

**MONKEY MOTOR´S**

**JUAN ESTEBAN NAVARRO HERNÁNDEZ**

**UNIVERSIDAD LATINA UNILATINA**

**ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

**Bogotá D.C.**

**2021**

**MONKEY MOTORS S.A.S.**

**JUAN ESTEBAN NAVARRO HERNÁNDEZ**

**Trabajo presentado como requisito para optar  
Al título de tecnólogo en Gestión de empresas**

**UNIVERSIDAD LATINA UNILATINA  
ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

**Bogotá D.C.**

**2021**

## **Tabla de Contenido**

### **1. De la idea del producto y servicio**

- a. Conocimiento y experiencia**
- b. Antecedentes en general de la idea de negocio**
- c. DOFA Personal**

### **1.2 Promotores**

**a. Factores personales que orientan la búsqueda de la actividad a desarrollar**

- b. Factores sociales**
- c. Factores económicos**
- d. Factores tecnológicos**

### **1.3 Análisis de las ideas preliminares**

- a. Ventajas**
- b. Inconvenientes**
- c. Conocimiento y experiencias**

**1.4 Identificación del bien, de los productos o servicios que serán el objeto de la actividad económica a desarrollar**

**1.5 Identificación de las ideas o proyectos alternativos o complementarios**

**2 Estudio General del Bien o Servicio a Desarrollar**

**2.1 antecedentes**

**2.2 análisis DOFA**

**2.3 Reseña de su evolución: origen, usos, competencia, sustitución y**

**complementariedad:**

**a. origen**

**b. competencias**

**c. sustitución**

**d. Complementariedad**

**2.4 Evaluación natural del entorno**

**a. Factores Políticos y legales**

**b. factores Económicos, Sociales y demográficos**

**c. análisis de riesgos**

**3.1 Estudio de mercado**

**a. objetivo General del estudio de mercado**

**b. objetivos Específicos del estudio de mercado**

**3.2 Definición del producto, bienes o servicios que se desarrollarán**

**3.3 Nombres, Marcas, logotipos, emblemas, slogan**

**a. nombres**

- b. marcas**
- c. logotipos**
- d. emblemas**
- e. slogan**
- f. etiquetas**
- g. empaque**

### **3.4 Misión, visión y objetivos**

- a. misión**
- b. visión**
- c. objetivos de la organización**

## **4. Aspectos técnicos y financieros**

- a. Estudio técnico del proyecto**
  - 1. Estructura organizacional**
  - 2. Direccionamiento estratégico**
  - 3. Tamaño del producto o tamaño óptimo**
  - 4. Requerimientos técnicos, tecnológicos y científicos**
  - 5. Planes generales**
  - 6. Mano de obra directa**
  - 7. Localización de la planta o actividad económica**
  - 8. Precisión de inversiones y gastos iniciales**

## **5. Plan Económico y Financiero**

- 5.1. Gastos Pre operativos**
- 5.2. Gastos generales**
- 5.3. Inversiones iniciales**
- 5.4. Costos directos**
- 5.5. Plan financiero**
- 5.6. Flujo de caja**
- 5.7. P&G Previsional**
- 5.8. Factibilidad financiera**
- 5.9. Análisis de sensibilidad**
- 5.10. Consideraciones sobre el impacto ambiental**
- 6. Aspectos Legales y Organizativos**
  - 6.1. Formación del capital**
  - 6.2. Riesgo patrimonial**
  - 6.3. Estrategias de crecimiento**
- 7. requisitos para conformar una empresa**
  - 7.1. Verificar la disponibilidad del Nombre**
  - 7.2. Diligenciar el Anexo de Solicitud del NIT ante la DIAN**
  - 7.3. Pagar el Valor de Registro y Matricula**
  - 7.4. Inscribir el RUT (Registro Único Tributario)**
  - 7.5. Obtención del NIT (Número de Identificación Tributaria)**
  - 7.6. Registro de Uso del Suelo, Condiciones Sanitarias y de seg.**

## **8. Tipo de Empresa**

**8.1. Consulta de Homonimia**

**8.2. Consulta de Logo**

**8.3. Consulta de Actividad Económica**

**8.4. Realizar el Pago del Impuesto de Registro sobre Escritura**

**8.5. Registro Mercantil**

**8.6. Registro de los Libros de Comercio**

**8.7. Registro Único Tributario**

**8.8. Registro de Industria y Comercio**

**8.9. Registro de Funcionamiento**

**8.10. Inscripción al Régimen de Seguridad Social**

## **9. Plan de Financiación, Promoción y Etapa Pre-operativa**

**9.1. Promoción, Financiación y Operación**

**9.2. Recursos Financieros**

**9.3. Plan Pre-operativo**

**9.4. Recursos físicos**

**9.5. Recursos humanos**

**9.6. Recursos técnicos**

**9.7. Recursos financieros iniciales**

**9.8. Nómina**

- 9.9. Crédito por parte de la entidad bancaria**
- 9.10. Tabla de amortización del crédito bancario**
- 9.11. Punto de equilibrio del año uno**
- 9.12. Punto de equilibrio del año dos**
- 9.13. Pronóstico de ventas**
- 9.14. Pronóstico de gastos**
- 9.15. Inversión inicial**

# Introducción

Monkey Motors, es una empresa la cual su objeto comercial es de comercializar partes automotrices para vehículos como lo son los carros y las motos, apalancándonos de la gran oferta y demanda que se encuentra en el mercado con una singular innovación la cual es llegar a todos nuestros clientes de una manera digital sencilla y versátil.

Para ello se contara con un amplio catálogo de partes de diferentes marcas y categorías a nivel general ya sea algo mecánico eléctrico y accesorio de lujo.

Esto será posible gracias a nuestra alianza comercial con empresas como lo son Omniparts y Atlantis, son empresas especializadas en la importación y comercialización de partes automotrices a nivel nacional, y con los cuales esperamos afianzar nuestras relaciones comerciales y crecer de la mano con ellos.

## IDEA DEL PRODUCTO O SERVICIO

### MOTIVACIÓN Y SENSIBILIZACIÓN HACIA LA IDEA DE EMPRESA

- Factores personales:

El principal factor que me determinó a maquinarse la idea en cuestión es la necesidad que hay en el mercado y que nadie está sufriendo e independencia financiera. El presente proyecto nace de la necesidad de poner a prueba mis conocimientos académicos y laborales adquiridos en el transcurso de mi vida, además cumplir con uno de mis metas en la vida la cual es ser crear una empresa y dedicarme a ella.

- Factores Sociales:

La necesidad de mejorar la calidad de vida de las personas ahorrando tiempo y dinero. Aquí, podemos encontrar experiencia en investigación de mercado en proyectos con la universidad, lo que me permite encontrar tendencias y necesidades, es decir, el amplio crecimiento de tendencias. De consumo con respecto a nuestro servicio.

- Factores económicos

Con el servicio que se presta se pretende disminuir los costos que normalmente se consiguen en el mercado

En este punto, hay que tener en cuenta el apoyo de entidades que apoyan el desarrollo de productos de empresas innovadoras que puedan permitir su creación y desarrollo, por lo que buscaré el apoyo de estas entidades para poner en marcha esta idea innovadora.

- Factores tecnológicos:

No hay ningún tipo de catálogo virtual el cual las personas puedan acudir y es lo que les brindaremos con esta idea de negocio.

Este es el gran pilar en donde fundamentaremos nuestra empresa en primer lugar, con ayuda de las nuevas tendencias y avances tecnológicos esperamos crecer como empresa y expandirnos paulatinamente según nuestro proyecto.

- Conocimiento y experiencia

La idea que presento se fundamenta en los conocimientos comerciales que se han presentado gracias a la gran información que he tenido disponible desde mi infancia y esta ha sido retroalimentada gracias a mi curiosidad y proactividad de conocer mejor este mercado, esto me ha hecho afianzar mis conocimientos trabajar en la industria y por sobre todas las cosas relacionarme con gerentes de compañías como lo son Omniparts y Atlantis.

- Antecedentes en general de la idea de negocio:

La venta y distribución en el país no es una novedad estas prácticas ya que en las grandes ciudades hay puntos de almacenamiento capaces de suplir la demanda de repuestos en el país, pero se pudo identificar una necesidad, la cual surge en donde las personas tienen cada vez menos tiempo disponible para hacer sus actividades diarias, con el servicio que se va prestar pueden solicitar sus productos mediante un plataforma online y en un día hábil tendrán el repuesto solicitado

- Justificación de la idea de empresa:

Parte de una ocasión en la cual un día de descanso tenía que reparar mi motocicleta, y una vez que fui por el correspondiente repuesto que necesitaba no lo encontré y aun peor sentí que no había podido aprovechar mi único día de descanso, esto me hizo pensar y si mejor lo pido por internet, igual todo está allí y la gran sorpresa es que no había ningún tipo de catálogo al cual pudiera ver o un servicio el cual me ayudara con mi problema, y es allí en donde entendí que había una necesidad que debía ser cubierta, y así procedí a ir trabajando en este proyecto.

**Estudio Económico y estadísticas del sector:**

A continuación se puede apreciar una encuesta llevada a cabo sobre nuestro público objetivo.



Monkey motors.xls

- Herramientas y/o herramientas de recolección:

La recolección de datos se realizará a través de encuestas, la mitad de las cuales serán virtuales, y la otra mitad responderá a las preguntas anteriores en persona o en persona.

- Conclusión del análisis de resultados:

Con base en los datos obtenidos, podremos determinar la viabilidad de la empresa, las características del producto y los factores para mejorar y ofrecer mejores productos.

## **ESTUDIO GENERAL DEL SERVICIO A DESARROLLAR**

- **Antecedentes:**

Como hemos visto hay una gran demanda del mercado de repuestos automotrices tanto en carros como en motos, y que por mucho tiempo se ha visto el mismo intercambio comercial por mucho tiempo, en donde en las grandes ciudades ya hay locales preestablecidos en donde los clientes van hasta estos lugares para comprar los repuestos que necesitan para sus vehículos, y hasta en ocasiones estos locales comerciales tienen su propio taller en donde ofrecen instalarlo en este mismo lugar con un costo adicional.

Hoy día llevamos ritmos de vidas un poco más complejas donde estamos llenos de actividades y con poco tiempo disponible para ir hasta estos lugares y desgastarnos local por local buscando lo que necesitamos, por el contrario las herramientas virtuales nos han facilitado la vida al ponernos al alcance todas estas cosas que queremos agilizar y no tenemos a la mano, y es a esto que deseamos llegar poner a disposición de un solo click la solución a compra y reparación de nuestros vehículos, haciendo el proceso más rápido efectivo y sobre todo económico.

**Microambiente: Factores Económicos, Sociales y demográficos:**

- **Factores económicos:** Nuestro mayor factor de riesgo se enfoca en el área de logística planeación y reabastecimiento ya que hay unos repuestos más costosos que otros y para conseguirlos hay algunos que son más difíciles de conseguir que otros así como hay unos repuestos más demandados que otros y es fundamental la excelente planeación para que no tengamos problemas por falta de repuestos y que al contrario tengamos muchos repuestos que quizás sean de baja circulación y poco se vendan.

Así mismo debemos tener una excelente comunicación con los clientes internos a la hora de distribuir almacenar y distribuir los productos para evitar sobrecostos de producción y posibles entregas no terminadas.

- **Factores Sociales:** El contacto con el cliente por parte de los empleados pueden conllevar problemas con empleados que sus relaciones interpersonales la lleven

a un nivel algo muy relajado y personal y esto puede traer consigo una mala imagen de la empresa

- **Factores Demográficos:** Debemos tener en cuenta que en primera medida debemos poner una oficina ubicada específicamente para tratar todo aquello tratado con las devoluciones y es aquí en donde nos podemos dar a conocer en un lugar estratégico donde la oficina se vea y se llamativa para las personas que pasen por este lugar.

Análisis DOFA:

Análisis DOFA empresarial:

**Debilidades:** falta de experiencia en el sector, carencia de mecánicos, falta de programadores y personal para el mantenimiento de la página

**Oportunidades:** Conferencias, seminarios informativos, facilidades brindadas por las TIC's, eventos organizados por entes gubernamentales para la obtención de apoyo.

**Fortalezas:** alto nivel organizativo, distribución y correcta gestión de tareas del personal, la siempre búsqueda de la alta satisfacción del cliente

**Amenazas:** Otras entidades establecidas en el sector, el desconocimiento de las herramientas digitales y la predisposición al rechazo de las opciones convencionales, alta competencia en el mercado de la venta y distribución de repuestos.

## **Análisis de las ideas preliminares:**

### A.) Ventajas:

Las principales ventajas que posee mi servicio son las de ofrecer mayor cantidad de repuestos a menor costo además de una pequeña asesoría con posibilidad de responder preguntas. Esto permite captar la atención de nuestro target

### B.) Inconvenientes:

El principal inconveniente es cambiar el método tradicional de buscar y comprar los repuestos que comúnmente se venden. Por que como estudios de diferentes índoles han revelado que nuestra cultura es muy tradicional y fiel a sus costumbres, y en este caso con la incorporación de nuevas tecnologías a adultos mayores, podría llegar a ser un poco más largo el proceso de adaptación.

### C.) Conocimiento y experiencias:

Cuento con conocimientos que construido desde mi infancia los cuales afiance con experiencia en el campo mecánico automotriz, además de una ventaja significativa en donde contamos con relación directa con unas de las importadoras más grandes del país (Omniparts y Atlantis)

### D.) Justificación de la idea:

Mi idea es crear una plataforma virtual, mediante la cual cualquier persona pueda conseguir lo repuestos para su vehículo desde cualquier parte con un costo bajo en comparado lo que hoy día se consiguen, además de contar con un chat para que pueda resolver sus dudas e incertidumbres.

**Identificación del bien, de los productos o servicios que serán el objeto de la actividad económica a desarrollar:**

Se contara con una plataforma virtual, visualmente atractiva, práctica y sencilla de utilizar para todo público, con un apartado mediante el cual la persona pueda buscar en un gran catálogo de partes los cuales estarán varias marcas para finalmente seleccionar el repuesto de su interés. Esta plataforma a su vez contendrá un chat de solución de preguntas y asesoría, el cual tiene como función conectar con uno de nuestros asesores para que este le pueda brindar toda la información necesaria para resolver dudas o inquietudes.

**Identificación de las ideas o proyectos alternativos o complementarios:**

En la plataforma adicionalmente habrán Videos con tutoriales básicos de mecánica y respuestas de las preguntas frecuentes de nuestros clientes. Claro está de cómo es la correcta instalación de los productos y datos curiosos claro están que estos videos se subirán a las diferentes plataformas virtuales como lo son YouTube, Instagram Facebook y Tik tok, esto con la intención de llamar la atención de este público que se encuentra allí y hacer la plataforma más visible.

**Proveedores:**

- **Proveedores Internos:** Consideraremos colaboradores que contribuyan a la innovación o cambio en el área de producción con relación al servicio prestado y la forma más eficiente de hacerlo.
- **Proveedores Externos:** Serán nuestros proveedores de los repuestos los cuales nos brindaran una amplia gama de productos con una excelente calidad y precio como antes mencionaba (Omniparts y Atlantis)

**Intermediarios:** Nuestro servicio no tendrá ningún tipo de proveedor intermedio ya que como objetivo es vender repuestos más económicos y para ello debemos evitar la gran cantidad de eslabones en la cadena de producción, en donde de primera mano entregaremos el producto a nuestro clientes.

**Clientes:** Los mercados en los que se comercializara el producto son zonas específicas en las localidades de Bosa el Centro, Engativá y Suba, nuestro producto se ubica en los mercados de bienes y servicios, ya que distribuimos repuestos de motos pero con el servicio a domicilio y contra entrega que ofrece la empresa, con un target joven que estudie y posiblemente trabaje, en los cuales tengan motos de un cilindraje entre 100 y 250 sus respectivas motos sin importar su marca, que tengan conocimiento de moto básicas y cuenten con herramientas básicas de reparación, con estrato socioeconómico medio bajo que devenguen salarios de hasta 3 salarios mínimos.

**Competidores:** Hay muchos portafolios de en el mercado y facilidades, pero nosotros entramos a competir con servicio, tiempos de entrega y garantías de respaldo, de acuerdo al análisis técnico que haga el Ing. de nuestro proveedor, la falla en el mercado es que quieren vender, pero no dan garantía cuando los productos salen defectuosos de fábrica.

Hay mucha competencia en el mercado y clientes insatisfechos en este gremio, donde solo quieren vender, ahí es donde queremos entrar con servicio y respaldo no dejarlos solos con sus clientes, es donde la empresa empieza a posicionarse.

**Poder de negociación con los clientes:**

Tendremos un nivel de negociación bajo con los clientes ya que los precios son fijos y ya están estipulados previamente, claro está que en conjunto del área de marketing se lanzarán promociones constantes y campañas de publicidad.

**Productos sustitutos:**

Como una idea de servicio sustituto o complementario se puede prestar el servicio de carro taller para reparaciones que sean sencillas a nivel mecánico y que no requieran mayor complejidad de herramientas y reparaciones, en donde un mecánico especializado se dirigirá con herramientas y equipos para ayudar a corregir cualquier daño que tenga el vehículo.

## Diferenciales:

- **Propuesta de valor:** Es la innovación en la forma de intercambio comercial que les vamos a brindar a nuestros clientes y esta va ser nuestra manera de resaltar en el mercado con un servicio innovador del cual no se esta prestando y que hay una necesidad presente.

Al tender un catálogo amplio de repuestos el cual pueden comparar precios y calidad, además ahorramos tiempo evitando el trayecto de los clientes hasta las grandes almacenes de distribución, y por ultimo nuestros precios bajos al quitar eslabones en la cadena de distribución podemos dejar estos repuestos mucho más económicos al público.

- **Precio:** Los repuestos que se venderán ya tendrán un precio establecido los cuales son muy variados ya que hay repuestos desde \$20.000 hasta \$385.000, a lo que previamente tuvo un estudio teniendo en cuenta los costos y los gastos para la distribución y así mismo dejando una utilidad media para la empresa de un 35%
- **Calidad:** se diferencia en la medida en que los repuestos se entregan así como la experiencia que podemos entregar de un servicio rápido eficaz que brinda mediante a videos tutoriales como hacerlo ahorrando directamente costos de mecánica.

# EL MERCADO

## PLAN DE MERCADEO

### - **Objetivo General del estudio de mercado:**

Consolidar una posible cifra de clientes y un público objetivo al cual pueda dirigirme posteriormente. Establecer una posible fecha y período de tiempo en el cual ejercer mis actividades.

### - **Objetivos Específicos del estudio de mercado:**

- 1.) Saber las preferencias de mi cliente en cuanto a variedades dadas por mi producto
- 2.) Capacidad de pago
- 3.) Motivaciones del cliente para adquirir repuestos vía online
- 4.) Reconocimiento de ventajas y desventajas de aprendizaje online.

### - **Estrategias de mercadeo:**

- Establecer un mercado objetivo al cual va dirigido el producto.
- Permitir dar un posicionamiento a la marca en el mercado con el gran diferenciador de precio
- Determinar los canales de distribución más eficaces según la comodidad de los clientes, lugar horario, servicios complementarios, etc.

- **Investigación de mercados:**

Se tendrá en cuenta las tendencias de consumo del periodo más reciente para que seamos más inteligentes a la hora de darle circulación de inventario y evitar tener muchos productos de baja rotación.

- **Objeto de investigación de mercados:**

Conocer el nivel de aceptación del público objetivo al cual va dirigido al servicio que ofrece Monkey Motors dentro de la ciudad de Bogotá D.C. , qué clase de motos tienen, cuales son los repuestos que más se dañan, qué marcas de repuestos son más llamativas para ellos, qué facilidades de pago prefieren.

- **Diseño del estudio de investigación de mercados:**

El propósito de diseñar este estudio de mercado es entender cuál es nuestro público objetivo, preferencias de producto y sus gustos, para así determinar edad, ocupación, ingresos, adónde van a menudo, tiempos libres.

## **SEGMENTACIÓN DE MERCADO**

- **Producto:**

- **¿Qué vendo?:** Ofrecemos un servicio de distribución en el cual encontraras repuestos automotrices más económicos de la misma calidad, acompañado de los mejores videos tutoriales para hacerlo tu mismo.
- **¿Qué necesidades puede cubrir?:** Satisfacemos la necesidad de encontrar toda la información disponible de los repuestos de vehículos en

internet con un concepto claro y descripción de piezas la cual no se encuentra claro en ninguna plataforma en internet.

- **Origen:**

La historia reciente del automóvil en Colombia

En 1970 el gobierno colombiano alentó la fundación de la Sociedad de Fabricación de Automotores S.A., SOFASA, con el objetivo de ensamblar vehículos de la marca Renault y estimular el desarrollo de una industria automotriz y bajar precios en el país. Desde su fundación en 1970, SOFASA ha producido y comercializado más de 670.000 vehículos de las marcas Renault.

En 1985 para comprar un Renault 4 –ensamblado por Sofasa– se necesitaban 64 salarios mínimos. El llamado amigo fiel valía alrededor de 865.000 pesos. Un Chevette, otro carro popular en la época, costaba 1.240.000 pesos, el doble de uno en Estados Unidos.

A partir de entonces la liberación y el desarrollo paulatino, hizo que el mercado se desarrollara enormemente. Mientras que en 1985 se vendieron 45.000 carros en Colombia, en 2 014 la industria automotriz marcó un nuevo récord con 328.526 vehículos vendidos.

Actualmente, el 64 por ciento de los carros comercializados son importados. Entre los más vendidos se encuentran los procedentes de Corea y China. En Colombia, se comercializan actualmente más de 100 marcas de vehículos y el mercado de los repuestos ha crecido exponencialmente.

También se puede encontrar en [repuestosauto.es](http://repuestosauto.es) todo tipo de repuestos y servicios gracias a distribuidores que ofrecen un servicio mucho más rápido y personalizado (incluso para marcas alemanas como Audi o Mercedes-Benz). La aventura del automóvil ha entrado ahora en la era de Internet.

En la medida que en Colombia ha aumentado la demanda de vehículos, así mismo ha aumentado la demanda de repuestos para ellos, por lo tanto el mercado se ha encargado de suplir abriendo almacenes con convenios con los principales distribuidores de estos pero lo que se ha visto es la adaptación a las nuevas tecnologías

- **Diseño:**

Los repuestos en general tienen muchas dimensiones y tamaños, nuestra idea de negocio nos lleva a pensar en entregar los productos en sus empaques originales con el fin de que nuestros clientes sientan la seguridad de que se le están vendiendo un repuestos original y no pirata o fake, y para mantener esta seguridad en todos los repuestos y evitar que en el proceso de distribución se envolverá en un vinipel que tendrán unas marcas de agua alusivas a la marca de la empresa y esto se mantendrá para todos los productos.

- **Etiqueta:**

Como se mencionaba anteriormente el vinipel vendrá contramarcado con logos alusivos a la empresa con el fin de que cualquier tipo de dimensión de los

productos la podamos cubrir y de esta manera respetar el empaque original con que viene cada repuesto.

- Plaza:

Nuestro contacto directo será por medio de la virtualidad como mencione la idea es generar el menor coste posible y teniendo nuestras oficinas desde a virtualidad podemos disminuir costos directos como lo son los de arrendamiento, servicios y empleados adicionales.

Pero que en un futuro cercano y de acuerdo a las demandas del mercado podremos habilitar una oficina pequeña pero la cual tenga el fin de recibir todos aquellos repuestos que presentaron defectos y que en efecto requieran ser revisados.

- Canales de Distribución:

El canal de distribución con el cliente se podría definir como corto, ya que en nuestra cadena de distribución quitamos grandes eslabones y por eso es que podemos ofrecer productos a un menor coste, no pretendemos tener ningún tipo de intermediarios, por lo que nuestro objetivo es tener una base de almacenamiento y a medida que las ordenes lleguen, empacar y enviar respectivamente al cliente.

- Precio:

Con el estudio de mercados, podemos evidenciar que con respecto al costo de que los dueños están dispuestos a pagar, y al ofrecerles un precio de hasta un 20% – 30% estarían dispuestos a cambiar sus hábitos de compra.

Diligencie los siguientes valores de referencia:	
Salario mínimo	877.803
Auxilio de transporte	102.854
¿Está exonerado del pago de aportes?	Si

	DEVENGADO								DEDUCCIONES				
	Salario básico	Días liquidados	Salario devengado	Horas extras	Comisiones	Recargos nocturnos	Trabajo dominical y festivo	Auxilio de transporte	Total devengado	Salud 4%	Pensión 4%	Fondo de solidaridad	Cooperativa
GERENTE	\$ 3.800.000	30	3.800.000					-	3.800.000	152.000	152.000		190.000
PUBLICISTA	\$ 2.500.000	30	2.500.000					-	2.500.000	100.000	100.000	-	125.000
CONTADOR	\$ 2.800.000	30	2.800.000					-	2.800.000	112.000	112.000	-	140.000
SERVICIOS GENERALES	\$ 1.350.000	30	1.350.000					102.854	1.452.854	54.000	54.000	-	72.643
ING. DE SISTEMAS	\$ 3.000.000	30	3.000.000					-	3.000.000	120.000	120.000	-	150.000
SEGURIDAD PRIVADA	\$ 1.500.000	30	1.500.000					102.854	1.602.854	60.000	60.000	-	
AUXILIAR DE PRODUCCIÓN	\$ 1.800.000	30	1.800.000					-	1.800.000	72.000	72.000	-	
TRANSPORTE DE MERCANCIA	\$ 2.400.000	30	2.400.000					-	2.400.000	96.000	96.000	-	
	-		-					-	-	-	-	-	-
	-		-					-	-	-	-	-	-
<b>Totales</b>			<b>19.150.000</b>	-	-	-	-	<b>205.708</b>	<b>19.355.708</b>	<b>766.000</b>	<b>766.000</b>	-	<b>677.643</b>

Neto pagado: \$17.146.065

### Análisis DOFA empresarial:

**Debilidades:** falta de experiencia en el sector, carencia de mecánicos, falta de programadores y personal para el mantenimiento de la página

**Oportunidades:** Conferencias, seminarios informativos, facilidades brindadas por las TIC's, eventos organizados por entes gubernamentales para la obtención de apoyo.

**Fortalezas:** alto nivel organizativo, distribución y correcta gestión de tareas del personal, la siempre búsqueda de la alta satisfacción del cliente

**Amenazas:** Otras entidades establecidas en el sector, el desconocimiento de las herramientas digitales y la predisposición al rechazo de las opciones convencionales, alta competencia en el mercado de la venta y distribución de repuestos.

- **Canales publicitarios**

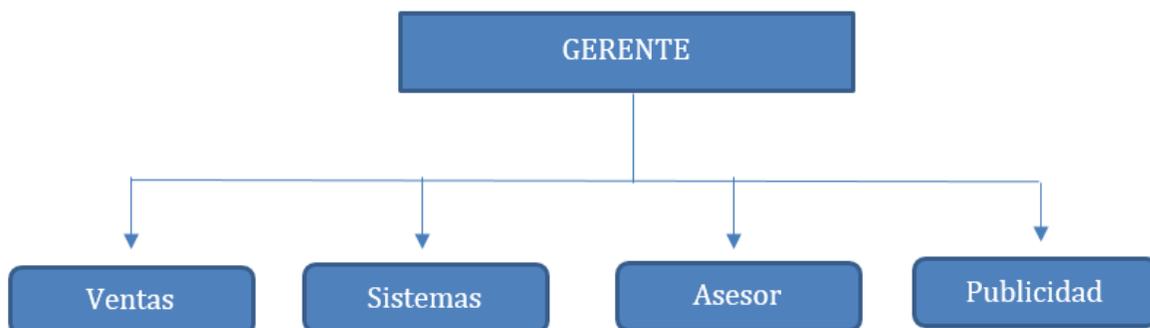
Claro está que en el negocio, nuestro pilar fundamental se basa en las herramientas digitales y es allí donde enfocaremos los canales publicitarios por medio de las diferentes redes sociales

- **Promoción en ventas**

Aquí buscaremos crear campañas que tengan algún tipo de descuento si se llevan un segundo repuestos o accesorios adicionales como lo son shampoos para cuidar la pintura o restaurador de partes negras

## Estructura Organizacional

- **Organigrama de la empresa:**



## **Gerente:**

- Establecer: metas alcanzadas en diferentes momentos, a través de la supervisión de acciones y procesos, plantear planes de desarrollo, definir marcos de trabajo para mejorar la eficiencia y promover procesos operativos
- Coordinación y supervisión: la entrada y salida de materias primas y la operación de productos y sus respectivos inventarios Organización: herramientas, materiales, equipos... La organización es una de las funciones gerenciales que mayor impacto tiene en las utilidades. Saber utilizar los recursos disponibles, asignar el trabajo correctamente y ser amable, por ejemplo, con la subcontratación de determinados servicios.
- Dar retroalimentación: Son una forma de no perder ajustes y mantenerse en línea con los objetivos marcados. Cuando el monitoreo está activo, puede garantizar que existe el margen necesario para introducir modificaciones o implementar medidas correctivas cuando se considere necesario.
- Desarrollo: Quizás esta sea una de las funciones más discretas de un directivo, pero es la que mayor impacto tiene en la empresa a medio y largo plazo. Hacer planes para ayudar a promover el crecimiento de los miembros de la organización equivale a empoderar a los talentos y sentar las bases para garantizar que la empresa cuente con los conocimientos y habilidades necesarios en el futuro. Además de trabajar con el departamento de recursos humanos, los gerentes también deben apoyar la cultura corporativa motivando y motivando a los empleados.

- Liderazgo: Una vez más, debe tenerse en cuenta que los profesionales en esta posición deben hacer más que planificar, organizar y supervisar. Las funciones de los gerentes no solo están relacionadas con sus habilidades técnicas, sino que las habilidades comunicativas y las habilidades interpersonales también son clave a la hora de darse cuenta del compromiso del equipo con la consecución de objetivos comunes. Liderazgo significa motivación, comunicación, orientación y aliento, necesita saber escuchar activamente, resolver problemas y comunicarse con los demás.
- Educación superior: universitaria y / o tecnológica. Título: Ingeniero Comercial, Ingeniero en Administración de Empresas. Investigación complementaria: informática, administración, finanzas, contabilidad, marketing y ventas. Experiencia: Al menos 6 meses de experiencia en puestos similares.

### **Ventas:**

- Transmitir correctamente a los clientes la información sobre los productos y / o servicios que la empresa tiene preparados para ellos, como información promocional, eslóganes, información técnica, etc ...
- Por un lado, comprender los problemas de la empresa que representa en el mercado (por ejemplo: pérdida de clientes existentes, baja tasa de adquisición de nuevos clientes, baja participación de mercado, crecimiento menor al esperado, bajas ventas, ganancias negativas, etc. ...) Por un lado, los problemas que están experimentando los clientes (necesidades y deseos insatisfechos, falta de

recomendaciones para el uso correcto de los productos, falta de información suficiente sobre lo que el producto o servicio puede hacer por ellos y cómo satisfacerlos ) sus necesidades y deseos, falta de servicio postventa Espere .....).

- Busque alianzas estratégicas con otras empresas y bríndeles productos de beneficio mutuo.
- Retener clientes existentes, atraer nuevos clientes, lograr un determinado volumen de ventas, mantener o incrementar su participación en el área de ventas, y generar una determinada ganancia o ganancia, etc.
- Retroalimentación a la empresa a través de los canales adecuados (como los departamentos de ventas y marketing) que notifican todo lo que sucede en el mercado, como por ejemplo: 1) inquietudes de los clientes (requisitos, quejas, reclamos, agradecimientos, sugerencias y otra relevancia); 2) actividades de la competencia (lanzamientos de nuevos productos, cambios de precio, bonificaciones, etc ...).
- Trabajar activamente para encontrar soluciones a los problemas de ambas partes (clientes y empresas a las que representan).
- Educación superior: universitaria y / o tecnológica. Título: Consultor de ventas. Investigación complementaria: informática, administración, finanzas, contabilidad, marketing y el volumen de ventas. Experiencia: Al menos 6 meses de experiencia en puestos similares.

## Sistemas

- Diseñar, la plataforma que esta sea cómoda fácil de usar y bastante llamativa
- programar, un código fuente y estar al pendiente de que este escrito de tal forma que no presente errores de programación
- aplicar toda la experiencia adquirida y conocimientos afianzados en la universidad para poner a disposición de la empresa
- mantener sistemas informáticos activos en conjunto de nuestra plataforma junto con otras herramientas ofimáticas ya existentes en la actualidad
- Administrar redes tales como lo son Facebook, instagram, twiter y tik tok de esta manera ser la misma persona encargad de responder a los comentarios con las personas e interactuar con ella mediante las diferentes plataformas.
- Administrar sistemas de información las bases de datos que se va acumulando con cada cliente administrar y tratar estos datos de manera que nos pueda servir para la toma de decisiones
- Optimizar los datos que maneja la empresa, para que toda la información de la empresa que se encuentra de manera digital fácil y rápido
- Investigar para crear software y hardware o la innovación del presente, así mismo llegar con ideas innovadoras y avances tecnológicos para mantenernos a la vanguardia en todo momento
- Diseñar y mantener los sitios web. Con las características anteriores actualizados pero bastantes simple y sencillos y que a su vez el impacto visual sea agradable para los clientes.

## **Auxiliar de producción:**

- Administración de personal: Incluye la ejecución de tareas administrativas derivadas de la administración de personal, tales como nóminas, seguridad social, contratos, sanciones, despidos, control de tiempos ...
- Formación y desarrollo profesional: Necesitamos que nuestros colaboradores sean 100% eficientes, es decir, implica una adecuada formación de los empleados para que desempeñen con éxito sus funciones, eviten accidentes y alcancen su máximo potencial como profesionales.
- Evaluación del desempeño: Es muy importante controlar las actividades que realiza cada empleado y verificar si las políticas aplicadas son las correctas. Esta tarea la llevan a cabo todos los trabajadores de la empresa bajo la supervisión de cada responsable según el departamento. Este proceso implica; recopilar información sobre puestos y trabajadores, rastrear a los empleados personalmente y entrevistarlos. Con base en la información recopilada, se desarrollará un plan de mejora para optimizar el desempeño y resolver los problemas existentes.
- Descripción del puesto y salario: Al preparar una ficha técnica para cada puesto en base a su análisis previo, determinaremos cuál es su salario; de acuerdo a sus funciones, responsabilidades, riesgos ... De esta forma, si planea contratar a alguien, ya sabes lo que ofrecerás y lo que buscas.
- Educación superior: universitaria y / o tecnológica. Título: Consultor en Administración de Empresas o Gestión de Recursos Humanos, aunque también

es factible una licenciatura en derecho o incluso en psicología. Investigación complementaria: informática, administración, finanzas, contabilidad, marketing y ventas.

### **Publicidad:**

- Ejecutar la planificación de campañas según las acciones establecidas en la estrategia.
- Supervisar y coordinar el proceso de la creación y producción de anuncios que componen la campaña publicitaria.
- Dirigir equipos multidisciplinarios, incluyendo diseñadores, para la creación de anuncios.
- Supervisar y guiar el proceso creativo, generación de contenidos y piezas publicitarias.
- Analizar el mercado y proponer acciones acordes.
- Planificar acciones de comunicación en función de la estrategia de la marca.
- En algunos casos, se encarga de diseñar el brief creativo que luego se enviará a la agencia de marketing.
- Elaborar las campañas publicitarias de la empresa, según los estándares de la misma.
- Ser el estratega y creativo de la organización.
- Implementar estrategias de market research.
- Construir una identidad de marca para la organización.

- Realizar informes de las actividades realizadas.
- Mantener contacto con las agencias de comunicación.

### **Direccionamiento estratégico:**

- **Nombre de la empresa:**

El nombre de la empresa será “Monkey Motor´s” esto simplemente como un nombre agresivo y de impacto al momento de ser escuchado.

- **Misión:**

Ser una empresa comercializadora de repuestos con excelente servicio al cliente y rápida respuesta a todos los requerimientos. Con el catalogo digital más completo del mercado

- **Visión:**

Posicionarnos en el mercado con excelentes ofertas y promociones para así posicionarnos en la mente de las personas

Incrementar nuestro público objetivo llegando a talleres y negocios grandes en todo el nivel nacional

- **Tamaño del producto o tamaño óptimo :**

Se requiere de un programador que actualice constantemente la página y el catalogo

- **Requerimientos técnicos, tecnológicos y científicos:**

Se requiere de un software especializado en programación, como Java o similares, además de un host para albergar la dirección web. Adicional a lo anterior se requiere una base de datos con suficiente capacidad para cubrir la demanda de almacenamiento de información de los clientes de la organización

**Planes generales:**

- En primera se realizará la debida inscripción ante el gobierno para establecer y legalizar la empresa. Hecho esto, en segunda instancia se deberá contratar un programador de aplicaciones y páginas web para la construcción inicial del proyecto, se le dispondrá el software especializado Java para el cumplimiento de la labor, además por supuesto del salario correspondiente, posteriormente, y una vez diseñada la plataforma online, Hecho eso se adquirirá la maquinaria y herramientas de trabajo, traducidas estas en computadoras, micrófonos, impresoras, entre otros. Posteriormente, se realizará la contratación de la mano de obra para poder empezar a funcionar;. Seguidamente, se procederá a realizar publicidad y promoción de la entidad, para poder atraer clientes. Y, como último paso, se procederá a comenzar actividades, con el fin de generar los primeros ingresos

## **Evaluación natural del entorno:**

### **Factores Políticos y legales:**

#### **- Leyes a tener en cuenta:**

- -Ley orgánica de protección de los datos
- -Ley de ordenación del comercio minorista
- -Ley de servicios de la Sociedad de la Información y de Comercio

### **Factores Económicos, Sociales y demográficos:**

#### **- Factores Económicos (Macroambiente):**

- Deudas con personal
- Inflación
- Política monetaria

#### **- Análisis de riesgos:**

- Un cambio en la forma de comprar repuestos a la tradicional
- Cese premeditado de actividades por parte del personal

#### **- Cambios tecnológicos:**

- Aumento de facilidades respecto al ámbito que afecta a la Internet
- Diseño de dispositivos que faciliten la conexión de las personas a la red

## IMAGEN CORPORATIVA

- **Logotipo de la empresa:** Nuestro logo principal es la cara de un simio con un gran carácter de cara a lo que se le enfrente, esto con el fin de mostrar que no somos débiles en el mercado y pese a ser nuevos en este llegaremos con una gran presencia.



- **Eslogan:** “Rompiendo esquemas” llegamos al mercado con una prepueta de cambiar la tradicional forma de comprar los repuestos, esto no será nada fácil ya

que este tipo de cosas ya hace parte de nuestra cultura pero con un buen trabajo y dedicación lo lograremos.

- **Etiquetas:**

- **Servicio**
- **automotriz**
- **Virtual**
- **Repuestos**

**Definición del producto, bienes o servicios que se desarrollarán**

- Se creará una empresa prestadora de servicios de venta de repuestos en línea para toda aquella persona que desee adquirirlos de una forma sencilla y más económica.
- El servicio es una plataforma online que podrá ser ocupada en un ordenador o en un teléfono móvil por medio de una página web o una aplicación que podrá ser encontrada en las principales tiendas oficiales de las plataformas Android, Apple y Microsoft Phone. Prevista como una plataforma gratuita de uso libre, esta pretende, por medio de ventas y lecciones dinámicas, enseñar a hablar, escribir, comprender y usar de forma práctica un nuevo idioma de la preferencia del usuario.

## Aspectos Legales y Organizativos.

a. Formación del capital. No se presentará formación de capital por parte de las instalaciones y el terreno de las oficinas centrales, ya que no habrá. Pero, se puede generar mayor valor de la marca por la zona en la que se está transitando, ya que las redes sociales y la publicidad facilita la visualización de la entidad por un mayor grupo de personas. Se dará una depreciación de los bienes físicos a lo largo del tiempo, por lo cual será de vital importancia redimir el valor perdido por parte de los bienes gracias a los ingresos y beneficios. Con respecto a los inventarios, es nuestro punto fuerte ya que de aquí se desprende el.

### 1. Riesgo patrimonial.

Con el fin de solventar el riesgo de pérdida de patrimonio de la entidad, se destinará un total del 10% de los ingresos totales de la empresa para el seguro de riesgo patrimonial.

### 2. Estrategias de crecimiento:

La principal opción estratégica adoptada por la entidad será una intensa promoción por medio de redes sociales y medios digitales, como diarios electrónicos, Facebook, Instagram, o similares. Además de ello, y fruto de la satisfacción con respecto a la calidad del producto, se producirá un efecto de transmisión boca a boca, lo cual será un medio de publicidad y promoción efectivo para la entidad, generando crecimiento poco a poco.

## 7. REQUISITOS PARA LEGALIZAR UNA EMPRESA

### ANTE CAMARA DE COMERCIO:

1. Verificar la disponibilidad del Nombre.

El nombre está verificado y no existe entidad alguna en Colombia con un nombre símil

2. Diligenciar el Anexo de Solicitud del NIT ante la DIAN.

Se diligenciará el anexo del NIT ante la DIAN una vez se estén realizando todos los trámites legales para el registro y legalización de la entidad

4. Pagar el Valor de Registro y Matricula.

1. Inscribir el RUT (Registro Único Tributario).

Se realizará la inscripción del RUT, una vez se estén realizando todos los trámites legales para el registro y legalización de la entidad

2. Obtención del NIT (Número de Identificación Tributaria)

-Registro de Uso del Suelo, Condiciones Sanitarias y de Seguridad.

El registro de uso de suelo, condiciones sanitarias y de seguridad será presentado una vez se realice el acondicionamiento de las instalaciones de la institución

## 8. MARCO JURIDICO:

- Código de Comercio Colombiano, Libro Segundo, artículo 98 y subsiguientes.
- Ley 80 de 1993 artículo 7 Parágrafo 3°.
- Ley 222 de 1995.
- Ley 1014 del 26 de enero 2006.
- Decreto 4463 del 15 de diciembre de 2006.
- Estatuto Tributario artículo 79.

### 1. Tipo de Empresa.

Persona jurídica declarante de renta, con fines de lucro. Sociedad por acciones simplificada (S.A.S)

### 2. Consulta de Homonimia

Consulta de homonimia al día

### 3. Consulta de Logo

Consulta de logo al día

### 4. Consulta de Actividad Económica

8543 - Educación de instituciones universitarias o de escuelas tecnológicas

5. Realizar el Pago del Impuesto de Registro sobre Escritura
6. Registro Mercantil
7. Registro de los Libros de Comercio
8. Registro Único Tributario
9. Registro de Industria y Comercio
10. Registro de Funcionamiento
11. Inscripción al Régimen de Seguridad Social

Inscripción a Caja de Compensación Familiar

Se realizará inscripción a caja de compensación familiar de Compensar como “empresa persona jurídica”

Al día (29) / mes (03) /año (2020), yo:

Juan Esteban Navarro Hernández, identificado con cédula de ciudadanía número 1.019.138.189 expedida en Bogotá (Cundinamarca), domiciliado en la ciudad de Bogotá.

Por medio del presente documento, el cual es firmado digitalmente por mí, y haciendo uso del servicio de inscripción virtual de S.A.S. que presta la Cámara de Comercio de Bogotá, acuerdo constituir una sociedad comercial del tipo Sociedad por Acciones Simplificada, la cual se regirá por los siguientes estatutos:

## **CAPÍTULO I**

### **NOMBRE, NACIONALIDAD, DOMICILIO, OBJETO Y DURACIÓN DE LA SOCIEDAD**

#### **ARTÍCULO PRIMERO. NOMBRE, NACIONALIDAD Y DOMICILIO:**

La sociedad se denomina **MONKEY MOTORS** . Es una sociedad comercial por acciones simplificada, de nacionalidad colombiana. El domicilio principal de la

sociedad es la ciudad de Bogotá. La sociedad podrá crear sucursales, agencias y establecimientos por decisión de su Asamblea General de Accionistas.

**ARTÍCULO SEGUNDO. OBJETO:**

La comercialización de repuestos automotriz que se encuentren en tre la categoría de vehículos ligeros y motocicletas. La sociedad puede realizar, en Colombia y en el exterior cualquier actividad lícita, comercial o civil.

**ARTÍCULO TERCERO. DURACIÓN:**

La sociedad estará vigente [hasta 2030].

## **CAPÍTULO II CAPITAL Y ACCIONES**

**ARTÍCULO CUARTO. CAPITAL AUTORIZADO:**

El capital autorizado de la sociedad es la suma de \$40.000.000, dividido en 200 acciones nominativas de valor nominal de \$200.000 cada una.

**ARTÍCULO QUINTO. CAPITAL SUSCRITO:**

El capital suscrito de la sociedad es de \$40.000.000, dividido en 200 acciones de valor nominal de \$ 200.000 cada una.

### **ARTÍCULO SEXTO. CAPITAL PAGADO:**

El capital suscrito inicial ha sido íntegramente pagado en esta fecha.

### **ARTÍCULO SÉPTIMO. DERECHOS DERIVADOS DE CADA ACCIÓN:**

Cada acción nominativa confiere los siguientes derechos a su propietario: a) El de deliberar y votar en la Asamblea de Accionistas de la Sociedad; b) El de percibir una parte proporcional a su participación en el capital de la sociedad de los beneficios sociales establecidos por los balances de fin de ejercicio; c) El de negociar las acciones con sujeción a la ley y a los estatutos; d) El de inspeccionar libremente los libros y papeles sociales, dentro de los cinco (5) días hábiles anteriores a la fecha en que deban aprobarse los balances de fin de ejercicio, en los eventos previstos en el artículo 20 de la ley 1258 de 2008; y e) El de recibir, en caso de liquidación de la sociedad, una parte proporcional a su participación en el capital de la sociedad de los activos sociales, una vez pagado el pasivo externo de la sociedad.

## **CAPÍTULO III.**

### **DIRECCIÓN, ADMINISTRACIÓN, REPRESENTACIÓN Y REVISORÍA FISCAL DE LA SOCIEDAD ARTÍCULO OCTAVO. ÓRGANOS SOCIALES:**

La dirección de la sociedad es ejercida por la Asamblea General de Accionistas o, de modificarse su composición accionaria en tal sentido y de conformidad con la ley, lo será por su único accionista. La administración y representación legal está a cargo del Representante legal.

**ARTÍCULO NOVENO. DIRECCIÓN DE LA SOCIEDAD: ASAMBLEA GENERAL DE ACCIONISTAS:**

La Asamblea se compone de los accionistas inscritos en el Libro de Registro de Acciones, o de sus representantes o mandatarios reunidos en el domicilio social o fuera de él, con el quórum y en las condiciones previstas en estos estatutos y en la ley. La asamblea ejerce las funciones previstas en el artículo 420 del Código de Comercio. La asamblea será convocada por el representante legal mediante comunicación escrita que incluirá el orden del día correspondiente a la reunión convocada, dirigida a cada accionista con una antelación mínima de cinco (5) días hábiles. Para deliberar en cualquier tipo de reunión, se requerirá de uno o varios accionistas que representen cuando menos la mitad más una de las acciones suscritas. En cualquier tipo de reunión, la mayoría decisoria estará conformada por el voto favorable de un número singular o plural de accionistas que represente al menos la mitad más una de las acciones presentes. Se podrán realizar reuniones por comunicación simultánea o sucesiva y por consentimiento escrito.

**ARTÍCULO DÉCIMO: ADMINISTRACIÓN Y REPRESENTACIÓN LEGAL DE LA SOCIEDAD.**

La administración y representación legal de la sociedad está en cabeza del representante legal, cuyo suplente podrá reemplazarlo en sus faltas absolutas, temporales o accidentales. El representante legal puede celebrar o ejecutar todos los actos y contratos comprendidos en el objeto social o que se relacionen directamente con la existencia y funcionamiento de la sociedad. El representante legal y su suplente, pueden ser personas naturales o jurídicas, son elegidos por la Asamblea General de Accionistas, por el período que libremente determine la asamblea o en forma indefinida, si así lo dispone, y sin perjuicio de que los nombramientos sean revocados libremente en cualquier tiempo.

#### **ARTÍCULO UNDÉCIMO. REVISORÍA FISCAL.**

La sociedad no tendrá Revisor Fiscal mientras no esté obligada por la Ley. De llegar a encontrarse en los supuestos legales que hacen obligatoria la provisión de dicho cargo, se procederá a la designación por parte de la asamblea general de accionistas, y su nombramiento se efectuará con posterioridad a la constitución de la sociedad.

#### **CAPÍTULO IV.**

#### **ESTADOS FINANCIEROS, RESERVAS Y DISTRIBUCIÓN DE UTILIDADES**

**ARTÍCULO DUODÉCIMO. ESTADOS FINANCIEROS Y DERECHO DE INSPECCIÓN:**

La sociedad tendrá ejercicios anuales y al fin de cada ejercicio social, el 31 de diciembre, la Sociedad deberá cortar sus cuentas y preparar y difundir estados financieros de propósito general de conformidad con las prescripciones legales y las normas de contabilidad establecidas, los cuales se someterán a la consideración de la Asamblea de Accionistas en su reunión ordinaria junto con los informes, proyectos y demás documentos exigidos por estos estatutos y la ley. Tales estados, los libros y demás piezas justificativas de los informes del respectivo ejercicio, así como éstos, serán depositados en las oficinas de la sede principal de la administración, con una antelación mínima de cinco (5) días hábiles al señalado para su aprobación.

**ARTÍCULO DÉCIMO TERCERO. RESERVA LEGAL:**

De las utilidades líquidas de cada ejercicio la sociedad destinará anualmente un diez por ciento (10%) para formar la reserva legal de la sociedad hasta completar por lo menos el cincuenta por ciento (50%) del capital suscrito.

**ARTÍCULO DÉCIMO CUARTO. UTILIDADES, RESERVAS Y DIVIDENDOS:**

Aprobados los estados financieros de fin de ejercicio, la Asamblea de Accionistas procederá a distribuir las utilidades, disponiendo lo pertinente a reservas y dividendos. La repartición de dividendos se hará en proporción a la parte pagada

del valor nominal de las acciones. El pago del dividendo se hará en efectivo, en las épocas que defina la Asamblea de Accionistas al decretarlo sin exceder de un año para el pago total; si así lo deciden los accionistas en Asamblea, podrá pagarse el dividendo en forma de acciones liberadas de la misma sociedad. En este último caso, no serán aplicables los artículos 155 y 455 del Código de Comercio.

## **CAPÍTULO V**

### **DISOLUCIÓN Y LIQUIDACIÓN**

#### **ARTÍCULO DÉCIMO QUINTO. CAUSALES DE DISOLUCIÓN:**

La sociedad se disolverá ante la ocurrencia de cualquiera de las siguientes causales:

1. Por vencimiento del término previsto en los estatutos, si lo hubiere, a menos que fuera prorrogado mediante documento inscrito en el registro mercantil antes de su expiración.
2. Por imposibilidad de desarrollar las actividades previstas en su objeto social.

3. Por la iniciación del trámite de liquidación judicial.
4. Por las causales previstas en los estatutos.
5. Por la voluntad de los accionistas adoptada en la asamblea o por decisión del accionista único.
6. Por orden de autoridad competente.
7. Por pérdidas que reduzcan el patrimonio neto de la sociedad por debajo de cincuenta por ciento del capital suscrito.

#### **ARTÍCULO DÉCIMO SEXTO. LIQUIDACIÓN:**

Llegado el caso de disolución de la sociedad, se procederá a la liquidación y distribución de los bienes de acuerdo con lo prescrito en la ley en relación con las sociedades de responsabilidad limitada.

#### **ARTÍCULO DÉCIMO SÉPTIMO. LIQUIDADOR:**

Hará la liquidación la persona o personas designadas por la Asamblea de Accionistas. Si no se nombrara liquidador, tendrá carácter de tal del Representante Legal.

#### **ARTÍCULO DÉCIMO OCTAVO. SUJECIÓN A LAS NORMAS LEGALES:**

En cuanto al desarrollo y término de la liquidación, el liquidador o los liquidadores se sujetarán a las normas legales vigentes en el momento de efectuarse la liquidación.

## **CAPÍTULO VI**

### **RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS**

#### **ARTÍCULO DÉCIMO NOVENO**

##### **OPCIÓN 1. PROCESO VERBAL SUMARIO.**

Las diferencias que ocurran a los accionistas entre sí, o con la sociedad o sus administradores en desarrollo del contrato social o del acto unilateral, incluida la impugnación de determinaciones de asamblea o junta directiva con fundamento en cualquiera de las causas legales, y que no sean resueltas de otra forma legal, serán resueltas por la Superintendencia de Sociedades, mediante el trámite del proceso verbal sumario.

##### **OPCIÓN 2 ARBITRAMIENTO.**

Todas las diferencias que ocurran a los accionistas entre sí, o con la sociedad o sus administradores, en desarrollo del contrato social o del acto unilateral, incluida la impugnación de determinaciones de asamblea o junta directiva con fundamento en cualquiera de las causas legales, será resuelta por un tribunal arbitral compuesto por un árbitro que decidirá en derecho, designado por el Centro de Arbitraje y Conciliación de la Cámara de Comercio de Bogotá. El

tribunal, sesionará en el Centro antes mencionado y se sujetará a las tarifas y reglas de procedimiento vigentes en él para el momento en que la solicitud de arbitraje sea presentada.

## **CAPÍTULO VII**

### **REMISIÓN**

#### **ARTÍCULO VIGÉSIMO. REMISIÓN NORMATIVA.**

De conformidad con lo dispuesto en los artículos 4 del Código de Comercio y 45 de la ley 1258 de 2008, en lo no previsto en estos estatutos la sociedad se regirá por lo dispuesto en la ley 1258 de 2008; en su defecto, por lo dispuesto en las normas legales aplicables a las sociedades anónimas; y en defecto de éstas, en cuanto no resulten contradictorias, por las disposiciones generales previstas en el Título I del libro Segundo del Código de Comercio.

## **CAPÍTULO VIII**

### **DISPOSICIONES TRANSITORIAS**

#### **ARTÍCULO PRIMERO TRANSITORIO. NOMBRAMIENTOS:**

Hasta cuando la Asamblea disponga lo contrario, sin perjuicio de las facultades de elección y remoción consagradas en estos estatutos, se hacen los siguientes nombramientos:

**OPCIÓN 2.**

**REPRESENTANTE LEGAL:** Juan Esteban Navarro Hernandez, identificado con cédula de ciudadanía No. 1.019.138 de Bogotá, Cundinamarca.

**SUPLENTE:** Carol Stefanny Herrera Rodriguez, identificado con cédula de ciudadanía N.º 1.233.901.853 de Bogotá, Cundinamarca.

Se deja constancia que el suplente del Representante Legal manifestó su aceptación.

**ARTÍCULO SEGUNDO TRANSITORIO. CAPITAL SUSCRITO Y PAGADO.** Al momento de su constitución, el capital ha sido suscrito así:

<b>ACCIONISTA</b>	<b>ACCIONES SUSCRITAS</b>	<b>VALOR APORTE</b>
Juan Esteban Navarro Hernández	200	\$40.000.000
<b>TOTAL</b>	200	\$40.000.000

El capital suscrito ha sido pagado, pago que la sociedad declara haber recibido de parte de los accionistas, en dinero en efectivo y a entera satisfacción, así:

<b>ACCIONISTA</b>	<b>ACCIONES SUSCRITAS</b>	<b>VALOR APORTE</b>
JUAN ESTEBAN NAVARRO HERNANDEZ	200	\$40.000.000
<b>TOTAL</b>	200	\$40.000.000

## **ACTA DE CONSTITUCIÓN**

### CONSTITUCIÓN DE LA SOCIEDAD POR ACCIONES SIMPLIFICADA

En Bogotá D.C. el día 20 del mes agosto de 2020 se reunieron **Juan Esteban Navarro Hernández**, C.C. 1019138189 expedida en Bogotá D.C., domiciliado en Bogotá y **Islena Hernández**, C.C. 52057629 expedida en Bogotá D.C. domiciliada en Bogotá D.C. , con el fin de constituir la empresa **Monkey Motors S.A.S.** De conformidad con la ley 1258 del 5 de diciembre de 2.008.

#### **CAPITULO I**

#### **NOMBRE, NACIONALIDAD, DOMICILIO, OBJETO. Y DURACION DE LA SOCIEDAD.**

**ARTÍCULO 1: NATURALEZA Y DENOMINACION:** La sociedad tendrá el carácter de comercial Simplificada, será de capital, de nacionalidad Colombiana y girará bajo la razón social **Monkey Motors S.A.S.** y su sigla **M & M S.A.S** y con esta desarrollará todos los actos propios del objeto social.

**ARTÍCULO 2: DOMICILIO:** El domicilio principal de la sociedad es la ciudad de

**Bogotá D.C.** , pero podrá establecer sucursales, agencias, dependencias u oficinas en cualquier lugar del país o del exterior.

**ARTÍCULO 3: OBJETO:** La sociedad se dedicará a Comercialización de repuestos automotrices. La sociedad podrá llevar a cabo en general, todas las operaciones, de cualquier naturaleza que ellas fueren, así como cualquier actividad similar, conexas o complementaria que permita facilitar o desarrollar el comercio o la industria de la sociedad.

Parágrafo Primero: La sociedad no podrá ser garante en obligaciones de los administradores, socios, ni de terceras personas, codeudores, ni coarrendatarios en contratos de los administradores, socios, ni de terceras personas, salvo que lo autorice expresamente la asamblea general de accionistas, siempre y cuando tengan relación directa con la actividad principal de la compañía. Ninguno de los socios podrá ser codeudor de obligaciones de terceros, salvo que se trate de obligaciones del cónyuge o de parientes dentro del primer grado de los mismos socios de la compañía y que la asamblea de accionistas lo apruebe.

**PARAGRAFO:** La empresa ejercerá su objeto de manera directa, o a través de terceros o en convenios con ellos.

**ARTÍCULO 4: DURACION:** La duración de la sociedad se extenderá hasta por el término de Cinco (5) años, y si al vencerse dicho término no ha sido válidamente

prorrogado quedará disuelta por ministerio de la ley.

## **CAPITULO II: CAPITAL. ACCIONES, TITULOS.**

**ARTÍCULO 5: Capital autorizado.** El capital autorizado de la sociedad es de CIEN MILLONES DE PESOS (\$100'000.000) moneda colombiana, representados en mil (1.000) acciones de valor nominal de cien mil pesos (\$100.000) moneda colombiana cada una.

**ARTÍCULO 6. Capital suscrito:** A la fecha de la constitución de la sociedad, los accionistas fundadores han suscrito mil (1.000) acciones de valor nominal de cien mil pesos (\$100.000) moneda colombiana cada una, de manera que el capital suscrito es cien millones de pesos (\$100'000.000) moneda Colombiana. Las acciones suscritas por los socios al momento de la constitución de la sociedad son las siguientes:

<b>Accionista</b>	<b>Acciones Suscritas</b>	<b>Valor Acción</b>	<b>%</b>	<b>Valor Suscrito</b>
Juan Esteban Navarro	700	70'000.00	70%	70'000.00
Hernández		0		0

<i>Islena Hernández</i>	300	30'000.00 0	30%	30'000.00 0
<b>T O T A L E S.-</b>	1000	100.000	100%	10'000.00 0

**ARTÍCULO 7. Capital pagado:** El capital pagado es de Mil (1.000) acciones de valor nominal de cien mil pesos (\$100.000) moneda colombiana cada una. Las acciones pagadas por los accionistas al momento de la constitución de la sociedad son las siguientes:

<b>Accionista</b>	<b>Acciones Pagadas</b>	<b>Valor Acción</b>	<b>%</b>	<b>Valor Pagada</b>
<i>Juan Esteban Navarro Hernández</i>	700	70'000.00 0	70%	70'000.00 0
<i>Islena Hernández</i>	300	30'000.00 0	30%	30'000.00 0
<b>T O T A L E S.-</b>	1000	100.000	100%	10'000.00 0

**ARTICULO 8. ACCIONES:** Las acciones de la sociedad serán ordinarias y confieren a sus titulares los siguientes derechos: 1. Participar en las deliberaciones de la Asamblea General de Accionistas con voz y voto. 2. Recibir una parte proporcional de los beneficios sociales de acuerdo a los balances al fin del ejercicio y con sujeción a la ley y a estos estatutos. 3. Negociar las acciones con sujeción al derecho de preferencia pactado en estos estatutos. 4. Inspeccionar libremente los libros y papeles sociales dentro de los quince (15) días hábiles anteriores a las reuniones de la Asamblea General en que se examinen los balances. 5. Recibir una parte proporcional de los activos Sociales al tiempo de la liquidación una vez pagado el pasivo externo de la sociedad. **PARAGRAFO:** Cada una de las acciones que posee el accionista dentro de la sociedad da derecho a un voto en las asambleas ordinarias o extraordinarias.

**ARTÍCULO 9. SUSCRIPCION DE ACCIONES:** Los accionistas tendrán derecho a suscribir preferencialmente en toda nueva emisión de acciones, una cantidad proporcional a las que posean a la fecha en que el órgano social apruebe el reglamento de suscripción. Se destina de la reserva accionaria el 30% de las acciones que componen el capital social al momento de constituirse la sociedad, para que estas sean suscritas preferencialmente por sociedades comerciales que desarrollen actividades relacionadas con el objeto de la empresa. Estas acciones que deberán ser suscritas dentro de los tres años siguientes a la fecha de constitución.

**ARTÍCULO 10** la sociedad no podrá adquirir sus propias acciones, sino por decisión de la asamblea con el voto favorable de la mayoría de los votos presentes.

**ARTICULO 11. TITULOS:** A todo suscriptor de acciones se le hará entrega de los títulos que demuestren su calidad de accionista. Los títulos serán nominativos y se expedirán en series continuas con las firmas del gerente y el secretario y en ellos se indicará: 1. El nombre de la persona en cuyo favor se expiden. 2. La denominación de la sociedad, su domicilio principal. 3. La cantidad de acciones que representa cada título, el valor nominal de las mismas e indicando si son ordinarias o privilegiadas. 4. Las condiciones para el ejercicio del derecho de preferencia en la negociación.

**ARTICULO 12. NEGOCIACION DE ACCIONES:** Las acciones son transferibles conforme a las leyes y a estos estatutos; la enajenación se perfeccionará única y exclusivamente cumpliendo el procedimiento establecido En estos estatutos. Para hacer la nueva inscripción y expedir el título al adquirente, previo el agotamiento del procedimiento establecido, será necesaria la cancelación de los títulos del tradente.

**ARTICULO 13. DERECHO DE PREFERENCIA:** El accionista que pretenda enajenar todas sus acciones o parte de ellas, hará conocer su intención por medio de oferta dirigida al Gerente, para que este la comunique a la Asamblea General de

Socios, con el objeto de decidir si se readquieren las acciones ofrecidas, en caso de que haya discrepancia respecto del precio se tomará el valor intrínseco de las acciones certificado por el Contador público de la sociedad. En caso que la sociedad decida no comprar las acciones, Los accionistas interesados tendrán un plazo de quince (15) días comunes para enviarle al vendedor por escrito la oferta de compra respectiva.

**ARTICULO 14. EMBARGO DE ACCIONES:** Las acciones podrán ser objeto de embargo. Este se inscribirá en el libro de registro de acciones, mediante orden escrita del funcionario competente.

**ARTICULO 15. ENAJENACION DE ACCIONES EMBARGADAS O EN LITIGIO:** Para enajenar las acciones cuya propiedad se encuentra en litigio, se necesitará permiso del juez respectivo.

**ARTÍCULO 16. VIOLACIÓN DE LAS RESTRICCIONES A LA NEGOCIACIÓN:** Toda negociación o transferencia de acciones efectuada en contravención a lo previsto en los estatutos será ineficaz de pleno derecho.

**ARTÍCULO 17. COMUNICACIONES OFICIALES:** Todo accionista deberá registrar

su dirección o la de sus Representantes Legales o apoderados con el fin de poderle hacer llegar toda la comunicación generada desde la empresa.

**ARTICULO 18. EXTRAVIO DE TITULOS:** En los casos de hurto o robo de un título , la sociedad lo sustituirá entregándole un duplicado al propietario que aparezca inscrito en el registro de acciones, comprobando el hecho ante los administradores, y en todo caso, presentando la copia auténtica del denuncia penal correspondiente. Cuando el accionista solicite un duplicado por pérdida del título, dará la garantía que le exija la sociedad, En caso de deterioro, la expedición del duplicado requerirá la entrega por parte del accionista de los títulos originales para que la sociedad los anule.

### **CAPITULO III. ORGANOS DE LA SOCIEDAD.**

**ARTICULO 19. ORGANOS:** La sociedad tendrá los siguientes órganos de dirección y administración:

1. Asamblea General de Accionistas.
2. Gerente
3. Subgerente

## **ASAMBLEA DE ACCIONISTAS:**

**ARTICULO 20. CONFORMACION:** La Asamblea General de Accionistas es el máximo órgano de la sociedad y estará integrada por los accionistas inscritos en el registro de acciones o por sus representantes, mandatarios o apoderados, reunidos conforme a las leyes y las prescripciones de los presentes estatutos.

**ARTICULO 21. REPRESENTACION.** Los accionistas podrán hacerse representar en las reuniones de la Asamblea General de Accionistas, mediante poder otorgado por escrito en el que se indique el nombre e identificación del apoderado, la persona en quien este puede sustituirlo y la fecha de la reunión para la cual se confiere.

**ARTICULO 22. ACCIONES EN COMUNIDAD:** Cuando una o varias acciones pertenezcan en común a varias personas, estos designarán un representante común y único que ejerza los derechos correspondientes a la calidad de accionista. A falta de acuerdo, el juez del domicilio social designará al representante de tales acciones a petición de cualquier interesado. El delegado con tenencia de bienes representará las acciones que pertenezcan a la sucesión ilíquida y podrá hacerse representar como se dispone en la cláusula vigésima anterior; a falta de delegado, la representación se llevará a cabo por la persona que elijan por mayoría de votos los sucesores reconocidos en juicio.

**ARTICULO 23. CLASES DE REUNIONES:** Las reuniones de la Asamblea General

de Accionistas podrán ser ordinarias o extraordinarias. Las primeras se realizarán dentro de los tres (3) primeros meses de cada año, en el domicilio social, el día, hora, y lugar que determine el representante legal. Las extraordinarias se llevarán a cabo cuando las necesidades de la compañía así lo exijan. No obstante, podrán reunirse sin previa citación en cualquier sitio, cuando estén representadas la totalidad de las acciones suscritas.

**ARTICULO 24. REUNIONES ORDINARIAS:** Estas tendrán por objeto examinar la situación de la sociedad, designar el representante legal y demás funcionarios de su elección, determinar las directrices económicas de la compañía considerar las cuentas y el balance del último ejercicio. Resolver sobre la distribución de utilidades y en general acordar todas las providencias tendientes a asegurar el cumplimiento del objeto social.

**ARTICULO 25. REUNIONES POR DERECHO PROPIO.** Si la Asamblea General de Accionistas no fuere convocada en la oportunidad señalada en el artículo anterior, se reunirá por derecho propio el primer día hábil del mes de mayo, en la oficina del domicilio principal de la sociedad. El representante legal permitirá el ejercicio del derecho de inspección de los libros y papeles de la sociedad a los accionistas, sus representantes o apoderados durante los quince (15) días hábiles anteriores a la reunión.

**ARTICULO 26. REUNIONES EXTRAORDINARIAS:** La Asamblea General de

Accionistas podrá ser convocada a sesiones extraordinarias por el Gerente en los casos previstos por la ley. Igualmente se reunirá a solicitud de un número plural de accionistas que represente la cuarta parte o más de las acciones suscritas, caso en el cual la citación se hará por el Gerente o en forma conjunta por los este numero de accionistas.

**ARTICULO 27. CONVOCATORIA:** La convocatoria de la Asamblea extraordinarias de Accionistas se hará con cinco (5) días comunes de anticipación, por medio de comunicaciones escritas, carta, correo electrónico o fax enviadas a cada uno de los accionistas a la dirección o el número telefónico o E-Mail registrado en la secretaría de la sociedad, deberá dejarse constancia de su recibo mediante la utilización de correo certificado o cualquier otro medio que permita probar la entrega oportuna. La citación deberá contener el día, hora y lugar en que debe reunirse la Asamblea de Accionistas, así como el objeto de la convocatoria cuando sea extraordinaria. Para la asamblea ordinaria y para Cuando se trate de aprobar balances, la convocatoria deberá hacerse con una anticipación no menor de quince (15) días hábiles. En el acta de la sesión correspondiente, se dejará constancia de la forma como se hizo la citación.

**PARÁGRAFO:** Puede haber asambleas sin necesidad de convocatoria si Los accionistas renuncian a su derecho a ser convocados a una reunión determinada de la asamblea o Aunque no hubieren sido convocados a la asamblea, se entenderá que los accionistas que asistan a la reunión correspondiente han renunciado al derecho a ser convocados, a menos que manifiesten su

inconformidad con la falta de convocatoria antes que la reunión se lleve a cabo.

**ARTICULO 28. QUORUM PARA DELIBERAR.** La Asamblea General de Accionistas podrá deliberar con un número plural de personas que representen la mayoría absoluta entendiéndose por ésta el cincuenta y uno por ciento (51%) de las acciones suscritas de la sociedad. Si este quórum no llegare a completarse, se convocará a una nueva Asamblea de Accionistas, la cual sesionará y decidirá válidamente con un número plural de personas, cualquiera que sea la cantidad de acciones representadas y deberá efectuarse no antes de los diez (10) días hábiles ni después de los treinta (30) días hábiles contados desde la fecha fijada para la primera reunión. Cuando la Asamblea General de Accionistas se reúna por derecho propio el primer día hábil del mes de mayo, podrá deliberar y decidir con dos o más personas cualquiera que sea el número de acciones representadas.

**ARTICULO 29. PRESIDENCIA.** La Asamblea de Accionistas será presidida por el representante legal y a falta de este, por la persona que ella misma designe para el efecto.

**ARTICULO 30. QUORUM DECISORIO EXTRAORDINARIO:** Se requerirá de un número plural de accionistas que represente el **70% ciento** de las acciones suscritas para reformar los Estatutos.

**ARTICULO 31. QUORUM DECISORIO ORDINARIO.** Las demás decisiones de la

Asamblea de Accionistas, inclusive los nombramientos unitarios, se tomarán por la mayoría de votos presentes.

**ARTICULO 32. OBLIGATORIEDAD DE LAS DECISIONES.** Las decisiones de la Asamblea de Accionistas, adoptadas con los requisitos previstos en la ley y en estos estatutos, obligarán a todos los accionistas aún a los ausentes o disidentes, siempre que tengan carácter general.

**ARTICULO 33. VOTOS:** Cada accionista tendrá tantos votos como acciones ordinarias tenga en la compañía.

**ARTICULO 34. FUNCIONES DE LA ASAMBLEA DE ACCIONISTAS:** Son funciones de la Asamblea de Accionistas:

**1.-** Estudiar y aprobar las reformas de los Estatutos. **2.-** Considerar los informes de los administradores y del Gerente General sobre el estado de los negocios sociales. **3.-** Examinar, aprobar o improbar los balances de fin de ejercicio y las cuentas que deban rendir los Administradores. **4.-** Disponer de las utilidades sociales conforme a los Estatutos y a las leyes. **5.-** Constituir e incrementar las reservas a que haya lugar. **6.-** fijar el monto del dividendo, así como la forma y el plazo en que se pagará al Representante legal, **7.-** Nombrar al liquidador de la sociedad. **8.-** Ordenar las acciones que correspondan contra los administradores, **9.-** Decretar la enajenación

total de los haberes de la sociedad. **10.-** Delegar en el Gerente aquellas funciones cuya delegación no esté prohibida por la Ley. **11.-** Adoptar las medidas que reclame el cumplimiento de los Estatutos y el interés común de los asociados. **12.-** Establecer las políticas Generales que deberá seguir la empresa para ejercer su objeto social. **13-** Autorizar al representante legal la celebración de actos o contratos que superen los 20 salarios mínimos mensuales legales vigentes, para los actos o contratos que sean iguales o inferiores a **20** salarios mínimos legales mensuales , el gerente no requerirá autorización previa.

**ARTICULO 35. LIBRO DE ACTAS:** Lo ocurrido en las reuniones de la Asamblea de Accionistas se hará constar en un libro de Actas que serán firmadas por el Presidente de la reunión y su Secretario, después de aprobadas. Las actas se encabezarán con su número y expresarán cuando menos el lugar, la fecha, y la hora de la reunión, el número de acciones suscritas, las listas de los asistentes, los asuntos tratados, las decisiones que sean adoptadas y el número de votos emitidos a favor, en contra o en blanco, con las salvedades de la Ley, las constancias escritas presentadas por los asistentes, las designaciones efectuadas y la hora y fecha de clausura.

**ARTICULO 36. REPRESENTACION LEGAL, GERENTE.** La sociedad tendrá un Gerente quien será su representante legal, tendrá a su cargo la administración y gestión de los negocios sociales con sujeción a la Ley, a estos Estatutos, a los reglamentos y decisiones de la Asamblea de Accionistas, éste a su vez tendrá un

subgerente quien tendrá sus mismas facultades y lo reemplazará en sus faltas absolutas o temporales.

**ARTICULO 37. NOMBRAMIENTO Y PERIODO.** El Gerente y subgerente serán designados por la Asamblea de Accionistas, El periodo será de un (1) año contado a partir de su elección, pero podrán ser reelegidos indefinidamente o removidos libremente antes del vencimiento del mismo.

**ARTICULO 38. REGISTRO.** El nombramiento del Gerente y subgerente deberá inscribirse en el registro mercantil, el cual se hará en la Cámara de Comercio con base en la copia auténtica del acta o actas en que conste la designación.

**ARTICULO 39. FACULTADES DEL GERENTE.** El representante legal podrá celebrar o ejecutar todos los actos y contratos comprendidos en el objeto social o que se relacionen directamente con la existencia y el funcionamiento de la sociedad, Salvo las limitaciones por cuantía que requieran expresa autorización de la asamblea.

#### **CAPITULO IV:**

#### **DERECHOS Y DEBERES DE LOS ACCIONISTAS.**

**ARTICULO 40. DERECHOS:** Son derechos de los accionistas:

- 1) Disfrutar sin discriminación alguna de todos los servicios y beneficios que preste la compañía.
- 2) Elegir y ser elegido directivo y en cargos de representación de la sociedad, siempre que reúna los requisitos de estos estatutos.
- 3) Concurrir por sí o por medio de representante a todo tipo de reunión que celebre o patrocine la sociedad y cuando haya lugar, participar en las deliberaciones con derecho a voz y voto, siempre guardando compostura y respeto.
- 4) Representar a algún accionista mediante poder debidamente presentado, caso en el cual tendrá derecho a votar en nombre del ausente.
- 5) Presentar iniciativas, proyectos o quejas que pretendan mejorar el cumplimiento de los objetivos sociales y a obtener la respuesta oportuna y los trámites adecuados.
- 6) Presentar quejas contra los presuntos infractores de las normas sociales, que se adelanten las investigaciones correspondientes, pudiendo nombrar

apoderado para que lo represente.

7) Las demás que le otorgue la ley.

**ARTICULO 41. DEBERES Y OBLIGACIONES DE LOS ACCIONISTAS:** Son deberes de los accionistas:

- 1) Velar por el fiel cumplimiento de los estatutos, pactos, convenios y normas en general que determinen la defensa de los objetivos empresariales.
- 2) Guardar lealtad con sus consocios.
- 3) Comportarse como dictan las normas de buena conducta.
- 4) Asistir puntualmente a las reuniones cuando sean convocados.
- 5) Colaborar eficazmente con el fiel cumplimiento de los objetivos.
- 6) Asistir o hacerse representar en las reuniones extraordinarias y ordinarias que se determinen.
- 7) Participar con voz y voto en las reuniones siempre y cuando se encuentre a paz

y salvo por todo concepto con la sociedad.

8) Cancelar oportunamente las obligaciones adquiridas para con la sociedad.

9) Acogerse a las decisiones que por mayoría sean adoptadas, aún cuando disienta de ellas.

10) Gestionar constantemente proyectos y contratos que permitan generar recursos a la empresa y contribuir así al cumplimiento de su objeto.

## **CAPITULO V:**

### **SIGILO:**

**ARTICULO 42. SIGILO OBLIGATORIO:** Queda prohibido al gerente, a los miembros de la Asamblea de Socios individualmente considerados, apoderados y asesores de la Sociedad revelar a extraños los negocios, secretos y planes de la empresa y/o su situación económica, salvo especial permiso de la Asamblea General de Socios, a cuyo juicio queda autorizar solamente las informaciones que no sean de carácter reservado. Lo anterior se entiende sin perjuicio del deber de publicar los balances y del derecho de inspección de los accionistas.

## **CAPITULO VI.**

## **BALANCES, RESERVAS Y DIVIDENDOS.**

**ARTICULO 43. BALANCE GENERAL:** La Sociedad tendrá ejercicios anuales que se cerrarán el 31 de diciembre de cada año, para hacer el inventario, el balance general y el estado de resultados del respectivo ejercicio y someterlos a la aprobación de la Asamblea. El balance, los libros y demás documentos, serán depositados en la oficina de la administración con una antelación de quince días hábiles para el señalado para la Asamblea General de Accionistas con el fin de que puedan ser examinados por los accionistas.

**PARAGRAFO:** No obstante lo dispuesto en este artículo, mensualmente se hará un balance de prueba pormenorizado de las cuentas de la compañía: La Junta Directiva podrá ordenar, además que se hagan balances extraordinarios cuando lo juzgue necesario o conveniente, pero ninguno de estos balances podrá servir de base para decretar dividendos.

**ARTICULO 44. APROBACION DEL BALANCE:** El balance debe ser presentado para la aprobación de la Asamblea de Accionistas por EL representante legal e la Sociedad, con los documentos a que se refiere el artículo 446 del código de comercio.

**ARTICULO 45. RESERVA LEGAL:** De las utilidades líquidas de cada ejercicio, se tomará el diez por ciento (10%) para conformar o incrementar la reserva legal hasta

alcanzar un monto igual al 50% del capital suscrito.

**ARTICULO 46. RESERVAS OCASIONALES.** La Asamblea de Accionistas podrá crear o incrementar reservas ocasionales siempre y cuando tengan un destino específico con sujeción a las disposiciones legales.

**ARTICULO 47. DIVIDENDOS:** La distribución de utilidades sociales se hará previa aprobación de la Asamblea de Accionistas, justificada con balances fidedignos y después de hechas las reservas legal, estatutaria y las ocasionales, así como las apropiaciones para el pago de impuestos, en proporción a la parte pagada del valor nominal de las acciones suscritas. Salvo determinación en contrario aprobada por el **setenta y cinco (75%)** de las acciones representadas en la Asamblea, la sociedad repartirá a título de dividendo o participación, no menos del cincuenta por ciento de las utilidades líquidas obtenidas en cada ejercicio o del saldo de las mismas, si tuviere que enjugar pérdidas de ejercicios anteriores. Si la suma de la reserva legal, estatutaria y ocasionales excediere del ciento por ciento del capital suscrito, el porcentaje obligatorio de utilidades líquidas que deberá repartir la sociedad será el setenta por ciento, no obstante la Asamblea General de Accionistas, con el voto del setenta por ciento de las acciones, podrá disponer que la distribución de utilidades se efectúe en un porcentaje inferior o no se lleve a cabo. El pago del dividendo se hará en proporción al número de acciones suscritas y se cancelará en dinero en efectivo en las épocas en que acuerde la Asamblea de Accionistas, salvo que con el voto del ochenta por ciento de las acciones

representadas, se decida cubrirlo en forma de acciones liberadas de la misma sociedad.

**ARTICULO 48. DIVIDENDOS NO RECLAMADOS OPORTUNAMENTE:** La Sociedad no reconocerá intereses por los dividendos que no sean reclamados oportunamente, los cuales quedarán en la caja social en depósito, disponibles a la orden de sus dueños.

## **CAPITULO VII: DISOLUCIÓN Y LIQUIDACIÓN:**

**ARTÍCULO 49: DISOLUCION:** La Sociedad se disolverá:

1. Por vencimiento del término previsto en los estatutos, si lo hubiere, a menos que fuere prorrogado mediante documento inscrito en el Registro mercantil antes de su expiración;
2. Por imposibilidad de desarrollar las actividades previstas en su objeto social;
3. Por la iniciación del trámite de liquidación judicial;
4. Por voluntad de los accionistas adoptada en la asamblea o por decisión del accionista único;

5. Por las causales previstas en los estatutos;

6. Por orden de autoridad competente, y

7. Por pérdidas que reduzcan el patrimonio neto de la sociedad por debajo del cincuenta por ciento del capital suscrito.

En el caso previsto en el ordinal primero anterior, la disolución se producirá de pleno derecho a partir de la fecha de expiración del término de duración, sin necesidad de formalidades especiales. En los demás casos, la disolución ocurrirá a partir de la fecha de registro del documento privado o de la ejecutoria del acto que contenga la decisión de autoridad competente.

Podrá evitarse la disolución de la sociedad mediante la adopción de las medidas a que hubiere lugar, según la causal ocurrida, siempre que el enervamiento de la causal ocurra durante los seis (6) meses siguientes a la fecha en que la asamblea reconozca su acaecimiento. Sin embargo, este plazo será de dieciocho (18) meses en el caso de la causal prevista en el ordinal 7° De este artículo.

## **CAPÍTULO VII DISPOSICIONES FINALES**

**ARTÍCULO 51. RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS SOCIETARIOS.-** Las diferencias que ocurran a los accionistas entre sí, o con la sociedad o sus administradores, en desarrollo del contrato social, incluida la impugnación de determinaciones de asamblea con fundamento en cualquiera de las causas legales, podrán someterse a decisión arbitral o de amigables componedores.

#### **CAPITULO VIII. DISPOSICIONES VARIAS.**

**ARTICULO 52. PROHIBICIONES:** Ningún accionista o empleado podrá revelar a extraños las operaciones de la sociedad, salvo que lo exijan las entidades o funcionarios que de acuerdo con los estatutos o la ley puedan conocerlos. La sociedad sólo podrá ser garante de sus propias obligaciones.

**ARTICULO 53 REPRESENTACION LEGAL:** Se designa en forma extraordinaria al señor *Juan Esteban Navarro Hernández*, como representante legal identificado con cedula de ciudadanía 1019138189 expedida en Bogotá D. y el subgerente será *Islena Hernandez* con cédula 52057629 de Bogotá D.C., quienes estando presente aceptaron los nombramientos designados.

## **OTORGANTES**

**Juan Esteban Navarro Hernández.**

### ***Recuerde***

Los otorgantes deberán comparecer ante notaria o secretarios de cámara de comercio, para la presentación personal o reconocimiento de firma.

El presente modelo no garantiza la inscripción del acto sujeto a registro, lo que implica que una vez realizado, deberá ser sometido a estudio jurídico por parte del departamento jurídico de la Cámara de Comercio de Santa Marta para el Magdalena.



Formulario del Registro Único Tributario  
Hoja Principal

MUNISCA  
Ministerio de Ingresos, Servicio y Control Tributarios

001

2. Concepto  Inscripción  
Espacio reservado para la DIAN

4. Número de formulario

14423277401



(415)7707212489984(8020) 0000014423277401

5. Número de Identificación Tributaria (NIT):

1019138189

6. DV:

9

12. Dirección seccional

Ingresos de Bogotá

14. Buzón electrónico

3 2

IDENTIFICACION

24. Tipo de contribuyente:

Persona natural o sucesión ilíquida

2

25. Tipo de documento:

Cédula de ciudadanía

1 3

26. Número de identificación:

1 0 1 9 1 3 8 1 8 9 7

27. Fecha expedición:

2 0 1 7 1 0 1 2

Lugar de expedición

COLOMBIA

28. País:

1 6 9

29. Departamento:

Bogotá D.C.

1 1

30. Ciudad/Municipio:

Bogotá, D.C.

0 0 1

31. Primer apellido

NAVARRO

32. Segundo apellido

HERNANDEZ

33. Primer nombre

JUAN

34. Otro nombre

ESTEBAN

35. Razón social:

MONKEY MOTORS SAS

36. Nombre comercial:

MONKEY MOTORS

37. Sigla:

M&M SAS

UBICACION

38. País:

COLOMBIA

1 6 9

39. Departamento:

Bogotá D.C.

1 1

40. Ciudad/Municipio:

Bogotá, D.C.

0 0 1

41. Dirección principal

CL 136 # 92 A 02 P 2

42. Correo electrónico:

carito10301@hotmail.com

43. Código postal

44. Teléfono 1:

3 0 4 5 3 1 2 0 2 1

45. Teléfono 2:

CLASIFICACION

Actividad económica

Actividad principal

46. Código:

4 5 4 1

47. Fecha inicio actividad:

2 0 1 7 0 8 0 2

Actividad secundaria

48. Código:

49. Fecha inicio actividad:

Otras actividades

50. Código:

1 2

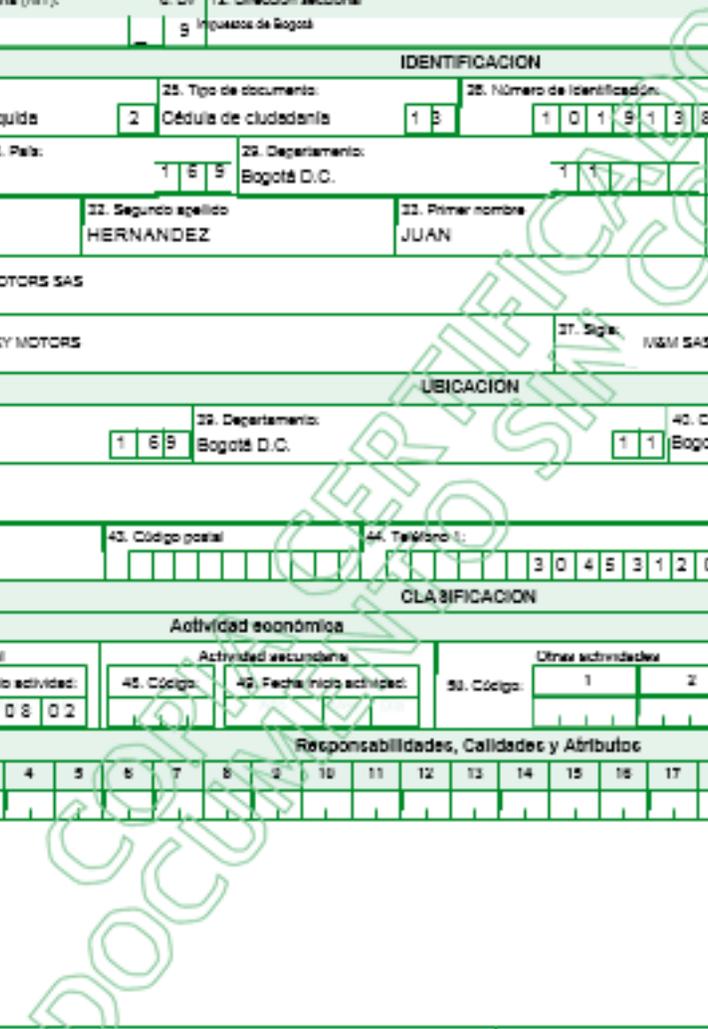
Ocupación

51. Código:

52. Número establecimiento

Responsabilidades, Calidades y Atributos

53. Código:	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26
20- Cotización NIT	2	0																								



Obligados aduaneros

54. Código:	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20

Exportadores

55. Forma	56. Tipo	Servicio	1	2	3
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	57. Modo	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
		58. CPC	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

IMPORTANTE: Sin perjuicio de las actualizaciones a que haya lugar, la inscripción en el Registro Único Tributario (RUT), tendrá vigencia indefinida y en consecuencia no se exigirá su renovación

PARA USO EXCLUSIVO DE LA DIAN

59. Anexo:

SI  NO

60. No. de Folios:

1

61. Fecha:

2 0 1 7 0 8 0 2

La información suministrada a través del formulario oficial de inscripción, actualización, suspensión y cancelación del Registro Único Tributario (RUT), deberá ser exacta y veraz; en caso de constatar inexactitud en alguno de los datos suministrados se adelantarán los procedimientos administrativos sancionatorios o de suspensión, según el caso.

Parágrafo del artículo 1.6.1.2.20 del Decreto 1625 de 2016

Firma del solicitante:

Sin perjuicio de las verificaciones que la DIAN realice.

Firma autorizada:

954. Nombre: HERNANDEZ SANABRIA NAIRO JAVIER

955. Cargo: Analista II



**A. OPCIÓN DE USO**

1. INSCRIPCIÓN       2. NOVEDADES       3. CESE DE ACTIVIDADES

**B. DATOS DEL CONTRIBUYENTE**

4. TIPO DE IDENTIFICACIÓN    NIT     CC     TI     NÚMERO 1019138189    D.V.

5. NATURALEZA JURIDICA    PERSONA NATURAL     PERSONA JURIDICA     SOCIEDAD DE HECHO

6. REGIMEN TRIBUTARIO    SIMPLIFICADO     COMÚN     7. TIPO DE ORGANIZACIÓN

8. NOMBRE COMPLETO / RAZÓN SOCIAL  
Monkey Motors SAS

9. DIRECCIÓN DE NOTIFICACIÓN  
CU 136 # 92 A 02 P. 2

10. MUNICIPIO Bogotá D.C.      11. DEPARTAMENTO Cundinamarca

12. No. TELÉFONO 304 532 2021      EXTENSIÓN (ES)

13. CIUDAD Bogotá      14. No. CELULAR 304 532 2021

15. CORREO ELECTRONICO estebanmvs\_50@gmail.com

16. No. MATRICULA MERCANTIL DEL CONTRIBUYENTE

17. FECHA    DIA     MES     AÑO       18. CIUDAD CAMARA DE COMERCIO

19. FECHA DE INICIO DE ACTIVIDADES EN EL DISTRITO CAPITAL    DIA 31    MES 8    AÑO 2020

20. FECHA DE CESE DE ACTIVIDADES EN EL DISTRITO CAPITAL    DIA     MES     AÑO     No. CAUSAL

**C. ACTIVIDADES ECONOMICAS - CODIGOS CIU**

CODIGO ACTIVIDAD: 4541      CODIGO ACTIVIDAD:       CODIGO ACTIVIDAD:

CODIGO ACTIVIDAD:       CODIGO ACTIVIDAD:       CODIGO ACTIVIDAD:

CODIGO ACTIVIDAD:       CODIGO ACTIVIDAD:       CODIGO ACTIVIDAD:

**D. REPRESENTANTES**

APellidos y Nombres Novarro Hernandez Juan Esteban

TIPO DE IDENTIFICACIÓN C.C.    No. 1019138189    TIPO DE REPRESENTACIÓN

CORREO ELECTRONICO estebanmvs\_50@gmail.com

APellidos y Nombres

TIPO DE IDENTIFICACIÓN     No.     TIPO DE REPRESENTACIÓN

CORREO ELECTRONICO

APellidos y Nombres

TIPO DE IDENTIFICACIÓN     No.     TIPO DE REPRESENTACIÓN

CORREO ELECTRONICO

**E. FIRMAS**

FIRMA CONTRIBUYENTE O REPRESENTANTE LEGAL		FIRMA PERSONA QUIEN REALIZA EL TRAMITE	
<u>Esteban Novarro</u>			
NOMBRE	<u>Juan Esteban Novarro H.</u>	NOMBRE	
TIPO DE DOCUMENTO	<u>C.C.</u> No. <u>1019138189</u>	TIPO DE DOCUMENTO	No. <input type="text"/>

ESTE FORMULARIO Y SU RADICACIÓN NO TIENEN NINGÚN COSTO

BOGOTÁ MEJOR PARA TODOS





## Consulta de Homonimia

Para el diligenciamiento de los formularios el usuario debe registrarse en el portal. Para ellos se debe solicitar algunos datos necesarios

Buscar Por Nombre

Buscar Por Palabra Clave

Razón Social

monkey motors

Buscar

El Nombre 'MONKEY MOTORS' No Existe. Este Nombre Estará Sujeto A Revisión Posterior Por Parte De La Cámara De Comercio.

Se encontraron 1 registros. Mostrando página 1 de 1

Tipo	Documento	Camara	Matrícula	Razón Social	Sigla	Categoría	Activo
VISA		ORIENTE ANTIOQUEÑO	0000126838	MONKEY MOTORS LC			SI

1

4322	Instalaciones de fontanería, calefacción y aire acondicionado
4329	Otras instalaciones especializadas
4330	Terminación y acabado de edificios y obras de ingeniería civil
4390	Otras actividades especializadas para la construcción de edificios y obras de ingeniería civil
4511	Comercio de vehículos automotores nuevos
4512	Comercio de vehículos automotores usados
4520	Mantenimiento y reparación de vehículos automotores
4530	Comercio de partes, piezas (autopartes) y accesorios (lujos) para vehículos automotores
4541	Comercio de motocicletas y de sus partes, piezas y accesorios
4542	Mantenimiento y reparación de motocicletas y de sus partes y piezas
4610	Comercio al por mayor a cambio de una retribución o por contrata
4620	Comercio al por mayor de materias primas agropecuarias; animales vivos
4631	Comercio al por mayor de productos alimenticios
4632	Comercio al por mayor de bebidas y tabaco
4641	Comercio al por mayor de productos textiles, productos confeccionados para uso doméstico
4642	Comercio al por mayor de prendas de vestir
4643	Comercio al por mayor de calzado
4644	Comercio al por mayor de aparatos y equipo de uso doméstico
4645	Comercio al por mayor de productos farmacéuticos, medicinales, cosméticos y de tocador
4649	Comercio al por mayor de otros utensilios domésticos n.c.p.
4651	Comercio al por mayor de computadores, equipo periférico y programas de informática

## PLAN FINANCIERO

### Precisión de inversiones y gastos iniciales

Desarrollo de cuadro básico de inversión inicial, gastos iniciales esperados en: maquinaria, insumos y equipos

### Plan Económico y Financiero

- Gastos Pre operativos:

#### Flujo de Caja Mensual

INVERSION DEL PROYECTO		100.000.000											
Meses	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total
Repuestos	\$ 80.000.000	\$ 80.000.000	\$ 95.000.000	\$ 95.000.000	\$ 105.000.000	\$ 105.000.000	\$ 120.000.000	\$ 120.000.000	\$ 120.000.000	\$ 135.000.000	\$ 150.000.000	\$ 150.000.000	\$ 1.355.000.000
Distribución	\$ 28.000.000	\$ 28.000.000	\$ 32.000.000	\$ 32.000.000	\$ 35.000.000	\$ 35.000.000	\$ 40.000.000	\$ 40.000.000	\$ 45.000.000	\$ 47.000.000	\$ 50.000.000	\$ 53.000.000	\$ 465.000.000
	\$ 108.000.000	\$ 108.000.000	\$ 127.000.000	\$ 127.000.000	\$ 140.000.000	\$ 140.000.000	\$ 160.000.000	\$ 160.000.000	\$ 165.000.000	\$ 182.000.000	\$ 200.000.000	\$ 203.000.000	\$ 1.820.000.000
<b>COSTOS</b>	<b>\$ 37.018.845</b>	<b>\$ 37.018.845</b>	<b>\$ 53.418.845</b>	<b>\$ 53.418.845</b>	<b>\$ 69.818.845</b>	<b>\$ 69.818.845</b>	<b>\$ 86.218.845</b>	<b>\$ 86.218.845</b>	<b>\$ 102.618.845</b>	<b>\$ 102.618.845</b>	<b>\$ 119.018.845</b>	<b>\$ 135.418.845</b>	<b>\$ 952.626.140</b>
Repuestos	\$ 32.000.000	\$ 32.000.000	\$ 48.000.000	\$ 48.000.000	\$ 64.000.000	\$ 64.000.000	\$ 80.000.000	\$ 80.000.000	\$ 96.000.000	\$ 96.000.000	\$ 112.000.000	\$ 128.000.000	\$ 880.000.000
Distribución	\$ 800.000	\$ 800.000	\$ 1.200.000	\$ 1.200.000	\$ 1.600.000	\$ 1.600.000	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000	\$ 2.400.000	\$ 2.400.000	\$ 2.800.000	\$ 3.200.000	\$ 22.000.000
Garantías	\$ 4.218.845	\$ 4.218.845	\$ 4.218.845	\$ 4.218.845	\$ 4.218.845	\$ 4.218.845	\$ 4.218.845	\$ 4.218.845	\$ 4.218.845	\$ 4.218.845	\$ 4.218.845	\$ 4.218.845	\$ 50.626.140
													\$ 0
													\$ 0
													\$ 0
													\$ 0
	\$ 37.018.845												\$ 37.018.845

- Gastos generales:

Salarios de empleados de servicios generales

Salario Contador

Salario gerente

Salario sub-gerente

Salario auxiliar contable

- a. Inversiones iniciales: La inversión inicial por parte del único dueño de la entidad será de un total de 100'000.000 COP, de los cuales, 50'000.000 COP serán aportados por el dueño y el restante será aportado por un crédito bancario, otorgado por la entidad bancaria Banco Bilbao Vizcaya Argentaria (BBVA)

- b. Costos directos:

Salario publicista – 2'500.000

Salarios de los asesores – 1'450.000

Salario programador de mantenimiento y actualización – 3000000

## Plan financiero:

### Flujo de Caja Mensual

INVERSION DEL PROYECTO 256.000.000

Meses	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total
Monkey Motors	\$ 18.400.000	\$ 23.000.000	\$ 25.300.000	\$ 27.600.000	\$ 34.500.000	\$ 46.000.000	\$ 50.600.000	\$ 64.400.000	\$ 69.000.000	\$ 73.600.000	\$ 76.200.000	\$ 82.800.000	\$ 92.000.000
	\$ 18.400.000	\$ 23.000.000	\$ 25.300.000	\$ 27.600.000	\$ 34.500.000	\$ 46.000.000	\$ 50.600.000	\$ 64.400.000	\$ 69.000.000	\$ 73.600.000	\$ 76.200.000	\$ 82.800.000	\$ 92.000.000
<b>GASTOS</b>	<b>\$ 101.057.000</b>	<b>\$ 101.057.000</b>	<b>\$ 101.057.000</b>	<b>\$ 101.057.000</b>	<b>\$ 106.500.000</b>	<b>\$ 106.500.000</b>	<b>\$ 106.500.000</b>	<b>\$ 106.500.000</b>	<b>\$ 108.650.000</b>				
PERSONAL	\$ 23.557.000	\$ 23.557.000	\$ 23.557.000	\$ 23.557.000	\$ 25.000.000	\$ 25.000.000	\$ 25.000.000	\$ 25.000.000	\$ 25.050.000	\$ 25.050.000	\$ 25.050.000	\$ 25.050.000	\$ 25.050.000
MAQUINARIA	\$ 25.000.000	\$ 25.000.000	\$ 25.000.000	\$ 25.000.000	\$ 25.000.000	\$ 25.000.000	\$ 25.000.000	\$ 25.000.000	\$ 25.000.000	\$ 25.000.000	\$ 25.000.000	\$ 25.000.000	\$ 25.000.000
ARRIENDO	\$ 3.500.000	\$ 3.500.000	\$ 3.500.000	\$ 3.500.000	\$ 3.800.000	\$ 3.800.000	\$ 3.800.000	\$ 3.800.000	\$ 3.900.000	\$ 3.900.000	\$ 3.900.000	\$ 3.900.000	\$ 3.900.000
SERVICIOS PUBLICOS	\$ 2.500.000	\$ 2.500.000	\$ 2.500.000	\$ 2.500.000	\$ 3.000.000	\$ 3.000.000	\$ 3.000.000	\$ 3.000.000	\$ 3.200.000	\$ 3.200.000	\$ 3.200.000	\$ 3.200.000	\$ 3.200.000
SERVICIOS PRIVADOS	\$ 1.500.000	\$ 1.500.000	\$ 1.500.000	\$ 1.500.000	\$ 1.700.000	\$ 1.700.000	\$ 1.700.000	\$ 1.700.000	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000
TRANSPORTE Y VEHICULO	\$ 30.000.000	\$ 30.000.000	\$ 30.000.000	\$ 30.000.000	\$ 32.000.000	\$ 32.000.000	\$ 32.000.000	\$ 32.000.000	\$ 33.000.000	\$ 33.000.000	\$ 33.000.000	\$ 33.000.000	\$ 33.000.000
INFRAESTRUCTURA/ADECUACION	\$ 15.000.000	\$ 15.000.000	\$ 15.000.000	\$ 15.000.000	\$ 16.000.000	\$ 16.000.000	\$ 16.000.000	\$ 16.000.000	\$ 16.500.000	\$ 16.500.000	\$ 16.500.000	\$ 16.500.000	\$ 16.500.000
	\$ 52.057.000												\$ 52.057.000
<b>COSTOS</b>	<b>\$ 79.000</b>	<b>\$ 79.000</b>	<b>\$ 79.000</b>	<b>\$ 93.000</b>	<b>\$ 93.000</b>	<b>\$ 93.000</b>	<b>\$ 103.000</b>	<b>\$ 1.134.000</b>					
Orden de compra	18.000	18.000	18.000	23.000	23.000	23.000	25.000	25.000	25.000	25.000	25.000	25.000	\$ 273.000
Abastecimiento de planta	38.000	38.000	38.000	42.000	42.000	42.000	45.000	45.000	45.000	45.000	45.000	45.000	\$ 510.000
Alestamiento del pedido	10.000	10.000	10.000	13.000	13.000	13.000	15.000	15.000	15.000	15.000	15.000	15.000	\$ 159.000
Logistica y entrega del pedido	13.000	13.000	13.000	15.000	15.000	15.000	18.000	18.000	18.000	18.000	18.000	18.000	\$ 192.000

- Flujo de caja:

### P&G Previsional:

TOTAL COSTOS Y GASTOS	101.136.000	101.136.000	101.136.000	101.150.000	106.593.000	106.593.000	106.603.000	106.603.000	108.753.000	108.753.000	108.753.000	108.753.000	108.753.000
TOTAL FLUJO DE CAJA	(33.657.000)	23.000.000	25.300.000	27.600.000	34.500.000	46.000.000	50.600.000	64.400.000	69.000.000	73.600.000	76.200.000	82.800.000	92.000.000

## Factibilidad financiera

- \$ 156.000.000	+	- \$ 155.847.803	+	- \$ 133.062.251	+	- \$ 130.791.773	+	- \$ 128.520.225	+	- \$ 121.642.222	+	- \$ 110.154.530
VPN	=	- \$ 844.504.867										

	1	2	3	4	5	6
<b>INVERSION</b>	\$ 188.657	\$ 23.000.000	\$ 25.300.000	\$ 27.600.000	\$ 34.500.000	\$ 46.000.000
\$ 156.000.000	- \$ 155.847.803	- \$ 133.062.251	- \$ 130.791.773	- \$ 128.520.225	- \$ 121.642.222	- \$ 110.154.530
	\$ 311.847.803	\$ 444.910.054	\$ 575.701.827	\$ 704.222.052	\$ 825.884.273	\$ 936.018.804

-D	K	+	k								
	(1+i) <sup>1</sup>		(1+i) <sup>2</sup>	\$ 311.847.803	=	30 DIAS			0,03875153 DIAS		31 DIAS DE RECUPERACION
i =	28,16%										
i =	0,0234%										

\$ 350.573.703	+	- \$ 91.771.616	+	- \$ 87.183.394	+	- \$ 82.492.785	+	- \$ 80.206.161	+	- \$ 73.405.810
----------------	---	-----------------	---	-----------------	---	-----------------	---	-----------------	---	-----------------

7	8	9	10	11	12
\$ 506.000.000	\$ 64.400.000	\$ 69.000.000	\$ 73.700.000	\$ 76.000.000	\$ 82.800.000
\$ 350.573.703	- \$ 91.771.616	- \$ 87.183.394	- \$ 82.492.785	- \$ 80.206.161	- \$ 73.405.810
\$ 585.445.101	\$ 677.216.717	\$ 764.400.110	\$ 846.892.895	\$ 927.099.056	\$ 1.000.504.867

- **Análisis de sensibilidad:**

Ciertamente, aunque el modelo de negocio puede llegar a no presentar beneficios en el primer año, por lo que es necesario contar con bastantes fondos para el inicio de actividades y el mantenimiento de la entidad por el primer año, pero se tendrá una relación de beneficio / costo de 1,51.

- **Consideraciones sobre el impacto ambiental:**

La entidad tiene un impacto ambiental grande, pero en un sentido positivo, puesto que la utilización de tecnología para la realización de operaciones reduce la polución y el efecto negativo en el medio ambiente. Por ejemplo, la reducción en

la polución del aire, por efecto del nulo transporte físico hacia la planta de operaciones

### **Plan de Financiación, Promoción y Etapa Pre-operativa.**

Como plan de financiación, se procederá a solicitar un crédito bancario a la institución bancaria Banco Bilbao Vizcaya Argentaria (BBVA) de un total de 12'000.000 COP. Adicional a ello, se aportará un total de 38'000.000 COP por parte del único dueño de la entidad

### **Promoción, Financiación y Operación.**

#### **a. Recursos Financieros.**

- i. 38.000.000 COP provenientes del capital del dueño
- ii. 12.000.000 COP sacados a crédito en la entidad bancaria Banco Bilbao Vizcaya Argentaria (BBVA)
- iii. Fuentes de subvenciones, ayudas y fondos concursales.

Diligencie los siguientes valores de referencia:	
Salario mínimo	877,803
Auxilio de transporte	102,854
¿Está exonerado del pago de aportes?	SI

	DEVENGADO							DEDUCCIONES					
	Salario básico	Días liquidados	Salario devengado	Horas extras	Comisiones	Recargos nocturnos	Trabajo dominical y festivo	Auxilio de transporte	Total devengado	Salud 4%	Pensión 4%	Fondo de solidaridad	Cooperativa
GERENTE	\$ 3.800.000	30	3.800.000					-	3.800.000	152.000	152.000		150.000
PUBLICISTA	\$ 2.500.000	30	2.500.000					-	2.500.000	100.000	100.000		125.000
CONTADOR	\$ 2.800.000	30	2.800.000					-	2.800.000	112.000	112.000		140.000
SERVICIOS GENERALES	\$ 1.350.000	30	1.350.000				102.854	-	1.452.854	54.000	54.000		72.643
ING. DE SISTEMAS	\$ 3.000.000	30	3.000.000					-	3.000.000	120.000	120.000		150.000
SEGURIDAD PRIVADA	\$ 1.500.000	30	1.500.000				102.854	-	1.602.854	60.000	60.000		
AUXILIAR DE PRODUCCION	\$ 1.800.000	30	1.800.000					-	1.800.000	72.000	72.000		
TRANSPORTE DE MERCANCIA	\$ 2.400.000	30	2.400.000					-	2.400.000	96.000	96.000		
	-		-					-	-	-	-		-
	-		-					-	-	-	-		-
<b>Totales</b>			<b>19.150.000</b>						<b>19.355.708</b>	<b>766.000</b>	<b>766.000</b>		<b>677.643</b>

Neto pagado: \$17.146.065

Nómina:

## **CONCLUSIONES**

Mantenernos a la vanguardia de las nuevas tecnologías será nuestra clave pero incursionar en este mercado lleno de oferentes. Pese a que nuestras investigaciones han arrojados resultados en donde los usuarios no muestran una gran flexibilidad para cambiar sus hábitos de compra, tener claro el reto es lo que lo hace este proyecto algo fascinante, como dijo alguna vez Steve Jobs, “la gente no sabe lo que quiere, hasta que se lo muestras”, y estoy seguro que motivando la opción de compra por este medio gracias a los precios puede funcionar bastante bien. Se deben plantear estrategias de mercados claras y concisas con lo que ya se ha estudiado e investigaciones de terceros poniendo toda esta información a nuestra mano. Una correcta administración de los recursos será fundamental para los primeros pasos de este proyecto ya que como sabemos la materia prima es algo elevada y debemos ser muy precavidos a la hora de rotar el inventario.

Y por último el personal ha de ser Las personas de la organización son fundamentales para la mejora diaria de la empresa.

## CYBERGRAFIA

<https://revistas.unal.edu.co/index.php/novum/article/view/84003>

<https://revistas.uis.edu.co/index.php/revistadocencia/article/view/6776>

[http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S2215-910X2021000100041](http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2215-910X2021000100041)

<https://repository.ucatolica.edu.co/bitstream/10983/1417/2/RAE.pdf>

<https://repository.urosario.edu.co/handle/10336/3955>

<http://virtual.iesa.edu.ve/servicios/wordpress/wp-content/uploads/2016/08/2015-1-mercadeodigital.pdf>

<http://repository.cesa.edu.co/handle/10726/2455>

<https://www.ccb.org.co/Tramites-y-Consultas>

<https://www.rues.org.co/RM>

<https://muisca.dian.gov.co/WebRutMuisca/DefConsultaEstadoRUT.faces>

<https://www.shd.gov.co/shd/registro-de-informacion-tributaria>