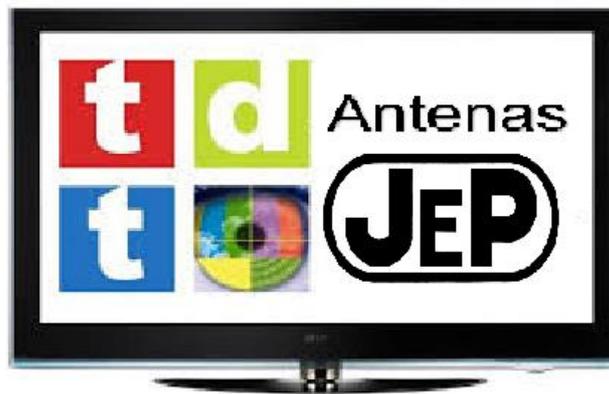


PROYECTO DE GRADO  
CREACIÓN DE UNA EMPRESA  
ANTENAS TDT JEP

15/10 /2017

ANTENAS TDT JEP  
Jorge Eliecer Esteban Pabon



**ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN  
DE UNA EMPRESA QUE FABRICA Y DISTRIBUYE  
ANTENAS TRANSMISION TDT  
EN LA CIUDAD DE  
BOGOTA DC**

**JORGE ELIECER ESTEBAN PABON  
1022385635**

**ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA  
CREACIÓN DE UNA EMPRESA QUE  
FABRICA Y DISTRIBUYE  
ANTENAS TRANSMISION TDT  
EN LA CIUDAD DE  
BOGOTA DC**

**JORGE ELIECER ESTEBAN PABON**

**Proyecto presentado como requisito de grado para optar al título  
de  
Ingeniero Electrónico**

**Asesor  
Metodológico  
JOSE JULIAN SILVA**

**CORPORACION UNIFICADA DE  
EDUCACION SUPERIOR  
CUN**

**NOTA DE ACEPTACIÓN**

---

---

Presidente del Jurado

---

Jurado

---

Jurado

---

Jurado

Bogotá D.C. 26 de noviembre de 2017.

*La vida es un constante caminar, que se hace sencillo cuando se cuenta con la compañía de seres maravillosos que te brindan lo mejor cada instante; como son todos mis familiares que me han apoyado en mis metas sueños y cada día de mi vida a mi novia que me motiva y cada día exige lo mejor de mí.*

**Jorge Eliecer Esteban Pabon**

## **RESUMEN**

El objetivo de esta investigación, es hacer el Plan de Negocio para determinar la viabilidad de crear una empresa que fabrique y distribuya antenas TDT.

En este proyecto se dan los pasos más relevantes para poder llevar a cabo la puesta n marcha la empresa comercializadora de quesos.

Uno de los primeros pasos para ver si el proyecto es viable o no, es el estudio de mercados.

También se realizó una evaluación financiera, para conocer la inversión necesaria para el desarrollo del proyecto, entré los puntos importantes se encuentra el montaje del negocio, la maquinaria y equipo necesaria para la fabricación y comercialización de antenas TDT, además del personal y otros.

## INTRODUCCIÓN

Para poder llevar a cabo la realización de un Plan de Negocio es necesario realizar el estudio que nos indiquen la factibilidad de este, por lo tanto, también se debe hacer una investigación minuciosa del mercado y de las diferentes etapas para su creación, en este caso se realizan los estudios para fabricar y comercializar antenas TDT, en la ciudad de Bogotá.

La ciudad de Bogotá es la capital del país con más de diez millones de habitantes y donde tiene gran cantidad de cadenas de mercados donde podríamos distribuir nuestras antenas TDT

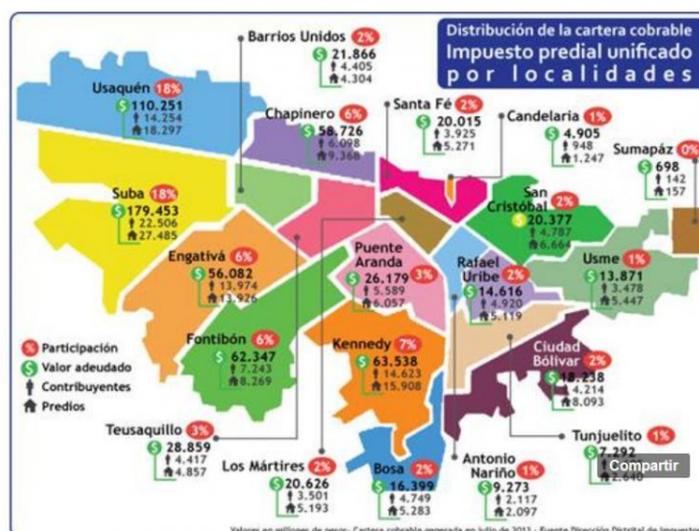
Por lo tanto, la propuesta es, un negocio dedicado a la fabricación y venta de antenas TDT, antena por la que nuestros clientes podrán disfrutar de las nuevas tecnologías como aplicadas a televisión digital terrestre ya vigente en nuestro país TVT2.

## TEMA

Se basa en una idea para desarrollar un plan de negocios realizando el estudio de factibilidad de este, enfocada la fabricación y distribución de antenas TDT, en la ciudad de Bogotá.

<b>LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:</b>	Plan de Negocio
<b>SUB LÍNEA DE INVESTIGACIÓN</b>	Estudio de Factibilidad de una fábrica y comercializadora de antenas TDT
<b>ÁREA TEMÁTICA O TEMA:</b>	Fabricacion y distribución
<b>TÍTULO:</b>	Creación de una fábrica y comercializadora de antenas TDT
<b>PALABRAS CLAVE:</b>	fabricación y distribución, Sector empresa, factibilidad, estrategia.
<b>LOCALIZACIÓN</b>	<b>Bogotá Dc</b>

Figura 1. Bogotá DC



## **PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA**

Este proyecto nace como una oportunidad de negocio teniendo como objetivo principal la fabricar y comercializar antenas TDT, en la ciudad de Bogotá ya que en la ciudad y en Colombia ya contamos con la tecnología de televisión digital terrestre y los fabricantes de este tipo de antenas son mínimos, también teniendo en cuenta que es un producto totalmente colombiano para los colombianos en este caso en la ciudad de Bogotá DC.

La principal idea es atacar en las cadenas de mercados como son alkostos, éxitos, Falabella y jumbo donde se pudo notar el alto compro de televisores de última tecnología el cual trae el sistema digital terrestre el cual completa nuestra antena el cliente obteniendo una imagen de calidad.

## **OBJETIVOS**

### **3.1 OBJETIVO GENERAL**

- Evaluar la factibilidad y viabilidad para la creación de una empresa dedicada a la fabricación y comercializadora de antenas TDT en Bogotá.

### **3.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS**

- Realizar un estudio de mercados para determinar la demanda y principales competidores, precios del mercado, desarrollo de marketing mix, fabricación y distribución.
- Realizar un estudio técnico para determinar la mejor ubicación en la ciudad donde nuestras antenas se vendan mejor.
- Realizar un estudio financiero para determinar la factibilidad económica para un horizonte de dos años.

## **1. JUSTIFICACIÓN E IMPORTANCIA**

Este proyecto se llevará a cabo con el fin de cubrir necesidades del mercado; en este momento el producto que se comercializara son antenas TDT, no se trata de competir, si no de cubrir las variables de tiempo y costo; además de ser una nueva oportunidad de negocio, con una buena propuesta para los posibles compradores, abasteciendo también a los clientes potenciales para su comercialización, brindando un producto de calidad y totalmente nacional.

## 1. MARCO REFERENCIAL

### MARCO TEÓRICO

El marco teórico para el presente trabajo está enfocado en la teoría clásica administrativa que nos habla sobre los aspectos más importantes, entre los que encontramos responsabilidad, unidad de mando, unidad de dirección, cadena escalar y división del trabajo.<sup>1</sup>

También es necesario el complemento como las funciones también señaladas en esta teoría, las cuales son:

**Función técnica:** ‘

Relacionadas especificaciones técnicas para el perfecto funcionamiento de nuestro producto.

**Función comercial:**

Relacionados a la compra y venta del producto en este caso antenas TDT

**Función financiera:**

Se relaciona en la necesidad de un crédito para la compra de instrumentaria y materia prima para la creación de nuestras antenas.

**Función de seguridad:**

Está tratándose de los empleados y su bienestar.

**Función contable:**

Se relaciona a todos los controles en cuanto a la inversión

**Funciones Administrativas:**

El componente organizacional en cuanto a la Plantación, organización, dirección y control de la empresa.

## **METODOLOGÍA**

### **6.1 ESTUDIO DE MERCADOS**

El tipo de estudio que se realizara en este capítulo, y para la creación del plan de negocio, fabricación y venta de antenas TDT, se hizo usando el método descriptivo donde podremos identificar las características demográficas y opiniones de las personas

Las técnicas que utilizaremos en este capítulo serán encuestas y observación; las encuestas se aplicaran a clientes potenciales y clientes finales las cuales tendrán 05 preguntas las cuales se realizaran personalmente a personas compradores de televisores (posibles clientes potenciales) encuestas que se harán en los principales supermercados de cadena de la ciudad.

La observación permite analizar el punto de vista de las personas o comerciantes frente a este tipo de negocio y así poder ver la posibilidad de un negocio de esta característica en la ciudad de Bogotá DC, así llevar a la práctica su desarrollo en el mercado con bases sólidas de acuerdo a la información recogida y la confiabilidad de esta.

### **ESTUDIO TÉCNICO**

El estudio técnico nos permitió definir parámetros, materiales y estructura de nuestra antena, Para que cumpliera su misión que es recibir con gran potencia y claridad las frecuencias permitidas en Colombia por la DVT2 que es la señal digital terrestre vigente hasta la fecha.

## **ESTUDIO ADMINISTRATIVO JURÍDICO LEGAL**

Para desarrollar el estudio jurídico legal se hizo uso de las fuentes proporcionadas por el Internet a su vez libros relacionados con los diferentes procesos administrativos, como. Los tramites, estructura organizacional, manual de funciones, el reglamento interno de la empresa, la estructura organizacional, procedimientos laborales y clima organizacional, todo lo relacionado con el marco jurídico legal

## **ESTUDIO FINANCIERO**

Se realizó a partir de las cédulas financieras con una proyección de cinco años con el fin de identificar los costos, las ventas, la inversión, la tasa de oportunidad y el capital que se necesita para la factibilidad del plan de negocios

## **ESTUDIO DE MERCADOS**

En la actualidad el comercio es una de las fuentes de ingresos más importantes a nivel mundial, ya que en este momento, el mercadeo, es una actividad que se encuentran en aumento y como generador de ingresos para muchos hogares, es importante e interesante poder ingresar a esta actividad, los elementos tecnológicos y de comunicación, donde puede llegar a ser protagonista nuestra antena TDT que es un producto innovador que va de la mano del nuevo modelo de televisión en Colombia, por lo tanto se realizara un estudio del entorno, ubicación, segmento del mercado y marketing.

### **ANÁLISIS DEL SECTOR**

Según el estudio realizando cada cuatro años, el mundial de futbol incrementa el consumo de televisores se preguntarán porque en este análisis meto el mercado y venta de televisores teniendo en cuenta que nuestro producto es totalmente dependiente de este artículo se estudia el comportamiento de este sector.

Según cifras de la firma de investigación de mercado GFK, entre enero y mayo de este año se han vendido cerca de 807.000 televisores LCD o LED, con un pico en el último mes de 224.000 unidades, el año pasado el mes con mayores ventas fue diciembre que alcanzo 198.000 unidades vendidas.

GFK es una consultora alemana que mide las ventas de todos los grandes hipermercados como Falabella, Éxito, Panamericana y la 14 (menos Alkosto, pero se calcula resultados).

Lo anterior hablado representa ventas cercanas a los 787.000 millones de pesos en 7 meses, con el monto más alto en el mes de mayo de 232.549 millones de pesos.

Esta cifra en venta de televisores nos deja un panorama muy claro sobre la venta de nuestro producto ya que todos esos televisores vendidos este año podría igualarse a nuestro número de clientes ya que nuestra antena sería vendida a cada televisor vendido.

## **7.1 ANÁLISIS DOFA**

Esta herramienta nos permite analizar las características del negocio y como debe actuar Antenas JEP para la comercialización del producto.

### **7.1.1 Fortalezas**

- Se piensa distribuir puestos donde se venda nuestra antena en los principales hipermercados don la venta de televisores es mayor.
- Se contará con excelente recurso humano para su crecimiento y desarrollo.
- Se debe trabajar buscando alianza con las principales fabricantes de televisores para que incluyan nuestra antena en la venta de sus productos.

### **7.1.2 Amenazas**

- La competencia, ya que son las antenas importadas.
- Posible desconocimiento por parte de las personas de la tecnología.

Los cable operadores que prestan servicio de televisión por suscripción

### **7.1.3 Oportunidades**

- Reconocimiento y confianza con un producto netamente colombiano.
- Facilidad para poder convertirnos en los principales proveedores de

antenas de las grandes marcas de televisores para que la incluyan en sus productos.

- Descuentos por parte de los proveedores por el volumen de compra de material.

#### **7.1.4 Debilidades**

- Desconfianza y la desinformación de los clientes
- Que no se pueda cumplir con la demanda .

### **7.3 IDENTIFICACIÓN DE CARACTERÍSTICAS Y DEMANDA DEL PRODUCTO**

**7.3.1 Características del Producto.** Antenas TDTJEP será la empresa encargada de fabricar una antena receptora de señales de televisión, que es aplicada y basada en la nueva tecnología de señales digitales en nuestro país así mismo de distribuirla y venderla, nuestra antena es un producto netamente colombiano diseñada para recibir la mejor calidad posible las señales de televisión relacionas con las TDT2.

**Identificación de la Demanda.** La demanda para venta de nuestras antenas va totalmente ligada a la venta de televisores ya que nuestro producto entraría a satisfacer la necesidad de estas personas que adquieren un televisor con la tecnología TDT2, pero no puede disfrutar de ella por falta de una antena ya que estos televisores traen el receptor TDT pero sin antena no sirve.

#### **7.4 CLIENTES POTENCIALES**

Los posibles clientes potenciales será cada persona que compre un televisor nuevo que cuente con la tecnología TDT2

- **Comerciante**

Los comerciantes, se puede llegar a acuerdos de venta con comerciantes que su actividad económica está ligada a productos de tecnología para que sean distribuidores de nuestra antena.

**7.4.1 Perfil del Consumidor.** El perfil de nuestros futuros clientes está perfilado de la siguiente manera, consumidor final y cliente potencial.

Cliente Potencial

### **DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO**

Producto elaborado en Colombia que cuenta con la de señales TDT2.

Tabla 3. Materiales

* Alambre caliber 10 esmaltado
* balum RF Hermbra
* Termoencogible
* Estaño
* Amarres plasticos
*Cable RF
*Conectores RF

**7.4.3 Promedio Venta y Costo Productos Catalogo.** En la siguiente tabla se muestra los costos del producto que se venderían para el sostenimiento y desarrollo del plan de negocio.

Tabla 5. Costo fabricación y venta y ganancia por unidad.

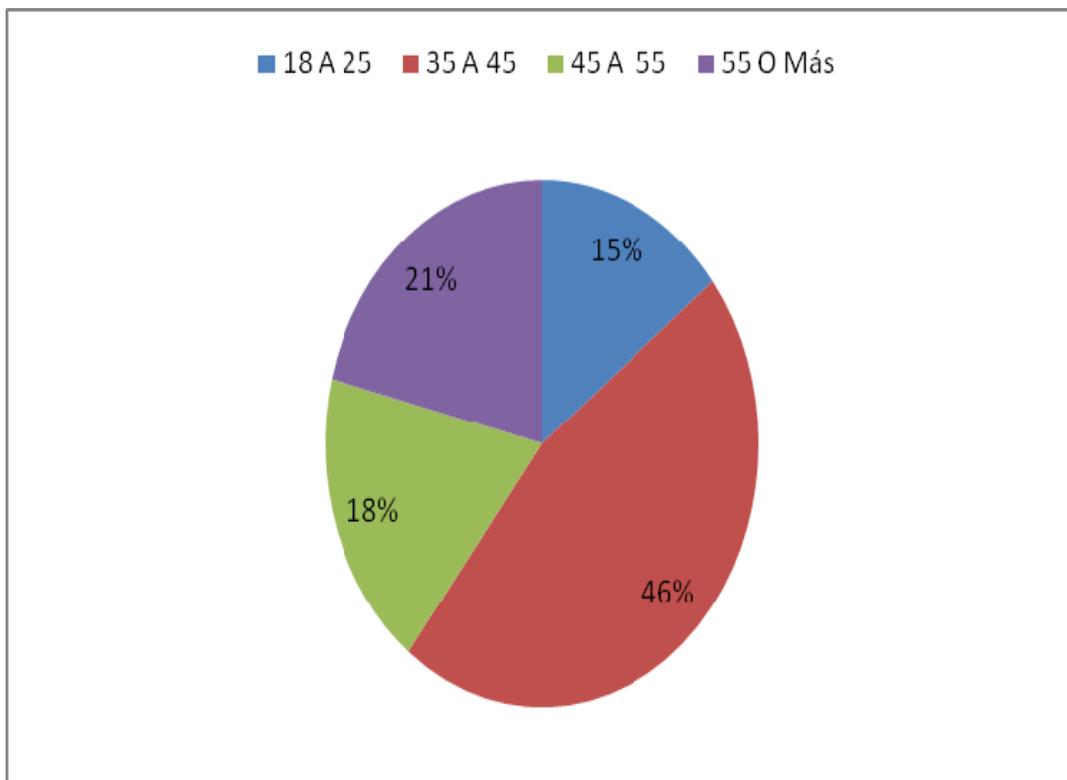
Antena TDT con cable un metro RF		
Valor Venta unidad	\$	12.000
Valor Fabricación unidad	\$	6.000
Guanacia por unidad	\$	6.000

Tabla 10. Información pregunta 1

RESPUESTA	RECUENTO	PORCENTAJE
18 A 25	22	15 %
35 A 45	70	46%
45 A 55	28	18%
55 O Más	32	21%
TOTAL	152	

Fuente: Análisis Encuesta

Figura 7. Tabulación pregunta 1 - ¿En que rango de edad se encuentra?



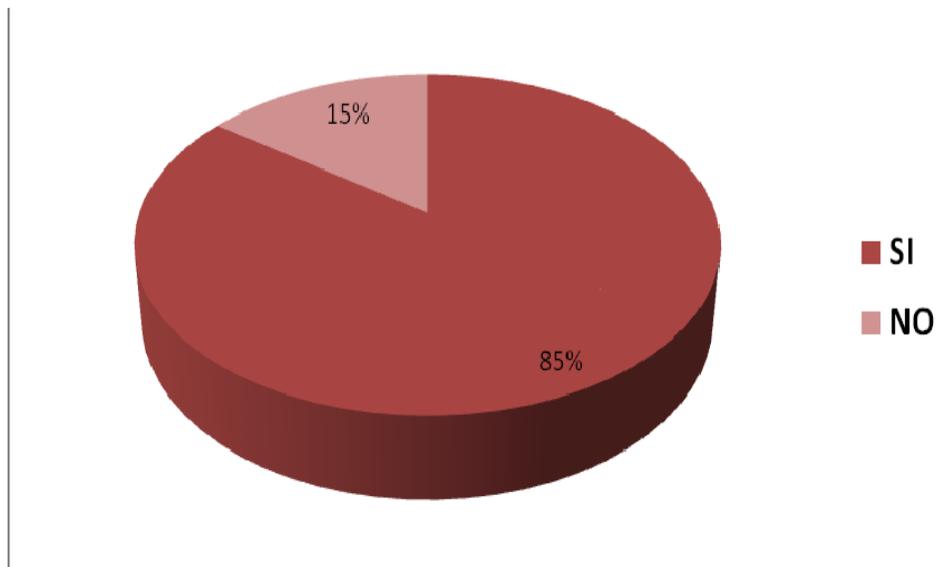
Fuente: Información tabla 10

Tabla 11. Información pregunta 2

RESPUESTA	RECUENTO	PORCENTAJE
SI	129	85%
NO	23	15%
<b>TOTAL</b>	<b>152</b>	<b>100%</b>

Fuente: Análisis Encuesta

Figura 7. Tabulación pregunta 2 ¿Le gusta ver programación nacional en su televisor?



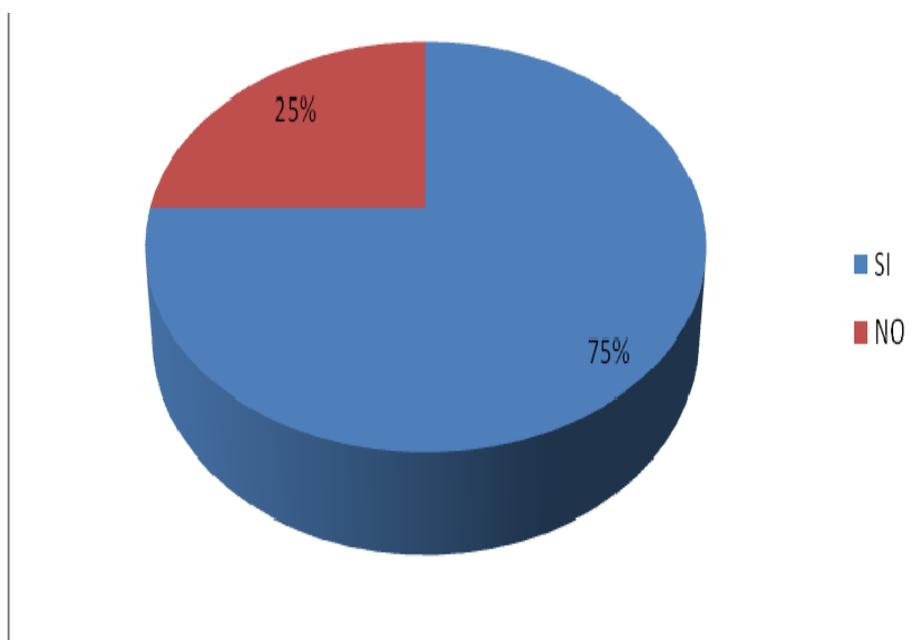
Fuente: Información tabla 11

**Comentario:** Según la encuesta a la mayoría de personas les gusta ver en su televisor programación nacional como son noticieros ,novelas y magazines.

Tabla 12. Información pregunta 3

RESPUESTA	RECUENTO	PORCENTAJE
SI	132	87%
NO	20	13%
<b>TOTAL</b>	<b>152</b>	<b>100%</b>

Figura 9. Tabulación pregunta 3 ¿Le gusta a usted ver la televisión en alta definicion?



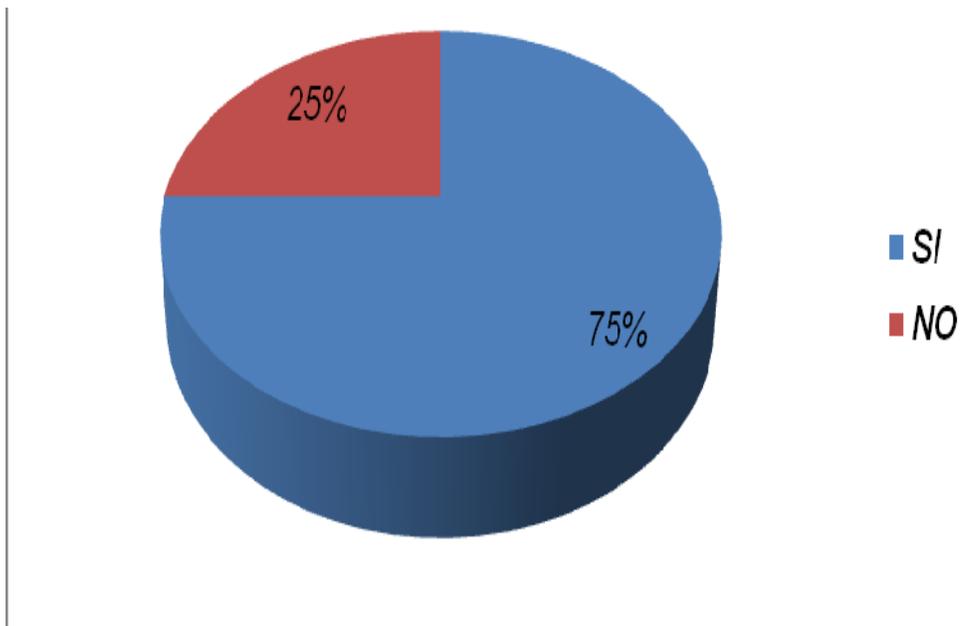
Fuente: Información tabla 12

**Comentario:** los resultados obtenidos en la encuesta nos arrojo que el 87 % de las personas encuestas prefieren una alta calidad a la hora de ver sus programas favoritos.

Tabla 13. Información pregunta 4

RESPUESTA	RECuento	PORCENTAJE
SI	132	87%
NO	20	13%
<b>TOTAL</b>	<b>152</b>	<b>100%</b>

Figura 10. Tabulación pregunta 4. ¿Le gustaría usted disfrutar gratis de sus programas favoritos nacionales en alta definición y sin facturas?



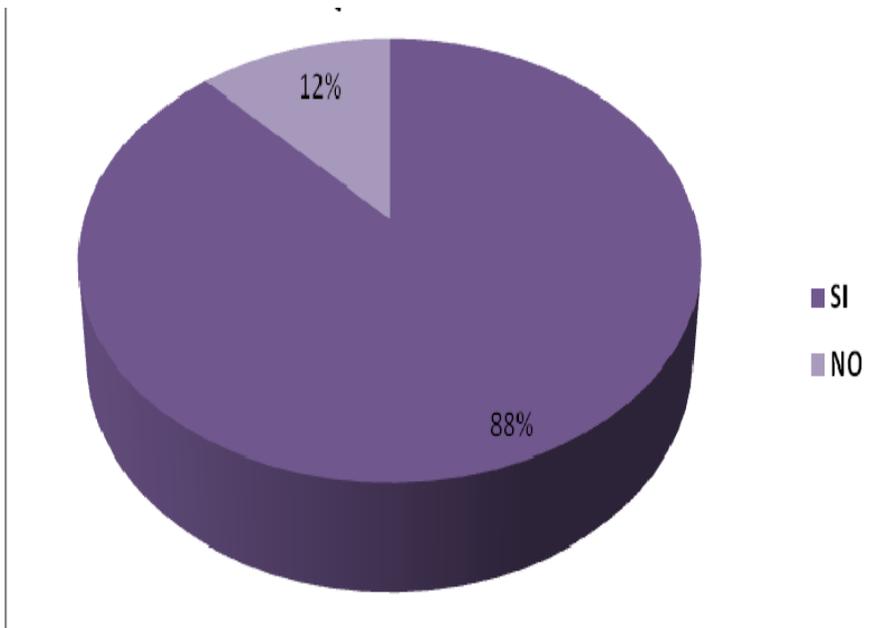
Fuente: Información tabla 13

**Comentario:** Los resultados arrojan que un 87% le gustaría disfrutar al máximo la calidad de la televisión digital terrestre.

Tabla 16. Información pregunta 5

RESPUESTA	RECuento	PORCENTAJE
SI	134	88%
NO	18	12%
<b>TOTAL</b>	<b>152</b>	<b>100%</b>

Figura 13. Tabulación pregunta 7 - ¿Compraría usted una antena de módico precio que le ayudara a disfrutar de sus programas favoritos (nacionales) en la mejor calidad y sin facturas?



Fuente: Información tabla 16

**Comentario:** Según las encuestas hay un buen porcentaje el cual es de 88% las personas que destinaron una suma considerada para la compra de un televisor, están dispuestos por una módica suma comparada nuestra antena

## MARKETING MIX

**Concepto del Producto.** Es un producto con un alto nivel funcional, totalmente colombiano diseñado y creado por estudiante de ingeniería electrónica.

### Presentation del Producto

- MARCA
- ETIQUETA

La etiqueta que se utilizará en el empaque será la siguiente:

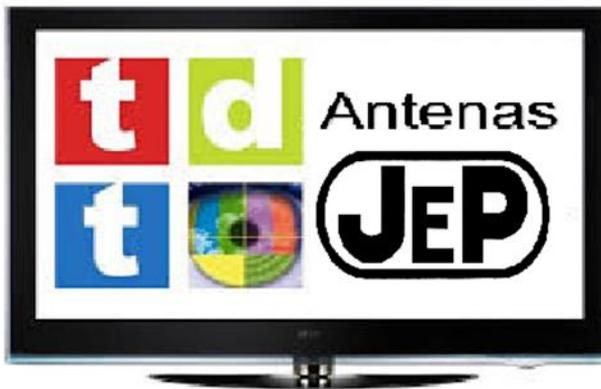


Figura 17. Antenas TDT JEP

# ESTUDIO TÉCNICO

## Presupuesto base cero

PRESUPUESTO BASE CERO			
ANTENAS TDT JEP NIT: 111111111			
AGOSTO 2017 A DICIEMBRE 2018			
DESCRIPCION	FRECUENCIA	VALOR UNITARIO (pesos)	VALOR TOTAL (pesos)
<b>GASTOS ADMINISTRATIVOS</b>			
<i>NOMINA</i>			
VENDEDOR 1	5,00	737.717,00	3.688.585,00
VENDEDOR 2	5,00	737.717,00	3.688.585,00
OPERADOR OBRA LABOR 1	4,00	516.401,90	2.065.607,60
ADMINISTRADOR	5,00	1.844.292,50	9.221.462,50
OPERADOR	5,00	700.000,00	3.500.000,00
<i>SERVICIOS PUBLICOS</i>			
LUZ	4,00	69.900,00	279.600,00
INTERNET	4,00	56.700,00	226.800,00
ACUEDUCTO Y ALCANTARILLADO	2,00	81.000,00	162.000,00
<i>ARRIENDO</i>	5,00	400.000,00	2.000.000,00
<i>PAPELERIA</i>	2,00	100.000,00	200.000,00
<i>MUEBLES ENSERES Y EQUIPOS DE COMPUTO</i>			
MUEBLES Y ENSERES	1,00	350.000,00	350.000,00
EQUIPOS DE COMPUTO	1,00	1.656.700,00	1.656.700,00
MESAS DE TRABAJO	1,00	357.000,00	357.000,00
SILLAS	1,00	206.465,00	206.465,00
<i>MATERIA PRIMA E INSUMOS</i>			
ALAMBRE DE COBRE	5,00	1.085.000,00	5.425.000,00
BALUM Y CABLES RF	5,00	1.536.000,00	7.680.000,00
IMPLEMENTOS	5,00	277.500,00	1.387.500,00
<b>GASTOS LEGALES</b>			
INSCRIPCION CAMARA COMERCIO	1,00	79.968,52	79.968,52
<b>VALOR TOTAL PRESUPUESTO</b>			<b>42.175.273,62</b>

ACTIVOS INICIALES		CANTIDAD	VALOR UNITARIO (pesos)	VALOR TOTAL (pesos)
<b>PAPELERIA</b>		1,00	100.000,00	100.000,00
<b>MUEBLES ENSERES Y EQUIPOS DE COMPUTO</b>				
	MUEBLES Y ENSERES	1,00	250.000,00	250.000,00
	EQUIPOS DE COMPUTO	1,00	1.867.110,00	1.867.110,00
	SILLAS	10,00	20.646,50	206.465,00
<b>MATERIA PRIMA E INSUMOS</b>				
	ESTAÑO	50,00	3.550,00	177.500,00
	ALMBRE ESMALTADO	50,00	4.560,00	228.000,00
	CABLE RF	50,00	5.555,00	277.750,00
	BALUM RF	50,00	4.555,00	227.750,00
	TERMOENCOGIBLE	50,00	7.300,00	365.000,00
	AMARRES PLASTICOS	50,00	11.234,00	561.700,00
<b>TOTAL ACTIVOS</b>				<b>4.261.275,00</b>

INSCRIPCION DE CAMARA Y COMERCIO			
RANGO: VALOR DE ACTIVOS	% DEL SMLMV	VALOR A CANCELAR	
3.447.276 - 4.826.185	10,84%	79.968,52	

Activos
350.000,00
1.656.700,00
357.000,00
206.465,00
1.085.000,00
1.536.000,00
277.500,00
<b>5.468.665,00</b>

**FLUJO DE CAJA**  
**ANTENAS TDT JEP NIT 11111111**  
**ENERO A DICIEMBRE 2017**

ELABORACION	CANT EN LITRO	VALOR UNI	GRAN TOTAL
ALAMBRE COBRE	700	1.935	1.354.500
CABLE RF	600	2.999	1.799.400
BALUM RF	500	730	365.000

1)

**PRESUPESTOS CUENTAS POR COBRAR**

	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC
ANTENAS COMERCIO ALKOSTO	1.354.500	1.354.500	1.354.500	1.354.500	1.354.500
ANTENAS COMERCIO ÉXITO	1.799.400	1.799.400	1.799.400	1.799.400	1.799.400
ANTENAS COMERCIO CENTRO	365.000	365.000	365.000	365.000	365.000
<b>TOTAL</b>	<b>3.518.900</b>	<b>3.518.900</b>	<b>3.518.900</b>	<b>3.518.900</b>	<b>3.518.900</b>

**PRESUPUESTO CUENTAS POR PAGAR**

	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC
ALAMBRE DE COBRE	1.085.000	1.085.000	1.085.000	1.085.000	1.085.000
CABLE RF	1.536.000	1.536.000	1.536.000	1.536.000	1.536.000
BALUM RF	277.500	277.500	277.500	277.500	277.500
<b>Total</b>	<b>2.898.500</b>	<b>2.898.500</b>	<b>2.898.500</b>	<b>2.898.500</b>	<b>2.898.500</b>

**Servicios publicos**

	Internet	luz	Agua	mensual (COMBO INTERNET + LUZ)	bimensual AGUA
<b>valor</b>	56.700	69.900	81.000	126.600	81.000
Arriendo	400.000			mensual	
Papelaria	100.000			trimestral	
<b>Impuestos</b>					
ingresos mensuales				3.518.900	
Impuesto				0%	
<b>Total a pagar mensual</b>				<b>0</b>	

Vf = Ko (1+i)n <sup>t</sup>	Ko=	5.468.665	
	Interes=	2.03%	0,0203
	t=	14	
5159846,5(1+0,0203) <sup>14</sup> =	5.468.665	1,02	1,324922
Valor futuro=	7.245.556,26		
<b>Cuota Mensual=</b>	<b>517.539,73</b>		

**Gastos administrativos**

**Nomina**

Puesto	Cantidad	valor unitario	Valor total
VENDEDOR FIJO 1	1	737.717	737.717
VENDEDOR FIJO 2	1	737.717	737.717
OPERADOR OBRA LABOR 1	1	516.402	516.402
ADMINISTRADOR	1	1.844.293	1.844.293
OPERADOR	1	700.000	700.000
<b>TOTAL NOMINA</b>			<b>4.536.128</b>

	AGO	SEPT	OCT	NOV	DIC
<b>INGRESOS</b>					
CUENTAS POR COBRAR	3.518.900	3.518.900	3.518.900	3.518.900	3.518.900
PRESTAMOS	5.468.665,00	0,00	0,00	0,00	0,00
<b>OTROS INGRESOS</b>	7.000.000,00				
<b>TOTAL</b>	<b>15.987.565</b>	<b>3.518.900</b>	<b>3.518.900</b>	<b>3.518.900</b>	<b>3.518.900</b>
<b>EGRESOS</b>					
CUENTAS POR PAGAR	2.898.500	2.898.500	2.898.500	2.898.500	2.898.500
<b>GASTOS ADMINISTRATIVOS:</b>					
Nomina	4.536.128	4.536.128	4.536.128	4.536.128	4.536.128
Servicio publicos:					
Combo = luz + Internet	0	126.600	126.600	126.600	126.600
Agua	0	81.000	0	81.000	0
Arriendo	400.000	400.000	400.000	400.000	400.000
Papelaria	100.000	0	0	100.000	0
Impuestos	0	0	0	0	0
<b>TOTAL</b>	<b>7.934.628</b>	<b>8.042.228</b>	<b>7.961.228</b>	<b>8.142.228</b>	<b>7.961.228</b>
<b>FLUJO NETO ECONOMICO</b>	<b>8.052.937</b>	<b>-4.523.328</b>	<b>-4.442.328</b>	<b>-4.623.328</b>	<b>-4.442.328</b>
<b>SERVICIO A LA DEUDA</b>	<b>0,00</b>	<b>517.539,73</b>	<b>517.539,73</b>	<b>517.539,73</b>	<b>517.539,73</b>
<b>FLUJO NETO FINANCIERO</b>	<b>8.052.937</b>	<b>-5.040.868</b>	<b>-4.959.868</b>	<b>-5.140.868</b>	<b>-4.959.868</b>

-12.048.536

*La vida es un constante caminar, que se hace sencillo cuando se cuenta con la compañía de seres maravillosos que te brindan lo mejor cada instante; como son todos mis familiares que me han apoyado en mis metas sueños y cada día de mi vida a mi novia que me motiva y cada día exige lo mejor de mí.*

**JORGE ELIECER ESTEBAN**

**PABON**

**1022385635**

**ESTUDIO DE FACTIBILIDAD  
PARA LA CREACIÓN DE UNA  
EMPRESA QUE FABRICA Y  
DISTRIBUYE  
ANTENAS TRANSMISION TDT  
EN LA CIUDAD DE  
BOGOTA DC**

