

Colegio Lasit – Institución Latinoamericana de Sistemas y Educación  
Suba – Gaitana Centro  
Zona Suba – Bogotà – Colombia - Suramerica  
Telefono del Estudiante:

Correo electronico del estudiante…..

Proyecto presentado a la Docente Ingeniera de Sistemas Sandra Liliana Yaya Wilches

Este proyecto es requesito para optar a la certificación de la capacitación en la Carrera Técnico Laboral en Sistemas con énfasis en Diseño Gráfico y Contabilidad Sistematizada.

# Type Heading Here

www.infoyayatec.tk

Proyecto Empresarial …….

PROYECTO EMPRESARIAL …..

NOMBRE ESTUDIANTE QUE PRESENTA PROYECTO

COLEGIO LASIT

INSTITUTO LATINOAMERICANA DE SISTEMAS Y ESTUDIOS

DICIEMBRE 15 DE 2012

BOGOTA D.C.

PROYECTO EMPRESARIAL….

NOMBRE ESTUDIANTE QUE PRESENTA PROYECTO

Requisito para optar a la Certificación como Técnico Laboral en Sistemas con énfasis en Diseño Gráfico y Contabilidad Sistematizada

Docente

Ing. SANDRA LILIANA YAYA WILCHES

Ingeniera de Sistemas

COLEGIO LASIT

INSTITUTO LATINOAMERICANA DE SISTEMAS Y ESTUDIOS

DICIEMBRE 15 DE 2012

BOGOTA D.C.

**NOTA DE ACEPTACIÓN**

APROBADO

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

NO APROBADO

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

INCOMPLETO

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

JURADO 1

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

JURADO 2

.

DEDICATORIA

Este trabajo lo presento para mostrar mi progreso en esta área ya que con mucho esfuerzo logré el empeño por hacer todos estos ejercicios y conseguir al final prepararme bien para lograr mi objetivo que es ser un excelente Técnico Laboral en Sistemas de Información, Diseño Gráfico y Contable y de esta manera poder ayudar a la sociedad que me rodea logrando poner en servicio muchas soluciones a muchas necesidades que hoy los seres humanos tienen cuando manejan la tecnología

AGRADECIMIENTOS

Extiendo mis agradecimientos primeramente a Dios, quien en todo momento me acompañó, me colocó la persona indicada para que me diera luz en este estudio que emprendí, y me diera la suficiente motivación para lograr mi objetivo, de la misma manera a los propietarios del Colegio Lasit Latinoamericana de Sistemas y Educación, quienes me colocaron las herramientas avanzadas en Tecnología para poder edificar mi conocimiento y a la Docente Ingeniera de Sistemas Sandra Liliana Yaya Wilches, quien con su paciencia, capacidad, competencia y experticia, me ayudó a lograr alcanzar mis objetivos específicos y me dio ánimo para convertirme hoy en un emprendedor, artífice y generador de mi propia calidad de vida y mejoramiento para la calidad de vida de los míos. De la misma manera a mis compañeros quienes con su asistencia y dedicación permitieron que yo pudiera finalizar este curso presencial sin ninguna novedad.

INTRODUCCION

De que trata su proyecto?

PROBLEMA

Cuál es el problema que trata de solucionar? Cuál es la actividad principal en la zona donde pretende montar la ejecución de este proyecto empresarial? Cuànto es el porcentaje de desempleo que existe en esta zona? Cuàl es la parte insatisfecha de esta zona que usted quiere tratar?

PLANTEAMIENTO DEL PROYECTO

Repita el problema que indicó en el problema pero a ello súmele los problemas que agobian el sector donde usted quiere montar en ejecución el proyecto de la empresa.

FORMULACION DEL PROYECTO

Aquí se plantea la situación actual, situación futura y la aplicación de fortaleza del proyecto, que usted va a emprender, en si poner en conocimiento el problema que usted tiene en su barrio, y la solución y estrategia que usted desea presentar tomando en cuenta la necesidad que existe, la oportunidad que tiene y el cliente potencial que usted atenderá.

EVALUACION DEL PROBLEMA PARA ESTABLECER EL PROYECTO

En este espacio es sugerible que usted indique un diagnóstico de cómo esta el comercio de la zona donde usted, pretende ejecutar el proyecto empresarial, por lo cual, debe contar que negocios existen en el entorno del lugar donde se pretende montar el negocio.

|  |  |
| --- | --- |
| **Nro. De Establecimientos** | **Tipo de Establecimiento** |
|  |  |

IDENTIFICACION DE OPORTUNIDADES DE NEGOCIO

Una vez concrete la cantidad de comercio que existe en esa zona, ahora solo mencione cuales son escasos y cuales no están en la lista, pues en algunos de estos esta el suyo.

|  |  |
| --- | --- |
| **Nro. De Establecimientos** | **Tipo de Establecimiento** |
|  |  |

EVALUACION ESTUDIO DE DEFECTIBILIDAD CAUSAS CRITICAS QUE PONEN EN RIESGO EL MONTAJE DEL PROYECTO

Bajo este estudio se evalua, que posibles causas críticas pueden poner en riesgo el montaje y puesta en marcha del proyecto elegido, para lo cual bajo este cuadro se presentará el estado actual y las posibles recomendaciones que se hacen para que en el futuro estas se les de una solución.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Problema existente | 100% | 70% | 50% | 20% | 0% |
| Congestión Peatonal |  |  |  |  |  |
| Estado Ambiental |  |  |  |  |  |
| Educación Comunitaria |  |  |  |  |  |
| Seguridad |  |  |  |  |  |
| Competencia |  |  |  |  |  |
| Iluminación |  |  |  |  |  |
| Bancos situados en el sector |  |  |  |  |  |
| Punto estratégico de encuentro |  |  |  |  |  |
| Espacio público inadecuado |  |  |  |  |  |

Una vez determine el estado de ellos si verifica que el porcentaje de ellos es de 100% significa que ya no es causa crítica, pero si el porcentaje es 0% es una causa crítica por lo cual debe tener presente en donde debe situar su proyecto empresarial para que este se logre cumplir.

LOCALIZACION DE ESTUDIO DEL PROYECTO

El proyecto se cumple mientras estos indicadores estén existentes para el respectivo proceso en la ejecución del proyecto empresarial. Los cuales se mencionan en su siguiente orden:

**MACROLOCALIZACION**

* Facilidades y costos del transporte.
* Disponibilidad y costo de la mano de obra e insumos –materias primas, energía eléctrica, combustibles, agua, etc.
* Localización del mercado.
* Disponibilidad, características topográficas y costo de los terrenos.
* Facilidades de distribución.
* Comunicaciones
* Condiciones de vida
* Leyes y reglamentos
* Clima
* Acciones para evitar la contaminación del medio ambiente
* Disponibilidad y confiabilidad de los sistemas de apoyo
* Actitud de la comunidad
* Zonas francas
* Condiciones sociales y culturales

**MICROLOCALIZACION**

* Localización urbana, o suburbana o rural
* Transporte del personal
* Policía y bomberos
* Costo de los terrenos
* Cercanía a carreteras
* Cercanía al aeropuerto
* Disponibilidad de vías férreas
* Cercanía al centro de la ciudad
* Disponibilidad de servicios (agua, energía eléctrica, gas, servicio telefónico)
* Tipo de drenajes
* Condiciones de las vías urbanas y de las carreteras
* Disponibilidad de restaurantes
* Recolección de basuras y residuos
* Restricciones locales
* Impuestos
* Tamaño del sitio
* Forma del sitio
* Características topográficas del sitio y Condiciones del suelo en el sitio

# AREA DE ESTUDIO

## HISTORIA DE SUBA

Suba fue fundada en 1550  por los encomenderos Antonio Díaz Cardozo y  Hernán Venegas Castillo. Hoy corresponde a la Localidad No 11 de Bogotá D.C., está localizada en el extremo noroccidental del Distrito Capital a una distancia de trece kilómetros del centro de la ciudad.

**Iglesia Plaza Fundacional, 1935**.

Hacia el año 800 de la era actual, ya los muiscas habitaban la zona y una migración de origen chibcha se había mezclado con la población anterior, Tras la conquista española en 1538, los muiscas conservaron un resguardo indígena.

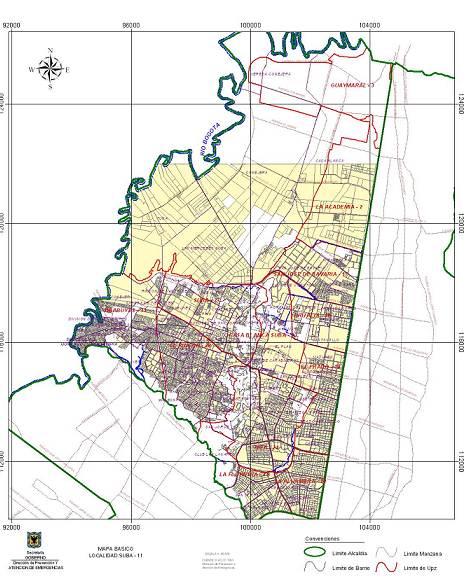
1538  y años siguientes: Posterior a la llegada de los españoles según la crónica de Fray Eugenio A yape de los agustinos recoletos el sometimiento de Suba fue “una obra de paz sin resistencia, los indígenas optaron por establecer una amistad con los conquistadores, a quienes brindaban ofrendas…”

En 1550 Suba fue fundada por Antonio Días Cardoso y Hernán Camilo Monsilva.

E l 16 de noviembre de 1875 Suba se convierte en uno de los municipios satélites de Bogotá  por decreto del Estado Soberano de   Cundinamarca (hoy departamento). El territorio rural fue compartido por terratenientes y campesinos.

En 1954, el municipio fue incluido como parte anexa del Distrito Especial de Bogotá, manteniendo sus instituciones municipales hasta que en 1977, se creó su alcaldía menor y en 1991 se denominó localidad de Suba. Los raizales de Suba, pueblo de indios durante el período colonial, lograron en 1990 el reconocimiento legal de la comunidad indígena de Suba,  ratificado al año siguiente por la Constitución Política de Colombia de 1991.

## MAPA DE LOCALIDAD SUBA



RAZONES DE LA PLANIFICACION

1. ¿Qué se desea específicamente hacer?, ¿cuáles son los objetivos y que se espera alcanzar?
2. ¿Para qué se realizará el proyecto? Y, ¿por qué es necesario realizar un proyecto para lograr ese objetivo?
3. ¿A quién o a quienes va dirigido el proyecto?
4. ¿Qué acciones o actividades permitirán que se alcancen los resultados deseados?
5. ¿Cómo se llevarán adelante esas acciones o actividades? ¿Qué métodos y técnicas se utilizarán?
6. ¿Qué recursos son necesarios para la ejecución del proyecto?
7. ¿Quiénes ejecutarán y serán los responsables del proyecto?
8. ¿Dónde se ejecutarán las actividades?
9. ¿Cuánto tiempo insumirá el plan de acción? ¿En cuánto tiempo se alcanzarán las metas perseguidas?
10. ¿Quiénes aportarán los recursos necesarios?

DETERMINACION DE LA VIABILIDAD Y FACTIBILIDAD

**LA OPORTUNIDAD**

**ANÁLISIS DEL MERCADO**

1. Cuál es la actividad principal en la zona donde desea establecer el proyecto? , ¿Quiénes son los consumidores de su producto o servicio?

2. ¿Cómo se identifican y cuántos son?

3. ¿Qué tan fácil es llegar a ellos?

4. ¿Qué tan dispuestos están para comprar y con qué frecuencia?

5. ¿Cómo sabe que la oferta es valiosa para los consumidores?

6. ¿Cuáles son los beneficios que influyen en el consumidor para que adquiera este producto o servicio?

**ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA**

21. ¿Es el primero en entrar al mercado con este producto o servicio?

22. ¿Es esto una ventaja?

23. ¿Cuáles son los competidores directos e indirectos?

24. ¿Cuál es la participación en el mercado?

25. ¿Qué hace que los competidores sean agresivos o moderados?

26. ¿Cuál es su ventaja competitiva?

**EL EQUIPO DE TRABAJO**

**FUNDADORES**

40. ¿Cuál es la trayectoria de los fundadores?

41. ¿Han trabajado en industrias relacionadas?

42. ¿Tienen experiencia emprendedora?

43. ¿Cuál es su motivación para iniciar este negocio?

**EQUIPO**

44. ¿Cómo se logrará el compromiso de las personas claves del negocio para que se vinculen como empleados?

45. ¿Los miembros potenciales del equipo tienen trayectorias que inspiran confianza?

46. ¿Poseen la experiencia y las habilidades necesarias para las funciones que se requieren?

**ESTRUCTURA LEGAL Y PROPIEDAD**

48. ¿Cómo se ha estructurado la propiedad del negocio y por qué? (Unipersonal, sociedad limitada, sociedad anónima).

**MIEMBROS DEL CONSEJO DE DIRECCIÓN Y ASESORES**

53. ¿Cómo está compuesto el Consejo de Dirección hasta el momento?

54. ¿Cómo se escogieron los miembros?

55. ¿Cuál es su experiencia y qué aportan?

56. ¿Cuál es su forma de compensación y su participación?

**EL PRODUCTO O SERVICIO**

**DESCRIPCIÓN**

59. ¿De qué se trata?

60. ¿Cuál fue la inspiración para crearlo?

65. ¿Qué tipo de empaque requiere?

66. ¿Cómo funciona?

67. ¿Cómo se entrega al cliente?

68. ¿Se puede ofrecer o producir en todas las épocas del año?

CARACTERISTICAS DEL PROYECTO

El presente proyecto se caracteriza de acuerdo a los siguientes elementos.

Según el Carácter.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  |  |  | Social |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  |  |  | Financiero |

Según el sector de economía al cual está dirigido.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  |  |  | Agropecuario |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  |  |  | Industrial |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  |  |  | Infraestructura Social |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  |  |  | Infraestructura Económica |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  |  |  | Servicios |

Según el objetivo.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  |  |  | Producción de bienes |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  |  |  | Prestación de servicios |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  |  |  | Investigación |

Según el ejecutor.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  |  |  | Público |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  |  |  | Privado |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  |  |  | Mixto |

Según el área de influencia

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  |  |  | Local |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  |  |  | Regional |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  |  |  | Nacional |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  |  |  | Multinacional |

Según el tamaño.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  |  |  | Pequeño |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  |  |  | Mediano |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  |  |  | Grande |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  |  |  | Macroeconómico |

PROMOTORES DEL PROYECTO

Aquí debemos describir una pequeña biografía del promotor de este proyecto.

MISION

¿Quiénes queremos ser…?

VISION

Qué espera usted en el futuro ver de su proyecto…..?

OBJETIVOS

Al establecer los objetivos debe ser específico en determinar un objetivo que sea realizable y que a corto plazo se pueda cumplir por lo menos dentro de la planificación de éste.

## OBJETIVO GENERAL

Dónde y cuándo enfocar…?

## OBJETIVOS ESPECIFICOS

Dónde y cuándo enfocar…?

## OBJETIVOS ESTRATEGICOS

Dónde y cuándo enfocar…?

## OBJETIVOS IMPLEMENTALES

Dónde y cuándo enfocar…?

SECTOR, PRODUCTO Y MERCADO

# NUESTRO PRODUCTO

Hablar sobre el producto y su cadena de suministro como funciona. (ver video de web de asignaturas en Proyecto en la web de infoyayatec.)

# PUNTOS FUERTES Y VENTAJAS DEL PRODUCTO

¿Qué tanta especialistas son con este mercado?

La experiencia que usted tiene es demostrable?

Sus productos incluyen un valor agregado que de tal manera minorice costos de este?

# CARACTERIZACION DEL CLIENTE

Describir el cliente

# MERCADO POTENCIAL

El mercado potencial tal como lo hemos descrito son todas las empresas a nivel nacional en Colombia.

**Empresas Cliente Potencial:**

* X
* Y
* Z

# CLAVES DE FUTURO

* Tiempo de reacción
* Nuevas oportunidades que ofrecerá la tecnología
* Capacidad de adaptación a los cambios
* Flexibilidad operativa

COMPETITIVIDAD

Describa su competencia frente a otras empresas que trabajan con su servicio o producto.

# PRINCIPALES COMPETIDORES

* X
* Y
* Z

PLAN DE MARKETING

# ANALISIS DEL FODA

El análisis del FODA (FORTALEZAS, OPORTUNIDADES, DEBILIDADES, AMENAZAS) se ha diseñado de la forma siguiente:

ESTRATEGIAS DE CREACION DE VALOR

Se busca hacer más cómoda la vida del cliente en el sentido de sentir conveniencia hacia nosotros ya que perfidespuntes está dispuesto a ofrecer un producto de calidad con un valor conveniente que le garantice al cliente seguridad y que él sepa que no va a perder dinero comprando a perfidespuntes. De igual manera ofrecer servicio domicilio sin cobro y buenas formas de pago del producto.

Se dará mayor provisión en resultados que sean destacables de tal manera que el cliente no forme resistencia al producto.

Asumir y cuidar de dar una buena solución al cliente tanto asi que sienta que estamos muy pendientes de él. Como entre ellos dar una asesoría gratuita de la forma como se usa el producto.

Potencializaremos al cliente a través del conocimiento. Dandole a conocer muchos de las aplicaciones en las cuales es usada la perfilería que suministra perfidespuntes.

Conocer y entender las debilidades del cliente en lo que no sabe instruirle para que sienta más seguridad y sienta deseo de comprar a perfidespuntes.

Encontrar caminos para compartir los costos, lo que significa en esto es involucrar al cliente.

CANALES DE DISTRIBUCION DEL PRODUCTO

ALIANZAS QUE SE PACTARAN PARA COMERCIALIZAR EL PRODUCTO O SERVICIO

# GENERALIDADES DEL PROYECTO

## NOMBRE DE LA EMPRESA

|  |  |
| --- | --- |
| **NOMBRE EMPRESA** |  |
| **TIPO EMPRESA** |  |
| **ACTIVIDAD ECONOMICA** |  |
| **RESPONSABLE PROYECTO** |  |
| **COSTO ESTIMATIVO** | **$ 0.00** |
| **NUMERO DE SOCIOS** |  |
| **ZONA ESTUDIO** |  |
| **DIRECCION ESTABLECIMIENTO** |  |
| **WEB** |  |
| **CORREO ELECTRONICO** |  |
| **TELEFONO** |  |
| **CELULAR** |  |

## ORGANIGRAMA

Aquí se coloca el organigrama de la empresa…..

## CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES

Aquí se coloca el tabla del cronograma de actividades…..

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **EJECUTOR** | **TAREA** | **M1** | **M2** | **M3** | **M4** | **M5** | **M6** | **M7** | **M8** | **M9** | **10** | **11** | **12** |
|  | **INICIO** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  | **PLANIFICACION** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  | **EJECUCION** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  | **CONTROL** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  | **INVERSIONES PROYECTO** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  | **PRESENTACION IDEA** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  | **GESTION ADMINISTRATIVA** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  | **IMAGEN CORPORATIVA** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  | **PLANOS LOCATIVOS** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  | **WEB** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  | **CIERRE** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

## PLAN ENCUESTA

En forma de tablas elabore las preguntas y sus categorías con sus respectivos valores.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | 1. |  |  | |
|  |  | | | |
|  | SI |  |  |  |
|  | NO |  |  |
|  | NMI |  |  |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | 1. |  |  | |
|  |  | | | |
|  | SI |  |  |  |
|  | NO |  |  |
|  | NMI |  |  |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | 1. |  |  | |
|  |  | | | |
|  | SI |  |  |  |
|  | NO |  |  |
|  | NMI |  |  |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | 1. |  |  | |
|  |  | | | |
|  | SI |  |  |  |
|  | NO |  |  |
|  | NMI |  |  |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | 1. |  |  | |
|  |  | | | |
|  | SI |  |  |  |
|  | NO |  |  |
|  | NMI |  |  |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | 1. |  |  | |
|  |  | | | |
|  | SI |  |  |  |
|  | NO |  |  |
|  | NMI |  |  |
|  | 1. |  |  | |
|  |  | | | |
|  | SI |  |  |  |
|  | NO |  |  |
|  | NMI |  |  |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | 1. |  |  | |
|  |  | | | |
|  | SI |  |  |  |
|  | NO |  |  |
|  | NMI |  |  |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | 1. |  |  | |
|  |  | | | |
|  | SI |  |  |  |
|  | NO |  |  |
|  | NMI |  |  |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | 1. |  |  | |
|  |  | | | |
|  | SI |  |  |  |
|  | NO |  |  |
|  | NMI |  |  |

## RESULTADO ENCUESTA Y SUS RESPECTIVAS GRÁFICAS

Tomando en cuenta el número de preguntas formuladas a la comunidad que consulté, realice 10 preguntas y del 100% las que contestaron estas preguntas en forma afirmativa, fueron ….. en forma negativa fueron …… y las que no les interesa el proyecto fueron ……

Lo cual arrojo el siguiente resultado representado en esta gráfica.

Aquí va la gráfica….

ESTIMACION DE COSTOS DE ARRANQUE DEL PROYECTO

CONCLUSION

Aquí expresamos la conclusión de lo que quedó de nuestro proyecto.

ANEXOS DEL PROYECTO