

**PLAN DE NEGOCIO PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA PARA LA
PERSONALIZACIÓN DE MOTOS UTILIZANDO EL TUNING COMO TÉCNICA
GRÁFICA**

EDGAR DAVID CHAVERRA MARÍN

**INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA PASCUAL BRAVO
FACULTAD DE PRODUCCIÓN Y DISEÑO
PROGRAMA TECNOLOGÍA DISEÑO Y GESTIÓN DE LA IMAGEN
MEDELLÍN
2018**

**PLAN DE NEGOCIO PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA PARA LA
PERSONALIZACIÓN DE MOTOS UTILIZANDO EL TUNING COMO TÉCNICA
GRÁFICA**

EDGAR DAVID CHAVERRA MARÍN

**Trabajo de grado presentado como requisito para optar el título de
Tecnólogo en Gestión del Diseño Gráfico**

**Asesor
CARLOS ALBERTO LOPERA QUIROZ
Administrador de Empresas
Especialista en Alta Gerencia**

**INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA PASCUAL BRAVO
FACULTAD DE PRODUCCIÓN Y DISEÑO
PROGRAMA TECNOLOGÍA DISEÑO Y GESTIÓN DE LA IMAGEN
MEDELLÍN
2018**

Nota de Aceptación:

Firma Presidente del Jurado

Firma del Jurado

Firma del Jurado

Medellín, 18 de mayo de 2018

AGRADECIMIENTOS

A todos los docentes que hicieron parte de mi formación como Diseñador Gráfico.

En especial a Carlos Alberto Lopera y María Patricia Lopera quienes se convirtieron en mis guías y me ayudaron a encontrar mi verdadera pasión por el diseño.

Gracias por la disposición y dedicación entregada en el proceso final.

CONTENIDO

	pág.
INTRODUCCIÓN	10
1. DESCRIPCIÓN DE LA IDEA DE NEGOCIO	11
2. PLATAFORMA ESTRATÉGICA	12
2.1 MISIÓN	12
2.2 VISIÓN	12
2.3 OBJETIVOS	12
2.3.1 Objetivo general	12
2.3.2 Objetivos específicos	12
2.4 VALORES CORPORATIVOS	12
2.5 IMAGEN CORPORATIVA	13
3. MODULO DE NEGOCIO	14
3.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	14
3.2 DESCRIPCIÓN DETALLADA DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS	14
3.2.1 Producto 1. Pintura	14
3.2.2 Producto 2. Mantenimiento general	15
3.2.3 Producto 3. Vinilos adhesivos	15
3.2.4 Producto 4. Accesorios	15
3.2.4.1 Propuesta gráfica producto 4	16
3.3 ANÁLISIS DEL MERCADO	16
4. MÓDULO OPERATIVO	17
4.1 NECESIDADES Y REQUERIMIENTOS	17
4.1.1 Producto 1. Pintura	17
4.1.2 Producto 2. Mantenimiento general	17
4.1.3 Producto 3. Vinilos adhesivos	17
4.1.4 Producto 4. Accesorios	17
5. MODULO ORGANIZACIONAL	18
5.1 ANÁLISIS DOFA	18
5.1.1 Debilidades	18

5.1.2	Oportunidades	18
5.1.3	Fortalezas	18
5.1.4	Amenazas	19
5.1.5	¿Para qué detectar las oportunidades y amenazas, quién las identifica, cómo se detecta?	19
5.1.6	Matriz DOFA	19
5.1.7	Desarrollo de Estrategias a partir de la Matriz DOFA	20
5.1.7.1	Elaboración de estrategias a partir de la matriz DOFA	21
5.2	ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL	22
5.2.1	Organigrama de Da Graphics	23
5.2.2	Manual de funciones	24
5.3	ASPECTOS LEGALES	26
5.3.1	¿Qué es una S.A.S.?	26
5.3.2	¿Qué normas la crearon?	26
5.3.3	¿Cómo se constituye?	26
5.3.4	¿Qué organismos administrativos deben constituirse en la S.A.S.?	27
5.3.5	¿Cuál es la responsabilidad del accionista?	27
5.3.6	¿Qué prohibiciones tiene la S.A.S.?	27
5.3.7	¿Qué tipos de acciones puede emitir la S.A.S.?	27
5.3.8	Otras disposiciones	27
5.4	COSTOS ADMINISTRATIVOS	28
6.	MODULO FINANCIERO	29
6.1	COSTOS DE PERSONAL	29
6.2	GASTOS DE PUESTA EN MARCHA	32
6.3	COSTOS FIJOS MENSUALES	33
6.4	COSTOS DE MAQUINARIA Y EQUIPO	33
6.4	COMPRAS DE MUEBLES Y ENSERES	34

		pág.
6.5	MATERIALES PARA PRODUCTOS	34
6.5.1	Materiales servicio pintura	34
6.5.2	Materiales mantenimiento	35
6.5.3	Materiales vinilos adhesivos	35
6.5.4	Materiales accesorios	36
6.6	PLAN DE VENTAS PROYECTADO	36
6.7	BALANCE GENERAL INICIAL	37
6.8	ANÁLISIS DE PUNTO DE EQUILIBRIO	37
	CONCLUSIONES	39
	BIBLIOGRAFÍA	40

LISTA DE IMÁGENES

		pág.
Imagen 1	Logo de Da Graphics	13
Imagen 2	Casco personalizado	16
Imagen 3	Organigrama de Da Graphics	23

GLOSARIO

ADHESIVO: se define como un material no metálico, puede mantener unidos dos o más cuerpos con su contacto superficial.

BARNIZ O LACA: pintura protectora, se utiliza para dar un acabado más brillante y también cumple una función de brindarle protección a la pintura ante los cambios climáticos.

COMPRESOR: se conoce como una máquina que permite incrementar la presión de un fluido.

LIJAR: frotar una superficie con lija u otro material para suavizarla o desgastarla.

PINTURA A BASE DE ACEITE: son pinturas que se pueden usar en gran variedad de superficies. (Metales, yeso, concreto u entre otros).

Es una pintura que se fabrica a través de aceites o pigmentos; los aceites pueden ser vegetales o animales, cuenta con una propiedad específica, y es que permite el secado o el endurecimiento de la pintura con la absorción de oxígeno que nos da el medio ambiente.

PINTURA ACRÍLICA: pintura de secado ligero y fácil manipulación, al final la podemos reconocer porque da una tonalidad de semibrillo, su secado puede tardar de una hora a un día.

PINTURA CORROSIVA: Capa de pintura gris o blanca, que se le debe de aplicar mucho antes al material que se está trabajando.

PINTURA POLIÉSTER: es una pintura que por su fácil secado hace que el trabajo sea mucho más fácil. Su acabado refleja un color opaco, esto implica utilizar un barniz para dar brillo.

PINTURA POLIURETANO: su secado es a través de un catalizador, al final podremos ver los resultados en un acabado brillante o mate.

PISTOLA DE AIRE COMPRIMIDO: es utilizada para aplicar pintura o tinte de cualquier otro pigmento mediante el aire comprimido.

THINNER: mezcla de disolventes compuestos por la naturaleza orgánica, fueron diseñados especialmente para diluir sustancias (pintura, aceites, etc.)

INTRODUCCIÓN

La personalización para motocicletas es un nuevo producto o servicio que se crea en base a las necesidades que presenta la comunidad de motociclistas de darle toques únicos y con estilo a sus motos.

Con la presente idea de negocio se pretende llevar a cabo un estudio de mercado que permita ofrecer nuevos diseños y conceptos y satisfacer las crecientes necesidades de los moteros.

Se pretende también proyectar una campaña de publicidad social, con el fin de lograr que el público objetivo se entere de este nuevo servicio y la empresa pueda crecer y competir en el mercado.

1. DESCRIPCIÓN DE LA IDEA DE NEGOCIO

El Tuning como técnica gráfica para la personalización de motocicletas, nace a través del crecimiento del uso de estas, entendiendo que cuando hablamos de personalización hacemos referencia a todas aquellas modificaciones visuales que se le puede realizar a este tipo de vehículos.

En la creación de esta nueva idea de negocio se proyectó un modelo que además de brindar el servicio de personalización de motocicletas con tuning, ofrezca también servicios de mantenimiento, lavado y venta de accesorios, con la finalidad de brindar soluciones e innovación en cuanto a lo que es diseño.

2. PLATAFORMA ESTRATÉGICA

2.1 MISIÓN

Somos una empresa que nos gusta expresar sentimientos de profunda emoción y satisfacción, con el fin de lograr que nuestro público objetivo encuentre ese valor excepcional en cada uno de nuestros nuevos productos, por eso en da graphics contamos con el personal capacitado para asumir estos nuevos retos y hacer de ellos todo un éxito.

2.2 VISIÓN

Da graphics se caracterizará por ser una compañía excepcional, sorprendiendo a su público objetivo con experiencias y soluciones innovadores, haciéndolas perdurar en el tiempo.

2.3 OBJETIVOS

2.3.1 Objetivo General

Realizar un plan de negocio que permita a Da Graphics nacer, posicionarse y crecer en el mercado ofreciendo servicios de personalización de motocicletas utilizando el tuning como técnica gráfica.

2.3.2 Objetivos específicos

- Analizar el mercado potencial para el servicio de personalización de motocicletas utilizando el tuning como técnica gráfica.
- Realizar un análisis de la competencia en la ciudad de Medellín del mercado de la personalización de motocicletas.
- Realizar un análisis de costos para el nuevo plan de negocios.

2.4 VALORES CORPORATIVOS

Los valores corporativos que identificarán a Da Graphics serán:

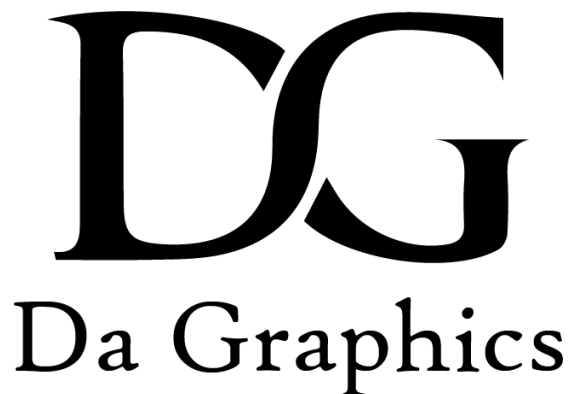
Confianza: cumplimos con lo prometido en el momento de dar a conocer cada uno de nuestros productos o servicios a un precio moderado.

Innovación: somos muy amigables con la tecnología, dado a que nos permite llegar de una forma más ligera a nuestro público objetivo.

Respeto: escuchamos y entendemos la opinión de nuestros usuarios, con el fin de lograr las buenas relaciones interpersonales.

2.5 IMAGEN CORPORATIVA

Imagen 1. Logo Da Graphics



Fuente: Construcción propia.

Isotipo: unificación gráfica de dos letras con el fin de hacerlo ver como un símbolo.

Logotipo: Da Graphics, se le denomina logotipo debido a que permite ser identificado como un texto.

3. MODULO DE MERCADOS

3.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Como problema principal se ha logrado identificar que en la mayoría de talleres de personalización de vehículos o medios de transporte, hace falta la mano de obra calificada y equipos de alta tecnología.

Debido a esto también se pudo descifrar que la mayoría de los trabajadores o empleados no cuentan con un conocimiento mínimo frente al tema.

Para este tipo de caso o desconocimiento se decidió realizar un proyecto más a fondo con el fin de brindar una buena solución al usuario que permita identificar si es pertinente desarrollar un proyecto de tuning como técnica gráfica en el municipio de Medellín.

3.2 DESCRIPCIÓN DETALLADA DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS

3.2.1 Producto 1. Pintura

Nombre del Producto	Pintura
Descripción Básica	Pintura para motocicletas, de acabado brillante y de alto rendimiento, ideal para este tipo de vehículos.
Características	Viscosidad, adherencia, metamerismo.
Fortalezas	Personal capacitado Buenas herramientas de trabajo Buena adecuación en cuanto a los espacios Acabado de alto rendimiento.
Materia prima	Lijar, aplicar masilla, capa de recubrimiento, pintura, barniz.
Propuesta de Valor	Polichada

3.2.2 Producto 2. Mantenimiento General

Nombre del Producto	Mantenimiento general
Descripción Básica	Revisión del vehículo Ejemplo: Frenos, aceite, etc.
Características	Brindar una mejor seguridad al viajar.
Fortalezas	Personal capacitado Comodidad en cuanto espacio de trabajo Herramientas de alta tecnología
Debilidades	Competencia
Materia prima	Aceites, bandas de frenos, porta sprocket, etc
Propuesta de Valor	Cambio de aceite gratis

3.2.3 Producto 3. Vinilos adhesivos

Nombre del Producto	Vinilos adhesivos
Descripción Básica	adhesivos para darle un toque más exclusivo a tu vehículo.
Características	puede ser utilizado en cualquier superficie, además de eso darle un poco mas de vida a cualquier espacio o vehículo.
Fortalezas	Resistente al agua
Materia prima	Vinilos adhesivos
Propuesta de Valor	A gusto del cliente

3.2.4 Producto 4. Accesorios

Nombre del Producto	Accesorios
Descripción Básica	Accesorios de lujo como: cascos, rines, llaveros, etc
Características	Utilizados como usos exclusivos en cierto público objetivo.
Fortalezas	Cuenta con un gran número de clientes Ofrecer atractivos descuentos a sus clientes Distribuir accesorios al por mayor y detal
Debilidades	No disponer de taller de mantenimiento para este tipo de accesorios
Materia prima	Cascos, chalecos, impermeables etc.
Propuesta de Valor	A gusto del cliente

3.2.4.1 Propuesta gráfica producto 4. Accesorios

Imagen 2. Casco Personalizado



Fuente: Internet

3.3 ANÁLISIS DEL MERCADO

Según reportes publicados por el ministerio de transporte, se podría calcular que el promedio de crecimiento anual del mercado de motos es de un 22% para los últimos años.

Esto no quiere decir que la mayoría de este tipo de vehículos, cuenten con sus papeles al orden del día, es decir seguro y tecnomecánica.

Pues gracias a este análisis, se pudo descifrar que en la mayoría de locales ubicados en el norte de la ciudad, no cuentan con un personal capacitado o herramientas de trabajo para realizar dichas labores.

Por eso Da Graphics se tomó la tarea de investigar ciertos locales ubicados en la ciudad de Medellín, los cuales son reconocidos a nivel nacional por sus grandiosas labores. (pintura, adhesivos, etc)

4. MODULO OPERATIVO

4.1 NECESIDADES Y REQUERIMIENTOS

En este módulo se encuentran enunciadas las necesidades de materias primas e insumos requeridos para el proceso de producción de cada uno de los productos de nuestra empresa.

También se enuncian las máquinas necesarias, los muebles y enseres y la cantidad de personas que participarán en cada uno de los procesos para poder determinar cada uno de los productos.

4.1.1 Producto 1. Pintura

Pintura
Compresor
Pistola de pintura
Máscara, thinner, pinturas y barniz.

4.1.2 Producto 2. Mantenimiento General

Mantenimiento General
Herramientas de montaje (rache y sus copas)

4.1.3 Producto 3. Vinilos Adhesivos

Vinilos
Plotter de corte
Vinilos adecuados
Papel para impresión

4.1.4 Producto 4. Accesorios

Accesorios
Casco
Chaleco
Impermeables
Llaveros, aceites etc

5. MODULO ORGANIZACIONAL

5.1 ANÁLISIS DOFA

La matriz FODA es una herramienta de análisis estratégico que permite analizar elementos tanto internos como externos de una empresa, sus programas y proyectos.

La matriz FODA se representa a través de una matriz de doble entrada, en la que en el nivel horizontal se analizan los factores positivos y negativos

En la lectura vertical se analizan los factores internos y por tanto controlables de la empresa, el programa o proyecto y los factores externos considerados no controlables.

5.1.1 Debilidades

Las debilidades son problemas internos, que una vez identificados y desarrollando una adecuada estrategia pueden y deben eliminarse.

Una debilidad es un elemento que impiden elevar significativamente la capacidad competitiva de la organización. (Institución Universitaria Pascual Bravo, 2018)

5.1.2 Oportunidades

Las oportunidades son problemas internos, que una vez identificados y desarrollando una adecuada estrategia pueden y deben eliminarse.

La oportunidad se define también como una situación o circunstancia generada en los ámbitos del mercado, la competencia, el entorno sectorial, el entorno macroeconómico y el entorno de la economía internacional, que favorece significativamente la organización. (Institución Universitaria Pascual Bravo, 2018)

5.1.3 Fortalezas

Las fortalezas son todos aquellos elementos internos y positivos que diferencian a la empresa, programa o proyecto de otros de igual clase.

Puede definirse también como los elementos que la organización cultiva, de manera interna y que sirve para que sus productos sean mayormente demandados. (Institución Universitaria Pascual Bravo, 2018)

5.1.4 Amenazas

Las amenazas son situaciones negativas, externas al programa o proyecto que pueden atentar contra éste, por lo que llegado el caso, puede ser necesario diseñar una estrategia adecuada para poder sortearla.

Una amenaza es también aquella situación que afecta negativamente al desarrollo de la organización a corto, mediano y largo plazo. (Institución Universitaria Pascual Bravo, 2018).

5.1.5 ¿Para qué detectar las oportunidades y amenazas, quién las identifica, cómo se detecta?

Sirve para afinar la elección de las mejores alternativas y estrategias que impulsan a la organización hacia una mayor participación en el mercado. La identificación de éstas se lleva a cabo por medio de los miembros de la organización, se detectan tomando en cuenta el mercado, la competencia, el sector productivo, la macroeconomía y la economía mundial.

5.1.6 Matriz DOFA para “DaGraphic”

DEBILIDADES	OPORTUNIDADES
Inexperiencia en el mercado Recursos limitados	Mejorar el espacio de trabajo Mercado de las motos en crecimiento Poder Adquisitivo de los Millennials

FORTALEZAS	AMENAZAS
Personal capacitado Experiencia administrativa Alta creatividad	Competidores fuertes y posicionados

5.1.7 Desarrollo de Estrategias a partir de la Matriz DOFA

- La estrategia es una ciencia y arte de conocer, utilizar y conducir los medios (humanos, materiales, económicos) en un tiempo y espacio determinados para alcanzar los objetivos y metas de la organización y/o grupos.
- La estrategia es un plan de acción que describe la asignación de los recursos y las actividades para enfrentar el entorno, lograr una ventaja competitiva y alcanzar las metas de la organización.
- Determina y pone de manifiesto el propósito organizacional en término de objetivos a largo plazo, los programas de acción y la priorización en la asignación de recursos.
 - ¿Qué? Recursos materiales.
 - ¿Quién? Recursos humanos.
 - ¿Cuándo? Recursos tiempo.
- Selecciona y prioriza las acciones concretas que distinguen la organización.
- Intenta lograr resultados en sus propósitos, respondiendo apropiadamente a las oportunidades y amenazas en el entorno y a las fortalezas y debilidades internas.
- Es un patrón unificador, coherente e integrador.
- Es una expresión del intento estratégico
- Intenta promover y desarrollar las competencias claves de la organización.
- Es un medio para invertir recursos tangibles e intangibles para desarrollar las capacidades que aseguren una ventaja sustentable.

Se debe tener en cuenta:

- Redacción de la estrategia.
- Los recursos necesarios para operarla.
- ¿Quién o quiénes son los responsables?
- ¿Qué pasos a seguir para hacerla operativa?
- Fecha de inicio y de finalización para cada etapa o paso.

5.1.7.1 Elaboración de Estrategias a partir de la MATRIZ DOFA

ESTRATEGIAS FO (FORTALEZAS - OPORTUNIDADES)
Usar las fortalezas para completar las oportunidades
<ol style="list-style-type: none">1. Personal capacitado2. Herramienta de alta tecnología3. Imagen de la empresa4. Habilidades de organización5. Estrategias que funcionan con éxito6. Calidad de nuestros productos

ESTRATEGIAS DO (DEBILIDADES - OPORTUNIDADES)
Minimizar debilidades aprovechando oportunidades
<ol style="list-style-type: none">1. Alianzas estratégicas con otras empresas2. Medios de comunicación3. Implementación de nuevas tecnologías4. Facilidad al adquirir nuestros productos5. Actualización de productos6. Expansión a nivel nacional

ESTRATEGIAS FA (FORTALEZAS - AMENAZAS)
Usar las fortalezas para evitar o reducir el impacto de las amenazas
<ol style="list-style-type: none">1. Logística2. Servicio al cliente3. Ambientalista4. Innovación5. Cultura6. Trabajo en equipo

ESTRATEGIAS DA (DEBILIDADES - AMENAZAS)
Minimizar las debilidades y evitar amenazas
<ol style="list-style-type: none">1. Diseñador gráfico2. Conocedores en marketing digital3. Gerente en ventas4. Creemos en mejorar cada día mas y mas5. Haz de los negocios amigos6. Mantente optimista

5.2 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL

Estructura organizacional es un sistema utilizado para definir una jerarquía dentro de una organización. Identifica cada puesto, su función y dónde se reporta dentro de la organización. Esta estructura se desarrolla para establecer cómo opera una organización y ayudar a lograr las metas para permitir un crecimiento futuro. La estructura se ilustra utilizando una tabla organizacional.

También se puede definir la estructura organizacional como la división de todas las actividades de una empresa que se agrupan para formar áreas o departamentos, estableciendo autoridades que a través de la organización y coordinación buscan alcanzar objetivos.

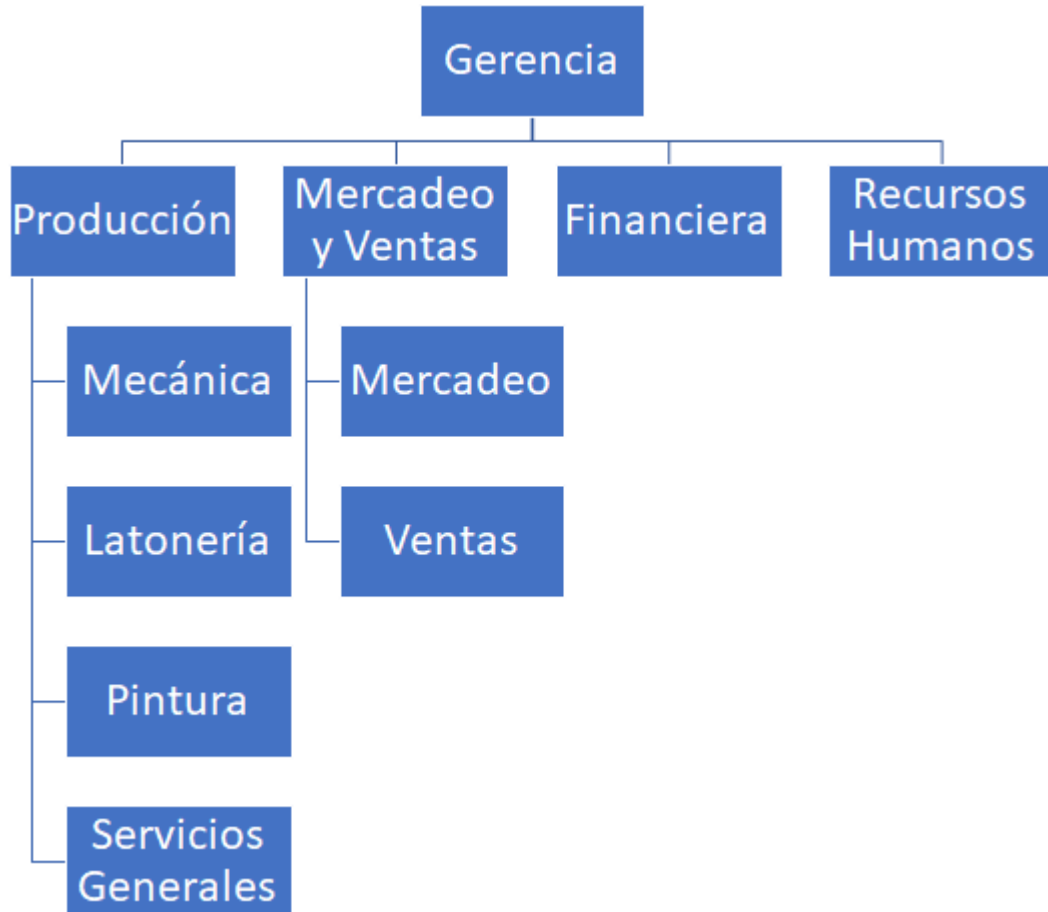
Un tipo de organización es la estructura formal, esta surge de una necesidad de realizar una división de las actividades dentro de una organización que les permita principalmente alcanzar los objetivos mediante organigramas, manuales y la interacción de los principios de una organización como la división del trabajo, autoridad y responsabilidad, delegación, unidad de mando, jerarquía, tramo de control y equidad en la carga de trabajo entre otras.

Tomado de:

<https://www.gestiopolis.com/estructura-organizacional-tipos-organizacion-organigramas/>)

5.2.1 Organigrama de “DaGraphics”

Imagen 3. Organigrama de Da Graphics



Fuente: Elaboración Propia.

5.2.2 Manual de Funciones

CARGO	Gerencia
FUNCIÓN GENERAL	Planear, proponer, aprobar, dirigir, coordinar y controlar las actividades administrativas, comerciales, operativas y financieras de la Empresa
FUNCIONES ESPECÍFICAS	<ul style="list-style-type: none"> ● Ejercer la dirección administrativa, operativa y financiera de la Empresa. ● Coordinar los recursos, la materia prima. ● Aprobar los planes de mercadeo. ● Aprobar los planes de producción. ● Contratar el recurso humano de la empresa.
SALARIO	\$ 1.200.000

CARGO	Producción
FUNCIÓN GENERAL	Planear y coordinar todas las actividades del Taller
FUNCIONES ESPECÍFICAS	<ul style="list-style-type: none"> ● Realizar los requerimientos de materia prima para producción. ● Coordinar las labores del personal: mecánica, latonería, pintura y servicios generales. ● Estar pendiente de que las máquinas estén en perfecto estado. ● Velar por la calidad de todos los productos. ● Ejecutar planes de mejora.
SALARIO	\$1.200.000

CARGO	Mercadeo
FUNCIÓN GENERAL	Construir el plan de mercadeo y de ventas de la empresa para lograr crecer y permanecer en el mercado.
FUNCIONES ESPECÍFICAS	<ul style="list-style-type: none"> ● Estudiar las tendencias de consumo del mercado. ● Buscar nuevos clientes potenciales. ● Trabajar en llave con producción para atender los ventas. ● Desarrollar estrategias de publicidad tanto físicas como digitales. ● Mantener la página web actualizada.
SALARIO	\$1.200.000

CARGO	Financiera
FUNCIÓN GENERAL	Realizar la planificación financiera y de costos y presupuestos de la empresa con el objetivo de mantener en punto de equilibrio y obtener utilidades.
FUNCIONES ESPECÍFICAS	<ul style="list-style-type: none"> ● Determinar costos de los servicios de la empresa. ● Definir en compañía con la gerencia los precios de venta. ● Mantener la empresa con utilidades. ● Estar al tanto de las leyes. ● Presentar los informes de contabilidad de la empresa.
SALARIO	\$1.200.000

CARGO	Recursos Humanos
FUNCIÓN GENERAL	Realizar la contratación del personal necesario para mantener funcionando y produciendo la empresa eficientemente.
FUNCIONES ESPECÍFICAS	<ul style="list-style-type: none"> ● Realizar procesos de selección. ● Realizar afiliaciones a seguridad social y ARL ● Definir funciones de cada puesto de trabajo. ● Desarrollar programas de bienestar y recreación para los empleados ● Hacer procesos disciplinarios
SALARIO	\$1.200.000

5.3 ASPECTOS LEGALES

Inicialmente la empresa comenzará operando como un comerciante independiente. Esto significa que el registro en la cámara de comercio será como persona natural con establecimiento de comercio.

Sin embargo, con el crecimiento en ventas proyectado **DA GRAPHICS** se proyecta como una Sociedad por Acciones Simplificada, ya que según las investigaciones realizadas este es el tipo de sociedad más flexible y más fácil de administrar en Colombia.

5.3.1 ¿Qué es una S.A.S.? Es una sociedad comercial de capital, innovadora en el derecho societario colombiano. Estimula el emprendimiento debido a las facilidades y flexibilidades que posee para su constitución y funcionamiento.

5.3.2 ¿Qué normas la crearon? Fue creada por la ley 1258 de 2008, además del decreto 2020 de Junio de 2009. Basándose en la antigua ley de emprendimiento (1014 de 2006).

5.3.3 ¿Cómo se constituye? Una sociedad por acciones simplificadas puede constituirse por una o varias personas naturales o jurídicas, nacionales o extranjeras, su naturaleza es comercial, pero puede hacer actividades tanto comerciales como civiles, se crea por documento privado y nace después del registro en la cámara de comercio, a menos de que los aportes iniciales incluyan bienes inmuebles se requiere de escritura pública.

Según el artículo 5 de la ley 1258; por regla general, SAS se constituye por Documento Privado donde consta:

- Nombre, documento de identidad y domicilio de los accionistas.
- Razón Social seguida de las letras "SAS".
- El domicilio principal de la sociedad y las sucursales.
- Término de duración, puede ser a término indefinido.
- Enunciación clara de las actividades, puede ser indefinido para realizar cualquier actividad lícita.
- Capital Autorizado, Suscrito y Pagado. Número y clase de acciones, términos y formas en que se pagarán.
- Forma de administrar, con documentos y facultades de los administradores. Cuanto menos un Representante Legal Sin embargo, cuando se donen bienes que necesiten como formalidad legal (escritura pública), la constitución debe elevarse a escritura pública también.

5.3.4 ¿Qué organismos administrativos deben constituirse en la SAS? Los estatutos de la sociedad fijarán los órganos necesarios y sus respectivas funciones, cuando menos un representante legal. En caso de ser un solo accionista, éste ostentará todas las funciones y obligaciones que la ley le confiere. Cabe destacar que no deberá tener revisor fiscal al menos que supere los topes reglamentados por la ley 43 de 1990.

5.3.5 ¿Cuál es la responsabilidad de los accionistas? Los accionistas responderán sólo hasta el límite de sus aportes. Sin importar la causa de la obligación, laboral, fiscal etc. Puede desestimarse su personalidad jurídica en caso de probarse que fue constituida para defraudar, dicha estimación la da las Supersociedades.

5.3.6 ¿Qué prohibiciones tiene la SAS? La única limitación de la SAS es la de negociar sus valores en el mercado público de valores. Cabe destacar que el pago de las acciones suscritas no puede exceder de 2 años.

5.3.7 ¿Qué tipos de acciones puede emitir la SAS? SAS puede emitir cualquiera de los tipos de acciones, especificando sus derechos y formas de negociación. Respetando siempre ante todo, la ley.

5.3.8 Otras disposiciones.

- Cualquier sociedad puede transformarse a SAS cuando el 100% de los socios así lo decidan.

- Existe la fusión abreviada, cuando una sociedad detente más del 90% de las acciones de una SAS
- En materia tributaria, SAS funcionará como una SA
- Se deliberará con por lo menos la mitad mas una de las acciones suscritas. Se determinará con la mitad más una de las presentes.

5.4 COSTOS ADMINISTRATIVOS

DEPENDENCIA	CARGO	SALARIO
Gerencia	Gerente	\$1.600.000
Producción	Jefe de Producción	\$1.200.000
Producción	Mecánica	\$781.242
Producción	Latonería	\$781.242
Producción	Pintura	\$781.242
Producción	Servicios Generales	\$781.242
Mercadeo	Jefe de Mercadeo	\$1.200.000
Mercadeo	Vendedor	\$900.000
Mercadeo	Mensajero	\$781.242
Financiero	Jefe Financiero/Contador	\$1.200.000
Recursos Humanos	Jefe Recursos Humanos	\$1.200.000

6. MÓDULO FINANCIERO

6.1 COSTOS DEL PERSONAL

Cargo		Gerente	Cargo		Jefe de Producción
Salario		\$ 1.600.000,00	Salario		\$ 1.200.000,00
Subsidio de Transporte			Subsidio de Transporte		\$ 88.211,00
Total Salario		\$ 1.600.000,00	Total Salario		\$ 1.288.211,00
SEGURIDAD SOCIAL			SEGURIDAD SOCIAL		
Salud	8,50%	\$ 136.000,00	Salud	8,50%	\$ 102.000,00
Pensión	12%	\$ 192.000,00	Pensión	12%	\$ 144.000,00
ARL	0,52%	\$ 8.352,00	ARL	0,52%	\$ 6.264,00
Caja de Compensación	4%	\$ 64.000,00	Caja de Compensación	4%	\$ 48.000,00
TOTAL SEGURIDAD SOCIAL		\$ 400.352,00	TOTAL SEGURIDAD SOCIAL		\$ 300.264,00
PRESTACIONES SOCIALES			PRESTACIONES SOCIALES		
Prima	8,33%	\$ 133.280,00	Prima	8,33%	\$ 107.307,98
Cesantías	8,33%	\$ 133.280,00	Cesantías	8,33%	\$ 107.307,98
Intereses a las Cesantías	1%	\$ 16.000,00	Intereses a las Cesantías	1%	\$ 12.882,11
Vacaciones	4,17%	\$ 66.720,00	Vacaciones	4,17%	\$ 50.040,00
Calzado y Vestido		\$ -	Calzado y Vestido		\$ 50.000,00
TOTAL PRESTACIONES SOCIALES		\$ 349.280,00	TOTAL PRESTACIONES SOCIALES		\$ 327.538,06
TOTAL COSTO		\$ 2.349.632,00	TOTAL COSTO		\$ 1.916.013,06

Cargo		Jefe de Mercadeo	Cargo		Jefe Financiero
Salario		\$ 1.200.000,00	Salario		\$ 1.200.000,00
Subsidio de Transporte		\$ 88.211,00	Subsidio de Transporte		\$ 88.211,00
Total Salario		\$ 1.288.211,00	Total Salario		\$ 1.288.211,00
SEGURIDAD SOCIAL			SEGURIDAD SOCIAL		
Salud	8,50%	\$ 102.000,00	Salud	8,50%	\$ 102.000,00
Pensión	12%	\$ 144.000,00	Pensión	12%	\$ 144.000,00
ARL	0,52%	\$ 6.264,00	ARL	0,52%	\$ 6.264,00
Caja de Compensación	4%	\$ 48.000,00	Caja de Compensación	4%	\$ 48.000,00
TOTAL SEGURIDAD SOCIAL		\$ 300.264,00	TOTAL SEGURIDAD SOCIAL		\$ 300.264,00
PRESTACIONES SOCIALES			PRESTACIONES SOCIALES		
Prima	8,33%	\$ 107.307,98	Prima	8,33%	\$ 107.307,98
Cesantías	8,33%	\$ 107.307,98	Cesantías	8,33%	\$ 107.307,98
Intereses a las Cesantías	1%	\$ 12.882,11	Intereses a las Cesantías	1%	\$ 12.882,11
Vacaciones	4,17%	\$ 50.040,00	Vacaciones	4,17%	\$ 50.040,00
Calzado y Vestido		\$ 50.000,00	Calzado y Vestido		\$ 50.000,00
TOTAL PRESTACIONES SOCIALES		\$ 327.538,06	TOTAL PRESTACIONES SOCIALES		\$ 327.538,06
TOTAL COSTO		\$ 1.916.013,06	TOTAL COSTO		\$ 1.916.013,06

Cargo		Jefe de Recursos H.	Cargo		Enc. Mecánica
Salario		\$ 1.200.000,00	Salario		\$ 781.242,00
Subsidio de Transporte		\$ 88.211,00	Subsidio de Transporte		\$ 88.211,00
Total Salario		\$ 1.288.211,00	Total Salario		\$ 869.453,00
SEGURIDAD SOCIAL			SEGURIDAD SOCIAL		
Salud	8,50%	\$ 102.000,00	Salud	8,50%	\$ 66.405,57
Pensión	12%	\$ 144.000,00	Pensión	12%	\$ 93.749,04
ARL	0,52%	\$ 6.264,00	ARL	0,52%	\$ 4.078,08
Caja de Compensación	4%	\$ 48.000,00	Caja de Compensación	4%	\$ 31.249,68
TOTAL SEGURIDAD SOCIAL		\$ 300.264,00	TOTAL SEGURIDAD SOCIAL		\$ 195.482,37
PRESTACIONES SOCIALES			PRESTACIONES SOCIALES		
Prima	8,33%	\$ 107.307,98	Prima	8,33%	\$ 72.425,43
Cesantías	8,33%	\$ 107.307,98	Cesantías	8,33%	\$ 72.425,43
Intereses a las Cesantías	1%	\$ 12.882,11	Intereses a las Cesantías	1%	\$ 8.694,53
Vacaciones	4,17%	\$ 50.040,00	Vacaciones	4,17%	\$ 32.577,79
Calzado y Vestido		\$ 50.000,00	Calzado y Vestido		\$ 50.000,00
TOTAL PRESTACIONES SOCIALES		\$ 327.538,06	TOTAL PRESTACIONES SOCIALES		\$ 236.123,19
TOTAL COSTO		\$ 1.916.013,06	TOTAL COSTO		\$ 1.301.058,56

Cargo		Enc. Latonería	Cargo		Enc. Pintura
Salario		\$ 781.242,00	Salario		\$ 781.242,00
Subsidio de Transporte		\$ 88.211,00	Subsidio de Transporte		\$ 88.211,00
Total Salario		\$ 869.453,00	Total Salario		\$ 869.453,00
SEGURIDAD SOCIAL			SEGURIDAD SOCIAL		
Salud	8,50%	\$ 66.405,57	Salud	8,50%	\$ 66.405,57
Pensión	12%	\$ 93.749,04	Pensión	12%	\$ 93.749,04
ARL	0,52%	\$ 4.078,08	ARL	0,52%	\$ 4.078,08
Caja de Compensación	4%	\$ 31.249,68	Caja de Compensación	4%	\$ 31.249,68
TOTAL SEGURIDAD SOCIAL		\$ 195.482,37	TOTAL SEGURIDAD SOCIAL		\$ 195.482,37
PRESTACIONES SOCIALES			PRESTACIONES SOCIALES		
Prima	8,33%	\$ 72.425,43	Prima	8,33%	\$ 72.425,43
Cesantías	8,33%	\$ 72.425,43	Cesantías	8,33%	\$ 72.425,43
Intereses a las Cesantías	1%	\$ 8.694,53	Intereses a las Cesantías	1%	\$ 8.694,53
Vacaciones	4,17%	\$ 32.577,79	Vacaciones	4,17%	\$ 32.577,79
Calzado y Vestido		\$ 50.000,00	Calzado y Vestido		\$ 50.000,00
TOTAL PRESTACIONES SOCIALES		\$ 236.123,19	TOTAL PRESTACIONES SOCIALES		\$ 236.123,19
TOTAL COSTO		\$ 1.301.058,56	TOTAL COSTO		\$ 1.301.058,56

CARGO		SERVICIOS GENERALES		CARGO		VENDEDOR	
Salario		\$	781.242,00	Salario		\$	781.242,00
Subsidio de Transporte		\$	88.211,00	Subsidio de Transporte		\$	88.211,00
Total Salario		\$	869.453,00	Total Salario		\$	869.453,00
SEGURIDAD SOCIAL				SEGURIDAD SOCIAL			
Salud	8,50%	\$	66.405,57	Salud	8,50%	\$	66.405,57
Pensión	12%	\$	93.749,04	Pensión	12%	\$	93.749,04
ARL	0,52%	\$	4.078,08	ARL	0,52%	\$	4.078,08
Caja de Compensación	4%	\$	31.249,68	Caja de Compensación	4%	\$	31.249,68
TOTAL SEGURIDAD SOCIAL		\$	195.482,37	TOTAL SEGURIDAD SOCIAL		\$	195.482,37
PRESTACIONES SOCIALES				PRESTACIONES SOCIALES			
Prima	8,33%	\$	72.425,43	Prima	8,33%	\$	72.425,43
Cesantías	8,33%	\$	72.425,43	Cesantías	8,33%	\$	72.425,43
Intereses a las Cesantías	1%	\$	8.694,53	Intereses a las Cesantías	1%	\$	8.694,53
Vacaciones	4,17%	\$	32.577,79	Vacaciones	4,17%	\$	32.577,79
Calzado y Vestido		\$	50.000,00	Calzado y Vestido		\$	50.000,00
TOTAL PRESTACIONES SOCIALES		\$	236.123,19	TOTAL PRESTACIONES SOCIALES		\$	236.123,19
TOTAL COSTO		\$	1.301.058,56	TOTAL COSTO		\$	1.301.058,56

CARGO		MENSAJERO	
Salario		\$	781.242,00
Subsidio de Transporte		\$	88.211,00
Total Salario		\$	869.453,00
SEGURIDAD SOCIAL			
Salud	8,50%	\$	66.405,57
Pensión	12%	\$	93.749,04
ARL	0,52%	\$	4.078,08
Caja de Compensación	4%	\$	31.249,68
TOTAL SEGURIDAD SOCIAL		\$	195.482,37
PRESTACIONES SOCIALES			
Prima	8,33%	\$	72.425,43
Cesantías	8,33%	\$	72.425,43
Intereses a las Cesantías	1%	\$	8.694,53
Vacaciones	4,17%	\$	32.577,79
Calzado y Vestido		\$	50.000,00
TOTAL PRESTACIONES SOCIALES		\$	236.123,19
TOTAL COSTO		\$	1.301.058,56

CONSOLIDADO DE GASTOS DE PERSONAL

CARGO	CANTIDAD	SALARIO	COSTO	TOTAL
Gerente	1	\$ 1.600.000	\$ 2.349.632	\$ 2.349.632
Jefe de Producción	1	\$ 1.200.000	\$ 1.916.013	\$ 1.916.013
Jefe de Mercado	1	\$ 1.200.000	\$ 1.916.013	\$ 1.916.013
Jefe Financiero	1	\$ 1.200.000	\$ 1.916.013	\$ 1.916.013
Jefe Recursos Humanos	1	\$ 1.200.000	\$ 1.916.013	\$ 1.916.013
Encargado de Mecánica	1	\$ 850.000	\$ 1.402.031	\$ 1.402.031
Encargado de Pintura	1	\$ 781.242	\$ 1.301.058	\$ 1.301.058
Servicios Generales	1	\$ 781.242	\$ 1.301.058	\$ 1.301.058
Vendedor	1	\$ 781.242	\$ 1.301.058	\$ 1.301.058
Mensajero	1	\$ 781.242	\$ 1.301.058	\$ 1.301.058
TOTAL COSTO DE PERSONAL				\$ 16.619.947

6.2 GASTOS DE PUESTA EN MARCHA

CONCEPTO	COSTO
Gastos Cámara de Comercio	\$2.000.000
Elementos Corporativos	\$3.000.000
Impuestos	\$200.000
Imprevistos	\$200.000
TOTAL	\$5.400.000

6.3 COSTOS FIJOS MENSUALES

CONCEPTO	COSTO
Arrendamiento	\$1.000.000
Servicios Públicos	\$200.000
Gastos de Papelería	\$150.000
Gastos de Aseo y Cafetería	\$150.000
Impuestos	\$200.000
Imprevistos	\$500.000
TOTAL	\$2.200.000

6.4 COMPRAS DE MAQUINARIA Y EQUIPO

CONCEPTO	COSTO
Compresor	\$600.000
Pinturas	\$500.000
Repuestos	\$3.000.000
Plotter de corte	\$2.500.000
Herramientas de desmontaje	\$1.000.000
TOTAL	\$7.600.000

6.4 COMPRAS DE MUEBLES Y ENSERES

CONCEPTO	COSTO
Cafetera	100.000
Computador	1.200.000
Plotter de corte	2.000.000
Impresora	100.000
Estantería	1.000.000
Adecuación espacio	1.000.000
TOTAL	\$5.400.000

6.5 MATERIALES PARA PRODUCTOS

6.5.1 Materiales Servicio Pintura

MATERIAL	COSTO
Pintura	\$50.000
Tinner	\$20.000
Lija	\$10.000
Barniz	\$40.000
TOTAL	\$120.000

COSTO DE LOS MATERIALES	\$ 120.000
--------------------------------	-------------------

PRECIO DE VENTA	\$ 250.000
------------------------	-------------------

6.5.2 Materiales Mantenimiento

MATERIAL	COSTO
Aceites	\$150.000
TOTAL	\$150.000

COSTO DE LOS MATERIALES	\$150.000
--------------------------------	------------------

PRECIO DE VENTA	\$ 350.000
------------------------	-------------------

6.5.3 Materiales Vinilos Adhesivos

MATERIAL	COSTO
Vinilos adhesivos	\$60.000
TOTAL	\$60.000

COSTO DE LOS MATERIALES	\$60.000
--------------------------------	-----------------

PRECIO DE VENTA	\$120.000
------------------------	------------------

6.5.4 Materiales Accesorios

MATERIAL	COSTO
Promedio Costo Accesorios	\$100.000
TOTAL	\$100.000

COSTO DE LOS MATERIALES	\$100.000
--------------------------------	------------------

PRECIO DE VENTA	\$200.000
------------------------	------------------

6.6 PLAN DE VENTAS PROYECTADO

PRESUPUESTO DE VENTAS				
	Pintura	Mantenimiento	Vinilos	Accesorios
Barril Personalizado	58	67	77	88
Cenefa Personalizada	58	67	77	88
Vallas Publicitarias	14	17	19	22
Publicidad Digital	14	17	19	22

6.7 BALANCE GENERAL INICIAL

BALANCE GENERAL INICIAL			
D G			
ACTIVOS		PASIVOS	
ACTIVOS CORRIENTES		PASIVOS CORRIENTES	
Bancos	\$ 70.259.841,00	Obligaciones Laborales	\$ -
Caja		Cuentas por Pagar	\$ -
Cuentas por Cobrar		Impuestos	\$ -
Inventarios Materiales	\$ -	Obligaciones Financieras	\$ -
Inventarios Producto en Pro.		TOTAL PASIVOS CORRIENTES	\$ -
Inventario Producto Terminado			
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES	\$ 70.259.841,00	PASIVOS A LARGO PLAZO	
		Obligaciones Financieras	\$ 50.259.841,00
ACTIVOS FIJOS		TOTAL PASIVO LARGO PLAZO	\$ 50.259.841,00
Edificio	\$ -		
Maquinaria y Equipo	\$ -	PATRIMONIO	
Muebles y Enseres	\$ -	Capital Social	\$ 20.000.000,00
Vehículo	\$ -	Utilidades del Ejercicio	\$ -
Computadores	\$ -	Utilidades Retenidas	\$ -
TOTAL ACTIVOS FIJOS	\$ -	Reserva Legal	\$ -
		TOTAL PATRIMONIO	\$ 20.000.000,00
TOTAL ACTIVOS	\$ 70.259.841,00	TOTAL P + P	\$ 70.259.841,00

6.8 ANÁLISIS DE PUNTO DE EQUILIBRIO

MEZCLA DE VENTAS				
	Pintura	Mantenimiento	Vinilos	Accesorios
Participación en el Mdo	40%	40%	10%	10%
	100%			

CONTRIBUCIÓN MARGINAL UNITARIA				
	Pintura	Mantenimiento	Vinilos	Accesorios
Precio de Venta	\$ 250.000,00	\$ 350.000,00	\$ 120.000,00	\$ 200.000,00
C.V. Materiales	\$ 120.000,00	\$ 150.000,00	\$ 60.000,00	\$ 100.000,00
C.M.U.	\$ 130.000,00	\$ 200.000,00	\$ 60.000,00	\$ 100.000,00

PROMEDIO PONDERADO DE CONTRIBUCIÓN MARGINAL UNITARIA				
	PPCMU = \$ 148.000,00			

PUNTO DE EQUILIBRIO				
	Punto de Equilibrio	Costos Fijos	144,7688231	
		CMU		

NÚMERO DE UNIDADES POR PRODUCTO EN PUNTO DE EQUILIBRIO				
	Pintura	Mantenimiento	Vinilos	Accesorios
Participación en el Mdo	40%	40%	10%	10%
Número de Unidades	58	58	14	14

7. CONCLUSIONES

Realizado el plan de negocio podemos concluir lo siguiente:

Luego de realizado el análisis potencial del mercado para el servicio de personalización de motocicletas, se concluye que hay una muy buena proyección para mantenerse en el mercado.

La competencia para este tipo de servicios en la ciudad de Medellín, lo que ayudaría a lograr un posicionamiento rápido.

El análisis de costos nos permitió confirmar la viabilidad del negocio.

BIBLIOGRAFÍA

EAFIT. Escuela de Administración. Escuela Contable. Tomado de:
<http://www.eafit.edu.co/escuelas/administracion/consultorio-contable/Documents/Nota%20de%20clase%2018%20SAS.pdf>.

GESTIOPOLIS. Estructura organizacional y organigramas. Tomado de:
<https://www.gestiopolis.com/estructura-organizacional-tipos-organizacion-organigramas/>)