECTIFICACION  $37.66 - (37.66 \times 28\%) = 27.11 \text{ ml/dia}$

TOTAL FINAL DE PROD.  $27.11 \times 22 = 596.53 \text{ ml/mes} = 30 \text{ und. De } 20 \text{ ml c/u al mes}$

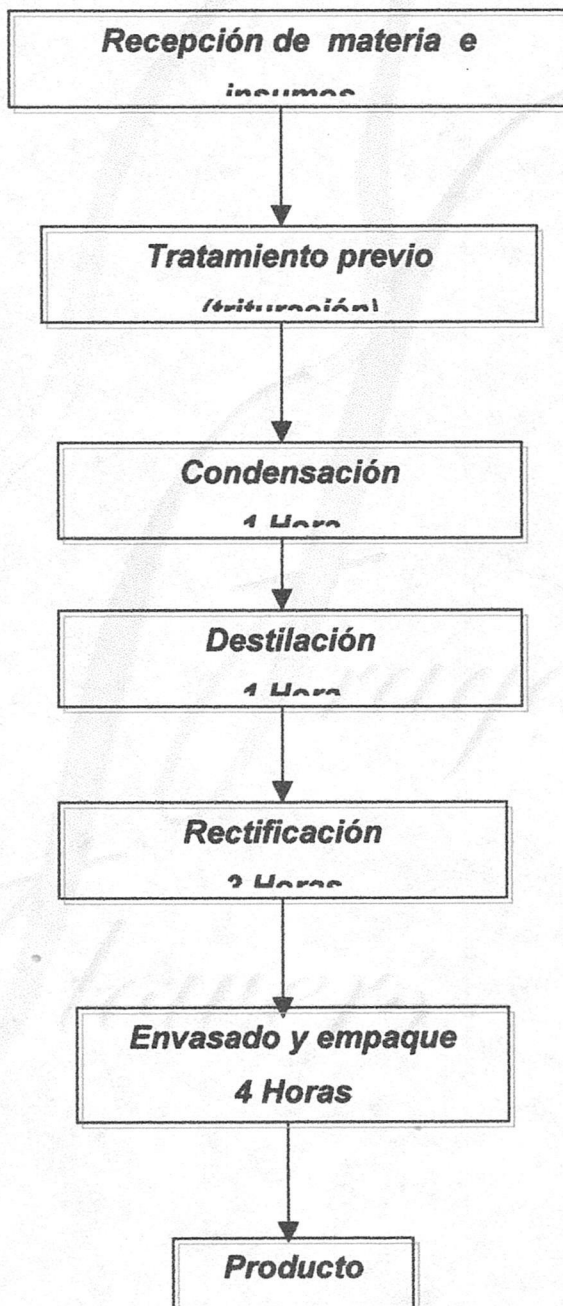
  
 HRS UTILIZADAS  
 HRAS PROGRAMADAS

## RENDIMIENTO TOTAL DE PLANTA

45 hrs /dia	X	27.11 ml/dia	PRODUCCION EFECTIVA =	1295,95	= 9.54%
120 hrs/dia	X	106.5 ml/dia	CAPACIDAD TECNICA	12780	



## PROGRAMA DE PRODUCCIÓN:



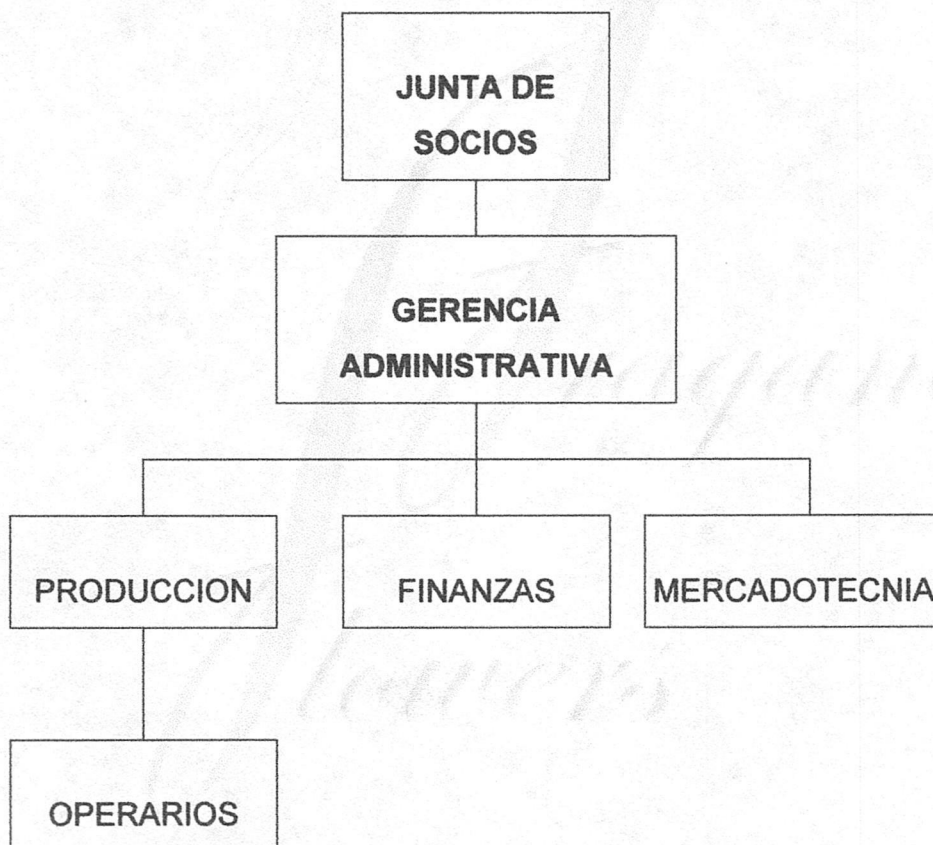




## ORGANIZACIÓN

### OBJETIVOS DEL ÁREA DE ORGANIZACIÓN:

En el área de la organización de FRAGANCE FLOWERS LTDA., distribuirá funciones y responsabilidades, en busca del desarrollo de las actividades en equipo de tal manera que garantice el buen cumplimiento de los objetivos empresariales.





## **FUNCIONES ESPECÍFICAS POR PUESTO:**

**1. Junta de socios:** Se encarga de orientar, establecer y controlar el desarrollo de todas las actividades, en función del cumplimiento de la misión, objeto social y objetivos generales de la empresa.

**2. Gerencia Administrativa:** Es el área encargada de la administración, el control y el desarrollo de la empresa cuidando que las demás áreas cumplan con sus objetivos de tal manera que el desempeño de toda la empresa sea de excelente calidad y rendimiento satisfactorio.

❖ **Funciones Específicas Gerente Administrativo:**

- Encargado de la Administración
- Asignar el trabajo para alcanzar eficientemente los objetivos empresariales
- Orientar la dirección de la empresa
- Distribuir las responsabilidades por actividades de modo que facilite el trabajo en equipo (buen clima laboral).
- Planear, asesorar y controlar las diferentes áreas de la empresa
- Realizar planes de Reconocimiento (incentivos)

### **3. Area Financiera**

Encargada de manejar las operaciones financieras que se realicen en la empresa, mantener la contabilidad al día, reportar permanentemente los estados financieros proporcionando los análisis financieros mediante las razones financieras



❖ **Funciones específicas:**

- Establecer la estructura legal de la empresa
- Presentar los registros contables en los libros oficiales, estados financieros balance general, Estado de Resultados y flujo de efectivo, indicadores financieros
- Realizar las proyecciones financieras con base en operaciones anteriores
- Realizar todos los pagos legales establecidos
- Desarrollar y estudiar los diversos niveles de la realidad financiera de la Empresa.

**2. Area de Producción:**

Encargada del proceso de producción del producto, regular la frecuencia de compra de materia prima y la disponibilidad del producto.

**Funciones específicas:**

- Elegir la materia prima
- Planear y definir las metas de producción
- Evaluar y determinar los niveles de producción para poder medirlos y registrarlos.
- Planear, orientar y evaluar el área totalmente.
- Establecer los procesos básicos de los productos terminados
- Procurar el buen desempeño de los operarios para llevar a cabo un proceso seguro y efectivo
- Conocer cada uno de los procesos y estar al tanto del manejo adecuado de los equipos así como el óptimo funcionamiento de la planta de producción.





### **3. Area de Mercadotecnia:**

Analizar todas las estrategias de Mercadeo, Publicidad, Distribución, Promoción y Ventas orientado hacia los clientes estimulándolos para adquirir el producto para la satisfacción del mismo.

Funciones específicas:

- Evaluar el mercado latente, potencial y Meta
- Definir las metas del área
- Elaborar el plan de trabajo estratégico de Distribución, promoción y ventas del producto.
- Determinar la política de precios haciendo evaluaciones con las áreas de producción y finanzas.
- Hacer presentación y dar información a los clientes acerca de los productos.

### **4. Area Técnica**

Funciones específicas:

- Controlar la temperatura, presión y demás variables del proceso de destilación.
- Realizar el control de calidad y verificación previas.

### **5. Area operativa**

Comprende los empleados encargados de la elaboración del producto final.

Funciones Específicas:

- Revisar la materia prima
- Almacenar y procesar la flor.



. Obtenidos los aceites esenciales: empacar en frascos y terminal el proceso de sellamiento.

. Hacer revisiones y chequeos permanentes del proceso.

### **RECLUTAMIENTO, SELECCIÓN, CONTRATACIÓN E INDUCCIÓN DEL PERSONAL:**

Inicialmente, la empresa no requerirá de procesos complicados ni extensos para el reclutamiento, selección y contratación puesto que su grupo de trabajo es muy limitado. Sin embargo pensando en un futuro mediano y largo, prevemos el siguiente proceso.

Tener 2 mecanismos específicos para el cubrimiento del personal requerido para el desarrollo de las actividades en cada una de las áreas.

1. Para el personal auxiliar de planta y servicios contemplaría:

Empleados auxiliares de planta, almacenista, vendedores, realizar este proceso a través de una agencia o bolsas de empleo, para el cual se entregará con antelación y en forma clara, los perfiles y funciones a realizar.

2. Para cargos de 1º, 2º. y 3er. Nivel el procedimiento de reclutamiento, selección y contratación será realizado directamente por un área de Talento Humano, mediante la publicación de avisos publicitarios en la prensa y/o por concurso dentro de la misma empresa.



Inducción: será un proceso de información a realizarse durante los dos primeros días de vinculación laboral en la que se dará a conocer al nuevo empleado:

- Misión y Visión de la empresa
- Objetivos de la empresa y del área específica
- Valores y Carácter de la empresa
- Centros de mando y líneas de autoridad
- Responsabilidades y funciones del cargo
- Reglamento de Trabajo y Seguridad

#### **DESARROLLO DE PERSONAL**

- **ADiestRAMIENTO:** Toda persona vinculada laboralmente tendrá 7 días de entrenamiento en las actividades y tareas propias de su cargo, serán contados a partir del 3er. Día a su afiliación a la empresa.
- **CAPACITACIÓN:** El área de talento humano buscará de manera permanente la cualificación y calificación del personal contratado, proporcionará cursos de capacitación para el mejoramiento y desarrollo de su vida a nivel personal, familiar y laboral.

#### **ADMINISTRACIÓN DE SUELDOS Y SALARIOS:**

Por las características de la empresa y las actividades previstas a realizar en el primer año, estos pagos se harán mediante contratos de servicios profesionales así:





PUESTO	CATEGORÍA	SUELDO	PRESTACIONES	TOTAL
Gerente Adtvo.	3	* 350.000		\$ 350.000
Asist.Financiero	3	* 350.000		\$ 350.000
Asist.Mercadeo	3	* 350.000		\$ 350.000
Técnico Químico	2	450.000	\$ 271.500	\$ 721.500
Operario	1	332.000	\$ 210.140	\$ 542.140

#### EVALUACIÓN DE DESEMPEÑO

Ver Anexo



## FINANZAS

### OBJETIVOS DEL AREA CONTABLE

- Gestionar la consecución de recursos financieros
- Aprovechar al máximo y administrar los recursos financieros
- Disponer de los medios económicos necesarios para cada una de las áreas con el objeto de que puedan funcionar debidamente

### ANÁLISIS FINANCIERO

#### \* Liquidez al finalizar el Primer Semestre

<b>Activo Corriente</b>	13.928.400		
<hr/>	<hr/>		
<b>Pasivo Corriente</b>	641.240	=	<b>21.72</b>

FRAGANCE FLOWERS a corto plazo por cada \$1 que tiene comprometido con terceros tiene \$21.72 como respaldo.

- **Capital de Trabajo**

Capital = Activo - Pasivo = 13.928.400 - 641.240

Capital de Trabajo = 13.287.160

La empresa si tuviera que pagar en ese momento su pasivo corriente, tiene \$13.287.160 para seguir realizando su actividad regular.



- **Prueba Acida**

$$\begin{array}{r} \text{Activo Corriente - Inventarios} = 13.928.400 - 5.895.000 = \\ \hline \text{Pasivo Corriente} \qquad \qquad \qquad 641.240 \end{array} \qquad \qquad \qquad \text{\$12.5}$$

Por cada \$1 de deuda que hay en el pasivo FRAGRANCE FLOWERS LTDA tiene \$12.5 para respaldar sus deudas sin recurrir a sus inventarios en el Corto Plazo.

- \* **Liquidez al finalizar el Segundo Semestre**

$$\begin{array}{r} \text{Activo Corriente} \qquad \qquad 11.191.800 \\ \hline \text{Pasivo Corriente} \qquad \qquad 1.3802.480 \end{array} \qquad = \qquad \text{8.09}$$

Al finalizar el 1er. Año la empresa contara con \$8.09 para respaldar cada peso que tenga comprometido con terceros.

- **Capital de Trabajo**

$$\text{Capital} = \text{Activo} - \text{Pasivo} = 11.191.800 - 1.382.480$$

$$\text{Capital de Trabajo} = 9.809.320$$







- **Capital de Trabajo**

Capital = Activo - Pasivo = 11.191.800 – 1.382.480

Capital de Trabajo = 9.809.320

Si al finalizar el primer año la empresa tuviera que pagar sus deudas corrientes contara con \$9.809.320

- **Prueba Acida**

**Activo Corriente - Inventarios = 11.191.800 – 655.000 =**

**Pasivo Corriente**

**1.382.480**

**\$7.62**

Por cada \$1 de deuda que hay en el pasivo FRAGRANCE FLOWERS LTDA tiene \$7.62 para respaldar la deuda sin tener que hacer uso de nuestros inventarios en el Corto Plazo.

**FRAGRANCE FLOWERS LTDA**  
**PROYECCION A 12 MESES DE FLUJO DE EFECTIVO**

	1 MES	2 MES	3 MES	4 MES	5 MES	6 MES	7 MES	8 MES	9 MES	10 MES	11 MES	12 MES
APORTES SOCIOS	30.000.000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
VENTAS	0	0	0	1.740.000	2.610.000	3.480.000	3.480.000	3.480.000	3.915.000	3.915.000	4.350.000	4.500.000
TOTAL INGRESOS	30.000.000	0	0	1.740.000	2.610.000	3.480.000	3.480.000	3.480.000	3.915.000	3.915.000	4.350.000	4.500.000
EGRESOS PREVISTOS												
COMPRA MATERIA PRIMA	561.000	561.000	561.000	561.000	561.000	561.000	561.000	561.000	561.000	561.000	561.000	561.000
COMPRA MAQUINARIA -EQUIPO	2.590.000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
ARRENDAMIENTO	300.000	300.000	300.000	300.000	300.000	300.000	300.000	300.000	300.000	300.000	300.000	300.000
SERVICIOS PUBLICOS	200.000	200.000	200.000	200.000	200.000	200.000	200.000	200.000	200.000	200.000	200.000	200.000
TRANSPORTE	50.000	50.000	50.000	50.000	50.000	50.000	50.000	50.000	50.000	50.000	50.000	50.000
PUBLICIDAD	0	0	500.000	200.000	200.000	120.000	120.000	120.000	120.000	120.000	120.000	120.000
HONORARIOS	1.050.000	1.050.000	1.050.000	1.050.000	1.050.000	1.050.000	1.050.000	1.050.000	1.050.000	1.050.000	1.050.000	1.050.000
SALARIOS	1.091.600	1.091.600	1.091.600	1.091.600	1.091.600	1.091.600	1.091.600	1.091.600	1.091.600	1.091.600	1.091.600	1.482.600
MANTENIMIENTO MAQUINARIA	100.000	100.000	100.000	100.000	100.000	100.000	100.000	100.000	100.000	100.000	100.000	100.000
IMPUESTOS	500.000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
COMPRA MUEBLES Y ENSERES	1.640.000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
COMPRA EQUIPO COMPUTO	3.000.000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
GASTOS INICIALES OPERACIÓN	410.000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
PAPELERIA	50.000	0	50.000	0	30.000	0	30.000	0	30.000	0	30.000	0
TOTAL EGRESOS	11.542.600	3.352.600	3.902.600	3.552.600	3.582.600	3.863.600	3.502.600	3.472.600	3.502.600	3.472.600	3.502.600	3.863.600
SALDO EN CAJA	18.457.400	15.104.800	11.202.200	9.389.600	8.417.000	8.033.400	8.010.800	8.018.200	8.430.600	8.873.000	9.720.400	10.356.800



**ESTADO DE RESULTADOS**  
**FRAGRANCE FLOWERS LTDA**  
 En miles de Pesos

	1 MES	2 MES	3 MES	4 MES	5 MES	6 MES	7 MES	8 MES	9 MES	10 MES	11 MES	12 MES
<b>PROYECCIONES A DOCE MESES</b>												
VENTAS				1,740,000.00	2,610,000.00	3,480,000.00	3,480,000.00	3,480,000.00	4,050,000.00	4,050,000.00	4,050,000.00	4,500,000.00
INV INICIAL MATERIAS PRIMAS												
COMPRAS	561,000.00	561,000.00	561,000.00	561,000.00	561,000.00	561,000.00	561,000.00	561,000.00	561,000.00	561,000.00	561,000.00	561,000.00
INV FINAL MATERIAS PRIMAS												
COSTO DE MATERIA PRIMA UTILIZADA	561,000.00	561,000.00	561,000.00	561,000.00	561,000.00	561,000.00	561,000.00	561,000.00	561,000.00	561,000.00	561,000.00	561,000.00
MANO DE OBRA DIRECTA	1,263,000.00	1,263,000.00	1,263,000.00	1,263,000.00	1,263,000.00	1,263,000.00	1,263,000.00	1,263,000.00	1,263,000.00	1,263,000.00	1,263,000.00	1,263,000.00
GAOSTOS TOTALES DE PRODUCCION	180,000.00	180,000.00	180,000.00	180,000.00	180,000.00	180,000.00	180,000.00	180,000.00	180,000.00	180,000.00	180,000.00	180,000.00
INV INICIAL PRODUCTOS EN PROCESO												
INV FINAL PRODUCTOS EN PROCESO												
COSTO DE FABRICACIÓN	1,443,000.00	1,443,000.00	1,443,000.00	1,443,000.00	1,443,000.00	1,443,000.00	1,443,000.00	1,443,000.00	1,443,000.00	1,443,000.00	1,443,000.00	1,443,000.00
INV INICIAL DE PRODUCTOS TERMINADOS		1,965,000.00	3,930,000.00	5,895,000.00	6,550,000.00	6,550,000.00	5,895,000.00	5,240,000.00	4,585,000.00	3,602,500.00	2,620,000.00	1,637,500.00
INV FINAL DE PRODUCTOS TERMINADOS	1,965,000.00	3,930,000.00	5,895,000.00	6,550,000.00	6,550,000.00	5,895,000.00	5,240,000.00	4,585,000.00	3,602,500.00	2,620,000.00	1,637,500.00	327,500.00
COSTO DE VENTAS	-522,000.00	-522,000.00	-522,000.00	768,000.00	1,443,000.00	2,098,000.00	2,098,000.00	2,098,000.00	2,425,500.00	2,425,500.00	2,425,500.00	2,763,000.00
UTILIDAD BRUTA	522,000.00	522,000.00	522,000.00	962,000.00	1,167,000.00	1,382,000.00	1,382,000.00	1,382,000.00	1,624,500.00	1,624,500.00	1,624,500.00	1,747,000.00
GAOSTO VENTAS Y ADMON.												
GAOSTOS INICIALES	410,000.00											
GAOSTOS DE PAPELERIA	50,000.00		50,000.00		30,000.00		30,000.00		30,000.00		30,000.00	
ARRIENDO	300,000.00	300,000.00	300,000.00	300,000.00	300,000.00	300,000.00	300,000.00	300,000.00	300,000.00	300,000.00	300,000.00	300,000.00
SERVICIOS PUBLICOS	120,000.00	120,000.00	120,000.00	120,000.00	120,000.00	120,000.00	120,000.00	120,000.00	120,000.00	120,000.00	120,000.00	120,000.00
GAOSTOS DE TRANSPORTES	50,000.00	50,000.00	50,000.00	50,000.00	50,000.00	50,000.00	50,000.00	50,000.00	50,000.00	50,000.00	50,000.00	50,000.00
GAOSTOS DE PUBLICIDAD			500,000.00	200,000.00	200,000.00	120,000.00	120,000.00	120,000.00	120,000.00	120,000.00	120,000.00	120,000.00
HONORARIOS	1,050,000.00	1,050,000.00	1,050,000.00	1,050,000.00	1,050,000.00	1,050,000.00	1,050,000.00	1,050,000.00	1,050,000.00	1,050,000.00	1,050,000.00	1,050,000.00
GAOSTOS DE LEGALIZACION	500,000.00											
UTILIDAD OPERACIONAL	-1,968,000.00	-968,000.00	-1,548,000.00	-768,000.00	-583,000.00	-258,000.00	-288,000.00	-258,000.00	-45,500.00	-15,500.00	-45,500.00	107,000.00
OTROS INGRESOS												
GAOSTOS FINANCIEROS												
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	-1,968,000.00	-968,000.00	-1,548,000.00	-768,000.00	-583,000.00	-258,000.00	-288,000.00	-258,000.00	-45,500.00	-15,500.00	-45,500.00	107,000.00
PROVISION IMPUESTO DE RENTA	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
UTILIDAD DEL EJERCICIO	-1,968,000.00	-968,000.00	-1,548,000.00	-768,000.00	-583,000.00	-258,000.00	-288,000.00	-258,000.00	-45,500.00	-15,500.00	-45,500.00	107,000.00

**BALANCE GENERAL  
FRAGRANCE FLOWERS**

	1 MES	2 MES	3 MES	4 MES	5 MES	6 MES	7 MES	8 MES	9 MES	10 MES	11 MES	12 MES
<b>ACTIVOS</b>												
ACTIVOS CORRIENTES												
CAJA Y BANCOS	\$ 18,457,400	15,104,800.00	11,202,200.00	9,389,600.00	8,417,000.00	8,033,400.00	8,010,800.00	8,018,200.00	8,430,600.00	8,873,000.00	9,720,400.00	10,536,800.00
INVENTARIOS PRODUCTOS TERMINADOS	1,865,000.00	3,930,000.00	3,930,000.00	6,550,000.00	6,550,000.00	5,695,000.00	5,240,000.00	4,585,000.00	3,602,500.00	2,620,000.00	1,637,500.00	655,000.00
INVENTARIOS PRODUCTOS EN PROCESO												
INVENTARIOS DE MATERIAS PRIMAS												
OTROS ACTIVOS CORRIENTES	20,422,400.00	19,034,800.00	17,097,200.00	15,939,600.00	14,967,090.00	13,928,400.00	13,250,800.00	12,603,200.00	12,033,100.00	11,493,000.00	11,357,800.00	11,191,800.00
<b>TOTAL ACTIVO CORRIENTE</b>												
ACTIVOS FIJOS												
MAQUINARIA Y EQUIPO	2,590,000	2,590,000	2,590,000	2,590,000	2,590,000	2,590,000	2,590,000	2,590,000	2,590,000	2,590,000	2,590,000	2,590,000
EQUIPO DE COMPUTACION	3,000,000	3,000,000	3,000,000	3,000,000	3,000,000	3,000,000	3,000,000	3,000,000	3,000,000	3,000,000	3,000,000	3,000,000
MUEBLES Y ENSERES	1,640,000	1,640,000	1,640,000	1,640,000	1,640,000	1,640,000	1,640,000	1,640,000	1,640,000	1,640,000	1,640,000	1,640,000
DEPRECIACION ACUMULADA	-153,833	-307,666	-307,666	-481,499	-615,332	-769,165	-922,998	-1,076,831	-1,230,664	-1,384,497	-1,538,330	-1,692,163
<b>TOTAL ACTIVOS FIJOS</b>	<b>7,076,167</b>	<b>6,922,334</b>	<b>6,922,334</b>	<b>6,768,501</b>	<b>6,614,668</b>	<b>6,460,835</b>	<b>6,307,002</b>	<b>6,153,169</b>	<b>5,999,336</b>	<b>5,845,503</b>	<b>5,691,670</b>	<b>5,537,837</b>
<b>TOTAL ACTIVOS</b>	<b>\$ 27,498,567.00</b>	<b>\$ 25,957,134.00</b>	<b>\$ 23,865,701.00</b>	<b>\$ 22,554,268.00</b>	<b>\$ 21,427,835.00</b>	<b>\$ 20,235,402.00</b>	<b>\$ 19,403,969.00</b>	<b>\$ 18,602,536.00</b>	<b>\$ 17,878,603.00</b>	<b>\$ 17,184,670.00</b>	<b>\$ 16,895,737.00</b>	<b>\$ 16,575,804.00</b>
<b>PASIVOS</b>												
PASIVOS CORRIENTES												
CESANTIAS Y PRESTACIONES POR PAGAR	\$ 172,040.00	\$ 344,080.00	\$ 344,080.00	\$ 516,120.00	\$ 688,160.00	\$ 860,200.00	\$ 813,280.00	\$ 985,320.00	\$ 1,157,360.00	\$ 1,329,400.00	\$ 1,501,440.00	\$ 1,382,480.00
PROVEEDORES												
IMPUESTOS POR PAGAR												
<b>TOTAL PASIVO CORRIENTE</b>	<b>172,040.00</b>	<b>344,080.00</b>	<b>344,080.00</b>	<b>516,120.00</b>	<b>688,160.00</b>	<b>860,200.00</b>	<b>813,280.00</b>	<b>985,320.00</b>	<b>1,157,360.00</b>	<b>1,329,400.00</b>	<b>1,501,440.00</b>	<b>1,382,480.00</b>
PASIVOS A LARGO PLAZO												
OTROS PASIVOS												
<b>TOTAL PASIVOS</b>	<b>\$ 172,040.00</b>	<b>\$ 344,080.00</b>	<b>\$ 344,080.00</b>	<b>\$ 516,120.00</b>	<b>\$ 688,160.00</b>	<b>\$ 860,200.00</b>	<b>\$ 813,280.00</b>	<b>\$ 985,320.00</b>	<b>\$ 1,157,360.00</b>	<b>\$ 1,329,400.00</b>	<b>\$ 1,501,440.00</b>	<b>\$ 1,382,480.00</b>
<b>PATRIMONIO</b>												
CAPITAL PAGADO	\$ 30,000,000.00	\$ 30,000,000.00	\$ 30,000,000.00	\$ 30,000,000.00	\$ 30,000,000.00	\$ 30,000,000.00	\$ 30,000,000.00	\$ 30,000,000.00	\$ 30,000,000.00	\$ 30,000,000.00	\$ 30,000,000.00	\$ 30,000,000.00
RESERVA LEGAL	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
UTILIDADES RETENIDAS	-195,600	-99,800	-99,800	-154,800	-76,800	-58,000	-25,600	-28,800	-25,800	-45,500	-15,500	-45,500
PERDIDA DEL EJERCICIO												
UTILIDAD DEL EJERCICIO	\$ 27,328,527.00	\$ 29,002,000.00	\$ 28,452,000.00	\$ 29,232,000.00	\$ 29,417,000.00	\$ 29,741,995.00	\$ 29,712,000.00	\$ 29,742,000.00	\$ 29,954,500.00	\$ 29,984,500.00	\$ 29,954,500.00	\$ 30,107,000.00
<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	<b>\$ 27,498,567.00</b>	<b>\$ 25,957,134.00</b>	<b>\$ 23,865,701.00</b>	<b>\$ 22,554,268.00</b>	<b>\$ 21,427,835.00</b>	<b>\$ 20,235,402.00</b>	<b>\$ 19,403,969.00</b>	<b>\$ 18,602,536.00</b>	<b>\$ 17,878,603.00</b>	<b>\$ 17,184,670.00</b>	<b>\$ 16,895,737.00</b>	<b>\$ 16,575,804.00</b>
<b>TOTAL PASIVO + CAPITAL</b>												

31,958,000.00



**FRAGRANCE FLOWERS LTDA**

**INVENTARIO DE MAQUINARIA, EQUIPOS, MUEBLES Y ENSERES**

3 ESTUFAS DE GAS PEQUEÑAS		150.000	
4 EQUIPOS DE PRODUCCION		1.400.000	
1 EQUIPO DE RECTIFICACION		350.000	
1 EQUIPO SELLADOR		600.000	
1 BALANZA DE LIBRA		90.000	
<b>EQUIPOS DE PRODUCCION</b>			<b>2.590.000</b>
1 COMPUTADOR		3.000.000	
1 ESCRITORIO CON SILLA		250.000	
<b>EQUIPO DE COMPUTO</b>			<b>3.250.000</b>
3 SILLAS ADICIONALES		180.000	
1 MESA AUXILIAR COMPUTADOR		120.000	
1 TELEFONO		400.000	
3 MESONES DE TRABAJO CON DEPOSITO PARA MATERIA PRIMA		450.000	
2 ESTANTES		240.000	
<b>MUEBLES Y ENSERES</b>			<b>1.640.000</b>
DEPRECIACION EQUIPO DE PRODUCCIO	43.167	2.590.000/5/12	43.167
DEPRECIACION MUEBLES Y ENSERES	27.333	1.640.000/5/12	27.333
DEPRECIACION EQUIPO DE COMPUTO	83.333	3.000.000/5/12	83.333
<b>TOTAL DEPRECIACIONES</b>			<b>153.833</b>



**COSTO UNITARIO DE PRODUCCION  
"FRAGANCE FLOWERS LTDA.**

**UNIDADES PRODUCIDAS AL MES**

30 unidades (frascos de esencia de 20 ml c/u)

MATERIA PRIMA	COSTOS
FLORES	360.000,00
AGUA DESTILADA	120.000,00
FRASCOS	21.000,00
PRESERVANTES	21.000,00
	522.000,00
<b>COSTOS DIRECTOS</b>	
MANO DE OBRA	1.263.000,00
SERVICIOS	80.000,00
	1.343.000,00
<b>COSTOS VARIABLES</b>	
MANTENIMIENTO EQUIPOS	100.000,00
<b>TOTAL COSTO PRODUCCION</b>	1.965.000,00
<b>COSTO UNITARIO DE PRODUCCION</b>	65.500,00
<b>VALOR UNITARIO DE VENTA</b>	<b>65500+ (65500x31%) = 86000</b>

**EL VALOR PROYECTADO DE UTILIDAD ES EL  
DURANTE EL PROXIMO AÑO**

**31%**



## CONCLUSIONES

- FRAGRANCE FLOWERS LTDA. Se caracteriza por la obtención de esencias con la mayor eficiencia y eficacia, para lograr los objetivos con la máxima productividad.
- La administración de nuestra empresa lleva un conjunto de fases sucesivas que se interrelacionan para tener un proceso integral.
- Luego de nuestro estudio analizamos que es muy importante aprovechar al máximo la ubicación de nuestra empresa a nivel geográfico ya que este terreno permite la adecuación para cultivos de siembra de Fressia y otras flores y/o plantas aromáticas.
- Al lograr elaborar un a esencia de excelente calidad podremos elaborar una gran gama de productos como el perfume que compita en el mercado como uno de los mejores.



## BIBLIOGRAFÍA

- \* Grasse, donde nacen las esencias  
Geomundo, Panamá Vol. 14 No. 7
  
- \* Libro de los Permunes
  
- \* Perfume Editor México Limusa Noriega  
Editore Secofi 2000  
Spray dried perfume  
Editor Copenhagen,  
Nitoatomizer, 1996
  
- \* El Mundo de los Perfumes, Editor Barcelona  
Ultramar Editores 1996  
Pavia Fabiene



# ANEXOS



## ¿CUÁL ES EL PROCEDIMIENTO DEL REGISTRO EN LA CAMARA DE COMERCIO?


- Entregar en cualquiera de nuestras sedes copia del acta en la cual el órgano social competente\* realizó la designación.

El acta o el extracto del acta debe contener la siguiente información:

- nombre completo de la sociedad;
  - domicilio (ciudad), lugar y fecha de la reunión;
  - forma en que se realizó la convocatoria, así:
- Persona u órgano que la efectuó.
  - Medio o forma: es decir, carta, aviso de prensa, etc.
  - Antelación: la fecha en la que se realizó la citación a la reunión.
  -

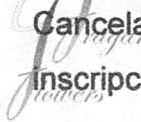
Este requisito no es necesario cuando se halle presente la totalidad de los socios o accionistas, miembros de junta directiva o cuando se trata de reuniones por derecho propio, de lo cual se debe dejar la respectiva constancia en el acta.

- La lista de los asistentes con indicación del número de derechos propios o ajenos representados en la reunión.
- En las sociedades por acciones, debe expresarse el número total de acciones suscritas presentes y representadas con respecto al número

 total de acciones suscritas que componen el capital o también, se puede expresar este dato en porcentajes.

- Los nombramientos efectuados señalando el número de votos emitidos a favor, en contra o en blanco. En caso de unanimidad debe constar así en el acta.
- Los nombramientos deben corresponder a los cargos creados en los estatutos e indicar el número de identificación de las personas designadas.
- La constancia de aprobación del texto del acta por parte del órgano social que se reúne, o por las personas que integran la comisión designada para aprobar el acta.
- Firma del presidente y secretario de la reunión.
- Cuando se remita copia del acta debe ser firmada por el secretario de la reunión o por cualquier representante legal, dejando constancia que es fiel copia de su original. A cambio de lo anterior, puede allegarse una fotocopia del acta, autenticada ante notario.
- Cuando las personas designadas no hayan dejado constancia expresa de su aceptación al cargo en el texto del acta, deben anexarse las cartas donde conste dicha aceptación e indicarse el número de identificación.
- La copia del acta que se remita debe ser totalmente legible para garantizar su reproducción por medio técnico.



- 
- **Cancelar el valor de los derechos de ley que le liquidará el cajero por la inscripción.**
  - La inscripción de las actas causa, adicionalmente, un impuesto de registro a favor del departamento de Cundinamarca y del Distrito Capital de Bogotá, en una tarifa equivalente a cuatro salarios mínimos diarios legales vigentes a la fecha de presentación del acta.
  - Registro parcial de cuerpos colegiados: pago de derechos de inscripción e impuesto de registro.

Es importante advertir que en los casos en que no se anexe la constancia de aceptación o posesión o no se informe el número de identificación de algunos miembros de cuerpos colegiados (juntas directivas, consejos directivos, etc.) y la Cámara verifique la procedencia del registro de las personas que aceptaron o se posesionaron o se informó su identificación, se realizará una inscripción parcial del acta.

Lo anterior implica que para inscribir los nombramientos de las personas que no se pudieron inscribir por falta de los citados requisitos, se deberá hacer una nueva inscripción del acta y por tanto, **pagar los respectivos derechos de inscripción e impuesto de registro.**

\* **Órgano competente**, es el órgano colegiado que de acuerdo con los estatutos le corresponde realizar la designación. Por ejemplo: junta directiva, junta de socios, asamblea general de accionistas.

**CONCRECION DE LA IDEA**

No. De Orden	Ideas	Características	Neces.o prob. a satisfacer	Nivel Innov.	Merc. Potenc	Conoc.. Téc.prod.	Capac. Financ.	Total Puntaje	Barr.para entr.al merc	Dispn.mat. Prima	Costo Produc.	Total 2. Valorac
1	Vasenilla dese con asiento para niños	Para niños de 12 a 30 meses de edad. Silla en madera con motivos infantiles Multiusos	Higiene Comodidad Rapidez Para personas que atienden niños (padres y Jard.infant.	4	4	3,5	3,5	15	3	4	3,5	10,5
2	Zapato para da	Convertible En cuero y/o charol Elegante Práctico Seguro	Comodidad Descanso Estética Imagen	5	4.0	2.5	3,5	8,5	4	4	4	12
3	Micro hondi-lor	Portatil Práctico Cómodo Seguro	Comodidad Economía Minimización del tiempo	5	4	2,5	3	14,5				
4	Venta y distribu de flores	A nivel nacional.	Decoración Manifestación de sentimientos	3	4	3	3	13				
5	Marca objetos nales	Práctico Util Pequeño Cómodo Seguro	Localizar objetos personales perdidos	4	4	3,5	3,5	15	3	3	3	9
6	Ordenador de de hogar	Multiusos Convertible Sencillo Práctico Resistente	Protección y cuidado de objetos de hogar	2,5	3	4	4	13,5				
7	Elaboración de Escencias	De tipo exportación. Para mujer A base de flores	Carencia de escencias nacionales de alta elaboración perfumes tipo exportación.	4,7	4,5	3,5	4	16,7	4	4,5	4	12,5
8	Kid de pintura	Para niños de 2 a 5 años En material plástico Para niños de estratos 1 y 2 Económico	Ocupación del tiempo libre de los niños Desplazar la dependencia del televisor	3	3,5	4	4	14,5				
No. De Orden	Ideas	Características	Neces.o prob. a satisfacer	Nivel Innov.	Merc. Potenc	Conoc.. Téc.prod.	Capac. Financ.	Total Puntaje	Barr.para entr.al merc	Dispn.mat. Prima	Costo Produc.	Total 2. Valorac
9	Elaboración de los de lencería el hogar	En tela jean Pintados y/o bordados De alta calidad Para población alternativa Diseños juveniles y atractivos	Satisfacción e imagen personal a bajo costo Exclusividad	4	4	4,5	4	16,5	3	4,5	4	11,5
10	Elaboración de portalápices y e	En lona y/o cuero Colores surtidos Resistente Práctica Económica	Comodidad y organización	2,5	3,5	4	4	14				

**RESULTADO FINAL**

No. De Orden	Ideas	Características	Neces.o prob. a satisfacer	Nivel Innov.	Merc. Potenc	Conoc.. Téc.prod.	Capac. Financ.	Total Puntaje	Barr. entr.merc	Dispn.mat. Prima	Costo Produc.	Total 2. Valorac
7	Elaboración de Escencias	De tipo exportación. Para mujer A base de flores	Carencia de escencias nacionales de alta elaboración perfumes tipo exportación.	4,7	4,5	3,5	4	16,7	4	4,5	4	12,5

**EVALUACION DE DESEMPEÑO**

PERIODO EVALUACION DEL:  
EVALUADO

AL

NOMBRE : \_\_\_\_\_  
C.C. No: \_\_\_\_\_  
CARGO: \_\_\_\_\_  
SECCION: \_\_\_\_\_

EVALUADOR

NOMBRE: \_\_\_\_\_  
CARGO: \_\_\_\_\_

AREAS	DEFINICION	FACTORES	CALIFICACION									
			2 MESES			VALOR	6 MESES					
			E	B	D		E	B	D			
<b>TECNICO</b>												
A.	Conocimeinto técnico Es la razón que motiva al trabajador para ejecutar una operación.	1. Conoce las conceciencias de su trabajo. 2. Identificar la relacion de su trabajo con el proceso adecuado. 3. Selecciona los materiales adecuados.										
B.	Conocimiento operativo. Es la capacidad y disponibilidad física para ejecutar una operación.	4. Demuestra dominio práctico en las operaciones. 5. Es estusiasta y positivo con el trabajo. 6. Siempre presenta resultados positivos de su trabajo.										
C.	Habilidad Es la capacidad demostrada para realizar las diferentes operaciones y tareas.	7. Siempre demuestra disponibilidad y voluntad para ejecutar un trabajo. 8. Es activo y cuidadoso en su trabajo.										
D.	Destreza Es el cuidado, dedicación y convicción con que realiza su trabajo.	9. Su trabajo es eficaz en el tiempo y oportunidad. 10. Nunca descuida el trabajo. 11. Siempre responde con certeza sobre su actividad.										
E.	Seguridad en el Trabajo Es la forma como mantiene el cuidado y economía en los recursos de la empresa y su propia integridad.	12. Es cuidadoso con los equipos y herramientas de la empresa. 13. Cumple con las normas de seguridad y salud ocupacional. 14. Demuestra interés por el mantenimiento y cuidado de los recursos del trabajo. 15. No desperdicia los recursos de la empresa puesta a su servicio.										
F.	Calidad y Rendimiento. Es el interés demostrado por cumplir con los sistemas establecidos.	16. Ejecutar su trabajo bajo las normas de calidad. 17. Es cuidadoso y ordenado en el cumplimiento de las normas para lograr la mejor calidad. 18. Mantiene al día se área de trabajo. 19. Siempre entrega los trabajos en el tiempo estipulado.										

OBSERVACIONES: \_\_\_\_\_

COMPROMISOS: \_\_\_\_\_

CALIFICACION



AREAS	DEFINICION	FACTORES	2 MESES				6 MESES				
			E	B	D	VALOR	E	B	D		
HUMANA	G. Solidaridad Es la actitud positiva en la relación con sus compañeros y familia.	20. Es respetuoso en las relaciones laborales.									
		21. Es solidario y oportuno en las relaciones con sus compañeros.									
		22. Mantiene y estimula las relaciones positivas en su familia y grupo de amigos									
	H. Responsabilidad Es el grado de confiabilidad que se le puede dar en el trabajo y en las relaciones de grupo	23. Siempre responde positivamente.									
		24. Colabora y apoya a los compañeros de grupo.									
		25. Su lealtad y franqueza son garantía en las relaciones de grupo.									
		26. No presenta retardos en su puesto de trabajo.									
	I. Participación Se refiere a la forma como manifiesta su recursividad y capacidad creativa en las diferentes actividades	27. Pone a disposición de la empresa su experiencia laboral.									
		28. Asume como propias las nuevas actividades propuestas para bien del grupo.									
29. Aporta ideas para el mejoramiento del ambiente grupal y laboral.											
EMPRESARIAL	J. Método de trabajo. Es la forma como acepta, aprovecha y utiliza la tecnología en uso y presenta iniciativas de mejoramiento al trabajo.	30. Es previsor en las tareas encomendadas									
		31. Es puntual y laborioso en toda actividad que se le encomienda.									
		32. Siempre esta en función de aportar formas de mejoramiento del ambiente de trabajo.									
	K. Solución de problemas Es la forma como presenta alternativas para solucionar situaciones ocasionales.	33. Sugieren cambios que mejoran el rendimiento en el trabajo.									
		34. Es analítico y aporta formas de mejoramiento viables y aplicables en el momento.									
	L. Toma de decisiones. Es el grado de convicción y seguridad que posee en sus participaciones y aportes.	35. Cuando es necesario asume el liderazgo del grupo.									
		36. Sirve de apoyo y ayuda al jefe en el manejo del grupo.									
	M. Eficiencia de su acción. Es la oportunidad y calidad de su trabajo tanto productivo como de grupo.	37. Su trabajo no requiere supervisión permanente.									
		38. Incorpora con facilidad las sugerencias y cambios en el trabajo.									
		39. Siempre esta dispuesto a mejorar su trabajo.									

COMPROMISOS: \_\_\_\_\_

CONCEPTO DPTO TECNICO: \_\_\_\_\_

CONCEPTO DPTO PERSONAL: \_\_\_\_\_

FIRMAS EVALUADOR \_\_\_\_\_

EVALUADO \_\_\_\_\_

Se piensa impulsar una fragancia hecha a base de flores exóticas y plantas aromáticas, para uso personal. Es un producto natural, 100% colombiano y de excelente calidad.

Profesión Comerciante  
 Sexo Femenino Edad 41 Estado Civil Soltera Casada

Usa perfume, colonia o loción? Si X No \_\_\_\_\_

Con qué frecuencia lo usa?

A diario X Semanalmente \_\_\_\_\_  
 Algunas veces \_\_\_\_\_ En ocasiones \_\_\_\_\_

Por qué usa fragancia?

Por imagen \_\_\_\_\_ Por impactar \_\_\_\_\_  
 Por gusto X Otra razón \_\_\_\_\_  
 Cuál \_\_\_\_\_

Cuando adquiere su loción o perfume se fija en:

El aroma \_\_\_\_\_ El contenido X  
 El color \_\_\_\_\_ La presentación \_\_\_\_\_  
 La durabilidad X El precio \_\_\_\_\_

Qué perfume esta usando actualmente

Musk

Por qué lo usa por aroma.

Usaría una fragancia nueva? Si X No \_\_\_\_\_

Qué fragancia escogería

Aromática X De madera \_\_\_\_\_  
 De flores \_\_\_\_\_ De frutas \_\_\_\_\_

Qué concentración escogería

Seco \_\_\_\_\_ Dulce \_\_\_\_\_  
 Suave X Fresco \_\_\_\_\_  
 Fuerte \_\_\_\_\_ Cítrico \_\_\_\_\_

Usaría una fragancia a base de flores Si X No \_\_\_\_\_

Qué presentación prefiere

Spray \_\_\_\_\_ Splash \_\_\_\_\_  
 Mini perfume X Crema perfumada \_\_\_\_\_  
 Rolón \_\_\_\_\_ Ninguna de las anteriores \_\_\_\_\_

El precio del perfume que usted usa está entre:

\$ 20.000 y \$35.000 X \$35.000 y 50.000 \_\_\_\_\_  
 \$ 50.000 y \$80.000 \_\_\_\_\_ Más de \$80.000 \_\_\_\_\_

Luz Yamira Villaloba

## FORMULARIO ADICIONAL DE REGISTRO PARA FINES TRIBUTARIOS

 Cámara:  

 No. matrícula: 

 No. inscripción ESAL: 

--	--	--	--	--	--	--	--

(Para uso exclusivo de la Cámara de Comercio de Bogotá)

 1. Asignación: 

 2. Actualización: 

### I. Datos básicos

 3. NIT:                      — DV  (Sólo se diligencia para actualizaciones)

 4. Nombre de la persona natural o razón social: \_\_\_\_\_  
 \_\_\_\_\_  
 \_\_\_\_\_

5. Actividades económicas (describa por orden de importancia las principales actividades económicas).

#### Código CIU

		Letra		Código		SHD
1.	_____	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
2.	_____	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
3.	_____	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
4.	_____	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
5.	_____	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>

 6. Entidad que ejerce control, inspección y vigilancia (SÓLO PARA ENTIDADES SIN ÁNIMO DE LUCRO).  
 \_\_\_\_\_

### II. Solicitud de inscripción al Registro Único Tributario, RUT, de la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales, DIAN y Registro de Información Tributaria, RIT, de la Secretaría de Hacienda de Bogotá

 7. ¿Es contribuyente del impuesto sobre la renta?      SÍ     NO 

8. Registro nacional de vendedores (impuesto sobre las ventas) y Registro de Información Tributaria, RIT, Impuesto de industria y comercio, avisos y tableros, Bogotá D.C.

 Régimen común 

 Régimen simplificado 

 9. Fecha de inicio de actividades:      Año      Mes      Día  
             

 10. ¿Ejerce actividades económicas, industriales, comerciales o de servicio gravados con el impuesto de Industria y Comercio en Bogotá?    SÍ     NO 

 11. Señale si es responsable del impuesto de espectáculos públicos: 

 12. Señale si es responsable del impuesto al consumo de cigarrillo y tabaco procedencia extranjera 

### V. Firmas

 \_\_\_\_\_  
 Contribuyente o representante legal

 \_\_\_\_\_  
 Número de identificación



# Instrucciones de diligenciamiento

Señor contribuyente: este formulario debe ser diligenciado para suministrar la información que no se encuentra en los formularios de matrícula mercantil y que es requerida para la asignación de su Número de Identificación Tributaria, NIT, y para realizar su inscripción en los Registros Único Tributario, RUT, y Nacional de Vendedores, administrados por la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales; así mismo, para realizar su inscripción ante el Registro de Información Tributaria, RIT, administrado por la Dirección Distrital de Impuestos de la Secretaría de Hacienda de Bogotá D.C.

**Recuerde que las obligaciones formales y sustanciales, diferentes a la de realizar el registro tributario, seguirán vigentes para el contribuyente, de acuerdo con los lineamientos legales vigentes para cada entidad, DIAN o Secretaría de Hacienda de Bogotá.**

Seleccione con una equis (X) el tipo de registro que realiza: únicamente debe elegir una opción por formulario.

1. **Asignación.** Cuando se trate de la primera vez que el contribuyente solicita la asignación del Número de Identificación Tributaria, NIT, o su inscripción ante el Registro Único Tributario, RUT, al Registro Nacional de Vendedores o al Registro de Información Tributaria, RIT.

2. **Actualización.** Se presenta al modificar alguno de los datos inicialmente inscritos.

## I. Datos básicos

3. **NIT – Número de Identificación Tributaria.** Únicamente si se trata de una actualización, indique el Número de Identificación Tributaria, NIT.

4. **Nombre o Razón Social.** Escriba el nombre o razón social del contribuyente, tal y como aparece en el documento de identificación o el nuevo nombre o razón social en caso de actualización.

5. Las actividades comerciales deben coincidir con las relacionadas en la cartula única. Escriba el código CIU correspondiente a cada actividad, el cual debe contar con una letra y seis dígitos. Esta información puede ser consultada en cualquiera de nuestras sedes en cartillas que están dispuestas para tal efecto y en Internet en ([www.tiendaempresarial.com.co](http://www.tiendaempresarial.com.co) y [www.empresario.com.co](http://www.empresario.com.co)).

Si es contribuyente de la Secretaría de Hacienda del Distrito (SHD) debe relacionar el código correspondiente a su actividad económica, el cual se puede ubicar en la Cartilla de Autoclasificación en las páginas 97, 98 y 99. El código a relacionar es la casilla SHD de este formato es el último dígito del ubicado en la cartilla de su actividad.

6. Espacio para ser diligenciado SÓLO POR ENTIDADES SIN ANIMO DE LUCRO. Relacione la entidad Estatal, Departamental, Municipal o Distrital que ejerce control, inspección y vigilancia sobre la entidad sin ánimo de lucro.

**II. Solicitud de inscripción al Registro Único Tributario, RUT, de la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales, DIAN y en el Registro de Información Tributaria RIT, de la Secretaría de Hacienda de Bogotá.**

7. **¿Es contribuyente del Impuesto sobre la Renta?** Señale con una equis (X) en la casilla correspondiente según sea usted contribuyente o no contribuyente del impuesto sobre la renta.

Todas las personas naturales y jurídicas son contribuyentes, con EXCEPCIÓN de las señaladas en los artículos 22, 23, 23-1 y 23-2 del Estatuto Tributario.

8. **Registro nacional de vendedores (impuesto sobre las ventas) y Registro de Información Tributaria – RIT (Impuesto de industria y comercio, avisos y tableros – Bogotá D.C.).** Si usted vende bienes gravados, presta servicios gravados, es importador de bienes gravados o es exportador, debe inscribirse en el REGISTRO NACIONAL DE VENEDORES dentro de los dos (2) meses siguientes al inicio de actividades.

Indique si el contribuyente es responsable del Impuesto de industria y comercio, avisos y tableros, ante el Distrito Capital, conforme a lo dispuesto en el Decreto Distrital 400 de 1999. Para los contribuyentes que se inscriban en el Registro de Información Tributaria, RIT, a través de la Cámara de Comercio de Bogotá, se entenderá cumplida la obligación estipulada en el artículo 35 del Decreto Distrital 807 de 1993, siempre y

cuando se informe ante el Registro Mercantil, la fecha de iniciación de operaciones.

Para tal efecto puede consultar los requisitos en la página Web de la Secretaría de Hacienda de Bogotá: [www.shd.gov.co](http://www.shd.gov.co), o acérquese a nuestras oficinas en la carrera 30 24-90, piso 1. Marque el régimen del impuesto al cual pertenece:

**Régimen común:** todas las personas jurídicas pertenecen a este régimen, así como las naturales que no cumplan las condiciones para estar en el régimen simplificado

**Régimen simplificado:** para las personas naturales que cumplan las condiciones señaladas en los artículos 499 y 499-1 del Estatuto Tributario.

9. **Fecha de inicio de actividades:** escriba la fecha en la que inició operaciones. Esta fecha será tomada para realizar su inscripción en el Registro Nacional de Vendedores de la DIAN y ante el Registro de Información Tributaria, RIT, de la Dirección Distrital de Impuestos de la Secretaría de Hacienda. Si no ha iniciado operaciones al momento de solicitar la asignación de su Número de Identificación Tributaria, NIT, deje este espacio sin diligenciar y una vez inicie actividades, realice la actualización a través de este formato y a más tardar dentro de los dos (2) meses siguientes a su iniciación. Recuerde que una vez quede registrado en el Registro Nacional de Vendedores por haber iniciado actividades y en el Registro de Información Tributaria, RIT, tendrá la obligación de presentar sus declaraciones del impuesto a las ventas y del impuesto de industria y comercio, aun cuando no haya percibido ingresos.

10. **Ejerce Actividades Económicas, Industriales o de Servicios, grabados con el impuesto de industria y comercio en Bogotá D.C.** Señale con una equis (X), si realiza actividades económicas en Bogotá D.C. En este caso tenga en cuenta que la jurisdicción de Bogotá para efectos tributarios distritales, no incluye el ejercicio de actividades en los municipios aledaños al Distrito Capital, tales como Chía, Soacha, etcétera.

11. **Señale si es responsable del Impuesto de espectáculos públicos.** Indique si el contribuyente es responsable del impuesto de Azar y Espectáculos, ante el Distrito Capital, conforme a lo dispuesto en el Decreto Distrital 400 de 1999. Para los contribuyentes, que se inscriban en el Registro de Información Tributaria, RIT, a través de la Cámara de Comercio de Bogotá, se entenderá cumplida la obligación estipulada en el artículo 35-1 del Decreto Distrital 807 de 1993.

12. **Señale si es responsable del Impuesto al consumo de cigarrillo y tabaco procedencia extranjera.** Indique si el contribuyente es responsable del impuesto al consumo de cigarrillos y tabaco de procedencia extranjera, ante el Distrito Capital, conforme a lo dispuesto en el Decreto Distrital 400 de 1999. Para los contribuyentes que se inscriban en el Registro de Información Tributaria, RIT, a través de la Cámara de Comercio de Bogotá, se entenderá cumplida la obligación estipulada en el artículo 40 del Decreto Distrital 807 de 1993.

## III. Firmas

**Contribuyente o representante legal.** Espacio para la firma del contribuyente, persona natural o del representante legal.

**Número de identificación.** Escriba el número del documento de identificación de la persona natural que firma en este espacio.

**NOTA IMPORTANTE.** Señor contribuyente: las actualizaciones con efectos fiscales referentes a dirección, actividad económica y demás información general de su empresa, las efectuará en los formatos que la Cámara de Comercio tiene diseñados para el efecto.

La modificación o actualización de la información contenida en el presente formato, se hará a través del diligenciamiento del mismo, señalando la casilla ACTUALIZACION.

*Recuerde que el código de actividad económica que ha diligenciado en el formato de inscripción ante Cámara de Comercio corresponde a la codificación exclusiva de la Cámara; en consecuencia, al presentar sus declaraciones tributarias deberá observar los códigos de actividad económica que tanto la DIAN como la SECRETARÍA DE HACIENDA DISTRITAL han establecido para el efecto. El error en la actividad económica en sus declaraciones tributarias genera sanción pecuniaria.*

## 2.1. REGISTRO SANITARIO O RENOVACIÓN DE REGISTRO SANITARIO DE PRODUCTOS COSMÉTICOS

### REQUISITOS Y DOCUMENTACIÓN PARA SOLICITAR REGISTRO SANITARIO O RENOVACIÓN DE PRODUCTOS COSMÉTICOS

#### REQUISITOS Y DOCUMENTOS NECESARIOS

En una carpeta de color ROSADA presentar debidamente ordenados los siguientes documentos:

Índice de relación de documentos que constituyen el expediente indicando los folios respectivos

#### PRODUCTOS COSMÉTICOS NACIONALES

##### Información General

- Nombre del producto o grupo cosmético, para el cual se solicita el registro sanitario.
- Forma cosmética, entendiéndose esta como la forma en si del producto cosmético, Ejemplo: Para el Champú la forma cosmética es líquido.
- Nombre o razón social y dirección del fabricante o del responsable de la comercialización del producto cosmético, establecido en Colombia.

##### Información Técnica



- Descripción del producto con indicación de su forma cualitativa.
- Adicionalmente se requerirá la declaración cuantitativa en los siguientes casos:
  - **Ingredientes(s) activo(s)** contenido(s) en los siguientes productos cosméticos: Desodorantes y antitranspirantes, coadyuvantes en el tratamiento de la caspa, neutralizadores, desrizadores y onduladores para el cabello, protectores solares: bronceadores y bloqueadores o pantallas, autobronceadores y aceleradores del bronceado, depilatorios químicos, fragancias en el caso de productos de perfumería, vitaminas, ingredientes de origen biológico, sustancias con restricciones de uso establecidas en la normativa internacional.
  - **Nomenclatura internacional ó genérica de los ingredientes (Artículo 21 Decreto 219 de 1998). Denominación INCI,** según lo acordado en las reuniones de carácter internacional.
  - **Protocolos de análisis o especificaciones organolépticas y fisicoquímicas del producto terminado y microbiológicas, de acuerdo a la naturaleza del producto.**
  - **Certificado de capacidad o certificado de BPMC (Buenas prácticas de Manufactura cosmética)**
  - **Justificación de las bondades o proclamas especiales atribuibles al producto.**
  - **Proyecto de arte final de la etiqueta o rotulado**
  - **Instrucciones del uso del producto, cuando es el caso.**
  - **Indicación del material de envase**

### Información legal

- **Formulario único de solicitud de Expedición o renovación de Registro Sanitario diligenciado firmado por el titular, representante legal o apoderado.**
- **Modalidad de Registro sanitario**
- **Recibo de pago por derechos de Registro sanitario**
- **Certificado de Existencia y Representación legal o de registro mercantil del titular**
- **Certificado de existencia y Representación legal o de registro mercantil del fabricante y/o envasador**
- **Poder debidamente otorgado si el titular actúa mediante apoderado**
- **Copia del contrato de fabricación si el titular es diferente al fabricante, debidamente suscrito ante notario.**



## PRODUCTOS COSMÉTICOS IMPORTADOS

Para los productos cosméticos importados se presentarán los mismos documentos exigidos en la información general e información técnica para productos cosméticos Nacionales.

### Información legal

- Formulario único de solicitud de Expedición o renovación de Registro Sanitario diligenciado firmado por el titular, representante legal o apoderado.
- Certificado de existencia y de representación legal o de registro mercantil del titular
- Documento que acredite la existencia del fabricante en el país de origen
- Poder debidamente otorgado si el titular actúa mediante apoderado
- Certificado de venta libre del producto expedido por la autoridad sanitaria competente del país de origen. La fecha de expedición no deberá ser superior a un año
- Autorización escrita del fabricante al importador para solicitar el Registro Sanitario, utilizar la marca y comercializar el producto, según sea el caso.
- Certificado de Buenas Practicas de manufactura expedida por la entidad sanitaria del país de origen o certificado ISO 9002

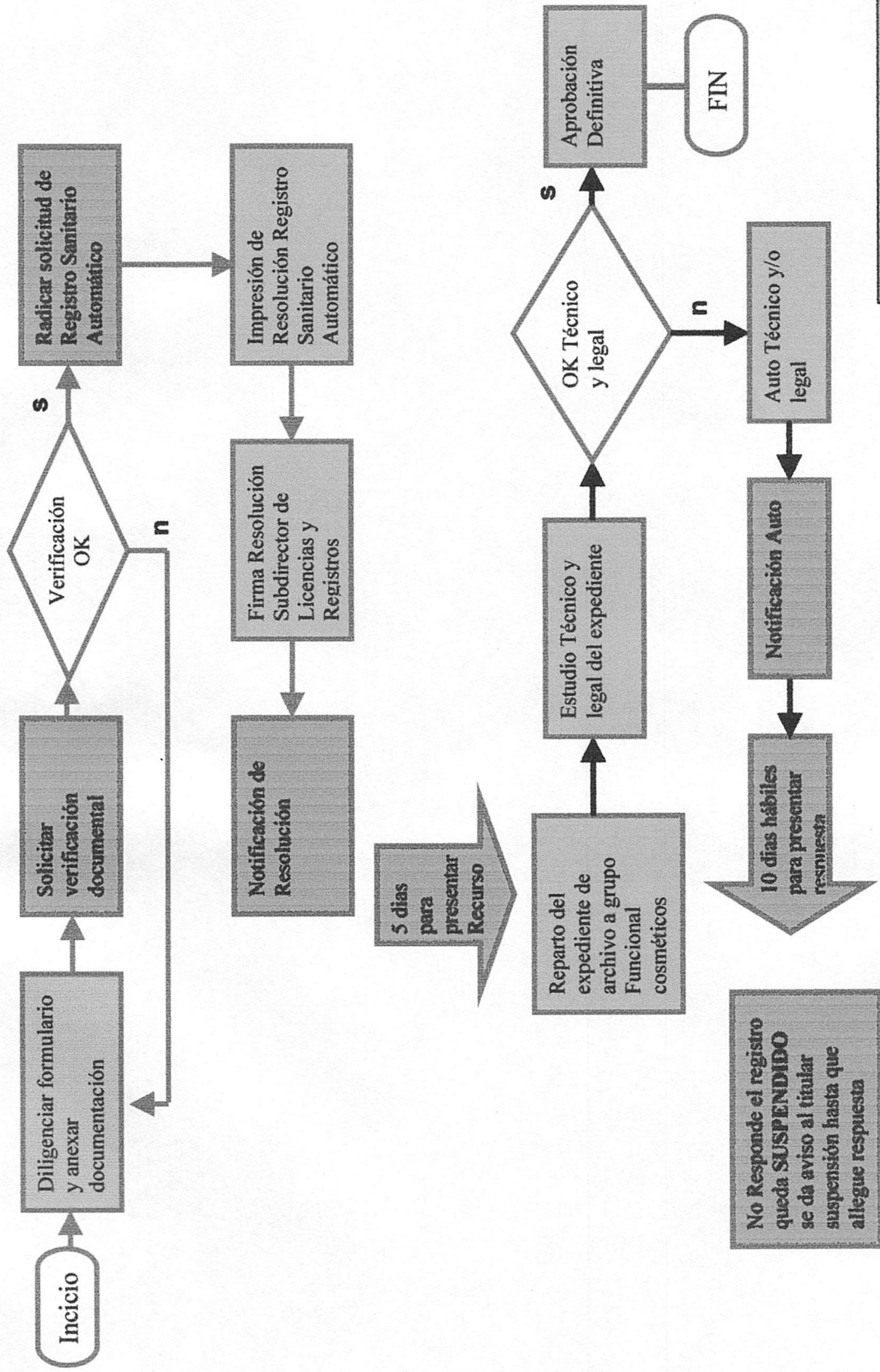
**Nota:** Si la autoridad sanitaria del país de origen no emite el certificado de Buenas Practicas de Manufactura, se debe allegar constancia de ésta circunstancia por parte de la entidad competente y adicionalmente cumplir con la resolución 02800 del 16 de julio de 1998.

La información técnica será firmada por el Director Técnico del laboratorio Fabricante, que deberá ser un Químico Farmacéutico en ejercicio de Profesión.

En el caso de productos cosméticos importados se acepta que la información técnica sea avalada por el Director Técnico del Importador que de igual forma debe ser un químico farmacéutico en ejercicio de profesión (Decreto 1945 de 1996).

La RENOVACIÓN DE REGISTRO SANITARIO se tramita como un registro sanitario nuevo, es decir se deben allegar los documentos descritos en la solicitud de registro sanitario. Se renovara previa solicitud del interesado efectuada con anterioridad al vencimiento de los mismos.

**FLUJO EXPEDICIÓN O RENOVACIÓN DE REGISTRO SANITARIO AUTOMÁTICO DE PRODUCTOS COSMÉTICOS**



Usuario  
 Usuario - INVIMA  
 INVIMA

**CAMBIO PARA CONSTRUIR LA PAZ**

Si responde dentro de los diez días fijados se ratifica el registro si la respuesta es satisfactoria.

**INVIMA**



Peldar ofrece la más completa gama de envases de vidrio en su línea Genérica (Stock). Envases que por sus características se adecuan a las necesidades de cada cliente, tanto para su estrategia de mercadeo como para sus líneas de envasado buscando siempre la optimización de costos para que cada uno ofrezca lo mejor en el mejor envase. A continuación podrá encontrar nuestras Políticas de Ventas para la línea de Envases.

## **Cantidades**

CRISTALERIA PELDAR S.A. despachará la cantidad solicitada, pero por requerimientos de producción, tendrá un margen de tolerancia de más o menos un diez por ciento sobre dicha cantidad. Por lo tanto, EL CLIENTE aceptará las entregas que se encuentren dentro de dicho rango. Se considera "un sólo pedido", toda la mercancía que sea solicitada y entregada en un lapso de 30 días. Nuestros distribuidores estarán prestos a atender cualquier requerimiento inferior a 10 mil unidades (envases). Adjuntamos sus teléfonos y direcciones, estamos seguros podrán contar con un excelente servicio y el mejor producto, con la calidad Peldar!

## **Bogotá**

[Distribuidora Córdoba Ltda.mailto:discordoba@discordoba.com](mailto:discordoba@discordoba.com)

Unicor S.A.

Transversal 22 No.14-31  
Carrera 24 No.23-33

Teléfono:

(57) 1 360 2300  
(57) 1 277 7782

Teléfono:(57) 1 368 0184

Fax:(57) 1 201 0770

Fax: (57) 1 368 0184





## Cristalería Peldar S.A.

### Lista de Precios Referencias de Stock

Los precios son sólo del vidrio no incluyen empaque, IVA ni fletes.

Las escalas de precios se encuentran en millares.

#### Cosmeticos

Prefijo	Molde	Capacidad	Color	5-14	15-24	25-49	50-99	100-299	300-499	500-999	1000-más	Fecha Ini. Vig.
AC	1562	19	Flint	379.869	351.731	323.593	309.523	281.385	0	0	0	20030101
AC	2020	57	Flint	226.209	209.453	192.696	184.318	167.562	0	0	0	20030101
AC	2021	118	Flint	546.909	506.398	465.885	445.630	405.118	0	0	0	20030101
AC	2022	30	Flint	222.169	205.713	189.256	181.027	164.570	0	0	0	20030101
AC	2023	64	Flint	282.637	261.702	240.766	230.297	209.360	0	0	0	20030101
AC	2024	125	Flint	403.447	373.561	343.675	328.734	298.849	0	0	0	20030101
AC	2025	233	Flint	762.303	701.319	670.828	609.841	353.220	0	0	0	20030101
AC	2034	125	Flint	873.518	808.814	744.108	711.757	647.050	0	0	0	20030101
AC	2035	188	Flint	1.236.977	1.145.348	1.053.721	1.007.907	916.278	0	0	0	20030101
AC	2158	241	Flint	951.148	880.692	810.236	775.008	704.555	0	0	0	20030101
AC	2578	120	Flint	650.225	602.062	553.896	529.814	481.650	0	0	0	20030101
AC	2589	60	Flint	286.001	264.816	243.630	233.039	211.853	0	0	0	20030101
AC	2674	12	Flint	176.287	163.229	150.170	143.641	130.583	0	0	0	20030101
AC	2679	36	Flint	598.169	553.860	509.551	487.398	443.087	0	0	0	20030101
AC	2687	32	Flint	308.424	285.578	262.731	251.309	228.462	0	0	0	20030101
AC	2688	60	Flint	529.450	490.230	451.012	431.402	392.184	0	0	0	20030101
AC	2689	120	Flint	686.496	635.644	584.794	559.367	508.516	0	0	0	20030101
AC	2707	30	Flint	249.610	231.120	212.630	203.386	184.896	0	0	0	20030101
AC	3314	65	Flint	247.506	229.174	210.839	201.671	183.338	0	0	0	20030101
ACS	2544	5	Flint	159.999	148.148	136.297	130.370	118.519	0	0	0	20030101
ACS	2584	15	Flint	202.808	187.785	172.762	165.251	150.228	0	0	0	20030101
ACS	2717	16	Flint	166.840	154.481	142.123	135.944	123.585	120.496	117.406	114.317	20030101
ACS	2718	13	Flint	264.082	244.521	224.958	215.177	195.617	190.726	0	0	20030101
ACS	3328	7,5	Flint	172.211	159.455	146.698	140.320	127.563	124.375	113.067	0	20030101
ACS	3340	9	Flint	147.112	136.215	125.317	119.869	108.972	0	0	0	20030101
ACS	3344	15	Flint	239.405	221.672	203.938	195.071	177.338	0	0	0	20030101
ACS	3489	7,5	Flint	122.783	113.688	104.593	100.045	90.950	0	0	0	20030101
ACS	3539	7	Flint	122.783	113.688	104.593	100.045	90.950	0	0	0	20030101
AWC	2660	17	Flint	438.419	405.943	373.467	357.230	324.755	0	0	0	20030101
AWC	2661	39	Flint	559.855	518.384	476.914	456.178	414.707	0	0	0	20030101
AWC	2662	67	Flint	564.739	522.907	481.074	460.158	418.325	0	0	0	20030101
AWC	3077	27	Flint	928.347	859.580	790.813	756.430	687.664	0	0	0	20030101

ACTA DE FUNDACION Y CONSTITUCION DE LA  
SOCIEDAD FRAGRANCE FLOWERS LTDA.

FECHA: Febrero 15 de 2003.

LUGAR: Calle 75C No. 100B 29 los señores:

ASISTENTES:

MARILUZ CADENA DIAZ, WILTER CAMILO CAMACHO MEDINA, ADRIANA MARIA TANGARIFE JIMENEZ, DIANA CAROLINA VASQUEZ CORTES Y DANIEL ARTURO ARIAS CAICEDO, identificados como aparece al pie de su firma y acordaron la creación de la sociedad FRAGRANCE FLOWERS LTDA.

ASUNTOS:

Pronunciamiento sobre la fundación y constitución de la sociedad FRAGRANCE FLOWERS.

ASUNTOS:

1. Pronunciamiento sobre la fundación de la sociedad
2. Estatutos que regirán la sociedad
3. Establecimiento del capital social
4. Nombramiento de los órganos necesarios para el funcionamiento de la sociedad

DESARROLLO:

Fue expreso y unánime el deseo de fundar y constituir una sociedad limitada para:

1. Pronunciamiento sobre la fundación de la sociedad
  - realizar procesos de transformación de la flor en productos industriales

- elaborar esencias y extractos florales
- elaborar perfumes para dama y lociones para caballero
- elaborar productos aromatizados para uso personal
- comercilizar y exportar esencias y perfumes  
agenciar y representar casas nacionales o internacionales  
relacionadas con las actividades del sector

Se acordó iniciar las actividades necesarias para la oficialización e inscripción de la nueva sociedad. Se responsabilizó de esta tarea a Mariluz Cadena D.

## 2. Estatutos que regirán la sociedad

Se discutió acerca de los estatutos que regirán la nueva sociedad y se acordó, que con base a lo analizado en esta reunión elaborar un primer esbozo para ser presentado a esta misma mesa en próxima reunión para su estudio y aprobación oficial. Quedó encargado de esta tarea Wilter Camilo Camacho.

## 3. Establecimiento del capital social

Se estableció un capital social de treinta millones de pesos (\$30.000.000) dividido en cuotas iguales entre los componentes quedando así una participación por cada socio de seis millones de pesos (\$6.000.000). Se acordó realizar el pago de la cuota de aporte antes del día 15 de marzo del año 2003.

## 4. Nombramiento de los órganos necesarios para el funcionamiento de la sociedad

En primera instancia se nombró un presidente de esta Junta y una secretaria recayendo estas funciones en Diana Carolina Vásquez Cortés como Presidente y Adriana María Tangarife Jiménez como secretaria.

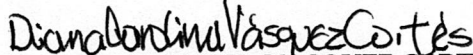
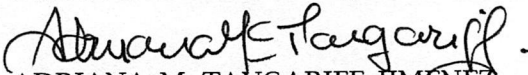
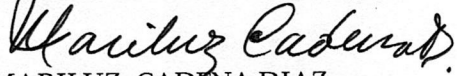




Una vez previstas las actividades a realizar e ir estableciendo una organización ágil, de común acuerdo se estableció una Gerencia Administrativa y se nombró a Mariluz Cadena Díaz, como Gerente General, quien iniciará el desarrollo de sus funciones una vez se tenga disponible la totalidad del capital social.

FINALIZACION:

Agotado el tratamiento del orden propuesto y siendo las 8:00 de la noche, se levantó la sesión.

Se firma por todos los que intervinieron en esta reunión:

 DIANA CAROLINA VÁSQUEZ CORTES	C.C. 52'782.965 Bogotá.
 ADRIANA M. TANGARIFE JIMENEZ	C.C. 52'104.581 BZ
 MARILUZ CADENA DIAZ	C.C. 41'700.691 BZ
 WILTER CAMILO CAMACHO MEDINA	C.C. 80'099.561 BZ.
 DANIEL ARTURO ARIAS CAICEDO	C.C. 75'052.931