

No.	VARIABLES	DESCRIPCIÓN DE LA VARIABLE
1	NOMBRE DEL POSTGRADO	Especialización en Gerencia Comercial con Énfasis en Ventas
2	TÍTULO DEL PROYECTO	ECOPLUS NM
3	AUTOR(es)	Álvarez Silva Alejandra Naranjo Mariño Yvonne
4	AÑO Y MES	Agosto de 2014
5	NOMBRE DEL ASESOR(a)	Illera Correal Juan Carlos
6	DESCRIPCIÓN O ABSTRACT	ECOPLUS NM SAS, nace al ver la necesidad y oportunidad de la sociedad de mantener los espacios de trabajos limpios y organizados, creando espacios de trabajo más seguros y agradables tanto para sus colaboradores de valor como para sus clientes. Esta empresa familiar constituida por dos socios, tiene como actividad económica es la producción y comercialización de productos químicos como desengrasantes, desoxidantes, jabones, limpiadores, desinfectantes, entre otros. Ideales para el mantenimiento y aseo a nivel industrial e institucional. Ubicada en la ciudad de Bucaramanga, constituida con un capital inicial de \$20.000.000.
7	PALABRAS CLAVES	LIMPIEZA, INDUSTRIA, QUÍMICOS, PRODUCCIÓN,.
8	SECTOR ECONÓMICO AL QUE PERTENECE EL PROYECTO	Sector Industrial.
9	TIPO DE ESTUDIO	Investigación Descriptiva
10	OBJETIVO GENERAL	Posesionar la marca ECOPLUS NM SAS, como una empresa verde es decir comprometida con la conservación del planeta; y esto se evidencia ofreciendo productos biodegradables, y llevando a cabo prácticas internas amigables con el planeta como el reciclaje, cero emisiones en la producción. Además de ofrecer un plan de fidelización de clientes llamado "Ecopuntos" que busca motivar y educar a los clientes frente al reciclaje y reutilización de canecas de plástico para finalmente obtener producto gratis. Sin embargo más adelante se buscan expandir el core business, dando una solución integral a la sociedad, al ofrecer el servicio de limpieza y mantenimiento con personal, capacitado, comprometido y honesto, mediante una alianza estratégica con alguna fundación de mujeres cabeza de familia o personas rehabilitadas.
11	OBJETIVOS ESPECÍFICOS	Expandir la empresa ECOPLUS al mercado de Barranca. Hacer una investigación Descriptiva a los clientes potenciales con el fin de conocer sus expectativas en los productos industriales de limpieza. Hacer la proyección financiera del mercado de barranca para la empresa ECOPLUS con el fin de estudiar su viabilidad.

12	RESUMEN GENERAL	<p>A través de este plan de negocio, se logra plasmar lo que un día fue una idea en la cabeza de un joven universitario Sergio Naranjo. Fue necesaria mucha valentía, mente positiva y disciplina para que hoy este plan de negocio, no solo sea un plan, hoy en día ECOPLUS NM SAS es una realidad.</p> <p>Lo aprendido en los módulos de la especialización en "Gerencia Comercial", la experiencia de los profesores, y la asesoría de Juan Carlos Illera, permitió darle organización y enfoque a la idea de negocio, para así aportar a la economía nacional con una empresa comprometida con la preservación del planeta, al ofrecer excelentes productos biodegradables, y sobre todo con estrategia de diferenciación muy clara; Servicio al cliente.</p> <p>A pesar de las dificultades encontradas en el camino, que finalmente no son más que aprendizajes, la realización de este plan de negocio como requisito de grado, permitió mejorar, corregir y sobretodo aplicar muchos procedimientos y estrategias en el ejercicio real.</p> <p>Vale la pena resaltar que ECOPLUS NM SAS, es una empresa con una visión clara y realmente hay un potencial muy alto en el mercado para crecer más rápidamente, y de este modo lograr generar empleo y mayores oportunidades para la sociedad colombiana.</p> <p>Agradecimientos especiales a Fernando Naranjo y María Gardenia Mariño quienes creyeron en la idea desde un principio y siempre han estado allí apoyando a ECOPLUS NM SAS.</p>
13	CONCLUSIONES.	<p>En Colombia está la oportunidad de desarrollar proyectos de emprendimiento para satisfacer las necesidades económicas y financiera del mercado actual, además actualmente hay una tendencia en crecimiento llamada mercadeo verde, donde se promociona productos que satisfagan al cliente y que proyecten compromiso con el medio ambiente manteniendo alta calidad.</p> <p>El sector químico en el país está regido por normas de salud y ambientales, lo cual implica mayor control en los procesos de fabricación y calidad, generándose una tendencia en el incremento de nuevas tecnologías para el desarrollo óptimo de dichos productos, sin embargo no todos las empresas del sector cuentan con el capital para invertir.</p> <p>El mercado meta es accesible y de fácil ubicación; en este caso se determinaron empresas pertenecientes al cluster del petrolero y gas en el municipio de Barrancabermeja, Santander. Por lo cual se evidencia un panorama positivo ya que el sector petrolero se mantiene estable, lo cual proporciona a ECOPLUS NM mayor oportunidad para enfocar su estrategia de venta basada en los factures claves que estos clientes prefieren a la hora de tomar la decisión de compra: Tiempo de entrega y relación precio-calidad.</p> <p>Sin embargo a futuro se pueden desarrollar nuevos segmentos en diversos lugares del país; siendo esto parte del plan de expansión de la empresa.</p> <p>Finalmente este plan de negocios financieramente hablando es viable. Ya que presenta una utilidad neta sostenida por los próximos cuatro años y se manejan unos resultados muy positivos con un TIR del 364% y un VPN de \$110.009.064</p>
14	FUENTES BIBLIOGRÁFICAS	<p>Se copian todas las referencias bibliográficas utilizadas en el proyecto.</p>