

UNIVERSIDAD DE LA SABANA  
 INSTITUTO DE POSTGRADOS- FORUM  
 RESUMEN ANALÍTICO DE INVESTIGACIÓN (R.A.I)

ORIENTACIONES PARA SU ELABORACIÓN:

El Resumen Analítico de Investigación (RAI) debe ser elaborado en Excel según el siguiente formato registrando la información exigida de acuerdo la descripción de cada variable. Debe ser revisado por el asesor(a) del proyecto. EL RAI se presenta (quema) en el mismo CD-Room del proyecto.

No.	VARIABLES	DESCRIPCIÓN DE LA VARIABLE
1	NOMBRE DEL POSTGRADO	Gerencia Estrategica
2	TÍTULO DEL PROYECTO	UtilesFacil.com
3	AUTOR(es)	Niño Mejía Jaime Andres Neuta Malagon Juan Camilo Briceño Sierra Yulieth
4	AÑO Y MES	2014-08
5	NOMBRE DEL ASESOR(a)	Se escriben los apellidos y nombres completos del asesor(a) del proyecto designado por el Comité de Investigación.
6	DESCRIPCIÓN O ABSTRACT	El tiempo hoy en día es muy valioso para las personas, lo cual ha desatado nuevos modelos de atención en portafolios y servicios para hacer más practica la forma de vivir; por ende se selecciono un modelo de negocio donde el canal principal sea una página de internet que funcione como tienda virtual y se denominará Utilsfacil.com, la cual venderá útiles y artículos de papelería con sede en La Calera, basados en el desarrollo sostenible que ha tenido el municipio y sus alrededores, principalmente por la construcción de vivienda y el éxodo de las familias capitalinas de estratos altos que ha creado un sinfín de posibilidades y oportunidades para generar empresa en el sector.
7	PALABRAS CLAVES	Internet Mercado Servicio Practicidad Desarrollo
8	SECTOR ECONÓMICO AL QUE PERTENECE EL PROYECTO	Comercio
9	TIPO DE ESTUDIO	Plan de Negocio
10	OBJETIVO GENERAL	Diseñar de un plan de negocio, a partir de un análisis que estudie las oportunidades en el mercado incluyendo aspectos estratégicos internos y externos, de forma que el plan sea viable para su implementación en el mediano plazo.
11	OBJETIVOS ESPECÍFICOS	- Identificar variables internas y externas para el desarrollo del proyecto - Creación de estructura para funcionamiento - Definición de Plan de Marketing

12	RESUMEN GENERAL	<p>El proyecto consiste en ofrecer una plataforma digital para realizar transacciones de venta en artículos de papelería, la venta se realiza online y el pedido se entrega en el domicilio de la calera que se estipule. Si vives, estudias o trabajas cerca al municipio de La Calera; Utilesfacil.com es la manera más rápida, segura y garantizada de poder tener en el menor tiempo posible, tus elementos de papelería, ya sea, para el colegio, universidad o para la oficina.</p> <p>El desarrollo sostenible que ha tenido el municipio de La Calera y sus alrededores, jalonado por las familias que cambian de residencia a Bogotá por la Calera, en parte, no quieren perder su estilo de vida de comodidades (tener todo a la mano); el problema radica en que las distancias de los condominios o conjuntos residenciales al pueblo de la calera puede estar mínimo a unos 15 minutos en carro, lo que dificulta a los niños, jóvenes y padres de familia a desplazarse para suplir sus necesidades, y lo peor es que la oferta actual no sumple con la demanda. En los barrios de la capital en la mayoría de las esquinas se puede encontrar una tienda, peluquería, panadería, miscelánea y desde luego una papelería: Pero todas estas facilidades se pierden cuando se llega a vivir a las afueras de la ciudad.</p> <p>La oportunidad está clara y es crear un modelo de negocio donde se pueda suplir la necesidad, en este caso, de elementos de papelería, ofreciéndoles un servicio de domicilio y entrega rápida. Es así como nace Utilesfacil.com, la primera papelería en La Calera que gracias a su portal web, que ofrece la variedad y surtido que tanto los niños, jóvenes y adultos necesitan.</p> <p>Uilesfaciles.com sabe que la educación es el motor de toda sociedad, es por esto, que trabajamos día a día para ser un facilitador en el desarrollo y consecución de las metas escolares, universitarias y laborales. Utilesfacil.com la manera más rápida, segura y garantizada de tener lo que necesitas.</p>
13	CONCLUSIONES.	<p>El desarrollo de un plan de negocio es el resultado de las teorías y conceptos aprendidos durante el año y medio de la especialización de Gerencia Estratégica. Lograr ver una oportunidad de mercado y llevar un plan de trabajo que apunte a unas ventajas competitivas de un negocio es la primera parte para desarrollarnos con Gerentes Estratégicos; la segunda parte es lograr poner en marcha esta idea y poder llevarla a un final feliz.</p> <p>Utilesfacil.com nació como un proyecto donde tres jóvenes emprendedores querían viajar por el mundo digital pero cuando nos enfrentamos a los obstáculos que tienen todos los empresarios la idea fue cambiando, evolucionando, madurando y al final se pulió hasta el punto que se ve una clara vía para lograr un proyecto exitoso.</p> <p>Al inicio queríamos hacer una página de Internet que pudiera ayudarles a los padres Colombianos para hacer las compras de todos los útiles escolares de sus hijos, principalmente al inicio del año. Claramente vimos unas dificultades al tener un mercado tan grande como el colombiano; y por esta razón, nos fuimos concentrando más en la ciudad capital. Pero esto cambio rápidamente, al ver que el mercado todavía era muy amplio, la competencia era muy agresiva, tanto en los barrios como en las grandes superficies. Es así, como fijamos nuestra atención en los municipios aledaños a Bogotá y vimos entre todos ellos uno en particular donde las condiciones de mercado, competencia e innovación eran perfectas para la creación e implementación de nuestra idea de negocio: La Calera. Este municipio en rápido crecimiento económico dado al acelerado crecimiento en la construcción fue el elegido para llevar a cabo nuestro proyecto, el grupo objetivo era perfecto, los estratos altos de Bogotá se están moviendo a las afueras de la ciudad y la Calera tiene todo para que los Bogotanos muevan sus residencias allá. En menos de 30 minutos los residentes de la Calera llegan a Bogotá, a la 85 con séptima lugar donde se encuentran varias oficinas.</p> <p>Pero ¿cuál es la oportunidad de negocio que vemos en la Calera? básicamente todas estas familias de estratos altos que están moviendo sus lugares de residencias quieren tener todas las comodidades que puedan tener en la ciudad. Todas estas familias están conformadas por niños que se encuentran estudiando en el Colegio o Universidades y ellos requieren constantemente útiles escolares para realizar sus trabajos educativos. El problema radica en dos puntos iniciales, primero no existe aún una papelería con gran surtido en el municipio de la Calera son papelerías muy pequeñas y con poco surtido al mejor estilo de los pueblos pequeños de Colombia, y segundo los conjuntos residenciales se encuentran a una cierta distancia del pueblo donde se encuentra la actividad económica, y los niños y jóvenes que se encontraban familiarizados de salir caminando en Bogotá a su papelería de barrio ya no lo pueden hacer.</p> <p>Es así que nace la idea de tener una papelería con todos los útiles escolares que un niño de colegio y un joven de universidad</p>

		<p>puedan necesitar, con un gran surtido y sobretodo con la facilidad de que su pedido lo pueda realizar por una plataforma digital amigable, y que le llegué en el menor tiempo posible a la puerta de su casa.</p> <p>Es importante tener en cuenta para el desarrollo de este plan de negocio, el momento lo es todo. Hoy en día la oportunidad está dada, entre más rápido se pueda llevar a cabo esta idea, más rápido nos podemos posicionar en el mercado y así lograr una posición sólida en la mente de nuestro consumidor. El desarrollo sostenible va a pasos agigantados y lo que menos queremos es llegar de segundos a este crecimiento.</p> <p>Por otra parte, es importante pensar no solo en la creación de empresa sino también en cómo, desde nuestra posición de líderes emprendedores, podemos construir (en este caso) un mejor pueblo. Es por esto, que esta empresa no solo debe generar ingresos propios sino que tiene el deber y compromiso de crear un programa de entrega de útiles escolares que ayuda a la comunidad menos favorecida del municipio de la Calera; claro está enfocado en la educación, por dos razones: la primera es porque es el mercado de desarrollo y comercialización de utilesfacil.com, y la segunda porque el motor de toda sociedad es sin lugar a dudas: LA EDUCACIÓN.</p>
14	FUENTES BIBLIOGRÁFICAS	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Hingston, Peter. Inicie su propio negocio</li> <li>- Baca Urbina, Gabriel. Evaluación de proyectos. McGrawHill Quinta Edición</li> <li>- Gido, Jack y Clements, James P. Administración exitosa de proyectos. International Thomson Editores.</li> </ul> <p><u>FUENTES ELECTRONICAS:</u></p> <p>file:///G:/INFORMACI%C3%93N%20BACKUP%20YULIETH/UNIV%202/Entorno%20Economico/TRABAJO%20FINAL/sEDE%20MANIZALES.htm - Universidad Nacional de Colombia</p> <p>file:///G:/INFORMACI%C3%93N%20BACKUP%20YULIETH/UNIV%202/Entorno%20Economico/TRABAJO%20FINAL/Producto%20Interno%20Bruto%20Colombia.htm</p> <p>Análisis-y-perspectiva-del-desempleo-en-los-últimos-12-años-INFF-201001004</p> <p>file:///G:/INFORMACI%C3%93N%20BACKUP%20YULIETH/UNIV%202/Entorno%20Economico/TRABAJO%20FINAL/Crecimiento%20del%20PIB%20%28%25%20anual%29%20%20%20Datos%20%20%20Tabla.htm</p> <p>file:///G:/INFORMACI%C3%93N%20BACKUP%20YULIETH/UNIV%202/Entorno%20Economico/TRABAJO%20FINAL/Colombia%20%20%20Datos.htm</p> <p>BANREP. WWW.BANREP.COM.CO</p> <p>DANE - WWW.DANE.GOV.CO</p> <p><a href="http://www.unfpa.org.co/menuSup.php?id=5">http://www.unfpa.org.co/menuSup.php?id=5</a></p> <p>BPR Benchmark   Reportes Sectoriales 3</p> <p><a href="http://es.slideshare.net/SOYLUIS1974/normas-apa-2011-11859235">http://es.slideshare.net/SOYLUIS1974/normas-apa-2011-11859235</a></p> <p><a href="https://www.youtube.com/watch?v=nOuClwhKrWc&amp;list=WL&amp;index=1">https://www.youtube.com/watch?v=nOuClwhKrWc&amp;list=WL&amp;index=1</a></p>