

PENCIL SOLUTIONS

LUZ MARINA MORENO

NESTOR ECHAVARRIA

ESCUELA DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS
PROGRAMA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
OPCIÓN DE GRADO I
BOGOTA
2018

TABLA DE CONTENIDO

Contenido

1. INTRODUCCIÓN	2
2. STAKE HOLDERS	3
2.1 NECESIDADES DEL STAKE HOLDERS.	4
2.2. BENEFICIOS Y ESPECTATIVAS	4
2.3. SOLUCIONES ACTUALES	4
2.4 LIMITACIONES INCONFORMIDADES Y FRUSTACIONES	4
2.5 MERCADO: Nuestro mercado son los estudiantes.	5
3. VALIDACIÓN DEL MERCADO	5
3.2 ANALISIS DE LA INFORMACIÓN DE RESULTADOS	7
3.2.1 VALIDACIÓN DE IDENTIFICACIÓN DE LAS NECESIDADES	8
3.2.2 VALIDACIÓN DE LOS BENEFICIOS Y EXPECTATIVAS	8
3.2.3. VALIDACIÓN DE LAS LIMITACIONES Y FRUSTACIONES	9
4. PROTOTIPO	9
4.1 DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO (PENCIL SOLUTIONS)	9
4.2. PLANOS	10
5. PLANEACIÓN ESTRATÉGICA GENERATIVA	11
5.1 Identidad Estratégica:	11
5.2 Futuro Preferido:	11
5.3 Objetivos Empresariales	11
5.4 Objetivos específicos	11
5.5. Valores Corporativos	12
6 ANALISIS DEL MACROENTORNO	12
6.1. PESTEL	12
6.2 Cinco Fuerzas de PORTER	17
7. CONCLUSIONES	19
8. CIBERGRAFIA	20

1. INTRODUCCIÓN

En el presente trabajo se desarrolla la siguiente idea de negocio: Dispensador de elementos de escritura, propuesta que se desarrollara para la creación y formalización de una microempresa bajo la estructura jurídica de empresa unipersonal en sus inicios.

Esta idea implica el diseño de producto o máquina dispensadora que entregue al consumidor de forma inmediata los útiles de escritura más comúnmente utilizada por la población estudiantil de nivel básico presencial, de acuerdo a la encuesta que se realizó para estudiar las necesidades de este mercado.

Nuestro público objetivo son los estudiantes de los grados 1, 2, 3, 4, 5 de la básica primaria de los colegios privados de la localidad de Fontibón de la ciudad de Bogotá.

2. STAKE HOLDERS: Niños que se encuentren estudiando en edades comprendidas entre los 6 y los 13 años.

2.1 NECESIDADES DEL STAKE HOLDERS.

- La dificultad para realizar las actividades académicas en el colegio por la pérdida de los elementos escolares
- Los elementos escolares se quedan en la casa.
- Requerimiento inmediato por parte del profesor.
- Al no tener los elementos escolares los estudiantes se distraen.
- Se deteriora el elemento de escritura
- Cuando van a adquirir nuevamente el elemento que perdieron el dinero no les alcanza.
- Reposición de los elementos que se pierden

2.2. BENEFICIOS Y ESPECTATIVAS

- No se quedarían atrasados en las actividades escolares.
- Su rendimiento académico no se vería afectado por la falta de los elementos escolares necesarios para realizar sus actividades.
- Participarían activamente desarrollando las actividades académicas, porque no cuentan con los elementos necesarios
- El sistema de comercialización ofrece precio cómodo para que los estudiantes puedan adquirir los artículos.

2.3. SOLUCIONES ACTUALES

- Los estudiantes piden prestados los elementos escolares a sus compañeros.
- Adquieren estos elementos en misceláneas y tiendas de barrio.
- Por falta de los elementos de escritura deben acudir a los apuntes de sus compañeros para terminar la actividad que se estaba desarrollando.

2.4 LIMITACIONES INCONFORMIDADES Y FRUSTACIONES

- Que el elemento que le faciliten o le presten no corresponda a las especificaciones requeridas.
- Que me presten los apuntes pero no entienda la escritura.
- Que en las misceláneas y tiendas los costos son más altos.
- Que no haya la referencia que se requiere.
- Que la miscelánea y tienda no tiene un horario alto de servicio.

2.5 MERCADO: Nuestro mercado son los estudiantes.

- TAM: Colegios de Bogotá: 2404
- SAM: Localidad de Fontibón: 22 Colegios
- TM: Colegio Prados de Alameda: 540 estudiantes.

3. VALIDACIÓN DEL MERCADO

3.1 Formato de entrevista

DATOS PERSONALES		
NOMBRE Y APELLIDO		
LOCALIDAD		EDAD:
Objetivo: Analizar el nivel adquisitivo de los elementos de escritura para los niños en edad escolar de 6 a 13 años		
PREGUNTAS		
1. ¿Que hace cuando pierde sus útiles escolares?		
2. ¿En caso de que sus compañeros nos puedan presta rle que hace?		
3. ¿ Si el profesor te da permiso de salir a comprarlo aproximadamente cuanto tiempo se demora?		
4. ¿Cómo afecta ese tiempo su rendimiento en la clase?		C
5. ¿ Cuanto dinero gasta aproximadamente al mes para comprar sus elementos de escritura?		
7. ¿Le gustaría tener de un sitio donde pueda adquirir estos elementos en el momento que lo necesite?		
8. ¿Cuándo vas a comprar nueva mente elemento que perdiste de que valor lo compras?		
9. ¿Cuáles son los elementos escolares que mas pierde?		

3.2 ANALISIS DE LA INFORMACIÓN DE RESULTADOS

HALLAZGOS			
NECESIDADES	BENEFICIOS	LIMITACIONES-FRUSTACIONES-	SOLUCIONES ACTUALES
NO HAY DONDE ADQUIRIR LOS ELEMENTOS	TENER DE MANERA OPORTUNA EL ELEMENTO	NO PUEDA CONSEGUIR EL ELEMENTO EN EL COLEGIO	PEDIR PRESTADO A LOS COMPAÑEROS O COMPRARLOS EN LA TIENDA MAS CERCANA
SALIR DEL COLEGIO PARA COMPRA EL ELEMENTO	AHORRAR TIEMPO	NO TENER PERMISO PARA SALIR A COMPRAR, Y PERDER TIEMPO DE CLASE	UTILIZAR OTRO ELEMENTO PARA REALIZAR LA ACTIVIDAD
ACCESIBILIDAD	ADQUIRIRLO EN EL COLEGIO	QUE NO ESTE DIPONIBLE EL ELEMENTO	COMPRAR EN LA PAPELERIA MAS CERCANA
CUMPLIR CON LAS ACTIVIDADES		GASTAR MUCHO TIEMPO EN EL DESPLAZAMIENTO PARA COMPRAR EL PRODUCTO	
ECONOMIA	VALOR COMODO	NO TENER EL DINERO SUFICIENTE	PEDIR DINERO PRESTADO
BUEN PRODUCTO	CALIDAD	SE DETERIORAN EN POCO TIEMPO	ADECUAR LOS ELEMENTOS
VARIEDAD	DISPOSICIÓN		INTERCAMBIAR MATERIALES CON LOS COMPAÑEROS

a. De la primera pregunta, que hace cuando pierde sus útiles escolares 14 de las 20 personas encuestadas coinciden en que deben pedir prestado los elementos de escritura a sus compañeros para poder continuar con sus actividades de clase.

b. De la segunda pregunta ¿En caso de que sus compañeros no puedan prestarle los elementos que hacen?, 10 de las 20 personas respondieron que tienen que utilizar algún otro elemento de escritura aunque no cumpla con las características requeridas, o pedirle permiso al profesor.

c. De la tercera pregunta, ¿Si el profesor te da permiso de salir a comprarlo cuanto tiempo se demora?, 16 de las 20 encuestados aciertan en que son entre 10 y 15 minutos, hasta desplazarse hasta la miscelánea o tienda más cercana al colegio para comprar el elemento de escritura que puedan requerir en el momento.

d. De la cuarta pregunta, ¿Cómo afecta ese tiempo su rendimiento de clase?, 17 de los 20 encuestados coinciden en que los afecta en sus actividades de clase ya que se quedan atrasados y pierden datos importantes de las mismas.

e. De la quinta pregunta, ¿Cuánto dinero gasta aproximadamente al mes para comprar sus elementos de escritura?, 11 de los 2º encuestados indican que son más de \$30.000 pesos mensuales, teniendo en cuenta que realizan compra de elementos de escritura mínimo dos veces por semana.

f. De la séptima pregunta, ¿Le gustaría tener un sitio donde pueda adquirir estos elementos en el momento que los necesite?, 18 personas coinciden en una respuesta positiva.

g. De la octava pregunta 17 de los encuestados aciertan en que compran elementos de escritura entre \$800 pesos y \$ 1.200.

h. De la novena pregunta, los elementos de escritura que más pierden los estudiantes son los esferos y los lápices.

3.2.1 VALIDACIÓN DE IDENTIFICACIÓN DE LAS NECESIDADES

Después de realizar la entrevista a los estudiantes del colegio Prados de Alameda, se observa que los alumnos tienen bajo poder adquisitivo para comprar, dificultad para adquirir los útiles escolares en el momento que los requieran, lo cual hace que tengan problemas para cumplir con las actividades.

3.2.2 VALIDACIÓN DE LOS BENEFICIOS Y EXPECTATIVAS

Se encuentra como beneficio la creación de un instrumento que se pueda instalar en el colegio en donde los estudiantes puedan adquirir los útiles escolares en el momento que los requieran a un precio económico, adecuado a su capacidad económica, que sean de buena calidad, durabilidad, con la variedad básica requerida para el desarrollo de las actividades académicas con las que deben cumplir los alumnos.

3.2.3. VALIDACIÓN DE LAS LIMITACIONES Y FRUSTACIONES

Se encuentra como limitaciones el hecho que los estudiantes no puedan conseguir el útil escolar dentro de las instalaciones del colegio en el momento que lo requiera, y que deben desplazarse hacia las tiendas más cercanas para comprarlo, pero también está la dificultad económica y por ello deben tomar la opción de adquirir un elemento que se deteriora en poco tiempo.

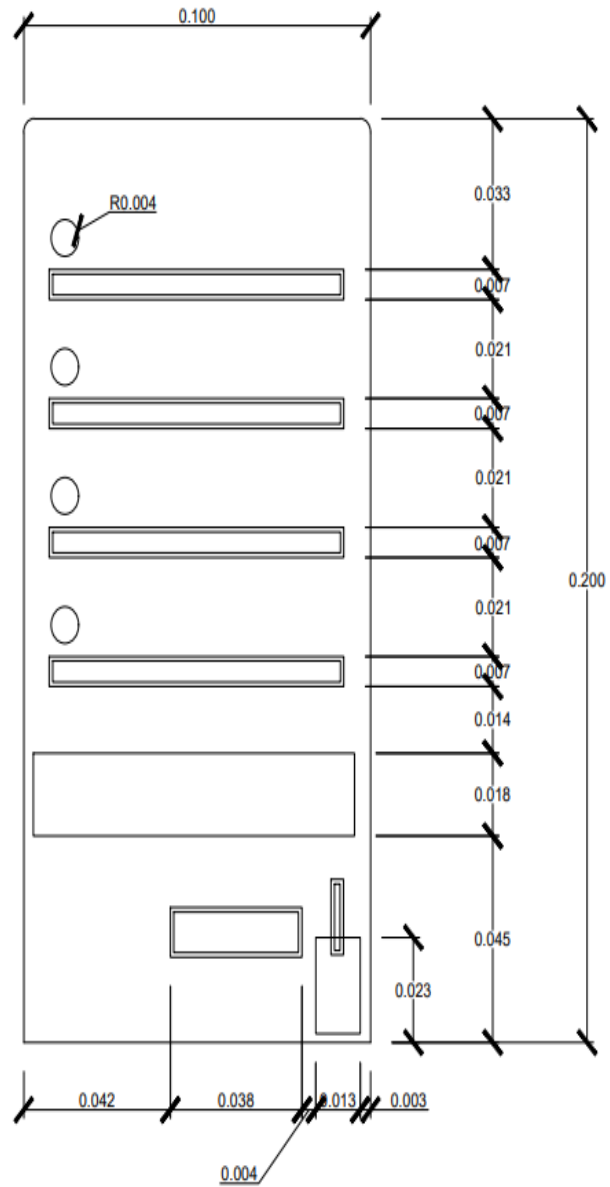
4. PROTOTIPO



4.1 DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO (PENCIL SOLUTIONS)

Es un producto innovador, el cual consiste en comercializar productos de escritura a través de una máquina de fácil manejo, que pone al alcance de los estudiantes los elementos de escritura de mayor necesidad en su actividad diarias, como lo es los bolígrafos de color negro, color rojo, color azul, y el lápiz, abasteciendo el dispensador cada 8 días con un precio que se ajusta a la economía de los mismos, ya que su valor es menor al que se encuentran en el mercado, y lo podrán encontrar dentro de las instalaciones educativas en donde estén recibiendo su formación académica, de forma segura y permanente a cualquier hora del día, teniendo en cuenta también un color amigable con el ambiente escolar que atraiga la atención de los niños para que hagan uso del mismo, siendo una propuesta innovadora ya que hasta el momento en el país no existe dicho instrumento, que marca la diferencia por su fácil manejo ya que está diseñado para prestar un servicio directo y efectivo a un público joven que para muchos no representa un potencial económico, pero que realmente son clientes permanentes por el rol que desempeñan y los elementos que requiere para llevar a cabo sus actividades.

4.2. PLANOS



5. PLANEACIÓN ESTRATÉGICA GENERATIVA

5.1 Identidad Estratégica:

MISIÓN: Pencil Solutions ofrece productos de primera calidad para abastecer las necesidades de los escolares a precios cómodos, para las instituciones educativas.

5.2 Futuro Preferido:

VISIÓN: Para el año 2025 nuestra empresa será reconocida en la ciudad de Bogotá como una solución comercial que hace más eficiente y confiable la distribución de los productos para la escritura de los estudiantes en la ciudad de Bogotá.

5.3 Objetivos Empresariales

Objetivo General: Como empresa Pencil Solutions busca crear un mercado activo para desarrollarse integralmente, es decir generar rentabilidad que permita el sostenimiento a largo plazo de la empresa.

5.4 Objetivos específicos

- Mercadeo: Desarrollar una investigación de mercados que permita establecer cuáles son los productos de escritura escolar que más demanda tienen para asegurar una oferta adecuada a la demanda.
- Producción: Desarrollar máquinas dispensadoras de acuerdo a la estatura promedio del estudiante y a la institución donde se colocan.
- Adecuar las máquinas a las denominaciones monetarias ya que actualmente se encuentran en cambio.
- Área Contable y Financiera: Establecer un software contable que nos permita establecer y entregar un informe del producto más rentable y que más demanda tenga.
- Área de Talento Humano: Ofrecer unas condiciones de trabajo dignas, es decir con contratos a término indefinido, prestaciones sociales, y seguridad

social como lo estipula la OIT, en donde se planea iniciar el desarrollo del ejercicio con 4 personas.

5.5. Valores Corporativos

- Legalidad: Este valor se va a poner en práctica en la empresa empezando por el dueño de la compañía dando ejemplo de compromiso y actuando como persona responsable ante la ley, inculcar a todos los colaboradores el ideal de las buenas prácticas y la cultura de la legalidad, trabajar a diario por el respeto de las leyes y la responsabilidad social.
- Transparencia: En nuestra empresa no se tolerara la corrupción de ninguna de las formas incluidas la extorsión y el soborno, por lo que se contará con directivos y colaboradores que viva y apliquen los principios corporativos respetuosos de sus relaciones personales y corporativas.
- Responsabilidad: Desde la empresa se quiere tomar la responsabilidad social como una oportunidad de servir a la sociedad con productos útiles y condiciones justas, respetando los derechos humanos con condiciones de trabajo dignas que favorezcan la seguridad y la salud laboral.
- Respeto: Este valor tan importante en la compañía se va a poner en práctica desde el gerente como principal gestor de las relaciones humanas, ofreciendo ambiente laboral enmarcado por el respeto y procurando una convivencia armónica en el trabajo, conllevando al cuidado de la integridad de cada colaborador.

6 ANALISIS DEL MACROENTORNO

6.1. PESTEL

- Jurídico: En el año 2017 fue radicado por el senador Juan Manuel Galán ante la Secretaría de la Cámara de Representantes, El proyecto por el cual se crea la ley de Primera Empresa”, que busca proteger a los emprendedores, con la creación de una Bancada de Emprendimiento en el Congreso de la República que le apueste a ese tema no como una política social, sino como una política de jalonamiento económico. Con

respecto a los tratados de libre comercio en Colombia han crecido de manera significativa teniendo en cuenta un artículo publicado por la revista dinero en donde las cifras indica que, mientras en el 2013 los productos no minero energéticos representaron el 27,8 por ciento del total de las ventas colombianas al exterior, entre enero y noviembre del año pasado esa participación alcanzó el 45,9 por ciento, así las cosas, y tomando como referencia los años en los cuales se consolidaron más convenios comerciales, o sea, desde el 2011, en los últimos cinco años más de 850 nuevos productos nacionales están llegando a distintos mercados internacionales. De ese nuevo portafolio exportable, el 97,3 por ciento son artículos que no pertenecen al sector minero energético.

- Económico: Según el último estudio realizado por el DANE en el trimestre móvil diciembre 2017-febrero 2018 la tasa de desempleo en los centros poblados y rural disperso fue 5,8%, la tasa más baja para este periodo desde que hay cifras comparables (2001). En el cuarto trimestre de 2017 respecto al mismo periodo de 2016, el Producto Interno Bruto creció 1,6%, explicado principalmente por el comportamiento de las siguientes ramas de actividad: actividades de servicios sociales, comunales y personales; establecimientos financieros, seguros, actividades inmobiliarias y servicios a las empresas; y suministro de electricidad, gas y agua. Por su parte, las actividades que registraron caída fueron industria manufacturera; y transporte, almacenamiento y telecomunicaciones. En el cuarto trimestre de 2017, desde el punto de vista de la demanda, los componentes del PIB presentaron las siguientes variaciones respecto al mismo periodo de 2016: aumentó el gasto de consumo final en 1,6% y la formación bruta de capital en 0,5%; y disminuyeron las exportaciones en 3,8%. Por su parte, las importaciones disminuyeron en 4,0%. Frente al trimestre inmediatamente anterior, su variación está explicada por el aumento de la formación bruta de capital en 0,3% y del gasto de consumo final en 0,1%. En contraste, disminuyeron las exportaciones en 1,2%. En cuanto a las importaciones, estas disminuyeron en 4,1%.

De acuerdo con la información del Dane, en marzo del 2018, el Índice de Precios al Consumidor (IPC) la variación del grupo de salud fue de 0,90%, en comparación con marzo de hace un año cuando el índice llegó a 1,28%. Es decir, que cayó 38 puntos básicos entre ambos periodos.

Otro grupo que también estimuló la inflación el mes pasado fue el de Vivienda, que varió 0,40% en comparación con el 0,53% del 2017. En este caso, la energía eléctrica, los colchones y almohadas y otros utensilios o menaje del hogar fueron los que más contribuyeron a la variación total de Vivienda. Por su parte, el gas; los detergentes, blanqueadores, suavizantes y ceras fueron los que menos impulsaron el porcentaje final de este grupo.

- Generalidades de la economía Colombiana: Es la cuarta economía más grande de América Latina. La economía principalmente esta sostenida por uno de sus mayores productos, el café. Mucho se habla sobre la dependencia de la economía colombiana sobre las materias primas (especialmente, petróleo, minerales y bienes agrícolas) y aunque el país tiene un gran camino que recorrer para diversificar su producción, hay determinados sectores sobre los cuales descansa la economía del país. El Departamento Administrativo Nacional de Estadística (Dane) reveló que durante el 2017 el Producto Interno Bruto (PIB) colombiano se incrementó en 1,8%. El dato confirma la desaceleración de la economía colombiana pues en 2015 el PIB creció en 3,1%, y 2% en 2016. Asimismo, en el cuarto trimestre el año pasado el indicador se elevó en 1,6%. En el acumulado anual el sector que más creció en 2017 fue el agropecuario con un incremento del 4,9%. Le siguió el de establecimientos financieros, seguros, actividades inmobiliarias y servicios a las empresas que vio su PIB elevarse en 3,8%. Los sectores de la economía que más aportan es el sector agropecuario y el sector del comercio, estos sectores se pueden considerar como los más representativos de la economía nacional actual, pues si sumamos el total del aporte de estos sectores al PIB, veremos que son responsables de aportar un porcentaje cercano al 60% del PIB,

mientras que el porcentaje restante proviene de otros renglones como la explotación de minas y canteras; la electricidad, el gas y el agua; la construcción; el sector de transporte y almacenamiento; los servicios personales; los servicios del Gobierno, etc.

- Social: Se genera un cambio cultural, ya que la responsabilidad de la compra de los elementos de escritura queda a cargo de los jóvenes y no de los padres de familia. Actualmente hay 2404 colegios en la ciudad de Bogotá.
- Tecnológico: La rápida evolución de la industria de las tics favorece la utilización de estos medios. La última tecnología en máquinas dispensadoras son las máquinas vending que nos solemos encontrar en oficinas, almacenes, centros comerciales o deportivos o en los institutos y universidades, que utilizan el el láser tag. El “vending” es una palabra importada del inglés y que en nuestro país podríamos traducir como “máquinas expendedoras”, aunque limitarnos a esa definición sería quedarnos muy cortos, ya que se trata de una modalidad mucho más avanzada y que ofrece un servicio de mayor calidad a todos los clientes. Aunque nos puedan parecer simples máquinas expendedoras, las ventajas del vending son realmente significativas. Se trata de una moderna aplicación de las mejores soluciones tecnológicas al mundo, las cuales también tienen un novedoso sistema de ahorro nocturno sin horarios de consumo. En último lugar, las formas de pago también se han ido mejorando poco a poco, favoreciendo opciones como el pago con el teléfono móvil o sin contacto directo con la máquina, gracias al desarrollo de la tecnología RFID.
- Ambiental: El funcionamiento del dispensador no afecta el medio ambiente ya que no genera partículas contaminantes.
- Político: Constituir una empresa en este país es un proceso cada vez más sencillo y económico. Colombia ha dado pasos de gigante en la simplificación de trámites, por lo menos en lo que a creación de empresas

se refiere. Estos son los pasos que se deben seguir: Paso 1. Consulte que sea posible registrar el nombre su compañía, es decir, que está disponible por no ser el de ninguna otra Paso 2. Prepare, redacte y suscriba los estatutos de la compañía. Éstos son el contrato que regulará la relación entre los socios; y entre ellos y la sociedad.

- Paso 3. PRE-RUT. En la Cámara de Comercio, puede tramitar el PRE-RUT antes de proceder al registro. Es necesario presentar estatutos, formularios diligenciados, la cédula del representante legal y la de su suplente.
- Paso 4. Inscripción en el Registro. En la Cámara de Comercio llevarán a cabo un estudio de legalidad de los estatutos; debe tener en cuenta que es necesario cancelar el impuesto de registro, el cual tiene un valor del 0.7% del monto del capital asignado.
- Paso 5. Es obligatorio que con la empresa registrada y el PRE-RUT, se proceda a abrir una cuenta bancaria. Sin la certificación de apertura de la cuenta, la DIAN no procederá a registrar el RUT como definitivo.
- Paso 6. Con el certificado bancario se debe tramitar en la DIAN el RUT definitivo.
- Paso 7. Llevar el RUT definitivo aportado por la DIAN a la Cámara de Comercio para que en el Certificado de existencia y representación legal de la compañía, ya no figure como provisional.
- Paso 8. En la DIAN, se debe solicitar una resolución de facturación, en principio manual. Sin facturas es posible contratar, pero no se pueden cobrar los servicios.
- Paso 9. Toda compañía debe solicitar la Inscripción de Libros en la Cámara de Comercio; éstos serán el Libro de actas y el Libro de accionistas. La falta de registro de los libros acarrea la pérdida de los beneficios tributarios.
- Paso 10. Se debe registrar a la empresa en el sistema de Seguridad Social, para poder contratar empleados.
- También está la normatividad tributaria la cual contiene los siguientes requisitos y obligaciones;

- 1- Inscripción en el Registro Único Tributario (RUT)
- 2- Solicitud de autorización de numeración para Facturar
- 3- Solicitud de Resolución de Habilitación de Numeración de Facturación
- 4- Presentar declaración del IVA
- 5- Presentar declaración del Impuesto de Renta y Complementarios
- 6- Presentar declaración del Impuesto sobre la Renta para Equidad –CREE–
- 7- Autor retención del –CREE–
- 8- Presentar declaración por Impuesto de Industria y Comercio (ICA)
- 9- Presentar declaración mensual de retenciones en la fuente por impuestos nacionales, esto es por renta, IVA y Ganancias Ocasionales.

Presentar declaración mensual de retenciones en la fuente por ICA.

6.2 Cinco Fuerzas de PORTER

- Amenazas de nuevos competidores: Existe una alta probabilidad de entrada de nuevos competidores ya que el mercado es amplio y la inversión para la implementación de la solución de mercado es baja, ya que fabricación de una de nuestras máquinas tiene un costo aproximado de \$4.000.000, la puesta en marcha incluyendo la compra del material que suministra tiene un costo de \$2.000.000, por lo cual se concluye que al no requerir una inversión tan grande es muy fácil que aparezcan competidores. Como competidores existentes están las papelerías y las misceláneas, ya que distribuyen en el mercado los productos de escritura.

- Poder de los proveedores: Como proveedores de los productos de escritura tenemos a Colombia Cipe S.A.S. que es una distribuidora mayorista de papelería y kits escolares con 23 años de experiencia, inicialmente la forma de pago va ser contra entrega, ya que somos nuevos en el mercado y debemos generar una confianza financiera con nuestros proveedores, con el paso del tiempo la idea es llegar a una acuerdo de pago en donde se realicen los pagos 15 días después de radicada la factura y entregada la mercancía. Este proveedor ofrece descuentos

teniendo en cuenta el valor de los pedidos que se le realicen, es decir, cuanto más grande el pedido, más significativo será el descuento.

- Poder de los compradores: El poder de los compradores es bajo por que los precios de los artículos con fijos, y la máquina no entregará el producto por un valor menor al establecido.
- Amenaza de sustitutos: Existe una alta probabilidad de sustitutos ya que los productos que ofrece la solución se encuentran fácilmente en las tiendas y misceláneas que existen en los lugares cercanos y aledaños a las instituciones educativas donde se instalará nuestra solución.
- Rivalidad entre los competidores existentes: Existe una rivalidad indirecta ya que si el estudiante no compra los elementos de escritura en nuestra máquina, puede adquirirlos en una papelería.

7. CONCLUSIONES

Después de realizado el estudio se puede aseverar que no existe ningún impedimento de tipo legal, físico, económico y técnico para poder desarrollar la máquina dispensadora de útiles de escritura, lo cual confirma que la idea de negocio es viable cumpliéndose con la primera premisa necesaria para la puesta en marcha de una idea de negocio.

El otro aspecto que arroja el presente estudio, indica que la idea tiene aceptación por parte de la comunidad estudiantil a quien va dirigido este servicio, lo cual asegura la rentabilidad del proyecto, pues si los costos de operación son bajos y los ingresos son altos se genera utilidad, cumpliéndose con la segunda premisa de la evaluación del proyecto, rentabilidad.

En conclusión el proyecto es viable y rentable

8. CIBERGRAFIA

<https://www.dinero.com/emprendimiento/articulo/nuevo-proyecto-de-ley-que-le-apu-esta-a-la-primera-empresa-en-colombia/251161>.

<http://www.eltiempo.com/economia/sectores/ventajas-del-tlc-para-empresas-colombianas-35174>.

<http://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/mercado-laboral/empleo-y-desempleo>

<http://dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/cuentas-nacionales/cuentas-nacionales-trimestrales>

http://dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/pib/bol_PIB_IVtrim17_oferta_demanda.pdf

<https://www.dinero.com/economia/articulo/inflacion-en-colombia-en-marzo-de-2018-segun-el-dane/257064>

<https://www.dinero.com/emprendimiento/articulo/tueme-plataforma-para-alquilar-consultorios-medicos/257617>

<https://www.elespectador.com/economia/economia-colombiana-crecio-18-en-2017-articulo-739300>

http://enciclopedia.banrepcultural.org/index.php/Sectores_m%C3%A1s_representativos_de_la_econom%C3%ADa_colombiana

https://visaempresarial.com/pe/noticias/la-cultura-de-la-legalidad_114

https://es.wikipedia.org/wiki/Responsabilidad_social_corporativa

<http://mprende.co/legal/10-pasos-para-crear-una-empresa-en-colombia>

<http://lasnuevatecnologias.com/aplicaciones-practicas-tecnologia-maquinas-vendiendo/>

<https://www.google.com.co/search?q=listado+de+colegios+localidad+fontibon&oq=listado+de+colegios+localidad+fontibon&aqs=chrome..69j57j0l2.15077j1j4&sourceid=chrome&ie=UTF-8>

