

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE LA EMPRESA  
MULTIESPACIOS DEKO

FORMULACIÓN Y EVALUACIÓN DE PROYECTOS

WILMAR HERNANDEZ

CONSUELO PULIDO

DAWIN YONADAB LEYTON

CORPORACIÓN UNIFICADA NACIONAL DE EDUCACIÓN SUPERIOR CUN

ESCUELA DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS

ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

BOGOTÁ

2017

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE LA EMPRESA  
MULTIESPACIOS DEKO

FORMULACIÓN Y EVALUACIÓN DE PROYECTOS

WILMAR HERNANDEZ

CONSUELO PULIDO

DAWIN YONADAB LEYTON

DOCENTE

SAUL MARTINEZ

CORPORACIÓN UNIFICADA NACIONAL DE EDUCACIÓN SUPERIOR CUN

ESCUELA DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS

ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

BOGOTÁ

2017

PROLOGO	Pág.
3. CAPÍTULO 1 .....	15
3.1 DESCRIPCIÓN.....	15
3.2 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	16
3.3 PREGUNTA PROBLEMA .....	17
3.4 JUSTIFICACIÓN.....	17
3.5 ANTECEDENTES .....	18
3.5.1 ANTECEDENTES DEL MERCADO.....	18
3.6 OBJETIVOS.....	20
3.6.1 OBJETIVO GENERAL: .....	20
3.6.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS: .....	20
4. CAPÍTULO 2 PLANEACIÓN ESTRATEGICA GENERATIVA.....	22
4.1 ANALISIS EXTERNO .....	22
4.1.1 MATRIZ 5 FUERZAS DE PORTER .....	22
4.1.2 ANÁLISIS PESTA.....	23
4.1.3 ANTECEDENTES LEGALES (documentos para crear empresa en Colombia) .....	25
4.1.3.1 DOCUMENTOS NECESARIOS PARA REGISTRARSE COMO PERSONA JURÍDICA ANTE LA CÁMARA DE COMERCIO DE BOGOTÁ (CCB): .....	25
4.1.3.2 PASOS PARA CONSTITUIR SU EMPRESA COMO PERSONA JURÍDICA ....	26
4.1.3.3 REGLAMENTACION PARA UNA SAS EN MATERIA TRIBUTARIA.....	28
4.1.3.4 BENEFICIOS CONTRIBUTIVOS DE CONFORMAR UNA S.A.S.....	31
4.2 ANÁLISIS INTERNO .....	34
4.2.1 CADENA DE VALOR .....	34

4.3 PROCESOS, ACTIVIDADES Y COSTOS VARIABLES IDENTIFICADOS EN MULTIESPACIOS DEKO .....	35
4.3.1 BIENES TANGIBLES E INTANGIBLES .....	36
4.3.2 COMPETENCIA INDUSTRIAL.....	38
4.4 ANÁLISIS DE SITUACIÓN .....	40
4.4.1 MATRIZ DOFA .....	40
4.5 IDENTIDAD ESTRATÉGICA (MISIÓN).....	40
4.5.1 FUTURO PREFERIDO (VISIÓN) .....	40
4.6 VALORES CORPORATIVOS .....	41
4.7 VENTAJAS COMPETITIVAS.....	42
4.8 FACTORES DEL ÉXITO .....	42
4.9 OBJETIVOS Y METAS .....	43
4.9.1OBJETIVO GENERAL: .....	43
4.9.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS:.....	43
4.10 FLUJOGRAMA.....	44
4.11 ORGANIGRAMA.....	45
4.12 PIRAMIDE DE MASLOW.....	46
4.13 INFRASTRUCTURA.....	47
4.14 PLANO.....	47
5. PROTOTIPO DEL PRODUCTO Y NORMAS TÉCNICAS. ....	48
5.1 PROTOTIPO DEL PRODUCTO.....	48
5.1.1 CENTRO DE ENTRETENIMIENTO FLOTANTE.....	48
5.1.1.1 MATERIALES .....	49
5.1.1.2 ARMADO .....	50

5.1.2 COMEDOR DE PARED.....	51
5.1.2.1 MATERIALES.....	52
5.1.2.2 ARMADO .....	54
5.1.3 BIBLIOTECA EXPANDIBLE .....	55
5.1.3.1 MATERIALES.....	57
5.1.3.2 ARMADO .....	58
5.1.4 MESA MULTIFUNCIONAL DE DOS SILLAS .....	58
5.1.4.1 MATERIALES.....	60
5.1.4.2 ARMADO .....	61
5.1.5 LA SILLA PARA DOS PERSONAS .....	62
5.1.5.1 MATERIALES.....	63
5.1.5.2 ARMADO .....	63
5.1.6 PIEZAS PENTAGONALES DE MULTI FUNCIÓN .....	64
5.1.6.1 MATERIALES.....	65
5.1.6.2 ARMADO .....	65
5.1.7. CENTRO DE ENTRETENIMIENTO .....	66
5.1.7.1 MATERIALES.....	67
5.1.7.2 METODOLOGÍA.....	67
5.1.8 BIBLIOTECA .....	68
5.1.8.1 MATERIALES.....	70
5.1.8.2 METODOLOGÍA.....	71
5.1.9 ADAPTACIÓN DE MESA PARA DOS PERSONAS.....	71
5.1.9.1 MATERIALES.....	72
5.1.9.2 METODOLOGÍA.....	72

5.2 NORMAS TÉCNICAS, ARANCELES Y REGISTROS PARA EL SECTOR DE MUEBLES EN COLOMBIA .....	73
5.2.1 ARANCELES E IMPUESTOS .....	76
5.2.2. REGISTROS .....	78
5.3. INDICADORES DE CALIDAD DE MULTIESPACIOS DEKO .....	80
6. CAPÍTULO 3 ESTUDIO DE MERCADO .....	88
6.1.DESCRIPCIÓN DEL MERCADO (target) .....	88
6.2.ANTECEDENTES DEL MERCADO .....	89
6.3. ANÁLISIS DEL SECTOR (Geográficamente, usar google maps y resumen) .....	91
6.3.1 UBICACIÓN GEOGRÁFICA DEL MUNICIPIO DE SOACHA. ....	91
6.3.2 UBICACIÓN GEOGRÁFICA DE LA URBANIZACIÓN CIUDAD VERDE EN EL MUNICIPIO DE SOACHA.....	92
6.3.2.1 DEFINICIONES.....	93
6.3.3 VISTA AÉREA DE LA URBANIZACIÓN CIUDAD VERDE EN EL MUNICIPIO DE SOACHA.....	94
6.4. ANÁLISIS DEL MERCADO (segmentación) .....	95
6.5. ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA (tabla) .....	98
6.6. ROMPER EL HIELO.....	100
6.7 ENCUESTA .....	101
6.7.1 RESULTADOS .....	103
6.7.2. ANÁLISIS .....	108
6.8. TIPO DE PRODUCTO .....	109
6.8.1 DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO.....	109
6.9 MARCO TEÓRICO. ....	110

6.9.1 MUEBLE.....	110
6.9.2 MADERA ECOLÓGICA.....	110
6.9.3 MIPYME .....	111
6.9.4 PROPIEDAD HORIZONTAL.....	113
6.9.5 MUEBLES MULTIFUNCIONALES .....	114
6.9.6 EL ESPACIO Y EL DISEÑO .....	116
6.9.7 SECTOR ECONOMICO AL QUE PERTENECEN EL MERCADO DE MUEBLES .....	117
7. CAPÍTULO 4 PLAN DE MARKETING.....	118
7.1. PRODUCTO.....	118
7.1.1 LOGOTIPO.....	118
7.2. MEZCLA DE MERCADEO .....	119
7.3. ESTRATEGIA DE PRECIO .....	121
7.4. ESTRATEGIA DE PROMOCIÓN .....	122
7.5 COSTO ESTRATEGIA DE PROMOCIÓN.....	123
7.6 ESTRATEGIA DE PRODUCTO.....	124
7.7 ESTRATEGIA DE PLAZA .....	125
7.7.1 COSTO ESTRATEGIA DE PLAZA .....	125
7.8 ESTRATEGIA DE FINANCIAMIENTO.....	126
7.8.1 BANCOS QUE APOYAN A LAS PYMES.....	126
8. COSTOS.....	129
8.1 COSTOS DEL PRODUCTO .....	129
8.1.1. CENTRO DE ENTRETENIMIENTO FLOTANTE.....	129
8.1.2. COMEDOR DE PARED.....	130

8.1.3. BIBLIOTECA EXPANDIBLE .....	131
8.1.4. MESA MULTIFUNCIONAL DE DOS SILLAS .....	132
8.1.5. SILLA PARA DOS PERSONAS.....	133
8.1.6. PIEZAS PENTAGONALES DE MULTIFUNCIÓN .....	134
8.1.7. CENTRO DE ENTRETENIMIENTO EXPANDIBLE .....	135
8.1.8. BIBLIOTECA MULTIFUNCIÓN.....	136
8.1.9. ADAPTACIÓN DE SILLAS PARA DOS PERSONAS .....	137
8.2. PROYECCIÓN ESTADO DE RESULTADOS .....	138
8.3. PUNTO DE EQUILIBRIO.....	139
8.4 PROYECCIÓN DE VENTAS .....	148
8.5 PROYECCIÓN MANO DE OBRA DIRECTA.....	149
8.6 TABLA DE INVERIÓN GLOBAL Y DEPRECIACIÓN.....	150
8.7 PRESUPUESTO DE GASTOS DE ADMINISTRACIÓN MENSUAL.....	150
8.8 PRESUPUESTO DE GASTOS DE ADMINISTRACIÓN.....	150
8.9 BALANCE GENERAL.....	151
9. CONCLUSIONES.....	152
10. WEBGRAFIA.....	153



## INDICE DE TABLAS

## INDICE DE TABLAS

Tabla 2 MATRIZ 5 FUERZAS DE PORTER .....	23
Tabla 3 ANÁLISIS PESTA.....	25
Tabla 1 PASOS PARA LA CREACIÓN DE EMPRESA .....	26
Tabla 4 REGLAMENTO PARA UNA SAS EN MATERIA TRIBUTARIA .....	30
Tabla 4 BIENES TANGIBLES E INTANGIBLES <sup>38</sup> .....	38
Tabla 5 COMPETENCIA INDUSTRIAL.....	40
Tabla 6 MATERIAL CENTRO DE ENTRETENIMIENTO.....	50
Tabla 7 MATERIALES PARA MESA .....	53
Tabla 8 MATERIALES PARA SILLA.....	53
Tabla 9 MATERIALES BIBLIOTECA EXPANDIBLE .....	57
Tabla 10 MATERIALES MESA EXPANDIBLE.....	60
Tabla 11 MATERIALES SILLA PARA DOS.....	63
Tabla 12 MATERIALES PENTÁGONO MULTIFUNCIÓN .....	65
Tabla 13 MATERIAL PARA CENTRO DE ENTRETENIMIENTO .....	67
Tabla 14 MATERIALES PARA BIBLIOTECA .....	70
Tabla 15 ADAPTACION DE MESA PARA DOS .....	72
Tabla 16 INDICADORES GESTIÓN DE CALIDAD.....	87

Tabla 17 PERFIL DE CLIENTE.....	88
Tabla 18 SEGMENTACION DEMOGRAFICO .....	96
Tabla 19 SEGMENTACIÓN SOCIOECONÓMICA.....	96
Tabla 20 SEGMENTACIÓN PSICOGRAFICA .....	97
Tabla 21 ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA.....	99
Tabla 22 ESTRATEGIA DE PRECIO .....	122
Tabla 23 ESTRATEGIA DE PROMOCIÓN .....	123
Tabla 24 Costo de estrategia de promoción.....	124
Tabla 25 ESTRATEGIA DE PRODUCTO.....	125
Tabla 26 ESTRATEGIA DE PLAZA .....	125
Tabla 27 Costo estrategia de plaza .....	125

## INDICE ILUSTRACIONES

Ilustración 1 CADENA DE PROCESOS .....	35
Ilustración 2 PROCESOS .....	36
Ilustración 3 MATRIZ DOFA .....	40
Ilustración 4 CENTRO ENTRETENIMIENTO FLOTANTE.....	49
Ilustración 5 CENTRO DE ENTRETENIMIENTO FLOTANTE.....	49
Ilustración 6 SALA.....	52
Ilustración 7 COMEDOR .....	52
Ilustración 8 BIBLIOTECA 1 .....	55
Ilustración 9 BLIBLIOTECA 2 .....	56
Ilustración 10 BLIBLIOTECA 3 .....	57
Ilustración 11 MESA MULTIFUNCIONAL.....	59
Ilustración 12 SILLA PARA DOS .....	62
Ilustración 13 PENTAGONO MULTIFUNCIONAL .....	64
Ilustración 14 CENTRO DE ENTRETENIMIENTO EXPANDIBLE .....	66
Ilustración 15 CENTRO DE ENTRETENIMIENTO EXPANDIBLE .....	66
Ilustración 16 BLIBLIOTECA .....	68
Ilustración 17BLIBLIOTECA .....	69
Ilustración 18 ADAPTACION MESA PARA DOS.....	71
Ilustración 19 UBICACION GEOGRAFICA DE SOACHA.....	91
Ilustración 20 UBICACION GEOGRAFICA CIUDAD VERDE .....	92
Ilustración 21 VISTA AEREA URBANIZACION CIUDAD VERDE.....	94

Ilustración 22 SEGMENTACION GEOGRAFICA.....	95
Ilustración 23 GRAFICA PREGUNTA 1 .....	103
Ilustración 24 GRAFICA PREGUNTA 2 .....	104
Ilustración 25 GRAFICA PREGUNTA 3 .....	104
Ilustración 26GRAFICA PREGUNTA 4 .....	105
Ilustración 27 GRAFICA PREGUNTA 5 .....	106
Ilustración 28 GRAFICA PREGUNTA 6 .....	106
Ilustración 29 GRAFICA PREGUNTA 7.....	106
Ilustración 30 GRAFICA PREGUNTA 8.....	107
Ilustración 31 GRAFICA PREGUNTA 9.....	107

## RESUMEN EJECUTIVO

MULTIESPACIOS DEKO es una empresa dedicada a la producción y distribución de muebles multifuncionales, los cuales buscan satisfacer la necesidad de nuestros clientes, en la virtud de nuestros muebles y además buscamos que nuestros productos no solo tengan variedad de funciones, sino que también optimicen los espacios, donde ayudamos al medio ambiente utilizando madera ecológica y donde además a esto aportando diseños únicos y productos de gran calidad

MULTIESPACIOS DEKO is a company dedicated to the production and distribution of multifunctional furniture, which seeks to satisfy the needs of our customers, by virtue of our furniture and also, we seek that our products not only have a variety of functions but also optimize spaces, where we help the environment using ecological wood and where in addition to this providing unique designs and quality products.

### 1.1.PALABRAS CLAVE:

Madera, Ecológica, Muebles, Multifuncional, Optimizar, Espacios, Medio Ambiente, Diseños, Calidad, Variedad, Propiedad Horizontal, Necesidad, Hogar, Comodidad, Innovación.

### KEYWORDS:

Wood, Ecological, Furniture, Multifunctional, Optimize, Spaces, Environment, Designs, Quality, Variety, Horizontal property, Need, Home, Comfort, Innovation.

## 1. INTRODUCCIÓN

MULTIESPACIOS DEKO es una empresa dedicada a la producción y distribución de muebles multifuncionales, los cuales buscan satisfacer la necesidad de nuestros clientes, en la virtud de nuestros muebles y además buscamos que nuestros productos no solo tengan variedad de funciones, sino que también optimicen los espacios. Hoy en día hay muchos mercados que se pueden explotar, uno de ellos es la propiedad horizontal, e incluso también, aprovecharemos el mercado en climas cálidos con productos fuera de lo común que llamen la atención de nuestros clientes, para ello buscamos su comodidad con productos útiles y que aún no están en el mercado, esto sería a un bajo costo que facilite la adquisición, garantizando así felicidad en los hogares, y fidelidad de los clientes para con nuestra empresa.

Inicialmente MULTIESPACIOS DEKO se ubicará en Soacha, que se conoce como uno de los municipios de mayor mercado en la propiedad horizontal actualmente.

### 3. CAPÍTULO 1

#### 3.1 DESCRIPCIÓN.

MULTIESPACIOS DEKO empezó al querer comercializar, fabricar y producir muebles que sean amigables con el medio ambiente, al verse afectado el planeta con la deforestación, al ver que la fabricación de muebles causa una deforestación clandestina vimos esa necesidad y pensamos en una manera de ayudar al medio ambiente, crear un mueble de calidad y además a esto que estos muebles optimizaran los espacios, viendo la necesidad , ya que actualmente es increíble ver la incrementación de la propiedad horizontal.

### 3.2 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

En la actualidad la propiedad horizontal como mercado ha logrado un posicionamiento y reconocimiento mayor a los años anteriores, ya que hoy en día las personas prefieren invertir en su futuro y en especial en los de sus hijos asegurando un techo el cual poder vivir, sin embargo no es el espacio esperado para el precio tan alto es decir el mercado de la propiedad horizontal dejó a un lado la construcción de casas de interés común, para comenzar con la construcción de torres de apartamentos que aumentaba su producción y ganancia porque el mismo espacio se construyen más viviendas, pero en efecto el espacio no es el mismo después de construir casas de 3 pisos se pasó a incorporar en un solo piso lo de 3 con un área en promedio de 48 m.

De este modo el espacio se reduce de una manera drástica lo que hace surgir la necesidad de adaptación de los muebles al espacio aumentando sus funciones con respecto a las habituales, es que donde parte la idea de creación de muebles modulares y el uso de la madera orgánica con el fin de la contribución al medio ambiente.



### 3.3 PREGUNTA PROBLEMA

¿Cuál es el grado de viabilidad para la producción y comercialización de muebles multiusos en el municipio de Soacha, Cundinamarca, teniendo en cuenta condiciones de mercado como la capacidad de adquisición, demanda y ubicación del sector respecto a Bogotá?

### 3.4 JUSTIFICACIÓN

Debido a la cifra en aumento de construcción de apartamentos en Bogotá y municipios aledaños y su reducido tamaño con el fin de construir más, surge la necesidad de crear muebles que contribuyan a la optimización del espacio. Que vayan en pro de la conservación del medio ambiente y que sean económicos teniendo en cuenta los estratos existentes en estos puntos de la ciudad

El cliente es seleccionado analizando aspectos como el estrato socio económico en el que se encuentra situado además de esto son personas jóvenes o nuevas el tema de adquisición de vivienda, que buscan la mejor opción para su hogar, aprovechando el espacio que tienen queriendo hacer la mejor inversión.

Con la finalidad de llevar a la práctica los conocimientos que hemos ido adquiriendo en el paso por la universidad y las anteriores instituciones llevamos a cabo este estudio de factibilidad de la creación de una empresa enfocada en la producción y fabricación de muebles con el objetivo final debe llevarlo al plano real y en un futuro hacer que funcione.

### 3.5 ANTECEDENTES

#### 3.5.1 ANTECEDENTES DEL MERCADO

MULTIFUNZIONE, es una empresa dedicada a la fabricación, distribución de muebles multifuncionales, está ubicada en la ciudad de Bogotá en la **Calle 109 # 17-21 Oficina 202**

Su misión es: “Somos un estudio de Diseño que con innovadoras soluciones ofrecemos a nuestros clientes una Nueva Forma de Vivir los Espacios, ya sean reducidos o amplios.”

(MULTIFUNZIONE, <http://www.mueblesmultifuncionales.com/index.php/multifunzione>, 2017)

“Nuestros Sistemas Transformables tales como camas y mesas multifuncionales les proporcionan a nuestros Clientes una Experiencia totalmente diferente durante el día y la noche.” (MULTIFUNZIONE,

<http://www.mueblesmultifuncionales.com/index.php/multifunzione>, 2017)

“Así mismo ofrecemos Muebles personalizados para hogar, oficinas y áreas comerciales, basándonos en las necesidades y los gustos específicos de cada cliente e involucrando el concepto de funcionalidad y multifuncionalidad.” (MULTIFUNZIONE,

<http://www.mueblesmultifuncionales.com/index.php/multifunzione>, 2017) “Nuestro servicio de arquitectura ofrece los servicios de diseño arquitectónico y construcción.”

(MULTIFUNZIONE, <http://www.mueblesmultifuncionales.com/index.php/multifunzione>, 2017)

Además de esto cuentan con su propia página web, donde tienen su portafolio bien definido, y unos de sus clientes son: RCN televisión, SOMOS, Boyden, GM Colmotores, ENSUEÑO.

FABRIK D SPACIO, es una empresa mexicana dedicada al desarrollo de productos y servicios que optimizan el espacio de los hogares. Está ubicada en ciudad de México

Su misión es: “Mejorar la calidad de vida de los hogares a través de un mejor uso del espacio. Buscamos que las casas sean lugares más amplios, cálidos y confortables a través de mobiliario flexible, innovador y de excelente calidad.” (Fábrrik D Spacio, <https://www.fabricadeespacio.com/sobre-nosotros>, 2017)

Esta empresa fue la primera en América y en el mundo, dedicada a la elaboración de muebles multifuncionales, se han logrado estabilizar en el mercado, y poseen un portafolio bien definido a nivel nacional.

## 3.6 OBJETIVOS

### 3.6.1 OBJETIVO GENERAL:

- Consolidarnos como líderes en el mercado de muebles y alcanzar el mayor volumen en ventas, poniendo a disposición de la población de Soacha artículos innovadores pensados y diseñados especialmente para hogares con espacios reducidos, Integrando un equipo capaz de afrontar las adversidades y brindar la mejor atención a nuestros clientes.

### 3.6.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS:

- Identificar las características de las materias primas amigables con el medio ambiente y las posibilidades de uso en el sector mobiliario, facilitando la reforestación del bosque de donde se extrae la madera usada en los muebles encontrados en el mercado.
- Proveer de los mejores diseños de muebles, ofreciendo innovación y personalización a un precio justo sin sacrificar la calidad del producto.

- Aplicar un estudio de mercado en el municipio de Soacha que nos brinde un análisis del mercado y nos facilite las ventas de nuestros productos, obteniendo las mejores ganancias en beneficio de nuestros clientes y la empresa.
- Fortalecer la formación y capacitación del recurso humano especializándolo en el sector productivo en el cual nos movemos con el fin de optimizar recursos y procesos.
- Implementar tecnológica de punta en la fabricación de muebles y productos de alto valor agregado.
- Generar un modelo expansivo del productivo orientado a mercados de alta rentabilidad abarcando la mayor parte del mercado consumidor de muebles para el hogar.

## 4. CAPÍTULO 2 PLANEACION ESTRATEGICA GENERATIVA

### 4.1 ANÁLISIS EXTERNO

#### 4.1.1 MATRIZ 5 FUERZAS DE PORTER

	<p>Calidad de los productos en nuestro caso solo dos empresas nos garantizan la calidad que necesitamos (Madera ecológica), por lo que es baja la disponibilidad por depender de estos dos únicos proveedores</p>	
<p>Alta inversión Baja facilidad de entrar en este mercado Bajo conocimiento en el tema</p>	<p>Al realizar todo este estudio se pudo determinar que el proyecto es un 75 % factible, donde podemos decir que MULTIESPACIOS DEKO es una empresa innovadora y que puede entrar a competir en un mercado</p>	<p>Son productos económicos y de gran calidad, que ayudan al medio ambiente ya que están hechos en base de madera ecológica, y sirven para cumplir mas de una función mediante los diseños exclusivos de nuestra empresa</p>
	<p>Poder adquisitivo Fidealización del cliente Nuestro producto ofrece además de diseño, y de que no solo sirven para una sola cosa, ya que son muebles multifuncionales en que a su vez ayudan al medio ambiente y frente a ello llegaran compradores interesados.</p>	

Tabla 1 MATRIZ 5 FUERZAS DE PORTER

## 4.1.2 ANÁLISIS PESTA

<p><b>P</b></p> <p>Político</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Normatividad de la creación de empresa             <ul style="list-style-type: none"> <li>• Reformas tributarias</li> <li>• Reformas laborales</li> </ul> </li> <li>• Normatividad sobre uso de material ecológico como materia prima             <ul style="list-style-type: none"> <li>• Políticas de calidad</li> <li>• TLC (tratados de libre comercio).</li> <li>• normatividad general constitución 1991.</li> <li>• 49 Atención de la salud y saneamiento ambiental.</li> <li>• 58 Función ecológica de la propiedad privada                 <ul style="list-style-type: none"> <li>• 63 bienes de uso publico</li> </ul> </li> <li>• 80 Planificación del manejo y aprovechamiento de los recursos naturales</li> <li>• 95 Protección de los recursos culturales y naturales del país                 <ul style="list-style-type: none"> <li>Decreto ley 2811 de 1.974</li> <li>Ley 23 de 1973</li> </ul> </li> </ul> </li> </ul>
<p><b>E</b></p> <p>Económico</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Tasa de Inflación             <ul style="list-style-type: none"> <li>• TRM</li> <li>• Impuestos</li> <li>• Demanda</li> </ul> </li> <li>• Situación demográfica del sector.</li> <li>• tipos de interés y políticas monetarias</li> <li>• políticas en materia de desempleo</li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>tendencias del PIB</li> </ul>
<p><b>S</b></p> <p>Social</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Estilo de vida</li> <li>Cultura ambiental</li> <li>nivel educativo</li> <li>consumismo</li> <li>conciencia ecológica</li> <li>consumismo</li> <li>movilidad laboral y social</li> <li>modas y tendencias</li> <li>desarrollo social municipio de Soacha</li> <li>vías de comunicación</li> </ul>
<p><b>T</b></p> <p>Tecnológico</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Maquinaria</li> <li>Sistemas de información y comunicación <ul style="list-style-type: none"> <li>Medio publicitarios</li> </ul> </li> <li>Software para la operación administrativa <ul style="list-style-type: none"> <li>Uso y costo de la energía</li> </ul> </li> <li>Velocidad de transferencias tecnológica</li> </ul>
<p><b>A</b></p> <p>Ambiental</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Normatividad sanidad</li> <li>Responsabilidad social</li> <li>Limitación manejo de material orgánico como materia prima</li> <li>Estudio impacto ambiental</li> </ul>



	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Política ambiental</li> <li>• Manejos de residuos y contaminación</li> </ul>
--	---

**Tabla 2 ANÁLISIS PESTA**

#### 4.1.3 ANTECEDENTES LEGALES (documentos para crear empresa en Colombia)

##### 4.1.3.1 DOCUMENTOS NECESARIOS PARA REGISTRARSE COMO PERSONA JURÍDICA ANTE LA CÁMARA DE COMERCIO DE BOGOTÁ (CCB):

- 1) Original del documento de identidad.
- 2) formulario de registro único tributario RUT
- 3) Formularios disponibles en las sedes de la CCB o por medio de este portal:
  - a) Formulario Registro Único Empresarial y Social (RUES)
  - b) Carátula única empresarial y anexos según corresponda (Persona Natural, Persona Jurídica, Establecimiento de Comercio, Proponente)
  - c) Formulario registro con otras entidades.

<http://www.ccb.org.co/Cree-su-empresa/Pasos-para-crear-empresa>

## 4.1.3.2 PASOS PARA CONSTITUIR SU EMPRESA COMO PERSONA JURÍDICA

1	Asesoría	Idea de negocio o plan de empresa con Bogotá Emprende
2	Consulta	Documentos necesarios y consultas virtuales previas
3	Rut	RUT Registro Único Tributario
4	Documentos de constitución	Elaborar el documento de constitución de la sociedad
5	Formularios	Diligenciamiento de formularios para formalizar su empresa
6	Formalización	Registro Matrícula Mercantil Cámara de Comercio de Bogotá

(<http://www.ccb.org.co/Cree-su-empresa/Pasos-para-crear-empresa>)

### Tabla 3 PASOS CONSTITUCION EMPRESA

Teniendo en cuenta que el tipo de empresa a crear es SAS (sociedad por acciones simplificada)

Cómo constituir una Sociedad por Acciones Simplificada (SAS)

Pasos para la creación

- Consultar nombre en el RUES
- Preparar la papelería

Los documentos necesarios para la constitución son:

- Documento privado de constitución

- PRE-RUT
- Fotocopia de la cédula del representante legal
- Formulario único empresarial (<http://puc.com.co/p/como-constituir-una-sas>)

El **documento privado de constitución**, son los estatutos de la compañía donde se define la estructura de la organización. Para redactarlo se puede buscar un formato y adecuarlo a las características de la empresa. (<http://puc.com.co/p/como-constituir-una-sas>)

El **PRE-RUT** se diligencia en la página web de la DIAN, seleccionando la opción **Inscripción RUT** y luego **cámara de comercio**. El sistema le informará que si ya había realizado el proceso y guardó un borrador del documento, puede escribir el número del formulario para continuar con la edición. Pero como apenas se va a crear, solo hay que dar clic en **continuar** dejando el campo de formulario en blanco. (<http://puc.com.co/p/como-constituir-una-sas>)

El **formulario único empresarial** se adquiere en la cámara de comercio, se debe llenar con todos los datos de la empresa. (<http://puc.com.co/p/como-constituir-una-sas>)

- Inscripción en la cámara de comercio
- Crear cuenta de ahorros
- Tramitar el RUT definitivo
- Tramitar el registro mercantil definitivo.
- Resolución de facturación y firma digital.

(<http://puc.com.co/p/como-constituir-una-sas>)

## 4.1.3.3 REGLAMENTACIÓN PARA UNA SAS EN MATERIA TRIBUTARIA

<b>REGLAMENTACIÓN PARA UNA SAS EN MATERIA TRIBUTARIA</b>					
<b>CUANDO COMPRAMOS APLICAMOS RETEFUENTE</b>					
	<b>RÉGIMEN</b>	<b>RÉGIMEN</b>	<b>GRAN</b>	<b>GRAN</b>	
<b>DETALLE</b>	<b>SIMPLIFICADO</b>	<b>COMÚN</b>	<b>CONTRIBUYENTE</b>	<b>GONTRIBUYENTE</b>	<b>REGIMEN COMUN</b>
				<b>AUTORRETENEDOR</b>	<b>AUTORRETENEDOR</b>
BIENES	3,5%	2,5%	2,5%	-	-
SERVICIOS	6%	4%	4%	-	-
HONORARIOS	10%	11%	11%	-	-
<b>CUANDO COMPRAMOS APLICAMOS RETEICA</b>					
	<b>RÉGIMEN</b>	<b>RÉGIMEN</b>	<b>GRAN</b>	<b>GRAN</b>	
<b>DETALLE</b>	<b>SIMPLIFICADO</b>	<b>COMUN</b>	<b>CONTRIBUYENTE</b>	<b>GONTRIBUYENTE</b>	<b>REGIMEN COMUN</b>
				<b>AUTORRETENEDOR</b>	<b>AUTORRETENEDOR</b>
	SEGÚN	SEGÚN			
	ACTIVIDAD	ACTIVIDAD			SEGÚN ACTIVIDAD
BIENES	ECONOMICA	ECONOMICA	-	-	ECONOMICA
	SEGÚN	SEGÚN			
	ACTIVIDAD	ACTIVIDAD			SEGÚN ACTIVIDAD
SERVICIOS	ECONOMICA	ECONOMICA	-	-	ECONOMICA
	SEGÚN	SEGÚN			
	ACTIVIDAD	ACTIVIDAD			SEGÚN ACTIVIDAD
HONORARIOS	ECONOMICA	ECONOMICA	-	-	ECONOMICA
<b>CUANDO COMPRAMOS APLICAMOS RETEIVA</b>					
	<b>REGIMEN</b>	<b>REGIMEN</b>	<b>GRAN</b>	<b>GRAN</b>	
<b>DETALLE</b>	<b>SIMPLIFICADO</b>	<b>COMUN</b>	<b>CONTRIBUYENTE</b>	<b>GONTRIBUYENTE</b>	<b>REGIMEN COMUN</b>
				<b>AUTORRETENEDOR</b>	<b>AUTORRETENEDOR</b>
BIENES					NO SE LE APLICA RETEIVA A NINGUN TIPO DE BIEN O SERVICIO

SERVICIOS					
HONORARIOS					
<b>CUANDO VENDEMOS NOS APLICAN RETEFUENTE</b>					
<b>GRAN</b>					
	<b>REGIMEN</b>	<b>REGIMEN</b>	<b>GRAN</b>	<b>GONTRIBUYENTE</b>	<b>REGIMEN COMUN</b>
<b>DETALLE</b>	<b>SIMPLIFICADO</b>	<b>COMUN</b>	<b>CONTRIBUYENTE</b>	<b>AUTORRETENEDOR</b>	<b>AUTORRETENEDOR</b>
BIENES	-	2,5%	2,5%	2,5%	2,5%
SERVICIOS	-	4%	4%	4%	4%
HONORARIOS	-	11%	11%	11%	11%
<b>CUANDO VENDEMOS NOS APLICAN RETEICA</b>					
<b>GRAN</b>					
	<b>REGIMEN</b>	<b>REGIMEN</b>	<b>GRAN</b>	<b>GONTRIBUYENTE</b>	<b>REGIMEN COMUN</b>
<b>DETALLE</b>	<b>SIMPLIFICADO</b>	<b>COMUN</b>	<b>CONTRIBUYENTE</b>	<b>AUTORRETENEDOR</b>	<b>AUTORRETENEDOR</b>
		SEGÚN	SEGÚN		
		ACTIVIDAD	ACTIVIDAD	SEGÚN ACTIVIDAD	
		ECONOMICA	ECONOMICA	ECONOMICA	SEGÚN ACTIVIDAD
BIENES	-	NUESTRA	NUESTRA	NUESTRA	ECONOMICA
		SEGÚN	SEGÚN		
		ACTIVIDAD	ACTIVIDAD	SEGÚN ACTIVIDAD	
		ECONOMICA	ECONOMICA	ECONOMICA	SEGÚN ACTIVIDAD
SERVICIOS	-	NUESTRA	NUESTRA	NUESTRA	ECONOMICA
		SEGÚN	SEGÚN		
		ACTIVIDAD	ACTIVIDAD	SEGÚN ACTIVIDAD	
		ECONOMICA	ECONOMICA	ECONOMICA	SEGÚN ACTIVIDAD
HONORARIOS	-	NUESTRA	NUESTRA	NUESTRA	ECONOMICA
<b>CUANDO VENDEMOS NOS APLICAN RETEICA</b>					
<b>GRAN</b>					
	<b>REGIMEN</b>	<b>REGIMEN</b>	<b>GRAN</b>	<b>GONTRIBUYENTE</b>	<b>REGIMEN COMUN</b>
<b>DETALLE</b>	<b>SIMPLIFICADO</b>	<b>COMUN</b>	<b>CONTRIBUYENTE</b>	<b>AUTORRETENEDOR</b>	<b>AUTORRETENEDOR</b>

			APLICA 15% SOBRE EL VALOR DEL IVA	APLICA 15% SOBRE EL VALOR DEL IVA	-
BIENES	-	-			
			APLICA 15% SOBRE EL VALOR DEL IVA	APLICA 15% SOBRE EL VALOR DEL IVA	-
SERVICIOS	-	-			
			APLICA 15% SOBRE EL VALOR DEL IVA	APLICA 15% SOBRE EL VALOR DEL IVA	-
HONORARIOS	-	-			
<p><b>NOTA: Tener en cuenta que para aplicar estas tarifas de retención se debe cumplir con las bases, las cuales son: para la compra de bienes debe ser de 895.000 \$, para servicios de 133.000 \$ y honorarios no tiene base lo cual se aplica desde cualquier valor, otras retenciones que se pueden aplicar pueden ser 0,1% por compra de combustible, 1% por transporte de carga, por otra parte, se debe tener presente que se puede cumplir la base de compras o servicios ya sea con una factura que tenga dichos valores o con varias facturas del mismo cliente en el transcurso del mes, dependiendo de las políticas de la compañía,</b></p>					

**Tabla 4 REGLAMENTACION PARA UNA SAS EN MATERIA TRIBUTARIA**

#### 4.1.3.4 BENEFICIOS CONTRIBUTIVOS DE CONFORMAR UNA S.A.S.

##### **“¿Qué beneficios y ventajas ofrece la SAS?”**

- Los empresarios pueden fijar las reglas que van a regir el funcionamiento de la sociedad.

Es posible, por ejemplo, contar con estatutos flexibles que se adapten a las condiciones y a los requerimientos de cada empresario.

- La creación de la empresa es más fácil. Una SAS se puede crear mediante documento privado, lo cual le ahorra a la empresa tiempo y dinero. · La responsabilidad de sus socios se limita a sus aportes. La empresa puede beneficiarse de la limitación de la responsabilidad de sus socios, sin tener que tener la pesada estructura de una sociedad anónima.

- Las acciones pueden ser de distintas clases y series. Pueden ser acciones ordinarias, acciones con dividendo preferencial y sin derecho a voto, acciones con voto múltiple, acciones privilegiadas, acciones con dividendo fijo o acciones de pago. Es importante aclarar que las acciones de las SAS no pueden negociarse en bolsa.

- No se requiere establecer una duración determinada. La empresa reduce costos, ya que no tiene que hacer reformas estatutarias cada vez que el término de duración societaria esté próximo a caducar.

- El objeto social puede ser indeterminado. Las personas que vayan a contratar con la SAS, no tienen que consultar e interpretar detalladamente la lista de actividades que la conforman para ver si la entidad tiene la capacidad para desarrollar determinada transacción.





### **¿Quiénes pueden conformar una SAS?**

Todas las personas naturales o jurídicas que desarrollen actividades comerciales y civiles pueden constituirse formalmente mediante la figura de la SAS. No importa que sean nacionales o extranjeras; ni que sean micros, pequeños, medianos o grandes empresarios.

### **¿Cómo se constituye una SAS?**

La creación de la SAS se hace por medio de un documento privado, que debe autenticarse por quienes participan en su suscripción e inscribirse en el Registro Mercantil de la Cámara de Comercio. Los tres pasos son:

1. Redactar el contrato o acto unilateral constitutivo de la SAS. Este documento debe incluir: nombre, documento de identidad y domicilio de los accionistas; razón social o denominación de la sociedad (seguida de la palabra Sociedad por Acciones Simplificada); el domicilio principal de la sociedad y el de las distintas sucursales; el capital autorizado, suscrito y pagado, la clase, número y valor nominal de las acciones; y la forma de administración y el nombre de sus administradores, especificando sus facultades.
2. Autenticar las firmas de las personas que suscriben el documento de constitución. La autenticación podrá hacerse directamente o a través de apoderado en la Cámara de Comercio del lugar en que la sociedad establezca su domicilio.
3. Inscribir el documento privado en el Registro Mercantil de la Cámara de Comercio. Adicionalmente, ante la Cámara de Comercio se diligencian los formularios del Registro único Empresarial (RUE), el Formulario de inscripción en el RUT y el pago de la matrícula mercantil, el impuesto de registro y los derechos de inscripción.” (Finanzas personales, 2018)

## 4.2 ANÁLISIS INTERNO

### 4.2.1 CADENA DE VALOR

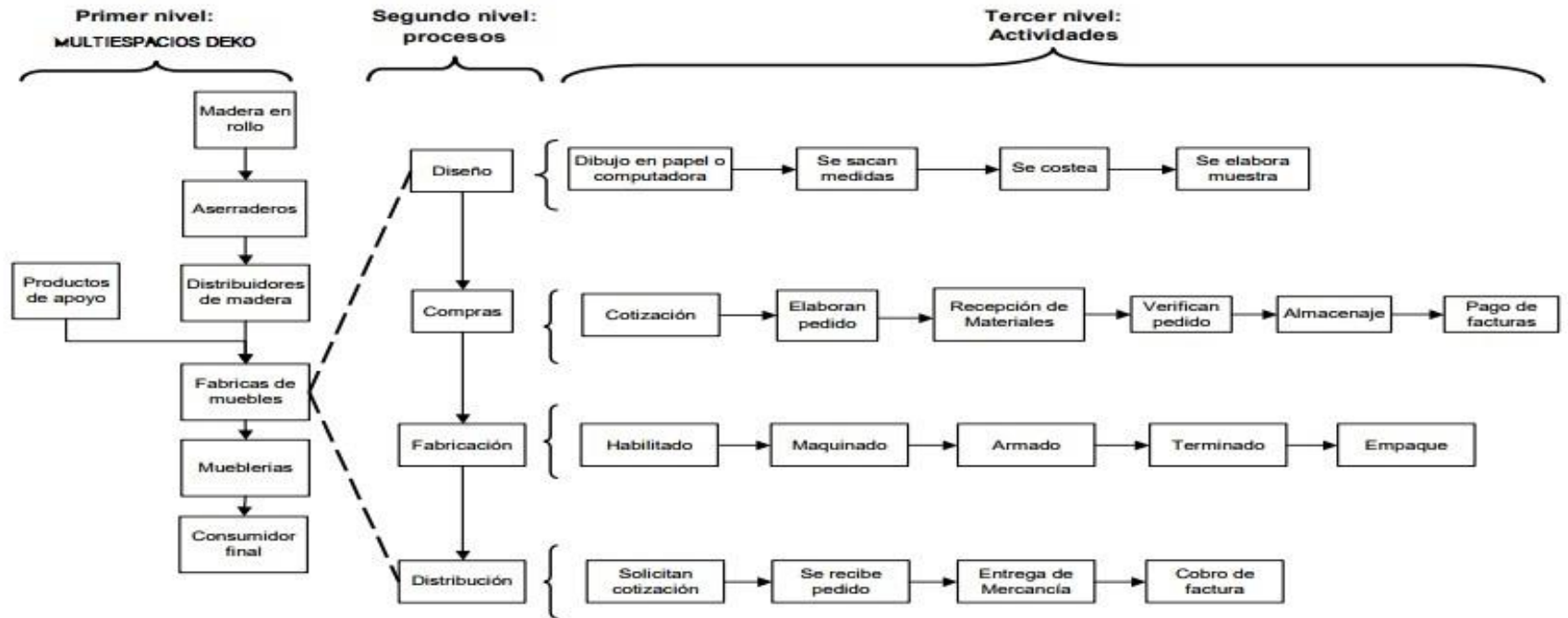


Ilustración 1 CADENA DE PROCESOS

4.3. PROCESOS, ACTIVIDADES Y COSTOS VARIABLES IDENTIFICADOS EN  
MULTIESPACIOS DEKO

PROCESOS	ACTIVIDADES	RECURSOS	COST DRIVERS
<b>Compras</b>	Cotizar	Mano de obra	Costo de mano de obra Horas mano de obra
	Ir por materiales	Equipo	Costo del equipo Número de compras
<b>Diseño</b>	Dibujo y/o computadora	Mano de obra	Costo de mano de obra Horas mano de obra
		Equipo	Costo del equipo Horas dedicadas al diseño
<b>Fabricación</b>	Habilitado	Mano de obra	Costo de mano de obra Horas mano de obra
	Maquinado	Maquinaria	Costo de la maquinaria Horas de producción
	Armado		Materia prima
	Terminado		
	Empaque		
<b>Distribución</b>	venta	mano de obra	Costo de mano de obra Horas mano de obra
	entrega	equipo	Costo del equipo Número de entregas

Ilustración 2 PROCESOS

## 4.3.1 BIENES TANGIBLES E INTANGIBLES

BIENES TANGIBLES	
Descripción	Cantidad
<b>INMUEBLES</b>	
Escritorio	2
Silla de escritorio	2
Silla auxiliar	2
Silla múltiple 3 puestos	1
Papelería	1
Archivador	1
<b>TEGNOLOGIA</b>	
Computador portátil	3
Televisor	1
Impresora	1
licencia software syesa	1
Teléfono	1
Serv teléfono e internet	8
<b>MATERIA PRIMA</b>	
chazo 1/2 x 100	1
tornillo 12/4 x100	5
tornillo 6*2 x400	5
tornillo 8*1 x500	5

tornillo 10*1 x500	5
Tornillo 8*3/4 x 500	5
Pegante para madera 750 g	80
Pasadores	30
bisagra set X 10	20
Tablón de madera (0.25*2.5mts)	60
estacón (2.20m x 7cm)	50
media madera(2.5m*10cm)	50
tapa tornillos x20 und	50
Cordoban	80
Tablero MDF 15mm 1.83 x 2.44	100
Listón 3 x 3 cm 2,7 m	50
Espuma	60
Galón de barniz	30
Galón de pintura blanco	30
Galón de pintura otros colores	30
<b>ARRIENDO</b>	
Local 96,6 m2x 2.40 altura	8
CARPINTERIA & PINTURA S.A Cra. 80a #57A-59 sur	8
<b>POLIZAS Y SEGUROS</b>	
Todo riesgo	1
<b>BIENES INTANGIBLES</b>	
Gerente administrativo	8

Coordinador operativo	8
Líder de Ventas	8

**Tabla 4 BIENES TANGIBLES E INTANGIBLES**

#### 4.3.2 COMPETENCIA INDUSTRIAL

Nombre de la empresa	A que se dedica
MULTIFUNZIONE (Calle 109 # 17-21 Oficina 202) - Competencia directa	“ofrecen Muebles personalizados para hogar, oficinas y áreas comerciales, basándonos en las necesidades y los gustos específicos de cada cliente e involucrando el concepto de funcionalidad y multifuncionalidad(MULTIFUNZIONE, <a href="http://www.mueblesmultifuncionales.com/index.php/multifunzione">http://www.mueblesmultifuncionales.com/index.php/multifunzione</a> , 2017)
Comercializadora de muebles innova (carrera 79 #43-09 Sur) - competencia potencial	Ofrecen el más completo surtido en todo tipo de muebles para el hogar, tienen diseños originales y variedad de estilos, te ofrecen productos de excelente calidad, brindan la más amable atención y precios

	<p>muy cómodos.”(Cívico,  <a href="https://www.civico.com/lugar/comercializadora-de-muebles-innova-bogota">https://www.civico.com/lugar/comercializadora-de-muebles-innova-bogota</a>, 2017)</p>
<p>Americana de Muebles (Carrera 89B # 56 F-49 Sur) - competencia potencial</p>	<p>“Ofrecen el más completo surtido en todo tipo de muebles para el hogar, tienen diseños originales y variedad de estilos, te ofrecen productos de excelente calidad, brindan la más amable atención y precios muy cómodos.”(Cívico,  <a href="https://www.civico.com/lugar/americana-de-muebles-bogota-1">https://www.civico.com/lugar/americana-de-muebles-bogota-1</a>, 2017)</p>
<p>Fábrica De Muebles Luma (Calle 40B # 87-23 Sur) - Competencia potencial</p>	<p>Ofrecen el más completo surtido en todo tipo de muebles para el hogar, tienen diseños originales y variedad de estilos, ofrecen productos de excelente calidad, brindan la más amable atención y precios.</p>

**Tabla 5 COMPETENCIA INDUSTRIAL**

## 4.4 ANÁLISIS DE SITUACIÓN

### 4.4.1 MATRIZ DOFA

EXTERNO / INTERNO		FORTALEZAS					DEBILIDADES				
		INOVACION	ECONOMIA	DISTRIBUCION	NECESIDAD	ORGANISACION	SATURACION DEL MERCADO	NO SE CONOCE EL PRODUCTO	TIEMPOS DE FABRICACION EN TERCEROS	ECONOMIA DEL SECTOR	INSEGURIDAD DEL CLIENTE
OPORTUNIDADES	ESPACIOS REDUCIDOS	MEJORAS EN DISTRIBUCION	OPCIONES DE COMPRA	MAYOR CAPACIDAD	MEJORAS EN CALIDAD DE VIDA	ADECUACION	A MAS VENTAS MENOS CLIENTES EN EL SECTOR	PROMOVIR DINAMICA	ENTREGA OPORTUNA	NO CUENTAN CON RECURSOS	FALTA DE CONOCIMIENTO
	ORGANIZACION DE APERTAMIENTOS	APROVECHAR ESPACIOS	MEJORAS A BAJO COSTO	OPTIMIZACION	MAS ESPACIO	CONTROL DEL ESPACIO	GENTE CON ARTICULOS DE HOGAR	TRABAJAR SOBRE PLANOS	AJUSTE A LA MEDIDA	SE ORGANIZAN CON LO QUE TIENEN	NO CAMBIAR LAS COSAS
	HOGARES NUEVOS	MERCADOS DISPUESTOS	FACIL ADQUISICION	OPCIONES DE MEJORA	BUSQUEDA DE OPCIONES	MAS INTEREZADOS	NO TODOS COMPRAN	CONQUISTAR ESPACIOS	ENTRAGAS ANTES DE HABITADOS	INVERTIR EN HACER HABITABLE	ENDEUDAMIENTO EN PAGOS
	CREACION DE NUEVAS VIVIENDAS	AMPLITUD DE MERCADOS	MAS CLIENTES	MAS NECESIDADES	FORMACION DE CLIENTES	SECTORIZACION	NO HAY COMPRAS DE PRIMERA MANO	RESALTAR PUNTOS DE VENTAS	NO RETRASOS	PRIORIDAD ESTRUCTURAL	PAGOS YA CONTEMPLADOS
	NOVEDAD EN EL MERCADO	PIONEROS EN EL SECTOR	CLIENTES MOTIVADOS	MUCHOS INTEREZADOS	CLIENTES CONVENCIDOS	CREAR RECONOCIMIENTO	TODO TIENE LIMITES	GANARNOS LA CONFIANSA	GARANTIA COMPLETA	SI ES NOVEDOSO ES CARO	NO COMPRAN LO QUE NO CONOCEN
AMENAZAS	COMPETENCIA	SERENOS PUNTO DE REFERENCIA	OPERTAS Y PROMOCIONES	COMPETENCIA EN CERCANIAS	MAYORES OPCIONES	AUMENTO DE OFERTAS	CLIENTES COMPRANDO LO DE SIEMPRE	PRIMERO LO QUE YA EXISTE	ENTREGA INMEDIATA	SE COMPRO HECHO	RECOMENDADOS
	EL NO EXPANDIRNOS	NUEVOS MERCADOS MAS VERTIBS	DISMINUCION DE VENTAS	BLOQUEO EN EL MERCADO	RESTRICION DE FLUJO	PERDIDA COMERCIAL	ESTANCAMIENTO	HACER NUESTROS OTROS MUCHOS	DEMANDA EN FABRICACION	ANALIS DE MERCADO	CONQUISTAR CON PROMOCION
	CAPACIDAD DE PAGOS CLIENTES	NO TODOS PIENSAN EN PAGAR	CLIENTES CON ENDEUDAMIENTO	BAJAS VENTAS	SOLTERIA ECONOMICA	PAGOS FUERA DE TIEMPO	NO INVIERTEN POR NO GASTAR	MIEDO A LAS GARANTIAS	SIN PAGO NO HAY PRODUCTO	RECURSOS PARA OTRAS CAUSAS	PAGOS POR ENTREGAS
	ECONOMIA EN IMPORTACIONES	VARIABLES ECONOMICAS	MERACDO EN MOVIMIENTO	COSTOS VARIABLES	FALTA DE RECURSOS	PREPARACION PARA EL CAMBIO DE VARIABLE	INVERSIONES PARA VENDER	ESTABILIZAR INVENTARIOS	PRIORIDAD INVENTARIOS	GASTOS FUERA DE ESTANDAR	MATERIAS PRIMAS EXTRANJERAS
	FALTA DE INTERES DEL PUBLICO	NO TODOS PIENSAN EN COMPRAR	POCA ADQUISICION	MENOS COMPRAS	PERDIDAS EN VENTAS	ESQUEMAS AJUSTABLES	SER COMUNES TAMBIEN ES DEVENTAJA	MIEDO A PERDER	FALLAS EN ENTRAGAS	SIN DINERO DISPONIBLE	CLIENTES NO CONVENCIDOS
NO SER VISTOS COMO UNA NECESIDAD	CLIENTES CON PRIORIDADES	INVERSIONES CONSTANTES	DEUDAS ANTERIORES	NEGACION	GENERAR NECESIDADES	NO SE COMPRO SI NO ES UTIL	PARA QUE COMPRAR MAS	COMPETIS CON LO QUE EXISTE	OTRAS OPCIONES DE COMPRA	TEMOR A PERDER	

Iustración 3 MATRIZ DOFA

### 4.5 IDENTIDAD ESTRATEGICA (MISIÓN)

Con nuestros productos generar espacios amplios y modernos que permitan a las familias una libre interacción en sus hogares sacando el máximo provecho a cada mueble, con la tranquilidad de que estos están elaborados con materias primas ecológicas y con los mejores estándares de calidad.

#### 4.5.1 FUTURO PREFERIDO (VISIÓN)

Para el 2027 MULTIESPACIOS DEKO estará ubicada en el mercado como un punto de referencia en el sector de diseño y producción de muebles bajo el concepto de optimización del espacio y la personalización de los entornos siendo los mejores, y ser el mejor significa brindar calidad, seguridad y confort a los clientes logrando una satisfacción total en cada uno de ellos.



#### 4.6 VALORES CORPORATIVOS

- **Solidaridad:** Nos sentimos comprometidos con el medio ambiente y con la sociedad, fabricando productos de buena calidad amigables con el medio ambiente
- **Participación:** Somos una organización democrática, donde cada asociado tiene incidencia en la toma de decisiones e igualdad de oportunidades.
- **Equidad:** Facilitamos el desarrollo integral del asociado y su familia, mediante la distribución justa e imparcial de los beneficios cooperativos.
- **Honestidad:** realizamos todas las operaciones con transparencia y rectitud.
- **Responsabilidad:** Obramos con seriedad, en consecuencia con nuestros deberes y derechos que están definidos en este principio, donde somos comprometidos, en nuestros productos, y como organización.
- **Respeto:** Escuchamos, entendemos y valoramos al otro, buscando armonía en las relaciones interpersonales, laborales y comerciales.
- **Mística:** Realizamos nuestro trabajo bien desde el principio, con la convicción de entregar lo mejor.
- **Confianza:** Cumplimos con lo prometido al ofrecer los mejores productos y servicios a un precio justo y razonable.
- **Trabajo en Equipo:** Con el aporte de todos los que intervienen en los diferentes procesos buscamos el logro de los objetivos organizacionales.

#### 4.7 VENTAJAS COMPETITIVAS

MULTIESPACIOS DEKO se enorgullece como empresa, al brindar un producto innovador, donde impactamos en un sector donde la deforestación impacta contra el mundo, nosotros estamos contribuyendo a disminuir esta deforestación, todos nuestros productos además a estos, incluye diseños únicos y diferentes, donde son diseños propios y donde garantizamos calidad a un precio bajo, nuestros muebles multifuncionales hechos a base de madera ecológica nos hacen diferentes a las demás empresas fabricadoras, distribuidoras y comercializadoras de muebles.

#### 4.8 FACTORES DEL ÉXITO

MULTIESPACIOS DEKO tiene definidos cinco factores del éxito

- El primer aspecto tenemos objetivos trazados bien definidos.
- El segundo aspecto conocemos la actividad, cada uno de los procesos por lo que podemos garantizar calidad.
- El tercer aspecto estamos atentos a las necesidades del cliente, por lo mismo hemos explorando en la propiedad horizontal, en la necesidad del cliente, optimizando los espacios y ayudando al medio ambiente.
- El cuarto factor somos diferente a la competencia, donde al hacer el estudio de la competencia, no tenemos una competencia directa.
- El quinto y último factor nosotros creemos en nuestros productos, sabemos cómo hacer nuestro producto y podemos asegurar calidad

## 4.9 OBJETIVOS Y METAS

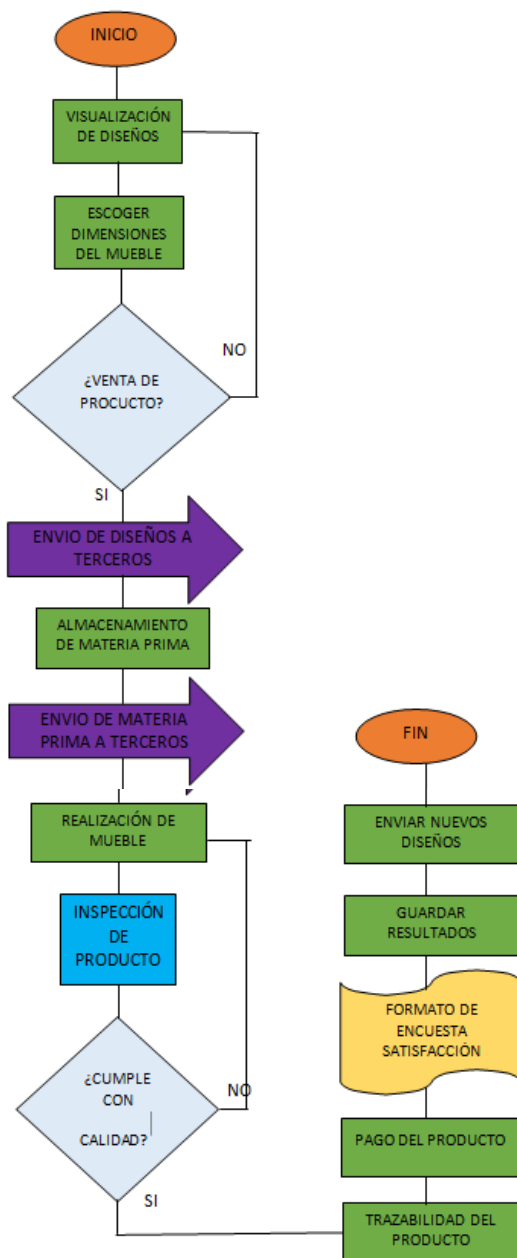
### 4.9.1 OBJETIVO GENERAL:

- Desarrollar un estudio de factibilidad que permite Poner a disposición de la población de Soacha muebles innovadores pensados y diseñados especialmente para hogares con espacios reducidos

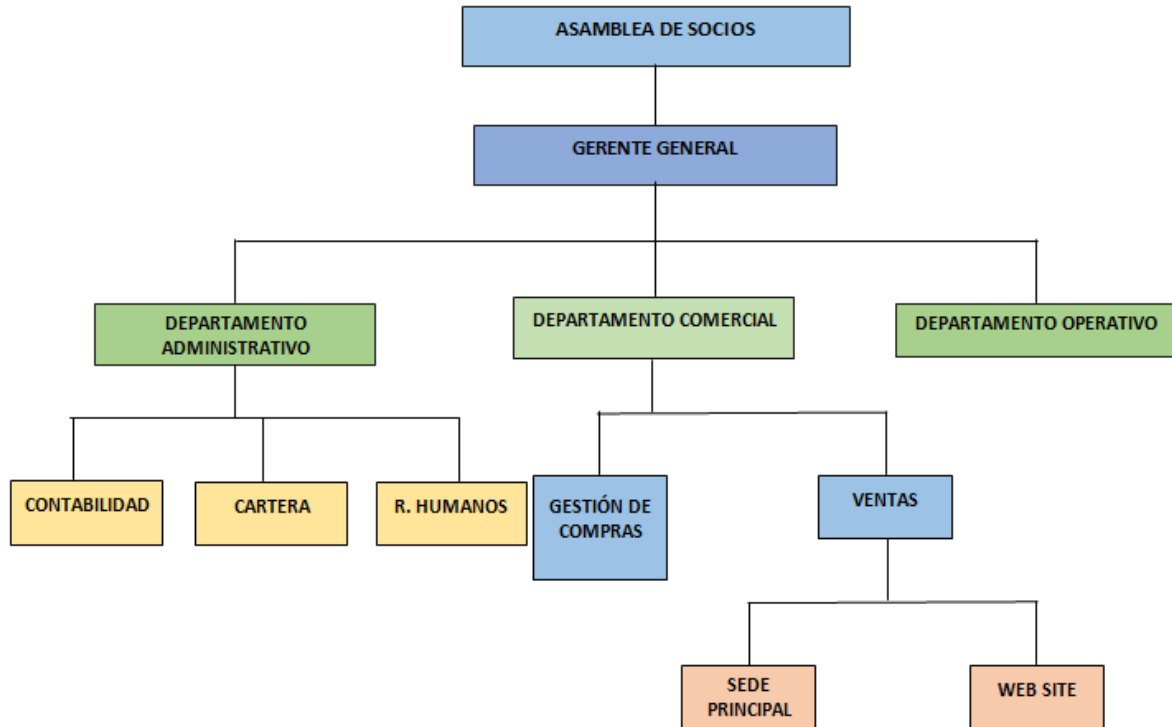
### 4.9.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS:

- Identificar las características de las materias primas amigables con el medio ambiente y las posibilidades de uso en el sector mobiliario.
- Ofrecer innovación y personalización al consumidor a un precio justo sin sacrificar la calidad del producto.
- Aplicar un estudio de mercado en el municipio de Soacha que nos permita conocer detalladamente la acogida de la empresa por la comunidad.

## 4.10 FLUJOGRAMA



## 4.11 ORGANIGRAMA



#### 4.12 PIRAMIDE DE MASLOW



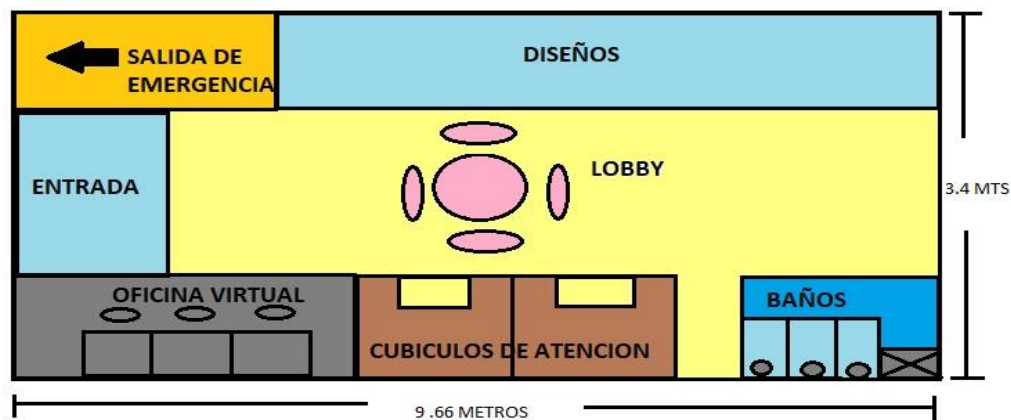
MULTIESPACIOS DEKO dentro de la pirámide de maslow va a contribuir desde lo biológico, en La parte de las maderas ecológicas, los muebles servirán en la parte de seguridad, en los diseños los cuales serán usados en cada uno de ellos, pertenencia, porque la idea es crear nuestra marca para ir cogiendo reconocimiento el cual nos ayudara a crecer como empresa y como marca, nos expandiéremos por medio de nuestra web site y nuestra app, para poder llegar en la autorrealización a cumplir nuestras metas proyectadas

#### 4.13 INFRAESTRUCTURA

El proyecto contara con una infraestructura adecuada para alojar 15 personas aproximadamente, se requiere el acondicionamiento de un local de 9.66 x 3.40 mts<sup>2</sup>, el canon de arrendamiento mensual costara \$ 1'750.000 el cual se encuentra ubicado en la localidad de Soacha, barrio ciudad verde. Instalación de servicios tales como telefonía e Internet para elegir alguno se hace un cuadro comparativo con distintas fuentes que ofrecen estos servicios a partir del cuadro se evalúa y se elige la más conveniente para el local. la elección del equipamiento de cómputos serán los que sean más conveniente y adecuados para el local.

Se estipulará mediante un mapa la ruta de evacuación y los planes de prevención de eventos sísmicos, también se tendrá en cuenta la salida de emergencia y el punto de encuentro.

#### 4.14 PLANO

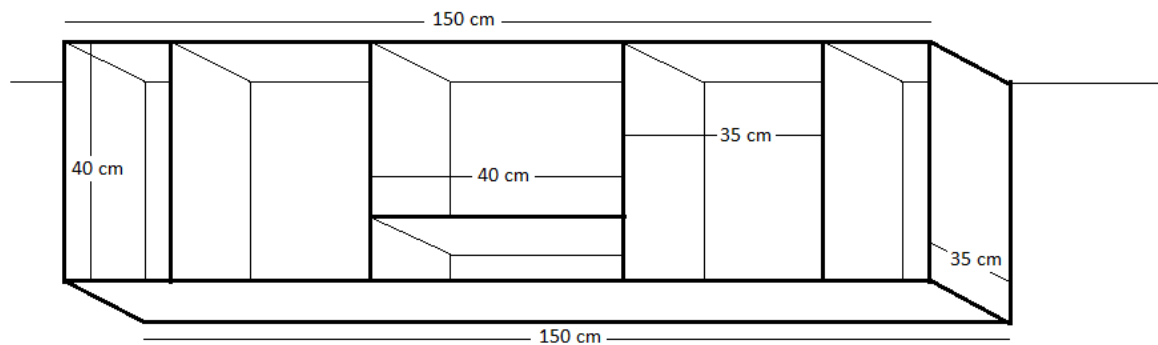


## 5. PROTOTIPO DEL PRODUCTO Y NORMAS TECNICAS.

### 5.1 PROTOTIPO DEL PRODUCTO

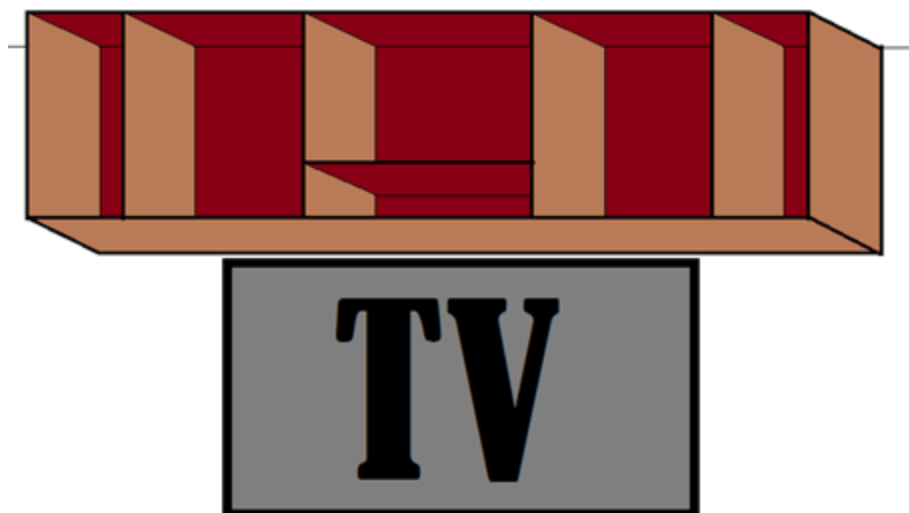
#### 5.1.1 CENTRO DE ENTRETENIMIENTO FLOTANTE

Los centros de entretenimiento normalmente van sobre el piso ocupando un espacio aproximado de 1.5 m<sup>2</sup>, pero al usar el espacio sobre nuestras cabezas podemos aprovechar ese espacio del suelo para movernos, este mueble tiene unas medidas de 40 cm de altura, 40 cm de fondo y 2 mt de largo, está diseñado para ubicarse en la pared sobre un tv de cualquier tamaño.



**Ilustración 4 CENTRO ENTRETENIMIENTO FLOTANTE**





**Ilustración 5 CENTRO DE ENTRETENIMIENTO FLOTANTE**

#### 5.1.1.1 MATERIALES

Para la construcción del mueble requiere de láminas de MDF de 1.5 cm de grosor:

<b>Cant.</b>	<b>Medidas</b>	<b>Ubicación</b>
1	1.5m x 0.40m	Superior
1	1.5 x 0.40	Inferior
2	0.40 x 0.35	Laterales
4	0.38 x 0.35	Divisiones
1	0.40 x 0.35	Entrepañó
30	3"	Tornillos

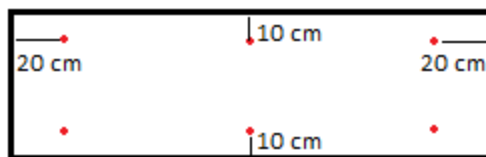
**Tabla 6 MATERIAL CENTRO DE ENTRETENIMIENTO**

El proceso de armado para este centro de entretenimiento son necesarias las siguientes herramientas.

- 1) Caladora
- 2) Taladro
- 3) Brocas
- 4) Brocas de estrella

#### 5.1.1.2 ARMADO

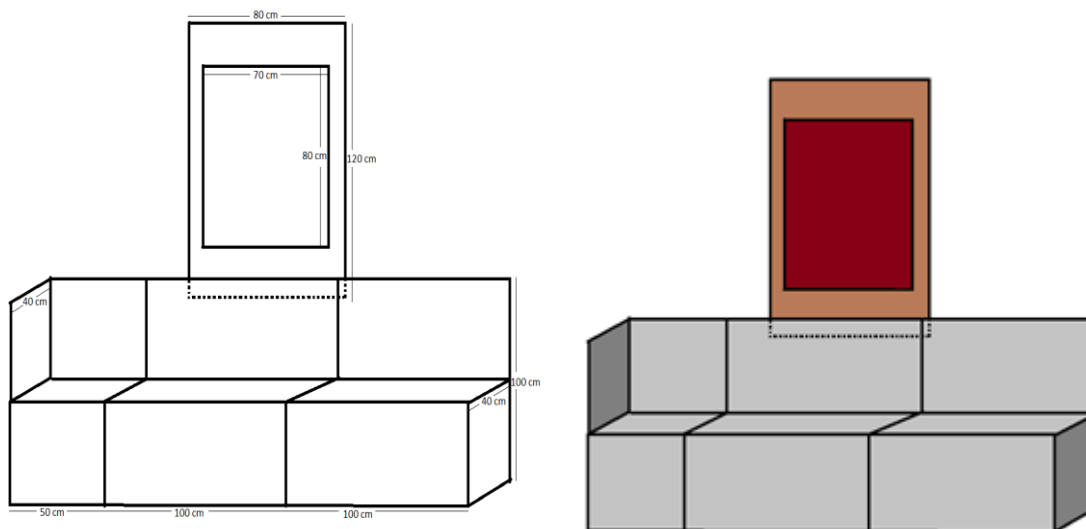
- 1) Inicialmente se debe contar con todos los elementos de protección como son gafas, guantes y tapabocas.
- 2) Se deben ubicar el entrepaño entre dos divisiones formando una H, usando tornillos acerados de 2”
- 3) Se deben ubicar las dos láminas grandes centradas sobre las H, usando tornillos acerados de 3”.
- 4) Luego se procede a ubicar las divisiones y laterales entre las dos láminas grandes, recordando que la lámina más gruesa va en la parte superior, para unir las piezas se usan también tornillos acerados de 3”.
- 5) En la lámina superior se deben hacer 6 agujeros de la siguiente manera, para pegarlo al techo, para instalarlo en el techo se usan tornillos de cabeza ancha o tornillos con arandelas, que ajusten con chazos previamente instalados.



### 5.1.2 COMEDOR DE PARED

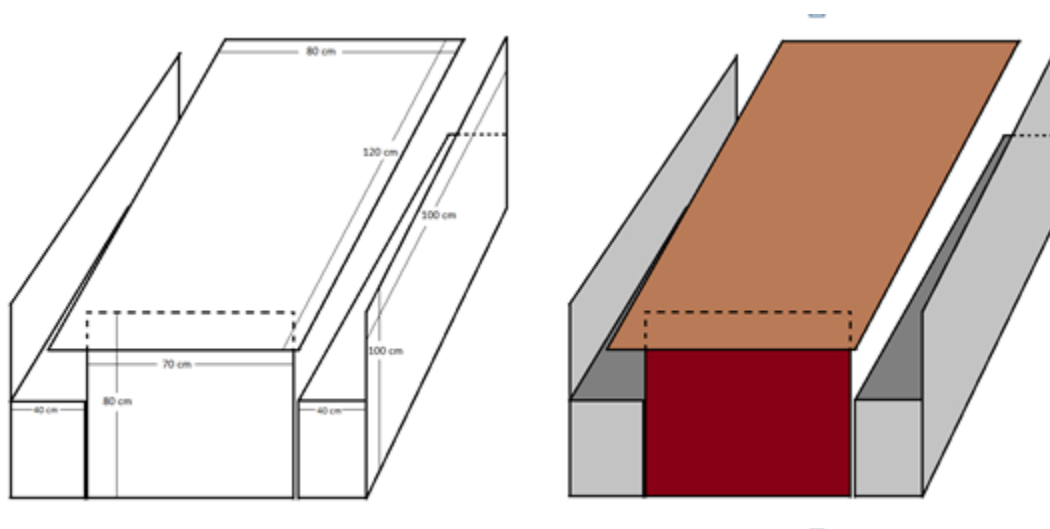
Este es un moderno comedor que presta dos servicios, el primero es un comedor para 5 personas con dos asientos laterales y uno frontal y el segundo una sala con una obra de arte en un marco de 80 x 120 cm, el diseño se puede alternar solo con bajar la mesa y mover las sillas a sus costados, utilizando en su modo de comedor solo 4 m<sup>2</sup> y en su modo de sala 2.5 m<sup>2</sup>.

#### MODO SALA



**Ilustración 6 SALA**

## MODO COMEDOR



**Ilustración 7 COMEDOR**

### 5.1.2.1 MATERIALES

#### Mesa

Cant.	Medidas	Material
1	80 x 120 x 1.5	MDF color negro
1	80 x 70	MDF color blanco
2	50 cm	Bisagra
2		Bases de MDF
1		Pasador
3		Chasos
6	½"	Tornillos

6	2"	Tornillos
---	----	-----------

**Tabla 7 MATERIALES PARA MESA**

Sillas

Cant.	Medidas	Material
4	Metros	Tela de tapicería o Cordobán
2	Metros	Espuma
2	40 * 100	Tablas de triplex
2	30 * 100	Tablas de triplex
1	40 * 30	Tabla de triplex
1	40 * 40	Tabla de triplex
6	Listón 3 x 3 cm 2,7 m	listones de madera
20	4"	Tornillos

**Tabla 8 MATERIALES PARA SILLA**

Para la fabricación e instalación de este mueble se requiere de las siguientes herramientas.

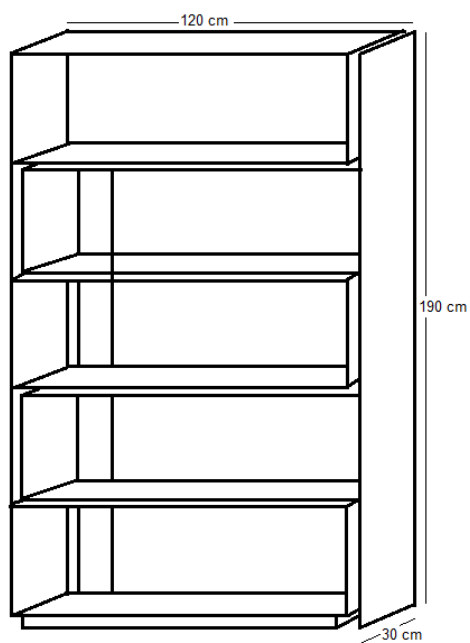
- 1) Dobladora
- 2) Grapadora industrial
- 3) taladro

### 5.1.2.2 ARMADO

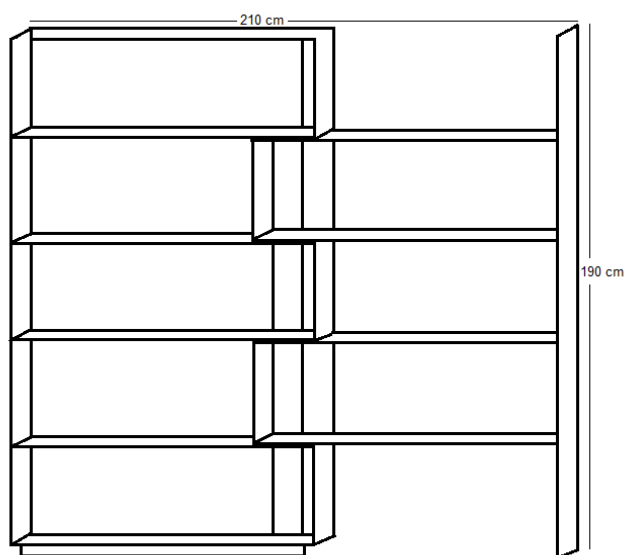
- 1) Inicialmente se debe contar con todos los elementos de protección como son gafas, guantes y tapabocas.
- 2) Se deben medir 20 cm desde el lado más angosto de la lámina más grande, para instalar una de las bisagras y posteriormente ubicar la otra lámina por su lado más angosto.
- 3) Medir 80 cm desde el piso y ubicar la otra bisagra, usar en este caso los tornillos de 2", tres en la pared y tres en la lámina más grande.
- 4) Ubicar en la parte superior el pasador para sostener la mesa.
- 5) Para la construcción de las sillas se debe iniciar por cortar y doblar los tubos más gruesos.
- 6) Se deben cortar los tubos delgados y hacer los agujeros en los gruesos para que queden en su lugar.
- 7) Se instalan los tapones en todas las puntas de los tubos.
- 8) Se ponen sobre las tablas unas capas de espuma y luego el cordobán, para posteriormente sujetarlo a la parte inferior de la tabla, este proceso se hace con los asientos y los espaldares de las sillas.
- 9) Se fijan los asientos y los espaldares de las sillas a la estructura de la silla usando tornillos.

### 5.1.3 BIBLIOTECA EXPANDIBLE

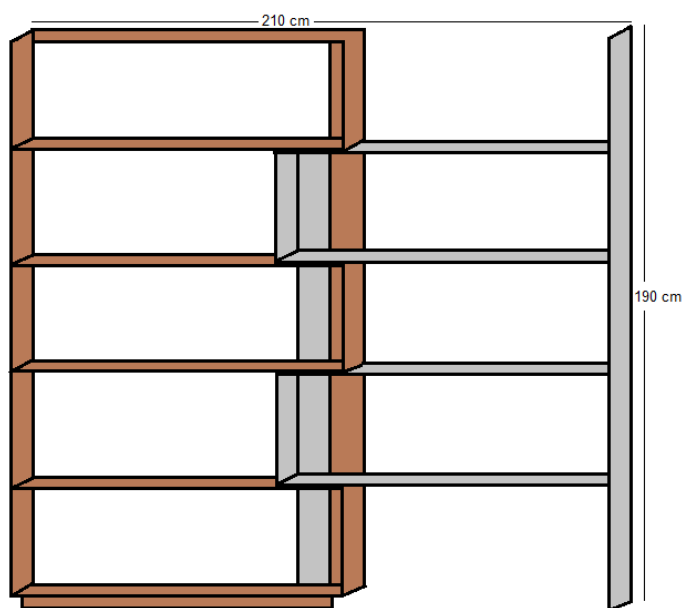
Esta Útil biblioteca está diseñada para adaptarse a espacios de mínimo 1.2m y máximo 2.1 mt, con solo jalar una de sus partes, también genera más espacio de almacenamiento en los espacios dejados entre los armazones,



**Ilustración 8 BIBLIOTECA 1**



**Ilustración 9 BLIBLIOTECA 2**



**Ilustración 10 BLIBLIOTECA 3**



## 5.1.3.1 MATERIALES

No	Cant.	Medidas	Material
1	1	190 x 30	Aglomerado MDF
2	9	117 x 29	Aglomerado MDF
3	1	119 x 29	Aglomerado MDF
4	5	35 x 30	Aglomerado MDF
5	1	195 x 30	Aglomerado MDF
6	1	195 x 15	Aglomerado MDF
7	1	155 x 15	Aglomerado MDF
8	2	100 x 5	Aglomerado MDF
9	2	20 x 5	Aglomerado MDF
10	100	2"	Tornillos acerados

**Tabla 9 MATERIALES BIBLIOTECA EXPANDIBLE**

Para la fabricación e instalación de este mueble se requiere de las siguientes herramientas.

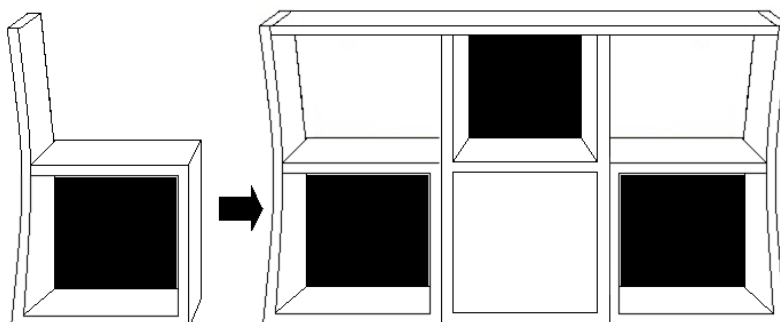
- 1) Taladro
- 2) Caladora
- 3) Brocas
- 4) Brocas de estrella

### 5.1.3.2 ARMADO

- 1) Inicialmente se debe contar con todos los elementos de protección como son gafas, guantes y tapabocas.
- 2) En la pieza número 1 empezar a ubicar los entrepaños (pieza 2) usando como guía los agujeros.
- 3) Al otro lado del entrepaño ubicar las (piezas 4), entre las dos tablas.
- 4) En la parte inferior ubicar la pieza 3 y bajo a esta ubicar la base.
- 5) La base se hace formando un rectángulo con las piezas 8 y 9
- 6) A la pieza 5 atornillarle los entrepaños restantes guiándose por los agujeros y luego ubicar los laterales entre la dos tablas.
- 7) Instalar en la parte posterior del armazón que tiene la base, la pieza 6, dejando los espacios precisos para encajar la otra parte del armazón.
- 8) Estando encajados los armazones instalar en la parte posterior del armazón sin base, la pieza 7.

### 5.1.4 MESA MULTIFUNCIONAL DE DOS SILLAS

Es un mueble minimalista y multifuncional ideal para espacios pequeños ya que nos permite tanto usarla como espacio de almacenamiento, como de mesas y sillas de comedor o escritorio. Con un pequeño movimiento, como si se tratara de un “truco”, la librería se transforma en una mesa con dos sillas. La consola puede ser utilizada como comedor, como escritorio o simplemente para contar con sillas y una mesa adicional.



**W1310xH770xD380**

**Ilustración 11 MESA MULTIFUNCIONAL**

Altura de la mesa: 1310 mm, Altura de la silla; 1310 mm

Ancho de la mesa: 770 mm, Ancho de la silla: 257 mm

Profundidad de la mesa: 380 mm, Profundidad de la silla: 380 mm

## 5.1.4.1 MATERIALES

Cant.	Medidas	Material
1	770 mm	Madera
1	inclinación de 32° en la parte inferior y superior de 310 cm	Madera
2	1310 mm x 50 mm	Madera
2	257 mm x 50 mm	Madera
4	256 mm x 50 mm	Madera
2	215 mm x 257 mm x 5 mm	Madera
1	215 mm x 256 mm x 5 mm	Madera

**Tabla 10 MATERIALES MESA EXPANDIBLE**

#### 5.1.4.2 ARMADO

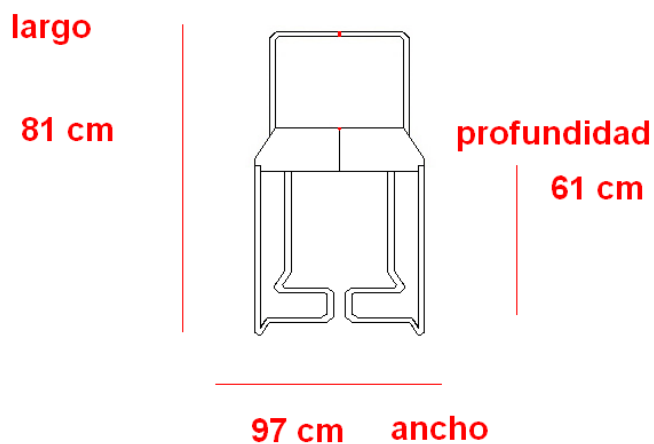
- 1) Inicialmente se debe contar con todos los elementos de protección como son gafas, guantes y tapabocas.
- 2) La construcción se hace en dos fases, primero la parte de la mesa y la segunda es la parte de las sillas
- 3) Se debe hacer el ensamble de la mesa comenzando con la parte inferior
- 4) Se ensambla la parte superior de la mesa con las medidas ya especificadas
- 5) Luego se hace el ensamble de cada una de las sillas procurando mantener la medida exacta
- 6) Al finalizar se realiza un encaje perfecto y fino en la unión de las sillas y de la mesa

Para poder hacer la fabricación de esta mesa con dos sillas multifuncional necesitaremos algunas

Maquinarias, las cuales específicamente son las siguientes:

- Sierra de cinta
- Cepilladora y regruesadora
- Sierra de disco
- Lijadora
- Trozadora
- Sierra de calar
- Torno para madera

### 5.1.5 LA SILLA PARA DOS PERSONAS



**Ilustración 12 SILLA PARA DOS**

Esta silla está inspirada para compartir la silla, entonces esta silla solo con un giro se convierte eficazmente en una silla para 2 personas la estructura está basada en barras de acero perpendiculares del lado derecho al lado izquierdo

## 5.1.5.1 MATERIALES

Cant.	Medidas	Material
4		barras de acero
2	48x40x10	Madera
1	13 cm	Tornillo
4	5 cm	Tornillo
5		Tuercas
2		Soldadura
1		máquina para soldar

**Tabla 11 MATERIALES SILLA PARA DOS**

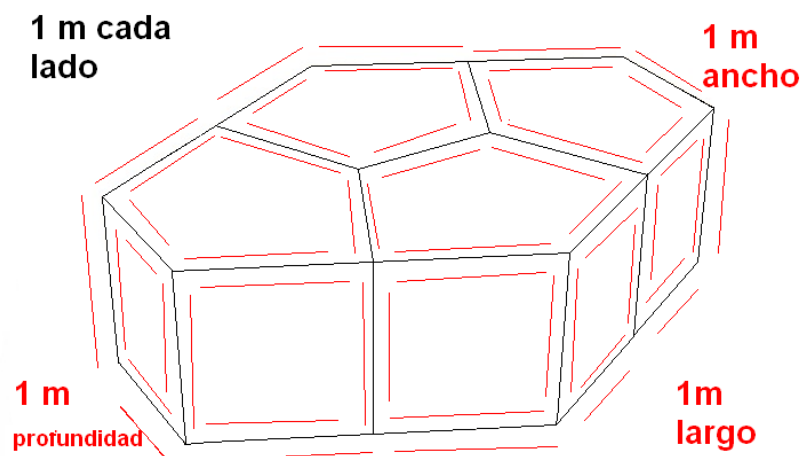
## 5.1.5.2 ARMADO

- 1) Inicialmente se debe contar con todos los elementos de protección como son gafas, guantes y tapabocas.
- 2) La construcción se hace en dos fases, primero la parte de la madera y la segunda es la soldadura
- 3) Se debe hacer el ensamble de la silla tomando medidas que encajen con el acero
- 4) Se le da forma al acero según las dimensiones dadas

- 5) Luego se hace el ensamble de la madera con el acero, por medio de los tornillos
- 6) Se ubica el tornillo de 10 cm en la unión de los dos moldes de madera
- 5) Se logra con el acero en el punto superior de la silla, para que pueda haber unos dobles sólidos y resistentes Para poder hacer la fabricación de esta silla para dos personas necesitaremos algunas maquinarias, las cuales específicamente son las siguientes:  
Sierra de cinta Lijadora

### 5.1.6 PIEZAS PENTAGONALES DE MULTI FUNCIÓN

Piezas pentagonales que se pueden ir uniendo y separando para crear innumerables composiciones. Un de ellas formar una mesa, es como una especie de puzle que puede adoptar la forma que más nos convenga, dependiendo de nuestros gustos personales o las necesidades de las personas



**Ilustración 13 PENTAGONO MULTIFUNCIONAL**



## 5.1.6.1 MATERIALES

Cant.	Medidas	Material
8	piezas pentagonales de 50 cm por cada lado	MADERA
20	50 cm de ancho x 100 cm de alto	MADERA

**Tabla 12 MATERIALES PENTAGONO MULTIFUNCIÓN**

## 5.1.6.2 ARMADO

- 1) Inicialmente se debe contar con todos los elementos de protección como son gafas, guantes y tapabocas.
- 2) La construcción se hace en una fase, que básicamente es darle forma a la madera cumpliendo las dimensiones dadas (1m por cada lado x 1 m x 1 m)

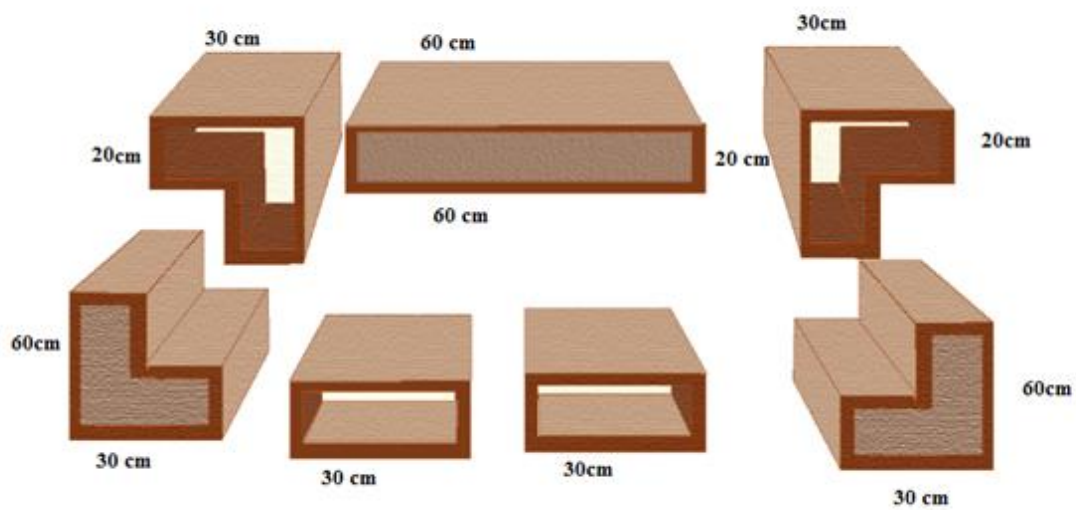
Para poder hacer la fabricación de esta pieza multifuncional necesitaremos algunas maquinarias, las cuales específicamente son las siguientes:

- Sierra de cinta
- Cepilladora y regruesadora
- Sierra de disco
- Lijadora
- Trozadora

## 5.1.7. CENTRO DE ENTRETENIMIENTO



**Ilustración 14 CENTRO DE ENTRETENIMIENTO EXPANDIBLE**



**Ilustración 15 CENTRO DE ENTRETENIMIENTO EXPANDIBLE**

## 5.1.7.1 MATERIALES

<b>cantidad</b>	<b>producto</b>
126	tornillo de pulgada
4	tablones de madera
1	galon barniz o laca
1	taladro
1	kit de atornilladores de mano
2	brochas mediana

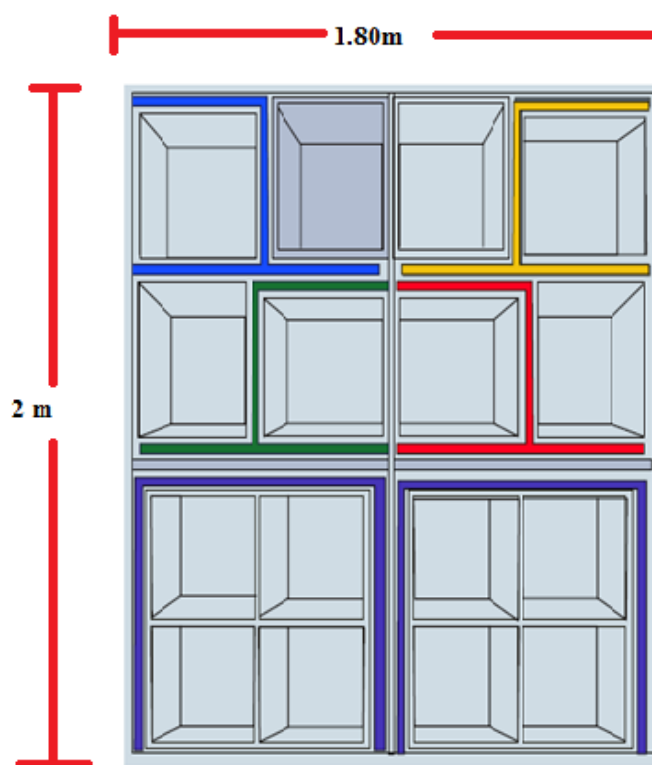
**Tabla 13 MATERIAL PARA CENTRO DE ENTRETENIMIENTO**

## 5.1.7.2 METODOLOGÍA

- 1- Inicialmente se debe contar con todos los elementos de protección como son gafas, guantes y tapabocas.
- 2- Realizar los cortes de la madera con las medidas especificadas.
- 3- Ensamblar cortes con tornillería
- 4- Dar el acabado requerido con la lija.
- 5- Pintar con el barniz o la pintura de ser el caso cada pieza

- 6- Unir cada pieza para que encaje adecuadamente.

### 5.1.8 BIBLIOTECA



**Ilustración 16 BLIBLIOTECA**

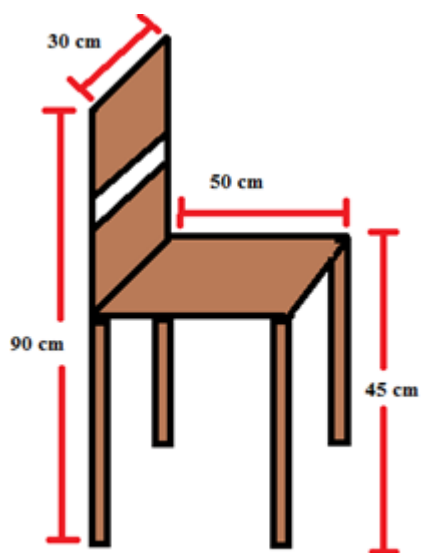


Ilustración 17 BLIBLIOTECA

## 5.1.8.1 MATERIALES

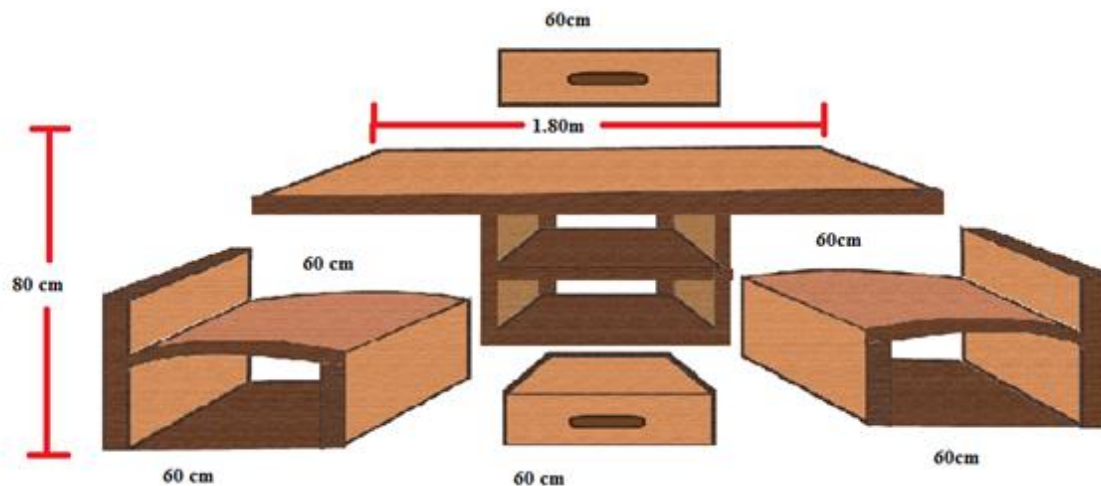
<b>cantidad</b>	<b>producto</b>
110	tornillo de pulgada
17	tablones de madera
1	galón barniz o laca
1	taladro
1	kit de atornilladores de mano
2	brochas mediana
1	galón de pintura blanca
1	galón de pintura azul (opcional)
1	galón de pintura morada(opcional)
1	galón de pintura amarilla(opcional)
1	galón de pintura roja(opcional)

**Tabla 14 MATERIALES PARA BIBLIOTECA**

### 5.1.8.2. METODOLOGÍA

- 1- Inicialmente se debe contar con todos los elementos de protección como son gafas, guantes y tapabocas.
- 2- Realizar los cortes de la madera con las medidas especificadas.
- 3- Ensamblar cortes con tornillería
- 4- Dar el acabado requerido con la lija.
- 5- Pintar con el barniz o la pintura de ser el caso cada pieza
- 6- Unir cada pieza para que encaje adecuadamente

### 5.1.9 ADAPTACIÓN DE MESA PARA DOS PERSONAS



**Ilustración 18 ADAPTACION MESA PARA DOS**

## 5.1.9.1. MATERIALES

<b>cantidad</b>	<b>producto</b>
115	tornillo de pulgada
7	tablones de madera
1	galón barniz o laca
1	taladro
1	kit de atornilladores de mano
2	brochas mediana

**Tabla 15 ADAPTACION DE MESA PARA DOS**

## 5.1.9.2. Metodología

- 1- Inicialmente se debe contar con todos los elementos de protección como son gafas, guantes y tapabocas.
- 2- Realizar los cortes de la madera con las medidas especificadas.
- 3- Ensamblar cortes con tornillería
- 4- Dar el acabado requerido con la lija.
- 5- Pintar con el barniz o la pintura de ser el caso cada pieza
- 6- Unir cada pieza para que encaje adecuadamente



## 5.2 NORMAS TÉCNICAS, ARANCELES Y REGISTROS PARA EL SECTOR DE MUEBLES EN COLOMBIA

### “NORMAS TÉCNICAS PARA EL SECTOR DE MUEBLES

El Instituto Colombiano de Normas Técnicas – ICONTEC, otorga 3 tipos de certificaciones:

- “ISO 9000, Calidad de Producción: Certifica la calidad de la empresa en los procesos directamente relacionados con la producción.”(IMER S.A, <https://sites.google.com/site/mueblesimer/3-1-normas-tecnicas-aranceles-y-registros-para-el-sector-de-muebles-en-colombia,2017>)
- “ISO 14000: Relacionado con un enfoque sistemático para las actividades ambientales propias de la industria maderera y del mueble. Determina la situación de la empresa en gestión ambiental. ” (IMER S.A, <https://sites.google.com/site/mueblesimer/3-1-normas-tecnicas-aranceles-y-registros-para-el-sector-de-muebles-en-colombia,2017>)
- “Sello de Calidad: Calidad del producto terminado.

Respecto de la producción e importación de muebles y artículos de decoración, no existe en Colombia, ningún tipo de norma técnica obligatoria, que certifique la calidad del producto. Sin embargo, las exigencias del mercado, han tomado un giro tal, que hace que el cliente exija certificados de calidad, pues de esta forma, garantiza que el producto, cumple con los requisitos estandarizados por el mercado internacional, lo cual se convierte en un valor agregado en el extranjero. Estos certificados, se han convertido en garantía de competitividad, no sólo a nivel interno, sino también a nivel internacional, y Colombia no es un escenario que resulte ajeno a dicha evolución. Por el contrario, los empresarios buscan este tipo de certificaciones, con el fin de lograr un mayor nivel competitivo y por ende, un mayor flujo de ventas. ” (IMER S.A,

<https://sites.google.com/site/mueblesimer/3-1-normas-tecnicas-aranceles-y-registros-para-el-sector-de-muebles-en-colombia,2017>)

Por otra parte encontramos la certificación voluntaria. La certificación forestal voluntaria, es el proceso por medio del cual el desempeño de las operaciones forestales es evaluado con base en el grupo de estándares determinado por el Consejo de Manejo Forestal, Forest Stewardship Council – FSC. Así mismo, los principios y criterios del FSC para el manejo forestal, sirven de base para el desarrollo de dichos estándares para cada región.

Existen dos tipos de certificación que otorga el FSC” (IMER S.A,

<https://sites.google.com/site/mueblesimer/3-1-normas-tecnicas-aranceles-y-registros-para-el-sector-de-muebles-en-colombia,2017>)

- “Certificación de Unidad de Manejo Forestal - UMF: mediante ésta se evalúa el plan de manejo, todas las actividades que están relacionadas con el aprovechamiento forestal desde las técnicas empleadas hasta las relaciones laborales (empresa - trabajador) y la legalidad de las operaciones forestales y de la tenencia de la tierra.” (IMER S.A,

<https://sites.google.com/site/mueblesimer/3-1-normas-tecnicas-aranceles-y-registros-para-el-sector-de-muebles-en-colombia,2017>)

- “Certificación de la Cadena de Custodia - CoC: Es un proceso que permite identificar a través de la cadena de mercado que un producto maderable o no maderable, es parcial o totalmente elaborado con materia prima proveniente de un bosque, UMF certificado. La cadena de custodia es el proceso por el que la fuente de un producto es verificada. Para que los productos provenientes de fuentes certificadas sean elegibles para portar la Marca Registrada del FSC, la madera tiene que ser seguida desde el bosque y a través de todos los pasos del proceso de producción hasta su llegada al usuario final. Solo cuando este seguimiento ha sido verificado de

manera independiente, el producto es elegible para portar la marca registrada del FSC. ” (IMER S.A, <https://sites.google.com/site/mueblesimer/3-1-normas-tecnicas-aranceles-y-registros-para-el-sector-de-muebles-en-colombia,2017>)

“El certificarse puede costar entre 0.5 y 1.0 dólares por metro cúbico de producto del bosque, lo que en términos de producto final significa un 1%. Resulta, por lo tanto, demasiado costoso, certificar áreas cuya extensión sea de 10 ó 20 hectáreas, situación que se presenta en Colombia. Sin embargo, este tipo de certificación, tampoco resulta obligatoria en territorio colombiano.”

(IMER S.A, <https://sites.google.com/site/mueblesimer/3-1-normas-tecnicas-aranceles-y-registros-para-el-sector-de-muebles-en-colombia,2017>)

“Para el caso de Industrias IMER no existe ninguna limitación por exigencias de normas Técnicas obligatorias pero IMER cuenta con la certificación de calidad en todos sus procesos de Diseño, Fabricación y Comercialización de muebles metálicos, emitida por ICONTEC y adicionalmente cuenta con la certificación de calidad para productos eléctricos RETIE. ” (IMER S.A, <https://sites.google.com/site/mueblesimer/3-1-normas-tecnicas-aranceles-y-registros-para-el-sector-de-muebles-en-colombia,2017>)”

“Las normas y registros exigidas para el fabricante de muebles de madera, son más estrictas pues tienden a preservar los bosques naturales, lo cual da una ventaja competitiva a la industria de muebles metálicos y se constituyen en una barrera de entrada para fabricantes internacionales de muebles de madera.”(IMER S.A, <https://sites.google.com/site/mueblesimer/3-1-normas-tecnicas-aranceles-y-registros-para-el-sector-de-muebles-en-colombia,2017>)

## 5.2.1 ARANCELES E IMPUESTOS

Descripción del tratamiento arancelario por partidas

Posición	Descripción Producto	Gravamen
IVA		
9403	Los demás muebles y sus partes	
940310	Muebles de metal del tipo de los utilizados en oficinas	20
	16%	
940320	Los demás muebles de metal	20
	16%	
940330	Muebles de madera del tipo de los utilizados en oficinas	20
	16%	
940340	Muebles de madera del tipo de los utilizados en cocinas	20
	16%	
940350	Muebles de madera del tipo utilizados en dormitorios	20
	16%	
940360	Los demás muebles de madera	20
	16%	
940370	Muebles de plástico	20
	16%	
940380	Muebles de otras materias, incluidos el roten (ratán), mimbre,	
	Bambú o materias similares	20
		16%

940390	Partes	15	
16%			
8302	Guarniciones, herrajes y artículos similares de metal común, Para muebles, puertas, escaleras, ventanas, persianas, Carrocerías, artículos de guarnicionería, baúles, arcas, cofres Y demás manufacturas de esta clase; colgadores, perchas, Soportes y artículos similares, de metal común; ruedas con Montura de metal común; cierrapuertas automáticos de metal Común. Las demás guarniciones, herrajes y artículos similares		
830242	Los demás para muebles	15	16%

Fuente: Arancel Armonizado de Colombia

“Para los productos cobijados en este informe, el gravamen aplicable, oscila entre el 15 y 20 por ciento, factor que representa cierto grado de dificultad en materia de facilidad de importación, pues el costo se aumenta considerablemente; no sólo para el empresario que importa el bien, pues el consumidor final, termina asumiendo la carga que representa el arancel de importación.”

(IMER S.A, <https://sites.google.com/site/mueblesimer/3-1-normas-tecnicas-aranceles-y-registros-para-el-sector-de-muebles-en-colombia,2017>)

### 5.2.2. REGISTROS

“Los productos objeto de este informe, no necesita ningún tipo de registro especial para ingresar a territorio colombiano. Sólo, es necesario llenar el registro de importaciones, obligatorio para todo tipo de productos de libre importación, con el fin de legalizarlos.

El decreto ley 444 de 1967, establece el marco legal que regula la importación de bienes en territorio colombiano. Las disposiciones son las comprendidas entre los artículos 67 y 92, pertenecientes al Capítulo VI del documento. El artículo 67, es la piedra angular para el procedimiento de importaciones en Colombia. Este apartado dispone que, la importación de toda clase de bienes, requiere registro ante la Superintendencia de Comercio Exterior y licencia expedida por esta misma entidad. ” (IMER S.A, <https://sites.google.com/site/mueblesimer/3-1-normas-tecnicas-aranceles-y-registros-para-el-sector-de-muebles-en-colombia,2017>)

“La resolución 001 de 1995, establece las condiciones y requisitos que debe cumplir el registro y licencia de importación, para legalizar la importación. En esta resolución se diferencia, entre bienes de libre importación, de licencia previa y de prohibida importación. ” (IMER S.A, <https://sites.google.com/site/mueblesimer/3-1-normas-tecnicas-aranceles-y-registros-para-el-sector-de-muebles-en-colombia,2017>)

“Con el fin de abrir las puertas al comercio internacional, los importadores no tendrán que acudir, a partir de junio de 2004, a la Dirección de Comercio Exterior del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, para que se les expida un Registro de Importación. A partir de este mes, la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales, dentro de los controles que aplica para el cumplimiento de los requisitos que deben cumplir las importaciones, ejercerá la función de verificar los vistos buenos, requisitos previos y descripciones mínimas que aplican otras

entidades y relacionados con seguridad, sanidad, protección del medio ambiente y de la producción nacional. ” (IMER S.A, <https://sites.google.com/site/mueblesimer/3-1-normas-tecnicas-aranceles-y-registros-para-el-sector-de-muebles-en-colombia,2017>)

## 5.3. INDICADORES DE CALIDAD DE MULTIESPACIOS DEKO

<b>MULTIESPACIOS DEKO</b>				
<b>1° PROCESO</b>	<b>GESTION FINANCIERA</b>			
<b>DESCRIPCION</b>	La gestión financiera consiste en administrar los recursos que se tienen en una empresa para asegurar que serán suficientes para cubrir los gastos para que esta pueda funcionar.			
<b>FRECUENCIA DE MEDICION</b>	Trimestral			
<b>UMBRAL</b>	<b>Malo</b>	<b>Regular</b>	<b>Bueno</b>	<b>Excelente</b>
	Menos 49%	50% al 70%	71%-84%	85%-100%
<b>FUENTE</b>	Información de tesorería y contabilidad la cual nos indica la totalidad de activo y pasivo corriente ;Este indicador nos muestra la capacidad que tiene la empresa para cumplir con sus obligaciones financieras			
<b>FORMULA DEL CALCULO</b>	$\text{ACTIVO CORRIENTE} / \text{PASIVO CORRIENTE}$			
<b>RESPONSABLE</b>	Gestor financiero			



<b>2° PROCESO</b>	<b>GESTION DEL TALENTO HUMANO</b>			
<b>DESCRIPCION</b>	La gestión del talento se refiere al proceso que desarrolla e incorpora nuevos integrantes a la fuerza laboral, y que además desarrolla y retiene a un recurso humano existente			
<b>FRECUENCIA DE MEDICION</b>	Mensual			
<b>UMBRAL</b>	<b>Malo</b>	<b>Regular</b>	<b>Bueno</b>	<b>Excelente</b>
	Menos 49%	50% al 70%	71%-84%	85%-100%
<b>FUENTE</b>	Evaluación del perfil del cargo básicamente muestra el nivel de cumplimiento de perfil requerido por la empresa; las personas que más se acerquen al perfil serán contratadas por la empresa			
<b>FORMULA DEL CALCULO</b>	(Puntos obtenidos por el candidato / puntos requeridos por el perfil )*100			
<b>RESPONSABLE</b>	Analista de talento humano			

<b>3° PROCESO</b>	<b>GESTION DE LA DISTRIBUCION</b>
-------------------	-----------------------------------

<b>DESCRIPCION</b>	Es el proceso por el cual el producto es distribuido se contempla desde el momento que sale del almacén hasta que llega a manos el cliente			
<b>FRECUENCIA DE MEDICION</b>	Diaria			
<b>UMBRAL</b>	<b>Malo</b>	<b>Regular</b>	<b>Bueno</b>	<b>Excelente</b>
	Menos 49%	50% al 70%	71%-84%	85%-100%
<b>FUENTE</b>	Registros de entregas y registro de devoluciones			
<b>FORMULA DEL CALCULO</b>	$((\text{Productos suministrados} - \text{Productos devueltos}) / \text{Productos suministrados}) * 100$			
<b>RESPONSABLE</b>	Dueño del proceso de gestión comercial			

<b>4° PROCESO</b>	<b>GESTION DE LA PRODUCCION</b>
-------------------	---------------------------------

<b>DESCRIPCION</b>	Conjunto de herramientas administrativas que se utilizan precisamente, para maximizar los niveles de producción de una empresa que se dedica a comercializar sus propios productos.			
<b>FRECUENCIA DE MEDICION</b>	Diaria			
<b>UMBRAL</b>	<b>Malo</b>	<b>Regular</b>	<b>Bueno</b>	<b>Excelente</b>
	Menos 49%	50% al 70%	71%-84%	85%-100%
<b>FUENTE</b>	Programación de la producción lo que mide es la producción por hombre en términos de tiempo			
<b>FORMULA DEL CALCULO</b>	Unidades producidas por hora hombre / Unidades programadas de producción por hora hombre )*100			
<b>RESPONSABLE</b>	Jefe de producción			

<b>5° PROCESO</b>	<b>GESTION DE LA CALIDAD</b>
-------------------	------------------------------

<b>DESCRIPCION</b>	La gestión de calidad permite que nuestro producto cuente con los estándares de calidad; los cuales son medidos a través de los indicadores de satisfacción de los usuarios.			
<b>FRECUENCIA DE MEDICION</b>	Anual			
<b>UMBRAL</b>	<b>Malo</b>	<b>Regular</b>	<b>Bueno</b>	<b>Excelente</b>
	Menos 49%	50% al 70%	71%-84%	85%-100%
<b>FUENTE</b>	Registro de las auditorias hechas en la empresa ;La auditoria en calidad realiza el seguimiento de cómo se comporta cada una de las etapas del sistema diseñado de calidad			
<b>FORMULA DEL CALCULO</b>	$(\text{Número de auditorías realizadas} / \text{Número de auditorías programadas}) * 100$			
<b>RESPONSABLE</b>	Todos los procesos			

<b>6° PROCESO</b>	<b>GESTION DE COMPRAS</b>
<b>DESCRIPCION</b>	La gestión de compras asegura que la empresa tenga los mejores proveedores para abastecer los mejores productos

<b>FRECUENCIA DE MEDICION</b>	Quincenal			
<b>UMBRAL</b>	<b>Malo</b>	<b>Regular</b>	<b>Bueno</b>	<b>Excelente</b>
	Menos 49%	50% al 70%	71%-84%	85%-100%
<b>FUENTE</b>	Facturas de compra y devoluciones			
<b>FORMULA DEL CALCULO</b>	$(\text{Número de devoluciones} / \text{Total de pedidos}) * 100$			
<b>RESPONSABLE</b>	Analista de compras			

<b>7° PROCESO</b>	<b>GESTION ESTRATEGICA Y GERENCIAL</b>
<b>DESCRIPCION</b>	Es allí donde se toman las decisiones teniendo en cuenta las necesidades y la situación actual de los demás departamentos.
<b>FRECUENCIA DE MEDICION</b>	Mensual.

<b>UMBRAL</b>	<b>Malo</b>	<b>Regular</b>	<b>Bueno</b>	<b>Excelente</b>
	Menos 49%	50% al 70%	71%-84%	85%-100%
<b>FUENTE</b>	Registros de evaluación del desempeño y número de trabajadores activos en la empresa.			
<b>FORMULA DEL CALCULO</b>	(Número de empleados/Número de empleados evaluados por desempeño)*100.			
<b>RESPONSABLE</b>	Gerente			

<b>8° PROCESO</b>	<b>GESTION COMERCIAL</b>			
<b>DESCRIPCION</b>	Se encarga de dar a conocer el producto y todos sus beneficios.			
<b>FRECUENCIA DE MEDICION</b>	Semanal.			
<b>UMBRAL</b>	<b>Malo</b>	<b>Regular</b>	<b>Bueno</b>	<b>Excelente</b>

	Menos 49%	50% al 70%	71%-84%	85%-100%
<b>FUENTE</b>	Registró por vendedor de visitas realizadas y de ventas obtenidas en término semanal.			
<b>FORMULA DEL CALCULO</b>	$(\text{Total de clientes que adquirieron el productos} / \text{Total de clientes visitados}) * 100$			
<b>RESPONSABLE</b>	Gerente comercial.			

**Tabla 16 INDICADORES GESTIÓN DE CALIDAD**

## 6. CAPITULO 3 ESTUDIO DE MERCADO

### 6.1. DESCRIPCIÓN DEL MERCADO (target)

Los productos de MULTIESPACIOS DEKO están dirigidos a las poblaciones que cumplan con las siguientes características:

Perfil del cliente	
Sexo:	Hombre o Mujer (indiferente)
Edad:	25 años en adelante
Ubicación:	Soacha- ciudad verde
Grado de estudio:	No distingue
Ocupación:	Empleados
Religión:	No distingue
Raza:	No distingue
Nacionalidad:	No distingue
Ingresos:	1 a 4 salarios (SMLV)

**Tabla 17 PERFIL DE CLIENTE**



El mercado objetivo son los grupos familiares que están adquiriendo su primera casa en el municipio de Soacha, Cundinamarca, especialmente a las urbanizaciones de ciudad Verde, en su mayoría son beneficiarios de los subsidios de vivienda que entregan las cajas de compensación familiar, estos grupos normalmente no tiene ingresos superiores a los 4 salarios mínimos y llegan desde la capital del país.

## 6.2. ANTECEDENTES DEL MERCADO

MULTIFUNZIONE, es una empresa dedicada a la fabricación, distribución de muebles multifuncionales, está ubicada en la ciudad de Bogotá en la **Calle 109 # 17-21 Oficina 202**

Su misión es: “Somos un estudio de Diseño que con innovadoras soluciones ofrecemos a nuestros clientes una Nueva Forma de Vivir los Espacios, ya sean reducidos o amplios.”

(MULTIFUNZIONE, <http://www.mueblesmultifuncionales.com/index.php/multifunzione>, 2017)

“Nuestros Sistemas Transformables tales como camas y mesas multifuncionales les proporcionan a nuestros Clientes una Experiencia totalmente diferente durante el día y la noche.”

(MULTIFUNZIONE, <http://www.mueblesmultifuncionales.com/index.php/multifunzione>, 2017)

“Así mismo ofrecemos Muebles personalizados para hogar, oficinas y áreas comerciales, basándonos en las necesidades y los gustos específicos de cada cliente e involucrando el concepto de funcionalidad y multifuncionalidad.” (MULTIFUNZIONE,

<http://www.mueblesmultifuncionales.com/index.php/multifunzione>, 2017)

“Nuestro servicio de arquitectura ofrece los servicios de diseño arquitectónico y construcción.”  
(MULTIFUNZIONE, <http://www.mueblesmultifuncionales.com/index.php/multifunzione>,  
2017)

Además de esto cuentan con su propia página web, donde tienen su portafolio bien definido, y unos de sus clientes son: RCN televisión, SOMOS, Boyden, GM Colmotores, ENSUEÑO.

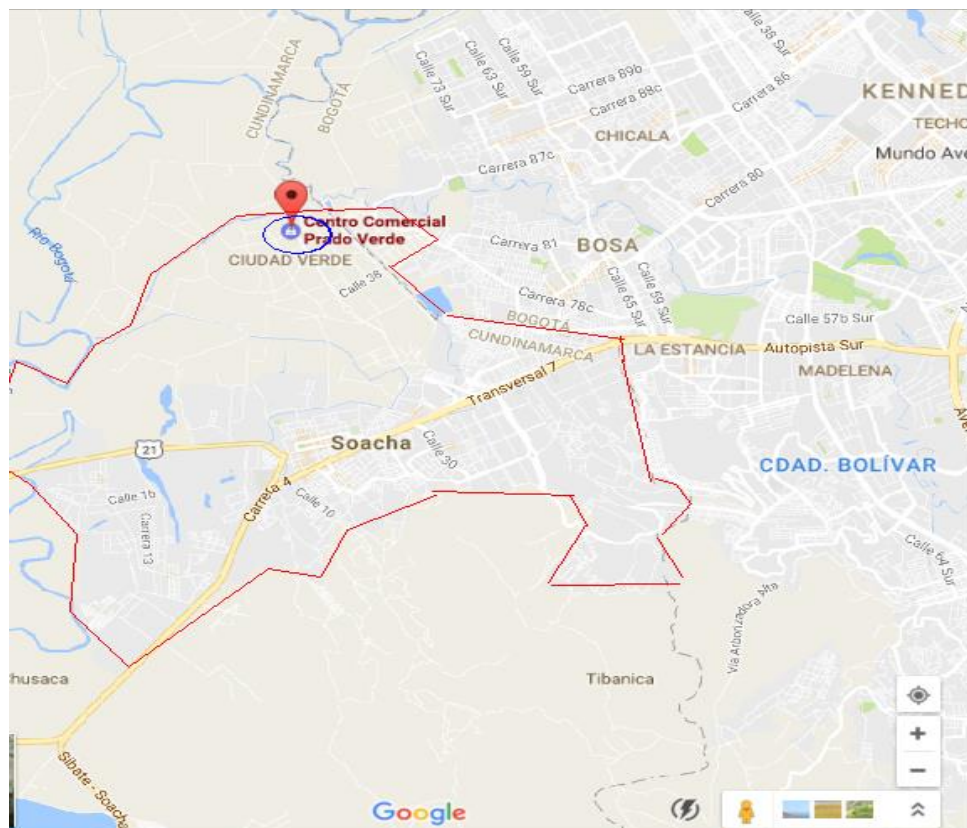
FABRIK D SPACIO, es una empresa mexicana dedicada al desarrollo de productos y servicios que optimizan el espacio de los hogares. Está ubicada en ciudad de México

Su misión es: “Mejorar la calidad de vida de los hogares a través de un mejor uso del espacio. Buscamos que las casas sean lugares más amplios, cálidos y confortables a través de mobiliario flexible, innovador y de excelente calidad.” (Fábrrik D Spacio,  
<https://www.fabricadeespacio.com/sobre-nosotros>, 2017)

Esta empresa fue la primera en América y en el mundo, dedicada a la elaboración de muebles multifuncionales, se han logrado estabilizar en el mercado, y poseen un portafolio bien definido a nivel nacional.

### 6.3. ANÁLISIS DEL SECTOR (Geográficamente, usar google maps y resumen)

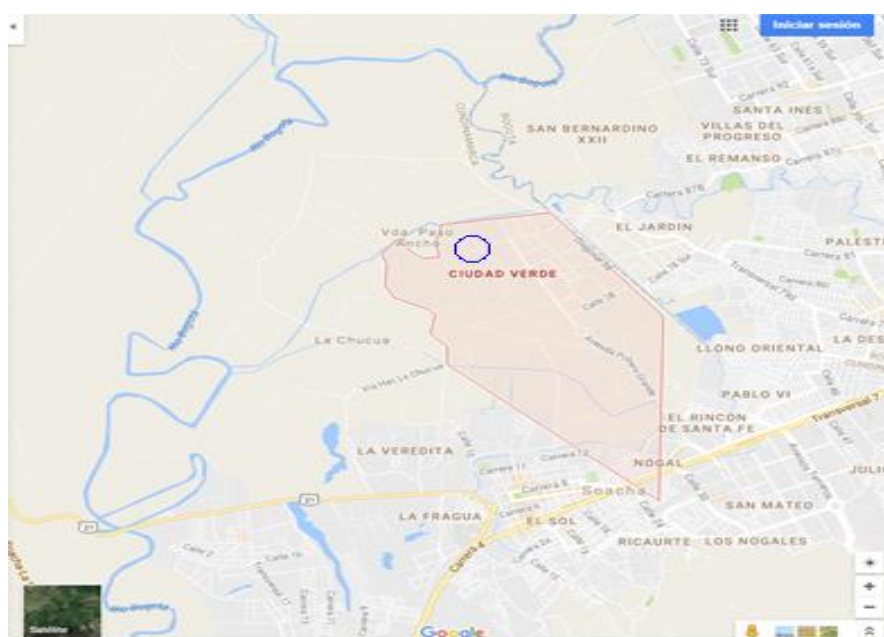
#### 6.3.1 UBICACIÓN GEOGRÁFICA DEL MUNICIPIO DE SOACHA.



**Ilustración 19 UBICACION GEOGRAFICA DE SOACHA**

### 6.3.2 UBICACIÓN GEOGRÁFICA DE LA URBANIZACIÓN CIUDAD VERDE EN EL MUNICIPIO DE SOACHA.

**Ilustración 20 UBICACION GEOGRAFICA CIUDAD VERDE**



(Google maps)

La Agrupación Social Ciudad Verde se constituye el 10 de abril de 2012 mediante escritura pública como una corporación social, entidad sin ánimo de lucro, de derecho civil, conformada en primera instancia por los Propietarios individualmente de todos los inmuebles que se encuentren ubicados en el Macro proyecto Ciudad Verde, estén sometidos o no al Régimen de Propiedad Horizontal.

(<http://ciudadverde.com.co/comunidad/agrupacion/>)

### 6.3.2.1 DEFINICIONES

**MACROPROYECTO CIUDAD VERDE:** Proyecto habitacional que se desarrolla en la ciudad de Soacha – Cundinamarca, ejemplo de operación a gran escala bajo altos parámetros de calidad urbanística y ambiental, con un gran trabajo social que busca crear una cultura en la que prime la solidaridad y el respeto.

**CORPORACIÓN:** Reunión de personas (naturales o jurídicas) que tiene por objeto el bienestar de los asociados, físico, intelectual, moral, entre otros. No persigue fines de lucro.

**RÉGIMEN DE PROPIEDAD HORIZONTAL:** Institución jurídica que hace alusión al conjunto de normas que regulan la división y organización de diversos inmuebles, como resultado de la segregación de un edificio o de un terreno común

(<http://ciudadverde.com.co/comunidad/agrupacion/>)

Ciudad Verde busca generar un programa de acompañamiento para los nuevos propietarios que se encamine a crear una cultura en la que prime la solidaridad y el respeto. Ante este compromiso nace la Agrupación Ciudad Verde, que tiene como misión la conformación de un tejido social fuerte, que empodere a la comunidad en la evaluación de sus necesidades, en el diseño de proyectos y en la implementación de soluciones.

(<http://ciudadverde.com.co/comunidad/>)

### 6.3.3 VISTA AÉREA DE LA URBANIZACIÓN CIUDAD VERDE EN EL MUNICIPIO DE SOACHA



**Ilustración 21 VISTA AEREA URBANIZACION CIUDAD VERDE**

(Google maps)

#### 6.4. ANÁLISIS DEL MERCADO (segmentación)

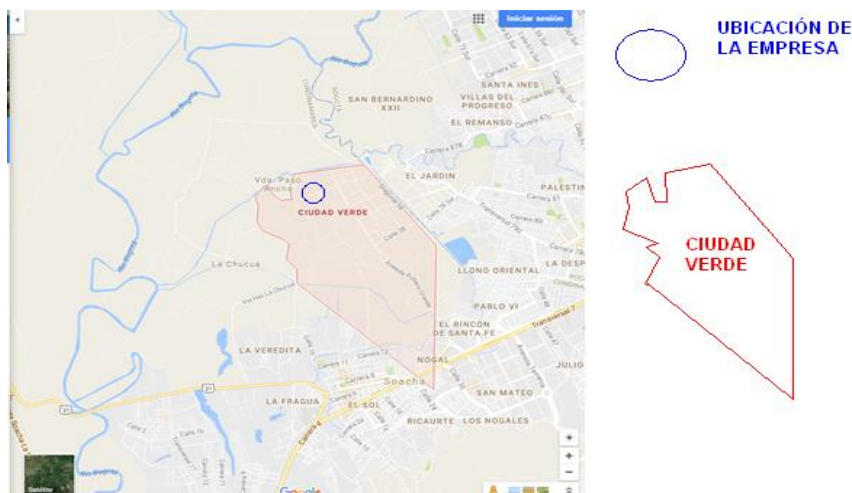
Segmentos de Mercado: Perfil del Consumidor

Segmentar significa dividir el mercado en grupos homogéneos y diferenciados ya que cada segmento tiene su propio perfil de consumidor que describe sus características específicas. (

de Santa Cruz, Análisis del mercado, <http://www.creacionempresas.com/plan-de-viabilidad/que-es-un-plan-de-empresa-viabilidad/analisis-del-mercado>, 2017)

Para segmentar el mercado podemos utilizar alguno de los siguientes criterios:

- Geográfico. División del mercado por la ubicación geográfica de los clientes: por calles, barrios, zonas, municipios, poblaciones, islas, regiones, países, continentes, etc.(Cámara de Santa Cruz, Análisis del mercado, <http://www.creacionempresas.com/plan-de-viabilidad/que-es-un-plan-de-empresa-viabilidad/analisis-del-mercado>, 2017)



### Ilustración 22 SEGMENTACION GEOGRAFICA

- Demográfico. División del mercado por las características demográficas de los clientes: edad, sexo, estado civil, número de hijos, etc. (Cámara de Santa Cruz, Análisis del mercado, <http://www.creacionempresas.com/plan-de-viabilidad/que-es-un-plan-de-empresa-viabilidad/analisis-del-mercado>, 2017)

Sexo:	Hombre o Mujer (indiferente)
Edad:	25 años en adelante

### Tabla 18 SEGMENTACION DEMOGRAFICO

- Socioeconómico. División  
del mercado por las características socioeconómicas de los clientes: clase social, nivel de estudios, poder adquisitivo, etc. (Cámara de Santa Cruz, Análisis del mercado, <http://www.creacionempresas.com/plan-de-viabilidad/que-es-un-plan-de-empresa-viabilidad/analisis-del-mercado>, 2017)

Ingresos :	1 a 4 salarios (SMLV)
---------------	-----------------------

### Tabla 19 SEGMENTACIÓN SOCIOECONÓMICA



- Psicográfico. División del mercado por las características psicográficas de los clientes, sus comportamientos, hábitos, estilos de vida, etc. (Cámara de Santa Cruz, Análisis del mercado, <http://www.creacionempresas.com/plan-de-viabilidad/que-es-un-plan-de-empresa-viabilidad/analisis-del-mercado>, 2017)

<b>Grado de estudio:</b>	<b>No distingue</b>
<b>Ocupación:</b>	<b>empleados</b>
<b>Religión:</b>	<b>No distingue</b>
<b>Raza:</b>	<b>No distingue</b>
<b>Nacionalidad:</b>	<b>No distingue</b>

**Tabla 20 SEGMENTACIÓN PSICOGRAFICA**

El consumidor es clasificado de forma más subjetiva. En este caso son relevantes los factores como: valores, actitudes, deseos, personalidad y estilo de vida ya que personas que están el mismo grupo demográfico, pueden tener perfiles psicográficos distintos.

## 6.5. ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA (tabla)

Nombre de la empresa	A que se dedica
<p>MULTIFUNZIONE (Calle 109 # 17-21 Oficina 202) - Competencia directa</p>	<p>“ofrecen Muebles personalizados para hogar, oficinas y áreas comerciales, basándonos en las necesidades y los gustos específicos de cada cliente e involucrando el concepto de funcionalidad y multifuncionalidad(MULTIFUNZIONE, <a href="http://www.mueblesmultifuncionales.com/index.php/multifunzione">http://www.mueblesmultifuncionales.com/index.php/multifunzione</a>, 2017)</p>
<p>Comercializadora de muebles innova (carrera 79 #43-09 Sur) - competencia potencial</p>	<p>Ofrecen el más completo surtido en todo tipo de muebles para el hogar, tienen diseños originales y variedad de estilos, te ofrecen productos de excelente calidad, brindan la más amable atención y precios muy cómodos.”(Cívico, <a href="https://www.civico.com/lugar/comercializadora-de-muebles-innova-bogota">https://www.civico.com/lugar/comercializadora-de-muebles-innova-bogota</a>, 2017)</p>

<p>Americana de Muebles (Carrera 89B # 56 F-49 Sur) - competencia potencial</p>	<p>“Ofrecen el más completo surtido en todo tipo de muebles para el hogar, tienen diseños originales y variedad de estilos, te ofrecen productos de excelente calidad, brindan la más amable atención y precios muy cómodos.”(Cívico, <a href="https://www.civico.com/lugar/americana-de-muebles-bogota-1">https://www.civico.com/lugar/americana-de-muebles-bogota-1</a>, 2017)</p>
<p>Fábrica De Muebles Luma (Calle 40B # 87-23 Sur) - Competencia potencial</p>	<p>Ofrecen el más completo surtido en todo tipo de muebles para el hogar, tienen diseños originales y variedad de estilos, te ofrecen productos de excelente calidad, brindan la más amable atención y precios muy cómodos.</p>

**Tabla 21 ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA**

## 6.6. ROMPER EL HIELO

MULTIFUNCIONES DEKO llega a romper el hielo en el municipio de Soacha (Ciudad Verde) al encontrar baja competencia potencial y directa en este sector, llegamos a hacernos conocer por medio de nuestros diseños, y por medio de la buena implementación de encuestas, y una buena distribución de volantes donde puedan observar nuestros productos, además a esto MULTIFUNCIONES DEKO tiene un plus adicional está hecho en base de madera ecológica de 4 tipos ( Bambú, WPC, Fibras vegetales y plásticos reciclados ) Donde además de encontrar variedad de diseños, ayudarán al medio ambiente con nuestros productos.

En la antigüedad o aún hoy en día hay muchas variedades de muebles con muchos, estilos, y diversa variedad, pero estos generalmente cumplen una sola función y son hechos a base de madera (Cedro, Abeto, Caoba, Roble, Pino) donde la mayoría de estos productos ayudan a la deforestación, y no contribuyen con el medio ambiente, para MULTIFUNCIONES DEKO, esté en punto fundamental y es nuestro mayor punto de innovación.

## 6.7 ENCUESTA

FECHA: \_\_\_\_\_

Buen día,

Agradecemos su colaboración con el diligenciamiento de la encuesta con el fin de mirar la viabilidad del lanzamiento de un nuevo producto...

1- ¿Sabe usted de madera ecológica?

- a. Si
- b. No

2- ¿Compraría usted muebles multifuncionales fabricados con madera ecológica?

- a. Si
- b. No

3- ¿Posee usted casa propia?

- a. Si
- b. No

4- ¿En qué tipo de vivienda habita?

- a. Casa

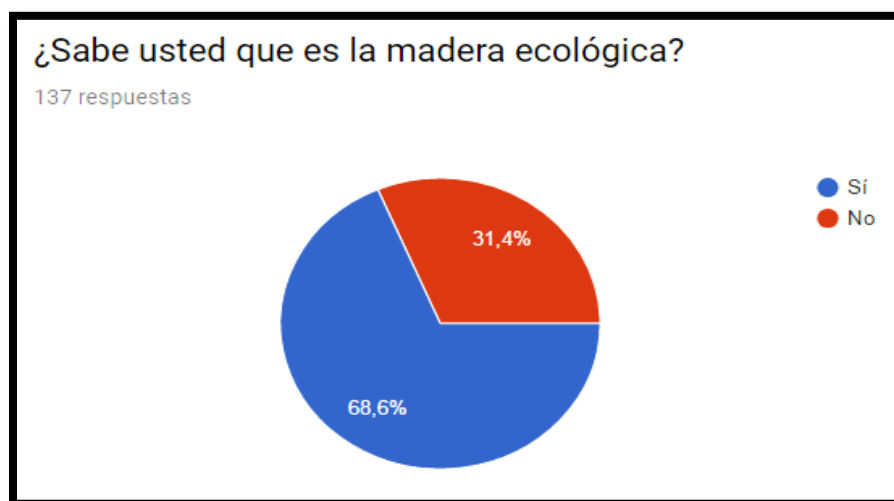
- b. Apartamento
- 5- ¿En su opinión cuál de los siguientes materiales es el ideal para la construcción de un mueble?
- a. Madera
  - b. Tubería metálica
  - c. Acrílico
- 6- ¿En cuál de los espacios su vivienda ubicaría un mueble multifuncional?
- a. Sala
  - b. Cocina
  - c. Comedor
  - d. Estudio
  - e. Baño
- 7- ¿Cuál de las siguientes características le llama más la atención en un mueble?
- a. Capacidad de contraer y expandir tamaño
  - b. Posibilidad de prestar más de un servicio
  - c. Diseño Innovador
  - d. Adaptabilidad a espacios reducidos
  - e. Aumento de espacio de almacenamiento
  - f.
- 8- ¿Cuánto presupuesto destinaría usted para la compra de un mueble multifuncional?

- a. \$500.000 a 750.000
- b. \$751.000 a \$1.000.000
- c. \$1.001.000 a \$1.250.000
- d. \$1.251.000 a \$1.500.000
- e. Más de \$1.500.000

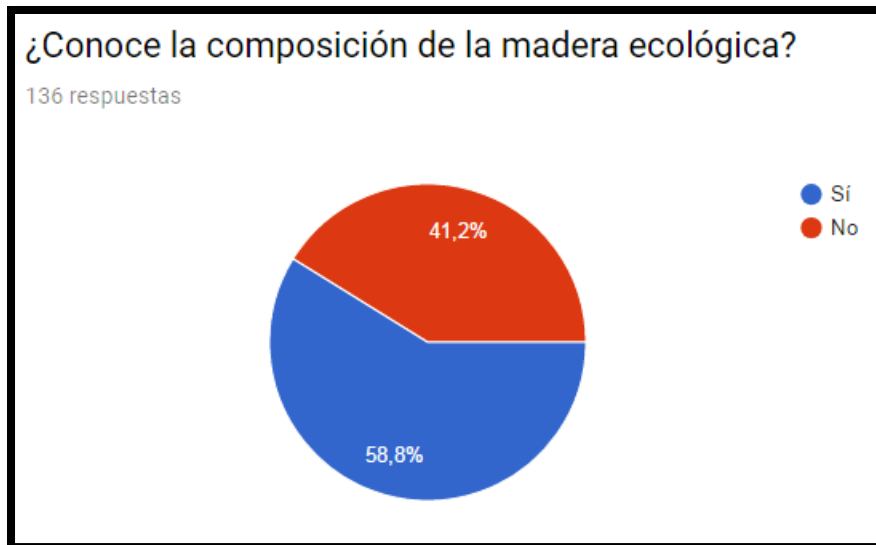
Agradecemos su tiempo y esperamos ser de su agrado para cumplir sus sueños y decorar sus casas juntas....

#### MULTIESPACIOS DEKO

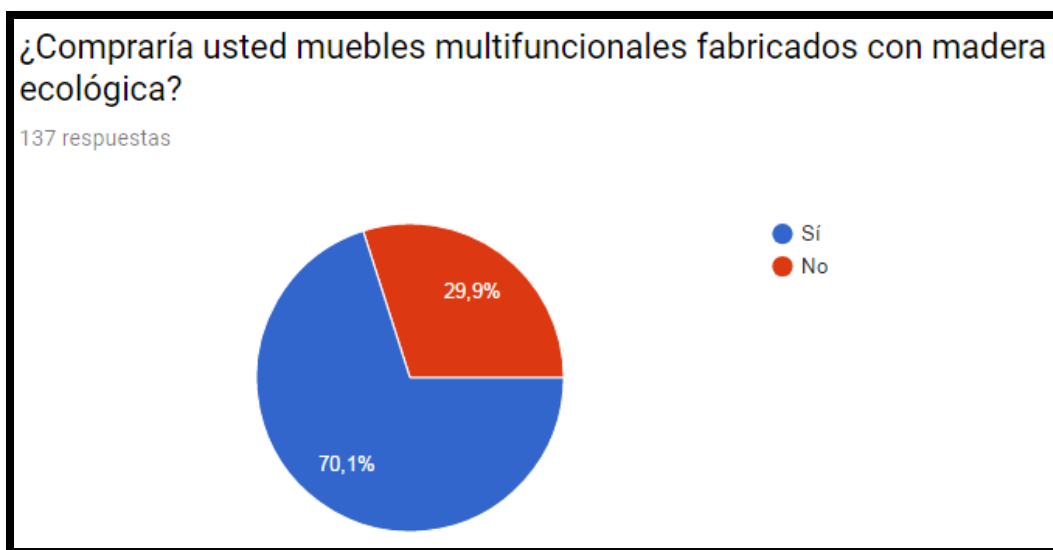
##### 6.7.1 RESULTADOS



**Ilustración 23 GRAFICA PREGUNTA 1**

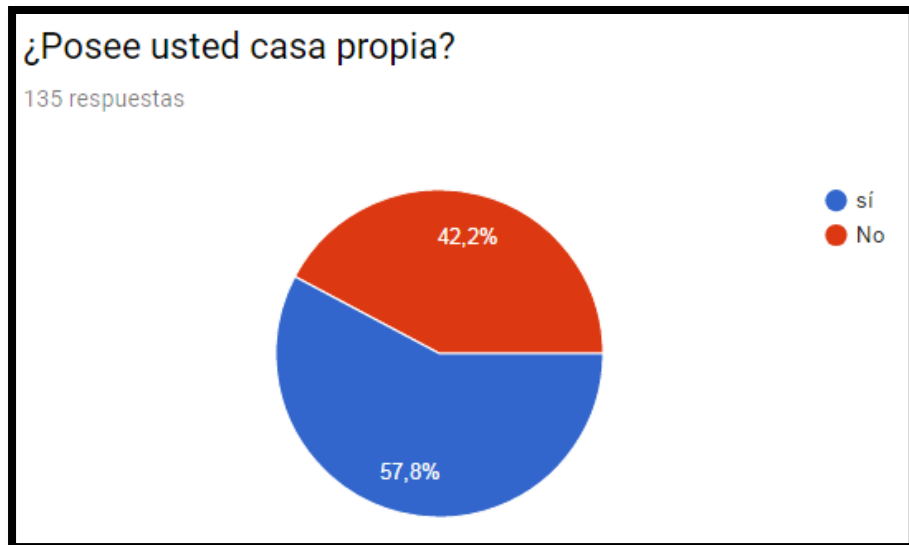


**Ilustración 24 GRAFICA PREGUNTA 2**



**Ilustración 25 GRAFICA PREGUNTA 3**

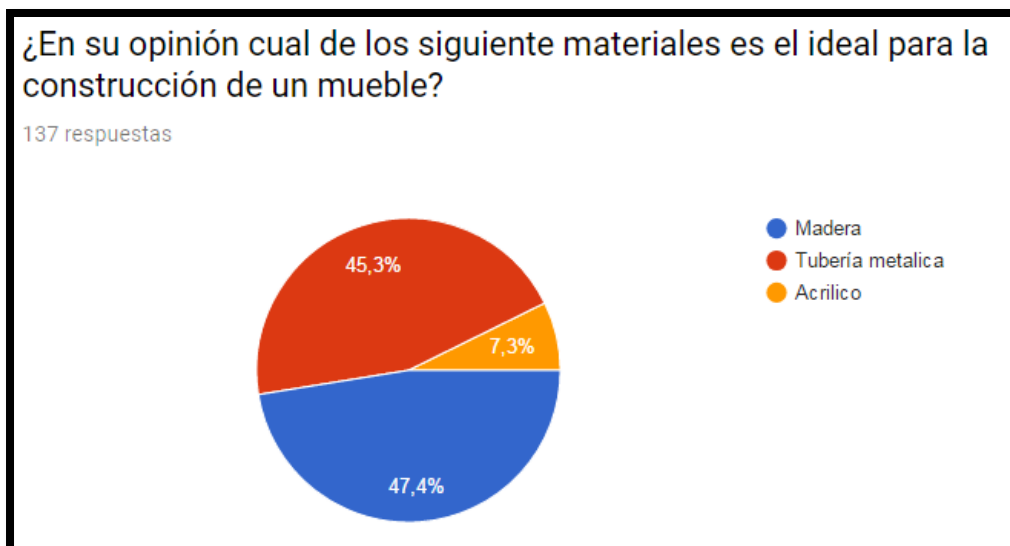




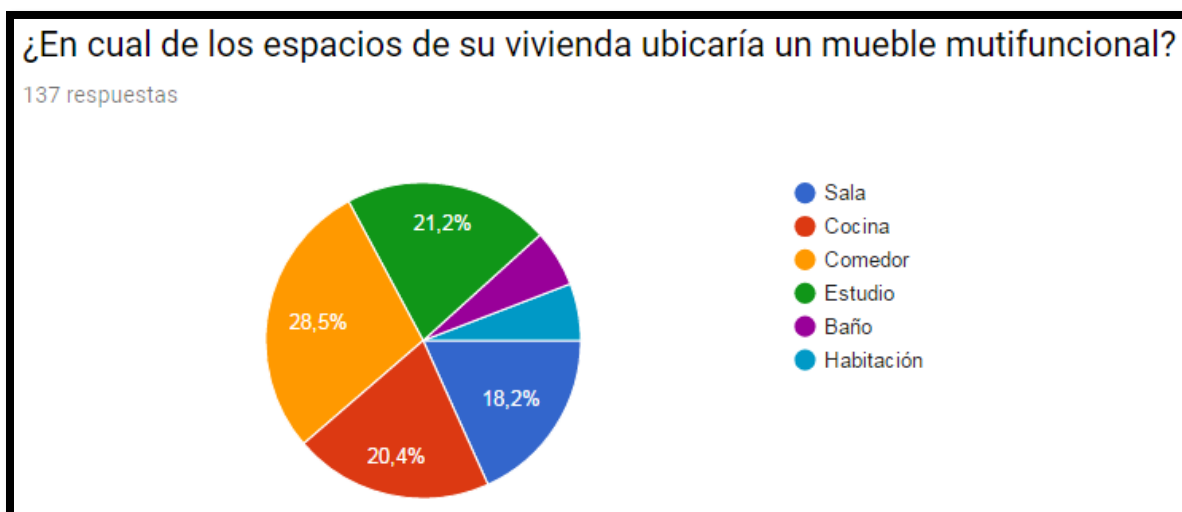
**Ilustración 26 GRAFICA PREGUNTA 4**



**Ilustración 27 GRAFICA PREGUNTA 5**



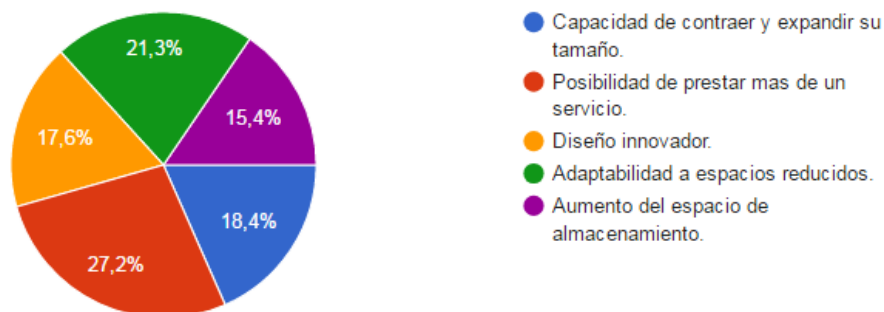
**Ilustración 28 GRAFICA PREGUNTA 6**



**Ilustración 29 GRAFICA PREGUNTA 7**

¿Cual de las siguientes características le llama mas la atención en un mueble?

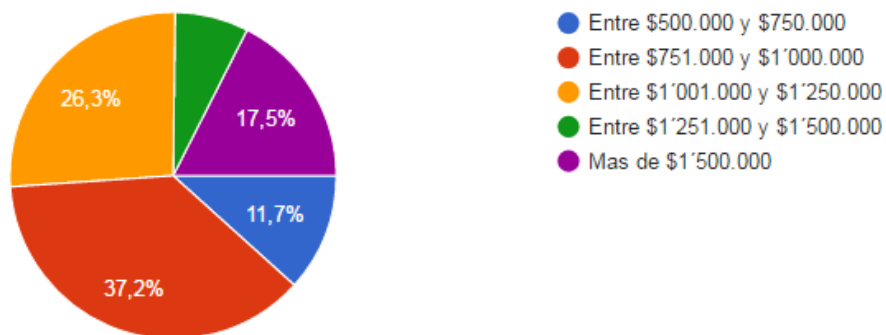
136 respuestas



**Ilustración 30 GRAFICA PREGUNTA 8**

¿Cuanto presupuesto destinaría usted para la compra de un mueble multifuncional?

137 respuestas



**Ilustración 31 GRAFICA PREGUNTA 9**

### 6.7.2. ANÁLISIS

La población encuestada nos permite evidenciar la buena acogida del proyecto por la comunidad, dicha población habita en su mayoría en apartamentos propios y en arriendo prácticamente en igualdad de proporciones.

Es claro que los materiales de fabricación son de su agrado, junto con las estructuras metálicas, posiblemente por su resistencia, lo cual no ofrecen los muebles de plástico, también podemos establecer los rangos de precios que la comunidad está dispuesta a pagar entre \$750.000 y \$1.250.000.

El estudio nos muestra que las áreas más sociales del hogar como comedor y cocina son las preferidas para la instalación de nuestros muebles, por otro lado aparece la oportunidad de diseñar muebles para baño y habitación que motiven al cliente a potenciar todos sus espacios. Respecto a las características del producto la posibilidad de prestar más de un servicio es más llamativa, pero en general las 5 opciones obtuvieron puntuaciones equilibradas.

## 6.8. TIPO DE PRODUCTO

El mercado de muebles esta considera como un producto de consumo además de esto es un producto de *Comparación o Bienes de Compra Comparada* Se considera bien de compra comparada un producto tangible del cual el consumidor quiere comparar calidad, precio y tal vez estilo en varias tiendas antes de hacer una compra.

### 6.8.1 DESCRIPCION DEL PRODUCTO

Este tipo de muebles, como su nombre indica, cumplen más de una función, una especie de 2 en 1, lo que nos evita tener que colocar (y comprar, con el consiguiente ahorro) dos muebles para lo que en este caso puede hacerse con uno. Además, si los elegimos de cierto diseño, nos ayudarán a decorar el ambiente donde vayan.

Estos muebles suelen tener una función predominante y una secundaria. Los más habituales son los que permiten el almacenaje en su interior (por ejemplo, pufs o mesitas que se abren para guardar cosas en su interior, sofás con arcón, muebles de TV que esconden DVD's en la parte posterior, etc.) o bien los que permiten dormir a la vez que sirven de asiento (sofás cama, pufs cama, etc.) También son habituales las mesas elevables que permiten comer mientras se ve la TV en el sofá, o las camas escritorio abatibles.

## 6.9 MARCO TEORICO.

### 6.9.1 MUEBLE

Cada uno de los enseres movibles que sirven para los usos necesarios o para decorar casas, oficinas y todo género de locales. (Diccionario RAE, versión en línea)

### 6.9.2 MADERA ECOLÓGICA

Este tipo de madera recibe el nombre de ecológica ya que en su producción no se tala ningún árbol, pues está hecha de materiales reciclables generados por la industria y la operación agrícola, promoviendo con esto el cuidado del medio ambiente y la reutilización de residuos.

Este tipo de materia prima tiene las mismas características de la madera natural, pero mejorando en algunos aspectos, ya que esta no requiere mantenimiento, tiene una vida útil más larga, no es atacada por los insectos y puede llegar a tener una mayor resistencia. (www.innatia.com, 2017).

En el año 1993 se creó en Toronto, Canadá una organización sin fines de lucro llamada Forest Stewardship Council (FSC), dedicada a la certificación de los productores que cumplen con las reglas de producción. (www.innatia.com, 2017).

Tipos de madera ecológica.

- · Bambú: se considera ecológica por el procedimiento de cosecha del bambú.
- · WPC: Está compuesta por residuos de plástico y maderas.
- · Fibras vegetales: Utiliza fibras desechadas como la del arroz o el maíz
- · Plásticos reciclados: generada a base de polietilenos y polipropilenos.

(www.innatia.com, 2017).

### 6.9.3 MIPYME

En Colombia la clasificación de las empresas se reglamenta mediante la ley 905 de 2004 que modifica la ley 59 de 2000, en su segundo artículo define lo siguiente:

Artículo 2o.

Definiciones. Para todos los efectos, se entiende por micro incluidas las Famiempresas pequeña y mediana empresa, toda unidad de explotación económica, realizada por personas naturales o jurídicas, en actividades empresariales, agropecuarias, industriales, comerciales o de servicios, rurales o urbanas, que responda a dos (2) de los siguientes parámetros. (Ministerio de industria y turismo, Mipymes, 2017, <http://www.mipymes.gov.co/>)

1. Mediana empresa:

- a) Planta de personal entre cincuenta y uno (51) y doscientos (200) trabajadores, o
- b) Ajuste de salarios mínimos en términos de UVT por el artículo 51 de la Ley 1111 de 2006. El texto con el nuevo término es el siguiente:> Activos totales por valor entre 100.000 a 610.000 UVT. (Ministerio de industria y turismo, Mipymes, 2017, <http://www.mipymes.gov.co/>)

## 2. Pequeña empresa:

- a) Planta de personal entre once (11) y cincuenta (50) trabajadores, o
- b) Activos totales por valor entre quinientos uno (501) y menos de cinco mil (5.000) salarios mínimos mensuales legales vigentes (Ministerio de industria y turismo, Mipymes, 2017, <http://www.mipymes.gov.co/>)

## 3. Microempresa:

- a) Planta de personal no superior a los diez (10) trabajadores o,
- b) Activos totales excluida la vivienda por valor inferior a quinientos (500) salarios mínimos mensuales legales vigentes, (Ley 905 de 2004, art 2). (Ministerio de industria y turismo, Mipymes, 2017, <http://www.mipymes.gov.co/>)



#### 6.9.4 PROPIEDAD HORIZONTAL

La propiedad horizontal hace referencia a la propiedad inmobiliaria compartida, es un fenómeno que en Colombia inició en la década de 1940 en respuesta al rápido crecimiento de la población en las ciudades y al alto costo del terreno y la construcción, inicialmente se reglamentó con la ley 182 de diciembre de 1948, pero debido a su evolución y expansión se generó en 2001 la ley 675 (régimen de propiedad horizontal) la cual tiene como objetivo de regular la forma especial de dominio, denominada propiedad horizontal, en la que concurren derechos de propiedad exclusiva sobre bienes privados y derechos de copropiedad sobre el terreno y los demás bienes comunes, con el fin de garantizar la seguridad y la convivencia pacífica en los inmuebles sometidos a ella, así como la función social de la propiedad. (Ley 675 de 2001, art 1)(Ministerio de industria y turismo, Propiedad horizontal, 2017, <http://www.mipymes.gov.co/>)

#### 6.8.2.5 MUEBLES MULTIFUNCIONALES

“Pufs que se transforman en sofacamas individuales, mesas de centro que se extienden hasta convertirse en una de comedor, camas que al levantarlas dejan a la vista espacios extra para organizar, o aquellas que con un leve movimiento quedan ocultas y abren un cómodo escritorio. Es posible, existen y hacen parte del mobiliario de vanguardia, cada vez con más seguidores por sus múltiples funcionalidades. (EL TIEMPO, 2014)

Según Gabriela Guzmán, visual merchandising de BoConcept, un mueble multifuncional es aquel que cumple más de una función dentro del mismo espacio. “Definitivamente es muy vanguardista, cubre la necesidad que tienen nuestros clientes de sacarle el mayor provecho posible a cada uno de los muebles que tienen en su casa, sobre todo por lo común que puede ser la falta de espacio en los hogares actuales”. (EL TIEMPO, 2014)

Adriana Cano, jefe de Visual Merchandising de Tugó, agrega que son innumerables las funciones que se les pueden dar y estas van ligadas a las necesidades de cada persona. Entre las principales están la optimización del espacio, así como la posibilidad de organizar con mayor eficiencia los objetos. (EL TIEMPO, 2014)

“Por otra parte, con estos muebles podemos tener dos espacios en uno. Por ejemplo, el sofacama que tenemos en la sala o en el cuarto de televisión nos puede convertir dicho espacio en una habitación para huéspedes”, dice. (EL TIEMPO, 2014)

La mayoría de ellos tienen entre dos y tres funcionalidades, y la idea es que estas tengan utilidad dentro del mismo espacio de la casa, ya sea sala, comedor o habitación. Además, al ser plegables y/o expansibles, pueden ubicarse fácilmente en lugares pequeños sin que ocupen mucha área, pues su tamaño regular es de dimensiones similares a las de los muebles normales. “La gran ventaja es que se puede contar con todo lo necesario para hacer la vida diaria más cómoda aun sin tener un espacio demasiado amplio –explica Gabriela Guzmán–. Los consumidores pueden contar con mesas de comedor, por ejemplo, sin tener una zona destinada a ello”. (EL TIEMPO, 2014)

Pero su éxito no radica solamente en su versatilidad. El diseño y la creatividad los hace muy atractivos para personas con gusto por el diseño urbano y vanguardista, razón por la cual quienes cuentan con hogares amplios los adquieren debido al asombro que causa su transformación. “Simplemente se enamoran de él, su diseño, su look, y obviamente de las funciones que cumple”, dice Gabriela Guzmán. (EL TIEMPO, 2014)

Pero su desarrollo apenas empieza. La idea de los diseñadores es, además de camuflar cada vez más y mejor sus funciones, adaptarse a los distintos tipos de consumidores y sus necesidades específicas para brindarles la opción de personalizar sus espacios.”

(Honoraria Montes, El tiempo, 3 de abril del 2014, 1:34 am,

<http://www.eltiempo.com/carrusel/muebles-y-diseno/13774085>)

### 6.9.6 EL ESPACIO Y EL DISEÑO

“Hablar del espacio nos remite a todo lo que nos rodea y a diferentes conceptos en una diversidad de disciplinas, desde el espacio físico, el espacio geográfico, el espacio exterior e interior, espacio interletraje en relación a la tipografía, en referente a la capacidad y volumen, entre muchos otros. Pero discernir en la temática del espacio y el diseño, automáticamente pensamos en las necesidades espaciales para habitar y cohabitar los seres humanos en un sitio que satisfaga nuestras necesidades biológicas, estéticas y que mejore nuestra calidad de vida. En el diseño de espacios, la configuración del terreno, los materiales de la naturaleza y la vegetación en sí mismos pueden definir un espacio. (M.D.O. Ma. de la Concepción Cueva Tazzer, Décima Segunda Edición Septiembre 2012)

Recordando la historia el diseño arquitectural vino al mundo con el hombre quien por supuesto siempre ha necesitado y necesitará un techo como las cavernas en el neolítico. En este diseño se promueve el agrado biológico, es decir, que cumpla con el mínimo de requisitos para satisfacer sus necesidades básicas. Al paso del tiempo, obviamente esta situación ha cambiado y en la actualidad se demanda cada vez más el placer estético y conceptual. (M.D.O. Ma. de la Concepción Cueva Tazzer, Décima Segunda Edición Septiembre 2012)

Es bien sabido que la innovación de los materiales y la tecnología avanzan de manera vertiginosa, existen en el mercado gran variedad de ellos, naturales y sintéticos que por un lado ayudan al diseño arquitectónico como al interiorista de manera extraordinaria, y por otro, desgraciadamente se hace mal uso de ellos, incluso abuso afectando directamente la estética del espacio, descuidando para quién y para qué ha sido creado el espacio mermando la calidad de vida de los usuarios y en el peor de los casos se diseña sin aportar soluciones ambientales.”

(M.D.O. Ma. de la Concepción Cueva Tazzer, Decima Segunda Edición Septiembre 2012, Universidad de Guanajuato, Arte y Diseño, <http://www.interiorgrafico.com/edicion/decima-segunda-edicion-septiembre-2012/el-espacio-y-el-diseno>)

### 6.8.3 SECTOR ECONOMICO AL QUE PERTENECEN EL MERCADO DE MUEBLES

La fabricación y comercialización de muebles están contemplada en el sector secundario de los cuatro sectores de la economía, en el sector secundario está formado por la transformación una materia prima en un producto se define como la industria (textil, de calzado, juguetería del mueble, de la construcción, energética).

## 7. CAPITULO 4 PLAN DE MARKETING

### 7. MARKETING

#### 7.1. PRODUCTO

Este es un bien de consumo final, en el que se diseñan diferentes modelos de muebles modulares con materiales que son amigables con el medio ambiente como lo es la madera ecológica ; además se les brinda a los clientes la posibilidad de realizar ligeras modificaciones en el producto tales como el color el tamaño entro otros.

##### 7.1.1. LOGOTIPO



## 7.2. MEZCLA DE MERCADEO

La mezcla de mercado o marketing mix se refiere a las variables de decisión sobre las cuales el negocio tiene control para cumplir su objetivo. La mezcla de mercado se pone en marcha cuando el objetivo del negocio es que pueda llegar al mercado con un producto que satisfaga necesidades y/o deseos, a un precio conveniente, con un mensaje apropiado y un sistema de distribución que coloque el producto en el lugar correcto y en el momento más oportuno. Las variables que conforman la mezcla de mercado más conocidas como las 4 P's) son Producto, Precio, Promoción y Plaza.

Producto: La variedad de productos que ofrece el negocio son productos terminados de alta calidad, como lo son varios de los grandes negocios reconocidos por su larga trayectoria, se le debe dar un valor agregado al producto pensando en lograr la satisfacción de los clientes, y lograr así el posicionamiento del mismo en los negocios que están en su mismo sector.

- Precio: Se basa en ofrecer la mejor relación precio-valor y/o costo lo cual marcará la diferencia con respecto a la competencia en el mercado de amoblados, y de este depende en gran medida el éxito que pueda tener el negocio en dicho mercado.

- Promoción: El plan de mercadeo del negocio se basa en dar exclusividad a los diseños, igualmente se necesita conocer las fortalezas y debilidades, establecer objetivos claros y medibles desarrollando estrategias que permitan alcanzar los objetivos planteados, ejecutar las estrategias según lo planeado y por último analizar los resultados y tomar las medidas correctivas necesarias.
- Plaza: El canal de distribución del negocio a partir de la finalización de la elaboración del producto, es directo ya que la entrega del producto se hace según lo desee el cliente bien sea ir a recoger su producto personalmente o se le entregara en su casa o lugar que el desee.

Las siguientes estrategias se elaboraron de acuerdo a la investigación de mercados, empleando el instrumento de encuesta



## 7.3. ESTRATEGIA DE PRECIO

ESTRATEGIA DE PRECIO					
ACCIÓN	ACTIVIDADES	RECURSOS		INSTRUMENTOS A EVALUAR	PERIODO DE PRUEBA
		Materiales	Humanos		
Diseñar un nuevo producto	El precio de los productos se determina según los materiales y el tiempo utilizado para la elaboración, sin embargo se lanzaran productos con nuevos diseños a un precio bajo por un tiempo limitado, de este modo se lograra una rapida acogida y luego de esto se podra establecer un precio mas alto.	Materia prima	Administrador	Fidelización de clientes	Tres meses
			Armadores	Aumento de ventas.	
Reducir precio a clientes frecuentes	Se fijaran precios y se reduciran a los clientes mas frecuentes, para asi lograr una fidelizacion de clientes y mayor atraccion a clientela.		Administrador	Aumento de ventas.	Tres meses

**Tabla 22 ESTRATEGIA DE PRECIO**

## 7.4. ESTRATEGIA DE PROMOCIÓN

ESTRATEGIA DE PROMOCIÓN					
ACCIÓN	ACTIVIDADES	RECURSOS		INSTRUMENTOS A EVALUAR	PERIODO DE PRUEBA
		Materiales	Humanos		
Diseñar una pagina web y cuentas en redes sociales como Facebook y Twitter.	Publicar informacion acerca de los productos, las promociione y actualizaciones de estos.	Internet	Empleados	Reconocimiento de la marca.	Tres meses
				Aumento de ventas.	
Diseñar afiches publicitarios con su debido logotipo y eslogan, por medio del cual los clientes puedan reconocer facilmente el negocio	Ubicar en lugares visibles los afiches en los cuales se de informacion acerca de los productos y/o servicios que ofrece el negocio.	Computador, tinta, papel.	Diseñador grafico.	Aumento de ventas.	Tres meses

**Tabla 23 ESTRATEGIA DE PROMOCIÓN**

## 7.5 COSTO ESTRATEGIA DE PROMOCIÓN

ESTRATEGIA DE PROMOCION		
		<b>COSTO ESTRATEGIA</b>
<b>CREAR PAG WEB</b>		800.000
<b>AFICHES PUBLICITARIOS</b>		
<b>DISEÑADOR GRAFICO</b>		<b>COSTO ESTRATEGIA</b>
		\$ 450.000
CANTIDAD DE AFICHES	500	\$ 200.000
DISTRIBUCION		\$ 50.000

**Tabla 24 Costo de estrategia de promoción**

## 7.6. ESTRATEGIA DE PRODUCTO

ESTRATEGIA DE PRODUCTO					
ACCIÓN	ACTIVIDAD	RECURSOS		INSTRUMENTO A EVALUAR	PERIDO DE PRUEBA
		MATERIALES	HUMANOS		
Nuevos atributos al producto	el negocio cuenta con una variedad de modelos estándares para cada producto, sin embargo si el cliente lo desea puede modificar su diseño en ámbitos como el color y el material con el fin de dar exclusividad	—	administrador	Aumento de ventas	tres meses

Tabla 25 ESTRATEGIA DE PRODUCTO

## 7.7 ESTRATEGIA DE PLAZA

ESTRATEGIA DE PLAZA					
ACCIÓN	ACTIVIDADES	RECURSOS		INSTRUMENTOS A EVALUAR	PERIODO DE PRUEBA
		materiales	Humanos		
ENTREGA A DOMICILIO	Si el cliente lo desea se puede hacer entrega del producto en el lugar de su residencia o también reclamarlo directamente en el local	Furgón	Empleados	Aumento de ventas	Tres meses

Tabla 26 ESTRATEGIA DE PLAZA

## 7.7.1 COSTO ESTRATEGIA DE PLAZA

ESTRATEGIA DE PLAZA	
ENTREGA A DOMICILIO	
EMPLEADO	\$ 744.650
GASOLINA	\$ 40.000

Tabla 27 Costo estrategia de plaza

## 7.8 ESTRATEGIA DE FINANCIAMIENTO

## 7.8.1 BANCOS QUE APOYAN A LAS PYMES

BANCO	PLAZOS	CARACTERISTICAS	TASAS
<p><b>BANCO</b></p> <p><b>AV VILLAS</b></p>	<p>Plazos a partir de 6 meses.</p>	<p>Ofrece un amplio portafolio de opciones a este segmento, para satisfacer sus necesidades de financiación y 'transaccionalidad'. "En ese sentido, créditos de cartera ordinaria y operaciones de fomento para inversión y capital de trabajo, pago de impuestos, nóminas y proveedores, tarjetas de crédito, créditos</p>	<p>Desde DTF + 6,10% E.A. hasta 17,75% E.A.</p>

		rotativos, sobregiros y créditos hipotecarios	
<b>BANCO BBVA</b>	Plazo: máximo 36 meses.	Comercio Capital de Trabajo / Credipyme Crédito empresarial destinado a atender necesidades de capital de trabajo de las empresas.	La tasa variable puede ser hasta (DTF+ 15%) La tasa fija hasta del 17,40%.
<b>BANCO BANCOLOMBIA</b>	De 1 a 7 años para tasas variables	Es un crédito que permite financiar los proyectos de inversión a mediano y largo plazo.	Hasta del 29,04% E.A.
<b>BANCO POPULAR</b>	Plazo mínimo 15 días, plazo máximo 5 años.	Monto máximo de operación de crédito o desembolso hasta 25SMMLV.	55,28%

<p><b>BANCO DE BOGOTA</b></p>	<p>Plazo sujeto a destino de inversión</p>	<p>Permite la financiación de activos fijos.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Capital de trabajo y capitalización empresarial.</li> <li>• Aplica para empresas que tienen más de 100 millones de pesos en ventas anuales (Microempresas, Pyme).</li> </ul>	<p>48.14%</p>
<p><b>BANCO COLPATRIA</b></p>	<p>Plazo de 12 a 24 meses.</p>	<p>Crédito rotativo Pyme Cupo de sobregiro.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Cupo de tarjeta de crédito empresarial.</li> <li>• Es posible obtener otras líneas de crédito.</li> </ul>	<p>39.16 %</p>



## 8. COSTOS

## 8.1 COSTOS DEL PRODUCTO

## 8.1.1 CENTRO DE ENTRETENIMIENTO FLOTANTE

<b>CENTRO DE ENTRETENIMIENTO FLOTANTE</b>			
<b>MATERIALES</b>	<b>CANTIDAD (UNID)</b>	<b>VALOR UNITARIO</b>	<b>COSTO TOTAL</b>
<b>Láminas de MDF (1.5m x 0.40m)</b>	<b>2</b>	<b>\$ 55.550</b>	<b>\$ 111.100</b>
<b>Láminas de MDF (0.40 x 0.35)</b>	<b>3</b>	<b>\$ 53.800</b>	<b>\$ 161.400</b>
<b>Láminas de MDF (0.38 x 0.35)</b>	<b>4</b>	<b>\$ 52.750</b>	<b>\$ 211.000</b>
<b>Tornillos 3"</b>	<b>30</b>	<b>\$ 450</b>	<b>\$ 13.500</b>
<b>COSTO DE PRODUCCIÓN</b>			<b>\$ 497.000</b>
<b>PRECIO DE VENTA</b>			<b>\$ 864.780</b>
<b>RENTABILIDAD</b>		<b>\$ 367.780</b>	<b>74%</b>

Nota: 20% Es la mano de obra

## 8.1.2 COMEDOR DE PARED

<b>COMEDOR DE PARED</b>			
<b>MESA</b>			
<b>MATERIALES</b>	<b>CANTIDAD (UNID)</b>	<b>COSTO UNITARIO</b>	<b>COSTO TOTAL</b>
MDF color negro (80 x 120 x 1.5)	1	\$ 62.500	\$ 62.500
MDF color blanco (80 x 70)	1	\$ 60.500	\$ 60.500
Bisagra	2	\$ 1.690	\$ 3.380
Bases de MDF	2	\$ 62.500	\$ 125.000
Pasador	1	\$ 5.100	\$ 5.100
Chasos	3	\$ 399	\$ 1.197
Tornillos (½")	6	\$ 229	\$ 1.374
Tornillos (2")	6	\$ 350	\$ 2.100
<b>SILLAS</b>			
<b>MATERIALES</b>	<b>CANTIDAD (UNID)</b>	<b>COSTO UNITARIO</b>	<b>COSTO TOTAL</b>
Tela de tapicería o Cordoban	4 Mtrs	\$ 16.987	\$ 67.949
Espuma	2 Mtrs	\$ 12.800	\$ 25.600
Tablas de triplex (40 * 100)	2	\$ 35.200	\$ 70.400
Tablas de triplex (30 * 100)	2	\$ 33.600	\$ 67.200
Tablas de triplex (40 * 30)	1	\$ 31.700	\$ 31.700
Tablas de triplex (40 * 40)	1	\$ 32.600	\$ 32.600
Listones de madera	6	\$ 4.900	\$ 29.400
Tornillos 4"	20	\$ 500	\$ 10.000
<b>COSTO DE PRODUCCIÓN</b>			<b>\$ 596.000</b>
<b>PRECIO DE VENTA</b>			<b>\$ 1.037.040</b>
<b>RENTABILIDAD</b>		<b>\$ 441.040</b>	<b>74%</b>

Nota: 20% Es la mano de obra

## 8.1.3 BIBLIOTECA EXPANDIBLE

<b>BIBLIOTECA EXPANDIBLE</b>			
<b>MATERIALES</b>	<b>CANTIDAD (UNID)</b>	<b>COSTO UNITARIO</b>	<b>COSTO TOTAL</b>
Aglomerado MDF (190 x 30)	1	\$ 24.000	\$ 24.000
Aglomerado MDF (117 x 29)	9	\$ 20.000	\$ 180.000
Aglomerado MDF (119 x 29)	1	\$ 24.000	\$ 24.000
Aglomerado MDF (35 x 30)	5	\$ 14.600	\$ 73.000
Aglomerado MDF (195 x 30)	1	\$ 24.000	\$ 24.000
Aglomerado MDF (195 x 15)	1	\$ 24.000	\$ 24.000
Aglomerado MDF (155 x 15)	1	\$ 22.200	\$ 22.200
Aglomerado MDF (100 x 5)	2	\$ 22.800	\$ 45.600
Aglomerado MDF (20 x 5)	2	\$ 10.600	\$ 21.200
Tornillos 2"	100	\$ 400	\$ 40.000
<b>COSTO DE PRODUCCIÓN</b>			<b>\$ 478.000</b>
<b>PRECIO DE VENTA</b>			<b>\$ 831.720</b>
<b>RENTABILIDAD</b>		<b>\$ 353.720</b>	<b>74%</b>

Nota: 20% Es la mano de obra

## 8.1.4 MESA MULTIFUNCIONAL DE DOS SILLAS

<b>MESA MULTIFUNCIONAL DE DOS SILLAS</b>			
<b>MATERIALES</b>	<b>CANTIDAD (UNID)</b>	<b>COSTO UNITARIO</b>	<b>COSTO TOTAL</b>
Madera (770 mm)	1	\$ 68.500	\$ 68.500
Madera (inclinación de 32° en la parte inferior y superior de 310 cm)	1	\$ 65.200	\$ 65.200
Madera (1310 mm x 50 mm)	2	\$ 72.500	\$ 145.000
Madera (257 mm x 50 mm)	2	\$ 67.200	\$ 134.400
Madera (256 mm x 50 mm)	4	\$ 65.800	\$ 263.200
Madera (215 mm x 257 mm x 5 mm)	2	\$ 67.100	\$ 134.200
Madera (215 mm x 256 mm x 5 mm)	1	\$ 67.100	\$ 67.100
<b>COSTO DE PRODUCCIÓN</b>			<b>\$ 877.600</b>
<b>PRECIO DE VENTA</b>			<b>\$ 1.527.024</b>
<b>RENTABILIDAD</b>		<b>\$ 649.424</b>	<b>74%</b>

Nota: 20% Es la mano de obra

## 8.1.5 SILLA PARA DOS PERSONAS

<b>SILLA PARA DOS PERSONAS</b>			
<b>MATERIALES</b>	<b>CANTIDAD (UNID)</b>	<b>COSTO UNITARIO</b>	<b>COSTO TOTAL</b>
<b>Barras de acero</b>	<b>4</b>	<b>\$ 189.400</b>	<b>\$ 757.600</b>
<b>Madera (48x40x10)</b>	<b>2</b>	<b>\$ 61.800</b>	<b>\$ 123.600</b>
<b>Tornillo (13cm)</b>	<b>1</b>	<b>\$ 2.500</b>	<b>\$ 2.500</b>
<b>Tornillo (5cm)</b>	<b>4</b>	<b>\$ 1.600</b>	<b>\$ 6.400</b>
<b>Tuercas</b>	<b>5</b>	<b>\$ 900</b>	<b>\$ 4.500</b>
<b>COSTO DE PRODUCCIÓN</b>			<b>\$ 894.600</b>
<b>PRECIO DE VENTA</b>			<b>\$ 1.556.604</b>
<b>RENTABILIDAD</b>		<b>\$ 662.004</b>	<b>74%</b>

Nota: 20% Es la mano de obra

## 8.1.6 PIEZAS PENTAGONALES DE MULTIFUNCION

<b>PIEZAS PENTAGONALES DE MULTIFUNCION</b>			
<b>MATERIALES</b>	<b>CANTIDAD (UNID)</b>	<b>COSTO UNITARIO</b>	<b>COSTO TOTAL</b>
Madera (piezas pentagonales de 50 cm por cada lado)	8	\$ 36.455	\$ 291.643
Madera (50 cm de ancho x 100 cm de alto)	20	\$ 40.810	\$ 816.200
<b>COSTO DE PRODUCCIÓN</b>			<b>\$ 1.107.843</b>
<b>PRECIO DE VENTA</b>			<b>\$ 1.717.157</b>
<b>RENTABILIDAD</b>		<b>\$ 609.314</b>	<b>55%</b>

Nota: 20% Es la mano de obra

## 8.1.7 CENTRO DE ENTRETENIMIENTO EXPANDIBLE

<b>CENTRO DE ENTRETENIMIENTO EXPANDIBLE</b>			
<b>MATERIALES</b>	<b>CANTIDAD (UNID)</b>	<b>COSTO UNITARIO</b>	<b>COSTO TOTAL</b>
<b>Tornillo 1"</b>	<b>126</b>	<b>\$ 350</b>	<b>\$ 44.100</b>
<b>Tablones de madera</b>	<b>4</b>	<b>\$ 88.400</b>	<b>\$ 353.600</b>
<b>Barniz o Laca</b>	<b>1</b>	<b>\$ 40.900</b>	<b>\$ 40.900</b>
<b>COSTO DE PRODUCCIÓN</b>			<b>\$ 438.600</b>
<b>PRECIO DE VENTA</b>			<b>\$ 763.164</b>
<b>RENTABILIDAD</b>		<b>\$ 324.564</b>	<b>74%</b>

Nota: 20% Es la mano de obra

## 8.1.8 BIBLIOTECA MULTIFUNCIÓN

<b>BIBLIOTECA MULTIFUNCIÓN</b>			
<b>MATERIALES</b>	<b>CANTIDAD (UNID)</b>	<b>COSTO UNITARIO</b>	<b>COSTO TOTAL</b>
<b>Tornillo 1"</b>	<b>110</b>	<b>\$ 350</b>	<b>\$ 38.500</b>
<b>Tablones de madera</b>	<b>17</b>	<b>\$ 58.600</b>	<b>\$ 996.200</b>
<b>Barniz o laca</b>	<b>1</b>	<b>\$ 27.400</b>	<b>\$ 27.400</b>
<b>Pintura blanca</b>	<b>1</b>	<b>\$ 20.100</b>	<b>\$ 20.100</b>
<b>Pintura azul</b>	<b>1</b>	<b>\$ 20.100</b>	<b>\$ 20.100</b>
<b>Pintura morada</b>	<b>1</b>	<b>\$ 20.100</b>	<b>\$ 20.100</b>
<b>Pintura amarilla</b>	<b>1</b>	<b>\$ 20.100</b>	<b>\$ 20.100</b>
<b>Pintura roja</b>	<b>1</b>	<b>\$ 20.100</b>	<b>\$ 20.100</b>
<b>COSTO DE PRODUCCIÓN</b>			<b>\$ 1.162.600</b>
<b>PRECIO DE VENTA</b>			<b>\$ 1.743.900</b>
<b>RENTABILIDAD</b>		<b>\$ 581.300</b>	<b>50%</b>

Nota: 20% Es la mano de obra



## 8.1.9 ADAPTACIÓN DE SILLAS PARA DOS PERSONAS

<b>ADAPTACIÓN DE SILLA PARA DOS PERSONAS</b>			
<b>MATERIALES</b>	<b>CANTIDAD (UNID)</b>	<b>COSTO UNITARIO</b>	<b>COSTO TOTAL</b>
tornillo de pulgada	115	\$ 365	\$ 41.975
tablones de madera	7	\$ 30.000	\$ 210.000
galón barniz o laca	1	\$ 7.157	\$ 7.157
taladro	1	\$ 34.000	\$ 34.000
kit de atornilladores de mano	1	\$ 170.060	\$ 170.060
brochas mediana	2	\$ 3.400	\$ 6.800
<b>COSTO DE PRODUCCIÓN</b>			<b>\$ 469.992</b>
<b>PRECIO DE VENTA</b>			<b>\$ 817.786</b>
<b>RENTABILIDAD</b>		<b>\$ 347.794</b>	<b>74%</b>

Nota: 20% Es la mano de obra

## 8.2 PROYECCIÓN ESTADO DE RESULTADOS

PROYECCIÓN ESTADO DE RESULTADOS					
ITEMS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INGRESOS	\$ 305.932.731	\$ 357.378.378	\$ 417.475.127	\$ 487.677.744	\$ 569.685.633
COSTO DE VENTA	\$ 184.971.572	\$ 216.076.392	\$ 252.411.798	\$ 294.857.365	\$ 344.440.580
UTILIDAD BRUTA	\$ 120.961.159	\$ 141.301.987	\$ 165.063.329	\$ 192.820.378	\$ 225.245.053
GASTOS OPERACIONALES					
GASTOS ADMIN. Y VENTAS + Depreciación	\$ 46.782.836	\$ 48.715.686	\$ 50.731.648	\$ 52.834.297	\$ 55.027.360
GASTOS ADMON SALARIOS	\$ 58.356.294	\$ 60.865.615	\$ 63.482.836	\$ 66.212.598	\$ 69.059.740
TOTAL GASTOS OPERACIONALES	\$ 105.139.130	\$ 109.581.301	\$ 114.214.485	\$ 119.046.895	\$ 124.087.100
UTILIDAD OPERACIONAL	\$ 15.822.028	\$ 31.720.686	\$ 50.848.845	\$ 73.773.483	\$ 101.157.954
GASTOS FINANCIEROS					
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	\$ 15.822.028	\$ 31.720.686	\$ 50.848.845	\$ 73.773.483	\$ 101.157.954
IMPUESTOS DE RENTA (34%)	\$ 5.379.490	\$ 10.785.033	\$ 17.288.607	\$ 25.082.984	\$ 34.393.704
UTILIDAD NETA	\$ 10.442.539	\$ 20.935.653	\$ 33.560.237	\$ 48.690.499	\$ 66.764.249
Margen Operativo	5,17%	8,88%	12,18%	15,13%	17,76%
	46.808.774,01	40.508.924,25	49.675.587,42	59.846.019,56	71.116.935,71
	15.914.983,16	13.773.034,25	16.889.699,72	20.347.646,65	24.179.758,14

	30.893.790,85	26.735.890,01	32.785.887,70	39.498.372,91	46.937.177,57

### 8.3 PUNTO DE EQUILIBRIO

Producto	Unidades	Precio	CVU	MCU	Participación en %	Ponderación margen de contribución	Punto de equilibrio en Unidades
Mesa multifuncional de dos sillas	26	\$ 1.527.024	\$ 877.600	\$ 649.424	9,89%	\$ 64.201,61	- 1
Silla para dos personas	26	\$ 1.556.604	\$ 22.817.600	\$ - 21.260.996	9,89%	-\$ 2.101.847,51	- 1
Piezas pentagonales de multifunción	28	\$ 1.717.157	\$ 26	\$ 1.717.131	10,65%	\$ 182.812,39	- 1
Centro de entretenimiento flotante	30	\$ 763.164	\$ 894.600	\$ -131.436	11,41%	-\$ 14.992,70	- 1
Biblioteca expandible	34	\$ 831.720	\$ 23.259.600	\$ - 22.427.880	12,93%	-\$ 2.899.421,75	- 1

Adaptación de sillas para dos personas	29	\$ 817.786	\$ 28	\$ 817.758	11,03%	\$ 90.171,04	- 1
Comedor de pared	35	\$ 1.037.040	\$ 1.107.843	\$ -70.803	13,31%	-\$ 9.422,45	- 1
Centro de entretenimiento expandible	30	\$ 763.164	\$ 31.019.604	\$ -30.256.440	11,41%	-\$ 3.451.304,94	- 1
Biblioteca multifuncion	25	\$ 1.743.900	\$ 30	\$ 1.743.870	9,51%	\$ 165.767,11	- 1
Total	263	10.757.559	79.976.931	- 69.219.372	1	- 7.974.037	- 6
Costo Fijo Total Año 1		\$ 44.949.996					

<b>Punto de Equilibrio Total Año 1</b>	(6)						
<b>Punto de Equilibrio en Unidades Año 2</b>							
<b>Producto</b>	<b>Unidades</b>	<b>Precio</b>	<b>CVU</b>	<b>MCU</b>	<b>Participación en %</b>	<b>Ponderación margen de contribución</b>	<b>Punto de equilibrio en Unidades</b>
Mesa multifuncional de dos sillas	29	\$ 1.592.686	\$ 915.337	\$ 677.349	24%	\$ 160.101	20
Silla para dos personas	29	\$ 1.623.538	\$ 933.068	\$ 690.470	24%	\$ 163.202	20
Piezas pentagonales de multifunción	31	\$ 1.790.994	\$ 1.155.480	\$ 635.514	25%	\$ 161.767	21

Centro de entretenimiento flotante	34	\$ 795.980	\$ 518.371	\$ 277.609	27,27%	\$ 75.712	23
Total	123					560.782	
Costo Fijo Total Año 2		\$ 46.882.846					
Punto de Equilibrio Total Año 2	84						
<b>Punto de Equilibrio en Unidades Año 3</b>							



Costo Fijo Total Año 3	\$ 48.898.808						
Punto de Equilibrio Total Año 3	84						
<b>Punto de Equilibrio en Unidades Año 4</b>							
Producto	Unidades	Precio	CVU	MCU	Participación en %	Ponderación margen de contribución	Punto de equilibrio en Unidades
Mesa multifuncional de dos sillas	37	\$ 1.732.602	\$ 995.748	\$ 736.854	26%	\$ 195.065	22
Silla para dos personas	37	\$ 1.766.164	\$ 1.015.037	\$ 751.127	26%	\$ 198.844	22





Punto de Equilibrio en Unidades Año 5							
Producto	Unidades	Precio	CVU	MCU	Participación en %	Ponderación margen de contribución	Punto de equilibrio en Unidades
Mesa multifuncional de dos sillas	41	\$ 1.807.104	\$ 1.038.565	\$ 768.538	30%	\$ 227.867	25
Silla para dos personas	41	\$ 1.842.109	\$ 1.058.683	\$ 783.426	30%	\$ 232.281	25
							-
							-
Total	82					460.148,91	

<b>Costo Fijo Total Año 3</b>	\$ 53.194.520						
<b>Punto de Equilibrio Total Año 3</b>	116						

### 8.4 PROYECCION DE VENTAS

12.0%		MULTIESPAacios DEKO																
Tasa de Inflación (%)		Toma de datos del análisis del sector ambiente económico																
Eneros		Febrero	Marzo	Abril			Maya			Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre		
PROYECCION DE PRODUCCION Y VENTAS MENSUALES																		
ITEMS	Mar 1	Mar 2	Mar 3	Mar 4	Mar 5	Mar 6	Mar 7	Mar 8	Mar 9	Mar 10	Mar 11	Mar 12	Total unidades	Porcentaje de participación				
Mesa multifuncional de dos sillas	2	1	2	2	2	2	2	2	2	2	2	3	3	25	9,9%			
Silla para dos personas	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	3	3	25	9,9%			
Piezas pantañales de multifunc	2	2	1	2	2	2	2	2	2	3	3	3	4	28	10,4%			
Centro de entretenimiento flotante	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	3	3	30	11,4%			
Biblioteca expandible	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	3	4	4	34	12,8%			
Adaptación de sillas para dos pe	1	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	3	3	29	11,0%			
Comedor de pared	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	3	3	25	9,9%			
Centro de entretenimiento expand	1	1	2	2	2	2	2	2	2	2	2	3	3	30	11,4%			
Biblioteca multifuncion	2	1	2	2	2	2	2	2	2	2	2	3	3	25	9,9%			
<b>TOTAL PRODUCCION</b>	<b>16</b>	<b>16</b>	<b>17</b>	<b>18</b>	<b>19</b>	<b>20</b>	<b>21</b>	<b>22</b>	<b>23</b>	<b>24</b>	<b>25</b>	<b>24</b>	<b>27</b>	<b>262</b>	<b>100,0%</b>			
PROYECCION DE INGRESOS MENSUALES																		
ITEMS	Mar 1	Mar 2	Mar 3	Mar 4	Mar 5	Mar 6	Mar 7	Mar 8	Mar 9	Mar 10	Mar 11	Mar 12						
Mesa multifuncional de dos sillas	2	1	2	2	2	2	2	2	2	2	2	3						
Precio	1.527.024	1.527.024	1.527.024	1.527.024	1.527.024	1.527.024	1.527.024	1.527.024	1.527.024	1.527.024	1.527.024	1.527.024						
Ingreso Producto 1	\$ 3.054.048	\$ 1.527.024	\$ 3.054.048	\$ 3.054.048	\$ 3.054.048	\$ 3.054.048	\$ 3.054.048	\$ 3.054.048	\$ 3.054.048	\$ 3.054.048	\$ 3.054.048	\$ 4.581.072	\$ 4.581.072	\$ 4.581.072	\$ 4.581.072	\$ 39.702.624		
Silla para dos personas	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	3						
Precio	1.556.604	1.556.604	1.556.604	1.556.604	1.556.604	1.556.604	1.556.604	1.556.604	1.556.604	1.556.604	1.556.604	1.556.604						
Ingreso Producto 2	\$ 3.113.208	\$ 3.113.208	\$ 3.113.208	\$ 3.113.208	\$ 3.113.208	\$ 3.113.208	\$ 3.113.208	\$ 3.113.208	\$ 3.113.208	\$ 3.113.208	\$ 3.113.208	\$ 4.669.912	\$ 4.669.912	\$ 4.669.912	\$ 4.669.912	\$ 40.471.704		
Piezas pantañales de multifuncion	2	2	1	2	2	2	2	2	2	2	2	3						
Precio	1.717.157	1.717.157	1.717.157	1.717.157	1.717.157	1.717.157	1.717.157	1.717.157	1.717.157	1.717.157	1.717.157	1.717.157						
Ingreso Producto 3	\$ 3.434.313	\$ 3.434.313	\$ 1.717.157	\$ 3.434.313	\$ 3.434.313	\$ 3.434.313	\$ 3.434.313	\$ 3.434.313	\$ 3.434.313	\$ 3.434.313	\$ 3.434.313	\$ 5.151.470	\$ 5.151.470	\$ 5.151.470	\$ 6.366.627	\$ 49.010.206		
Centro de entretenimiento flotante	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	3						
Precio	763.164	763.164	763.164	763.164	763.164	763.164	763.164	763.164	763.164	763.164	763.164	763.164						
Ingreso Producto 4	\$ 1.526.328	\$ 1.526.328	\$ 1.526.328	\$ 1.526.328	\$ 1.526.328	\$ 1.526.328	\$ 1.526.328	\$ 1.526.328	\$ 1.526.328	\$ 1.526.328	\$ 1.526.328	\$ 2.289.492	\$ 2.289.492	\$ 2.289.492	\$ 2.289.492	\$ 22.894.920		
Biblioteca expandible	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	3						
Precio	831.720	831.720	831.720	831.720	831.720	831.720	831.720	831.720	831.720	831.720	831.720	831.720						
Ingreso Producto 5	\$ 1.663.440	\$ 1.663.440	\$ 1.663.440	\$ 1.663.440	\$ 1.663.440	\$ 1.663.440	\$ 1.663.440	\$ 1.663.440	\$ 1.663.440	\$ 1.663.440	\$ 1.663.440	\$ 2.495.160	\$ 2.495.160	\$ 2.495.160	\$ 3.326.880	\$ 29.270.480		
Adaptación de sillas para dos personas	1	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	3						
Precio	817.796	817.796	817.796	817.796	817.796	817.796	817.796	817.796	817.796	817.796	817.796	817.796						
Ingreso Producto 6	\$ 817.796	\$ 2.453.388	\$ 1.635.572	\$ 1.635.572	\$ 1.635.572	\$ 1.635.572	\$ 1.635.572	\$ 1.635.572	\$ 1.635.572	\$ 1.635.572	\$ 1.635.572	\$ 2.453.388	\$ 2.453.388	\$ 2.453.388	\$ 2.453.388	\$ 23.715.796		
Comedor de pared	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	3						
Precio	1.037.040	1.037.040	1.037.040	1.037.040	1.037.040	1.037.040	1.037.040	1.037.040	1.037.040	1.037.040	1.037.040	1.037.040						
Ingreso Producto 7	\$ 2.074.080	\$ 2.074.080	\$ 2.074.080	\$ 2.074.080	\$ 2.074.080	\$ 2.074.080	\$ 2.074.080	\$ 2.074.080	\$ 2.074.080	\$ 2.074.080	\$ 2.074.080	\$ 3.111.120	\$ 3.111.120	\$ 3.111.120	\$ 3.111.120	\$ 34.296.400		
Centro de entretenimiento expandib	1	1	2	2	2	2	2	2	2	2	2	3						
Precio	763.164	763.164	763.164	763.164	763.164	763.164	763.164	763.164	763.164	763.164	763.164	763.164						
Ingreso Producto 8	\$ 763.164	\$ 763.164	\$ 1.526.328	\$ 1.526.328	\$ 1.526.328	\$ 1.526.328	\$ 1.526.328	\$ 1.526.328	\$ 1.526.328	\$ 1.526.328	\$ 1.526.328	\$ 2.289.492	\$ 2.289.492	\$ 2.289.492	\$ 2.289.492	\$ 22.894.920		
Biblioteca multifuncion	2	1	2	2	2	2	2	2	2	2	2	3						
Precio	1.743.900	1.743.900	1.743.900	1.743.900	1.743.900	1.743.900	1.743.900	1.743.900	1.743.900	1.743.900	1.743.900	1.743.900						
Ingreso Producto 9	\$ 3.487.800	\$ 1.743.900	\$ 3.487.800	\$ 3.487.800	\$ 3.487.800	\$ 3.487.800	\$ 3.487.800	\$ 3.487.800	\$ 3.487.800	\$ 3.487.800	\$ 3.487.800	\$ 5.231.700	\$ 5.231.700	\$ 5.231.700	\$ 5.231.700	\$ 49.597.500		
<b>TOTAL INGRESOS MES</b>	<b>\$ 19.434.167,4</b>	<b>\$ 19.298.915,5</b>	<b>\$ 19.797.969,3</b>	<b>\$ 20.790.233,5</b>	<b>\$ 23.315.321,5</b>	<b>*****</b>	<b>\$ 26.711.105,5</b>	<b>\$ 26.765.031,5</b>	<b>\$ 28.947.126,1</b>	<b>\$ 29.315.969,2</b>	<b>\$ 29.947.126,1</b>	<b>\$ 34.821.552,3</b>	<b>\$ 34.821.552,3</b>	<b>\$ 34.821.552,3</b>	<b>\$ 34.821.552,3</b>	<b>\$ 305.932.730,5</b>		





## 8.10 BALANCE GENERAL

PROYECCIÓN BALANCE GENERAL						
BALANCE GENERAL	INVERSION	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
<b>ACTIVOS</b>						
<b>Activos Corrientes</b>						
Efectivo	\$ 45.109.996	\$ 62.764.864	\$ 90.938.901	\$ 132.835.552	\$ 191.153.268	\$ 269.061.078
Cuentas por Cobrar	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Inventario Materia Prima	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Inventario Productos en Procesos	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Inventario Productos Terminados	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
<b>Total Activos Corrientes</b>	<b>\$ 45.109.996</b>	<b>\$ 62.764.864</b>	<b>\$ 90.938.901</b>	<b>\$ 132.835.552</b>	<b>\$ 191.153.268</b>	<b>\$ 269.061.078</b>
<b>Activos Fijos</b>						
	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Construcciones y Edificaciones Netas	\$ 2.000.000	\$ 1.900.000	\$ 1.800.000	\$ 1.700.000	\$ 1.600.000	\$ 1.500.000
Maquinaria y Equipo Neto	\$ 5.247.900	\$ 4.198.320	\$ 3.148.740	\$ 2.099.160	\$ 1.049.580	\$ -
Muebles y Enseres Neto	\$ 3.416.300	\$ 2.733.040	\$ 2.049.780	\$ 1.366.520	\$ 683.260	\$ -
<b>Activos Intangibles</b>						
Producción Audiodigital	\$ 1.000.000	\$ 1.000.000	\$ 1.000.000	\$ 1.000.000	\$ 1.000.000	\$ 1.000.000
<b>Total Activos Fijos</b>	<b>\$ 11.664.200</b>	<b>\$ 9.831.360</b>	<b>\$ 7.998.520</b>	<b>\$ 6.165.680</b>	<b>\$ 4.332.840</b>	<b>\$ 2.500.000</b>
<b>TOTAL ACTIVOS</b>	<b>\$ 56.774.196</b>	<b>\$ 72.596.224</b>	<b>\$ 98.937.421</b>	<b>\$ 139.001.232</b>	<b>\$ 195.486.108</b>	<b>\$ 271.561.078</b>
<b>PASIVOS</b>						
Cuentas por Pagar a Proveedores	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Impuestos por Pagar	\$ -	\$ 5.379.490	\$ 10.785.033	\$ 17.288.607	\$ 25.082.984	\$ 34.393.704
Acreeedores Varios	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Obligaciones Financieras	\$ 49.024.196	\$ 49.024.196	\$ 49.024.196	\$ 49.024.196	\$ 49.024.196	\$ 49.024.196
Otros Pasivos a LP	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
<b>TOTAL PASIVOS</b>	<b>\$ 49.024.196</b>	<b>\$ 54.403.686</b>	<b>\$ 59.809.229</b>	<b>\$ 66.312.803</b>	<b>\$ 74.107.180</b>	<b>\$ 83.417.900</b>
<b>PATRIMONIO</b>						
Capital	\$ 7.750.000	\$ 7.750.000	\$ 7.750.000	\$ 7.750.000	\$ 7.750.000	\$ 7.750.000
Reserva Legal	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Utilidades Retenidas	\$ -	\$ -	\$ 10.442.539	\$ 31.378.192	\$ 64.938.429	\$ 113.628.928
Utilidades del Periodo	\$ -	\$ 10.442.539	\$ 20.935.653	\$ 33.560.237	\$ 48.690.499	\$ 66.764.249
<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	<b>\$ 7.750.000</b>	<b>\$ 18.192.539</b>	<b>\$ 39.128.192</b>	<b>\$ 72.688.429</b>	<b>\$ 121.378.928</b>	<b>\$ 188.143.177</b>
<b>TOTAL PASIVO + PATRIMONIO</b>	<b>\$ 56.774.196</b>	<b>\$ 72.596.224</b>	<b>\$ 98.937.421</b>	<b>\$ 139.001.232</b>	<b>\$ 195.486.108</b>	<b>\$ 271.561.078</b>

## 9. CONCLUSIONES

- La propiedad horizontal se encuentra desarrollándose en este momento dentro y fuera de la ciudad de Bogotá y en general en todo el país.
- La población encuestada nos arrojó datos de vital importancia para identificar la viabilidad del proyecto, como son sus preferencias de materiales, los tipos de muebles y espacios que requiere, y finalmente el presupuesto que destinaria para este tipo de compras.
- La existencia en el mercado de compañías que buscan satisfacer la necesidad de optimizar los espacios reducidos no es muy alta, pero sí bastante innovadora y exclusiva.
- Finalmente podemos determinar como positiva la viabilidad del proyecto, de acuerdo a los resultados de las proyecciones presupuestales y de ventas que se plantearon.



## 10. WEBGRAFÍA

- Diccionario RAE, versión en línea
- [www.innatia.com](http://www.innatia.com), 2017
- Ministerio de industria y turismo, Mipymes, 2017, <http://www.mipymes.gov.co/>
- Ley 675 de 2001, art 1 Ministerio de industria y turismo, Propiedad horizontal, 2017, <http://www.mipymes.gov.co/>
- EL TIEMPO, 2014
- Honoraria Montes, El tiempo, 3 de abril del 2014, 1:34 am, <http://www.eltiempo.com/carrusel/muebles-y-diseno/13774085>
- M.D.O. Ma. de la Concepción Cueva Tazzer, Décima Segunda Edición Septiembre 2012
- <http://www.interiorgrafico.com/edicion/decima-segunda-edicion-septiembre-2012/el-espacio-y-el-diseno>
- <http://www.mueblesmultifuncionales.com/index.php/multifunzione>, 2017
- Fábrik D Spacio, <https://www.fabricadeespacio.com/sobre-nosotros>, 2017
- <http://www.ccb.org.co/Cree-su-empresa/Pasos-para-crear-empresa>
- <http://puc.com.co/p/como-constituir-una-sas>
- <http://ciudadverde.com.co/comunidad/agrupacion/>  
<http://www.creacionempresas.com/plan-de-viabilidad/que-es-un-plan-de-empresa-viabilidad/analisis-del-mercado>, 2017)
- <https://sites.google.com/site/mueblesimer/3-1-normas-tecnicas-aranceles-y-registros-para-el-sector-de-muebles-en-Colombia>