

UNIVERSIDAD DE LA SABANA  
INSTITUTO DE POSTGRADOS- FORUM  
**RESUMEN ANALÍTICO DE INVESTIGACIÓN (R.A.I)**

**ORIENTACIONES PARA SU ELABORACIÓN:**

El Resumen Analítico de Investigación (RAI) debe ser elaborado en Excel según el siguiente formato registrando la información exigida de acuerdo la descripción de cada variable. Debe ser revisado por el asesor(a) del proyecto. EL RAI se presenta (quema) en el mismo CD-Room del proyecto.

No.	VARIABLES	DESCRIPCIÓN DE LA VARIABLE
1	NOMBRE DEL POSTGRADO	Especialización en Gerencia Comercial
2	TÍTULO DEL PROYECTO	FORMAEMPAQUES
3	AUTOR(es)	JENNY ARTURO, FREDDY FIGUEREDO Y LAURA PEREZ
4	AÑO Y MES	2014, AGOSTO
5	NOMBRE DEL ASESOR(a)	NEWMAN GUTIERREZ
6	DESCRIPCIÓN O ABSTRACT	<p>Se realiza un proceso de investigación de mercado para determinar la viabilidad de una empresa comercializadora de cajas plegadizas, segmentando y perfilando el cliente potencial y sus necesidades; Desarrollo de una estructura de ventas soportada en la identificación y descripción de canales, proyección de unidades a vender basados en modelos matemáticos que permitan establecer metas retadoras pero alcanzables y una definición de roles y cargos que permitan el engranaje adecuado para el crecimiento y la perdurabilidad en el tiempo de nuestro proyecto</p> <p>We made a market research to determine the feasibility to start an enterprise of folding cardboard boxes, segmenting and profiling potential customers and their needs.</p> <p>We developed a sales structure supported on the identification and description of channels, projection units to sell based on mathematical models to set challenging but achievable goals and a definition of roles and functions that allow the proper gear for growth and sustainability in the time of our project</p>
7	PALABRAS CLAVES	CARTULINA, CAJAS, PROYECCION, VENTAS, PLEGADIZAS
8	SECTOR ECONÓMICO AL QUE PERTENECE EL PROYECTO	SECTOR COMERCIO CARTON Y PAPEL
9	TIPO DE ESTUDIO	PLAN COMERCIAL
10	OBJETIVO GENERAL	<p>Estructurar los roles y tareas específicas de los dos cargos existentes junto con el diseño de un plan de metas progresivo respecto a las ventas, este valor será de 13 \$680.000.000 de pesos, lo que corresponde al potencial de nuestros posibles clientes.</p> <p>Estructurar el canal futuro de distribución que nos permita el alcance de las metas propuestas para un periodo de tres años a partir de la constitución de la empresa</p>
11	OBJETIVOS ESPECÍFICOS	0
12	RESUMEN GENERAL	<p>Los empaques son un elemento esencial a la hora de distribuir, vender, promocionar y entregar cualquier producto, es por ello que en el mercado existen diferentes tipos de empaques y materiales para dicho fin. Sin embargo, el cartón es uno de los materiales más utilizados por su costo, manipulación y amigable con el medio ambiente al ser reciclable. Específicamente nos centraremos en hacer un análisis de entorno sobre los empaques de clases plegadizas, involucrando clientes, competencia y proveedores para determinar la viabilidad de negocio de la empresa FormaEmpaques.</p> <p>FormaEmpaques, sera una comercializadora de todo tipo de empaques en cartón, inicialmente solo se enfocará en la comercialización de cajas plegadizas para cubrir las necesidades de empaque en la industria Colombiana. En este orden de ideas, los clientes objetivos de FormaEmpaques son todo tipo de empresas que requieran un empaque o caja para vender sus productos, aquí tenemos específicamente empresas de alimentos, sector automotriz, laboratorios, perfumerías entre otros. Realizaremos un análisis macroeconómico y micro del sector para conocer las variables que podrían afectar nuestra actividad; un análisis con la Matriz CREA para determinar cómo podríamos seguir adelante con el proyecto con un conocimiento más amplio del negocio y de sus posibilidades de desarrollo.</p>
13	CONCLUSIONES.	<p>CONCLUSIONES</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>o Este proyecto nos ha ayudado a poner en práctica los conocimientos aprendidos en cuanto a proyección de ventas, canales y planes comerciales.</li> <li>o Descubrimos la importancia de la determinación y estructuración de los roles que cada persona debe desempeñar dentro de la empresa.</li> <li>o La evolución del sector ha mostrado cambios positivos lo que demuestra que la empresa puede cumplir su meta de los 680.000.000 al tercer año de constitución</li> <li>o La empresa debe tener en cuenta que debe tener una flota de transporte propio para no llegar a perder clientes y que tengan contacto con el proveedor</li> <li>o Con la investigación hemos podido observar que es factible el ingreso al sector y tener buenos márgenes de rentabilidad</li> <li>o Capacitar a los vendedores para que puedan transmitir a los clientes las características de la empresa, productos y estrategias de ventas</li> <li>o Se debe eliminar la dependencia de un solo proveedor para no incurrir en riesgos de incumplimiento, calidad entre otros</li> <li>o A mediano o largo plazo se recomendaría que piense en comprar sus propias máquinas para no depender solo de la fabricación por parte de terceros.</li> <li>o Se deben utilizar métodos de proyección estadísticos que nos permitan tener una cifra muy aproximada a la realidad.</li> <li>o Se recomienda que la empresa crezca de acuerdo a como va creciendo el mercado, para que en esa medida pueda cumplir con su oferta.</li> <li>o Promover el diseño y publicidad de nuevos productos, y estar a la vanguardia de las nuevas tendencias en cuanto a empaque.</li> </ul>
14	FUENTES BIBLIOGRÁFICAS	DANE, Banco de la Republica, Benchmark, Smurfit Kappa, www.cartongraficas.com