



Escuela de
Diseño

Universidad Politécnica de Nicaragua

UPOLI

Plan de Negocios

Taltik
a tu talla

Lubianca Paola Núñez cruz.
Aura Laleska Treminio Torres.
Maria Fernanda de la Concepción Mendoza Jarquín.

Facilitadores

- Lic. Luis Carvajal Rodríguez.
- Lic. Howard Rojas.

MAYO, 2016.



UPOLI

Universidad
Politécnica
de Nicaragua

Sirviendo a la Comunidad



Dedicatoría

Este presente trabajo de Plan de Negocios lo dedicamos primeramente a Dios por darnos la dicha de llegar a esta última etapa universitaria, por siempre darnos la fuerza necesaria para salir adelante y nunca darnos por vencida, a nuestros padres que han sido nuestro apoyo incondicional en todo momento tanto económico como moral, por ser esa motivación en nuestra vidas y principalmente porque siempre confiaron en nosotras.

También queremos dedicar el trabajo a nuestros profesores que fueron los que nos inculcaron el amor por el diseño y a nuestra carrera y quienes nos motivaron para ser emprendedoras.




Resumen Ejecutivo

El Nombre de la empresa es TALTIK que en Nahuatl significa color tierra, nuestra empresa consiste en la elaboración de artículos de cuero para mujeres de talla plus con el objetivo de abrir un nuevo mercado, diferente, accesible y satisfactorio para estas mujeres, brindándoles una nueva experiencia de poder adquirir artículos a su talla o regulables y así consumir el producto nacional y no extranjeros. Quisimos emprender este proyecto porque consideramos que trabajar para estas mujeres sería algo nuevo ya que a este target no se le toma en cuenta y junto a ello vendrán nuevos diseños con detalles más nacionales y funcionales para su uso.

Nuestra Misión es especializarnos en proveer accesorios de cuero para mujeres de tallas plus, con diseños atractivos, motivantes y ajustables a cualquier talla. En un corto plazo no tendremos ubicación exacta ya que trabajaremos por encargo pero en un largo plazo buscaremos un local en un lugar estratégico

Nuestra ventaja principal de la empresa es que los 3 productos que trabajamos aún ninguna competencia la trabaja con la funcionalidad que le damos nosotras y que el mercado al que va dirigida aun no es fuerte y prácticamente es un segmento nuevo.

Las ventajas de nuestros productos son que tiene un detalle exclusivo el cual los deja de convertir en un producto simple, son productos que se regulan y adaptan a cualquier talla, ya sea para delgadas o mujeres de tallas plus, son productos regulables a excepción de los zapatos ya que serán aptos para toda talla y lo exclusivo esta que aparte de las hormas estándares también habrán con hormas de tallas




Nuestra empresa ofrece artículos de cuero para mujeres de talla plus, pero con una novedosa característica la cual es que son adaptable a mujeres de talla estándar, nuestros principales productos son Bolsos, fajas y zapatos pero de igual manera tenemos otras variedades como carteras, billeteras, monederos, etc. Nuestra empresa también ofrece que el cliente pueda traer sus propios diseños personalizados para su elaboración.

Bolsos: Los bolsos pueden variar de tamaño y color y el diseño según la temporada o la colección, estos serán regulables para que sean adaptables tanto a las mujeres de talla plus como a las de talla estándar.

Faja: Nuestras fajas llevan un diseño u utilidad muy interesante ya que al ser fajas adaptables para toda talla, las piezas restantes pueden tener otra utilidad tales como una pulsera y de esa manera se vuelve en un conjunto con la faja.

Zapatos: Nuestro calzados serán con hormas especiales, hormas de tallas plus para una mejor comodidad ya las mujeres de este tipo de tallas tienen problemas porque el zapato se deforma al no ser del ancho de su pie, pero también trabajaremos con hormas estándar.

Nuestra empresa es sociedad limitada y nuestra marca se registrará como Mixta ya que es un imagotipo (letras más figura), bajo las clases Clase 18 Cuero e imitaciones de cuero, productos de estas materias no comprendidos en otras clases; pieles de animales; baúles y maletas; paraguas, sombrillas y bastones; fustas y guarnicionería.



Resumen de Mercado

Nuestro Mercado o publico metas son mujeres comprendidas entre las edades de 18 a 35 años de talla plus, son mujeres que tiene problemas para de accesorios y ropa para encontrar en el mercado Nicaragüense y por esto se ven en la obligación de consumir el producto extranjero, son aproximadamente 700 clientas individuales, la mayoría de esta población se encuentran en el departamento de Managua y compran en efectivo y tarjeta de créditos. La demanda potencial para atender al cliente es que en el corto plazo pretendemos atender a 200 clientes con un ingreso de C\$ 144,360.00, en el mediano plazo pretendemos atender a 500 clientas individuales con un ingreso de C\$ 1, 037,378.03 y en el largo plazo nuestra proyección es atender 700 clientas individuales con un ingreso de 1,732,346.63 . Al plasmar nuestras proyecciones de ventas y realizar nuestro estudio de mercado nos dimos cuentas de nuestro cliente potencial, de quienes son nuestra competencia y las estrategias con las que atacaremos a nuestra competencia y del logro aparente de nuestro corto, mediano y largo plazo.

Resumen de Producción

Taltik trabajara en cuero, esta es una materia que se puede trabajar de manera artesanal e industrial, nosotros la trabajaremos artesanalmente, para hacer bolsos, zapatos. Fajas carteras, etc. se trabajan técnicas y requieren de más tiempo para el logro de un buen acabado; en el cuero se deben poner el molde y cortar las piezas para luego desvatarlas, luego se dirige a untarle pega a las piezas, se dejan secar y se saca los moldes en el forro ya sea de tela o cuero de cerdo, una vez todas las piezas estén con pega se prosigue a unirlas y cocer la pieza y luego se le da el acabado final en cuanto a brillo y detalles. Nuestro proceso es artesanal porque la mano de obra garantiza la calidad, las herramientas de este procesa son sumamente hechizas a excepción de la máquina de coser y en algunos caso la maquina desvatadora ya que la presencia de ella en el taller agilizar el proceso pero para devastar el cuero también se puede hacer con una cuchilla. Para el buen manejo de un taller artesanal se necesita sacabocados, cuchillas, martillos de goma y metálico, máquina de coser, maquina desvatadora, pega de zapato, hilo y las materia prima a utilizar son el cuero de todo tipo ya sea grabado, de gamuza, liso, esto es según el diseño y la colección, para el forro cuero de cerdo o bien puede ser tela.

Resumen de la Organización

La empresa está organizada con una estructura circular la que permite u a mejor comunicación entre los Gerentes y las áreas, donde el trabajo es en equipo, la organización de la empresa permitirá un mejor trabajo y desempeño para un mejor funcionamiento de la empresa, las áreas que conforman l empresa son el área Administrativa, el área Financiera, el área de Recursos Humanos, área de Producción, área de Mercadeo y el área de Servicio al Cliente. Taltik será una empresa de responsabilidad limitada, conformada por 3 socios.

Resumen de Finanzas

En el capítulo de finanzas contamos con la presencia de un contador, el cual nos ayuda con los estados financieros de la empresa desde un corto a largo plazo. Todas las socias acordamos que nuestro capital semilla será de \$300 dólares, aportando \$1000 por cada una. Al realizar los estados financieros con asesoría de un contador nos dimos cuentas que la empresa TALTIK es sustentable para el mercado que queremos abarcar, logrando tener un resultado positivo y buen posicionamiento de la empresa. En cuanto a nuestro capital semilla que será de \$3000 dólares parta lograr conseguir dicho capital hemos considerado 3 estrategias:

1. Primeramente trabajar para ahorrar en un plazo corto (1 año) para poder conseguir dicho capital.
2. Participar en programas que apoyen a nuevos emprendedores con financiamiento a bajo costo en la tasa de intereses.
3. Solicitar un préstamo de capital semilla extra financiamiento a una financiera.





Indice

1. Capítulo I: Auditoria General	1
2. Capítulo II: Técnicas para elegir ideas de negocios innovadoras.....	4
3. Capítulo III: Introducción del plan de negocios.....	6
4. Capítulo IV: Mercado	9
4.1 Objetivos del mercadotecnia	9
4.2 Investigación del mercado.....	10
4.3 Estudio del mercado.....	13
4.4 Encuesta.....	15
5. Capítulo V: Producción	26
5.1 Objetivos del área de producción.	26
5.2 Especificaciones del producto	26
5.3 Descripción del proceso de producción	27
5.4 Diagrama de flujo	28
5.5 Características de la tecnología	29
5.6 Equipos e instalaciones	30
5.7 Materia prima	31
6. Capítulo VI: Organización	35
6.1 Objetivos del área de organización	35
6.2 Estructura organizacional	35
6.3 Funciones específicas por cada área	36
6.4 Capacitación del personal.....	39
6.5 Desarrollo del personal	48
6.6 Relaciones del trabajo	49
6.7 Marco legal de la organización.....	49
7. Capítulo VII: Estado financiero	56
7.1 Objetivos del área contable.....	56
7.2 Sistema contable de la empresa.....	56
7.3 Flujo de caja proyectado.....	57
7.4 Balance general 0 y Balance general proyectado.....	60
7.5 Estado de resultados proyectados	64
7.6 Punto de equilibrio	67
7.7 Proyecciones	68
8. Capítulo VIII: Manual de identidad visual.....	71
9. Capítulo IX: Promoción visual.....	91
10. Anexos.....	100







Capítulo I: Auditoria General.



AUDITORIA GRUPAL

Introducción: En este capítulo nos conoceremos nosotras mismas para saber de lo que somos capaz, que es lo que podemos brindar, los medios y habilidades con los que contamos para ser unas emprendedoras.

¿Quiénes somos?

Jóvenes emprendedoras con deseo de superación, esforzadas para lograr nuestras proyecciones, con capacidad de relacionarnos con personas para crear vínculos laborales y sociales, con mente positiva, amplia imaginación y capacidades diferentes pero que las acoplamos para lograr un mismo objetivo disfrutando lo que hacemos.

¿Con qué contamos?

Contamos con conocimientos teóricos, prácticos y con habilidades naturales para desempeñarnos al momento de trabajar en equipo.

¿Qué podemos ofrecer?

Distintas habilidades que hemos adquirido durante el transcurso de nuestra experiencia como estudiantes.

¿A quiénes se lo podemos ofrecer?

A aquellas personas que necesiten de nuestra ayuda como familia, amigos, compañeros de trabajo, etc.

¿Quién te ayuda?

Actualmente nos ayudan nuestros familiares, amigos, maestros, compañeros de clases, que influyen continuamente en nuestro día a día.

¿Qué haces?

Investigamos, desarrollamos y vendemos productos, ofrecemos servicios, cotizamos precios, negociamos costos.

¿A quién ayudas?

A nosotros mismos como equipo, a personas que necesitan de nuestra estimulación y proactividad, para las personas que necesiten de nuestro carácter ético y que de una u otra manera influimos de manera positiva.

¿Qué ayuda ofreces?

Basadas en nuestra experiencia podemos ayudar satisfaciendo necesidades para contribuir a lograr un objetivo, según nuestras experiencias de vidas y los obstáculos que se nos han presentado la ayuda que podemos brindar como personas es a lidiar con el día a día cotidiano de la vida de otras personas que pasen situaciones que un dado momentos nosotras supimos superar, de esta manera le brindamos una ayuda para superarse y lidiar con estos obstáculos, a ser más positivos y ser de mente abierta a las situaciones que pueden estarlo bloqueando como persona para su desempeño laboral social.

¿Cómo te relacionas?

Somos de las personas que preferimos comunicarnos y tratar asuntos cara a cara ya que este permite aclarar dudas o malos entendidos con las personas con las cuales nos relacionamos ya sea con nuestra pareja, familia, vecinos, amistades, etc. El cara a cara nos permite una comunicación más amplia y efectiva y nos hace ver los gestos y tonos con lo que estamos lidiando la situación, la opción de usar los medios de email, mensajería instantánea o escondernos tras el teléfono, este solo lo usamos en caso de urgencia y extrema distancia.

¿Cómo te conocen y qué medios utilizas?

Las personas nos van conociendo a través de nuestros hábitos, habilidades, nuestra personalidad, forma de trabajar, a través de nuestras relaciones sociales/laboral; nos conocen por nuestros trabajos, por nuestra forma de expresarnos, por ser jóvenes que nos ubicamos según la situación y el lugar, por ser esforzadas y luchar por nuestros derechos.

¿Qué obtienes?

A pesar que actualmente no tenemos ingresos monetarios obtenemos buenas referencias y contactos que en un futuro nos ayudara a abrir puertas laborales.

¿Qué das?

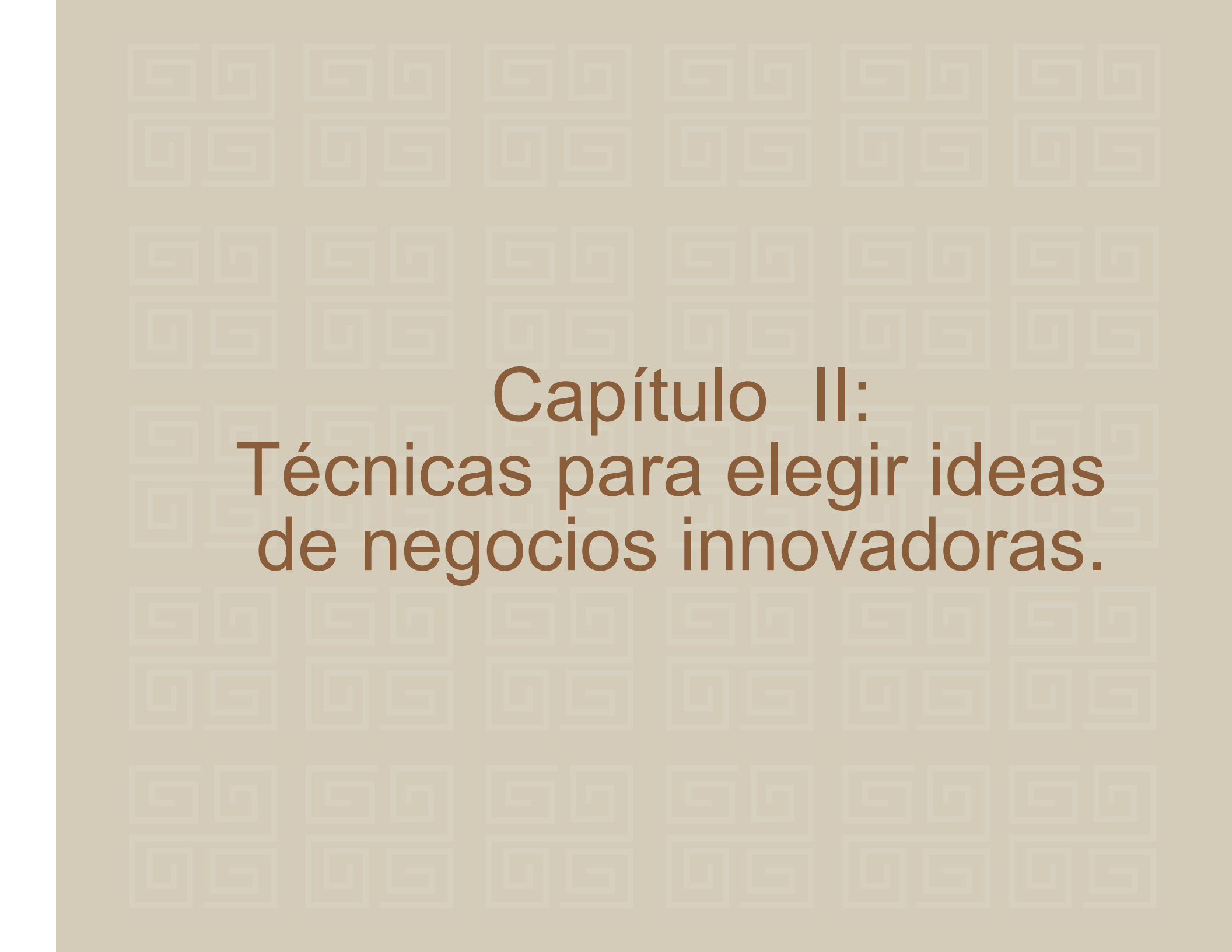
Como emprendedoras damos tiempo, dinero, energía y nos estresamos, sacrificamos tiempo con nuestra familia para mantener relaciones sociales/laborales, damos nuestros conocimientos y experiencias.

Ilustración



Para esta ilustración nos hemos inspirado en dos animales con los cuales nos sentimos identificadas: el caballo y el cisne; para nosotras el caballo representa un animal curioso, suelen investigar sobre lo que puede causarle miedo y no siempre huyen al descubrir que hay peligro, también se caracterizan por su velocidad, agilidad, resistencia y estado de alerta. En cambio el cisne se caracteriza por su maravillosa blancura, la cual adquiere en la etapa de adultez, además el cisne no es un animal solitario y suele volar en bandadas.





Capítulo II: Técnicas para elegir ideas de negocios innovadoras.



Introducción: En el capítulo II vamos a generar ideas de empresas bajo una técnica, las cuales vamos a analizar muy de cerca para darnos cuenta cuál de las varias ideas formuladas es la ms viable

Tercera Técnica

1. Genere varias ideas de negocios

- Negocio de muebles de madera clásicos y multifuncional
- Negocio de elaboración de bolsos, zapatos y fajas para mujeres de tallas plus
- Muebles metalúrgicos multifuncionales para oficinas y de entretenimiento

2. Seleccione, al menos, dos de las ideas formuladas

- Negocio de muebles de madera clásicos y multifuncional
- Negocio de elaboración de bolsos, zapatos y fajas para mujeres de tallas plus

3. Elija la mejor idea, la que resuelve en forma más satisfactoria los problemas de los clientes

- Negocio de elaboración de bolsos, zapatos y fajas para mujeres de tallas plus

Justificación de la técnica

Elegimos esta técnica porque nos permite tomar en cuenta las ideas de cada una de manera que fortalece la unidad del grupo, aparte esta técnica nos da una amplitud mental la cual nos permite tener muchas ideas sin un patrón exigido y simplificando la cantidad se logra llegar a la más viable:

Idea 1: Negocio de muebles de madera clásicos y multifuncional.

Idea 2: Negocio de elaboración de bolsos, zapatos y fajas para mujeres de tallas plus.

Idea 3: Muebles metalúrgicos multifuncionales para oficinas y de entretenimiento.

Evaluadas en un rango del 1 - 5

Parámetros	Idea 1	Idea 2	Idea 3
Innovación	3	5	3.5
Factibilidad	3	3	2
accesibilidad	4	4	4
Sustentabilidad	5	4.5	3
Total	15	16.5	12.5

Idea seleccionada: Negocio de elaboración de bolsos, zapatos y fajas para mujeres de tallas plus

Productos Innovadores	Necesidades satisfechas	Características Innovadoras	Producto o solución seleccionada
Bolsos (bandoleras)	Comodidad y seguridad al portar su prenda (priorizando a las tallas plus)	bolsos ajustables al cuerpo d la mujer	Producto estrella
Calzado	Zapatos a la talla del cliente (priorizando a las tallas plus)	Implemento de la horma de talla grande	
Fajas	Una prenda nueva y moderna al alcance de mujeres de talla plus	Ajustables para mujeres delgadas y tallas plus	



Capítulo III: Introducción del plan de negocios.



Introducción: En este capítulo ya se habla de la información básica de la empresa, se emplea el porqué de la misma, se habla de las necesidades que va a satisfacer, que tipo de empresa, se da a conocer la misión y visión sus valores y ventajas para dar a conocer la empresa.

Propósitos u objetivos del Plan de Negocios

1. Que necesidades satisface

Nuestro propósito es satisfacer las necesidades de nuestros clientes con comodidad, calidad, ergonomía, garantía al mismo tiempo sus gustos personales de manera que consuman el producto nacional

2. Tipo de Empresa

Producción

3. Tamaño

Micro empresa

4. Ubicación

En un primer momento de corto plazo estaremos trabajando desde una casa solo para tener una ubicación de donde podríamos contactarnos directo y donde estarán los productos guardados para su venta, escogimos una ubicación momentánea porque consideramos mantenernos en comunicación con el taller con el que trabajaremos.

Justificación

Decidimos trabajar artículos de piel de vaca para mujeres de talla grande con el objetivo de abrir un nuevo mercado, diferente, accesible y satisfactorio para estas mujeres, brindándoles una nueva experiencia de poder adquirir artículos a su talla o regulables, y a su vez promover el consumo de los productos nacionales y no extranjeros. Quisimos emprender este proyecto porque consideramos que trabajar para estas mujeres sería algo nuevo ya que a este target no se le toma en cuenta y junto a ello vendrán nuevos diseños con detalles más nacionales y funcionales para su uso. Este proyecto nos permitirá desarrollar nuestra percepción como emprendedores, capaces de proyectar lo totalmente nuevo en lugar de lo establecido y estándar y de esta manera impulsar a los demás consumidores a romper con patrones de modas nacionales establecidos por la sociedad.

Misión

TALTIK es una empresa que se especializa en proveer accesorios de cuero para mujeres de tallas plus, con diseños atractivos, motivantes y ajustables a cualquier talla.

Visión

Aspiramos a proveer en forma permanente la comodidad, buena imagen de nuestros clientes para que se sientan satisfechos con las innovaciones que le proporcionan nuestros productos.

Valores de la Empresa

Honestidad, responsabilidad, compromiso, solidaridad, respeto, esfuerzo.

Principios Empresariales

Calidad, satisfacción, seguridad, credibilidad, lealtad e integridad.

Ventajas competitivas

1. De la empresa

La ventaja principal de nuestra empresa es que los 3 productos que trabajamos aún ninguna competencia la trabaja con la funcionalidad que le damos nosotras y que el mercado al que va dirigida aun no es fuerte y prácticamente es un segmento nuevo.

2. Del producto o servicio

Las ventajas de nuestros productos son que tiene un detalle exclusivo el cual los deja de convertir en un producto simple, son productos que se regulan y adaptan a cualquier talla, ya sea para delgadas o mujeres de tallas plus, son productos regulables a excepción de los zapatos ya que serán aptos para toda talla y lo exclusivo esta que aparte de las hormas estándares también habrán con hormas de tallas especial para mujeres de tallas plus.

Distingos

Servicio postventa

Daremos un mes de garantía y si en ese mes le pasa algo al producto la empresa se lo compone sin ningún costo.

Sistema de distribución

Mientras la empresa este en una etapa inicial solo estaremos vendiendo por encargo, y conforme la empresa crezca, y se logre conseguir un local y podamos edificarnos entonces ofreceremos una distribución delivery solo para el departamento de Managua, y más adelante expandirnos con sucursales en otros departamentos como Granada y Masaya.

Garantía

Nuestro cliente tendrá que revisar el producto antes de pagarlo y salir de la tienda, revisar si este no contiene ningún tipo de defecto o falla, en caso de tenerlo se le efectuara un cambio inmediato, luego de salir de la tienda tiene una semana para presentar alguna queja del producto la cual se deberá efectuar con recibo en mano. El producto tendrá 2 meses de garantía en los cuales si al producto le sucede algo defectuoso, este será revisado si las causas no son por mal uso y si no es así será mandado de inmediato a taller para su debida reparación.





Capítulo IV: Mercado.



Introducción: En el Capítulo IV entraremos al Mercado, redactando nuestros objetivos, poniéndonos metas de venta y atención al cliente en un corto, mediano y largo plazo, investigaremos nuestro mercado y clientes potenciales a través de una entrevista que nos dará el resultado de lo que queremos saber de ello, también conoceremos nuestra competencia y formularemos estrategias para competir con ellas.

4. Objetivos de mercadotecnia

4.1 Valores absolutos

- Comenzar en el periodo de 1 año del 2016 a proponernos a atender a 200 clientes individuales, con un estimado de ventas aproximadamente de 51 bolsos, 40 zapatos y 31 fajas, con un de volumen de ventas de C\$ 144,360.00
- Proponer en el periodo de 3 años del 2018 atender a 500, 200 del primer año más 300 clientes individuales, con un estimado de ventas aproximadamente de 250 bolsos, 230 zapatos y 189 fajas, con un de volumen de ventas de C\$ 893,018.03; en donde C\$ 144,360.00 son del primer año más C\$ 1, 037,378.03 del 3er año.
- Proponer en el periodo de 5 años del 2021 atender a 700, en donde 500 del tercer año más 200 clientes individuales, con un estimado de ventas aproximadamente de 165 bolsos, 156 zapatos y 139 fajas, con un de volumen de ventas de C\$ 694,968.60; en donde C\$ 1,037, 378.03 son del tercer año más C\$ 1,732,346.63 del 5to año

4.2 Valores relativos

Managua tiene una población de alrededor de 2,223 millones de habitantes dentro de sus límites, nosotras nos propondremos a atenderemos a 2,000 clientes individuales que es equivalente al 1.11% de la población, logrando obtener:

- Planear en un Corto plazo (1 año) a atender a 200 clientes individuales, equivalente al 10% de nuestro universo.
- - Planear en un Mediano plazo (3 años) a atender a 500 clientes individuales, equivalente al 25% de nuestro universo.
- - Lograr en un Largo plazo (5 años) a atendera 700 clientes individuales, equivalente al 35% de nuestro universo.

PLAZO	PRODUCTO	PRECIO UNITARIO	CANTIDAD	TOTAL
Corto	Bolso	C\$ 1,900.00	51	C\$ 96,900.00
	Zapato	C\$ 800.00	40	C\$ 32,000.00
	Fajas	C\$ 500.00	31	C\$ 15,500.00
		Total General	122	C\$ 144,400.00
Mediano	Bolso	C\$ 2,200.00	250	C\$ 550,000.00
	Zapato	C\$ 1,000.00	230	C\$ 230,000.00
	Fajas	C\$ 600.00	189	C\$ 113,400.00
		Total General	669	C\$ 893,400.00
Largo	Bolso	C\$ 2,450.00	165	C\$ 404,250.00
	Zapato	C\$ 1,200.00	156	C\$ 187,200.00
	Fajas	C\$ 750.00	139	C\$104,250.00
		Total General	461	C\$695,700.00

4.3 Investigación de mercado

- Tamaño de mercado

* ¿Cuántos son?

Aproximadamente son 700 clientes individuales.

* ¿Dónde están?

La mayoría de esta población se encuentra departamento de Managua.

* ¿Quiénes son?

Son jóvenes adultas comprendidas entre las edades de 18 a 35 años

* ¿Cómo compran?

Compran en efectivo y tarjeta de crédito.

4.4 Consumo aparente

Nuestro negocio está dirigido al público femenino, de preferencia adultas jóvenes comprendidas entre las edades de 18 a 35 años, de clase media alta con un hábito de compras mensual y que tengan como lugar de preferencia el distrito V de Managua. Para poder lograrlo estimamos vender:

- Corto plazo (1 año): Nos propondremos tener un estimado de ventas aproximadamente de 51 bolsos, 40 zapatos y 31 fajas.
- Mediano plazo (3 años): Nos propondremos tener un estimado de ventas aproximadamente de 250 bolsos, 230 zapatos y 189 fajas.
- Largo plazo (5 años): Nos propondremos a tener un estimado de ventas aproximadamente de 165 bolsos, 156 zapatos y 139 fajas.

4.5 Demanda Potencial





4.6 Participación de la competencia en el mercado

Competencia	Ubicación	Ventajas
Kuero	Km. 10.7 Carretera a Masaya.	- Tienda Virtual
A sus pies	Centro Comercial Managua	- Delivery
Galería Decorativa (GD)	-----	- Variedad de productos
Piel y arte	Plaza el sol 450vrs al sur.	- Clientes / Mercado
		- Ubicación

Estrategias para enfrentarnos con la competencia:

- En el caso de Kuero con la ventaja de la Tienda virtual haremos una tienda virtual que sea atractiva al cliente, en el que pueda hacer sus compras de manera segura y pueda crear su propio producto eligiendo el color, forma y accesorios de su preferencia y en caso de una prenda existente podrá dejarla apartada en línea.
- En el caso de las ventajas se a sus pies con el Delivery nosotros permitiremos escoger la prenda en línea y será enviada en un periodo de 24hrs. luego de haber hecho la orden.
- En caso de Galería Decorativa con su variedad de productos en nuestra empresa nuestros productos irán al ritmo de temporada y tendencias, habrá variedad por cada tendencia nueva.
- Clientes/Mercado: En los primeros años estaremos trabajando con productos exclusivos para mujeres, pero en un futuro pensamos crear una línea para caballeros.

Conclusiones:

En nuestra investigación de Mercado nos dimos cuenta de:

- Quienes son nuestra competencia
- Quienes son nuestros potenciales clientes
- Conocer a nuestros potenciales clientes
- Nos dimos cuenta del logro aparente que podemos hacer en corto, mediano y largo plazo

Estudio de Mercado

– Producto y/o servicio.

Nuestra empresa ofrece productos de cuero bolso, zapatos y fajas para mujeres de talla plus; pero también brindamos el servicio de hacer el diseño que haga un cliente o vender solamente el diseño.

– Precio.

Producto	Precio unitario
Zapato	C\$ 900.00
Bolso	C\$ 1,200.00
Fajas	C\$ 350.00

– Promoción

1. Descuento del 10% el día de tu cumpleaños.
2. Descuentos del 10 hasta el 50% solo en días festivos ej.: día de la madre, el padre, san Valentín etc.)
3. Por la compra de 2 fajas se lleva un descuento en algún restaurante afiliado (En fechas específicas)

- Publicidad.

1. Volantes
2. Afiches
3. Mopis

Medio	Precio unitario	tamaño	cantidad	Tiempo	Gasto total anual
Volantes	C\$6	Hoja tamaño carta, alcanzan 3 de 10 x 9 cm en una hoja	102 hojas tamaños carta que equivale a 306 volantes	1 semana por mes.	C\$ 7,344
Afiches	C\$30	Hoja tamaño tabloide (opalina)	50 afiches	Cada 3 meses	C\$6000
Mopis	\$475		1	2 meses	\$950

- Distribución ("Plaza").

• Corto Plazo

Productor ----- Consumidor

• Mediano Plazo

Productor ----- Distribuidores ----- Consumidor

• Largo Plazo

Productor ----- Agentes ----- Distribuidores ----- Consumido

- Encuesta

¿Cómo se va aplicar?

Esta encuesta será aplicada de manera online para un mejor acceso y facilidad.

¿Cuándo se va aplicar?

Se aplicara en un lapso de una semana del 14 al 18 de este mes.

¿Quién la aplicara?

La aplicaremos las tres participantes de esta empresa.

TALTIK (Plan de negocio)

La siguiente encuesta está dirigida a mujeres y tiene como objetivo analizar las necesidades que tiene el cliente al adquirir los productos hechos en cuero (bolsos, fajas y zapatos).

Marque según sea su preferencia

¿Cuál de estos productos es mas de su preferencia?

- Bolso
- Zapatos
- Fajas

¿Qué le parece la idea de diseñar bolsos, fajas y zapatos para las mujeres de tallas grandes?

- Excelente
- Muy buena
- Buena
- Regular
- Mala


⋮

¿Compraría diseños innovadores de estos productos?

- Sí
- ⋮ No
- Tal vez



¿Cuál es mayor problema que se le presenta al comprar estos productos?

- Talla
-  Color
- Estilo
- Otros

¿Cuánto está dispuesto a pagar por cada producto?

- C\$ 500 a C\$ 700
- C\$ 800 a C\$900
- C\$ 1000 a más

¿De qué material le gustaría estos productos?

- Cuero
- Cuero sintético
- Otros

⋮

¿Con que frecuencia compra estos productos?

- Cada 3 meses
- Cada 6 meses
- Anual

...

¿En qué color le gustaría a usted estas prendas?

- Negro
- Cafe
- Rojo
- Otros

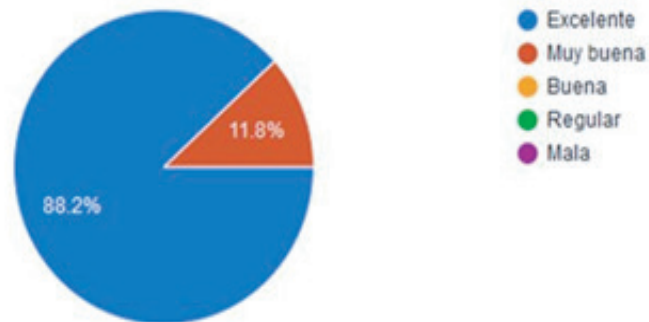
Resultado de la encuesta



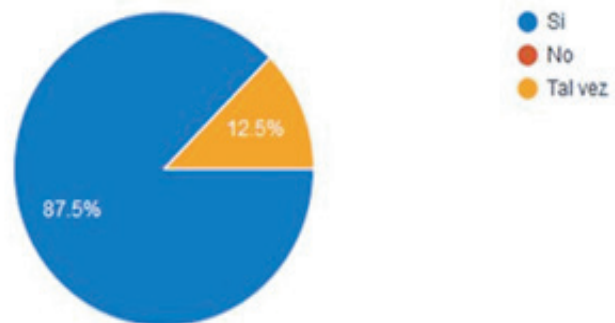
¿Qué le parece la idea de diseñar bolsos, fajas y zapatos para las mujeres de tallas grandes?

(17 responses)

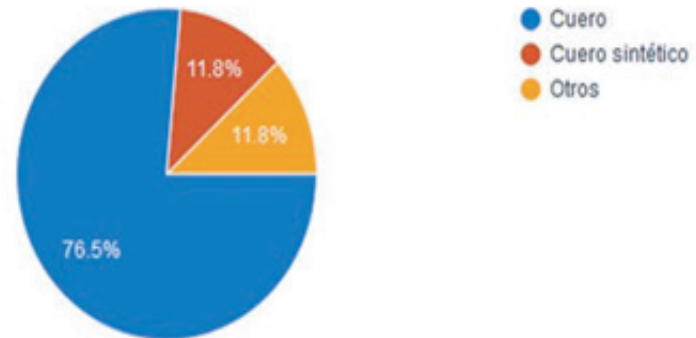
[View responses in Sheets](#)



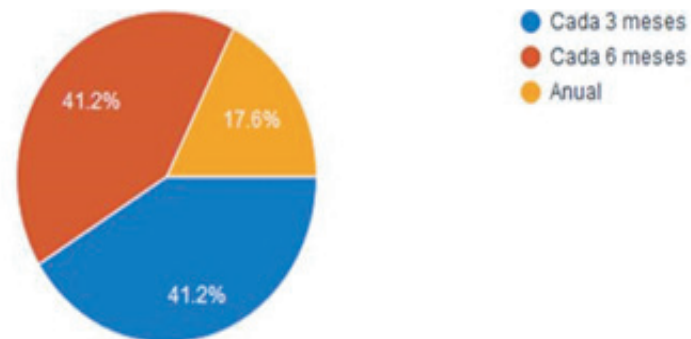
¿Compraría diseños innovadores de estos productos? (16 responses)



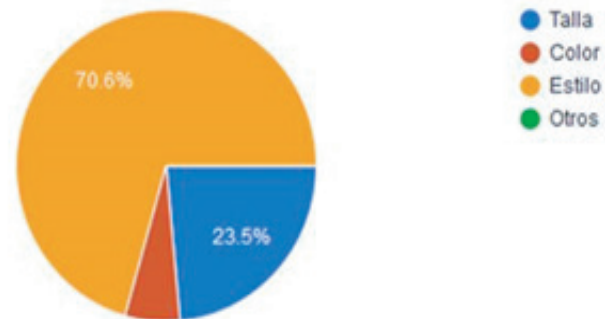
¿De qué material le gustaría estos productos? (17 responses)



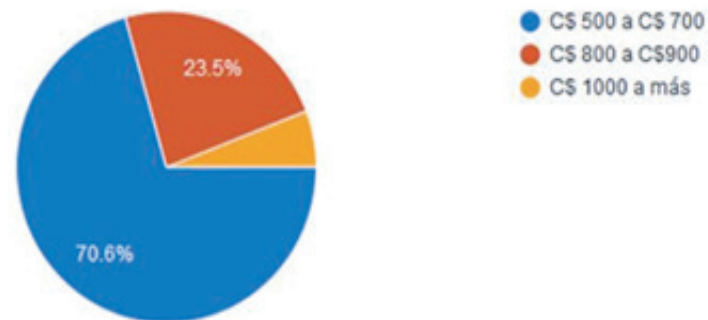
¿Con que frecuencia compra estos productos? (17 responses)



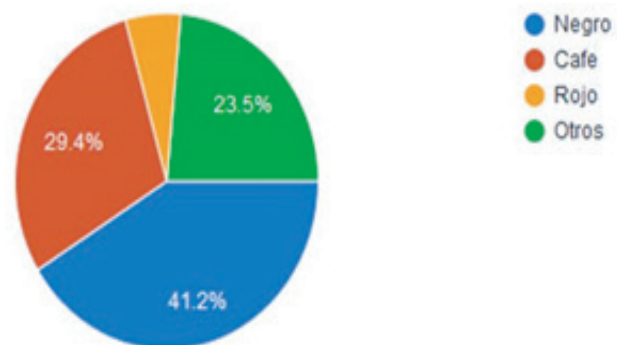
¿Cuál es mayor problema que se le presenta al comprar estos productos?
(17 responses)



¿Cuánto está dispuesto a pagar por cada producto? (17 responses)



¿En qué color le gustaría a usted estas prendas? (17 responses)



Planilla de Excel de la encuesta

ALTIK (Plan de negocio) (respuestas) ☆

Archivo Editar Ver Insertar Formato Datos Herramientas Formulario Complementos Ayuda

Comentarios Compartir

¿Cuál de estos productos? ¿Qué le parece la idea de? ¿Compraría diseños innovadores? ¿De qué material le gustaría? ¿Con qué frecuencia compraría? ¿Cuál es el mayor problema? ¿Cuánto está dispuesto a pagar? ¿En qué color le gustaría?

A	B	C	D	E	F	G	H	I
16/03/2016 19:12:10	Zapatos	Excelente	Si	Cuero	Cada 6 meses	Estilo	C\$ 800 a C\$900	Cafe
16/03/2016 19:46:37	Zapatos	Muy buena	Si	Otros	Cada 3 meses	Estilo	C\$ 800 a C\$900	Rojo
16/03/2016 19:48:35	Zapatos	Excelente	Si	Cuero	Cada 6 meses	Estilo	C\$ 500 a C\$ 700	Negro
16/03/2016 19:52:10	Zapatos	Excelente	Si	Cuero	Cada 6 meses	Estilo	C\$ 800 a C\$900	Cafe
16/03/2016 19:52:42	Zapatos	Excelente	Tal vez	Cuero	Cada 3 meses	Estilo	C\$ 500 a C\$ 700	Negro
16/03/2016 19:58:09	Zapatos	Excelente	Si	Cuero	Cada 3 meses	Estilo	C\$ 500 a C\$ 700	Negro
16/03/2016 19:58:40	Bolso	Muy buena	Si	Cuero	Anual	Estilo	C\$ 800 a C\$900	Cafe
16/03/2016 20:10:51	Zapatos	Excelente	Si	Cuero	Anual	Talla	C\$ 500 a C\$ 700	Negro
16/03/2016 20:22:16	Zapatos	Excelente	Si	Cuero	Cada 3 meses	Talla	C\$ 500 a C\$ 700	Negro
16/03/2016 20:54:55	Zapatos	Excelente	Si	Cuero	Cada 6 meses	Color	C\$ 500 a C\$ 700	Cafe
16/03/2016 23:06:54	Bolso	Excelente	Tal vez	Cuero sintético	Cada 6 meses	Estilo	C\$ 500 a C\$ 700	Otros
17/03/2016 9:17:16	Zapatos	Excelente	Si	Cuero	Cada 6 meses	Estilo	C\$ 1000 a más	Otros
17/03/2016 18:05:03	Zapatos	Excelente	Si	Otros	Anual	Talla	C\$ 500 a C\$ 700	Otros
17/03/2016 19:37:22	Zapatos	Excelente		Cuero	Cada 3 meses	Estilo	C\$ 500 a C\$ 700	Otros
17/03/2016 21:04:58	Zapatos	Excelente	Si	Cuero sintético	Cada 3 meses	Talla	C\$ 500 a C\$ 700	Cafe
17/03/2016 21:22:35	Zapatos	Excelente	Si	Cuero	Cada 3 meses	Estilo	C\$ 500 a C\$ 700	Negro
18/03/2016 7:13:10	Zapatos	Excelente	Si	Cuero	Cada 6 meses	Estilo	C\$ 500 a C\$ 700	Negro

Respuestas de formulario 1

Conclusiones

Analizando los resultados de la encuestas nos dimos cuenta que tendremos ventas estables y podremos tener un cliente bastante amplio, nos dimos cuenta que el zapato será de gran aceptación y que podremos hacer un mercadeo no tan de seguido ya que la mayoría dice comprar casi anula o cada 6 meses. De esta manera concluimos que nuestra empresa los primeros meses tendrá ventas estables, tal vez no de gran cantidad pero si generar ganancias las cuales serán un buen soporte para la publicidad de la misma empresa.





Capítulo V: Producción.



Introducción: En este capítulo hablaremos y nos profundizaremos en el área de producción, en este capítulo están nuestros objetivos de producción, especificaremos nuestros productos, daremos a conocer nuestros medios para el desarrollo del área productiva como la tecnología la materia prima a utilizar, la mano de obra, la ubicación, etc.

5.1 Objetivos del área de producción

1. Contar con un espacio físico adecuado para el correcto funcionamiento del área de producción.
2. Contar con los quipos y accesorios necesarios para garantizar una producción con la calidad y cantidades demandadas por los clientes a través del área de mercadeo.
3. Contar con el personal idóneo que nos permita cumplir con las exigencias y calidad de los productos demandados por los clientes a través del área de mercadeo.

5.2 Especificaciones del producto

Bolso

Dimensiones: 27x18x10 cm (El tamaño de los bolos puede variar según su diseño)

Materia: Cuero, argollas media luna de metal, remaches, zipper, broches de imán, Mosquetón, hilo, pega, forro de galleta.

Faja

Dimensiones: 137x4 cm

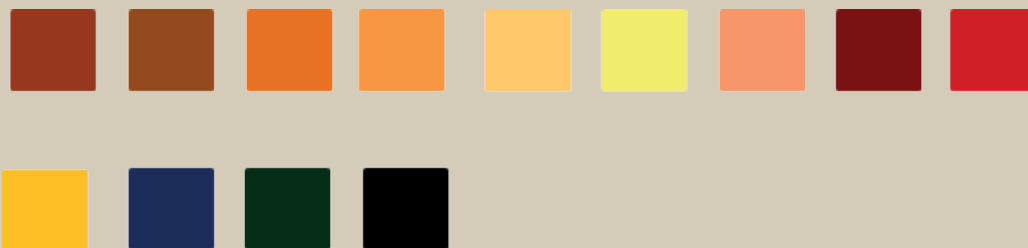
Materia: Cuero, remaches, cinta elástica, hebilla metálica, hilo, pega.

Zapato

Dimensiones: talla 7

Materia: Cuero de res, cuero de cerdo, hebilla, tacón de madera, baqueta, hilo, pega.

Colores:



Estos colores serán los más utilizados pero no son los colores estándares de la tienda, ya que también los colores pueden variar según el gusto del cliente

Caracterización del Diseño

Facilidad: Son fáciles porque son de uso cotidiano y son accesorios que nunca faltan en el armario de las mujeres, por lo que facilita su uso.

Confiable: Nuestras prendas cuentan con materia de calidad que permitirá un producto más seguro para portar sin tener el miedo a que se les dañe una vez puestos.

Calidad: Nuestras prendas son productos fabricados de manera artesanal brindando un acabado exclusivo, y elaborados con cuero genuino, lo que brinda durabilidad y seguridad.

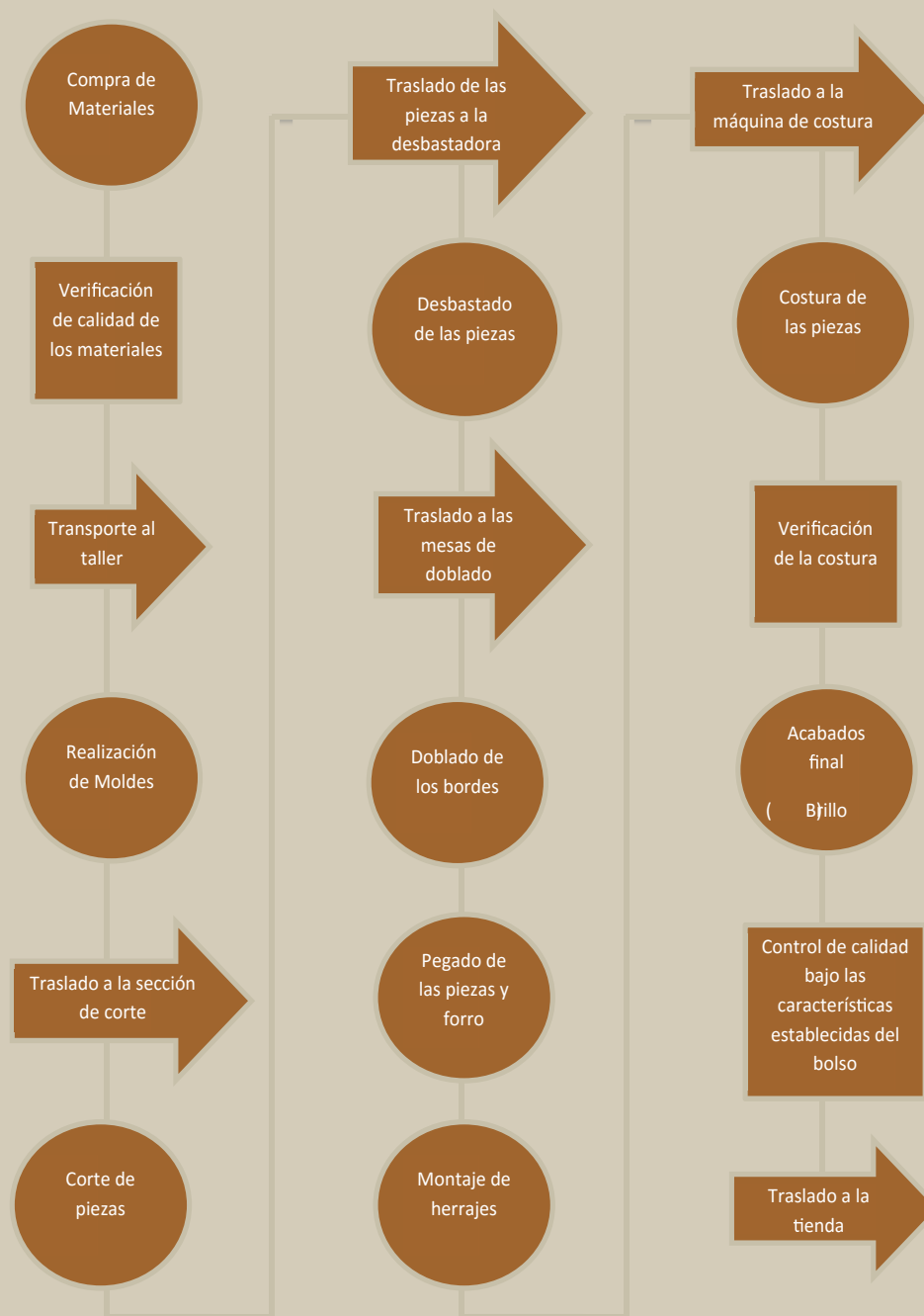
Adaptable: Dos prendas como el bolso y la faja serán regulables de manera que pueden adaptarse a cualquier talla.

Exclusivo: El detalle exclusivo está en que son productos dirigidos para mujeres de tallas Grandes y por ende esto las diferencia del resto de la competencia y las hace únicas.

5.3 Descripción del proceso de producción

Bolso	Zapato	Faja
-Compra de Materiales	-Compras de Materiales	-Compra de materiales
-Realización de moldes	-Realización de moldes	-Realización de moldes
-Corte de Piezas	-Cortar las piezas	-Corte de piezas
-Devastado de las piezas	-Desbastar las piezas	-Desbastado
-Doblado del borde de algunas piezas	-Pegar las piezas	-doblaje de los bordes
-Unión de las piezas	-Costura	-pegado de las dos caras
-Montaje de herrajes	-Forro del tacón	-Costura
-Costura	-fijado del tacón	-Montaje de hebillas y herrajes
-Acabado y brillo	-Montaje de herrajes	-Acabado
	-Acabado	

5.4 Diagrama de flujo Elaboración Artesanal de un Bolso



5.5 Características de la tecnología

Trabajaremos con subcontratación para la realización de los 3 productos, la cual será 100% artesanal pero debe contar como mínimo una máquina de coser y una desbastadora.

El proceso o trabajo artesanal lleva más trabajo manual, es detallado, complejo y delicado, las herramientas que se utilizan son en su mayoría hechas a excepción de la máquina de coser, ya que cuando no se cuenta con una máquina desbastadora se hace a mano con una cuchilla con mucho filo, este trabajo suele llevar un poco más de tiempo pero con mejores resultados.

Estas son las maquinarias y herramientas con las que podemos iniciar el taller y las básicas que debe tener nuestro taller de subcontratación.

- Máquina de coser Toyota SuperJ26



Precio: C\$ 8,645

Garantía: 6 años

Cantidad utilizar: 4

Características:

- 26 programas de costura, como 1-2-3-4 ojales, puntadas rectas y en zigzag, se extienden y puntadas decorativas
- Grande de coser con una mejor vista de la aguja
- Incl. 5 Ledernähadeln con punta de corte especial
- Innovación patentada: el pie deslizante Especialmente diseñado (10 mm prensatelas) cose sin esfuerzo de más de 12 capas de mezclilla gruesa y Jeanssäume
- Muy tranquilo en funcionamiento
- Robusto y potente motor, de gran tamaño
- También es ideal para coser cuero fino.

- Maquina industrial desbastadora de cuero SK801 marca Anysew



Precio: C\$ 13,579.2

Garantía: 1 ½ año

Cantidad: 2

Características:

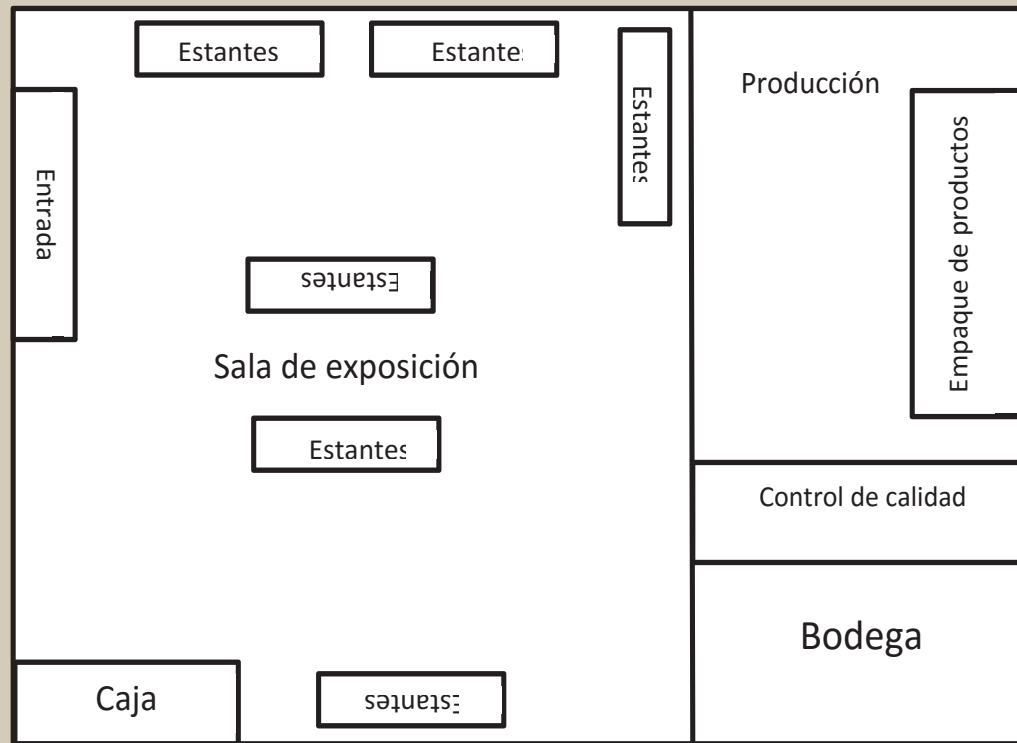
- Hecha con tecnología japonesa es una máquina especial para desgastar toda clase de cuero, material sintético, para la elaboración de zapatos, maletas, bolsas, cinturones. Equipo sumamente pesado.
- Maquina completa con motor y mueble.
- Motor industrial de 550W Marca Jukon RPM:2850.
- Mueble importado.

5.6 Equipos e instalaciones

Lo primero con lo que contamos es con una computadora para realizar las fichas técnicas de cada producto y para realizar su publicidad, está valorada en 18,000 córdobas es de marca Toshiba.

En el caso de la materia prima ocuparemos cuero de res y cerdo, el de res para el bolso y el de cerdo es para el forro, esta materia la podemos encontrar en el mercado Masaya y los de Managua; el cuero de cerdo cuesta C\$ 15 córdobas el pie y el de res cuesta C\$40 córdobas el pie pero puede variar según donde se compre.

Para empezar con nuestra empresa creemos que podemos invertir como capital semilla \$3000 dólares para poder emprenderla pero tendremos un margen de \$300 dólares por cualquier eventualidad.



5.7 Materia Prima

Ya que nuestro sistema es por medio de subcontratación nuestros proveedores serán las mismas personas que nos realicen el producto, estos están ubicados en el área de Monimbo, Masaya, las compras y las cotizaciones se harán directamente en el Mercado Municipal y Artesanal de Masaya por ellos mismos, bajo las características de la materia prima que nosotros les demos en tanto a color, precio y calidad. El precio del cuero varía según aspecto o fallas que puede traer y también dependiendo del precio que lo tienen los proveedores mayoristas como las tenerías.

- Necesidad de Materia Prima

Para los primeros meses de venta de la empresa bajo las estadísticas de la encuesta creemos producir inicialmente de cada 2 o 3 meses.

-En caso de los bolsos daremos a producir 15 bolsos cada 3 meses, y según las dimensiones del bolso estrella que son 27x18x10 cm ocupara 12 pies cada uno, por lo tanto para los 15 bolsos se ocupara un total de 180 pies de cuero para su realización.

-En el caso de las fajas daremos a producir 30 fajas cada 3 meses, por cada faja se gasta 5 pie de cuero, para la realización de las 30 fajas ocuparemos 150 pie de cuero en total.

-En cuanto a los zapatos (sandalias) pretendemos dar hacer 15 pares en el mismo lapso de tiempo, por cada par se ocupa 2 pies, en total para realizar los 15 pares se ocupara 30 pie de cuero.

- Proveedores de la subcontratación y cotizaciones

- Peletería Giovannia

Dirección: Monimbó Plaza P J Chamorro 2C Al S, Masaya, Masaya, Nicaragua.

Tipo de Cuero	Costo
Cuero de Gamuza	C\$ 32
Cuero extranjero	C\$ 55

- Ventas de materiales de cuero el artesano

Dirección: Bo Monimbó 4 Esquina 2C Al S, Masaya, Nicaragua

Tipo de Cuero	Costo
Grabado	C\$ 31
San isidro	C\$ 58
Nudo	C\$ 58
Cuero de cerdo	C\$ 18
Gamuson	C\$ 29

- Peletería Delfina

Dirección: Calle Cuiscoma No.207 Granada

Tipo de Cuero	Costo
Grabado	C\$ 33
Liso	C\$ 29
Fino	C\$72
Nudo	C\$ 72

• Costo de Mano de Obra de la subcontratación

Estos costos fueron cotizados en dos tipos de talleres.

El de un Artesano en Monimbo que hace solamente zapatos y una Marroquinería en Managua que es la Marroquinería Prado.

Prenda	Taller	Costo
Bolso	Marroquinería Prado	Entre C\$ 900- 1500
Faja	Marroquinería Prado	Entre C\$ 200 - 400
Zapato	Artesano de Monimbo	C\$ 500

• Capacidad instalada

En el taller con la que trabajaremos de modo de subcontratación poseen tecnología artesanal, además con un personal de aproximadamente 8 personas con más de 20 años de experiencia dando como resultados productos de calidad; su capacidad de producción es a cantidades medias, por lo tanto están capacitados para trabajar la cantidad requerida a corto y mediano plazo ya que a largo plazo planeamos trabajar en nuestro propio taller. De esta manera se garantiza la calidad del producto en tiempo y preferencia de los clientes.

- Programa de Producción a corto, mediano y largo plazo

PLAZO	PRODUCTO	CANTIDAD
Corto	Bolso	30
	Zapato	15
	Fajas	25
		70
Mediano	Bolso	60
	Zapato	50
	Fajas	40
		150
Largo	Bolso	100
	Zapato	80
	Fajas	60
		240





Capítulo VI: Organización



Introducción: En este capítulo contiene la organización de la empresa, las asignaciones de las actividades para lograr las metas y objetivos establecidos de la organización.

6.1 Objetivos del área de organización

- Asegurar un espacio físico con una distribución que permita operar de manera eficiente, limpia y ordenada
- Adquirir las herramientas y maquinarias necesarias que permitan el buen desarrollo y funcionamiento del trabajo de nuestra empresa.
- Asegurar que cada contratación sea realizada bajo los requisitos que de cada área de la empresa, y que tenga los conocimientos para desarrollarse en el área.
- Asegurar que las compras e insumo de materia requerida se haga en tiempo y forma para un mejor desempeño del trabajo dentro de la empresa.
- Garantizar el mantenimiento de todos los equipos y maquinarias cada 6 meses para obtener un buen resultado de cada una de ellas.

6.2 Estructura organizacional



El organigrama plasmado esta proyectado para un largo plazo en la empresa, para cuando está ya este sólida y más introducida al mercado y sea necesario contar con cada área las cuales consideramos fundamentales para su funcionamiento y desarrollo

• **Funciones específicas por cada área:**

- **Administración**

La administración como un proceso en el cual se logran alcanzar con eficiencia los objetivos de la empresa mediante el diseño, creación y mantenimiento de un ambiente laboral en el que las personas puedan trabajar en equipo. Las funciones de la administración:

- Planeación
- Organización
- Integración de personal Selección Inducción Capacitación Desarrollo
- Dirección la motivación el liderazgo
- Control Supervisar el desarrollo de las personas
- Supervisar las áreas y evaluar su desempeño
- Proporcionar retroalimentación
- Identificar problemas de desempeño y corregirlos.

- **Producción**

Es en el departamento de producción es en donde se lleva el control del trabajo y se logra la satisfacción del cliente. La instrucción en este campo revela cómo se realiza la producción, como se lleva a cabo, como se ejecuta y cuánto tiempo toma hacerla. En el departamento de producción se tienen las actividades de:

- Medición del trabajo.
- Métodos del trabajo.
- Ingeniería de producción.
- Análisis y control de fabricación o manufactura.
- Planeación y distribución de instalaciones.
- Administración de salarios.
- Higiene y seguridad industrial.
- Control de la producción y de los inventarios.
- Control de Calidad.

- Marketing

El departamento de Marketing de una empresa posee la importante función de manejar y coordinar estrategias de venta. Se dice que está encargado de satisfacer los requerimientos y necesidades del cliente, obteniendo ganancias al mismo tiempo. Sus funciones son:

- Producto
- Precio - Target / Segmentación
- Promoción
- Posicionamiento
- Publicidad
- Ventas

- Finanzas

Las finanzas son las actividades relacionadas con los flujos de capital y dinero entre individuos, empresas, o Estados. Las finanzas tratan, por lo tanto, de las condiciones y oportunidad en que se consigue el capital, de los usos de éste, y de los pagos e intereses que se cargan a las transacciones en dinero.

Funciones

- Planifica, organiza, dirige y controla de manera eficiente y eficaz, los recursos financieros de la empresa.
- Programa y controla las diferentes inversiones de tipo financiero que determine la gerencia.
- Desarrolla y fortalece un sistema efectivo de controles contables y financieros.
- Planifica el pago de los salarios de todo el personal de la Institución.
- Elabora proyecciones de ingresos y gastos estimados
- Administra y controla los ingresos y egresos de los diferentes fondos que se manejan en la empresa, al igual que las recaudaciones recibidas por diferentes conceptos.
- Revisa, consolida y aprueba el Plan Anual de actividades y el Anteproyecto de Presupuesto de su Dirección.

- Recursos Humanos

Los Recursos Humanos hacen referencia al manejo, administración, gestión o dirección del personal del negocio. Las funciones que se realizan en la mayoría de los departamentos de recursos humanos son las que describimos a continuación:

- Planificación de plantilla.
- A. Descripción de los puestos.
- B. Definición del perfil profesional.
- C. Selección del personal.
- D. Formación del personal.
- E. Inserción del nuevo personal.
- F. Tramitación de despidos.

- Función de administración de personal
 - A. Elección y formalización de los contratos.
 - B. Gestión de nóminas y seguros sociales.
 - C. Gestión de permisos, vacaciones, horas extraordinarias, bajas por enfermedad.
 - D. Control de absentismo.
 - E. Régimen disciplinario.
- Función de retribución.
- Función de desarrollo de los recursos humanos.
- Función de relaciones laborales.
- Función de servicios sociales.

Servicio al cliente

Es un conjunto de actividades interrelacionadas que ofrece con el fin de que el cliente obtenga el producto en el momento y lugar adecuado y se asegure un uso correcto del mismo. Se trata de una herramienta de mercadeo que puede ser muy eficaz en una organización si es utilizada de forma adecuada, para ello se deben seguir ciertas políticas institucionales.

Funciones:

- Ser el nexo de comunicación entre las necesidades de los clientes y los departamentos de la empresa que pueden satisfacerlas.
- Atención de los clientes que solicitan información relativa a la empresa y sus productos o servicios
- La recepción de quejas/reclamaciones y su tramitación hasta darlas por cerradas satisfactoriamente.
- Recepción de las sugerencias de los clientes
- Seguimiento de las actuaciones y evaluación de las gestiones realizadas
- Prevención de las posibles causas de conflictos con los clientes.
- Recepción de las solicitudes de productos y servicios que desea comprar un cliente
- Coordinación con la logística para asegurar la entrega de esos productos o servicios.

Políticas operativas de la empresa

- Ante un conflicto. se deberá mantener la comunicación sin faltar ce el respeto para que la situación no vaya más allá de lo verbal.
- Cuando se presenten conflictos se les llamara a una reunión donde todas las partes involucradas estarán y se les oirá si situación.
- En la reunión con todas las partes se llegara a un acuerdo de manera que se resuelva para mejorar las relaciones y mantener la unidad de los trabajadores.
- En caso de que el conflicto persista, se les hará un llamado por escrito que deberán cumplir.
- Todos los problemas, indiferencias y/ malos entendidos se deberán resolver en el margen del respeto para llegar a un acuerdo de ganar- ganar.
- Evitar tomar solución por sus propias manos y llegar a golpes o contacto físico que perjudiquen la disciplina de la empresa.
- Las notificaciones de empresa serán bajo la comunicación verbal dentro el margen de lo posible para fomentar la unión de la empresa.
- Se usara la comunicación por escrito en caso de situaciones o fuerzas mayores que lo ameriten.
- Dentro de las oficinas se mantendrán relaciones estrictamente profesionales relacionadas de trabajo, para evitar perjudicar nuestras áreas y relaciones de trabajo.
- En el área de ventas, el vendedor deberá vestir con pulcritud y conducirse con respeto hacia los clientes.
- En el área de producción los trabajadores deberán utilizar todas las vestimentas adecuadas para su seguridad y para efectuar su trabajo y utilizaran adecuadamente la materia asignada.
- En general todos los trabajadores de la empresa deberán efectuar su trabajo con respeto.
- Todo trabajador deberá cumplir con su horario de trabajo de 8 horas.

Captación del Personal

Nuestro reclutamiento será de manera pública y se aplicara el escalafón cuando se necesario pero en su mayoría se trabajara con el reclutamiento externo.

Reclutamiento

todo aspirante para la solicitud deberá traer los siguientes papeles

- Curriculum
- 3 cartas de recomendación
- Certificado de salud
- Record de policía
- Cedula
- Constancia de trabajo (en caso de tener un trabajo antes)

Perfil requerido para el Área de Finanzas:

- Buena presentación
- Edad de 23 a 35 años
- Debe de ser ético y transparente
- Haber estudiado o llevado un curso de Contabilidad o algo afiliado.
- Que pueda trabajar bajo presión
- Buen manejo de Excel
- Liderazgo para trabajar en equipo
- Responsable

Perfil requerido para el Área de Mercadotecnia:

- Formación universitaria
- Buena Presentación
- Edad de 21 a 30 años
- Experiencias de un 1 año en mercados de validez específica para el puesto.
- Cercanía con ventas.
- Capacidad de negociación.
- Experiencia en desarrollo de estrategias.
- Debe ser Carismático y extrovertido
- Manejar bien Ilustrador, Photoshop e Indesign.
- Tener Fluidez al hablar
- Ser proactivo
- Dominar el inglés

Perfil requerido para el Área de Servicio al Cliente:

- Buena presentación
- Formación Universitaria o técnica
- Edad de 21 a 27 años
- Fluidez para hablar
- Debe de ser Segura y sin timidez alguna
- Debe ser Carismático
- Dominar el inglés

Perfil requerido para el Área de Producción:

- Formación Universitaria
- Edad de 25 a 38
- Tener Conocimiento básico del Cuero
- Responsable
- Experiencia de 3 años en áreas Productivas
- Conocimientos y manejos básicos de máquinas y herramientas para trabajar el cuero
- Con alto sentido de compromiso
- Líder para manejar las relaciones en equipo

Perfil requerido para el Área de Administración:

- Buena presentación
- Edad de 21 a 35
- Tener experiencias de 5 años
- Puntual y Responsable
- Ser Lic. En Administración de empresas o haber estudiado un técnico de lo mismo o afiliado a la Administración
- Ser Responsable
- Capacidad de planificar y organizar
- Ser Líder
- Ser proactivo
- Capacidad para fomentar y trabajar en equipo
- Carismático

Perfil requerido para el Área de Recursos Humanos:

- Buena Presentación
- Edad de 25 a 35
- Experiencia de 1 año (si no la tiene no afecta)
- Profesional de Administración de Empresas, Ingeniería Industrial, Psicología o áreas afines
- Responsable
- Capacidades de Líder
- Maneja el inglés hablado y escrito
- Capacidad de expresión oral
- Buena redacción y ortografía
- Ser proactivo

Ventajas y desventajas del reclutamiento externo

Ventajas

- Ingreso de nuevos elemento que pueden ocasionar desarrollo positivos en la empresa.
- Renueva y enriquece los recursos humanos de la empresa.
- Trae nuevas experiencias a la organización.
- Es más económico pagar un salario de un reclutado externo que pagar capacitaciones por reclutados internos.

Desventajas

- Absorbe más tiempo que un reclutamiento interno.
- Es más costoso y exige inversiones y gastos inmediatos con anuncios de prensa, honorarios de agencias de reclutamiento, gastos operacionales de salarios y obligaciones sociales del equipo de reclutamiento, material de oficina, etc.
- En principio, es menos seguro que el reclutamiento interno, ya que los candidatos externos son desconocidos y provienen de orígenes y trayectorias profesionales que la Empresa no está en condiciones de verificar con exactitud.
- Afecta la política salarial de la Empresa al actuar sobre su régimen de salarios, principalmente cuando la oferta y la demanda de recursos humanos están en situación de desequilibrio.

Medios de reclutamiento

- Anuncios en el periódico
- Boletines
- Volantes
- Anuncios por radio
- Anuncios por internet a través de nuestra página de Facebook

Selección

Para seleccionar a la persona indicada para cubrir la vacante, pasara por un proceso y análisis.

- Primeramente se revisara cada curriculum y seleccionar lo más acertado al perfil del puesto vacante
- Luego se les llamara a una entrevista, donde se le analizara su postura ante la misma, su destreza y fluidez para responder ante todas las preguntas, en la entrevista se les tomara en cuenta la presentación y la puntualidad.
- Luego seleccionaremos a los aspirantes que tuvieron la mejor destreza y fluidez para realizar un examen psicométrico el cual atreves del puntaje mayor determinaremos el mejor aspirante.
- Después de unos días se le llamara al aspirante seleccionado para hacerle saber que será incorporado en la empresa pero que antes debe de cumplir su periodo de prueba de 1 mes para demostrar que es capaz de asumir su puesto.

Contratación

Nuestros formatos de contratación son Contrato a plazo fijo y contrato de tiempo indeterminado.

Contrato a plazo fijo:

Su duración es de 5 años y genera derechos indemnizatorios a partir de un año de antigüedad aun cuando el contrato termine por su vencimiento y mediante preaviso. Además, debe comunicarse la finalización del contrato fehacientemente al trabajador con un plazo no menor de un mes ni mayor a dos meses. En esta modalidad contractual no se puede aplicar la figura del periodo de prueba. Además se deben aplicar los exámenes médicos de ingreso al trabajador, de egreso al finalizar el contrato y los periódicos obligatorios por la actividad. Los porcentajes de cargas sociales a pagar son idénticos a los del personal contratado por tiempo indeterminado.

Contrato de tiempo indeterminado:

Este contrato no posee una fecha de culminación establecida. Así mismo, todos aquellos contratos en los cuales no se establezca la duración o vigencia del mismo se consideran legalmente como contratos a tiempo indeterminados. En este contrato no está expresada la voluntad del patrono y el trabajador de culminar la relación laboral en un momento determinado. Este tipo de contrato se entiende celebrado en forma verbal, no requiere de ninguna formalización.

Cláusulas de trabajo

- El periodo de prueba es un periodo de un mes máximo, durante el cual "cada uno de las partes puede rescindir el contrato de trabajo en cualquier momento, respetando un aviso de 7 días" (según el art.335b, al. 1 CO).
- La duración de la Jornada de Trabajo será de lunes a viernes, de las 8:00 a.m. a las 6:00p.m. Con un descanso para reposar y tomar sus alimentos de las 12:00 m.d a las 1:30 p.m; tomándolas como mejor convenga a LA TRABAJADORA. Siendo esta la duración máxima de la jornada y quedando estrictamente prohibido el trabajar horas extras sino con el consentimiento previo y permiso por escrito debidamente firmado por EL JEFE, en el que se señale, la fecha, las horas, el motivo, y el monto a pagar, sin que exceda de tres horas diarias ni de tres veces por semana.
- LA TRABAJADORA disfrutará de dos (2) periodos de 7 días semestral de vacaciones en los términos del artículo que confiere el Ministerio del Trabajo obligándose a firmar constancia de estas así como del pagó de la prima correspondiente.
- LA TRABAJADORA se obliga a no divulgar ninguno de los aspectos de los negocios de EL PATRON, ni proporcionara a tercera persona, verbalmente o por escrito, directa o indirectamente, información alguna sobre los sistemas y actividades de cualquier clase que observe de EL JEFE y no en el desarrollo de sus actividades y no mostrara a terceros los documentos, expedientes, escritos, artículos, contratos, bitácora, estados de cuenta, y de más materiales e información que le proporcione EL PATRON o que prepare o formule con relación a sus servicios.
- EL JEFE se reserva el derecho a dar por terminado el presente contrato en cualquier tiempo, en caso de que LA TRABAJADOR (A) no cumpla con las obligaciones que contrae.
- EL (LA) TRABAJADOR (A) reconoce que todos los artículos, estudios, escritos, formatos, expedientes, documentos, libros, mobiliario, información verbal que se le proporcione con motivo de la relación de trabajo, así como los prepare o formule con relación con sus servicios; son propiedad exclusiva de EL JEFE en todo tiempo y se obliga a conservarlos en buen estado, a no sustraerlos del lugar de trabajo salvo por necesidades de servicio y con autorización expresa y por escrito de EL JEFE en el momento en que así se requiera por lo que en caso contrario se le responsabilizara de cualquier perdida o faltante.
- Los servicios contratados en los términos del presente contrato los desempeñara EL (LA) TRABAJADOR (A), pero EL JEFE podrá en cualquier momento fijar a EL (LA) TRABAJADOR (A) otro cargo de trabajo dentro de la empresa TALTIK o sus tiendas sucursales.
- Por sus servicios a EL JEFE, durante la vigencia del presente contrato, EL (LA) TRABAJADOR (A) percibirá un salario quincenal, con las deducciones correspondientes.

Derechos y obligaciones

Derechos

- El trabajador tiene derecho a una hora de almuerzo
- A salario igual por trabajo igual
- A ser remunerado
- A la inembargabilidad del salario mínimo
- A condiciones de trabajo que le integridad física, la salud y la higiene
- Jornada laboral a 8 horas
- Seguridad social para protección integral
- Al ejercicio individual de las acciones derivadas de su contrato de trabajo
- A cuantos otros se deriven específicamente del contrato de trabajo.

Obligaciones

- Cumplir con las obligaciones concretas de su puesto de trabajo, de conformidad a las reglas de la buena fe y diligencia.
- Cumplir las disposiciones de las normas de trabajo que les sean aplicables.
- Observar las medidas preventivas e higiénicas que acuerden las autoridades competentes o las que indiquen los patrones por la seguridad y protección personal de los trabajadores.
- Desempeñar el servicio bajo la dirección del jefe o de su representante, a cuya autoridad estarán subordinados en todo lo concerniente al trabajo.
- Ejecutar el trabajo con la intensidad, cuidado y esmero apropiado y en forma, tiempo y lugar convenidos.
- Dar aviso inmediato al jefe, salvo caso fortuito o fuerza mayor, de las causas justificadas que le impidan concurrir a su trabajo.
- Restituir al jefe los materiales no usados y conservar en buen estado los instrumentos y útiles que les haya dado para el trabajo, no siendo responsables por el deterioro que origine el uso de estos objetos, ni del ocasionado por caso fortuito, fuerza mayor, o por mala calidad o defectuosa construcción.

Inducción

Filosofía y Valores Empresariales

Misión

TALTIK es una empresa que se especializa en proveer accesorios de cuero para mujeres de tallas plus, con diseños atractivos, motivantes y ajustables a cualquier talla.

Visión

Aspiramos a proveer en forma permanente la comodidad, buena imagen de nuestros clientes para que se sientan satisfechos con las innovaciones que le proporcionan nuestros productos.

Valores de Empresario

Honestidad, responsabilidad, compromiso, solidaridad, respeto, esfuerzo.

Políticas de la empresa

- Ser puntual y llegar en el horario establecido
- Promover los valores en la empresa con cada uno del personal
- Usar diariamente el uniforme de la empresa
- Mantener una relación de respeto con los compañeros de trabajo
- En caso de retirarse de la empresa, si el uniforme fue dado por la misma empresa será devuelto.
- Evitar el uso de teléfonos en horarios laborales
- Demostrar Proactividad
- Evitar tener relaciones amorosas dentro de la empresa
- Mantener sigilo extremo sobre la situación de la empresa
- No fumar ni tomar ninguna bebida alcohólica dentro de la empresa
- No portar armas de fuego o corta punzantes
- Mantener limpia y ordena su área de trabajo
- Mantener siempre actitud positiva en la empresa
- Trabajar con esmero y dedicación
- No revolver los problemas familiares con su desempeño laboral.
- La empresa mejorará continuamente su rentabilidad para asegurar su permanencia en el negocio y aumentar la satisfacción de sus accionistas.
- La empresa cumplirá los requisitos acordados con los clientes.

Que espera la empresa de usted:

- Lealtad
- Sigilo
- Carisma
- Entusiasmo
- Puntualidad
- Responsabilidad
- Eficacia
- Respeto
- Rendimiento laboral
- Fidelidad
- Perseverancia

Que puede esperar de la empresa:

- Respeto
- Motivación
- Estimulación
- Puntualidad en el pago salarial
- Reconocimiento
- Medios completos para el desarrollo laboral
- Comprensión
- Experiencias
- Superación
- Ascensos
- Compromiso
- Accesibilidad

Persona que realizara la inducción: La Gerente General y R.R.H.H

Materiales de apoyo que se utilizara: Manual corporativo, Manual Empresarial, Reglamento, Manual del uso correcto de la marca (Branding)

Momento en que se llevara a cabo: La inducción se llevara a cabo un día antes que ingrese a sus actividades laborales.

Políticas de Capacitaciones para el personal:

- No se capacitara al personal si no es necesario para la empresa.
- Estar directamente vinculada a las necesidades de la Organización y a la función que desempeña el postulante.
- El postulante debe tener un nivel de formación acorde con la oferta de capacitación.
- El postulante ya una vez capacitado deberá transmitir y replicar los beneficios de la capacitación.
- Deberá tener una Actitud de auto - superación en su desempeño actual.

Desarrollo del personal:

- Los trabajadores con alta resistencia profesional serán capaces de superar los obstáculos de su entorno laboral y de adaptarse a acontecimientos inesperados.
- Si el jefe inmediato tiene compromisos fuera del país, puede nombrar a su trabajador con mayor eficiencia para sustituirlo durante este periodo, es un objetivo que puede mejorar las habilidades de los empleados para prepararles para futuras funciones dentro de la empresa.
- Impulsar el desarrollo de las habilidades personales de los propios potenciales, para más adelante aspirar un cargo más alto que este vacante.
- Aprender de las ideas y perspectivas de otros. Con la opinión y el apoyo de los coach y otras personas con las que trabajan, los empleados pueden sostener su motivación y mantener el esfuerzo para el cumplimiento del plan.
- Rotar los proyectos entre cada líder de área, para motivar y explotar capacidades nuevas que aún no las ha desarrollado.
- Realizar Programas estratégicos de desarrollo personal para acrecentar las capacidades del capital humano, y aumentar la productividad, la capacidad de innovación, y las cualidades individuales.

6.3 Evaluación del desempeño

- Se evaluara a todo el personal cada 6 meses
- La forma en la que evaluaremos será la Escala Grafica basada en el comportamiento: el cual Utiliza el sistema de comparación del desempeño con determinados parámetros conductuales específicos.

Este método nos permitirá evaluar:- Las cualidades del sujeto (personalidad y comportamiento) – Contribución del sujeto al objetivo o trabajo encomendado. – Potencial de desarrollo.

6.4 Relaciones de trabajo

- Crear ambiente de confianza
- Hacer comunicaciones personales fuera del trabajo para crear un ambiente de respeto para no crear ambientes de superioridad.
- Hacer reuniones donde se les preguntara como se sienten y como creen ellos que están trabajando dentro del área en la que están, si se sienten cómodo y si no lo están como creen ellos que se puede cambiar esa situación.
- Realizar actividades recreativas como celebrar cumpleaños para lograr un ambiente comunicación social después del trabajo.
- Realizar pases una vez al año donde puedan llevar a su familia.
- Hacer actividades de relación como el intercambio de regalo para tiempos de navidad.
- Motivar a los trabajadores reconociendo su buen desempeño.
- Tratar de mantener a todos los líderes de áreas al tanto de la situación empresarial para que ellos los comuniquen.
- Vincular y tomar en cuenta cada área para fomentar un trabajo en equipo.

6.5 Marco Legal de la organización:

Registraremos nuestra empresa como compañía limitada por que nosotros como socios nos limitaríamos a una responsabilidad a la entrega efectiva de los bienes que se han comprometido a realizar (los aportes comprometidos). Además tienen una protección de responsabilidad limitada de las acciones de la compañía que podrían dar como resultado una demanda en contra de ella. También los miembros tampoco son responsables de las obligaciones financieras de la compañía, tales como los préstamos de negocios y otras formas de deuda. Y Establecer una SRL tiene menor costo que formar una corporación y requiere menos papeleo. También, tiene vida perpetua y puede sobrevivir en caso de muerte o enfermedad seria de uno o más miembros.

Nombre Legal: Ma. Fernanda Mendoza Jarquín, Aura Treminio y Lubianca Núñez

Nombre Comercial: TALTIK

Números de socios: 3

Aportación de los socios para el capital: \$1000 por cada una

Responsabilidades que se adquiere ante terceros:

- Los acreedores de la sociedad y el socio: “Los socios responderán de los actos realizados a nombre o por cuenta de la sociedad, por quienes tengan o hayan tenido su representación y de acuerdo con lo que se dispone para cada tipo social”.
- Aspectos conceptuales: Cuando se hace referencia a la responsabilidad ilimitada se apunta a que el socio responde no sólo hasta el monto de lo que se obligó a aportar sino que lo hace por todo el pasivo social impago, con la totalidad de su patrimonio propio.

- Responsabilidad subsidiaria: La responsabilidad es subsidiaria cuando el deudor puede oponer el beneficio de excusión y pagar sólo una vez agotado el patrimonio de la sociedad, que es el deudor principal.
- Responsabilidad solidaria: La responsabilidad de los socios es solidaria cuando el acreedor puede reclamar todo lo debido de cualquiera o de todos ellos.
- Responsabilidad directa y solidaria
- Responsabilidad solidaria como sanción
- Responsabilidad directa por ausencia de la personalidad jurídica
- Responsabilidad laboral
- Responsabilidad tributaria
- Responsabilidad ilimitada

Gastos de constitución de la empresa:

- C\$ 15.00 de timbres fiscales.
- Formulario de solicitud de matrícula C\$5.00 formulario
- Matrícula (C\$500.00)
- Constancia de Matrícula (C\$5.00)
- C\$ 80 cordobas por cada libro

Tramites a realizar para implantarla legalmente

1. Primeramente se Compran dos libros Order Book que sirven para llevar la contabilidad básica, estos pueden ser comprados en cualquier librería y son llamados:
 - El Libro diario (aquí se registran los ingresos y gastos diarios del negocio)
 - El Libro Mayor (registramos el consolidado de ingresos y gastos mensuales).
2. Luego de comprar los libros, vamos a el banco más cercano y ahí pagamos la cantidad de C\$ 50.00 (cincuenta córdobas) por la inscripción de los dos libros y el foliado de los mismos.
3. Luego se dirige al Registro Mercantil
4. Luego nos dirigimos a la alcaldía donde solicitaremos la Matrícula comercial del negocio.
5. Luego de esto nos dirigimos a la DGI donde presentaremos el numero ruc y vamos a categorizar la empresa.

Requisitos que se deben presentar en cada lugar:

REGISTRO MERCANTIL.

- Solicitud de inscripción
- Libros contables (Diario y Mayor)
- Fotocopia de cédula de identidad
- Fotocopia de Cédula de Residencia (en caso de extranjeros)

DIRECCION GENERAL DE INGRESOS (DGI).

Registro Único del Contribuyente (RUC):

- Fotocopia de la Solicitud de Inscripción entregada en el Registro Mercantil
- Fotocopia de la minuta cancelada del pago en el Registro Mercantil
- Fotocopia de cédula de identidad Nicaragüense.
- Fotocopia de constancia de disponibilidad de servicio público (agua, luz, teléfono o contrato de arriendo) del domicilio particular y del negocio.
- Fotocopia de Poder Especial para realizar trámite y cédula de identidad, si el trámite es realizado por un gestor, con C\$ 15.00 de timbres fiscales.
- Fotocopia de residencia nicaragüense en condición uno 1) o constancia de trámite y pasaporte (en caso de ser extranjero).
- Fotocopia de Poder Generalísimo otorgado a Nicaragüense o extranjero residente, con C\$ 30.00 en timbres fiscales (en caso de ser extranjero).
- Libro Diario y Mayor inscrito en el Registro Mercantil.

ALCALDIA

- Copia del Número RUC.
- Copia y original de la cédula de identidad.
- Carta de solicitud de Matrícula.
- Carta poder (si actúa en representación del contribuyente) con cédula de identidad.
- Permiso de Policía Nac., Urbanismo, Medio Ambiente, MINSA según giro del negocio.
- Formulario de solicitud de matrícula (5.00 formulario).
- Matrícula (C\$500.00)
- Constancia de Matrícula (C\$5.00)

TESTIMONIO

ESCRITURA PUBLICA NUMERO UNO (01).- CONSTITUCION DE SOCIEDAD COLECTIVA CON RESPONSABILIDAD LIMITADA.- En la Ciudad de Managua, Departamento de Managua, República de Nicaragua, a las siete de la noche del día primero de Enero del año dos mil dieciseis.- Ante mí: JOSÉ FRANCISCO SAENZ CHAVARRIA, Abogado y Notario Público de la República de Nicaragua, de este domicilio y residencia, titular de cédula de identidad ciudadana número dos, cero, uno, guión, dos, tres, uno, uno, cinco, nueve, guión, cero, cero, cero, dos, letra 'Y' (201-231159-0002Y), carnet de la Corte Suprema de Justicia número uno, cinco, seis, cinco, cinco (15655) y debidamente autorizado por la Excelentísima Corte Suprema de Justicia para ejercer el Notariado durante el quinquenio que finalizará el día doce de Abril del año dos mil veinte.- Comparecen las señoras: MARIA FERNANDA DE LA CONCEPCION MENDOZA JARQUIN, mayor de edad, soltera, Diseñadora de producto, quién se identifica con cédula número dos, cero, uno, guión, dos, siete, cero, tres, nueve, cinco, guión, cero, cero, cero, cinco, letra 'N', (201-270395-0005N), la señora LUBIANCA PAOLA NUÑEZ CRUZ, mayor de edad, soltera, Diseñadora de producto, quién se identifica con cédula número, cero, cero, uno, guión, dos, cuatro, cero, nueve, nueve, cuatro, guión, cero, cero, cinco, ocho, letra 'F', (001-240994-0058F) y la señora AURA LALESKA TREMINIO TORRES, mayor de edad, casada, Diseñadora de Producto, quien se identifica con cedula número cero, cero, uno, guion, dos, dos, cero, nueve, nueve, cinco guion cero, cero, uno, siete letra "B" (001- 220995-0017B).- Quién yo el Notario doy fe de conocer personalmente a los comparecientes quienes a mi juicio tienen la suficiente capacidad civil y legal necesaria para obligarse y contratar en especial para la realización de este acto, en el que comparecen en su propio nombre y representación.- Hablan los comparecientes y dicen: PRIMERA (Constitución de Sociedad Colectiva): Manifiestan que han convenido constituir y en efecto constituyen un SOCIEDAD COLECTIVA CON RESPONSABILIDAD LIMITADA, la cual estará regida con arreglo a las leyes del país y bajo las bases y estipulaciones que se enuncian a continuación.- SEGUNDA (Socios): Los socios fundadores son los comparecientes la señora MARIA FERNANDA DE LA CONCEPCION MENDOZA JARQUIN, la señora LUBIANCA PAOLA NUÑEZ CRUZ, y la señora AURA LALESKA TREMINIO TORRES cuyas generales y calidades ya han sido expresadas la introducción del presente instrumento.- TERCERA (Objeto Social): El objeto de la sociedad será principalmente el diseño y realización de accesorios de cuero y principalmente en el área de desarrollo implementación de soluciones de diseños; exportación e importación, comercialización y accesorios de cuero tales como bolos, fajas, zapatos, carteras, entre otros; sucursales en diferentes departamentos del país, lo necesario para el desarrollo de la sociedad y el cumplimiento de sus objetivos, pudiendo la sociedad ser representante de casas comerciales de otras empresas, o ser accionista de otras compañías sean estas anónimas o con responsabilidad limitada; para la realización de sus fines la sociedad podrá exportar e importar cualquier clase de equipo, artículo o herramienta u otro producto que le sea de utilidad y efectuar cualquier acto jurídico mercantil que le fuere necesario para cumplir el objetivo de sus actividades comerciales y mercantiles para lo cual es creada.- CUARTA (Denominación y domicilio): La razón o firma social de la sociedad girará bajo el nombre de "MENDOZA, NUÑEZ, TREMINIO Y COMPAÑÍA LIMITADA", o abreviadamente "TALTIK Y CIA. LTDA.", con domicilio en la ciudad de Managua, pudiendo establecer sucursales o agencias en cualquier lugar de la República, pero su nombre comercial para efectos de ejercer el comercio será el de: "TALTIK Y CIA.

LTDA.”.- QUINTA (Capital Social): El capital social de la sociedad será de OCHENTA Y CINCO MIL CIENTO CUARENTA CORDOBAS NETO (C.\$ 85,140.00), el cual aportan en este acto los socios en dinero en efectivo de acuerdo al siguiente orden: la señora MARIA FERNANADA DE LA CONCEPCION MENDOZA JARQUIN aporta la cantidad de VEINTE Y OCHO MIL TRECIENTOS OCHENTA NETOS (C.\$ 28,380.00), la señora LUBIANCA PAOLA NUÑEZ CRUZ aporta la cantidad de VEINTE Y OCHO MIL TRECIENTOS OCHENTA NETOS (C.\$ 28,380.00), y la señora AURA LALESKA TREMINIO TORRES aporta la cantidad de VEINTE Y OCHO MIL TRECIENTOS OCHENTA NETOS (C.\$ 28,380.00) en esta proporción de su aporte son dueños de la firma “PROCESOS I.T. & CIA. LTDA.”, quedando de esta forma pagado el Capital Social de la Compañía; en este acto los socios limitan su responsabilidad frente a terceros con las obligaciones sociales, a la cantidad de sus aportes en el capital de la sociedad y por consiguiente no responden de manera alguna con sus bienes personales a los acreedores de la sociedad por cualquier concepto.- SEXTA (Representación y administración): La sociedad será representada por la señora MARIA FERNANADA DE LA CONCEPCION MENDOZA JARQUIN y en su ausencia por la señora LUBIANCA PAOLA NUÑEZ CRUZ y la señora AURA LALESKA TREMINIO TORRES, ambos tendrán a su cargo la dirección y administración de la sociedad y el uso de la firma o razón social con facultades de Apoderados Generalísimos o Apoderados Generales de Administración.- SEPTIMA (Duración de la sociedad): La duración de la sociedad será de cinco años a partir del día de su inscripción en el Registro Público Mercantil y podrá prorrogarse en períodos iguales, siempre que ninguno de los socios manifieste su decisión de poner fin a la sociedad por lo menos con tres meses de anticipación a la conclusión del período. El fallecimiento de uno de los socios no es causa de disolución, podrá continuar la sociedad con sus herederos si estos así lo decidiesen.- OCTAVA (Contabilidad, Balances y Utilidades): El registro de las operaciones y cuentas de la sociedad se implementará y llevará en base a los procedimientos, principios y normas contables y de información financiera establecidas por las leyes del país. Cada seis meses la sociedad realizará un balance sobre las utilidades las que serán utilizadas o distribuidas de acuerdo a la participación de los socios y a la decisión conjunta de los mismos. El ejercicio contable se iniciará el primero de Enero del año en curso y finalizará el treinta y uno de Diciembre del mismo año.- NOVENA (Disolución y liquidación): Serán causales de disolución las establecidas por las leyes mercantiles y bajo los procedimientos que la misma ley contemple.- DECIMA (Prohibiciones): Ningún socio podrá efectuar por su cuenta negocios similares o iguales a los de la sociedad. Así como de igual manera no podrá vender su derecho o parte de la sociedad a ningún tercero sin el consentimiento previo de los otros socios.- Así se expresaron los comparecientes bien instruidos por mí el Notario acerca del valor, objeto y trascendencia legal de este acto, de las cláusulas generales que aseguran su validez y de las especiales que contiene, de las que envuelven renunciaciones y estipulaciones implícitas y explícitas, así como de las que en concreto se han hecho. Y leída que fue la presente escritura a los comparecientes, la encuentran conforme, aprueban, ratifican y firman junto conmigo el Notario sin hacerle modificación alguna.- Doy fe de todo cuanto se ha relacionado. - (f) Ilegible. María Fernanda Mendoza J.- (f) Ilegible. Lubianca P. Núñez C.- (f) Ilegible Aura L. Treminio T. - (f) Ilegible del Notario. José Francisco Sáenz CH.--

.-----

PASO ANTE MI: Del frente del folio número ocho al frente del folio número nueve, de mi Protocolo Número Cinco, en papel sellado de Protocolo Números Serie 'G' 5894403 y 'G' 7299628, que llevo durante el presente año y a solicitud del Señor CARLOS ALFREDO QUINTANA SOMARRIBA, libro este Primer Testimonio en dos hojas útiles de papel sellado de Ley Números Serie 'N' 9268571 y 'N' 9268572, las que firmo, rubrico y sello en la Ciudad de Managua a las ocho de la noche del día treinta de Agosto del año dos mil Catorce.

JOSE FRANCISCO SAENZ CHAVARRIAS
ABOGADO Y NOTARIO PÚBLICO.

Registro de la Marca

Para la solicitud de registro de la marca TALTIK; se registrará la marca cómo Mixta ya que es un imagotipo (letras más figura), bajo las clases Clase 18 Cuero e imitaciones de cuero, productos de estas materias no comprendidos en otras clases; pieles de animales; baúles y maletas; paraguas, sombrillas y bastones; fustas y guarnicionería. Tasa básica: U\$ 100 + certificación de verificación: U\$ 20.

A continuación les mostramos el formato que se debe llenar para registrar una marca:

Obligaciones Fiscales que se deberán afrontar

- Alta en el censo de empresarios: Modelo 036 ó 037

La primera obligación de presentar un modelo que tiene una Sociedad Limitada es darse de alta en el censo de empresarios, trámite que se realiza en la Agencia Tributaria mediante la presentación del modelo 036, o en su caso el modelo 037 que es la versión simplificada del anterior, donde se indica la actividad que va a llevar a cabo la empresa, dándose de alta en uno o varios de los epígrafes del Impuesto de Actividades Económicas.

- IVA: Modelo 303 y Modelo 390

Las Sociedades Limitadas, al igual que ocurre en el caso de los empresarios individuales deben presentar declaraciones periódicas del Impuesto de Valor Añadido (IVA), mediante la presentación de dos modelos diferentes. El primero de ellos es el modelo 303, que es el que se presenta trimestralmente recogiendo el IVA soportado y el IVA repercutido y realizando la liquidación parcial del impuesto al efecto de abonar el importe correspondiente o acumular el importe que corresponda devolver para compensar en liquidaciones posteriores.

De igual modo, y de forma anual, debe presentarse el modelo 390, en el cual se hace un resumen-recopilación de toda la información del año que se ha ido recogiendo en las declaraciones parciales trimestrales que se han presentado mediante el modelo 303.

- Impuesto de Sociedades: Modelo 202 y Modelo 200

El impuesto de Sociedades es, como su propio nombre indica, el Impuesto que se aplica a las sociedades mercantiles para gravar los beneficios que las mismas han obtenido durante el ejercicio.

Este impuesto es el equivalente en el caso de las personas físicas al IRPF, no pudiendo estar sometido a ambos impuestos a la vez ya que son incompatibles, o se paga IRPF o se paga Impuesto de Sociedades, pero no ambos.

Obligaciones Legales que se adquieren

Las obligaciones legales son todos aquellos pagos de impuestos a las entidades estatales y la alcaldía por impuesto sobre ventas mensuales tales como:

- Registro Mercantil
- Pago de la Alcaldía
- Pago de la DGI
- El código de comercio
- El seguro social



The background of the slide features a repeating pattern of light-colored geometric squares, each containing a stylized, interlocking design. The pattern is set against a solid, muted olive-green background.

Capítulo VII: Estados Financieros



Introducción:

En este capítulo estaremos planeado los estados financieros de la empresa veremos los gastos que tenemos y nos daremos cuenta de la situación financiero de la empresa, aquí nos podremos crear alternativas de ahorro o minorar gastos.

7.1 Objetivos del área contable:

- Asegurar los recursos financieros que necesite la empresa para garantizar todos los recursos y materia prima para su funcionamiento.
- Proponer alternativas y estrategias para balancear los costos de la empresa.
- Determinar el sistema contable con el que se llevara a cabo la empresa.
- Proponer el catálogo del registro único de ventas de la empresa.
- Presentar periódicamente los estados financieros de la empresa y de igual manera al Gerente General de la empresa.
- Proponer alternativas y estrategias para alcanzar mayor rentabilidad.

7.2 Sistema contable de la empresa:

El sistema contable que utilizaremos será el sistema Mónica, porque dispone de funciones de seguridad y auditorias de ultima tecnología enfocada en mantener sus datos seguros e íntegras. La privacidad de nuestros datos está garantizada y este sistema permitirá a nuestra empresa definir de manera autónoma y privada, que usuarios acceden a la información, que aplicaciones pueden manejar ya sea para grabar o editar documentos e informes.

7.3 Flujo de caja proyectado



Taltik S.R.L

Estado de flujo de efectivo 2016

Periodo inicia en: C\$ 1,00

	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICEMBRE
	C\$ 1,00	C\$ 32,00	C\$ 61,00	C\$ 92,00	C\$ 122,00	C\$ 153,00	C\$ 183,00	C\$ 214,00	C\$ 245,00	C\$ 275,00	C\$ 306,00	C\$ 336,00
Efectivo disponible al inicio del mes	C\$ -	C\$ 3.350,00	C\$ 9.365,00	C\$ 10.690,00	C\$ 16.320,00	C\$ 14.032,00	C\$ 12.010,74	C\$ 7.972,34	C\$ 8.704,92	C\$ 11.546,46	C\$ 14.716,46	C\$ 18.710,46
Ingresos en efectivo												
Ventas (efectivo)	C\$ 9.300,00	C\$ 21.400,00	C\$ 26.750,00	C\$ 23.400,00	C\$ 26.130,00	C\$ 31.356,00	C\$ 40.762,80	C\$ 55.029,78	C\$ 60.940,11	C\$ 62.000,00	C\$ 74.400,00	C\$ 104.160,00
Cobranza	C\$ -											
Créditos /otros ingresos	C\$ -			C\$ 10.100,00	C\$ 17.420,00	C\$ 19.162,00	C\$ 22.994,40	C\$ 26.443,56	C\$ 30.410,90	C\$ 32.000,00	C\$ 38.400,00	C\$ 40.200,00
Total Ingresos en efectivo	C\$ 9.300,00	C\$ 21.400,00	C\$ 26.750,00	C\$ 33.500,00	C\$ 43.550,00	C\$ 50.518,00	C\$ 63.757,20	C\$ 81.473,34	C\$ 91.351,01	C\$ 94.000,00	C\$ 112.800,00	C\$ 144.360,00
Efectivo Total Disponible (antes de los retiros)	C\$ 9.300,00	C\$ 24.750,00	C\$ 36.115,00	C\$ 44.190,00	C\$ 59.870,00	C\$ 64.550,00	C\$ 75.767,94	C\$ 89.445,68	C\$ 100.055,93	C\$ 105.546,46	C\$ 127.516,46	C\$ 163.070,46
Egresos en efectivo												
Compra de mercancía				C\$ 10.800,00	C\$ 16.200,00	C\$ 18.630,00	C\$ 24.219,00	C\$ 31.484,70	C\$ 37.781,64	C\$ 39.000,00	C\$ 46.800,00	C\$ 48.000,00
Pago de Mano de Obra.	C\$ 5.950,00	C\$ 13.800,00	C\$ 17.250,00	C\$ 5.400,00	C\$ 6.400,00	C\$ 7.450,00	C\$ 9.960,00	C\$ 12.600,00	C\$ 11.330,00	C\$ 11.700,00	C\$ 14.000,00	C\$ 14.500,00
Sueldos brutos			C\$ 6.000,00	C\$ 6.000,00	C\$ 9.000,00	C\$ 9.000,00	C\$ 12.000,00	C\$ 12.000,00	C\$ 12.000,00	C\$ 12.000,00	C\$ 15.000,00	C\$ 15.000,00
Otros gastos de nómina												
Artículos de oficina (de oficina y operativos)					C\$ 1.500,00	C\$ 1.000,00	C\$ 2.000,00	C\$ 1.500,00	C\$ 1.500,00	C\$ 1.500,00	C\$ 2.000,00	C\$ 1.500,00
Mantenimiento					C\$ 2.400,00							
Gastos de publicidad		C\$ 75,00	C\$ 350,00	C\$ 420,00	C\$ 550,00	C\$ 632,50	C\$ 730,00	C\$ 730,00	C\$ 2.000,00	C\$ 2.000,00	C\$ 2.300,00	C\$ 2.300,00
Autos, entregas y viajes		C\$ 860,00	C\$ 1.100,00	C\$ 1.500,00	C\$ 1.500,00	C\$ 1.500,00	C\$ 1.750,00	C\$ 1.750,00	C\$ 1.750,00	C\$ 2.000,00	C\$ 2.300,00	C\$ 2.300,00
Contabilidad y legal				C\$ 2.800,00	C\$ 2.800,00	C\$ 2.800,00	C\$ 2.900,00	C\$ 2.900,00	C\$ 3.100,00	C\$ 3.100,00	C\$ 3.100,00	C\$ 3.100,00
Renta												
Teléfono		C\$ 350,00	C\$ 350,00	C\$ 500,00	C\$ 500,00	C\$ 500,00	C\$ 550,00	C\$ 600,00	C\$ 600,00	C\$ 600,00	C\$ 650,00	C\$ 650,00
Servicios públicos		C\$ 300,00	C\$ 375,00	C\$ 450,00	C\$ 450,00	C\$ 450,00	C\$ 550,00	C\$ 550,00	C\$ 550,00	C\$ 550,00	C\$ 600,00	C\$ 600,00
Seguros												
Impuestos					C\$ 4.538,00	C\$ 5.288,38	C\$ 6.568,30	C\$ 8.313,03	C\$ 8.948,92	C\$ 9.190,00	C\$ 11.028,00	C\$ 15.897,60
IVA S/VENTAS					C\$ 4.102,50	C\$ 4.783,20	C\$ 5.930,73	C\$ 7.498,30	C\$ 8.035,41	C\$ 8.250,00	C\$ 9.900,00	C\$ 14.454,00
IR S/VENTAS					C\$ 435,50	C\$ 505,18	C\$ 637,57	C\$ 814,73	C\$ 913,51	C\$ 940,00	C\$ 1.128,00	C\$ 1.443,60
Intereses												
Otros gastos (especificar)												
SUBTOTAL	C\$ 5.950,00	C\$ 15.385,00	C\$ 25.425,00	C\$ 27.870,00	C\$ 45.838,00	C\$ 52.539,26	C\$ 67.795,60	C\$ 80.740,76	C\$ 88.509,47	C\$ 90.830,00	C\$ 108.806,00	C\$ 119.745,20
Reserva y/o en depósito												
Retiro de los accionistas	C\$ -											
Total Egresos en efectivo	C\$ 5.950,00	C\$ 15.385,00	C\$ 25.425,00	C\$ 27.870,00	C\$ 45.838,00	C\$ 52.539,26	C\$ 67.795,60	C\$ 80.740,76	C\$ 88.509,47	C\$ 90.830,00	C\$ 108.806,00	C\$ 119.745,20
Posición de Efectivo (fin de mes)	C\$ 3.350,00	C\$ 9.365,00	C\$ 10.690,00	C\$ 16.320,00	C\$ 14.032,00	C\$ 12.010,74	C\$ 7.972,34	C\$ 8.704,92	C\$ 11.546,46	C\$ 14.716,46	C\$ 18.710,46	C\$ 43.325,26



Taltik S.R.L

Estado de flujo de efectivo 2019

Periodo inicia en: C\$ 336,00

	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
Efectivo disponible al inicio del mes	C\$ 102.923,64	C\$ 120.210,40	C\$ 143.756,82	C\$ 178.793,61	C\$ 243.300,67	C\$ 332.619,74	C\$ 435.064,46	C\$ 559.550,07	C\$ 735.345,06	C\$ 922.243,49	C\$ 1.130.745,84	C\$ 1.394.891,00
Ingresos en efectivo												
Ventas (efectivo)	C\$ 119.784,00	C\$ 155.719,20	C\$ 179.076,88	C\$ 214.892,26	C\$ 257.870,71	C\$ 283.657,78	C\$ 326.206,45	C\$ 407.758,06	C\$ 468.921,77	C\$ 515.813,95	C\$ 644.767,44	C\$ 838.197,67
Cobranza	C\$ -	C\$ -	C\$ -	C\$ -	C\$ -	C\$ -	C\$ -	C\$ -	C\$ -	C\$ -	C\$ -	C\$ -
Créditos /otros ingresos	C\$ 46.230,00	C\$ 53.164,50	C\$ 58.480,95	C\$ 77.341,05	C\$ 88.942,21	C\$ 97.836,43	C\$ 112.511,89	C\$ 135.014,27	C\$ 115.266,41	C\$ 138.319,69	C\$ 165.983,63	C\$ 199.180,36
Total Ingresos en efectivo	C\$ 166.014,00	C\$ 208.883,70	C\$ 237.557,83	C\$ 292.233,31	C\$ 346.812,92	C\$ 381.494,21	C\$ 438.718,34	C\$ 542.772,33	C\$ 584.188,18	C\$ 654.133,64	C\$ 810.751,07	C\$ 1.037.378,03
Efectivo Total Disponible (antes de los retiros)	C\$ 268.937,64	C\$ 329.094,10	C\$ 381.314,65	C\$ 471.026,92	C\$ 590.113,59	C\$ 714.113,95	C\$ 873.782,80	C\$ 1.102.322,40	C\$ 1.319.533,24	C\$ 1.576.377,13	C\$ 1.941.496,91	C\$ 2.432.269,03
Egresos en efectivo												
Compra de mercancía	C\$ 55.200,00	C\$ 60.099,00	C\$ 69.113,85	C\$ 79.480,93	C\$ 91.403,07	C\$ 109.683,68	C\$ 131.620,42	C\$ 157.944,50	C\$ 181.636,18	C\$ 217.963,42	C\$ 283.352,45	C\$ 300.000,00
Pago de Mano de Obra.	C\$ 15.000,00	C\$ 15.200,00	C\$ 15.200,00	C\$ 15.200,00	C\$ 15.200,00	C\$ 15.200,00	C\$ 15.200,00	C\$ 15.200,00	C\$ 15.200,00	C\$ 15.200,00	C\$ 15.200,00	C\$ 15.500,00
Sueldos brutos	C\$ 32.000,00	C\$ 32.320,00	C\$ 32.643,20	C\$ 32.969,63	C\$ 33.299,33	C\$ 33.632,32	C\$ 33.968,64	C\$ 34.308,33	C\$ 34.651,41	C\$ 34.997,93	C\$ 35.347,91	C\$ 35.701,39
Otros gastos de nómina	C\$ 8.695,00	C\$ 8.791,20	C\$ 8.850,99	C\$ 8.911,38	C\$ 8.972,38	C\$ 9.033,98	C\$ 9.096,20	C\$ 9.159,04	C\$ 9.222,51	C\$ 9.286,62	C\$ 9.351,36	C\$ 9.472,26
Artículos de oficina (de oficina y operativos)	C\$ 2.500,00	C\$ 2.500,00	C\$ 3.000,00	C\$ 3.000,00	C\$ 3.000,00	C\$ 3.000,00	C\$ 3.000,00	C\$ 3.500,00	C\$ 3.500,00	C\$ 3.500,00	C\$ 4.000,00	C\$ 4.000,00
Mantenimiento					C\$ 2.800,00							C\$ 3.000,00
Gastos de publicidad	C\$ 3.000,00	C\$ 3.500,00	C\$ 4.000,00	C\$ 4.000,00	C\$ 4.500,00	C\$ 4.500,00	C\$ 5.000,00	C\$ 5.000,00	C\$ 5.000,00	C\$ 5.000,00	C\$ 5.500,00	C\$ 6.000,00
Autos, entregas y viajes	C\$ 2.800,00	C\$ 2.800,00	C\$ 3.000,00	C\$ 3.000,00	C\$ 3.200,00	C\$ 3.200,00	C\$ 3.500,00	C\$ 3.500,00	C\$ 3.500,00	C\$ 3.500,00	C\$ 4.000,00	C\$ 4.500,00
Contabilidad y legal	C\$ 3.500,00	C\$ 3.500,00	C\$ 3.500,00	C\$ 3.500,00	C\$ 3.500,00	C\$ 3.500,00	C\$ 3.700,00	C\$ 3.700,00	C\$ 3.700,00	C\$ 3.700,00	C\$ 3.700,00	C\$ 3.700,00
Renta	C\$ 6.400,00	C\$ 6.464,00	C\$ 6.528,64	C\$ 6.593,93	C\$ 6.659,87	C\$ 6.726,46	C\$ 6.793,73	C\$ 6.861,67	C\$ 6.930,28	C\$ 6.999,59	C\$ 7.069,58	C\$ 7.140,28
Teléfono	C\$ 700,00	C\$ 700,00	C\$ 700,00	C\$ 700,00	C\$ 700,00	C\$ 700,00	C\$ 750,00	C\$ 800,00	C\$ 800,00	C\$ 800,00	C\$ 850,00	C\$ 850,00
Servicios públicos	C\$ 650,00	C\$ 650,00	C\$ 700,00	C\$ 700,00	C\$ 700,00	C\$ 700,00	C\$ 700,00	C\$ 700,00	C\$ 700,00	C\$ 750,00	C\$ 800,00	C\$ 800,00
Alquileres												
Impuestos	C\$ 18.282,24	C\$ 24.406,54	C\$ 27.642,18	C\$ 34.835,19	C\$ 41.779,61	C\$ 44.586,52	C\$ 50.451,87	C\$ 63.151,90	C\$ 66.224,68	C\$ 71.966,87	C\$ 87.217,30	C\$ 120.980,48
IVA S/VENTAS	C\$ 16.622,10	C\$ 22.317,71	C\$ 25.266,60	C\$ 31.912,86	C\$ 38.311,48	C\$ 40.771,58	C\$ 46.064,69	C\$ 57.724,17	C\$ 60.382,80	C\$ 65.425,53	C\$ 79.109,79	C\$ 110.606,70
IR S/VENTAS	C\$ 1.660,14	C\$ 2.088,84	C\$ 2.375,58	C\$ 2.922,33	C\$ 3.468,13	C\$ 3.814,94	C\$ 4.387,18	C\$ 5.427,72	C\$ 5.841,88	C\$ 6.541,34	C\$ 8.107,51	C\$ 10.373,78
Intereses												
Otros gastos (especificar)												
SUBTOTAL	C\$ 148.727,24	C\$ 185.337,28	C\$ 202.521,03	C\$ 227.726,25	C\$ 257.493,85	C\$ 279.049,49	C\$ 314.232,74	C\$ 366.977,33	C\$ 397.289,75	C\$ 445.631,29	C\$ 546.605,91	C\$ 629.624,89
Reserva y/o en depósito												
Retiro de los accionistas	C\$ -											
Total Egresos en efectivo	C\$ 148.727,24	C\$ 185.337,28	C\$ 202.521,03	C\$ 227.726,25	C\$ 257.493,85	C\$ 279.049,49	C\$ 314.232,74	C\$ 366.977,33	C\$ 397.289,75	C\$ 445.631,29	C\$ 546.605,91	C\$ 629.624,89
Posición de Efectivo (fin de mes)	C\$ 120.210,40	C\$ 143.756,82	C\$ 178.793,61	C\$ 243.300,67	C\$ 332.619,74	C\$ 435.064,46	C\$ 559.550,07	C\$ 735.345,06	C\$ 922.243,49	C\$ 1.130.745,84	C\$ 1.394.891,00	C\$ 1.802.644,14

	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
	C\$ 671,00	C\$ 701,00	C\$ 732,00	C\$ 763,00	C\$ 791,00	C\$ 822,00	C\$ 852,00	C\$ 883,00	C\$ 913,00	C\$ 944,00	C\$ 975,00	C\$ 1.005,00
Efectivo disponible al inicio del mes	C\$ 12.923,64	C\$ 267.554,01	C\$ 439.797,17	C\$ 453.544,11	C\$ 650.306,95	C\$ 1.008.387,14	C\$ 874.989,17	C\$ 822.385,90	C\$ 1.301.676,45	C\$ 1.319.518,39	C\$ 1.955.421,62	C\$ 2.530.654,47
Ingresos en efectivo												
Ventas (efectivo)	C\$ 622.017,44	C\$ 552.521,80	C\$ 425.400,07	C\$ 723.020,09	C\$ 981.473,10	C\$ 479.620,41	C\$ 724.525,51	C\$ 541.883,16	C\$ 250.259,79	C\$ 500.311,75	C\$ 375.389,69	C\$ 606.776,08
Cobranza	C\$ -	C\$ -	C\$ -	C\$ -	C\$ -	C\$ -	C\$ -	C\$ -	C\$ -	C\$ -	C\$ -	C\$ -
Créditos /otros ingresos	C\$ 229.057,41	C\$ 274.868,89	C\$ 302.355,78	C\$ 326.206,45	C\$ 358.827,10	C\$ 412.651,17	C\$ 474.548,85	C\$ 593.186,06	C\$ 682.163,97	C\$ 750.380,37	C\$ 900.456,44	C\$ 1.125.570,55
Total Ingresos en efectivo	C\$ 851.074,85	C\$ 827.390,69	C\$ 727.755,85	C\$ 1.049.226,54	C\$ 1.340.300,20	C\$ 892.271,58	C\$ 1.199.074,36	C\$ 1.135.069,22	C\$ 932.423,76	C\$ 1.250.692,12	C\$ 1.275.846,13	C\$ 1.732.346,63
Efectivo Total Disponible (antes de los retiros)	C\$ 863.998,49	C\$ 1.094.944,70	C\$ 1.167.553,02	C\$ 1.502.770,65	C\$ 1.990.607,15	C\$ 1.900.658,72	C\$ 2.074.063,53	C\$ 1.957.455,12	C\$ 2.234.100,21	C\$ 2.570.210,51	C\$ 3.231.267,75	C\$ 4.263.001,10
Egresos en efectivo												
Compra de mercancía	C\$ 345.000,00	C\$ 414.000,00	C\$ 496.800,00	C\$ 596.160,00	C\$ 685.584,00	C\$ 822.700,80	C\$ 1.028.376,00	C\$ 336.888,00	C\$ 671.110,00	C\$ 255.998,50	C\$ 345.597,98	C\$ 411.557,27
Pago de Mano de Obra.	C\$ 32.000,00	C\$ 32.000,00	C\$ 34.000,00	C\$ 34.000,00	C\$ 34.000,00	C\$ 34.000,00	C\$ 34.000,00	C\$ 34.000,00	C\$ 36.000,00	C\$ 36.000,00	C\$ 36.000,00	C\$ 36.000,00
Sueldos Administrativos.	C\$ 76.500,00	C\$ 77.265,00	C\$ 78.037,65	C\$ 78.818,03	C\$ 79.606,21	C\$ 80.402,27	C\$ 81.206,29	C\$ 82.018,35	C\$ 82.838,54	C\$ 83.666,92	C\$ 84.503,59	C\$ 85.348,63
Otros gastos de nómina	C\$ 20.072,50	C\$ 20.214,03	C\$ 20.726,97	C\$ 20.871,33	C\$ 21.017,15	C\$ 21.164,42	C\$ 21.313,16	C\$ 21.463,40	C\$ 21.985,13	C\$ 22.138,38	C\$ 22.293,16	C\$ 22.449,50
Artículos de oficina (de oficina y operativos)	C\$ 4.000,00	C\$ 4.500,00	C\$ 4.500,00	C\$ 5.000,00	C\$ 5.000,00	C\$ 5.000,00	C\$ 5.000,00	C\$ 5.000,00	C\$ 6.000,00	C\$ 6.000,00	C\$ 6.000,00	C\$ 6.000,00
Mantenimiento	C\$ 5.000,00	C\$ 6.000,00	C\$ 7.000,00	C\$ 8.000,00	C\$ 12.500,00	C\$ 10.000,00	C\$ 11.000,00	C\$ 12.000,00	C\$ 13.000,00	C\$ 14.000,00	C\$ 18.500,00	C\$ 16.000,00
Gastos de publicidad	C\$ 6.000,00	C\$ 6.500,00	C\$ 6.500,00	C\$ 6.500,00	C\$ 7.000,00	C\$ 7.000,00	C\$ 7.000,00	C\$ 7.000,00	C\$ 7.500,00	C\$ 7.500,00	C\$ 7.500,00	C\$ 7.500,00
Autos, entregas y viajes	C\$ 4.500,00	C\$ 5.000,00	C\$ 5.000,00	C\$ 5.000,00	C\$ 5.500,00	C\$ 5.500,00	C\$ 5.500,00	C\$ 5.500,00	C\$ 6.000,00	C\$ 6.000,00	C\$ 6.000,00	C\$ 6.000,00
Contabilidad y legal	C\$ 3.700,00	C\$ 4.000,00	C\$ 4.000,00	C\$ 4.000,00	C\$ 4.500,00	C\$ 4.500,00	C\$ 4.500,00	C\$ 4.500,00	C\$ 5.000,00	C\$ 5.000,00	C\$ 5.000,00	C\$ 5.000,00
Renta	C\$ 13.600,00	C\$ 13.736,00	C\$ 13.873,36	C\$ 14.012,09	C\$ 14.152,21	C\$ 14.293,74	C\$ 14.436,67	C\$ 14.581,04	C\$ 14.726,85	C\$ 14.874,12	C\$ 15.022,86	C\$ 15.173,09
Teléfono	C\$ 850,00	C\$ 850,00	C\$ 850,00	C\$ 850,00	C\$ 900,00	C\$ 900,00	C\$ 900,00	C\$ 900,00	C\$ 1.000,00	C\$ 1.000,00	C\$ 1.000,00	C\$ 1.000,00
Servicios públicos	C\$ 800,00	C\$ 800,00	C\$ 800,00	C\$ 800,00	C\$ 850,00	C\$ 850,00	C\$ 850,00	C\$ 850,00	C\$ 900,00	C\$ 900,00	C\$ 900,00	C\$ 900,00
Alquileres	C\$ -	C\$ -	C\$ -	C\$ -	C\$ -	C\$ -	C\$ -	C\$ -	C\$ -	C\$ -	C\$ -	C\$ -
Impuestos	C\$ 84.421,98	C\$ 70.282,51	C\$ 41.920,94	C\$ 78.452,25	C\$ 111.610,43	C\$ 19.358,33	C\$ 37.595,50	C\$ 131.077,88	C\$ 48.521,30	C\$ 161.710,96	C\$ 152.295,68	C\$ 215.441,87
IVA S/VENTAS	C\$ 75.911,23	C\$ 62.008,60	C\$ 34.643,38	C\$ 67.959,98	C\$ 98.207,43	C\$ 10.435,62	C\$ 25.604,75	C\$ 119.727,18	C\$ 39.197,06	C\$ 149.204,04	C\$ 139.537,22	C\$ 198.118,40
IR S/VENTAS	C\$ 8.510,75	C\$ 8.273,91	C\$ 7.277,56	C\$ 10.492,27	C\$ 13.403,00	C\$ 8.922,72	C\$ 11.990,74	C\$ 11.350,69	C\$ 9.324,24	C\$ 12.506,92	C\$ 12.758,46	C\$ 17.323,47
Intereses												
Otros gastos (especificar)												
SUBTOTAL	C\$ 596.444,48	C\$ 655.147,54	C\$ 714.008,91	C\$ 852.463,70	C\$ 982.220,00	C\$ 1.025.669,56	C\$ 1.251.677,63	C\$ 655.778,67	C\$ 914.581,82	C\$ 614.788,89	C\$ 700.613,28	C\$ 828.370,35
Reserva v/o en depósito												
Retiro de los accionistas	C\$ -											
Total Egresos en efectivo	C\$ 596.444,48	C\$ 655.147,54	C\$ 714.008,91	C\$ 852.463,70	C\$ 982.220,00	C\$ 1.025.669,56	C\$ 1.251.677,63	C\$ 655.778,67	C\$ 914.581,82	C\$ 614.788,89	C\$ 700.613,28	C\$ 828.370,35
Posición de Efectivo (fin de mes)	C\$ 267.554,01	C\$ 439.797,17	C\$ 453.544,11	C\$ 650.306,95	C\$ 1.008.387,14	C\$ 874.989,17	C\$ 822.385,90	C\$ 1.301.676,45	C\$ 1.319.518,39	C\$ 1.955.421,62	C\$ 2.530.654,47	C\$ 3.434.630,75

7.4 Balance general "0" (cero) y balance general proyectado



TALTIK, SRL.

BALANCE GENERAL AL 31 DE DICIEMBRE DE 2015

ACTIVO		PASIVO	
<u>Activo Circulante</u>		<u>Pasivo Circulante</u>	
Caja		Proveedores	
Bancos		Acreedores	
Inversiones a corto plazo		Intereses por pagar	
Cuentas por cobrar		IVA por pagar	
Inventario	C\$ -	Anticipo de clientes	
Total Activo Circulante	C\$ -	Total Pasivo Circulante	C\$ -
<u>Activo Fijo</u>		<u>Pasivo a Largo Plazo</u>	
Edificios		Documentos por pagar a largo plazo	
Terrenos		Total Pasivo Circulante	C\$ -
Depreciación acumulada			
Mobiliario y equipo.	C\$ -		
Depreciación acumulada	C\$ -		
Equipo de transporte			
Depreciación acumulada			
Equipo de cómputo	C\$ -		
Depreciación acumulada	C\$ -		
Total Activo Fijo	C\$ -		
<u>Activo diferido</u>			
Rentas pagadas por anticipado			
Otros activos diferidos			
Total Activo Diferido	C\$ -		
		SUMA DEL PASIVO	C\$ -
SUMA DEL ACTIVO	C\$ -		
		<u>CAPITAL CONTABLE</u>	
		Capital social	C\$ -
		Reservas	
		Resultados de ejercicios anteriores	
		Resultados del ejercicio	
		Total Capital contable	C\$ -
		SUMA DEL CAPITAL CONTABLE	C\$ -
		PASIVO + CAPITAL CONTABLE	C\$ -

BALANCE GENERAL AL 31 DE DICIEMBRE DE 2016

ACTIVO		PASIVO	
<u>Activo Circulante</u>		<u>Pasivo Circulante</u>	
Caja	C\$ 20.000,00	Proveedores	C\$ 13.344,00
Bancos	C\$ 102.870,46	Acreeedores	
Inversiones a corto plazo		Intereses por pagar	
Cuentas por cobrar	C\$ 40.200,00	IVA por pagar	C\$ 14.454,00
Inventario	C\$ -	Anticipo de clientes	
Total Activo Circulante	C\$ 163.070,46	Total Pasivo Circulante	C\$ 27.798,00
<u>Activo Fijo</u>		<u>Pasivo a Largo Plazo</u>	
Edificios	C\$ -	Documentos por pagar a largo plazo	
Terrenos	C\$ -	Total Pasivo Circulante	C\$ -
Depreciación acumulada			
Mobiliario y equipo.	C\$ 3.300,00		
Depreciación acumulada	C\$ 1.100,00		
Equipo de transporte	C\$ -		
Depreciación acumulada	C\$ -		
Equipo de cómputo	C\$ 18.000,00		
Depreciación acumulada	C\$ 6.000,00		
Total Activo Fijo	C\$ 14.200,00		
<u>Activo diferido</u>		SUMA DEL PASIVO	
Rentas pagadas por anticipado			C\$ 27.798,00
Otros activos diferidos			
Total Activo Diferido	C\$ -		
		CAPITAL CONTABLE	
SUMA DEL ACTIVO	C\$ 177.270,46	Capital social	C\$ 106.147,20
		Reservas	C\$ -
		Resultados de ejercicios anteriores	C\$ -
		Resultados del ejercicio	C\$ 43.325,26
		Total Capital contable	C\$ 149.472,46
		SUMA DEL CAPITAL CONTABLE	C\$ 149.472,46
		PASIVO + CAPITAL CONTABLE	C\$ 177.270,46

BALANCE GENERAL AL 31 DE DICIEMBRE DE 2019

ACTIVO		PASIVO	
<u>Activo Circulante</u>		<u>Pasivo Circulante</u>	
Caja	C\$ 838.197,67	Proveedores	C\$ 405.406,32
Bancos	C\$ 1.394.891,00	Cuentas y Doc. por Pagar.	C\$ 325.937,79
Inversiones a corto plazo		INSS por Pagar.	C\$ 9.472,26
Cuentas por cobrar	C\$ 199.180,36	IVA por pagar	C\$ 110.606,70
Inventario	C\$ 300.000,00	IR por Pagar	C\$ 10.373,78
Total Activo Circulante	C\$ 2.732.269,03	Total Pasivo Circulante	C\$ 861.796,85
<u>Activo Fijo</u>		<u>Pasivo a Largo Plazo</u>	
Edificios		Documentos por pagar a largo plazo	C\$ 22.224,20
Terrenos		Total Pasivo Circulante	C\$ 22.224,20
Depreciación acumulada			
Mobiliario y equipo.	C\$ 160.335,00		
Depreciación acumulada	C\$ 32.067,00		
Equipo de transporte			
Depreciación acumulada			
Equipo de cómputo	C\$ 70.398,00		
Depreciación acumulada	C\$ 35.199,00		
Total Activo Fijo	C\$ 163.467,00		
<u>Activo diferido</u>			
Rentas pagadas por anticipado			
Otros activos diferidos			
Total Activo Diferido	C\$ -		
SUMA DEL ACTIVO	C\$ 2.895.736,03	SUMA DEL PASIVO	C\$ 884.021,05
		CAPITAL CONTABLE	
		Capital social	C\$ 106.147,20
		Reservas	
		Resultados de ejercicios anteriores	C\$ 102.923,64
		Resultados del ejercicio	C\$ 1.802.644,14
		Total Capital contable	C\$ 2.011.714,98
		SUMA DEL CAPITAL CONTABLE	C\$ 2.011.714,98
		PASIVO + CAPITAL CONTABLE	C\$ 2.895.736,03

BALANCE GENERAL AL 31 DE DICIEMBRE DE 2021

ACTIVO

Activo Circulante

Caja	C\$	606.776,08
Bancos	C\$	2.530.654,47
Inversiones a corto plazo		
Cuentas por cobrar	C\$	1.125.570,55
Inventario	C\$	411.557,27
Total Activo Circulante	C\$	4.674.558,37

Activo Fijo

Edificios		
Terrenos		
Depreciación acumulada		
Mobiliario y equipo.	C\$	160.335,00
Depreciación acumulada	C\$	96.201,00
Equipo de transporte	C\$	362.304,00
Depreciación acumulada	C\$	36.230,40
Equipo de cómputo	C\$	70.398,00
Depreciación acumulada	C\$	70.398,00
Total Activo Fijo	C\$	390.207,60

Activo diferido

Rentas pagadas por anticipado		
Otros activos diferidos		
Total Activo Diferido	C\$	-

SUMA DEL ACTIVO

C\$ 5.064.765,97

PASIVO

Pasivo Circulante

Proveedores	C\$	411.557,27
Cuentas y Doc. Por Pagar.	C\$	395.770,81
INSS por Pagar.	C\$	22.449,50
IVA por pagar	C\$	198.118,40
IR por Pagar.	C\$	23.999,80
Total Pasivo Circulante	C\$	1.051.895,78

Pasivo a Largo Plazo

Documentos por pagar a largo plazo	C\$	459.168,60
Total Pasivo Circulante	C\$	459.168,60

SUMA DEL PASIVO

C\$ 1.511.064,38

CAPITAL CONTABLE

Capital social	C\$	106.147,20
Reservas		
Resultados de ejercicios anteriores	C\$	12.923,64
Resultados del ejercicio	C\$	3.434.630,75
Total Capital contable	C\$	3.553.701,59

SUMA DEL CAPITAL CONTABLE

C\$ 3.553.701,59

PASIVO + CAPITAL CONTABLE

C\$ 5.064.765,97

7.5 Estado de resultados proyectado

Taltik S.R.L
Estado de resultados
Para el año que finaliza el 31/12/2016

Ingresos:		
Ventas brutas		C\$ 144,360.00
Menos: Devoluciones y provisiones		C\$ -
Ventas netas		C\$ 144,360.00
 Costo de las ventas		
Inventario inicial	C\$ -	
Más: Compras	C\$ 48,000.00	
Costo de los fletes entrantes	C\$ -	
Mano de obra directa	C\$ 14,500.00	
Gastos indirectos	C\$ -	
	<u>C\$ 62,500.00</u>	
Menos: Inventario final	C\$ -	
Costo de las ventas		C\$ 62,500.00
 Ganancia (pérdida) bruta		 C\$ 81,860.00
 Gastos:		
Publicidad	C\$ 2,300.00	
Amortización	C\$ -	
Incobrables	C\$ -	
Gastos bancarios	C\$ -	
Comisiones	C\$ -	
Mano de obra contratada	C\$ -	
Gastos de entrega	C\$ -	
Depreciación	C\$ 7,100.00	
Membresías y suscripciones	C\$ -	
Seguros	C\$ 2,141.14	
Mantenimiento	C\$ 2,400.00	
Varios	C\$ -	
Gastos administrativos	C\$ 1,500.00	
Gastos operativos	C\$ -	
Impuestos sobre salarios	C\$ -	
Permisos y licencias	C\$ -	
Honorarios profesionales	C\$ 3,100.00	
Impuestos sobre la propiedad	C\$ 1,443.60	
Alquileres	C\$ -	
Reparaciones	C\$ -	
Teléfono	C\$ 650.00	
Viajes	C\$ 2,300.00	
Servicios públicos	C\$ 600.00	
Gastos de los vehículos	C\$ -	
Sueldos y salarios	C\$ 15,000.00	
Total de gastos		C\$ 38,534.74
 Ingresos operativos netos		 C\$ 43,325.26
 Otros ingresos		
Beneficio (pérdida) por venta de activos	C\$ -	
Ingresos por intereses	C\$ -	
Total de otros ingresos		C\$ -
 Ganancia (pérdida) neta		 C\$ 43,325.26

Taltik S.R.L
Estado de resultados
Para el año que finaliza el 31/12/2019

Ingresos:			
Ventas brutas		C\$	2432,269.03
Menos: Devoluciones y provisiones		C\$	-
Ventas netas		C\$	<u>2432,269.03</u>
Costo de las ventas			
Inventario inicial	C\$	-	
Más: Compras	C\$	300,000.00	
Costo de los fletes entrante:	C\$	-	
Mano de obra directa	C\$	45,900.00	
Gastos indirectos	C\$	-	
	C\$	<u>345,900.00</u>	
Menos: Inventario final	C\$	-	
Costo de las ventas		C\$	<u>345,900.00</u>
Ganancia (pérdida) bruta		C\$	2086,369.03
Gastos:			
Publicidad	C\$	6,000.00	
Amortización	C\$	-	
Incobrables	C\$	-	
Gastos bancarios	C\$	-	
Donaciones de beneficencia	C\$	-	
Comisiones	C\$	-	
Mano de obra contratada	C\$	-	
Gastos de tarjetas de crédito	C\$	-	
Gastos de entrega	C\$	-	
Depreciación	C\$	67,266.00	
Membresías y suscripciones	C\$	-	
Seguros	C\$	-	
Mantenimiento	C\$	5,800.00	
Varios	C\$	-	
Gastos administrativos	C\$	4,000.00	
Gastos operativos	C\$	-	
Impuestos sobre salarios	C\$	3,593.65	
Permisos y licencias	C\$	-	
Honorarios profesionales	C\$	3,700.00	
Impuestos	C\$	-	
Alquileres	C\$	81,168.02	
Reparaciones	C\$	-	
Teléfono	C\$	850.00	
Viajes	C\$	4,500.00	
Servicios públicos	C\$	800.00	
Gastos de los vehículos	C\$	-	
Sueldos y salarios	C\$	106,047.22	
Total de gastos		C\$	<u>283,724.89</u>
Ingresos operativos netos		C\$	1802,644.14
Otros ingresos			
Beneficio (pérdida) por venta de activos	C\$	-	
Ingresos por intereses	C\$	-	
Total de otros ingresos		C\$	<u>-</u>
Ganancia (pérdida) neta		C\$	<u>1802,644.14</u>

Taltik S.R.L
Estado de resultados
Para el año que finaliza el 31/12/2021

Ingresos:			
Ventas brutas		C\$	4.263.001,10
Menos: Devoluciones y provisiones		C\$	-
Ventas netas		C\$	<u>4.263.001,10</u>
Costo de las ventas			
Inventario inicial	C\$	300.000,00	
Más:			
Compras	C\$	411.557,27	
Costo de los fletes entrante:	C\$	-	
Mano de obra directa	C\$	36.000,00	
Gastos indirectos	C\$	-	
	C\$	<u>747.557,27</u>	
Menos: Inventario final	C\$	<u>411.557,27</u>	
Costo de las ventas		C\$	<u>336.000,00</u>
			Ganancia (pérdida) bruta
		C\$	3.927.001,10
Gastos:			
Publicidad	C\$	7.500,00	
Amortización	C\$	-	
Incobrables	C\$	-	
Gastos bancarios	C\$	-	
Donaciones de beneficencia	C\$	-	
Comisiones	C\$	-	
Mano de obra contratada	C\$	-	
Gastos de tarjetas de crédito	C\$	-	
Gastos de entrega	C\$	-	
Depreciación	C\$	202.829,40	
Membresías y suscripciones	C\$	-	
Seguros	C\$	22.449,50	
Intereses	C\$	-	
Mantenimiento	C\$	16.000,00	
Varios	C\$	-	
Gastos administrativos	C\$	39.000,00	
Gastos operativos	C\$	-	
Impuestos sobre salarios	C\$	3.119,71	
Permisos y licencias	C\$	-	
Franqueo postal	C\$	-	
Honorarios profesionales	C\$	53.700,00	
Impuestos.	C\$	-	
Alquileres	C\$	15.173,09	
Reparaciones	C\$	-	
Teléfono	C\$	11.000,00	
Viajes	C\$	26.050,02	
Servicios públicos	C\$	10.200,00	
Gastos de los vehículos	C\$	-	
Sueldos y salarios	C\$	<u>85.348,63</u>	
Total de gastos		C\$	<u>492.370,35</u>
			Ingresos operativos netos
		C\$	3.434.630,75
Otros ingresos			
Beneficio (pérdida) por venta de activos	C\$	-	
Ingresos por intereses	C\$	-	
Total de otros ingresos		C\$	<u>-</u>
			Ganancia (pérdida) neta
		C\$	<u>3.434.630,75</u>

7.6 Punto de equilibrio

Empresa Taltik elabora productos de cuero (Bolsos, zapatos, fajas)

producto	unidades producidas (Q)	precio de venta (P)	costo variable unitario (CVMe)
Bolsos	51	C\$ 1.900,00	C\$ 1.580,00
Zapatos	40	C\$ 800,00	C\$ 500,00
Fajas	31	C\$ 500,00	C\$ 300,00

Costos Fijos	C\$ 3.350,00
---------------------	---------------------

Determinamos el porcentaje de ventas de cada producto con respecto al total de ventas

producto	unidades producidas (Q)	precio de venta (P)	Ventas (p * Q)	% del Item en ventas
Bolsos	51	C\$ 1.900,00	C\$ 96.900	C\$ 0,67
Zapatos	40	C\$ 800,00	C\$ 32.000	C\$ 0,22
Fajas	31	C\$ 500,00	C\$ 15.500	C\$ 0,11
		SUMA	C\$ 144.400	C\$ 1,00

calculamos la contribucion marginal de cada producto y lo multiplicamos por cada ponderacion

producto	Precio de venta (P)	Costo Variable Unitario (CVMe)	1-CVMe/P	% contribucion marginal
Bolsos	C\$ 1.900,00	C\$ 1.580,00	C\$ 0,17	11,30%
Zapatos	C\$ 800,00	C\$ 500,00	C\$ 0,38	8,31%
Fajas	C\$ 500,00	C\$ 300,00	C\$ 0,40	4,29%
		SUMA		23,91%

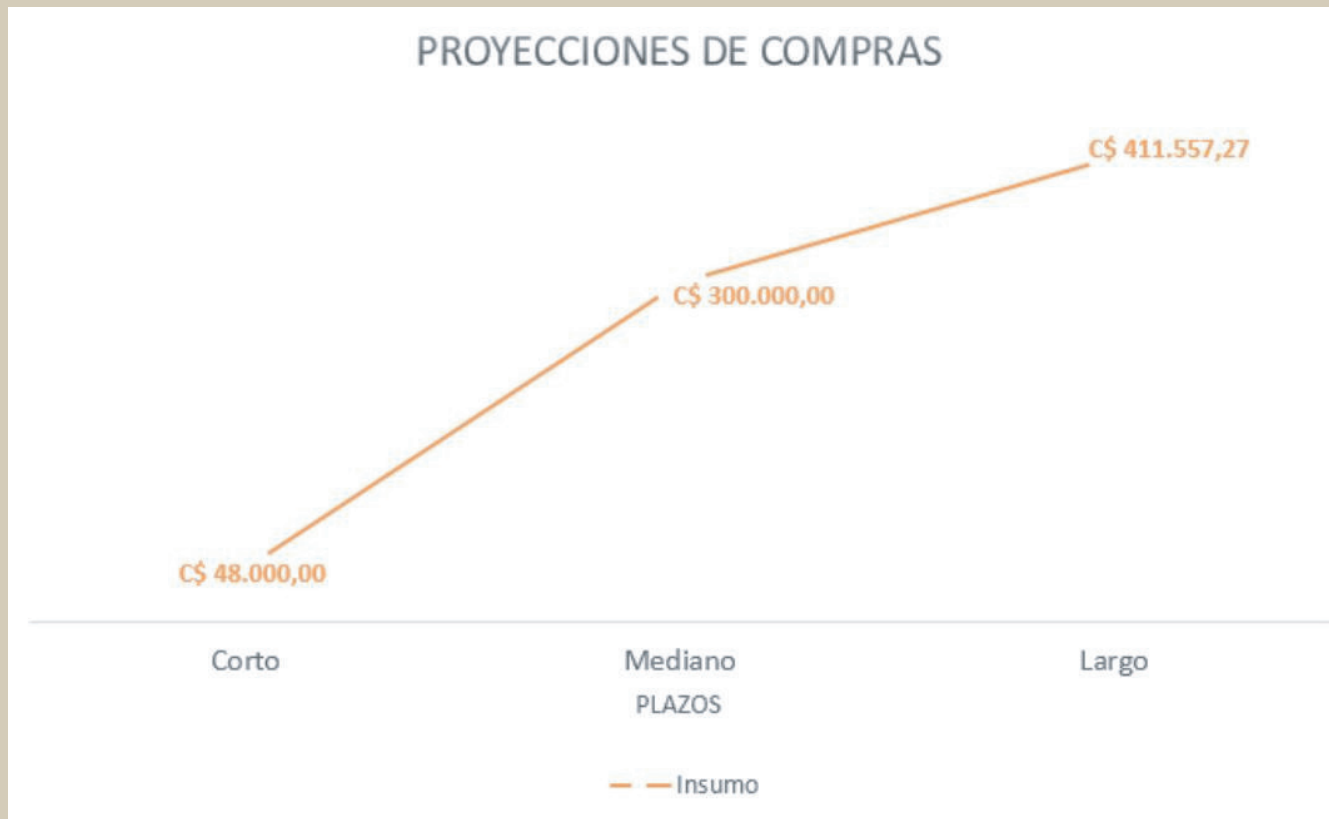
El punto de equilibrio en unidades monetarias, resultara de dividir los costos fijos entre el porcentaje de contribucion marginal

Punto de Equilibrio en terminos de Ingresos	
PE	CF / % contribucion marginal
PE	\$ 14.013,33

El total de ventas de equilibrio se divide entre cada producto, de acuerdo a la ponderacion; y se calcula las unidades minimas, dividiendo las ventas entre el precio unitario

producto	precio de venta (P)	% del Item en ventas	ventas de equilibrio (Q)	Unidades producidas equilibrio (Q)
A	C\$ 1.900,00	C\$ 0,67	C\$ 9.403,68	4,95
B	C\$ 800,00	C\$ 0,22	C\$ 3.105,45	3,88
C	C\$ 500,00	C\$ 0,11	C\$ 1.504,20	3,01
	SUMA	C\$ 1,00	C\$ 14.013,33	11,84

7.7. Proyección de compra



7.8. Proyección de venta

