

	GESTIÓN DE RECURSOS Y SERVICIOS BIBLIOTECARIOS	Código	FO-SB- 12/v0
	ESQUEMA HOJA DE RESUMEN	Página	1/1

RESUMEN TRABAJO DE GRADO

AUTOR(ES):

NOMBRE(S): DEYBETH SOFIA **APELLIDOS:** DÍAZ TOLOZA
NOMBRE(S): YURLEY CAROLINA **APELLIDOS:** MOLINA ACUÑA

FACULTAD: CIENCIAS EMPRESARIALES

PLAN DE ESTUDIOS: ADMINISTRACIÓN FINANCIERA

DIRECTOR:

NOMBRE(S): JOSE ALIRIO **APELLIDOS:** TIRADO COLMENARES

TÍTULO DEL TRABAJO (TESIS): ANÁLISIS DE LA COMERCIALIZACIÓN DEL SECTOR DE MUEBLES EN MADERA EN LA CIUDAD DE CUCUTA.

RESUMEN

El presente proyecto tiene como finalidad analizar el sector de muebles en madera con el fin de visualizar oportunidades de negocios y contribuir a la gestión estratégica de mercadeo en la ciudad de Cúcuta. Se utiliza una investigación de tipo exploratoria – descriptiva para determinar las características del mercado del sector de comercialización de muebles en madera en la ciudad de Cúcuta y evaluar el perfil del cliente. En los resultados se realiza un estudio de mercado para determinar el comportamiento de los clientes actuales y potenciales, participación de mercado y análisis de la competencia. Seguidamente, se determina la segmentación del mercado, para definir nuevos nichos de mercado. Se formulan estrategias que permitan proyectar las empresas del sector de muebles en madera. Finalmente se elabora el plan de acción con sus indicadores de gestión.

PALABRAS CLAVE: Muebles en madera, gestión estratégica, mercadeo.

CARACTERÍSTICAS:

PÁGINAS: 146 **PLANOS:** 12 **ILUSTRACIONES:** **CD ROOM:** 1

Elaboró		Revisó		Aprobó	
Equipo Operativo del Proceso		Comité de Calidad		Comité de Calidad	
Fecha	24/10/2014	Fecha	05/12/2014	Fecha	05/12/2014

COPIA NO CONTROLADA

ANALISIS DE LA COMERCIALIZACIÓN DEL SECTOR DE MUEBLES EN MADERA EN
LA CIUDAD DE CUCUTA

DEYBETH SOFIA DÍAZ TOLOZA
YURLEY CAROLINA MOLINA ACUÑA

UNIVERSIDAD FRANCISCO DE PAULA SANTANDER
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
PLAN DE ESTUDIOS DE ADMINISTRACIÓN FINANCIERA
SAN JOSE DE CUCUTA

2017

ANALISIS DE LA COMERCIALIZACIÓN DEL SECTOR DE MUEBLES EN MADERA EN
LA CIUDAD DE CUCUTA.

DEYBETH SOFIA DÍAZ TOLOZA
YURLEY CAROLINA MOLINA ACUÑA

Trabajo de grado presentado como requisito para optar por el título de
Administración Financiera

Director:
JOSE ALIRIO TIRADO COLMENARES
Administrador de Empresas

UNIVERSIDAD FRANCISCO DE PAULA SANTANDER
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
PLAN DE ESTUDIOS DE ADMINISTRACIÓN FINANCIERA
SAN JOSE DE CUCUTA

2017



UNIVERSIDAD FRANCISCO DE PAULA SANTANDER
ACTA DE SUSTENTACIÓN DE UN TRABAJO DE GRADO
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

HORA: 08:00 A.M
FECHA: MARZO 23 DEL 2017
LUGAR: CREAD SALA 2
JURADOS: ALONSO TOSCANO NIÑO
PEDRO ALFONSO REYES SANTANDER
FABIAN YESID DAVILA

TITULO DE LA TESIS: ANÁLISIS DE LA COMERCIALIZACIÓN DEL SECTOR DE MUEBLES EN MADERA EN LA CIUDAD DE CÚCUTA

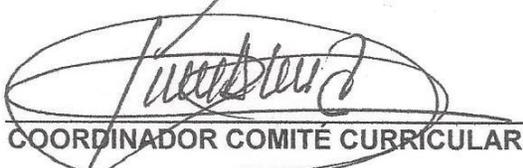
DIRECTOR: JOSE ALIRIO TIRADO COLMENARES

NOMBRES DE LOS ESTUDIANTES	CODIGO	NOTA	CALIFICACION
<u>YURLEY CAROLINA MOLINA ACUÑA</u>	<u>1490712</u>	<u>4.2</u>	<u>CUATRO. DOS</u>
<u>DEYBETH SOFIA DIAZ TOLOZA</u>	<u>1490739</u>	<u>4.2</u>	<u>CUATRO. DOS</u>

PLAN DE ESTUDIO: ADMINISTRACION FINANCIERA

FIRMAS DE LOS JURADOS:

VoBo.


COORDINADOR COMITÉ CURRICULAR

Contenido

	pág.
Introducción	16
1. Problema	18
1.1 Título	18
1.2 Planteamiento del Problema	18
1.3 Formulación del Problema	20
1.4 Objetivos	21
1.4.1 Objetivo general	21
1.4.2 Objetivos específicos	21
1.5 Justificación	21
1.6 Limitaciones	22
1.7 Alcances	23
2. Marco Contextual	25
2.1 Antecedentes Bibliográficos	25
2.2 Marco Teórico	26
2.2.1 Teoría de planeación estratégica	26
2.2.2 Concepto de marketing	28
2.2.3 Objetivos del marketing	28
2.2.4 Mercados meta y demanda del mercado	29
2.2.5 Investigación de mercados	29
2.3 Marco Conceptual	30
2.4 Marco Legal	32

3. Diseño Metodológico	36
3.1 Tipos de Investigación	36
3.1.1 Investigación exploratoria	36
3.1.2 Investigación descriptiva	36
3.2 Población y Muestra	37
3.2.1 Población	37
3.2.2 Tamaño de la muestra	38
3.3 Instrumentos para la Recolección de la Información	41
3.4 Técnicas de Análisis y Procesamiento de Datos	42
4. Diagnostico Estratégico	43
4.1 Diagnostico Administrativo	43
4.1.1 Áreas administrativas	45
4.1.2 Área contable y financiera	46
4.1.3 Área de mercadeo y ventas	47
4.1.4 Área de Producción	47
4.2 Diagnostico Interno	48
4.3 Factores de Análisis del Diagnostico Interno	48
4.3.1 Capacidad directiva	49
4.3.2 Capacidad competitiva	49
4.3.3 Capacidad tecnológica	50
4.3.4 Capacidad de talento humano	50
4.3.5 Capacidad financiera	50
4.4 Diagnostico Externo	53
4.5 Factores de Análisis del Diagnostico Externo	54

4.5.1 Factores económicos	55
4.5.2 Factores socio-culturales	56
4.5.3 Factores político - legales	56
4.5.4 Factores tecnológicos	58
4.5.5 Factores competitivos	59
4.5.6 Factores geográficos	60
4.6 Matriz Dofa	62
5. Estudio del Mercado	64
5.1 Objetivos del Estudio de Mercado	64
5.1.1 Objetivo general	64
5.1.2 Objetivos específicos	64
5.2 Tabulación, Interpretación y Análisis de la Información del Estudio de Mercado Aplicado a los Clientes	65
5.2.1 Clientes personas naturales	65
5.2.2 Distribuidores	71
6. Análisis de la Situación Actual	84
6.1 Análisis del Sector	84
6.1.1 Análisis nacional del sector	84
6.1.2 Barreras especiales de entrada y salida de negocios	87
6.1.3 Poder de negociación de los proveedores y clientes	87
6.1.4 Amenaza de productos sustitutos, o nuevos negocios	88
6.1.5 Rivalidad entre competidores	88
6.2 Análisis del Producto	88
6.2.1 Generalidades	88

6.2.2 Ventajas competitivas de los productos	90
6.2.3 Ciclo de vida del producto	93
6.3 Direccionamiento Estratégico	94
6.3.1 Principios corporativos	94
6.3.2 Misión	94
6.3.3 Visión	97
6.3.4 Valores	98
6.4 Análisis de la Competencia	99
6.5 Análisis de la Distribución	102
6.6 Análisis de Promoción	103
6.7 Análisis de Precios	104
6.8 Análisis de Servicio	106
7. Estrategias para el Sector de Comercialización de Muebles en Madera	107
7.1 Formulación de Estrategias	107
7.2 Estrategias de Penetración de Mercado	109
7.3 Estrategias de Desarrollo de Mercado	111
7.4 Estrategia de Posicionamiento	112
7.5 Estrategias de Precio	113
7.6 Estrategia de Promoción	114
7.7 Estrategia de Plaza	117
7.8 Estrategias de Servicio	118
7.9 Difundir Direccionamiento Estratégico Propuesto	119
8. Diseño del Plan de Acción para el Sector de Comercialización de Muebles en Madera	120
8.1 Plan de Acción	120

8.2 Implementación del Plan de Acción	121
8.3 Presupuesto del Plan de Acción	126
8.4 Control, Supervisión y Evaluación del Plan de Acción	128
8.4.1 El control	128
8.4.2 Supervisión	128
8.4.3 Evaluación	129
8.5 Indicadores de Gestión	129
8.5.1 Indicadores de gestión	129
8.5.2 Metodología para la construcción de indicadores	130
8.5.3 Indicadores de gestión empresarial	130
9. Conclusiones	133
10. Recomendaciones	138
Referencias Bibliográficas	140
Anexos	142