

PROYECTO DE GRADO I



OUTSORCING PAPER'S
"CERCA DE LO QUE NECESITAS"

PLAN DE NEGOCIOS

**CORPORACION UNIFICADA NACIONAL
DE EDUCACION SUPERIOR
"CUN"
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS
CARRERA DE ADMINISTRACION DE EMPRESAS
BOGOTA D.C.
2018**

PROYECTO DE GRADO I



OUTSOURCING PAPER'S

"CERCA DE LO QUE NECESITAS"

PLAN DE NEGOCIOS

PRESENTADO POR: CARLOS ANDRES OTAVO MOLINA

DOCENTE: ANGELA MARIA CASTELLANOS SANCHEZ

CORPORACION UNIFICADA NACIONAL

DE EDUCACION SUPERIOR

“CUN”

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS

CARRERA DE ADMINISTRACION DE EMPRESAS

BOGOTA D.C.

2018

CONTENIDO

1. INTRODUCCION.....	4
2. JUSTIFICACION.....	5
3. DEFINICION DE LA IDEA DE NEGOCIO.....	6
3.1. DESCRIPCION DE LA IDEA DE NEGOCIO.....	6
4. MATRIZ DE PERFILACIÓN DE CLIENTES CUSTOMER DEVELOPMENT.....	7
4.1. IDENTIFICACION DE LAS NECESIDADES.....	7
4.2. IDENTIFICACIÓN DE LOS BENEFICIOS Y EXPECTATIVAS.....	7
4.3. IDENTIFICACION DE LAS SOLUCIONES ACTUALES.....	7
4.4. ANALISIS DE LAS LIMITACIONES, INCONFORMIDADES Y FRUSTACIONES.....	7
4.5. MERCADO.....	7
4.6. IDENTIFICACION DE TAM, SAM Y SOM.....	7
5. PLANEACION ESTRATEGICA GENERATIVA.....	8
5.1. MISION.....	8
5.2. VISION.....	8
5.3. OBJETIVOS EMPRESARIALES.....	9
5.4. OBJETIVOS GENERALES.....	9
5.5. OBJETIVOS ESPECIFICOS.....	9
5.6. VALORES CORPORATIVOS.....	10
6. ANALICIS DEL MACRO ENTORNO.....	11
6.1. MATRIZ DOFA.....	11
6.2. PESTEL.....	12
6.3. CINCO FUESZAS DE PORTER.....	13
7. CONCLUSIONES.....	14
8. ENCUESTA.....	15
8. ANEXOS.....	16
9. BIBLIOGRAFIA.....	33



OUTSORCING PAPER'S

"CERCA DE LO QUE NECESITAS"

1. INTRODUCCION

Mi proyecto de opción de grado es la elaboración para presentar propuesta de mi empresa que tiene como fin el abastecimiento en la venta de productos Administrativos para oficina de primera necesidad y calidad laboral; contando de esta manera con productos de papelería, cafetería, aseo, archivo, tecnología y EPP para las diferentes empresas del mercado en Bogotá D.C. De esta manera lo que queremos es entrar a competir en el mercado y ganar posicionamiento en el sector que hemos decidido enfocarnos, centrándonos en solucionar la necesidad de los diferentes clientes de otorgarles la facilidad de la adquisición de estos productos a un bajo costo y productos 100% de buena calidad.

De esta manera pretendemos brindar a los clientes confianza y seguridad en la elección de nuestros productos, ya que a través de ellos y nuestro servicio trabajaremos para llegar a ser una empresa reconocida en el sector empresarial papelerero y de abastecimiento para las diferentes empresas que hay en el mercado.

2. JUSTIFICACION

Decidí desarrollar la creación de una empresa outsourcing dedicada al abastecimiento en la venta de productos Administrativos para oficina de primera necesidad y calidad laboral, al ver la necesidad de las empresas que hay en el mercado como lo son bancos, universidades, hospitales, clínicas y empresas del estado entre otras, otorgándoles la facilidad de adquisición de estos productos. Ya que he podido notar que las diferentes empresas dedicadas en el mismo sector económico, algunas ofrecen productos de mala calidad y otros productos a un precio elevado sin darle elección al cliente de poder escoger un precio de bajo costo favorable para él.

De esta manera OUTSORCING PAPER'S quiere suplir y satisfacer esa necesidad de estas empresas ofreciéndoles unos productos 100% de buena calidad pero que además de esto tengan la opción el cliente de poder elegir productos favorables para él y a bajo costo al alcance de su bolsillo.

OUTSORCING PAPER'S desea brindar un excelente servicio y buena atención, puesto que para nosotros los clientes son una parte primordial en el crecimiento como empresa en el mercado y nuestros productos son de buena demanda en el sector económico en el que queremos abarcar.

3. DEFINICIÓN DE LA IDEA DE NEGOCIO

OUTSORCING PAPER'S nace de la necesidad de satisfacer y formar parte del mercado del sector paplero y de abastecimiento a las empresas, ofreciéndoles una gran variedad de productos 100% de buena calidad y abajo costo al alcance del cliente, de esta manera competiremos en el sector empresarial en la creación de nuestra empresa con el fin de cubrir la necesidad de demanda de las empresas del mercado a través de nuestros productos y excelente servicio.

3.1. DESCRIPCION DE LA IDEA DE NEGOCIO

La idea de negocio de crear OUTSORCING PAPER'S se destaca para generar competitividad y posicionamiento en el mercado dándole una satisfacción al cliente en la elección de nuestros productos y de nosotros como empresa aliada, utilizando diferentes estrategias publicitarias como también el desarrollo en la creación de una página web de la empresa y una plataforma virtual en donde nuestros clientes podrán encontrar toda la información de la empresa, la descripción y portafolio de nuestros productos con sus respectivos precios en elección a su interés y con la facilidad en la compra de estos mismos y él envió en el lugar que lo solicite.

4. MATRIZ DE PERFILACIÓN DE CLIENTES CUSTOMER DEVELOPMENT

4.1. IDENTIFICACION DE LAS NECESIDADES

La necesidad que queremos suplir como empresa para aquellos que serían nuestros clientes es darles la facilidad de la compra de productos Administrativos para oficina de primera necesidad y calidad laboral; como lo son papelería, cafetería, aseo, archivo, tecnología y EPP. Los cuales son productos de gran importancia para sus empleados en el mejoramiento laboral y bienestar de los mismos. Contando con productos 100% de buena calidad y abajo costo al alcance del cliente.

4.2. IDENTIFICACIÓN DE LOS BENEFICIOS Y EXPECTATIVAS

- Brindarles Satisfacción a nuestros clientes en elección por nuestros productos 100% de buena calidad y abajo costo con un excelente servicio.
- Promover el crecimiento y posicionamiento en el mercado, establecidos como una empresa líder en sector papelero y el abastecimiento en las empresas.

4.3. IDENTIFICACION DE LAS SOLUCIONES ACTUALES

- Las soluciones actuales, son los diferentes productos que ofrece panamericana a un elevado precio sin importar su marca, de esta manera no ofreciéndoles a los clientes precios de bajo costo y al alcance de su bolsillo.
- Otra solución son los productos que ofrecen las diferentes papelerías, pero no están al alcance, ni la facilidad del sector económico que queremos abarcar, ni cuentan con la demanda de abastecimiento que ellos necesitan.

4.4. ANALISIS DE LA LIMITACIONES, INCOMFORMIDADES Y FRUSTRACIONES

- La mala atención al cliente y las soluciones de problemas no resueltas a tiempo sin darles mayor importancia al cliente.
- Las entregas no a tiempo a la fecha solicitada por el cliente y con falencias en esta misma sin darse 100% efectivas.
- La venta de productos de mala calidad y aprecios elevados no favorables para el bolsillo del cliente.

4.5. MERCADO

Nuestros clientes de escogencia para la venta de nuestros productos son empresas en el sector Administrativo las cuales les brindaremos productos de primera necesidad para el funcionamiento en sus operaciones laborales y la calidad laboral de sus empleados como lo son papelería, cafetería, aseo, impresos, tecnología y EPP.

4.6. IDENTIFICACION DE TAM, SAM Y SOM

TAM: Brindaremos nuestros productos a todas las empresas del sector Administrativo en la ciudad de Bogotá ya que proveemos una gran acogida y demanda de nuestros productos en este sector económico.

SAM: Después queremos seguir abarcando el mercado brindando nuestros productos no solamente en la capital si no en todo el departamento de Cundinamarca dándonos a conocer en las diferentes empresas que se encuentran en el sector Administrativo del departamento.

SOM: Después de darnos a conocer en todo el departamento de Cundinamarca queremos llevar nuestros productos y nombre al mercado nacional a todas las empresas del sector Administrativo, volviéndonos de esta manera una empresa reconocida en el sector papelerero y de abastecimiento obteniendo liderazgo y posicionamiento frente a nuestros competidores.

5. PLANEACION ESTRATEGICA GENERATIVA

5.1. MISIÓN

Nuestra vocación por el servicio por nuestros clientes de otorgarles siempre nuestros productos de buena calidad, acompañados de una excelente atención personalizada y segura para cada uno de ellos. De esta manera daremos a incentivar nuestra marca compitiendo en el sector empresarial a través de las ventas de nuestros productos 100% de buena calidad y a bajo costo, creando y desarrollando de esta manera un nuevo mercado.

5.2. VISIÓN

Nuestra pasión por el servicio de convertirnos en un aliado para nuestros clientes como marca preferencial, obteniendo de esta manera posicionamiento como empresa líder en el mercado nacional y ser reconocidos por la calidad de nuestros productos y excelente servicio.

5.3. OBJETIVOS EMPRESARIALES

5.4. OBJETIVO GENERAL

Brindarles satisfacción a nuestros clientes ofreciéndoles productos 100% de buena calidad con un excelente servicio en el sector papelerero y abastecimiento para las empresas, garantizando de esta manera permanencia en el mercado y un rápido crecimiento en el mismo.

5.5. OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Ofrecer a nuestros clientes productos y servicios de excelente calidad.
- Expandirnos en el mercado, dándonos a conocer por nuestros productos y servicio en la capital y a nivel nacional.
- Ir innovando continuamente en nuestros productos y nuestro servicio, cubriendo las exigencias que se nos presente en el mercado.
- Brindarles a nuestros clientes una reducción de costos, como también un uso óptimo de los recursos tanto humanos, como materiales.

5.6. VALORES CORPORATIVOS

HONESTIDAD

Nos centramos por otorgar siempre un comportamiento ético y moral con nuestros clientes, proveedores y colaboradores en la función de nuestro servicio como empresa.

CUMPLIMIENTO

Darle siempre cumplimiento oportuno frente a todos nuestros compromisos y metas establecidas como empresa dando más de lo que podemos dar cada día.

RESPONSABILIDAD

Desarrollar siempre un trabajo con la mejor calidad y en el tiempo que lo solicite nuestros clientes sin inconveniente alguno.

TRABAJO EN EQUIPO

Promover a nuestros trabajadores el trabajo en equipo para alcanzar cada día los objetivos propuestos, uniendo sus esfuerzos, capacidades y destrezas individuales como colectivas para desarrollar un buen trabajo grupal.

RESPETO

Establecer siempre el respeto frente a las relaciones con los clientes y compañeros de trabajo anteponiendo de primera importancia la amabilidad y cortesía.

6. ANALISIS DEL MACRO ENTORNO

6.1. MATRIZ DOFA “OUTSORCING PAPER’S”

En nuestra siguiente matriz destacaremos nuestras fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas que encontraremos en el desarrollo de la creación de nuestra empresa las cuales son las siguientes:

ASPECTOS POSITIVOS	ASPECTOS NEGATIVOS
<p>FORTALEZAS</p> <ul style="list-style-type: none"> • Competitividad favorable en el mercado, con alta demanda en el sector que queremos abarcar. • Las diferentes opciones de precios al cliente en los productos, favorables para su economía. • La Presentación en variedades de productos y marcas a escogencia del cliente. • El desarrollo de servicios personalizados al cliente frente al producto, como él envió de este mismo al lugar solicitado. 	<p>DEBILIDADES</p> <ul style="list-style-type: none"> • Somos una empresa con poca experiencia frente al sector económico que demanda el mercado. • La poca capacidad de experiencia con los clientes y proveedores en el momento de pactar o consolidar negocio. • La Falta de publicidad de reconocimiento de la empresa ante las empresas de marcas frente a los clientes.
<p>OPORTUNIDADES</p> <ul style="list-style-type: none"> • La Buena ubicación frente a la accesibilidad a futuros clientes. • Buena factibilidad económica a futuro frente a la demanda en este sector económico. • La oportunidad de llevar nuestros productos y servicio a otras ciudades expandiéndonos a nivel nacional abriendo nuevos puntos de ventas o franquicias. 	<p>AMENAZAS</p> <ul style="list-style-type: none"> • Poco factor económico frente al capital inicial de la empresa como el mantenimiento en el mercado de la misma. • la alta competencia que se presenta en el sector económico frente a empresas de marcas ya planteadas en el mercado con un posicionamiento en este mismo, como otras nuevas a competir.

6.2. PESTEL

POLÍTICOS-LEGAL	ECONÓMICOS	SOCIO-CULTURALES	TECNOLÓGICOS	ECOLÓGICOS
La no continuidad del presidente de la república y del gobierno actual en el país.	El estado económico del país o del sector a abarcar frente al producto bruto en este mismo.	La diferente distribución de ingresos presentada por el estado a los organismos sociales y culturales.	La implementación de software en el funcionamiento del sector empresarial	La incentivación del ahorro y control de los recursos naturales que el estado brinda.
	Las diferentes tasas de ventas o impuestos de IVA del gobierno impuesto al sector empresarial.	El cambio presentado en el país en cuanto al crecimiento de la población reflejado demográficamente en la distribución de edad.	Los nuevos estudios en campos tecnológicos presentados en el país.	El reciclaje de los desechos y residuos de materia prima para la preservación del medio ambiente.
Las nuevas leyes nacionales frente al sector empresarial que se presenten en el congreso para dar a regir en el país.	Los tratados económicos en el exterior para la exportación e importación de productos al país.	El mercado social y laboral que se puedan presentar en el país a futuro	La creación y desarrollo de nuevas empresas tecnológicas brindando la oportunidad de nuevos productos en el avance tecnológico del sector empresarial en el país.	El cumplimiento de la normatividad prevista en la ley dada en la protección medioambiental frente al sector empresarial.
Las leyes que rigen en el momento frente a la protección del consumidor.	El aumento en la tasa de negocios informales frente al sector de nuestro interés.	Las diferentes preferencias de la población de acuerdo al cambio en su estilo de vida.	El presupuesto otorgado por el gobierno para el campo de la tecnología.	

6.3. CINCO FUERZAS DE PORTER

FUERZA	BAJO	MEDIO-BAJO	MEDIO	MEDIO-ALTO	ALTO	ATRACTIVO DEL MERCADO
Magnitud de rivalidad y competencia en el mercado.			X			MEDIO
Poder negociador frente a los clientes		X				MEDIO-BAJO
Poder de negociación con proveedores		X				MEDIO-BAJO
Amenaza de nuevos competidores al mercado.	X					BAJO
Amenaza de nuevos productos o servicios al mercado	X					BAJO
EVALUACIÓN GENERAL						MEDIO

7. CONCLUSION

En el desarrollo de mi estudio de mercado determine que el sector económico para la realización de mi proyecto se presentara en la ciudad de Bogotá D.C., para las diferentes empresas del sector Administrativo que la ciudad dispone, llevando acabo el abastecimiento en la venta de productos de oficina como lo es de papelería, cafetería, aseo, tecnología, impresos y EPP, los cuales son productos de primera necesidad en el funcionamiento laboral y calidad personal para sus empleados.

Teniendo como objetivos algunos requerimientos que los clientes anteponen de gran factor como lo es la calidad del producto, la variedad de estos mismos dándole de esta manera opciones al cliente en lo que él requiera de mayor interés y el precio favorable para su economía, siendo estos requerimientos de mayor importancia y ayuda para dirigir mi proyecto por el camino correcto.

También por medio de mi proyecto OUTSORCING PAPER'S estoy dando un gran paso realizando de esta manera emprendimiento empresarial para mi futuro encaminado a mi carrera universitaria, contando con los conocimientos básicos para poder desarrollarlo; teniendo en cuenta un estudio del mercado en el que mi proyecto se va desempeñar, las diferentes estrategias y objetivos de gran importancia para poder obtener un buen negocio, los clientes potenciales a los que les brindare mi producto y servicio cubriendo de antemano una necesidad y todos los requerimientos necesarios para la creación de este buen negocio.

8.FACULTA DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS

ASIGNATURA: OPCION DE GRADO I

CUESTIONARIO PARA LA INVESTIGACION DE MERCADOS DE PROYECTO DE GRADO DE “OUTSORCING PAPER’S”

DATOS GENERALES:

RAZON SOCIAL: _____
NOMBRE: _____
CARGO: _____
DIRECCION: _____
TELEFONO: _____

1. ¿considera usted que el “tener o si tuviera” una empresa Outsourcing aliada dedicada al abastecimiento de sus productos para oficina “es o sería” de gran importancia para su empresa? SI_____ NO_____ ¿Qué definición tiene de esto?

2. ¿En el momento de “contratar o si decidiera contratar” una empresa Outsourcing encargada en el abastecimiento de sus productos para oficina, que es lo primero que le apuesta usted que sea favorable para su empresa?

3. ¿Quién es la persona o que empresa Outsourcing es la que se encarga del abastecimiento de sus productos para oficina y como es la forma de realizar el proceso?

4. ¿El tener o si tuviera una empresa Outsourcing dedicada al abastecimiento de sus productos para oficina le reduce o reduciría gastos para su empresa?
SI_____ NO_____ ¿y de qué forma lo hace?

5. ¿En el momento de comprar sus productos para oficina estos responden a la calidad y precio que ustedes requieren como empresa? SI_____NO_____ ¿y por qué?

6. ¿conoce usted cual es el funcionamiento de las empresas Outsourcing en el mercado?
SI_____ NO_____ ¿y por qué?

9. ANEXOS PROTOTIPO PRODUCTOS PAPELERIA

1.



116032 - MARCADOR PERMANENTE FINO MULTIMARK

Marca	FABER CASTELL
Uso	ESCRITURA
Unidad de Venta	UNIDAD

2.



60001153 - MARCADOR PERMANENTE P.MEDIA KORES

Uso	ROTULADOR
Unidad de Venta	UNIDAD

3.



4375 - MARCADOR PERMANENTE PROFES. FELTPEN

Marca	FELTPEN
Uso	ESCRITURA
Unidad de Venta	UNIDAD

5.



503334 - MARCADOR PERMANENTE PUNTA FINA SIGNAL

Marca	SIGNAL
Uso	ESCRITURA
Unidad de Venta	UNIDAD

6.



501648 - marcador SECO JUNIOR 428 PELIKAN

Marca	PELIKAN
Uso	PARA TABLERO
Unidad de Venta	UNIDAD

7.		<u>507847 - marcador SECO RECARGABLE PILOT UND</u>	
		Uso	ESCRITURA
		Unidad de Venta	UNIDAD

8.		<u>506516 - MARCADOR SECO DIDACTICO MAGISTRAL</u>	
		Marca	MAGISTRAL
		Uso	ESCRITURA
		Unidad de Venta	UNIDAD

9.		<u>503340 - MARCADOR SECO MAGISTRAL</u>	
		Marca	MAGISTRAL
		Uso	ESCRITURA
		Unidad de Venta	UNIDAD

10.		<u>2438 - BORRADOR TINTA/LAPIZ E-250 PAPER MATE</u>	
		Marca	PAPER MATE
		Uso	PARA OFICINA
		Unidad de Venta	UNIDAD

12.



14147 - LAPIZ CARBONCILLO CHINA ROJO UNIDAD

Marca	CHINA
Uso	MARCACION
Unidad de Venta	UNIDAD

13.



6000282 - LAPIZ CARBONCILLO NEGRO 350 3 HB

Uso	PARA ARTE
Unidad de Venta	UNIDAD

14.



74922 - LAPIZ GRADUADO 2B REGENT FABER CASTELL

Marca	FABER CASTELL
Uso	ESCRITURA
Unidad de Venta	UNIDAD

15.



74920 - LAPIZ GRADUADO 2H REGENT FABER CASTELL

Marca	FABER CASTELL
Uso	ESCRITURA
Unidad de Venta	UNIDAD

16.



78454 - TAJALAPIZ METALICO SENCILLO BEZ-177

Marca	BEZT
Uso	PARA OFICINA Y ESCOLAR
Unidad de Venta	UNIDAD

17.



503401 - TAJALAPIZ PLASTICO C/DEPOSITO TOLI.

Marca	TIANTIAN
Uso	PARA OFICINA
Unidad de Venta	UNIDAD

18.



27447 - TAJALAPIZ PLASTICO ESCOLAR FABER CASTELL

Marca	FABER CASTELL
Uso	ESCOLAR
Unidad de Venta	UNIDAD

19.



410616 - TAJALAPIZ PLASTICO SENCILLO X3 BOOGY

Marca	KORES
Unidad de Venta	UNIDAD

PRODUCTOS CAFETERIA

20.



500638 - AZUCAR BLANCA EN SOBRE MANUELITA X200 5G

Marca	MANUELITA
Uso	ENDULZANTE
Unidad de Venta	UNIDAD

21.



505687 - AZUCAR BLANCA ORGANICA PAQ X 200 SOBRES

Marca	PROVIDENCIA
Uso	CAFETERIA
Unidad de Venta	UNIDAD

22.



500909 - AZUCAR MORENA PAQ X 200 SOBRES RIOPAILA

Marca	RIOPAILA
Uso	ENDULZANTE
Unidad de Venta	UNIDAD

23.



506953 - CAFE GRANO SELLO ROJO ESPRESSO CAJAX10LB

Marca	SELLO ROJO
Unidad de Venta	UNIDAD

24.



20000573 - CAFE MOLIDO EMPRESARIAL SELLO ROJO X500G

Uso	CAFETERIA
Unidad de Venta	UNIDAD

25.



504847 - CAFE MOLIDO SELLO ROJO X 125 GRS

Marca	SELLO ROJO
Uso	CAFETERIA
Unidad de Venta	UNIDAD

26.



503011 - CAFE MOLIDO TRADICIONAL SELLO ROJO X250G

Marca	SELLO ROJO
Uso	CAFETERIA
Unidad de Venta	UNIDAD

27.



505841 - CAFE MOLIDO TRADICION SELLO ROJO X2500GR

Marca	SELLO ROJO
Uso	CAFETERIA
Unidad de Venta	UNIDAD

28.



500341 - AROMATICA CANELA CAJA X 20 UND JAIBEL

Marca	JAIBEL
Uso	CAFETERIA
Unidad de Venta	UNIDAD

29.



507640 - AROMATICA CIDRON CAJA X 20 UND JAIBEL

Marca	JAIBEL
Uso	CAFETERIA
Unidad de Venta	UNIDAD

30.



502508 - AROMATICA D/PANELA INSTANTANEA X 25 SOBR

Marca	MAS-AROMA
Uso	CAFETERIA
Unidad de Venta	UNIDAD

31.



503697 - AROMATICA D/PANELA INSTANTANEA X 25 SOBR

Marca	JAIBEL
Uso	CAFETERIA
Unidad de Venta	UNIDAD

32.



504913 - AROMATICA FRUTAL CANELA-MANZANA CJ X 20

Marca	JAIBEL
Uso	CAFETERIA
Unidad de Venta	UNIDAD

33



510430 - VASO CARTON CAFE 4ONZ PAQX50

Marca	GENERICOS
Uso	CAFETERIA
Unidad de Venta	UNIDAD

34



512237 - VASO PLAST.BLANCO 4OZ P/BASE CAFE X25UND

Marca	TROFORMAS
Unidad de Venta	UNIDAD

35



500446 - VASO PLAST.BLANCO 4 OZ P/BASE CAFE X50 U

Marca	TROFORMAS
Uso	CAFETERIA
Unidad de Venta	UNIDAD

36



500628 - VASO PLASTICO P/BASE CAFETERO X 50 UNDS

Marca	DOMINGO
Uso	CAFETERIA
Unidad de Venta	UNIDAD

PRODUCTOS ASEO

37.



504864 - AMBIENTADOR AEROSOL BONAIRE 400CC BAMBU

Marca	BONAIRE
Uso	AROMATIZANTE
Unidad de Venta	UNIDAD

38.



504863 - AMBIENTADOR AEROSOL BONAIRE 400CC CANELA

Marca	BONAIRE
Uso	AROMATIZANTE
Unidad de Venta	UNIDAD

39.



504865 - AMBIENTADOR AEROSOL BONAIRE 400CC FLORES

Marca	BONAIRE
Uso	AROMATIZANTE
Unidad de Venta	UNIDAD

40.



507639 - AMBIENTADOR AEROSOL BONAIRE 400CC TALCO

Marca	BONAIRE
Uso	AROMATIZANTE
Unidad de Venta	UNIDAD

41.



505858 - DETERGENTE (AS) EN POLVO DERSA X 3000GR

Marca	DERSA
Uso	ASEO
Unidad de Venta	UNIDAD

42.



506762 - DETERGENTE(AS) EN POLVO DERSA X 5000 GRS

Marca	DERSA
Uso	ASEO
Unidad de Venta	UNIDAD

43.



500104 - DETERGENTE (AS) EN POLVO DERSA X 500GR

Marca	DERSA
Uso	LIMPIEZA
Unidad de Venta	UNIDAD

44.



509716 - DETERGENTE (AS) EN POLVO X 1000GR LIMON

Marca	DERSA
Uso	ASEO
Unidad de Venta	UNIDAD

45.



504030 - SELLADOR PARA PISOS GALON X 3000 CC

Marca	POTENTE
Uso	PROTECCION
Unidad de Venta	UNIDAD

46.



504684 - SELLADOR POLIMERICO PARA PISOS X 20 LTR

Marca	QUIMISERVI
Uso	ASEO
Unidad de Venta	UNIDAD

47.



510771 - JABON LIQUIDO P/PISOS MARMOL GARRAFAX4LT

Marca	STONE PROTECT
Uso	PARA PISO
Unidad de Venta	UNIDAD

48



511676 - JABON ESPUMA PARA MANOS BOTELLAX1250MM

Marca	GOJO
Unidad de Venta	UNIDAD

49



503083 - JABON LIQUIDO PARA MANOS X 3000 CC ORION

Marca	ORION
Uso	PARA MANOS
Unidad de Venta	UNIDAD

50



511556 - JABON LIQUIDO PARA MANOS X 500 CC ORION

Marca	ORION
Uso	PARA MANOS
Unidad de Venta	UNIDAD

51



500639 - JABON TOCADOR PARA MANOS Y CUERPO 130G

Marca	PROTEX
Unidad de Venta	UNIDAD

52.



511679 - PAPEL HIGIENICO BLANCO ROLLOX26M T/H G

Marca	ROSAL
Uso	ASEO
Unidad de Venta	UNIDAD

53.



511680 - PAPEL HIGIENICO BLANCO ROLLOX40MT

Marca	JOYA
Unidad de Venta	UNIDAD

54.



500320 - PAPEL HIGIENICO BLANCO SCOTT 32MTS DOB H

Marca	SCOTT
Uso	HIGIENE
Unidad de Venta	UNIDAD

55.



511655 - PAPEL HIGIENICO BLANCO SUAVE GOLD 31M 2H

Marca	SUAVE GOLD
Uso	HIGIENICOS
Unidad de Venta	UNIDAD

56.



511678 - PAPEL HIGIENICO BLANCO X37 MTS T/HOJA

Marca	ROSAL
Unidad de Venta	UNIDAD

57.



501868 - PAPEL HIGIENICO JUMBO NATURAL 400 MT H/S

Marca	SCOTT
Uso	ASEO
Unidad de Venta	UNIDAD

58.



505859 - PAPEL HIGIENICO JUMBO X250MTS ECOLOGICO

Marca	KIMBERLY
Uso	ASEO
Unidad de Venta	UNIDAD

59.



507058 - PAPEL HIGIENICO JUMBO X550MT H/S NATURAL

Marca	SCOTT
Uso	ASEO
Unidad de Venta	UNIDAD

60.



504315 - PAPEL HIGIENICO ROLLO X 52 DOBLE HOJA BL

Marca	SCOTT
Uso	HIGIENE
Unidad de Venta	UNIDAD

PRODUCTOS TECNOLOGIA

61.



507043 - CABEZAL D/IMPRESION 940 MAGENTA/CYAN

Unidad de Venta	UNIDAD
-----------------	--------

62.



507293 - CABEZAL D/IMPRESION HP C5056A MAGEN.4000

Marca HEWLETT PACKARD
 Unidad de Venta UNIDAD

63.



118910 - TONER XEROX 13R00607 NEGRO WCPE114E

Uso IMPRESION
 Unidad de Venta UNIDAD

64.



506756 - TONER XEROX 6R916 NEGRO XE60/XE62

Uso PARA IMPRESORA
 Unidad de Venta UNIDAD

65.



502317 - TONER XEROX WC P412/P312/M15

Marca XEROX
 Uso IMPRESION
 Unidad de Venta UNIDAD

PRODUCTOS EPP



511039 - ABRIGO IMPER.C/CAPUCHA AMARILLO T.L C.20

66.	Marca	RAIN POWER
	Uso	INDUSTRIAL
	Unidad de Venta	UNIDAD



511387 - ACETATO PROTECTOR VISOR 6800 3M

67.	Marca	3M
	Uso	INDUSTRIAL
	Unidad de Venta	UNIDAD



511919 - ADAPATADOR UNIVERSAL PARA CASCO LIBUS

68.	Marca	LIBUS
	Unidad de Venta	UNIDAD



511918 - ADAPATADOR (VISOR)P/CASCO MILENIUM LIBUS

69.	Marca	LIBUS
	Unidad de Venta	UNIDAD



511124 - ADAPTADOR DE FILTROS 2000-7093 CJX20 3M

70.	Marca	3M
	Uso	INDUSTRIAL
	Unidad de Venta	UNIDAD

71.

**509898 - CASCO ESTANDAR BLANCO SUSPENSION PINLOCK**

Marca	3M
Uso	INDUSTRIAL
Unidad de Venta	UNIDAD

72.

**507431 - BOTA ARGYLL CAUCHO NEGRA PAR T.42**

Uso	INDUSTRIAL
Unidad de Venta	UNIDAD

10. BIBLIOGRAFIA

1. www.webyempresas.com/como-hacer-la-introduccion-de-un-proyecto/
2. www.kzi.mx/justificacion-de-un-negocio-para-un-proyecto/
3. www.grandespyemes.com.ar/2013/09/07/guia-para-elaborar-correctamente-la-vision-y-mision-de-la-empresa/
4. www.ejemplos.co/10-ejemplos-de-objetivos-generales-y-especificos/
5. www.colanta.com.co/institucional/valores-corporativos/
6. <http://dofamatrix.blogspot.com.co/>
7. <http://anamariaaguilera.com/pestel/>
8. www.crecenegocios.com/el-modelo-de-las-cinco-fuerzas-de-porter/