

**DEKOFOAMI LTDA**



**CONCEPCION TORO CUBIDES  
CLAUDIA MARCELA BUITRAGO RIAÑO  
YIRLEY OCHOA RODRIGUEZ**

**CORPORACION UNIVERSITARIA MINUTO DE DIOS  
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y ADMINISTRATIVAS  
TECNOLOGÍA EN COSTOS Y AUDITORIA  
SOACHA  
2009**



**DEKOFOAMI LTDA**

**CONCEPCION TORO CUBIDES  
CLAUDIA MARCELA BUITRAGO RIAÑO  
YIRLEY OCHOA RODRIGUEZ**

**Trabajo de grado para optar el título de  
Tecnóloga en costos y auditoría**

**Coordinadora  
Diana Marcela Bonilla**

**CORPORACION UNIVERSITARIA MINUTO DE DIOS  
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y ADMINISTRATIVAS  
TECNOLOGÍA EN COSTOS Y AUDITORIA  
SOACHA  
2009**



## DEDICATORIA

Dedicamos sobre todas las cosas este trabajo a Dios por ser nuestra constante guía, por no dejar que nos rindiéramos y con su gran fuerza nos ayudara a analizar y crear el proyecto que finalizamos a la fecha, con satisfacción por la labor cumplida, también le agradecemos por brindarnos salud, comprensión, tranquilidad y sobre todo respeto entre cada una de nosotras en la realización de dicho proyecto.

Por supuesto a cada una de nuestras familias, por ser nuestras primeras formadoras y a las cuales debemos todo lo que tenemos y lo que somos, por que nos han orientado con sus consejos y sobre todas las cosas con su amor. Además de ayudarnos a salir adelante y por lo cual hoy en día estamos agradecidas con cada una de ellos por los esfuerzos y la dedicación para con cada una de nosotras.

A nuestros compañeros sentimentales por apoyarnos y brindarnos compañía en momentos que sentíamos que no podríamos seguir adelante.

Dedicamos este logro a cada una de esas personas, amigas(os) y compañeras(os), que estuvieron con nosotras apoyándonos y ayudándonos a surgir para el alcance total de cada uno de nuestros proyectos en el transcurrir de este tiempo.

Dedicamos por supuesto a cada uno de nuestros docentes formadores durante este proceso que culminamos el día de hoy, por guiarnos en la elaboración del trabajo de grado, También a la coordinadora de la tecnología Diana Marcela Bonilla por brindarnos la oportunidad de realizar este trabajo para un mayor aprendizaje en el área en que nos desempeñamos. Y por ultimo agradecemos a Santiago Alberto Vélez por dar a la comunidad, incluyéndonos, una institución con tanto prestigio y con tan buena formación intelectual.



## **AGRADECIMIENTOS**

Agradecemos a cada una de las personas que aportaron, tanto conocimiento como apoyo y amor para la realización de este trabajo de grado. Sobre todo a nuestras familias por brindarnos amor, colaboración y comprensión en cada uno de los pasos para la realización y culminación de este trabajo. A nuestra coordinadora por su paciencia, comprensión y guía en la realización del trabajo y por los conocimientos que compartió con cada una de nosotras.

## TABLA DE CONTENIDO

### 1. GENERALIDADES

- 1.1 Introducción
- 1.2 Justificación
- 1.3 Objetivos
  - 1.3.1 Objetivo general
  - 1.3.2 Objetivos Específicos
- 1.4 Título de la investigación
- 1.5 Tema
- 1.6 Formulación del problema
- 1.7 Planteamiento del problema
- 1.8 Enunciado del problema
- 1.9 Hipótesis

### 2. ANÁLISIS DEL CONTEXTO

- 2.1 Análisis externo
- 2.2 Análisis interno

### 3. ESTUDIO DE MERCADO

- 3.1 Idea empresarial del producto
  - 3.1.1. Originalidad del producto
- 3.2 Encuesta
- 3.3 Tabulación de la encuesta
- 3.4 Localización geográfica (delimitación)
- 3.5 Clientes
- 3.6 Aceptación de los consumidores
- 3.7 Demanda de los consumidores
- 3.8 Posicionamiento del producto
- 3.9 Canales de distribución
- 4.0 Metas para el 2010
- 4.1 Estrategias de mercado

### 4. ANÁLISIS DE MERCADO

- 4.1 Principales estrategias
  - 4.1.1 Estrategias de la Compañía

- 4.1.2 Estrategias de producción
- 4.1.3 Estrategias del área de mercadeo
- 4.1.4 Estrategias del área administrativa

## 5. ESTUDIO TECNICO

- 5.1 Objetivo
- 5.2 Topografía
- 5.3 Condiciones locales
- 5.4 Servicios públicos
- 5.5 Vías de comunicación
- 5.6 Descripción del proceso de producción
- 5.7 Esquema del diseño
  - 5.7.1 Mediciones, trazos y cortes
- 5.8 Herramientas
- 5.9 Distribución por producto
- 6.0 Mano de obra
- 6.1 Instrumentos de control de calidad
- 6.2 Sistema de distribución de planta
  - 6.2.1 Sistema de flujo en línea
  - 6.2.2 Resultado final o producto
  - 6.2.3 Diagrama de flujo - **DEKOFOAMI LTDA.**

## 6. ESTUDIO ORGANIZACIONAL

- 6.1 Misión
- 6.2 Visión
- 6.3 Tipo de sociedad
- 6.4 Constitución de la empresa
  - 6.4.1 Acta de constitución
  - 6.4.2 Cámara de comercio
  - 6.4.3 Escritura publica
  - 6.4.4 Inscripción en la cámara de comercio
  - 6.4.5 Registro mercantil
  - 6.4.6 Certificado de existencia y
  - 6.4.7 Registro único tributario
  - 6.4.8 Numero de identificación tributaria
  - 6.4.9 Industria y comercio y avisos y tableros
- 6.5 Salubridad (control sanitario)
  - 6.5.1 Uso del suelo

- 
- 6.5.2 Sayco – Acinpro
  - 6.5.3 Bomberos
  - 6.5.4 Apertura de cuenta corriente
  - 6.5.5 Registro de libros de comercio
  
  - 6.5 Razón social
  - 6.6 Marco teórico
  - 6.7 Organigrama
  - 6.8 Áreas funcionales (Descripción de los cargos)
    - 6.8.1 Área de producción
    - 6.8.2 Área de personal
    - 6.8.3 Área de finanzas
    - 6.8.4 Área de mercadeo

## **7. ESTUDIO FINANCIERO**

- 7.1 Análisis del flujo de caja
- 7.2 Análisis Estado de ganancias y pérdidas
- 7.3 Análisis Balance general

## **8. GLOSARIO**

## **9. CONCLUSIONES**

## **10. BIBLIOGRAFÍA**

## **ANEXOS**

### **ANEXO AB**

Inventario inicial

### **ANEXO A.**

Análisis de los inventarios materia prima

**ANEXO B.**

Programa de ventas

**ANEXO C.**

Programa de fabricación

**ANEXO D.**

Estándar de consumo

**ANEXO E.**

Programa de consumo materia prima

**ANEXO F.**

Consolidado materia prima

**ANEXO G.**

Programa compra materia prima

**ANEXO H.**

Proyección precio de compra unitario materia prima

**ANEXO I.**

Presupuesto compra materia prima

**ANEXO J.**

Proyección cuentas por pagar

**ANEXO K.**

Valuación inventarios finales materia prima

**ANEXO L.**

Proyección costo materia prima utilizada

**ANEXO M.**

Programa mano de obra directa

**ANEXO N.**

Proyección mano de obra directa

**ANEXO Ñ.**

Presupuesto mano de obra directa

**ANEXO O.**

Proyección costos indirectos de fabricación

**ANEXO P.**

Proyección costos totales de producto terminado

**ANEXO Q.**

Proyección gastos generales

**ANEXO R.**

Valuación inventarios finales producto terminado

**ANEXO S.**

Proyección costo de ventas

**ANEXO T.**

Proyección precio de venta unitario

**ANEXO U.**

Presupuesto de ventas

**ANEXO V.**

Proyección cuentas por cobrar

**ANEXO W.**

Flujo de caja

**ANEXO X.**

Estado de ganancias y pérdidas

**ANEXO Y.**

Balance general

**ANEXO Z.**

Publicidad

**ANEXO AA.**

Documentos legales para la creación de la empresa



## INTRODUCCIÓN

La finalidad del presente trabajo es realizar un plan de negocios para la creación de una empresa la cual se dedicará a la fabricación y comercialización de productos en foami, en el cual se darán a conocer aspectos a nivel:

**CORPORATIVO:** Misión, Visión, Objetivos,

**ADMINISTRATIVO:** Identificar la planta de personal y los procesos que se necesitaran para el desarrollo de la actividad de la empresa y todos los aspectos legales para poner en marcha la empresa.

**FINANCIERO:** Realizar un análisis de costos en los que incurriremos para evaluar si la elaboración de nuestros productos generan alguna rentabilidad. También verificar la viabilidad del negocio mediante el análisis del entorno geográfico, análisis de la competencia y el estudio de las necesidades del cliente.

## JUSTIFICACION

Este trabajo se realiza con el fin de aplicar los conocimientos adquiridos hasta el momento en nuestra carrera, y de esta forma alcanzar el grado como tecnólogos en Costos y Auditoría, identificar que fundamentos se necesitan en cuanto al análisis financiero y la capacidad para aplicarlos en un plan de negocios.

Realizamos un estudio para un plan de negocios para la creación de una empresa de fabricación y comercialización de productos en foami porque una de las integrantes del proyecto ha iniciado trabajos individuales con dicho producto y quiere evaluar la puesta en marcha del negocio para establecerlo a nivel empresa.

Al mismo tiempo esperamos establecer la viabilidad del negocio a estudiar, el manejo de cada uno de los procesos contables de la misma e identificar posibles inconvenientes que puedan afectar la apertura y desarrollo de la actividad de la empresa.

Con este análisis pretendemos establecer una comprensión práctica, rápida y eficaz para la proyección, toma de decisiones y estrategias para el emprendimiento de la empresa.

El valor principal de un plan de negocios es la creación de un proyecto escrito que evalúa todos los aspectos de la factibilidad económica de la iniciativa comercial con una descripción y análisis de sus perspectivas empresariales. El plan de negocios es un paso esencial que debe tomar cualquier empresario prudente, independientemente de la magnitud del negocio y es un documento fundamental donde muestra la vida de la empresa como un documento único con todos los aspectos de un proyecto y que nos permite convencer a un inversionista, para respaldar un crédito, para presentar una oferta de compra y venta, para sacar una licencia de una compañía nacional o extranjera y por último para interesar a un posible socio.

## OBJETIVO GENERAL

Determinar la viabilidad y las estrategias necesarias para la elaboración de un plan de negocios que sirva como herramienta para la creación de la empresa en el campo industrial y comercial que tiene como actividad la producción y comercialización de productos elaborados en foami, utilizando la aplicación y comprensión de procesos a nivel de costos para evaluar la efectividad.



## OBJETIVOS ESPECIFICOS

- Elaborar un plan de negocios para la creación de una empresa de decoración en material foami.
- Identificar la actitud de nuestros clientes potenciales frente al producto.
- Crear estrategias para el sostenimiento del producto en el mercado
- Elaborar las proyecciones para los próximos tres años (Estado de Ganancias o pérdidas, Flujo de Caja y Balance General)
- Realizar la Ingeniería del proyecto (Proceso de fabricación de los productos)
- Elaboración de la administración del proyecto
- Practicar cada una de las habilidades adquiridas durante el transcurso de nuestra carrera para así aplicarlas a los costos.

## 1. TITULO DE LA INVESTIGACION

***PLAN DE NEGOCIOS: PARA LA CREACION DE UNA EMPRESA DE PRODUCTOS ELABORADOS EN MATERIAL FOAMI.***

### 1.5 TEMA

#### ***CREACIÓN DE EMPRESA***

### 1.6 FORMULACION DEL PROBLEMA

- ¿En que consiste la idea de negocio?
- ¿Cuál es la visión de la empresa? ¿en que quiere convertirse o ser?
- ¿Cuál es la misión, como va a ser o hace el negocio?
- ¿Qué habilidades y experiencia trae usted a sus socios al negocio?
- ¿Qué servicio o producto se ofrece?
- ¿A que sector del mercado están dirigidos los servicios? ¿tipos de clientes?
- ¿Quiénes conforman la competencia del negocio?
- ¿Cual es la ventaja del negocio sobre otras empresas existentes?
- ¿Cómo se debe organizar la base de datos de clientes potenciales del negocio?
- ¿Qué equipos o suministros se requieren?
- ¿Qué financiamiento se necesitará?
- ¿Dónde se ubicará el negocio?
- ¿Qué nombre se le dará al negocio?
- ¿Cuál es la adecuada estructura legal de la empresa?

Para realizar la formulación del problema debemos tener en cuenta la aceptación del producto como tal. Mi empresa tiene gran variedad de productos para ofrecer en colegios, jardines y demás comunidad. Mostrando así las habilidades y experiencias con que participaran los socios.

## **1.7. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA**

### **COMO ELABORAR UN PLAN DE NEGOCIOS PARA CREAR UNA EMPRESA**

#### **1.8. Enunciado del problema**

El mundo en que prevalece la incertidumbre, con economías y mercados en constante cambio; esto nos exige tener la capacidad de plantear un plan de negocios, y con el formar o crear una empresa competitiva dentro del mercado nacional o internacional, es importante tener claridad en la elaboración y formulación de un plan de negocios como herramienta que nos ayude a comprender y a evaluar un concepto firme sobre la idea a desarrollar y el enfoque comercial que nos permita reconocer:

- oportunidades y riesgos
- Identificar las necesidades financieras
- Una idea de negocio y evaluar la factibilidad de nuestro producto en el mercado.
- Una administración eficaz
- Nos permite visualizar las pautas para crear una empresa y llegar a ser un empresario integral.

#### **1.9 HIPOTESIS**

Para crear una empresa, es necesario hacer un plan de negocios.

Será que un plan de negocios si responde a la necesidad de crear una empresa?

La empresa se forma con el objetivo de crear una empresa fabricando una diversidad de productos para la decoración del hogar, la oficina, el colegio y jardines teniendo como proyección vender productos de máxima calidad y conformarse como una de las empresas más sólidas del sector y del país en general.

## 2. ANALISIS DEL CONTEXTO

### 2.1 ANALISIS EXTERNO

#### Principales Oportunidades Detectadas

- Ampliación de cobertura introduciendo al mercado nuevos productos
  - Promover nuevas tendencias en decoración en foami
- La disposición, capacidad y oportunidad de cubrir las necesidades de los
- clientes.
  - Crecer de manera acelerada (apertura de sucursales), para una mayor acogida y cobertura de forma inmediata y precisa.
  - Fuentes de financiamiento (banco de la mujer, [www.colombia](http://www.colombia), entidades bancarias).

#### Principales Amenazas Detectadas

- Competencia del mercado en el sector.
- Incremento del valor de la materia prima.
- Cambio en las Políticas gubernamentales.

### 2.2 Análisis interno

#### Principales Debilidades Detectadas

- Que el producto no satisfaga las necesidades del cliente
- Capital reducido

#### Principales Fortalezas Detectadas

- Calidad, durabilidad y precio
- Conocimiento del producto y sus nuevas tendencias
- Bajo costo de infraestructura
- Incremento del valor de la materia prima.
- Atención personalizada e inmediata para solucionar cualquier inquietud del cliente.
- Conocimiento de los proveedores
- Personal altamente capacitado para el desarrollo de cualquier diseño que sea solicitado.
- Capacitación para estar a la vanguardia de nuevas tendencias.

Personal creativo y dispuesto a asumir cualquier reto.

Habilidades y destrezas en el manejo de la motricidad fina al elaborar los productos en material foami

### **3. ESTUDIO DE MERCADEO**

#### **3.1. IDEA EMPRESARIAL DEL PRODUCTO**

***“PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS FOAMI”***

##### **3.1.1. ORIGINALIDAD DEL PRODUCTO**

Los productos son elaborados en foami, vinilos, pintura roseta con acabados en Marcador Pertenece A (especial en trabajo para foami) trabajos elaborados con moldes tomados de revistas especiales y otros son diseños propios de los diseñadores y dueños de la empresa.

### 3.2 ENCUESTA

**Objetivo:** Conocer y evaluar las necesidades que el cliente exige con respecto al Producto para la decoración y sus diversos usos

**Producto:** nuestros productos están diseñados en foami, de colores, cuya marca es **Dekofoami**.

Nombre: \_\_\_\_\_ Teléfono \_\_\_\_\_

Estrato socioeconómico 1 \_\_\_\_\_ 2 \_\_\_\_\_ 3 \_\_\_\_\_ 4 \_\_\_\_\_

Actividad/ cargo \_\_\_\_\_

1. Sexo del entrevistado
  - a. Femenino
  - b. masculino
2. Conoce los productos de decoración en material foami?
  - a. SI
  - b. NO
3. Qué material utilizaría para la decoración de sus espacios?
  - a. Country
  - b. Cartón corrugado
  - c. Icopor
  - d. foami
4. cree que los productos en material foami se ajustan a su necesidad en cuanto a precio y durabilidad
  - a. SI
  - B. NO
5. De las siguientes figuras para la decoración, Usted se inclinaría por:

- a. Jirafa    b. Osos    c. Winnie Pooh    d Tiger

### 3.4 LOCALIZACION GEOGRAFICA (DELIMITACIÓN)

Es un plan de negocios para la creación de una empresa de decoración en foami, con localización en el sector de Soacha y Bosa en Bogotá; ofreciendo productos terminados para la decoración del:

- Hogar
- Oficinas
- Colegios
- Eventos
- Jardines
- Y detalles para obsequiar

### 3.5 CLIENTES

Nuestro mercado potencial se centrará en las instituciones educativas y la comunidad en cuanto a amas de casa, estudiantes, docentes y toda aquella persona que quiera decorar o regalar.

### 3.6 ACEPTACION DE LOS CONSUMIDORES

Es un producto muy novedoso, duradero, resistente y se puede lavar. Utilizado para la decoración de espacios, eventos y detalles en especial de acuerdo a la ocasión.

#### ¿QUÉ ESPERA EL CLIENTE?

- **CALIDAD** : Lo que son nuestros productos
- **CUMPLIMIENTO**: A la hora indicada
- **ECONOMIA** : el bolsillo del cliente

#### SATISFACCIÓN DE LAS NECESIDADES

- ✓ **PRECIO**. Basado en el mercado y el cliente damos precios razonables
- ✓ **ECONOMIA**: Los productos ahorran tiempo y dinero gracias a su calidad
- ✓ **ATENCION**: Escuchamos las sugerencias para mejorar e innovar

### ESTRATEGIAS DE LANZAMIENTO

- Con base en las encuestas, ofrecemos los productos a los establecimientos comerciales, colegios, jardines y empresas.
- Incursionar en el mercado local y luego a nivel nacional

### **3.7 DEMANDA DE LOS CONSUMIDORES**

Localizados en Bogotá (Soacha - Bosa) estrato social 1,2, Media- media; media-baja en especial para la comunidad del sector, con ingresos de dos salarios mínimos y más con nivel educativo secundaria y universitarios, profesionales, el resultado de las encuestas nos arrojo que el sexo más interesado por nuestros productos es el femenino en un 98% y el 2% restante al masculino edades entre 2 años hasta 80 años en adelante, con hábitos de vivir en un ambiente de decoración acorde a sus gustos e ingresos.

Estamos dispuestos a ofrecer la mayor cantidad de productos al consumidor ya que en este sector no hay empresas de estas características, ni puntos de ventas de este tipo de productos o servicios por lo tanto nos estamos preparando para llegar al consumidor final.

En la actualidad existe un potencial excelente de compradores por la novedad, durabilidad y economía del producto.

### **3.8 POSICIONAMIENTO DEL PRODUCTO**

La calidad: el producto terminado tiene una calidad del 100%, materia prima e insumos de primera calidad y de fácil adquisición.

### **3.9 CANALES DE DISTRIBUCIÓN**

- Venta del producto directo al consumidor final
- Punto de venta propio ( local en Soacha- Bosa)

### **4.0 METAS PARA EL 2010**

- ▣ Iniciar la empresa
- ▣ Satisfacer las necesidades de los clientes 100% en la zona de ubicación de la empresa

- Ampliar la cobertura de nuestro mercado a otras localidades de Bogotá
- Realizar una campaña publicitaria para el lanzamiento de nuestros productos.

#### **4.1. ESTRATEGIAS DE MERCADO**

La empresa se instalará en el sector de Soacha- Bosa, y su propósito general es proveer a la comunidad de productos elaborados en foami para la decoración de espacios, eventos y detalles en especial, tiene como objeto social, la fabricación y comercialización productos. La producción de la empresa se basa en la fabricación de productos en foami estandarizados por tamaños (pequeño, mediano y grande)

Actualmente no hay competencia en el sector en el cual estará ubicada nuestra empresa, lo cual permite por su alta innovación de productos obtener una elevada demanda, esperando así satisfacer las necesidades del cliente para llegar a cubrir dicha demanda para lo cual desarrollaremos las siguientes políticas:

- Política de precios asequible a los clientes
- Facilidad de pago a posibles clientes que nos compren al por mayor.
- La modalidad del pago de los salarios se hará a destajo (por unidad producida).
- El aumento anual en el pago de los salarios se hará de acuerdo a las políticas establecidas por el gobierno cada año.

## 4. ANÁLISIS DE MERCADO

El estudio de mercado estima que se venderán 9360 unidades para el año 1.

Las políticas del crecimiento en ventas estimado para la empresa son de un 15% anual para los años **2** y **3**.

Los precios de venta se incrementarán anualmente de acuerdo al aumento que tenga I. P. C. (índice de precios al consumidor) y a la inflación.

### 4.1. PRINCIPALES ESTRATEGIAS

- ☉ Establecer las necesidades de nuestros clientes y así ofrecer un producto que se acoja a las necesidades de cada cliente obteniendo una plena aceptación por parte del mismo.

#### 4.1.1. ESTRATEGIAS DE LA COMPAÑÍA

- ☞ Para el año inicial los precios de venta de los productos se determinarán de tal forma que generen un margen de utilidad del 15%.
- ☞ Los inventarios finales tanto para los productos terminados como para las materias primas tendrán una política del 5%, teniendo como base el programa de ventas.
- ☞ Los inventarios se administran teniendo en cuenta el Método de valuación de inventarios primeras en entrar- primeras en salir (P.E.P.S).
- ☞ Nuestras políticas de recaudo del dinero haciendo referencia de las ventas a crédito las realizaremos con el 50% de anticipo y el restante contra entrega o a 30 días.

#### 4.1.2 ESTRATEGIAS DE PRODUCCIÓN

- ✓ **La Calidad** del producto desde que inicia con la materia prima hasta el producto final con los acabados y la presentación del mismo.
- ✓ **Control de calidad** con los cortes, trazos del producto.

A continuación relacionamos la materia prima que utilizaremos en cada uno de nuestros productos y sus respectivos costos: (Ver figura No. 1.; figura No. 2. )

Figura No. 1.

MATERIALES	T. PEQUEÑO	T. MEDIANO	T. GRANDE
LAMINA FOAMI COLOR (120 CM*170 CM )			1
LAMINA FOAMI BLANCO ( 10CM*6CM)			1
LAMINA FOAMI COLOR ( 90 CM*80CM)		1	
LAMINA FOAMI COLOR ( 25CM*20CM)	1		
PINTURA ROSETA PLANA ( 30 CM )			1
PINTURA ROSETA PLANA ( 10 CM )		1	
PINTURA ROSETA PLANA ( 1CM )	1		
PAR DE OJOS No. 1	1		
PAR DE OJOS No. 5	1		1
SILICONA FRIA	1	1	3
FOTOCOPIA PROYECTO	1	1	1
MARCADOR PARA FOAMI ( SHAPIER )		0	0
FLOR FOAMI No. 5	1		
FLOR FOAMI No. 3		4	
HOJA NAVIDEÑA No. 3		5	
OVALO EN FOAMI No. 1 ( 8)	8		
OVALO FOAMI No. 2 ( 2)	2		
OVALO FOAMI No. 5 (1)	1		
CINTA DOBLE RAZZO ( 25 CM )	1		
RIATA DE 1 CMM DE ANCHO */25 CMM	1		
HILO CAÑAMO 100 CM	1		

Figura No. 2.

COSTOS DE MATERIA PRIMA	
MATERIALES	COSTO
LAMINA FOAMI COLOR (120 CM*170 CM )	7.000
LAMINA FOAMI BLANCO ( 10CM*6CM)	300
LAMINA FOAMI COLOR ( 90 CM*80CM)	2.500
LAMINA FOAMI COLOR ( 25CM*20CM)	600
PINTURA ROSETA PLANA ( 30 CM )	1.000
PINTURA ROSETA PLANA ( 10 CM )	350
PINTURA ROSETA PLANA ( 1CM )	35
PAR DE OJOS No. 1	50
PAR DE OJOS No. 5	500

SILICONA FRIA	200
FOTOCOPIA PROYECTO	200
MARCADOR PARA FOAMI ( SHAPIER )	2.500
FLOR FOAMI No. 5	150
FLOR FOAMI No. 3	80
HOJA NAVIDEÑA No. 3	80
OVALO EN FOAMI No. 1 ( 8)	50
OVALO FOAMI No. 2 ( 2)	60
OVALO FOAMI No. 5 (1)	80
CINTA DOBLE RAZZO ( 25 CM )	50
RIATA DE 1 CMM DE ANCHO */25 CMM	50
HILO CAÑAMO 100 CM	50

#### **4.1.3. ESTRATEGIAS DEL ÁREA DE MERCADEO**

Como la compra de nuestra materia prima es al por mayor establecemos contactos con nuestros proveedores para realizar pagos a 30 y 45 días.

#### **4.1.4. ESTRATEGIAS DEL ÁREA ADMINISTRATIVA**

Los gastos generados por el proceso de nómina de la parte administrativa se estimaron en

Los gastos generales del departamento de administración se estimaron en \$20.000.000 para el año 1.

## **9. ESTUDIO TECNICO**

### **5.1. OBJETIVO**

En DEKOFOMI LTDA tiene como objetivo la producción y comercialización de productos en foami útiles para la decoración y detalles en cualquier ocasión (cumpleaños, aniversarios, celebraciones etc.).

### **5.2. TOPOGRAFIA**

Nuestra planta de producción estará ubicada en el tercer piso de la casa de una de las socias y cuenta con las garantías necesarias para su instalación, en León XIII sobre la Autopista Sur. (Ver figura No. 2.)

### **UBICACION GEOGRAFICA DE FOAMY LTDA**

Soacha se encuentra dividida en 6 comunas, a saber: Comuna 1 (Compartir), Comuna 2 (Centro), Comuna 3 (Despensa), Comuna 4 (Cazuca, no Cazucá), Comuna 5 (San Mateo) y Comuna 6 (San Humberto).

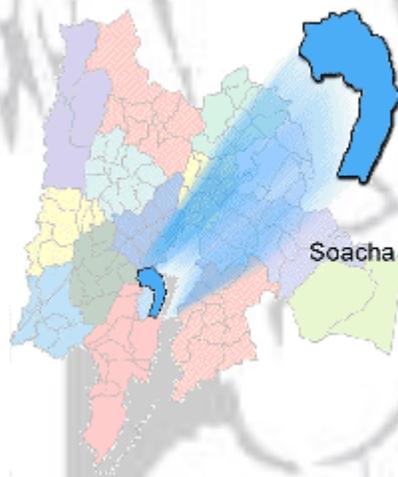
El municipio cuenta con más de 300 barrios, los más conocidos son: Maranatha, León XIII, Tequendama, Las Ferias, Ciudad Satélite, Quintas de la laguna, Ciudad Latina, Compartir, Santa Ana, Ducales, San Nicolás, San Mateo, Santillana, (Quintanares)Acacias I Cerezos II, Simón Bolívar, El Mirador, El Bosque, San Humberto, San Bernardino, El altico, Villas Santa Isabel,El Nogal, Los Olivos, Los Olivares, La María, Ricaurte, San Carlos, Llano Oriental, Chusaca, El Palmar, Nueva Granada, Camilo Torres, Portalegre, el corregimiento de El Muña y el municipio de Sibaté que prácticamente no se puede considerar desagregado de Soacha, ya que incluso pertenecen administrativamente a la misma provincia y Soacha es la cabecera provincial, además cuenta con muchas veredas y barrios marginales como Altos de Cazuca y Ciudadela Sucre.

Se encuentran también dos corregimientos: Corregimiento 1 formado por las veredas: Romeral, Alto del Cabra, Hungría, San Jorge, Villanueva, y Fusungá.

Corregimiento 2 formada por las veredas: Bosatama, Canoas, San Francisco, El Charquito y Alto de la Cruz.

Cada día siguen surgiendo nuevas urbanizaciones que modifican el panorama municipal, al ser ese municipio receptor de familias de clase obrera los cuales se ven atraídos por los bajos costos de la propiedad raíz. La Propiedad Horizontal se organizo y creo la Asociación de Conjuntos y Agrupaciones Residenciales del municipio, cuya sigla es "ACARPHOS" debidamente registrada en la Cámara de Comercio y Dirección Apoyo a la Justicia en el mes de noviembre de 2008.

**Figura No. 2.**

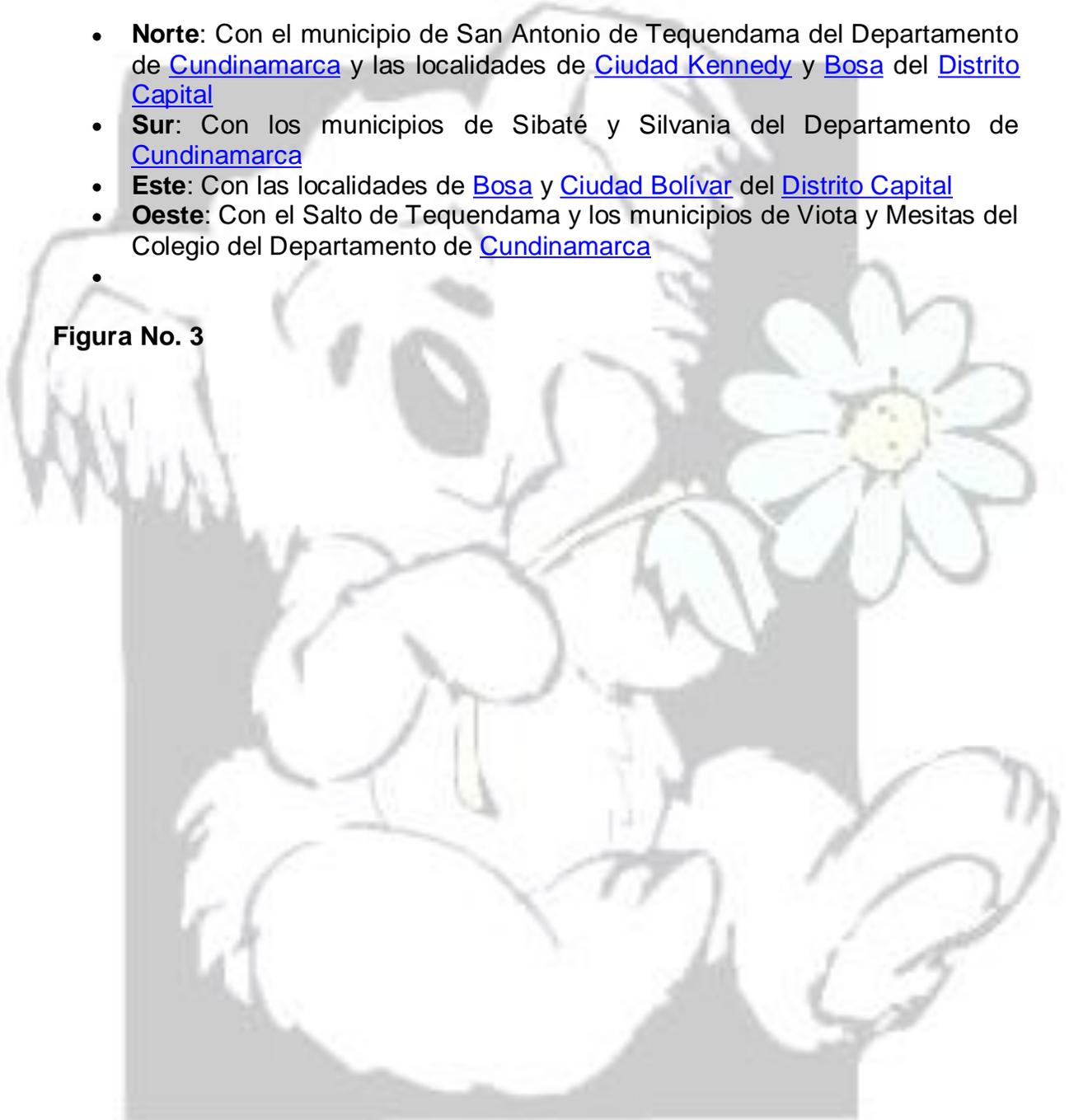


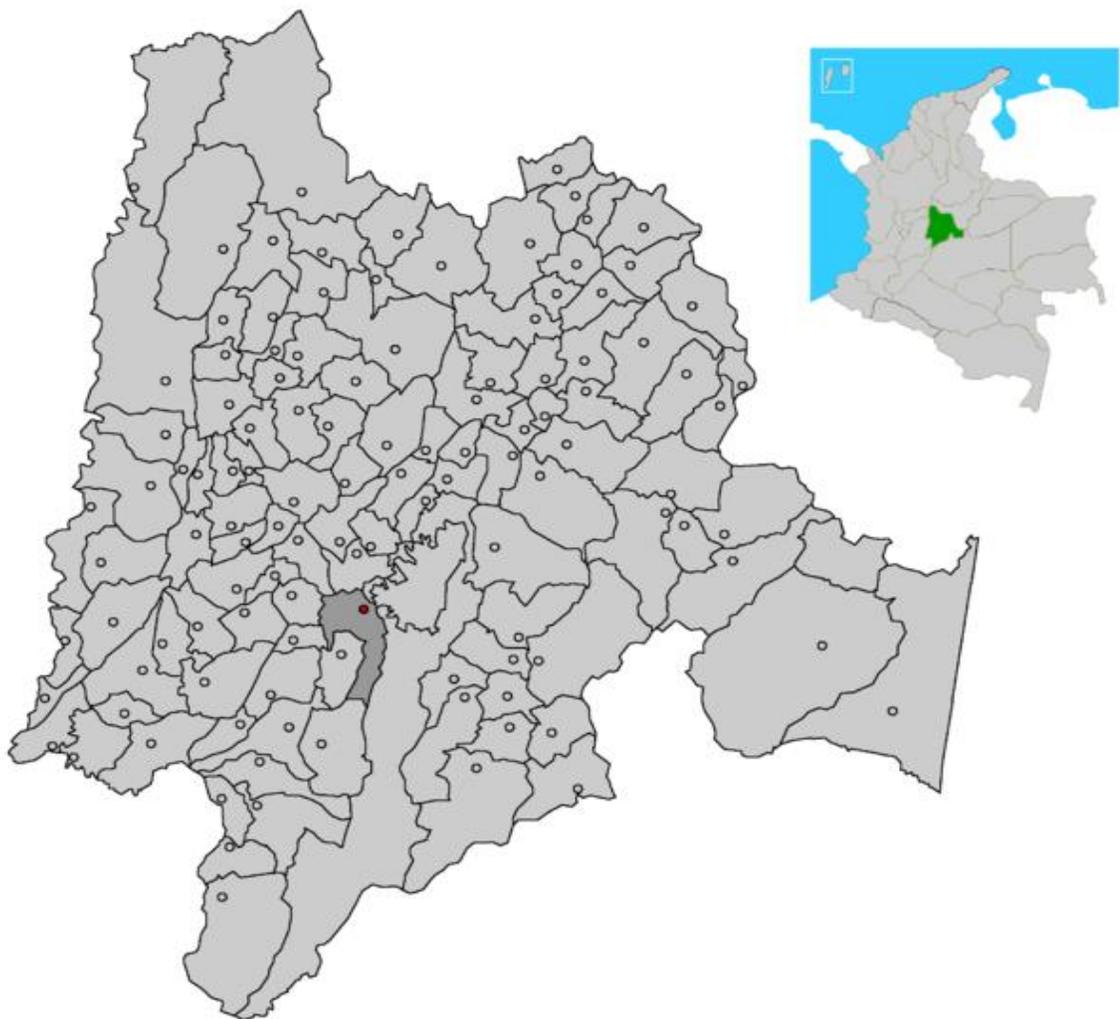
Soacha está ubicada en el área central del país, sobre la cordillera oriental, al sur de la sabana de [Bogotá](#). Administrativamente hace parte de la región de Facatativa con diez municipios más y de la provincia de Soacha junto con Sibaté en lo que se refiere a su división política del Departamento de [Cundinamarca](#). En tanto que conforma una Área Metropolitana con la ciudad de [Bogotá](#), ya que son un solo continuo urbano, la población total de esta conurbación supera los 8 millones y medio de personas y se podría considerar como la segunda parte más poblada de [Bogotá](#) en caso de llegar a constituirse como localidad del Distrito Capital, solo superada por la Localidad de [Kennedy](#), y esta conurbación de lejos es la zona Metropolitana más populosa del país y la cuarta de Sudamérica.(ver figura No. 3.

### **Límites**

- **Norte:** Con el municipio de San Antonio de Tequendama del Departamento de [Cundinamarca](#) y las localidades de [Ciudad Kennedy](#) y [Bosa](#) del [Distrito Capital](#)
- **Sur:** Con los municipios de Sibaté y Sylvania del Departamento de [Cundinamarca](#)
- **Este:** Con las localidades de [Bosa](#) y [Ciudad Bolívar](#) del [Distrito Capital](#)
- **Oeste:** Con el Salto de Tequendama y los municipios de Viota y Mesitas del Colegio del Departamento de [Cundinamarca](#)

**Figura No. 3**





### **5.3. CONDICIONES LOCALES**

La clase social es estrato dos de Bosa, se cuenta con seguridad propia pagada por el propietario de la casa de la planta de producción.

### **5.4. SERVICIOS PÚBLICOS**

Se cuenta con Acueducto, alcantarillado, recolección de basuras, teléfono, energía eléctrica y gas para uso de la planta de producción.

## **5.5. VIAS DE COMUNICACIÓN**

Se cuenta con varias vías de acceso a la empresa lo cual facilita el ingreso de seis rutas de transporte público, Transmilenio, alimentadores y taxis para que nuestros clientes nos visiten.

## **5.6 DESCRIPCIÓN DEL PROCESO DE PRODUCCIÓN**

Los productos que se fabricarán son elaborados en foami con acabados con pintura roseta, marcadores para material foami, su resistencia puede llegar hasta los cinco años dependiendo del cuidado que se tenga del producto ya que este es elaborado en Foami material en plástico; la utilidad del producto se ajusta a la necesidad que el consumidor requiera.

La acogida del producto es buena ya que es un producto novedoso en el sector donde estamos ubicados, además por que la gente quiere variar sus detalles y así hacer de este un regalo diferente. Se han realizado exposiciones de los productos en: Expotalento de la Universidad (Corporación Universitaria Minuto de Dios) feria exposición de micro-empresarios en Cafam de la Floresta, en la semana de "Proyección social" en el año 2007 y se logro una excelente aceptación; como también en otro tipo de negocios como las misceláneas, colegios, Jardines, CDI, etc.

También es importante recalcar que el producto se puede conservar en lugares secos para luego en otra ocasión permitir nuevamente el uso; de esta manera en los clientes pueden conservar un inventario de decoración para próximas ocasiones y variar la decoración de estos.

## **5.7. ESQUEMA DEL DISEÑO**

Al elaborar cualquier producto que ofrecemos en nuestro portafolio se requieren los siguientes pasos:

1. **Moldes:** del producto deseado

- 
2. **Difuminado:** Con una técnica adecuada y utilizando tiza pastel se da un color que se requiera para el corte o la figura
  3. **Pegado:** Se debe unir las figuras con el producto indicado para evitar manchar y unir las partes de una forma adecuada
  4. **Decorado:** Se evalúa y adiciona por último los accesorios que van con el producto para dar un toque final.
  5. **Acabado:** Se termina el proceso de fabricación del producto.
  6. **Empaque:** Se empaca el diseño para entregarlo o almacenarlo.

#### **5.7.1 MEDICIONES, TRAZOS Y CORTES**

Las mediciones sobre el foami debe ser las mejores por que así permite un excelente corte de la figura moldeada, también es importante saber diseñar el espacio a utilizar ya que este permite una optimización de la materia prima, es decir no se debe desperdiciar espacios de diseño.

Los trazos de los moldes sobre el foami deben ser bien elaborados y dibujados por que así permitirá un mejor corte de la figura a construir.

Los cortes se deben realizar de acuerdo al modelado de la figura. Esto quiere decir se debe recortar las curvas bien perfectas y las rectas que sean rectas de acuerdo con el diseño del producto.

Finalmente presentamos el producto, que **DEKOFOAMI LTDA** elabora como producto final.

#### **5.8 HERRAMIENTAS**

Tijeras normales  
Tijeras de figuras  
Pistola para silicona  
Lápiz para delinear  
Bisturí

## **5.9. DISTRIBUCION POR PRODUCTO (LÍNEA DE PRODUCCIÓN O SERIE)**

La distribución DE LA MATERIA PRIMA E INSUMOS es colocada en forma continua, de tal manera que una operación es consecuencia de la inmediatamente anterior y poder cumplir los tiempos necesarios para realizar el producto.

## **6.0. MANO DE OBRA**

La mano de obra requerida para este tipo de trabajo debe poseer buenas habilidades y destrezas en el desarrollo de la motricidad fina, esto quiere decir que debe realizar muy buenos cortes tanto rectos como curvos, ya que el producto requiere de rectas y curvas bien específicas para sacar un producto de calidad al consumidor final.

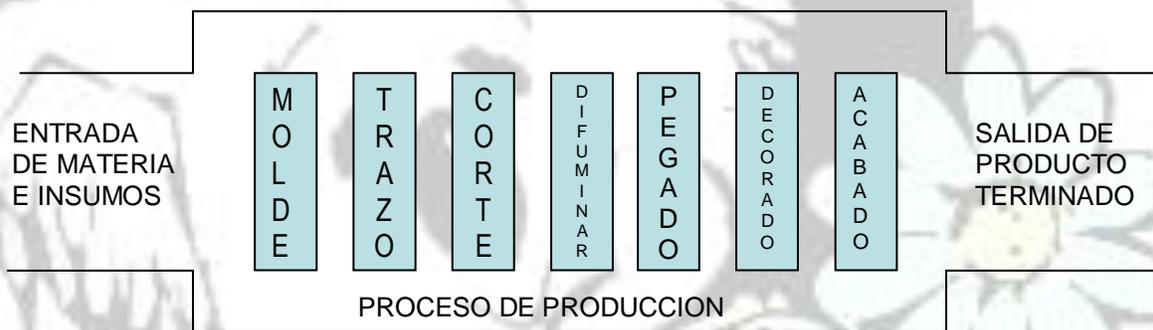
Por otra parte el producto debe poseer un excelente control de calidad en el diseño y moldeado sobre el Foami que es la base del producto; también se realiza una excelente difuminada con pinturas roseta sobre los bordes de la figura ya que esta permite un mejor acabado al producto.

## **6.1. INSTRUMENTOS DE CONTROL DE CALIDAD**

Para realizar el control de la calidad del producto es importante seguir los moldes tanto en el modelado como en el dibujo sobre el Foami. Cabe decir que los productos utilizados son de la mejor calidad desde el principio hasta el final del producto, también es importante el corte de los moldes en foami, la pegado de cada una de las piezas diseñadas y los acabados. Insisto con el proceso de la aplicación de la motricidad fina tanto en el corte con el, la utilización de los diferentes colores de las pinturas y marcadores para los acabados y terminados en la presentación del producto.

## 6.2. SISTEMA DE DISTRIBUCIÓN DE PLANTA

### 6.2.1 SISTEMA DE FLUJO EN LINEA



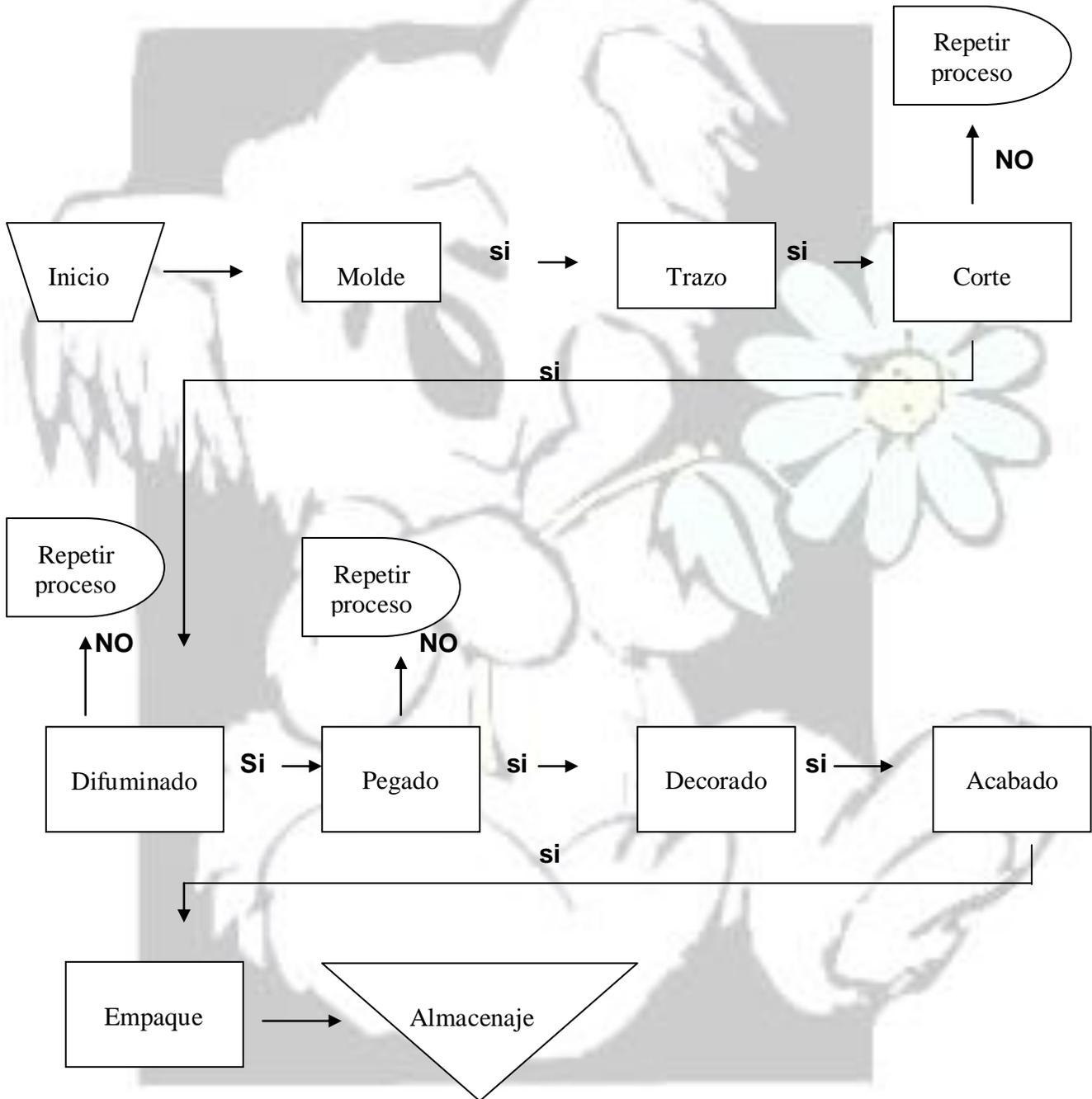
Este proceso de producción conlleva un orden secuencial para llevar a cabo las operaciones y los tiempos necesarios para elaborar el producto, además contamos con un espacio adecuado para realizar el producto como planta de producción y dos mesas rectangulares.

### 6.2.2. RESULTADO FINAL O PRODUCTO

El resultado final del producto son productos estandarizados en: pequeño, mediano, grande para todo tipo de ocasión, la pueden adquirir todas personas desde los diez años hasta 80 años puesto que sirve para todas las ocasiones.

**VER PORTAFOLIO DE LOS PRODUCTOS**

### 6.2.3 DIAGRAMA DE FLUJO – DEKOFOAMI LTDA



## 6. ESTUDIO ORGANIZACIONAL

### 6.1. MISIÓN

Satisfacer las necesidades de nuestros clientes, a partir de la investigación constante del mercado y de las tendencias actuales en diseños, ofreciendo una amplia gama de productos innovadores y soportados en la tecnología. Compromiso de los colaboradores reflejado en un talento humano calificado y capaz de liderar el crecimiento y desarrollo de la empresa, así como también un excelente servicio al cliente.

## **6.2. VISIÓN**

En el 2010 nos vemos como una empresa constituida y en ejercicio pleno de sus actividades, reconocidos a nivel de Bogotá con una incursión plena en el mercado de nuestros productos con calidad y duración.

### **VALORES CORPORATIVOS**

**HONESTIDAD  
RESPECTO  
COMPROMISO  
EQUIDAD**

## **6.3 TIPO DE SOCIEDAD**

La empresa funcionará bajo la legislación de SOCIEDAD RESPONSABILIDAD LIMITADA, estará compuesta por tres socios los cuales aportarán capital en cuotas de igual valor (\$3'000.000)

## **6.4. CONSTITUCION DE LA EMPRESA**

Para esto se debe tener en cuenta la ley 232 de 1995 normas para el funcionamiento de un establecimiento de comercio a continuación se mencionan los pasos a seguir para la legalización de una empresa.

- Acta de constitución
- Cámara de comercio (certificación de homonimia)
- Escritura publica
- Inscripción en la cámara de comercio
- Registro mercantil
- Certificado de representación y existencia legal

### **REPRESENTACIÓN LEGAL**

- Registro único tributario
- Numero de identificación tributaria
- Industria y comercio y avisos y tableros
- Salubridad (control sanitario)
- Uso del suelo
- Sayco – Acinpro
- Bomberos
- Aporte parafiscales
- Apertura de cuenta corriente
- Registro de libros de comercio.

### **ACTA DE CONSTITUCION DE LA SOCIEDAD**

En la ciudad de Soacha, departamento de Cundinamarca, República de Colombia, a veintitrés días del mes de enero de dos mil diez, Las señoras Concepción Toro Cubides, Yirley Ochoa Rodríguez y Claudia Marcela Buitrago, mayores de edad, con domicilio en Soacha respectivamente, identificados con las cédulas de ciudadanía números 39.646.388 de Bosa, 53.893.348 de Soacha y 52.542.737 de Bogotá, obrando en nombre propio, manifestaron que constituirán una sociedad de responsabilidad limitada la cual se regirá por las normas establecidas en el código de comercio y en especial por los siguientes estatutos:

**Artículo 1:** Nombre o razón social: la sociedad se denominará **"DEKOFOAMY LIMITADA"**

**Artículo 2:** Domicilio: el domicilio principal será en la ciudad de Bosa, Departamento de Cundinamarca, República de Colombia, sin embargo la sociedad puede establecer sucursales, en otras ciudades del país.

**Artículo 3:** Objeto social: la compañía tiene por objeto social: la producción y comercialización de productos en foamy

**Artículo 4:** Duración de la sociedad: se fija en 10 años, contados desde la fecha de otorgamiento de la escritura. La junta de socios podrá mediante reforma, prolongar dicho término o disolver extraordinariamente la sociedad, antes de que dicho término expire.

**Artículo 5:** el capital de la sociedad es la suma de \$9.000.000.

**Artículo 6:** cuotas: El capital social se divide cuotas de igual valor para cada uno de los socios por valor de tres millones de pesos, capital y cuotas

que se encuentran pagadas en su totalidad de la siguiente forma: La socia Concepción Toro Cubides, suscribe el cien por ciento del capital inicial de la cuota que le corresponde \$3000.000. La socia Yirley Ochoa suscribe el cien por ciento del capital inicial de la cuota que le corresponde \$3000.000. la socia Claudia Marcela Buitrago suscribe el cien por ciento del capital inicial de la cuota que le corresponde \$3000.000 . Así los aportes han sido pagados íntegramente a la sociedad.

**Artículo 7:** Responsabilidades: la responsabilidad de cada uno de los socios se limita al monto de sus aportes.

**Artículo 8:** Aumento del capital: el capital de los socios puede ser aumentando por nuevos aportes de los socios, por la admisión de nuevos socios o por la acumulación que se hicieron de utilidades por determinación de común acuerdo de los socios.

**Artículo 9:** Administración: la administración de la sociedad corresponde por derecho a los socios, pero estos convienen en delegarla en un gerente, con facultades para representar la sociedad. Esta delegación no impide que la administración y representación de la sociedad, así como el uso de la razón social se someta al gerente, cuando los estatutos así lo exijan, según la voluntad de los socios.

**Artículo 10:** Votos: en todas las reuniones de la junta de socios, cada socio tendrá tantos votos como cuotas tenga en la compañía. Las decisiones se tomaran por número plural de socios que represente la mayoría absoluta de las cuotas en que se halla dividido el capital de la sociedad, salvo que de acuerdo con estos estatutos se requiera unanimidad.

**Artículo 11:** La sociedad tendrá un gerente y un subgerente que lo reemplazará en sus faltas absolutas o temporales. Ambos elegidos por la junta de socios para períodos de un año, pero podrán ser reelegidos indefinidamente y removidos a voluntad de los socios en cualquier tiempo. Le corresponde al gerente en forma especial la administración y representación de la sociedad, así como el uso de la razón social con las limitaciones contempladas en estos estatutos.

**Artículo 12:** Inventarios y Balances: mensualmente se hará un Balance de prueba de la sociedad. Cada año a 31 de Diciembre se cortarán las cuentas, se hará un inventario y se formará el Balance de la junta de socios.

**Artículo 13:** La sociedad se disolverá por: 1. La expedición del plazo señalado para su duración. 2. La pérdida de un 50% del capital aportado. 3.

Por acuerdo unánime de los socios. 4. Cuando el número de socios exceda de veinticinco. 5. Por demás causales señaladas en la ley.

**Artículo 14:** Liquidación: disuelta la sociedad se procederá a su liquidación por el gerente salvo que la junta de socios resuelva designar uno o más liquidadores con sus respectivos suplentes, cuyos nombramientos deberán registrarse en la Cámara de Comercio del domicilio de la ciudad.

## 6.5. RAZON SOCIAL

La razón social de esta empresa esta conformada por la sílaba DEKO y el nombre de la materia prima FOAMI; quedando **DEKOFOAMI LTDA**

**ESLOGAN:** *Calidad, Capacidad y comodidad para los espacios más hermosos.*

**LOGO:** Para escoger el logo de nuestra empresa se tomo como base la encuesta realizada a nuestros clientes potenciales, dándoles como opción de selección varios tipos de dibujos de animales en foami entre ellos una vaca, una jirafa, y un oso.

El resultado final de la encuesta fue el oso por tierno.

**MARCA:** Surgió de la razón social de la empresa **DEKOFOAMI LTDA** y seleccionamos **DEKOFO** como marca.

**ESLOGAN:** La idea surge de los criterios para satisfacer las necesidades de los clientes y los puntos fuertes de los productos. **“CALIDAD, CAPACIDAD Y COMODIDAD PARA LOS ESPACIOS MAS HERMOSOS”**

## 6.6 MARCO TEORICO

En Colombia se han generado en los últimos años cantidades de pequeñas empresas que le han brindado un soporte económico a muchas familias y al país, es por esto que el estado Colombiano crea la Ley 1014 de 2006 para

reglamentar el fomento a la cultura del emprendimiento y también por la necesidad de reglamentar y proteger a los pequeños empresarios.

El plan de negocios es una herramienta de gestión, y de trabajo muy útil para todas las personas que se lanzan a la aventura de crear empresa; ya que durante su preparación se evalúa la factibilidad de la idea, se buscan alternativas y se proponen cursos de acción; una vez concluido orienta la puesta en marcha.

El plan de negocios es el currículum vital de un proyecto empresarial

## 6.7 ORGANIGRAMA

### DEKOFOAMI LTDA



## 6.8 AREAS FUNCIONALES DE LA EMPRESA (Descripción de los cargos)

### 6.8.1 AREA DE PRODUCCIÓN

Es el área encargada de la transformación de las materias primas en productos terminados, mediante la utilización de hombres y máquinas. Algunas de las funciones del área de producción son:

- La selección de máquinas y equipos adecuados para la producción
- El abastecimiento de materias primas
- La organización del espacio físico dedicados a la producción.
- El mantenimiento de máquinas , equipos y herramientas
- El almacenamiento de materias primas , productos en proceso y productos terminados
- El control de la calidad

### **6.8.2 AREA DE PERSONAL**

Es el área encargada del manejo eficiente de los recursos humanos con que cuenta la empresa. Actividades del área de personal, son las siguientes:

- Selección de personal idóneo y responsable.
- El entrenamiento del personal
- La orientación y evaluación al personal
- La creación de un ambiente de trabajo agradable y en lo posible libre de conflictos.

### **6.8.3 AREA DE FINANZAS**

Es el área encargada del manejo óptimo de los recursos financieros de la empresa. Son actividades del área financiera las siguientes:

- La consecución de los recursos financieros, tanto interno como externos, requeridos para el cumplimiento de los planes fijados por la empresa.
- Cuidar de que los recursos externos que requiere la empresa sean adquiridos a plazos e intereses favorables
- El control de la cartera y las cobranzas
- La organización de un sistema contable
- El manejo de las relaciones con los bancos y las entidades financieras

### **6.8.4 AREA DE MERCADEO**

Es el área encargada de dirigir el flujo de bienes y servicios desde el productor hasta el consumidor. Algunas de las funciones del área de mercadeo son:

- La investigación de mercados
- La definición del diseño, estilo y empaque del producto
- La distribución y venta de los productos
- El diseño y el lanzamiento de nuevos productos
- La promoción y publicidad.

## **7. ESTUDIO ECONOMICO Y FINANCIERO**

### **7.1. ANALISIS DE FLUJO DE CAJA**

Se puede analizar que el negocio es viable porque la proyección del flujo de caja de cada periodo nos arroja saldos positivos lo que indica que hay un buen manejo de los costos y gastos con relación a las ventas.

También se puede analizar que el buen manejo del recaudo de cartera es positivo lo que indica que vamos a tener rotación de circulante.

### **7.2. ANALISIS DEL ESTADO DE GANANCIAS Y PÉRDIDAS**

Se puede observar que la utilidad va incrementando de un periodo a otro, lo que indica viabilidad para la empresa y sus socios si se decide reinvertir este dinero para el crecimiento de la misma.

### **7.3. ANALISIS DEL BALANCE GENERAL**

Se observa disponibilidad de dinero dentro de la cuentas del activo corriente (caja y bancos y cuentas por cobrar).

Con relación al pasivo nos indica que el valor que se debe cancelar a los proveedores es mínimo, lo cual es una ventaja para financiarnos a futuro si hay un incremento en las unidades a producir.

La cuenta que sobresale del pasivo y el patrimonio es la utilidad del ejercicio la cual crece de un periodo a otro, por el incremento de las ventas.



## GLOSARIO

**ACREEDOR:** Aquel que tiene la acción el derecho de pedir el cumplimiento de una deuda.

**ACTIVO:** Son los derechos de una entidad que posee y que pueden convertirse de forma directa en tesorería o en medios líquidos equivalente.

**CAUTIL:** Instrumento eléctrico con punta roma, que nos permite elaborar bordes a los productos en foami, madera. Es importante mencionar que este electrodoméstico en su punta se le puede quitar o agregar figuras diferentes.

**CINTA DOBLE RAZO:** cinta elaborados en hilo muy fino, y con doble acabado y textura, su utilidad es de adorna los productos de diferentes materiales.

**DIFUMINAR:** esparcir la pintura sobre el borde del producto y luego extenderla con la yema del dedo, para lograr uniformidad en el acabado de la figura

**DIVIDENDOS:** Son la utilidades generadas durante un periodo de tiempo y que se reparten entre los propietarios de las acciones pueden ser dividendos causados, dividendos exigibles, dividendos pendientes y dividendos preferenciales.

**FOAMY:** Lamina elaborado en polietileno , su utilidad es para decorar o realizar figuras con volumen.

**INGRESOS:** Generados por el aumento de la producción en una unidad.

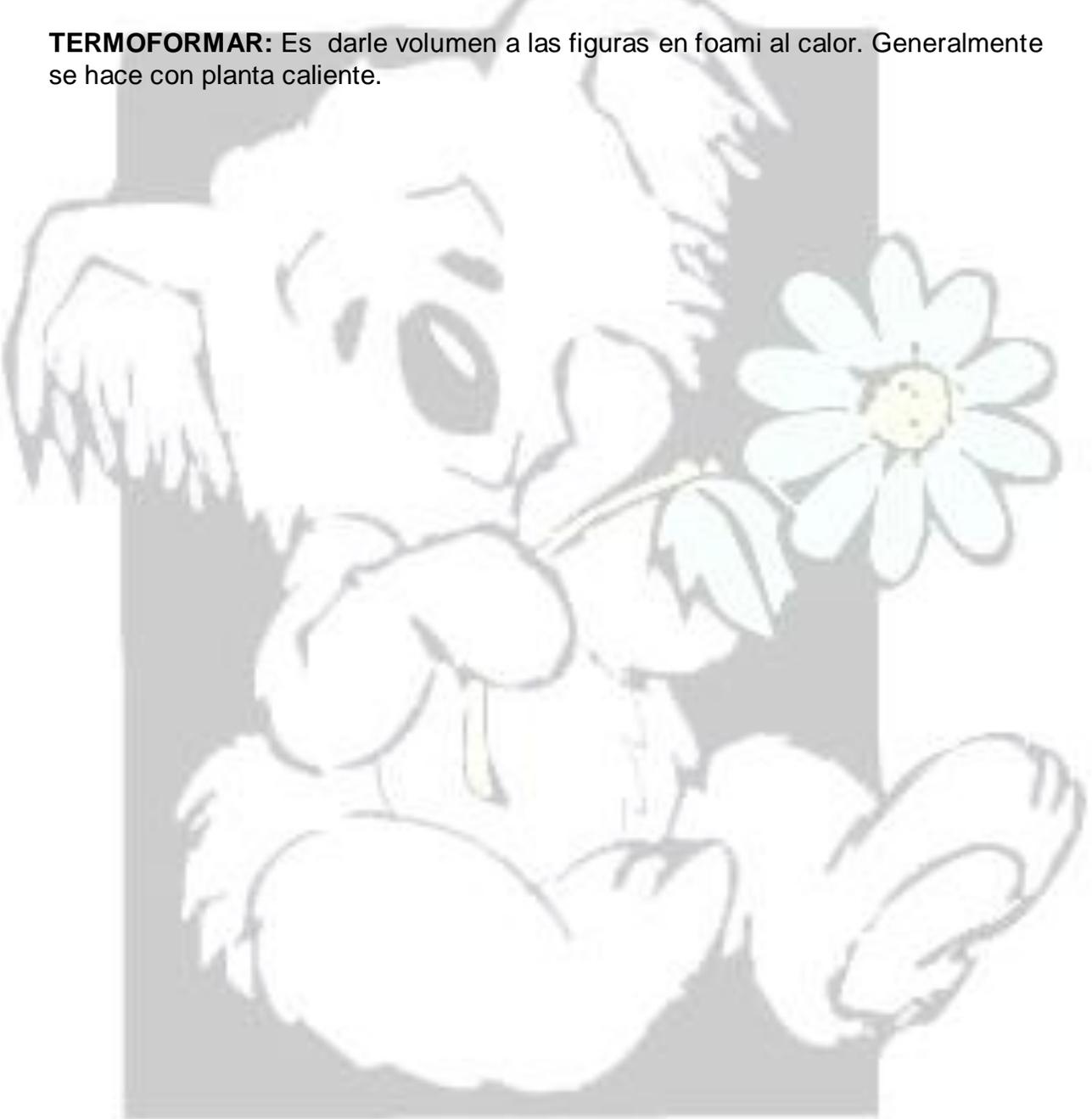
**MODELADO:** Calcar una figura sobre el foami y/ o cualquier material, que luego nos permite realizar un corte con tijeras.

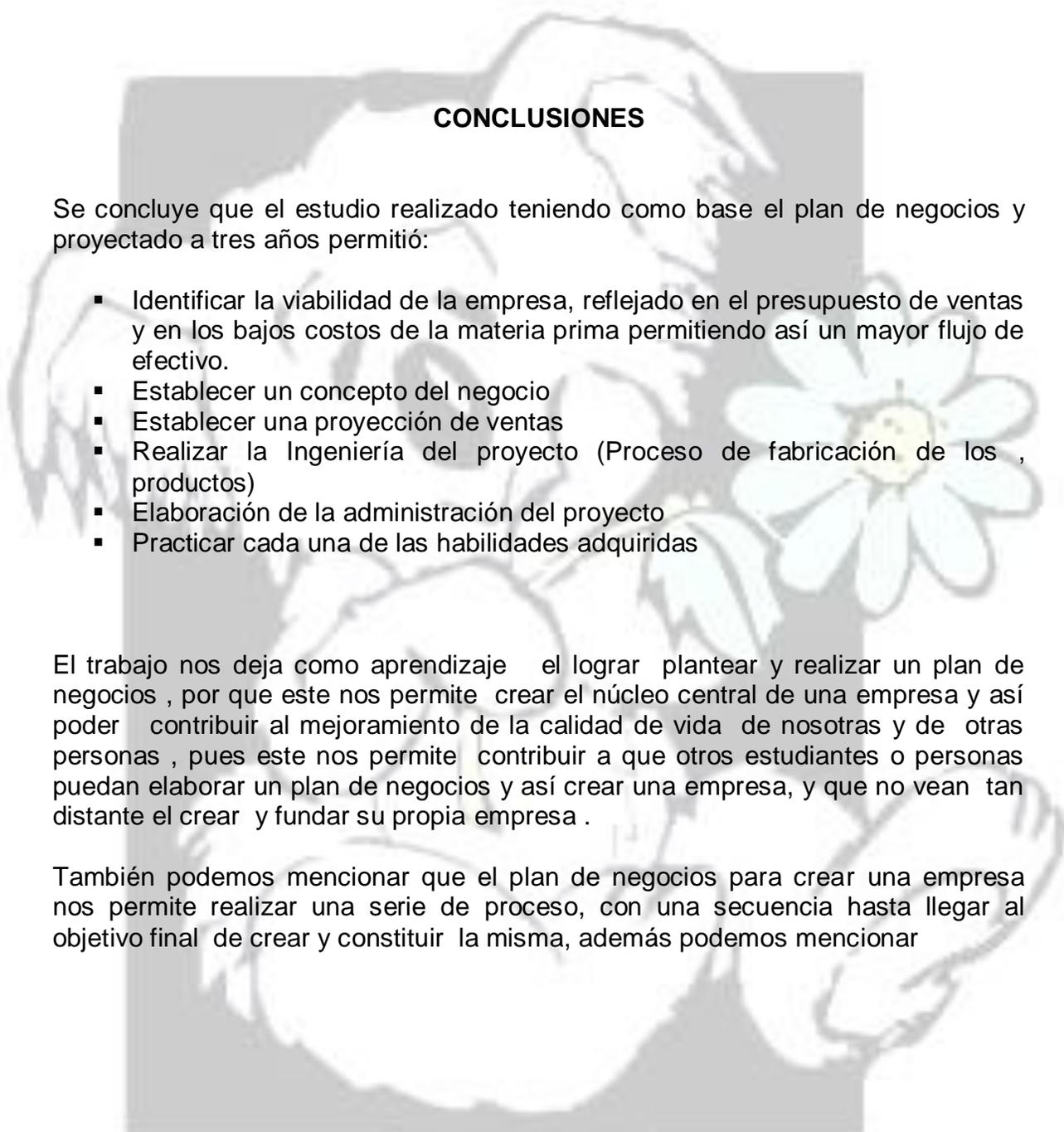
**RIATA:** Banda elaborado en hilo industrial y polietileno, con características duras, su utilidad es: para cinturones, adorna diferentes objetos entre otros.

**RENTABILIDAD:** Se refiere a obtener más ganancias que perdidas en un campo determinado.

**SILICONA:** Pegante elaborado con polietileno, su utilidad es pegar con fuerza existe dos variedades: para pegar en caliente(es decir con energía), en frío

**TERMOFORMAR:** Es darle volumen a las figuras en foami al calor. Generalmente se hace con planta caliente.



The background of the page features a stylized illustration in shades of gray. It depicts two hands, one from the top and one from the bottom, gently cradling a large, multi-petaled flower. The lines are clean and the overall aesthetic is soft and supportive.

## CONCLUSIONES

Se concluye que el estudio realizado teniendo como base el plan de negocios y proyectado a tres años permitió:

- Identificar la viabilidad de la empresa, reflejado en el presupuesto de ventas y en los bajos costos de la materia prima permitiendo así un mayor flujo de efectivo.
- Establecer un concepto del negocio
- Establecer una proyección de ventas
- Realizar la Ingeniería del proyecto (Proceso de fabricación de los , productos)
- Elaboración de la administración del proyecto
- Practicar cada una de las habilidades adquiridas

El trabajo nos deja como aprendizaje el lograr plantear y realizar un plan de negocios , por que este nos permite crear el núcleo central de una empresa y así poder contribuir al mejoramiento de la calidad de vida de nosotras y de otras personas , pues este nos permite contribuir a que otros estudiantes o personas puedan elaborar un plan de negocios y así crear una empresa, y que no vean tan distante el crear y fundar su propia empresa .

También podemos mencionar que el plan de negocios para crear una empresa nos permite realizar una serie de proceso, con una secuencia hasta llegar al objetivo final de crear y constituir la misma, además podemos mencionar



## BIBLIOGRAFIA

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA. Manual del asesor. FACE, 1992

FUNDACIÓN CARVAJAL. Principios de administración. Cali Colombia, 2004.

PLAN FINANCIERO. Cultura E. Medellín Colombia, 2007

ICONTEC 1486. Tesis y otros trabajos de grado, editada por ICONTEC. Bogotá, 2002

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA. Plan de negocios. Bogotá, 2006.

LEY 1014 DE 2006. Fomento a la cultura del emprendimiento. Bogotá, 2006

CARLOS SABINO. El proceso de investigación.

OXFORD. University Press. Manual para la presentación de anteproyectos e informes de investigación. San Rafael, 1998.

LERMA. Héctor Daniel. Metodología de la investigación propuesta, anteproyecto y proyecto. Ecoe ediciones, 2004.

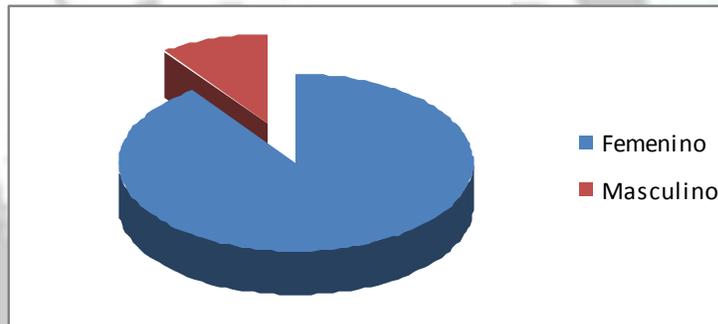
ANKOS



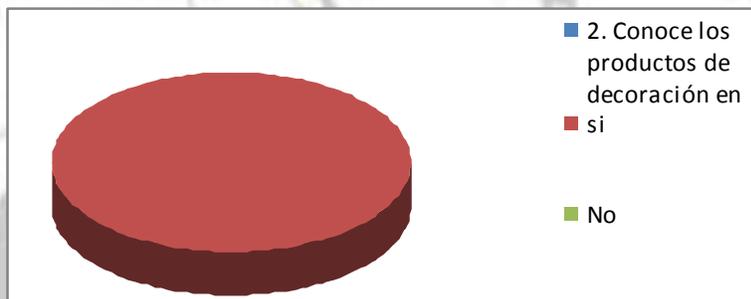
**Anexo A**  
**Resultado de la Encuesta**

**1. ESTADISTICAS DE LAS ENCUESTAS**

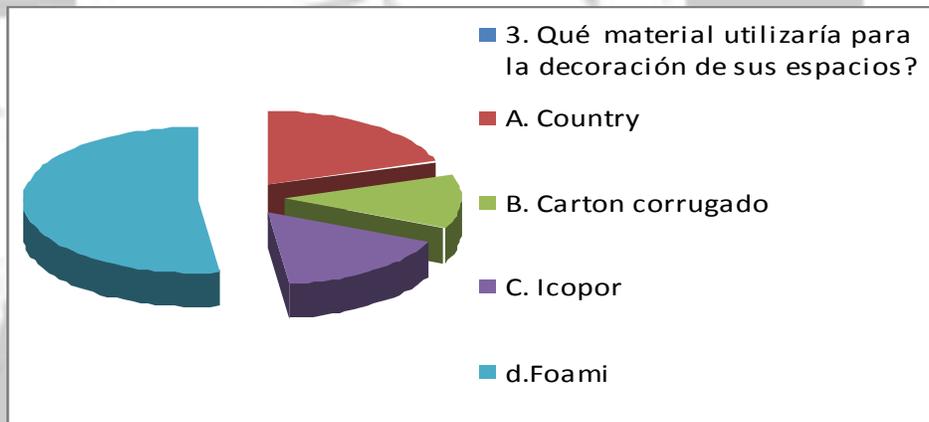
1.sexo del entrevistado	
Femenino	45
Masculino	5



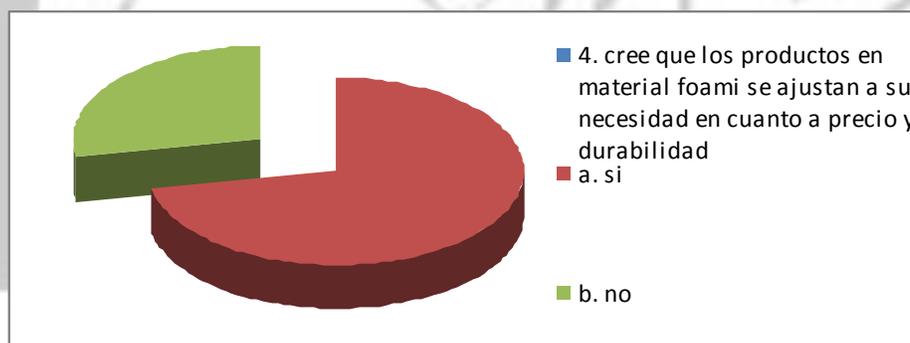
2. Conoce los productos de decoración en material foami?	
si	50
No	0



3. Qué material utilizaría para la decoración de sus espacios?	
A. Country	10
B. Cartón corrugado	6
C. Icopor	8
d. Foami	26



4. cree que los productos en material foami se ajustan a su necesidad en cuanto a precio y durabilidad	
a. si	36
b. no	14



De las siguientes figuras para la decoración, Usted se inclinaría por:	
A. Jirafa	27
B. Osos	14
C. Winnie Pooh	5
D.Tiger	4









## **PUBLICIDAD**

### **PUBLICIDAD / VOLANTE**



**DEKOFOAMI LTDA.**

DEKOFO

CALIDAD, CAPACIDAD Y COMODIDAD PARA LOS ESPACIOS MAS HERMOSOS

**“ALMACEN DE VENTA DE PRODUCTO TERMINADOS Y EN PROCESO DE PRODUCCIÓN DE DECORACIÓN EN FOAMY PARA EL HOGAR, LA OFICINA, EL COLEGIO Y LOS JARDINES**

“

#### **OFRECEMOS PRODUCTOS TERMINADOS**

- switcheros
- cuadros
- avisos
- letras
- adornos de toda clase para la cocina, baño , alcoba
- adornos de toda para colegios, jardines y centros de desarrollo
- Adornos para navidad y ocasiones especiales

#### **PEDIDOS**

**TELEFONOS:** 7 19 18 85 – 3134850835

**DIRECCIÓN:** Calle 69 sur No. 81 C- 10 / Bosa Palestina

## DISEÑO DEL EMPAQUE

**EMPAQUE:** La presentación de nuestros productos (en proceso y terminados) van dentro de una bolsa plástica transparente acompañado de la respectiva publicidad de nuestra empresa



DEKOFOAMI LTDA.

DEKOFO

CALIDAD, CAPACIDAD Y COMODIDAD PARA LOS ESPACIOS MAS HERMOSOS

**“ALMACEN DE VENTA DE PRODUCTO TERMINADOS Y EN  
PROCESO DE PRODUCCIÓN DE DECORACIÓN EN FOAMY  
PARA EL HOGAR, LA OFICINA, EL COLEGIO Y LOS  
JARDINES “**











