EAGLE

Karol Dahiana Arcila Vásquez

Daniela David Cárdenas

Ashly Urrego

Stephany cardona

Yorlandy diaz

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE "SENA"
INSTITUCIÓN EDUCATIVA SAN JOSE DE CIRCASIA
PROGRAMA DE ARTICULACIÓN CON LA MEDIA
TÉCNICO EN ASISTENCIA ADMINISTRATICA
COMERCIALES Y FINANCIERAS
CIRCASIA, QUINDÍO
NOVIEMBRE 2022

EAGLE

Karol Dahiana Arcila Vásquez
Daniela David Cárdenas
Ashly Urrego
Stephany cardona
Yorlandy diaz

Trabajo presentado para finalizar la etapa práctica del Técnico a:

Diana Isabel Perdomo Pizo

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE "SENA"
INSTITUCIÓN EDUCATIVA SAN JOSE DE CIRCASIA
PROGRAMA DE ARTICULACIÓN CON LA MEDIA
TÉCNICO EN ASISTENCIA ADMINISTRATICA
COMERCIALES Y FINANCIERAS
CIRCASIA, QUINDÍO
NOVIEMBRE 2022

Nota de Aceptación:

_____

_____

_____

_____

Firma de Jurado

_____

_____

_____

CIRCASIA, 2022

DEDICATORIA:

Este trabajo lo dedicamos los instructores de Sena y a los alumnos del grado 11-2 .

AGRADECIMIENTOS

Agradecemos a los instructores de Sena que nos acompañaron y colaboraron en el proceso del proyecto en todo momento.

TABLA DE CONTENIDO

1. INTRODUCCIÓN 7
2. GLOSARIO 8
3. ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL 8
3.1 LOGO DE EMPRESA 9
3.2 ESLOGAN DE LA EMPRESA 9
3.3 Misión 9
3.4 Visión 10
3.5 Valores De La Empresa 10
3.6 POLÍTICAS EMPRESARIALES 10
3.7 INTEGRANTES DE LA EMPRESA 11
4. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA 12
4.1 Justificación 12
4.2 Alcance 12
Clientes a los cuales se puede llegar 12
5. OBJETIVOS 13
5.1 Generales 13
5.2 Específicos 13
6. MARCO DE REFERENCIA 14
7. DISEÑO METODOLÓGICO 14
7.1 Entrevista 14
8. CRONOGRAMA DEL PROYECTO 16
9. ESTUDIO DE MERCADO 17
9.1 Matriz Dofa 17
9.2 Mix de Mercado 18
9. 3 Catalogo del producto 19
10. ESTUDIO LEGAL 20
11. ESTUDIO TÉCNICO 21
12. ESTUDIO FINANCIERO. 22
13. CONCLUSIONES 24
14. BIBLIOGRAFÍA 25

1. INTRODUCCIÓN

Nosotros como aprendices del técnico en asistencia administrativa del Sena desarrollamos este proyecto llamado “Eagle".

Somos una línea de ropa para hombre que ofrece a esta comunidad comodidad y libre libertad de expresión que hacemos diseños exclusivos a como los pida el cliente Somos chicos buscando que nuestro emprendimiento llegue a grandes partes como el exterior y ser reconocido en Colombia por su buena calidad de producto, por su atención y disposición que tenemos antes las dudas o sugerencias ya que estás son las que nos hacen crecer cada día como empresa , el nombre de nuestra empresa Eagle que es traducido en español Como águila busca representar la libertad que todos tenemos a elegir lo que nos gusta y deseamos.

2. GLOSARIO

METODOLOGICO: El concepto hace referencia al plan de investigación que permite cumplir ciertos objetivos en el marco de una ciencia.

CRONOGRAMA: El cronograma es una herramienta esencial para elaborar calendarios de trabajo o actividades.

CUANTITATIVO: Es un adjetivo que está vinculado a la cantidad. Este concepto, por su parte, hace referencia a una cuantía, una magnitud, una porción o un número de cosas.

3. ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL

EAGLE

Nuestro nombre Eagle es traducido al español como Águila, es por qué el águila representa libertad y así mismo queremos transmitir a toda la comunidad de que es libre de escoger lo que quiera y como lo quiera sin miedo a ser juzgado.

3.1 LOGO DE EMPRESA



3.2 ESLOGAN DE LA EMPRESA

- Que la libertad sea tu opción y tu realidad NO un sueño

3.3 Misión

Nuestra misión es confeccionar ropa para caballero queremos que cada uno de nuestros clientes este a gusto con la prenda que compre resaltando el estilo de cada caballero al cual nuestro equipo de trabajo se esfuerza que este en buenas condiciones antes de salir a nuestros puntos de venta.

3.4 Visión

Nuestro objetivo es que nuestra marca sea reconocida por la buena calidad que manejamos, y no solo que sea reconocida en el mercado de la industria aquí en Colombia si no también llevar nuestros diseños a otras partes del mundo.

3.5 Valores De La Empresa

Compromiso: nos enfocaremos en cumplir con el desarrollo de nuestro trabajo dentro del tiempo estimulado

Responsabilidad: un valor importante que no falta en nuestra compañía cumplir con todo lo expuesto en su tiempo y hecho como se estableció

Organización: asegura el buen funcionamiento de la empresa y esta nos ayuda a cumplir los objetivos fijados

Autenticidad: la diferencia a otra empresa, que la nuestra sea única en muchos aspectos

3.6 POLÍTICAS EMPRESARIALES

1. Brindar un excelente servicio a todos los clientes, sin discriminar.
2. Los integrantes de la empresa deben mantener un comportamiento ético.
3. Cumplir con los estándares de calidad de nuestros productos.
4. Todos los integrantes de la empresa deben de tener una capacitación en el rango en que se van a especializar antes de ser contratados.
5. Dar reconocimiento a aquellos empleados que se destacan por su buen

desempeño.

6. Al final del día dar conocimiento del registro de venta de productos
7. Dar días compensatorios aquellos que se destaquen por su gran desempeño laboral
8. Conceder días de incapacidad a aquellos que no estén en condiciones de presentarse a laborar
9. Los clientes que no cumplan con las reglas básicas de comportamiento serán puestos en advertencia para la próxima entrada a alguno de nuestros establecimientos
10. Tener en cuenta las zonas adaptadas para el consumo de Tabaco y sus derivados

3.7 INTEGRANTES DE LA EMPRESA

NOMBREY APELLIDOS	Tipo Doc.		# Doc.	Celular	Correo Electrónico
	C.C	T.I			
Daniela cárdenas		X	1098307126	3165452207	Doralbacardenas123@gmail.com
Karol Arcila		/			
Stephany cardona Ashly urrego					
Yorlandy diaz					

4. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

4.1 Justificación

Como estudiantes del técnico de administración estamos en la elaboración de nuestra empresa como proyecto del Sena, ella está encaminada a producir ropa para hombres con una muy buena calidad nos enfocamos en la moda de hombre porque queremos que este proyecto sea un gran éxito y que nuestros protagonistas sea el género masculino que este proyecto los identifique a cada uno de ellos y con esto generar empleo a muchas personas y ser una gran compañía que siempre se destaque por su trabajo y personas capacitadas que trabajan en ella brindando una excelente atención.

4.2 Alcance

Clientes a los cuales se puede llegar

El objetivo de la empresa es llegar a la mayor cantidad de clientes consumidores finales que se debe a la calidad, modelos llamativos y precios, pero principalmente el objetivo es la población entre 15 a 80 años.

A efectos de la apertura del negocio se llevará a cabo todas las actuaciones del negocio para su normal funcionamiento en base al cumplimiento cabal de las disposiciones legales y reglamentarias.

5. OBJETIVOS

5.1 Generales

- Ser unas de las empresas con más prestigio
- Ser la empresa más grande en generar empleo
- Aumentar los ingresos

5.2 Específicos

- Nuestros objetivos son volver nuestra marca una de las más reconocidas por su desempeño y trabajo no solo de modo nacional si no también mundial
- ser una de las empresas con mejor creatividad en diseño
- Aumentar nuestros puntos de venta

6. MARCO DE REFERENCIA

6.1 Marco Teórico o conceptual

El Directorio de Moda EXCLAMA, estas empresas de distintos tamaños son hechas en Colombia, además celebran y exponen lo mejor del talento local en manufactura de calidad y diseño diferencial. Muchas de ellas promueven la preservación de legados culturales, otras exploran la innovación de indumentaria y manipulación textil, así como la fusión entre lo antiguo y lo contemporáneo. Todas estas marcas son importantes la confección textil se expandió mucho durante los últimos años pues los (Datos de inexmoda) revelan que el consumo en moda en el país alcanzo el 27,7 billón en 2021, 21% mas que en 2020 y 5% mas que en 2019 pues la moda es un sector que ha tomado protagonismo en los últimos años, la industria textil en nuestro país terminaría este año con una contracción transversal de un 11% al 13% en sus ventas cifra que es muy alentadora.

7. DISEÑO METODOLÓGICO

7.1 Entrevista

El Día de hoy 22 de septiembre del año 2022 mi equipo de trabajo nos dirigimos a estas entidades" k175 y exodo3315" con el fin de obtener conocimiento sobre la comercialización de empresas de ropa la cual estamos interesados a iniciar.

1 ¿Cuándo empezó su negocio?

Primer gerente

R/= la primera gerente que entrevistamos comenzó su empresa de ropa hace 6 meses

Segundo gerente

R/= el segundo gerente empezó hace 8 años

2 ¿con cuanta capital empezó su negocio?

Primer gerente

R/= con 6 millones, y ya obtuvo su ganancia de esa capital

Segundo gerente

R/= con 5 millones y lleva 8 años con su emprendimiento

3 ¿Cuáles son aproximadamente sus ingresos al mes?

Primer gerente

R/= de 3 a 3.500 millones de pesos al mes

Segunda gerente

R/= son relativos depende del mes aproximadamente de 2 millones a 3 por mes

4 ¿Cuántos clientes al Día entran a su almacén?

Primer gerente

R/= entre 10 y 15 personas al día

Segundo gerente

R/=entre 35 y 40 al dia

5 ¿Qué dificultades tuvo al comenzar su negocio?

Primer gerente

R/= la competencia que hay en el lugar, pero con estrategias como tener prendas con precios favorables y únicos y tener redes sociales

Segundo gerente

R/=se dificulta que en el mercado del pueblo se pone muy lento y también los altibajos en el mercado

8. CRONOGRAMA DEL PROYECTO

Actividades	Semana No. 1	Semana No.	Semana No.	Semana No.	Semana No.	Semana No.6	Semana No.	Semana No.	Semana No.	Semana No.	Semana No.	Semana No.	Semana No.	Semana	Semana	Semana	Semana	semana
1. Definir el direccionamiento estratégico de la empresa. (misión, visión, valores y políticas empresariales)	x	x	x															
2. Realizar logan y slogan de la idea de negocio				x														
3. Realizar Glosario del plan de negocio					x													
4. Definición de objetivos organizacionales					x													
5. Planteamiento del Problema						x												
6. Definición de Alcance							x											
7. Estructura del Marco de antecedentes y conceptual							x	x	x									
8. Formular la matriz Dofa									x									
9. Desarrollo del Diseño metodológico - Encuesta										x	x	x	x					
10. Realización del Estudio de Mercado (Mix de Mercado)													x	x	x	x		
11. Desarrollo del plan administrativo - Organigrama												x						
12. Realizar presupuesto de los recursos necesarios para implementar la idea de negocio																x	x	
13. Realizar Conclusiones y Recomendaciones																	x	

14. Realizar Bibliografía																	x

9. ESTUDIO DE MERCADO

9.1 Matriz Dofa

Oportunidades:

- -tener compradores en el exterior
- -Crecimiento del mercado
- -Ampliación de la cartera

Amenazas:

- -La falta de creatividad
- -La competencia de otros mercados
- -Incumplimiento de los proveedores para entregar las mercancías

Debilidades:

- Falta de formación personal
- Retraso en el cumplimiento del inventario

Fortalezas:

- Buena atención al cliente
- Seguro medico
- Fondos de ahorro
- Personal profesional

9.2 Mix de Mercado

Estrategias de producto precio, plaza y promoción

ESTRATEGIAS DE PRODUCTO
• **ESTRATEGIA 1:** • Invertir en medios comunicación • **ESTRATEGIA 2:** • Diseñar el empaque con un estilo como cajita de madera • **ESTRATEGIA 3:** • Realizar un catalogó virtual de los productos a ofrecer

ESTRATEGIA DE PRECIO
• **ESTRATEGIA 1** • Establecer en los precios de acuerdo a la fijación del merado • **ESTRATEGIA 2** • Analizar los precios de la competencia para determinar los propios del producto • **ESTRATEGIA 3** • Ofrecer al público precios justos y razonables de la mercancía

ESTRATEGIA DE PLAZA
• **ESTRATEGIA 1:** • Distribuir la mercancía atreves de tiendas específica y no en tiendas de sus competidores • **ESTRATEGIA 2:** • Distribuir y generalizar la marca que puede estar presente en los puntos de ventas posibles • **ESTRATEGIAS 3:** • garantizar la comercialización y transporte y que estén plena disposición de los clientes en las cantidades y los lugares y momentos precisos

ESTRATEGIAS DE PROMOCION

- **ESTRATEGIA 1:**
- Permitir que tus clientes puedan comprobar el producto
- **ESTRATEGIA 2:**
- Diseñar la publicidad en redes sociales y entrega de volantes
- **Estrategia 3:**
- Analizar las ofertas y promociones y hasta obsequios

1. **3 catalogo del producto**.













Telas y tejidos de origen vegetal

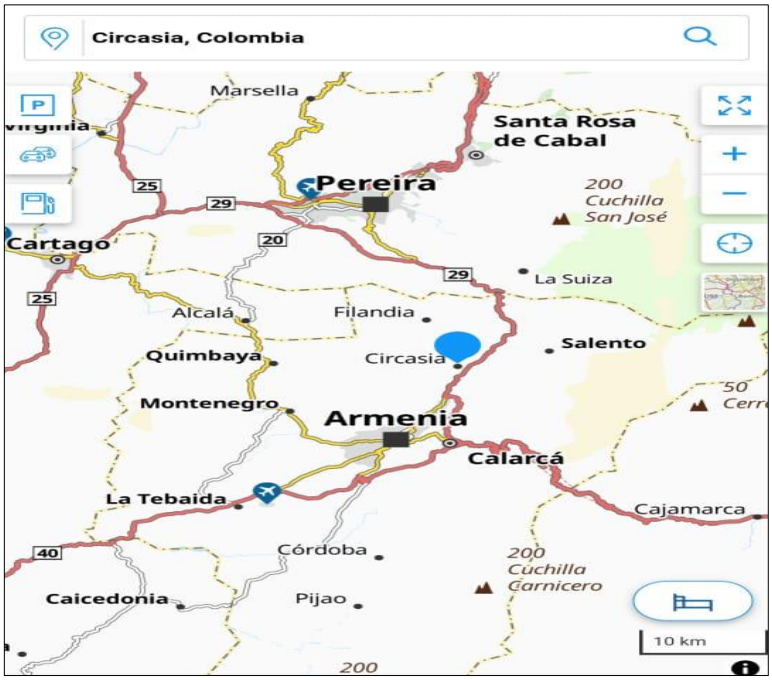
- Algodón
- Poliéster
- Lino
- Lana
- Mohair
- Seda
- Piel y cuero

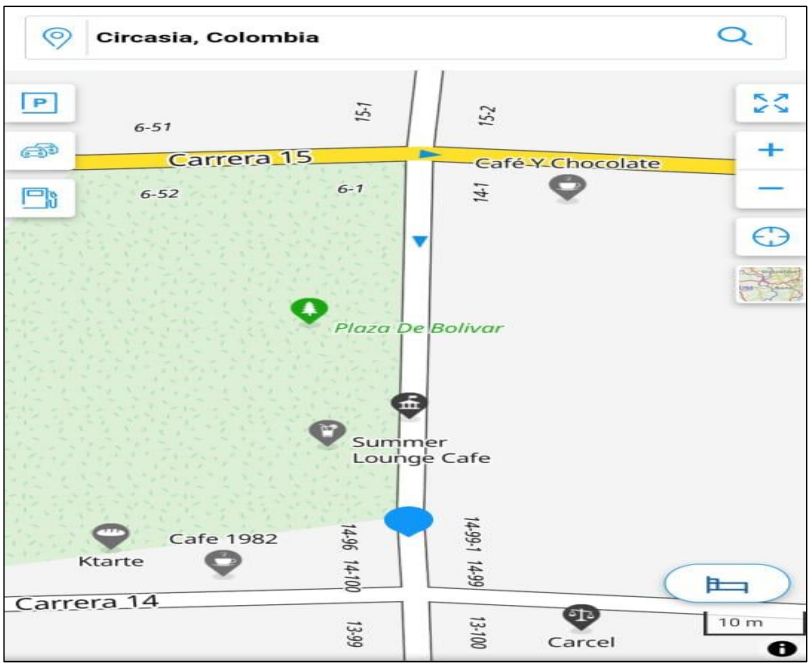
10. ESTUDIO LEGAL

La empresa se continuará bajo la figura jurídica de sociedad anónima conformada por 5 accionistas quienes han determinado establecerla bajo el nombre de EAGLE S.A el capital se divide en acciones de igual valor. La acciones en circulación corresponden el capital parado por los accionistas se pueden emitir acciones privilegiadas acciones de gocé o industria, acciones con dividendo preferencial y sin derecho a voto y bonos obligatoriamente convertibles en acciones: personalidad jurídica teniendo en cuenta que es una sociedad anónima, una vez inscrita en el registro en el registro mercantil formara una persona jurídica y tiene por tanto, lo que llamamos capacidad jurídica por lo que puede ser titular de bienes y derechos y contratar y comprometerse igual que las personas físicas.

11. ESTUDIO TÉCNICO

Mapa de Circasia





Estamos ubicados en circasia Quindío cerca de la plaza Bolívar, escogimos este lugar para nuestro establecimiento porque es un lugar donde llega mucho turista y tienes más movilidad no estamos en calles muertas al contrario estamos ubicados en un lugar lleno de establecimientos de comidas como otros almacenes o hoteles quisimos un lugar donde la gente siempre llegue para darnos a conocer mucho más fácil.

12. ESTUDIO FINANCIERO.

Los costos son todos aquellos gastos en los que incurre una empresa para realizar una tarea, un trabajo o un proyecto determinado.

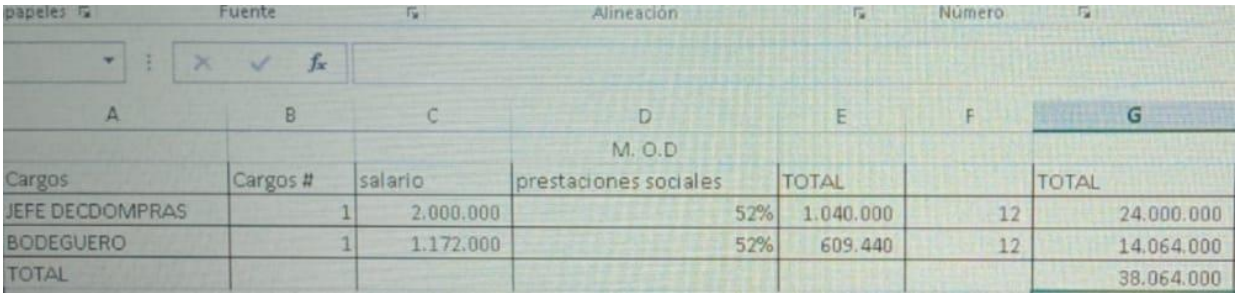
Para hacer el cálculo de los costos se debe seguir los siguientes pasos:

- Crear una lista de acciones y tareas.
- Realizar una estimación temporal.
- Calcular los costes laborales internos.
- Calcular los costes de mano de obra externa.
- Investigar los materiales para el proyecto.
- Establecer un amortiguador financiero.

GASTOS DE VENTA			
Publicidad	cantidad unidad	cantidad a mayor	
Redes Web	20.000	60.000	60000
Radio	15.000	40.000	40000
Afiches	8.000	120.000	120000
Pancartas	15.000	300.000	300000
Tarjetas	1.000	100.000	100000
Total			620000

B	C	D	E
MEDIAS	400	30000	12000000
PRODUCTO/SERVICIO	REFERENCIA AÑO	PRECIOS DE VENTA UNITARIO	VALOR TOTAL AÑO 2
CAMISAS	520	1040000	1040520
JEANS	390	1235000	1235390
CHAQUETAS	130	1300000	1300130
CORREAS	260	780000	780260
JOGGERS	390	1040000	1040390
CORBATAS	650	650000	650650
MEDIAS	520	390000	390520
PRODUCTO/SERVICIO	REFERENCIA AÑO	PRECIOS DE VENTA UNITARIO	VALOR TOTAL AÑO 3
CAMISAS	676	1164800	787404800
JEANS	507	1383200	701282400
CHAQUETAS	169	1456000	246064000
CORREAS	338	873600	295276800
JOGGERS	507	1164800	590553600
CORBATAS	845	728000	615160000
MEDIAS	676	436800	295276800

Cargos	cargos#	salario	prestaciones sociales	TOTAL		TOTAL
JEFE DE VENTAS	1	25.000.000,00	52%	13.000.000,00	12,00	300.000.000,00
VENDEDOR	1	1.300.000,00	52%	676.000,00	12,00	15.600.000,00
MENSAJERO	1	1.000.000,00	52%	520.000,00	12,00	12.000.000,00
						327.600.000,00



A	B	C	D	E	F	G
			M. O.D			
Cargos	Cargos #	salario	prestaciones sociales	TOTAL		TOTAL
JEFE DECDOMPRAS	1	2.000.000	52%	1.040.000	12	24.000.000
BODEGUERO	1	1.172.000	52%	609.440	12	14.064.000
TOTAL						38.064.000

13. CONCLUSIONES

Al finalizar este proyecto, hemos comprobado que el proceso de elabora miento de la creación de la empresa es un poco compleja ya que depende de varios factores, realizar un estudio de mercadeo, elaborar un plan de negocio, tener distintas formas de financiación y conocer las características fundamentales de las diferentes formas jurídicas, también es importante tener en cuenta el mejoramiento continuo de este proceso que describe muy bien lo que es la esencia de la Calidad y refleja lo que las empresas necesitan hacer si quieren ser competitivas, la innovación y ser diferentes a las otras competencias es importantes la innovación no puede faltar, tener un estudio financiero es ideal para el crecimiento y el éxito de los objetivos de la empresa ya que es necesario si el negocio es viable o no tener las estadísticas de que dicho proyecto si está funcionando.

Nuestras recomendaciones son qué cada decisión que tomes sea concreta y enfocada en el objetivo del proyecto y partiendo de las especificaciones dadas se pretende proponer estrategias donde se logre cubrir necesidades financieras para con esto impulsar un poco más rápido el proceso de la empresa, tener un orden de la empresa como diagnosticar la situación en que se encuentre cada fondo documental.

14. BIBLIOGRAFÍA

https://fashionunited-co.translate.goog/statistics/estadisticas-de-la-industria-de-la-moda-en-colombia?_x_tr_sl=en&_x_tr_tl=es&_x_tr_hl=es&_x_tr_pto=sc

https://www.pulzo.com/vivir-bien/marcas-hombre-que-estan-moda-lina-cantillo-victor-peral-otros-PP1083956

YouTube