

OPCIÓN DE GRADO I
FORTY CHAZOS

LOPEZ CONTRERAS JONNY ALEXANDER

CASTILLO CARLOS EDUARDO

HURTADO LEIDY ALEXANDRA

CORPORACION UNIFICADA NACIONAL CUN

ADMINISTRACION DE EMPRESAS

BOGOTÁ D.C.

MAYO DEL 2018

CREACIÓN DE UN EMPRESA FABRICA DE CHAZOS Y PRODUCTOS DE
FERRETERIA

LOPEZ CONTRERAS JONNY ALEXANDER

CASTILLO CARLOS EDUARDO

HURTADO LEIDY ALEXANDRA

INSTRUCTOR:

ARANGO ALFONSO DAVID

CORPORACION UNIFICADA NACIONAL CUN

ADMINISTRACION DE EMPRESAS

BOGOTÁ D.C.

MAYO DEL 2018

CONTENIDO

OPCIÓN DE GRADO I	1
INTRODUCCIÓN	5
JUSTIFICACIÓN GENERAL	6
PENTAGONO	7
ENTREVISTA.....	8
LÍNEA DE PRODUCTOS (PROTOTIPOS)	19
DISEÑO DE LOS PROTOTIPOS	21
OBJETIVO GENERAL	22
OBJETIVOS ESPECIFICOS	23
OBJETIVOS ESPECÍFICOS EN SU ENTORNO	24
I. SOCIAL	24
II. ECONOMICO.....	24
III. AMBIENTAL.....	24
IV. TECNOLÓGICO.....	24
VALORES	25

TABLA DE ILUSTRACIONES PROYECTO ALFOR

Ilustración 1 Pregunta N° 1.....	9
Ilustración 2 Pregunta N° 2.....	10
Ilustración 3 Pregunta N° 3.....	11
Ilustración 4 Pregunta N° 4.....	12
Ilustración 5 Pregunta N° 5.....	13
Ilustración 6 Pregunta N° 6.....	14
Ilustración 7 Pregunta N° 7.....	15
Ilustración 8 Pregunta N° 8.....	16
Ilustración 9 Pregunta N° 9.....	17
Ilustración 10 Pregunta N° 10.....	18
Ilustración 11 Línea De Productos 1 – 3	19
Ilustración 12 Línea De Productos 4 - 6	20
Ilustración 13 Soporte En L.....	21
Ilustración 14 Chazo De Plástico.....	21
Ilustración 16 Soporte Para Mesa	21
Ilustración 15 Soporte Cortina	21
Ilustración 17 Agarraderas De Armario	21

INTRODUCCIÓN

Este proyecto productivo es realizado para presentar una propuesta de la empresa FORTYCHAZOS en el cual es una empresa que tiene como fin la producción y comercialización de chazos y productos de ferretería elaborados a base de materia prima reciclada, en diferentes medidas, poniendo como principal motivación la creación de estos productos buscando innovar y aportar al sostenimiento del medio ambiente, ya que el producto base será creado a partir de materiales reciclables, y este a su vez al ya no ser usado se podrá volver a re utilizar.

La empresa busca brindar a los clientes confianza, calidad y sobre todo un producto que cumpla y satisfaga la necesidad que en su momento se presente; es por eso que se preocupa en dar a conocer, distribuir y vender los productos de alta calidad a empresas del sector.

Esta idea de negocio tiene como fin llegar al mercado local en el cual se ven productos similares, pero no con las características que la empresa FORTY CHAZOS va a manejar y ofrecer a los clientes, esto genera una ventaja competitiva en el mercado a el cual se pretende ingresar con la creación de esta empresa.

JUSTIFICACIÓN GENERAL

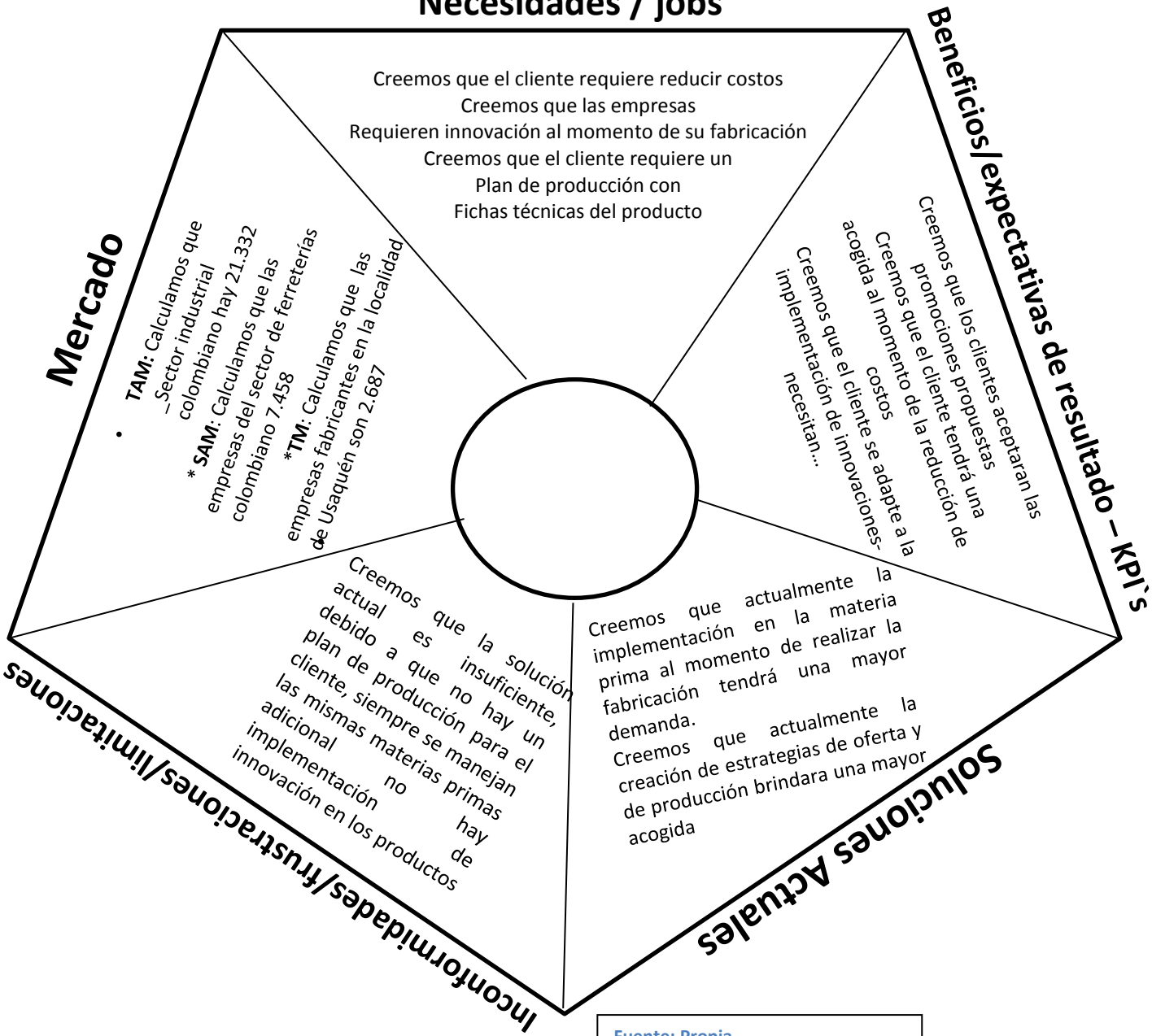
Este proyecto está enfocado en la realización de una empresa productora y comercializadora en la cual se encarga en la fabricación y venta de chazos y/o productos de ferretería de todas las medidas enfocadas a todos los clientes ya que nuestros productos serán vendidos al por mayor y al detal.

Se plantea esta idea de negocio ya que se identifica la necesidad de ayudar al cuidado y sostenimiento del medio ambiente creando productos de consumo que estén elaborados a base de materias primas que favorezcan el ambiente y ayuden a frenar el deterioro del mismo.

Con esto se busca llegar a empresas que estén interesadas en manejar un producto de muy buena calidad pero además amigable para el medio ambiente, este producto generara una competencia positiva en el mercado y se tendrán muy buenos resultados.

PENTAGONO

Necesidades / jobs



Fuente: Propia

ENTREVISTA

FECHA:	
Objetivo: Realizar un estudio de mercadeo sobre los productos de ferretería y su impacto.	
Nombre	

Esta encuesta es de selección múltiple en el cual trae diferentes respuestas por favor indique con la que más se siente identificado.

1. ¿Hace cuánto tiempo está en el mercado?

- a. 3 Meses
- b. 6 Meses
- c. 9 Meses
- d. 1 Año

Tipos De Respuesta	Porcentaje	CLIENTES
3 Meses	10%	5
6 Meses	10%	5
9 Meses	20%	10
1 Año	60%	30
TOTAL	100%	50



Ilustración 1 Pregunta Nº 1

Podemos evidenciar que el 60 % de la población se encuentra en el mercado por alrededor de 1 año son clientes que conocen la zona y están bien posicionados y ubicados en el sector.

2. ¿Con que frecuencia realiza pedidos de mercancía?

- a. Todos los días
- b. 3 veces a la semana
- c. 1 vez a la semana
- d. 4 veces al mes

Tipos De Respuesta	Porcentaje de respuesta	CLIENTES
Todos Los Días	40%	20
3 Veces a la Semana	20%	10
1 Vez a la Semana	30%	15
4 Veces al Mes	10%	5
TOTAL	100%	50

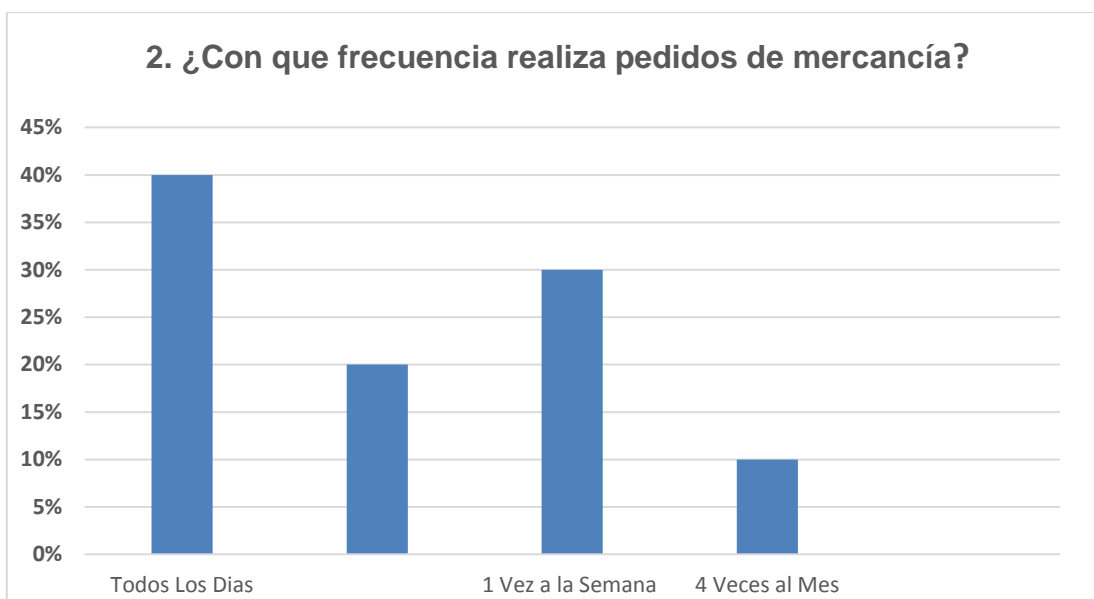


Ilustración 2 Pregunta Nº 2

Podemos evidenciar que el 40% de clientes realizan sus pedidos a diario ya que van comprando a medida que van vendiendo, no manejan grandes stocks, el 30 % realiza sus pedidos 1 vez por semana, el 20 % realiza sus pedidos 3 veces en la misma semana y el restante 10% realiza sus pedidos 4 veces al mes es decir 1 vez por semana.

3. ¿Cuál es su grado de interés en comprar productos con mejor calidad y más aceptación en el mercado?
- a. Mayor al 40
 - b. Mayor al 50
 - c. Mayor al 70
 - d. Mayor al 90

Tipos De Respuesta	Porcentaje de respuesta	CLIENTES
Mayor al 90	70%	35
Mayor al 70	20%	10
Mayor al 50	10%	5
Mayor al 40	0%	0
TOTAL	100%	50

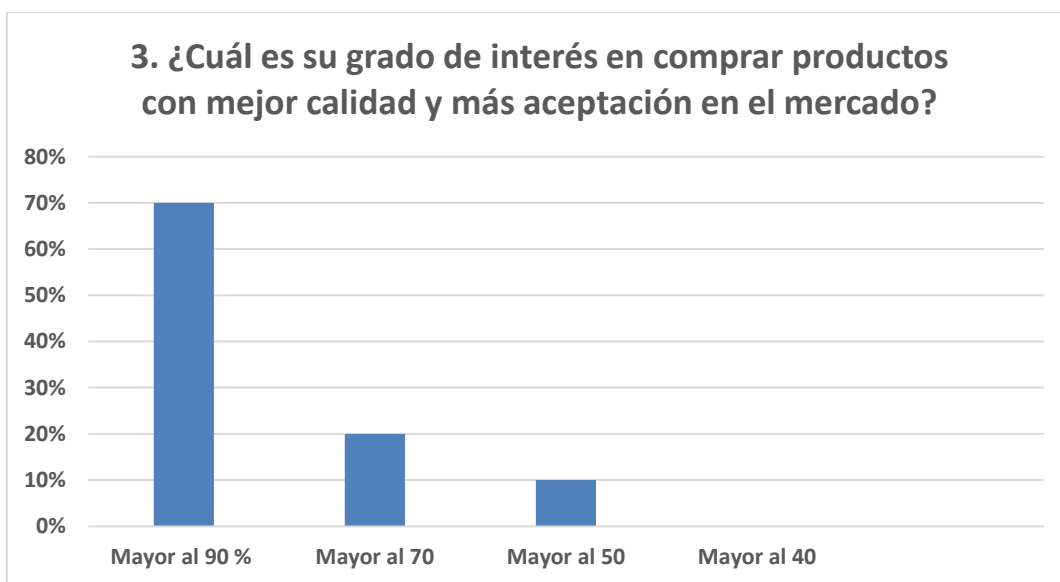


Ilustración 3 Pregunta Nº 3

Podemos evidenciar que el grado de interés más alto (90%) por la urgencia de adquirir productos de mayor calidad y que sean más aceptados por los clientes es der un 70% de la población encuestada, el 30 % restante muestra entre 70 Y 50 % de interés sobre la calidad aceptación de los productos vendidos.

4. ¿Cuáles son sus expectativas sobre el precio de los pedidos mensuales que usualmente realiza?
- a. Un millón
 - b. 4 millones
 - c. 6 millones
 - d. Quinientos mil pesos

Tipos De Respuesta	Porcentaje de respuesta	CLIENTES
Quinientos mil	70%	35
Un millón	20%	10
4 Millones	10%	5
6 Millones	0%	0
TOTAL	100%	50

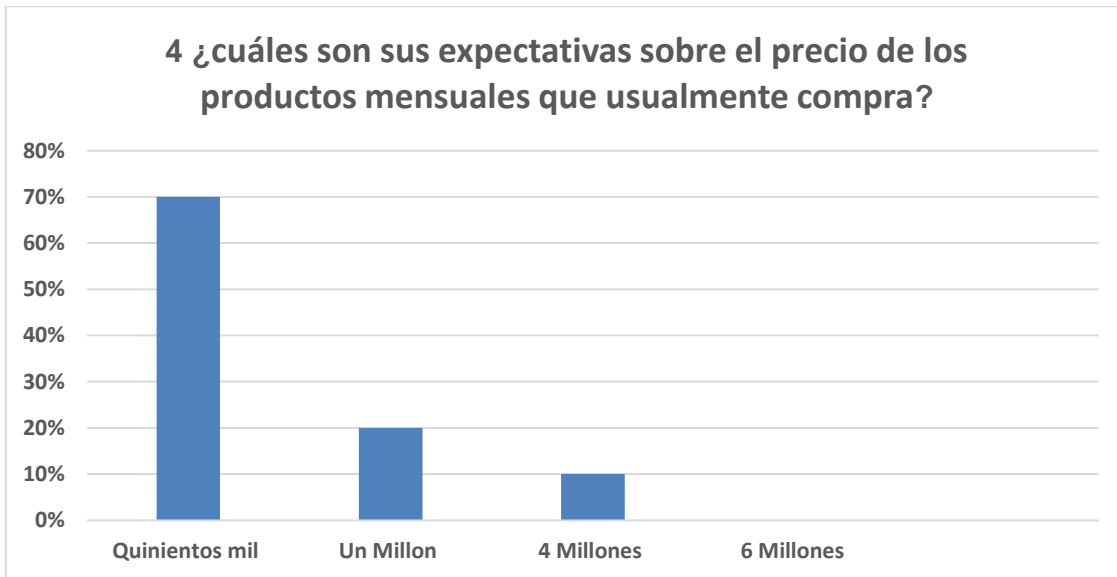


Ilustración 4 Pregunta N° 4

Podemos evidenciar que un 70 % indica que su expectativa de compra mensual esta alrededor de los quinientos mil pesos, el siguiente 20 % indico un promedio de compra mensual por valor de un millón de pesos y el restante 10 % manifiesta un nivel de compra por alrededor de cuatro millones de pesos mensuales.

5. ¿Cuántas unidades del producto que más vende estaría interesado en comprar para cada mes?
- a. 30 Unidades
 - b. 50 Unidades
 - c. 70 Unidades
 - d. 20 Unidades

Tipos De Respuesta	Porcentaje de respuesta	CLIENTES
20 Unidades	60%	30
30 Unidades	20%	10
50 Unidades	10%	5
70 Unidades	10%	5
TOTAL	100%	50

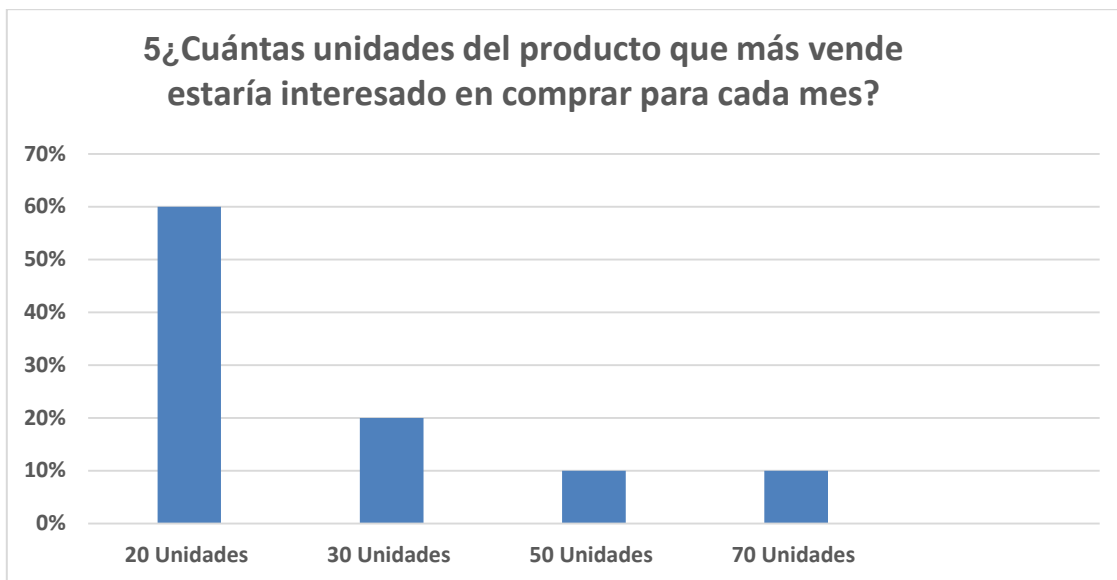


Ilustración 5 Pregunta Nº 5

Podemos evidenciar que el 60 % está interesado en comprar pocas unidades de producto ya que manejan inventarios pequeños y realizan pedidos a medida que la mercancía va saliendo. El 20 % siguiente manifestó un interés de compra un poco más alto llegando a las 30 unidades y el 20% restante un interés de compra de entre 50 y 70 unidades mensuales.

6. ¿Tiene planes a futuro para incrementar sus pedidos y cambiar su proveedor?

- a. 1 mes
- b. 6 meses
- c. 1 año
- d. 3 meses

Tipos De Respuesta	Porcentaje de respuesta	CLIENTES
1 Mes	50%	25
6 Meses	20%	10
1 Año	30%	15
3 Meses	0%	0
TOTAL	100%	50

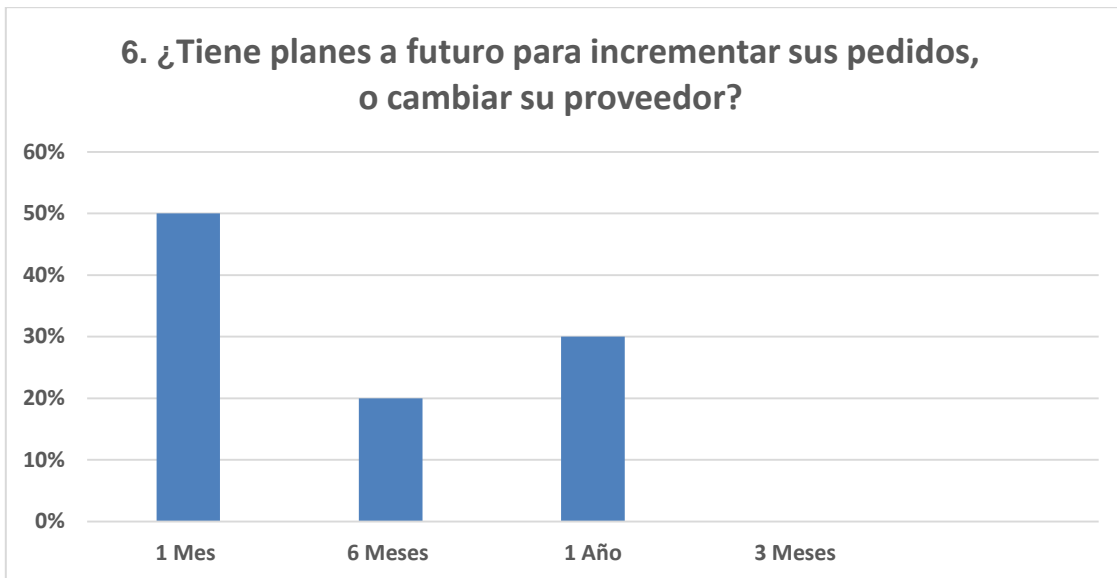


Ilustración 6 Pregunta Nº 6

Podemos evidenciar que un 50 % de los encuestados pretender incrementar sus pedidos y cambiar su proveedor en un lapso de un mes. El 30 % siguiente indico su interés de cambio en un año y el 20 % restante indico un interesa de cambiar su proveedor alrededor de 6 meses.

7. ¿Cómo le parece la gestión que se realiza en cuanto al sistema de promoción y ventas de los productos ofrecidos por FORTY CHAZOS?

- a. Buenas
- b. Mala
- c. Excelente
- d. Regular

Tipos De Respuesta	Porcentaje de respuesta	CLIENTES
Excelente	70%	35
Buena	30%	15
Regular	0%	0
Mala	0%	0
TOTAL	100%	50

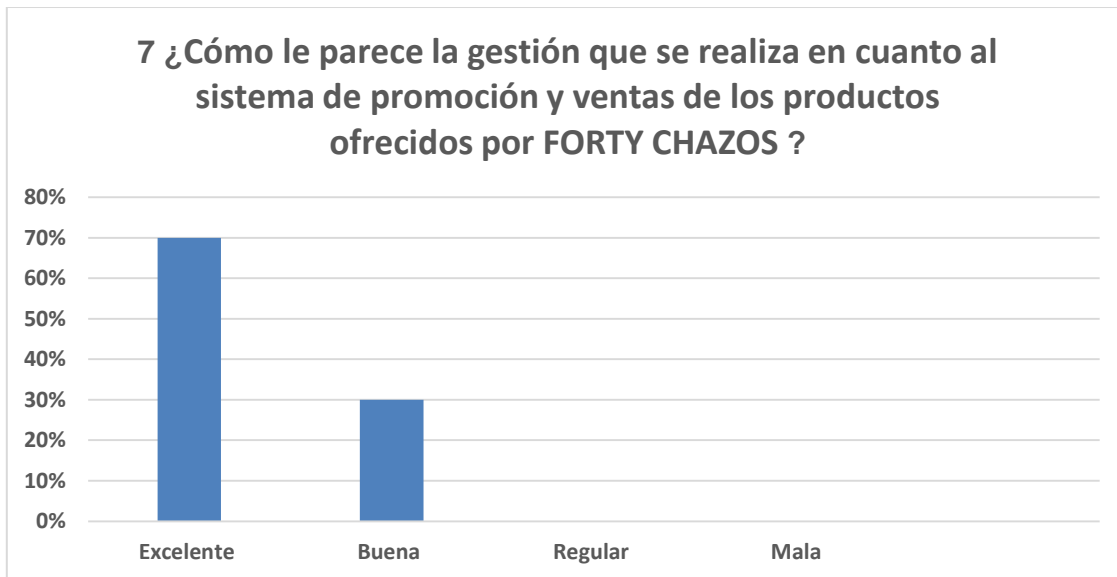


Ilustración 7 Pregunta Nº 7

Podemos evidenciar que para un 70 % de la población encuestada la gestión en cuanto al plan de mercadeo que maneja la compañía les parece excelente. Y para el 30% restante ha sido buena la gestión de la compañía

8. ¿Cómo le parece la gestión de mercados que realiza la empresa actualmente para posicionar sus productos?

- a. Buena
- b. Mala
- c. Regular
- d. Excelente

Tipos De Respuesta	Porcentaje de respuesta	CLIENTE
Excelente	50%	25
Bueno	40%	20
Regular	10%	5
Malo	0%	0
TOTAL	100%	50

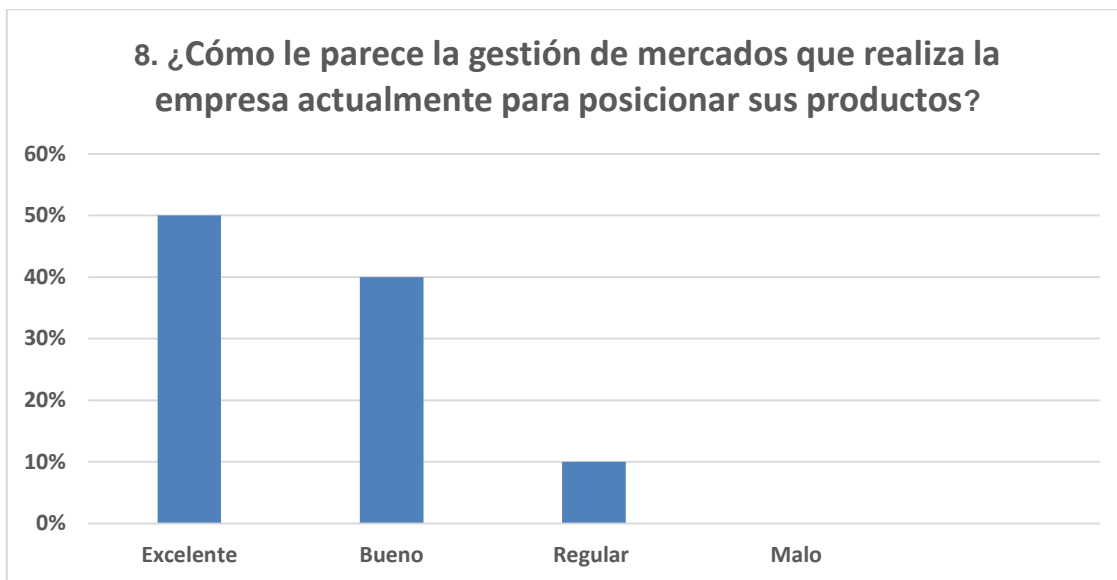


Ilustración 8 Pregunta Nº 8

Podemos evidenciar que un 50 % contestó que la gestión de mercado de la empresa es excelente, un 40 % piensa que la gestión de mercado es buena y el restante 10 % indicó que es regular su calificación.

9. ¿Los productos que ofrece la empresa en que porcentaje le son útiles para incrementar sus ventas diarias?

- a. 5
- b. 10
- c. 50
- d. 80

Tipos De Respuesta	Porcentaje de respuesta	CLIENTES
5 Por ciento	70%	35
10 Por ciento	20%	10
50 Por ciento	10%	5
80 Por ciento	0%	0
TOTAL	100%	50

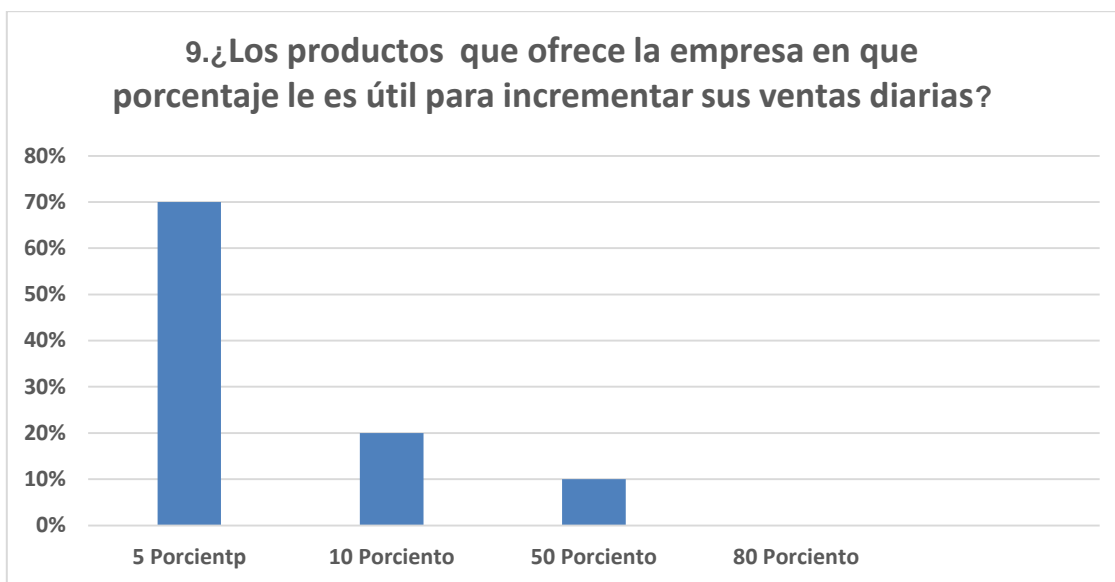


Ilustración 9 Pregunta Nº 9

Podemos evidenciar que para un 70 % de población la venta de los productos de la empresa le ayudaría a incrementar en un 5% sus ventas diarias, para el restante 30 % el incremento de las ventas diarias se ve reflejado entre 10 % y 50 % según la gráfica.

10. ¿Cuántas compañías conoce que ofrecen productos iguales o similares?

- a. 1
- b. 3
- c. 5
- d. 8

Tipos De Respuesta	Porcentaje de respuesta	CLIENTES
1 Empresa	70%	35
3 Empresas	20%	10
5 Empresas	10%	5
8 Empresas	0%	0
TOTAL	100%	50

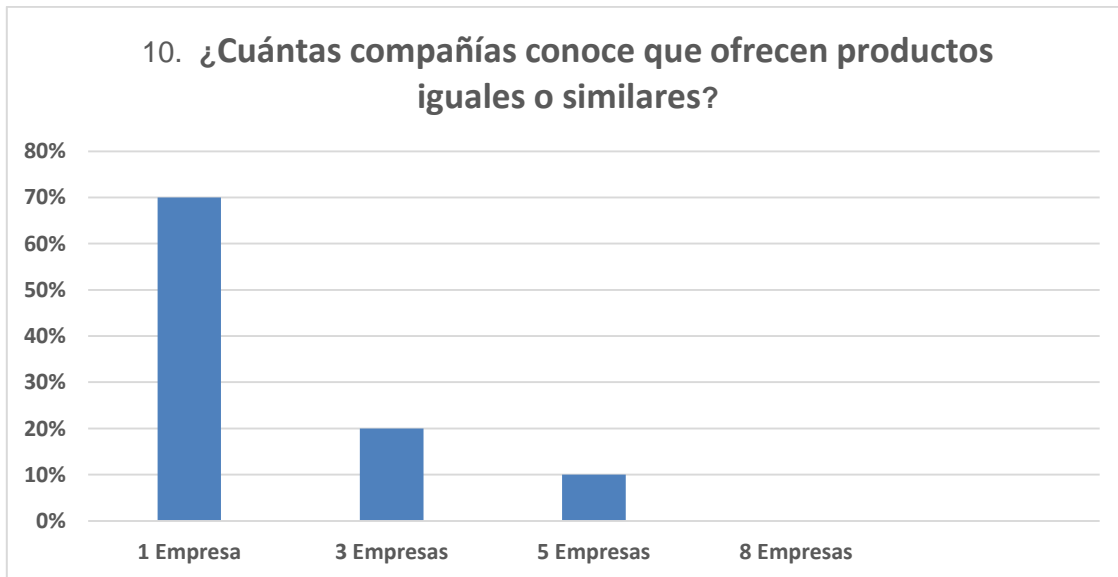


Ilustración 10 Pregunta Nº 10

Podemos evidenciar que un 70 % conoce solo 1 empresa que ofrezca productos iguales o similares a los ofrecidos por ALFOR, un 20 % conoce 3 empresas que venden productos similares y el 10 % restante manifestó conocer alrededor de 5 empresas dedicadas a la misma función.

LÍNEA DE PRODUCTOS (PROTOTIPOS)

LÍNEA DE PRODUCTO 1	CHAZO
PRODUCTOS	Chazo 1/2
	Chazo 5/8
	Chazo 3/4
LÍNEA DE PRODUCTO 2	SOPORTES PARA TUBOS EN ARMARIOS
PRODUCTOS	Tubo ½
	Tubo 5/8
	Tubo ¾
LÍNEA DE PRODUCTO 3	ENCAJES PARA TORNILLOS
PRODUCTOS	Tornillo de acero
	Tornillo cabeza plana
	Puntillas de cabeza ovalada

Ilustración 11 Línea De Productos 1 – 3

Fuente: Propia

LÍNEA DE PRODUCTO 4	SOPORTE PARA TUBOS DE CORTINA
PRODUCTOS	Tubo ½
	Tubo 5/8
	Tubo ¾
LÍNEA DE PRODUCTO 5	AGARRADERAS DE ARMARIO
PRODUCTOS	Agarradera ½
	Agarradera 5/8
	Agarradera ¾
LÍNEA DE PRODUCTO 6	SOPORTES EN L
PRODUCTOS	
	TIPO DE MEDIDA NECESARIA

Ilustración 12 Línea De Productos 4 - 6

Fuente: Propia

DISEÑO DE LOS PROTOTIPOS

CHAZOS DE PLASTICO DIFERENTES
MEDIDAS



Ilustración 14 Chazo De Plástico

SOPORTE EN L EN PLASTICO



Ilustración 13 Soporte En L

SOPORTE CORTINA EN PLASTICO



Ilustración 16 Soporte Cortina

SOPORTE PARA
MADERA O MESAS



Ilustración 15 Soporte Para Mesa

AGARRADERAS DE ARMARIO



Ilustración 17 Agarraderas De Armario

SOPORTE PARA TUBOS DE CORTINA



OBJETIVO GENERAL

Crear una empresa MYPYME en la cual se ubicara en el sector de producción y comercialización de CHAZOS y productos de ferretería, esta empresa tiene como objetivo la fabricación y la distribución a nivel local del producto anteriormente nombrado, innovadora en el manejo de la materia prima apoyando el sostenimiento del medio ambiente, la cual estará ubicada en la ciudad de Bogotá.

OBJETIVOS ESPECIFICOS

- Caracterizar el negocio en términos de sector y mercado.
- Realizar un estudio de mercado mediante instrumentos de recolección de datos para conocer la frecuencia de asistencia, gustos, preferencias y cliente objetivo.
- Abolir las maquinas tradicionales reemplazándolas con tecnología de punta
- Brindar a través de tecnología el ahorro en la materia prima y un mejor producto demandado en el mercado.
- Diseñar la mezcla de mercadeo para el negocio con el fin de crear estrategias para el precio, producto, plaza y promoción que generarán captación de cliente.
- Establecer el direccionamiento estratégico del negocio (razón social, misión, visión, políticas, valores, objetivo general y objetivos específicos).
- Ayudar a la sociedad por medio del reciclaje a disminuir la contaminación ambiental y dar un mejor manejo a las basuras de las personas y así poder ayudar a personas de bajos recursos que manejan el rubro del reciclaje para obtener un contrato formal con la empresa.
- Contratar personal madres o padres cabeza de familia.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS EN SU ENTORNO

I. SOCIAL.

- Formulación de cargos dentro de la empresa para la creación de empleo a personas de bajos recursos: Madres solteras cabezas de hogar, personas de bajos estratos
- Educar a los trabajadores de la empresa en valores sociales para que así lo apliquen por fuera de la empresa.
- Hacer la modificación del producto de chazos para una fácil utilización por parte del cliente

II. ECONOMICO.

- Fomentar en la creación de nuevas empresas que ayuden generar mayor rentabilidad en el país.
- Crear productos de calidad que generen rentabilidad y sostenimiento para la empresa.
- Crear la parte financiera y contable con todos los parámetros acordes de ley

III. AMBIENTAL.

- Fomentar el uso de materias primas que sean de materiales reciclables para la fabricación de los productos.
- Establecer campañas de reciclaje dentro de la empresa en los que participe todo el personal de la empresa con el fin de ayudar a preservar el medio ambiente, obtener materias primas para la fabricación del producto en la empresa y adicional fomentar la educación de reciclaje en cada uno de los empleados.
- Ser una de las empresas en el cual utilice solo productos reciclables para la creación del producto y para el manejo de toda la empresa.

IV. TECNOLOGICO

- Utilizar maquinaria de punta en el cual ayuda a optimizar el tiempo y mejorar la calidad del producto.
- Establecer maquinaria en el cual facilite la fabricación del producto para una eficaz productividad.

VALORES

Se verán reflejados en la organización, procesos y personas, así:

- Honestidad en la actividad comercial con clientes, proveedores y directivos de la empresa.
- Respeto entre los colaboradores, por los clientes, proveedores y demás relacionados que contribuyen a una buena calidad de vida laboral y empresarial.
- Disciplina en el cumplimiento de las normas internas y externas que rigen nuestra actividad.
- Responsabilidad en el cumplimiento de nuestro trabajo y en el uso de los recursos de la empresa.
- Tolerancia ante el desacuerdo en las ideas.
- Colaboración con la empresa y compañeros de trabajo