Plan de negocio para la creación de una microempresa de muebles integrales en aglomerados melamina con enfoques innovadores en la ciudad de Popayán.

Emerson Chicangana Mamian

Yeison Arley Hoyos Girón

Corporación Universitaria Comfacauca – Unicomfacauca

Programa Contaduría Publica

Popayán

2024

Plan de negocio para la creación de una microempresa de muebles integrales en aglomerados melamina con enfoques innovadores en la ciudad de Popayán.

Emerson Chicangana Mamian

Yeison Arley Hoyos Girón

Trabajo de grado para optar al título de Contaduría Pública

Director:

Rodrigo Alberto Arteaga

Corporación Universitaria Comfacauca – Unicomfacauca

Programa Contaduría Publica

Popayán

2024

Dedicatoria.

Dedicado a nuestros padres y demás familiares que fueron el pilar fundamental en este proceso, ya que siempre estuvieron acompañándonos de forma incondicional a lo largo de todo nuestro proceso académico. Gracias por motivarnos cada día y siempre expresarnos que este será el principio de muchos más éxitos

Emerson Chicangana Mamian

Yeison Arley Hoyos Girón

Agradecimientos.

Primero que todo queremos agradecer a Dios por darnos sabiduría, fortaleza y paciencia para afrontar este camino, ayudándonos a superar los diferentes obstáculos y lograr culminar este proyecto de emprendimiento.

A nuestras familias que son el motor fundamental para cada día querernos superar, gracias por siempre estar allí para nosotros inculcándonos valores. Este es un éxito compartido con ellos.

También queremos agradecer a nuestro director de grado Rodrigo Arteaga por siempre estar presto a brindarnos su orientación y conocimiento durante la elaboración de este proyecto. A todos los profesores que nos compartieron su conocimiento durante el proceso de formación académico les quedamos inmensamente agradecidos.

A la Corporación Universitaria Comfacauca" Unicomfacauca" por transmitirnos un ambiente de compañerismo y respeto por los demás, sin duda alguna ha sido una de nuestras mejores experiencias ser parte de esta universidad.

Por último, queremos agradecer a todas las personas que de forma directa o indirecta colaboraron en la elaboración de este proyecto. Mil gracias a todos.

Emerson Chicangana Mamian

Yeison Arley Hoyos Girón

Contenido

1. CAPÍTULO I: PROBLEMA 10
1.1. Título 10
1.2. Planteamiento del Problema 10
2. JUSTIFICACIÓN 13
3. OBJETIVOS 15
3.1. Objetivo General. 15
3.2. Objetivos Específicos. 15
4. CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO 16
4.1. Antecedentes 16
4.2. Marco Referencial 19
Internacional 19
Nacional 20
4.3. Marco Legal 22
4.4. Marco Conceptual 23
Plan de negocio 23
Importancia de un plan de negocios 23
Microempresa 24
Mobiliario 24
Muebles funcionales 24
Muebles modulares 24
Mercado 25
Diseño. 25
Comercialización. 25
Estrategia. 25
Estudio de mercado. 26
Estudio técnico. 26
Estudio financiero. 26
Proyección financiera. 26
Innovación. 27
Tecnología. 27
5. CAPÍTULO III: METODOLOGÍA 28
6.1. Estudio de Mercado 32
6.2. Mercado potencial 32

6.3. Análisis de la encuesta....32
6.4. Identificación de la Competencia....41
6.5. Mezcla del Mercado 4p....47
Producto:....47
Precio....50
Promoción....52
Plaza....53
7. ESTUDIO TÉCNICO....54
7.1. Macro localización....54
Micro localización....56
Infraestructura....57
Producción....59
Descripción del proceso:....59
Descripción de la maquinaria:....61
Constitución y formalización....70
Razón social....70
Objeto social....71
Naturaleza jurídica....71
8. ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL....73
Misión:....73
Visión:....73
Objetivos del negocio:....73
Nombre:....74
Valores:....74
Logotipo:....75
Eslogan:....76
Talento humano:....76
8.1. Organigrama....78
Manual de funciones....78
9. ESTUDIO FINANCIERO....84
DEPRECIACION DE PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO
EDIFICACIONES....86
MAQUINARIA Y EQUIPO....87
EQUIPO DE OFICINA....87

EQUIPO DE COMPUTO....88
OTROS ELEMENTOS....89
TOTAL, DE DEPRECIACION....89
GASTOS DE PERSONAL....89
PERSONAL DE ADMINISTRACIÓN....90
PERSONAL DE VENTAS....91
PERSONAL OPERATIVO....91
COSTOS DEL SERVICIO Y DE ADMINISTRACION....92
COSTOS ADMINISTRATIVOS....92
INGRESOS....93
INGRESOS ANUALES....95
ESTADOS FINANCIEROS....95
ESTADO DE RESULTADOS....97
FLUJO DE EFECTIVO....98
BALANCE DE SITUACION FINANCIERA....99
FLUJO DE EFECTIVO SIN FINANCIACION....100
ANALISIS DE SENSIBILIDAD....102
EVALUACION FINANCIERA....103
TASA DE OPORTUNIDAD DE ACCIONISTAS....103
COSTO PROMEDIO PONDERADO DE CAPITAL....104
EVALUACION DEL PROYECTO....105
INDICADORES FINANCIEROS....105
PUNTO DE EQUILIBRIO....107
10. IMPACTOS....109
Impacto Regional....109
Impacto Ambiental....109
11. CONCLUSIONES....110
12. ANEXOS....113
Bibliografía....120

GRÁFICAS

Gráfica 1. Género....33
Gráfica 2. Edad....33
Gráfica 3. Núcleo de vivienda....34

Gráfica 4. Situación laboral 35
Gráfica 5. Nivel de ingresos 35
Gráfica 6. Características 36
Gráfica 7. Promedio de pago 37
Gráfica 8. Tipo de muebles 38
Gráfica 9. Frecuencia de compra 39
Gráfica 10. Medio de compra 40
Gráfica 11. Promedio de pago 40
Gráfica 12. Planta de producción 58
Gráfica 13. Planta de venta 58
Gráfica 14. Organigrama "Muebles Integrales ADI" 78

IMÁGENES

Imagen 1.Logo Closet y Cocinas JR 42
Imagen 2. Logo Muebles Diaz 43
Imagen 3. Logo Cocinas Closets para siempre 43
Imagen 4. Logo Cocinas DEC 44
Imagen 5. Logo de Deslumbrarte 45
Imagen 6. Logo de Maderarte Popayán 45
Imagen 7.Logo de Co Integrales Popayán 46
Imagen 8. Plano de Cocina Integral 48
Imagen 9. Plano rende-rizado de Cocina Integral. 49
Imagen 10. Plano rende-rizado de Cocina Integral 49
Imagen 11. Micro localización punto de venta 56
Imagen 12. Micro localización planta de producción 57
Imagen 13. Sierra de banco 255mm 1500w makita 61
Imagen 14. sierra ingletadora 12 pulga 1650W Makita ls 1221 62
Imagen 15. ruteadora industrial ¼ pulga hp 750w dewalt dw616 62
Imagen 16. rebordeadora 6 mm ¼ pulga makita mt m3700b 63
Imagen 17. sierra caladora 450 W makita 4328 64
Imagen 18. pulidora angular 115 mm 172 pulga GA 4534 64
Imagen 19. taladro percutor makita HP 1630 64
Imagen 20. combo taladro percutor/ atornillador 12V makita clx228 65
Imagen 21. Logotipo de la empresa 75

TABLAS

Tabla 1. Cotejos comerciales 46
Tabla 2. Precios de los productos de la microempresa "Muebles Integrales Adi" 50
Tabla 3. Requerimiento de maquinaria y equipo 67
Tabla 4. Matriz DOFA 83
Tabla 5. Depreciación Edificaciones 86
Tabla 6. Depreciación Maquinaria y Equipo 87
Tabla 7. Depreciación de Equipo de Oficina 87

Tabla 8. Depreciación Equipo de Computo 88
Tabla 9. Depreciación de Otros elementos 89
Tabla 10. Gastos de Personal 90
Tabla 11. Gastos Personal de Ventas 91
Tabla 12. Gastos personal Operativo 91
Tabla 13. Costos del Servicio 92
Tabla 14. Costos Administrativos 92
Tabla 15. Ingresos 94
Tabla 16. Ingresos anuales 95
Tabla 17. Balance General 96
Tabla 18. Estado de Resultados 97
Tabla 19. Flujo de efectivo 99
Tabla 20. Balance General Proyectado 100
Tabla 21. Flujo de efectivo sin financiación 101
Tabla 22. Análisis de sensibilidad 102
Tabla 23. Tasa de Oportunidad de Accionistas 104
Tabla 24. Costo promedio Ponderado Capital 104
Tabla 25. Evaluación del proyecto 105
Tabla 26. Indicadores Financieros 106
Tabla 27. Punto de Equilibrio 107

ANEXOS

Anexo 1. Formato de Encuesta 113
Anexo 2. Respuesta de comentarios 116
Anexo 3. tabla de datos iniciales estudio financiero 116
Anexo 4. tabla de valores de prestaciones sociales y Aportes de seguridad social 117
Anexo 5. grafica de estado de resultados proyectado 117
Anexo 6. grafica de Balance General proyectado 118
Anexo 7. grafica de flujo de efectivo proyectado 118
Anexo 8. gráfica de evaluación del proyecto 119

1. CAPÍTULO I: PROBLEMA

1.1.Título

Plan de negocio para la creación de una microempresa de muebles integrales en aglomerados melamina con enfoques innovadores en la ciudad de Popayán.

1.2.Planteamiento del Problema

Con el gran desarrollo de la arquitectura que ha venido surgiendo con el paso de los años, se ha podido notar que las construcciones cada vez son más pequeñas sobre todo en la parte urbana. Se han desarrollado nuevas técnicas de construcción con el interés de aprovechar al máximo las áreas disponibles para la construcción y principalmente en las grandes ciudades se ha dado la aparición de edificios los cuales son utilizados para vivienda u oficina (Cathia, 2019).

Según la Cámara Colombiana de la Construcción, explica que uno de los factores más determinantes es la escasez de suelo, pues la oferta de construcciones más grandes implicaría un mayor aumento a la hora de adquirirlas (Castellanos, 2022).

Debido al costo elevado para adquirir terrenos destinados a la construcción, se ha puesto en tendencia en varias ciudades del país la construcción de micro-apartamentos. Su apogeo está relacionado con ciertas variables de cambios que han surgido en los últimos años en la sociedad, como ejemplo se puede mencionar la reducción en el tamaño de los hogares e intereses de las nuevas generaciones que optan por adquirir estos (Castellanos, 2022).

Al día de hoy se puede identificar como muchas construcciones antiguas son demolidas para construir edificios en altura, por tal razón muchas de estas viviendas son unipersonales o para parejas jóvenes. Según Robert Castillo Ramírez, muchas personas también deciden adquirir este

tipo de inmuebles, pues la rentabilidad que les puede generar no se compara con la de hace 40 años. El perfil de los compradores son inversionistas que adquieren el inmueble para rentas de estancias cortas, o son personas jóvenes que están en la búsqueda de su primer apartamento (Castellanos, 2022).

Cada año, el valor de las viviendas se ve afectado principalmente por el aumento del salario mínimo y las tasas de interés. Allí, las autoridades estipulan las viviendas VIS y VIP en el país (Vasquez, 2024).

Sin embargo, en la lista de factores influenciables también se encuentra el Índice de precios del Consumidor (IPC) y el Índice de Costos del Construcción de Vivienda (ICCV). En los últimos años se ha identificado un aumento significativo en la inversión de vivienda. Para 2024, el valor máximo de la Vivienda de Interés Social (VIS) es de $ 175.500.000, es decir que se establece un precio de 135 SMMLV (Vasquez, 2024).

Este tipo de construcciones ha generado que se presenten cambios en el mobiliario pues al tratarse de ambientes reducidos la industria mueblera ha tenido que innovar y ofrecer productos que se ajusten a estos espacios. De esta manera el sector mobiliario ha presentado un proceso evolutivo para satisfacer esas necesidades en cuanto a diseño e innovación y que a su vez permitan un alto grado de comodidad y funcionalidad, pasando de diseños clásicos a diseños modernos.

En los últimos tiempos en la ciudad de Popayán la fabricación de muebles de tipo aglomerado ha ido incrementando y a su vez ha nacido la necesidad para las empresas dedicadas a este negocio de ir evolucionando buscando satisfacer las diferentes necesidades de las personas. Para muchas personas una de las preocupaciones o dudas a la hora de adquirir un mobiliario es aprovechar al máximo los espacios disponibles, ya que esto establece en cierto modo el nivel de

calidad de vida sobre todo cuando se hace referencia a temas de comodidad y confort en la vivienda u oficina.

Este proceso de reducción obliga al sector muelero a fabricar productos que sean multifuncionales e innovadores para brindar comodidad y confort suficiente a toda la clientela, es decir, que un mismo mueble pueda cumplir con más de un propósito, la flexibilidad es un concepto claro para este tipo de muebles. Pero aún siguen surgiendo problemas en cuanto a funcionalidad y comodidad de ciertos muebles, es decir, como los espacios son reducidos y en el caso de los escritorios por ejemplo para darle rigidez al mueble toca valerse de travesaños que lo que hacen es limitar el espacio libre. También el armado de este mobiliario muchas veces suele ser complejo.

Se piensa resolver la necesidad de aprovechar los espacios elaborando muebles modulares en aglomerado melamina con enfoques innovadores buscando crear ambientes personalizados y atractivos para los hogares, teniendo en cuenta la gran variedad de colores, infinidad de diseños y atractivos acabados en el producto (Andres, 2023) .

Por lo cual es posible mencionar que, mediante la realización del presente plan de negocio se lograra determinar si es viable la creación de una microempresa de muebles integrales con enfoques innovadores en la ciudad de Popayán, es por ello, que una vez mencionada la problemática el presente trabajo tiene como propósito, dar respuesta a la siguiente pregunta:

¿Es factible crear una microempresa de muebles integrales en aglomerados melamina con enfoques innovadores denominada “muebles integrales Adi” en la ciudad de Popayán?

2. JUSTIFICACIÓN

Actualmente en la ciudad de Popayán el mercado mobiliario cuenta con múltiples ofertas por parte de empresas y trabajadores informales, pero ha venido perdiendo relevancia , pues muchos ofrecen productos que no se adaptan al espacio y a las necesidades y gustos del consumidor, es aquí donde se hace importante el poder de creatividad e innovación a la hora de adecuar un espacio y para ello este proyecto está enfocado en la elaboración de productos que puedan cumplir una, dos y hasta tres funciones (Andres, 2023).

Como para tener una idea más clara se puede hablar por ejemplo de un closet con sentido de innovación y tecnología, es decir, que dentro del mismo mueble se pueda ajustar otro modular tipo tocador, el cual ayudado por un sistema de herraje (rieles) se pueda guardar dentro del mismo closet, por tanto, se ganará espacio, brindando a su vez elegancia y confort a la habitación. Todo esto se puede lograr con ayuda de cierto tipo de herrajes que permiten el funcionamiento correcto para lograr que el mueble sea multifuncional.

Los muebles de aglomerado recubiertos con melamina son una excelente alternativa a la madera lacada. La melamina brinda una mayor resistencia a rayones y desgastes permitiendo mantener el aspecto de los muebles por más tiempo. Además, su acabado liso y uniforme aporta un toque moderno y elegante a cualquier espacio (Gonzalez, 2024)

Por otro lado, con el propósito de crear conciencia ambiental este tipo aglomerado está elaborado de residuos de madera y a su vez ofrece resistencia al impacto y humedad. Otra ventaja es que en caso de incendio este aglomerado no arde como la madera, viene inmunizado contra todo tipo de ácaros, lo cual permite vivir en un ambiente menos contaminado (Betancur, 2010)

El proyecto está enfocado a la profesionalización de cada una de las necesidades que requiera el cliente, asesorando a su vez con diseños únicos y modernos, ofreciendo siempre garantía y calidad en cada servicio. Será una microempresa responsable en cada negocio que se realice, pues es muy común escuchar comentarios que los carpinteros son muy incumplidos con respecto a las entregas en el tiempo pactado, que entregan productos en materiales diferentes a los acordados e inclusive que muchas veces no terminan las obras contratadas. Aquí es donde esta microempresa entra jugar un papel importante con grandes diferenciadores a la hora de entregas pues estas se harán en el periodo acordado empresa- cliente. Se contará con personal altamente capacitado y además tendrá un impacto positivo disminuyendo así la tasa de desempleo que existe en la ciudad de Popayán.

De este proyecto se beneficiarán tanto proveedores del aglomerado melamina, instaladores, transportadores clientes, y como tal los socios de la empresa.

3. OBJETIVOS

3.1. Objetivo General.

. Desarrollar un plan de negocios para la creación de una microempresa especializada en la fabricación de muebles integrales con enfoques innovadores en la ciudad de Popayán.

3.2.Objetivos Específicos.

- Realizar un estudio de mercado detallado para identificar la preferencias, necesidades y comportamientos de compra de los clientes potenciales en Popayán.

- Realizar un estudio técnico de los materiales, procesos de fabricación y diseños de los muebles integrales en aglomerados, asegurando la satisfacción del cliente y el cumplimento de los estándares de calidad.

- Desarrollar un estudio financiero para evaluar la viabilidad económica de proyecto de la microempresa de muebles integrales en aglomerados melamina en Popayán

4. CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO

4.1.Antecedentes

La creación de muebles funcionales e innovadores cobran una importancia cada vez mayor en el mercado. La calidad en el entorno de trabajo y estudio influye directamente en la productividad, el bienestar y la eficiencia de las personas que hacen uso de ellos. Realizando una factibilidad para la creación de muebles adaptados a las necesidades específicas de los usuarios, permite una exploración profunda en este trabajo de grado. Por ende, los documentos aquí presentes se obtuvieron a partir de una búsqueda de documentos institucionales, sitios web, artículos y trabajos académicos relacionados al tema de la factibilidad para la creación de una micro empresa en el sector manufacturero.

La historia de la innovación en muebles ha sido un proceso en constante evolución, desde el tiempo de los muebles clásicos hasta los tiempos de la personalización, la flexibilidad en cada uno de los diseños, que han reflejado las preferencias de los consumidores y las dinámicas de estilos de vida, obteniendo gran impacto debido a las nuevas formas y tamaños utilizadas a la hora de construir viviendas. Un artículo de Inter empresas habla que la evolución del sector de los muebles hacia la innovación son producidos en los últimos tiempos tanto por tecnologías de fabricación, como en el ámbito social, desde la tendencias en gusto del consumidor o la presencia en el mercado de potentes fabricantes o distribuidores, el tamaño de las viviendas y precios que han llevado al sector del mueble a transformarse (Daluz, 2008).

Los muebles surgen con la historia de las artes decorativas, la necesidad del ser humano de encontrar una comodidad ha llevado la evolución como uso y arte, alcanzó su apogeo con los gustos asociados a los grandes monarcas ingleses y franceses entre los siglos XVI y XIX. Aunque

por tradición ha sido considerado un arte menor o artesanía, llegó una gran evolución junto con las demás artes vinculadas al diseño que transmiten conceptos y maneras de entender la vida (Luis, 2020). Desde tiempos atrás se puede decir que sentían la necesidad de usar objetos naturales como muebles fijos, troncos de árboles para asientos, rocas de superficie plana para mesas y áreas cubiertas de musgo en lugares secos para descansar. Pero como todo lo que acontece con la evolución de la sociedad el mueble también fue evolucionando, desde entonces hasta la actualidad se han adaptado, asumiendo roles de diferentes facetas, dependiendo de la creatividad del fabricante y gusto por parte de las personas.

El material de fabricación en aglomerados ha sido una opción para la creación de muebles por costos asequibles, disponibilidad y versatilidad en términos de forma y tamaño. Siendo una pieza derivada de la madera que se obtiene por el prensado de pequeñas astillas de madera adheridas con pegamento y resinas termo endurecibles, que seguidamente son recubiertas por ambas caras con láminas decorativas impregnadas en sustancias melánicas, que es un compuesto químico resistente al agua, el cual aporta una superficie plástica totalmente compacta, resistente al desgaste y a su vez lo vuelve duradero e higiénico. Vale la pena mencionar que los bordes del tablero no están cubiertos por melamina por la sencilla razón que estos se cortan a medidas solicitadas por el comprador y por consiguiente existen un sistema de enchapado (Emedec, 2022).

La industria de los muebles es un sector clave en el ámbito del diseño y la decoración de interiores, esta industria ha experimentado un gran crecimiento y evolución significativa en los últimos años, debido a la creciente demanda, adaptándose a las necesidades y gustos de los consumidores (Zuifb, 2023). Este cambio ha impulsado el desarrollo de los muebles integrales, que ofrecen soluciones completas y personalizadas para espacios residenciales y comerciales.

Hoy en día en la industria moderna se fabrican productos que se acoplen a la necesidad de las personas, utilizando materiales más cómodos y materiales innovadores que brindan belleza al hogar u oficina. En el proceso de fabricación de muebles integrales se emplea un material compuesto de madera prensada con resinas. La melamina es un material plástico a base de resinas que se emplea para cubrir tableros de aglomerados. Se trata de un material sintético duro, resistente al calor, al rayado y a los detergentes o productos de limpieza. Su nombre completo es aglomerado melánico (Lavin, 2023).

Los muebles fabricados en este material son muy populares no solo por su economía sino por la cantidad de acabados que ofrecen, encontrando colores lisos, similares a la madera, piedra, mármol entre otras, teniendo una adaptación a diversas necesidades del diseño y funcionalidad.

Según Informes del DANE la actividad industrial comenzó el 2024 con indicadores negativos. El reporte sobre el desempeño del sector en enero señala que la producción decrece 4;3% en tanto que las ventas reales cayeron 4,1% y el empleo también bajó a un nivel de 1.1% (Guasca, El año comenzó con una mayor caída en la producción industrial del país, 2024). Durante los últimos doce meses hasta enero de 2024, la producción real de la industria manufacturera presentó una variación de -5,3%, las ventas reales de -4,9% y el personal ocupado de -0,9%, según informó el DANE. En este periodo, de las 39 actividades industriales representadas por la encuesta, un total de 34 registraron variaciones negativas en su producción real, restando 6,3 puntos porcentuales a la variación total de doce meses y 5 subsectores con variaciones positivas sumaron en conjunto 1,1 puntos porcentuales a la variación total (Guasca, 2024).

4.2.Marco Referencial

La creación de muebles integrales innovadores cobra una importancia cada vez mayor en el mercado. La calidad en el entorno de trabajo y estudio influye directamente en la productividad, el bienestar y la eficiencia de las personas que hacen uso de ellos. La creación de muebles adaptados a las necesidades específicas de los usuarios, permite una exploración profunda en este trabajo. Por ende, los documentos aquí presentes se obtuvieron a partir de una búsqueda de documentos institucionales, sitios web, artículos y trabajos académicos relacionados al mercado de muebles y el sector manufacturero del país de microempresas.

Referente a trabajos de grado que han optado por realizar un estudio de factibilidad para la creación de una microempresa dedicada a la fabricación y comercialización de muebles se encontraron los siguientes:

Internacional

A nivel internacional, está el trabajo de grado de Aucapiña Sinchi Edwin Rene y Rivera Paida Christian Rene, Para optar por el título de Administración de Empresas, denominado "Propuesta de factibilidad para la creación de una empresa de diseño, producción y comercialización de mueble denominada muebles ecológicos convertibles e innovadores " de la Universidad Politécnica Salesiana, Ecuador, en el cual se establece como objetivo obtener la propuesta de factibilidad para la creación de una empresa de diseño, producción y comercialización de muebles, denominados "muebles ecológicos convertibles e innovadores MECI S.A". Estableciendo así una metodología cualitativa, con la observación y la encuesta, las cuales permiten una adecuada recolección de datos necesarios para llevar a cabo la investigación

como de igual manera en su metodología describen el producto y sus clientes (Sinchi & Paida, 2014).

La conclusión más relevante a la que llega esta investigación, es que “En el proyecto de han logrado conocer más a profundamente la industria del mueble en la ciudad de Cuenca; mediante los diferentes estudios realizados pudieron determinar e identificar todos los puntos que hay que cubrir y considerar para llevar con total éxito la creación de la empresa” (Sinchi & Paida, 2014). Siendo esta investigación, un aporte valioso al presente trabajo proporcionando una cantidad de conocimiento, métodos y perspectivas que enriquecen nuestro proyecto y ayudarán a un mejor entendimiento sobre el tema de muebles y una idea más en lo ecológico.

Nacional

Con respecto al contexto nacional, se evidencia el trabajo de grado de Santiago Cabrera García, para optar por el título de magister en Gerencia de Proyectos, titulado “Estudio de prefactibilidad para producción y comercialización de muebles funcionales de aglomerados para optimización de espacios” de la Universidad EAFIT de Medellín, en la cual se establece como objetivo “ Evaluar la prefactibilidad de una empresa de producción y comercialización de muebles funcionales, a base de aglomerados, con el fin de satisfacer las necesidades de personas y empresas. con los lineamientos de la metodología Onudi en la evaluación de proyectos” (García, 2021).

En el trabajo se presentan unos tipos de estudios realizados para el estudio de factibilidad. producción y la comercialización de muebles funcionales de aglomerados para la optimización de espacios: el estudio exploratorio genera una base para empezar a investigar y a desarrollar la teoría recolectando información, el estudio explicativo permite conocer la causa o motivo de algo

por tal razón se toman fenómenos o hipótesis claramente identificadas, siendo evaluadas para evidenciar resultados y un estudio descriptivo que ayuda analizar los resultados que han sido recolectados, permitiendo conocer gustos , preferencias y conductas sobre el tema de estudio (García, 2021).

En el presente estudio de factibilidad, se destaca la conclusión de que, tras realizar un análisis exhaustivo en diversos aspectos del negocio para la comercialización y producción de muebles de aglomerado, se obtuvo una visión integral de 360 grados. Este enfoque permitió identificar oportunidades clave para generar valor agregado tanto para personas naturales como para empresas, ofreciendo soluciones a necesidades cotidianas constantes. Además, se plantea la posibilidad de diversificar la oferta con distintos tipos de productos, maximizando así los beneficios económicos para los accionistas del proyecto (García, 2021).

Este estudio de factibilidad de muebles aporta un valor significativo al proporcionarnos una base sólida para guiar nuestras decisiones estratégicas. Nos permite profundizar en el análisis del mercado, las proyecciones financieras y otros aspectos clave, lo que resulta en una comprensión más profunda del entorno al que se pretende llegar con nuestra idea de negocio. Al considerar de manera detallada la planificación de cada aspecto del proyecto, este estudio contribuye al éxito de nuestro emprendimiento de muebles multiusos e innovadores fabricados en aglomerados de melamina, permitiéndonos tomar decisiones más precisas. En resumen, el estudio de factibilidad se convierte en una herramienta fundamental para nuestro plan de trabajo y en una guía valiosa para consolidar el conocimiento ya adquirido en temas críticos.

4.3.Marco Legal

Para llevar a cabo el estudio de factibilidad de la microempresa “Muebles integrales Adi” en un entorno empresarial que cada vez es más competitivo se debe conocer las leyes y regulaciones aplicables. Este marco legal proporciona una visión general de las áreas críticas que deben considerarse al emprender un negocio. Es esencial comprender las leyes que promueven y respaldan la iniciativa emprendedora en este sector, la ley 2069 de 2020 por medio del cual impulsa el emprendimiento en Colombia tiene como objetivo un marco regulatorio que propicie el emprendimiento y el crecimiento, consolidación y sostenibilidad de las empresas, con el fin de aumentar el bienestar social y generar equidad (Congreso de Colombia, 2020). Fortalecer a los emprendedores para que sean uno de los pilares de la reactivación económica es fundamental, ya que el emprendimiento y la innovación se han consolidado como fuerzas clave para el progreso, la creación de empleo y la generación de riqueza. Las redes se han convertido en espacios esenciales para la colaboración en temas de emprendimiento, con la participación activa de más de 660 instituciones, incluidas gobernaciones, alcaldías, cámaras de comercio, universidades, cajas de compensación, colegios y entidades de apoyo al emprendimiento (Emprende Colombia, 2024).

Las entidades que brindan apoyo económico a los emprendedores incluyen el Fondo Emprender, creado por el gobierno nacional para proporcionar capital semilla, gestionado por el Servicio Nacional de Aprendizaje (SENA). También están las cámaras de comercio, que ofrecen apoyo en diferentes etapas del emprendimiento. Impulsa Colombia, una agencia de emprendimiento e innovación del gobierno, se enfoca en acelerar y hacer crecer empresas a través de talleres y capacitaciones. Por otro lado, Apps.co, una iniciativa del Ministerio de Tecnologías de la

Información y las Comunicaciones, promueve y potencia negocios basados en tecnologías (Alejandra, 2023).

4.4.Marco Conceptual

Dentro del proceso que se lleva a cabo en el presente trabajo, es importante tener en cuenta los siguientes aspectos:

Plan de negocio

Según Jack Fleitman, un plan de negocio es un instrumento clave y fundamental para el éxito, que se compone de una serie de actividades interrelacionadas necesarias para el inicio y desarrollo de una empresa. Además, funciona como una guía que facilita tanto la creación como el crecimiento de la empresa (Jack, 2007).

En otras palabras, un plan de negocio es un documento que describe y explica en detalle el negocio que se pretende llevar a cabo. Incluye aspectos como los objetivos, las estrategias para alcanzarlos, el proceso productivo y la inversión necesaria (Parra & Figueroa, 2020).

Importancia de un plan de negocios

La importancia de un plan de negocios radica en su magnitud y alcance, es decir, su estructura permite cubrir prácticamente todas las áreas del negocio. Vale la pena mencionar que el hecho de contar con un plan de negocios es al inversionista o al empresario como la maqueta para un arquitecto, ya que ofrece la posibilidad de visualizar con mayor claridad la empresa como tal, por ende, nos facilita una mejor y adecuada toma de decisiones. Planear es una forma de anticipar el futuro (Rocio, 2007).

Microempresa

Se conoce como microempresa a aquella empresa de tamaño pequeño, que por lo general es el resultado del esfuerzo de un proyecto de emprendedores, los cuales a su vez son los encargados de administrar y gestionar a la misma. Están compuestas por pocos empleados, no demandan de una alta inversión para funcionar y por ende ocupan un lugar pequeño en el mercado (Ucha, 2009).

Mobiliario

Conjunto de bienes muebles con los que cuenta una organización y que facilitan el desarrollo físico de su actividad económica. Sirviendo para las actividades normales ya sea vivienda, oficina o empresa.

Muebles funcionales

Son aquellos que nos permiten resolver varias necesidades ya que cumplen con más de una función. Es decir, en un solo mueble podemos tener dos o más muebles. Es por su multifunción y versatilidad que nos permiten aprovechar y optimizar el espacio al máximo.

Muebles modulares

Son aquellos muebles compuestos por dos o más piezas de tamaños estandarizados y por lo general cada pieza individualmente es funcional. obviamente esto le permite a la persona combinar sus módulos entre sí, y su particularidad es que siempre buscan minimizar espacio.

Mercado

Lugar donde se reúnen oferentes y demandantes y es donde se determinan los precios de bienes y servicios a través del comportamiento de la oferta y la demanda. Estos compradores comparten una necesidad o un deseo particular que puede satisfacerse mediante una relación de intercambio. controlar, es decir, es todo lo opuesto al desorden y al accidente.

Diseño.

La palabra diseño se refiere a un boceto, bosquejo o esquema, el cual se realiza ya sea mentalmente o en cualquier tipo de soporte material antes de concretar la producción de algo, Según Albers dice que diseñar es planear y organizar, relacionar y controlar, es decir, es todo lo opuesto al desorden y al accidente (Porto, 2021).

Comercialización.

La comercialización es un proceso que incluye todas las actividades necesarias para llevar un producto o servicio desde su creación hasta el consumidor final. Es como un viaje que comienza en la fábrica y termina en las manos del cliente, involucrando diversas etapas y personas que hacen posible este recorrido (Economipedia, 2024).

Estrategia.

La estrategia hace referencia al plan que sigue una empresa para conseguir los objetivos que tiene fijados con anterioridad. Lo que se busca por medio de esta es una mejor posición en el mercado y que se pueda generar más ingresos.

Estudio de mercado.

Un estudio de mercado consiste en una investigación diseñada para entender las preferencias de un sector comercial específico y analizar las necesidades y comportamientos de un público objetivo. Esta metodología es perfecta para crear ofertas personalizadas para los consumidores y cumplir con las exigencias del mercado (Pursell, 2024).

Estudio técnico.

El estudio técnico es el que permite verificar la viabilidad técnica de la elaboración del producto, las inversiones necesarias para llevar a cabo dicha producción tanto en tecnología, infraestructura, personal y materiales. En palabras puntuales se dice que aquí se diseña y se define todos los procesos que conforman el negocio, entre dichos procesos se abarca el de transporte, almacenaje, producción, distribución, entre otros.

Estudio financiero.

Es el que determina de manera cuantitativa y monetaria el costo de la operación del proyecto. A su vez permite evaluar la rentabilidad del negocio teniendo en cuenta los estudios de la inversión, ingresos y gastos que se han realizado previamente.

Proyección financiera.

Un análisis financiero proyecta el crecimiento a largo plazo de una empresa, ayudando a anticipar pérdidas en operaciones. Las proyecciones financieras son esenciales para planificar el futuro, basándose en ingresos, egresos e inversiones. Para realizarlas, es crucial conocer a fondo

el plan de negocios y la situación actual de la empresa, lo que permitirá hacer suposiciones informadas sobre su futuro (Betsille Camejo, 2022).

Innovación.

Es de vital importancia para la empresa pues permite estar siempre en constante evolución, en lo nuevo lo novedoso, se trata de la creación o modificación de un producto con el objetivo de su introducción y posicionamiento en el mercado.

Tecnología.

Es la que permite transformar o combinar un producto ya existente en algo nuevo. En cuanto a muebles se refiere lo que la tecnología nos permite es crear muebles que tengan más de una función, que sean ahorradores de espacio y además ayuden con la decoración de la oficina y el hogar.

5. CAPÍTULO III: METODOLOGÍA

En la creación de nuestra microempresa de muebles innovadores, hemos optado por una metodología mixta que combina enfoques cualitativos y cuantitativos para obtener una comprensión completa del mercado y las necesidades de nuestros clientes. Esta estrategia nos aporta en gran medida al desarrollo de la investigación y diseñar productos que se adapten de manera adecuada a los cambios constantes del mercado al cual se pretende llegar.

El enfoque cuantitativo es relevante en el sentido que, está diseñado para recopilar datos numéricos para explorar los resultados de una muestra a una población. La investigación cuantitativa, a diferencia de la cualitativa, analiza un gran volumen de datos. Estas variables cobran sentido cuando se relacionan con otras medidas correccionales, regresiones o pruebas de hipótesis (Velazquez, 2023). Siendo de gran importancia al momento de elaborar el estudio de mercado con la recolección de datos objetivos, una mejor evaluación y la toma de decisiones en la creación y operación de nuestra microempresa de muebles innovadores en aglomerados en la ciudad de Popayán. Trabajar con datos numéricos nos permitirá maximizar la eficiencia del trabajo y ajustar el enfoque según la realidad del mercado y preferencias de nuestros futuros clientes.

Por consiguiente, la técnica de recolección de este tipo de metodología cuantitativa es la encuesta, teniendo como objetivo recopilar datos cuantitativos para comprender mejor las preferencias y necesidades de los consumidores con relación a los muebles innovadores y la demanda en el mercado de la ciudad de Popayán.

Ahora bien, respecto a la investigación cualitativa, es un método que recoge y trabaja con datos no numéricos y busca interpretar el significado de estos datos que ayudan a comprender la

vida social a través de estudios. En este caso los investigadores tienen una pregunta de investigación que necesitan responder, y utilizan una combinación de entrevistas, grupos de discusión y observaciones para recopilar datos cualitativos y dar sentido al comportamiento de los consumidores (Velazquez, 2023). Se pretende realizar un análisis completo en el mercado, permitiendo ayudar a identificar las necesidades y preferencias específicas de los clientes. al comprender los deseos y desafíos, con la observación de diseños actuales, y así elaborar productos que se ajusten perfectamente a los estilos de vida para el consumidor.

Por otra parte, para determinar la muestra representativa para el presente trabajo, fue importante realizar una segmentación adecuada del mercado de los habitantes de la ciudad de Popayán, lo cual permitió obtener resultados óptimos para llevar a cabo la investigación.

Al mismo tiempo, se realizará un estudio técnico que permita llegar a los requerimientos con respecto a la producción, los insumos y maquinaria; además se analiza el sector y los posibles competidores en la ciudad, para lograr comprender en qué nivel se encuentra el proyecto y fortalecerlo de forma que pueda ser competitivo en el mercado, tanto en calidad, innovación, personalización, servicio al cliente y precios.

El objetivo del estudio técnico consiste en analizar y proponer diferentes alternativas para producir el bien que se desea, teniendo en cuenta la selección de materiales sostenibles y eficientes. Establecer acuerdos con los proveedores de materiales de alta calidad, instrumentos de diseño, análisis de costos y evaluación de procesos de producción, que permitirán una visión clara de cómo operar en manera eficiente y sostenible.

Además, para determinar los canales de comercialización de nuestra microempresa buscaremos llegar al mercado de manera física y online. Los instrumentos que se utilizaran en

este paso será la identificación de estrategias de marketing que permitan una buena distribución de nuestros productos para la satisfacción de los consumidores y futuros clientes.

El desarrollo organizacional para la microempresa denominada “Muebles Integrales Adi” se centra en fortalecer la eficiencia de nuestras operaciones y promover la innovación y calidad del producto. Para lograr esto, evaluamos nuestras fortalezas y debilidades que permitan identificar áreas claves de mejora y establecer nuevos objetivos. Uno de los instrumentos importantes para identificar las oportunidades, amenazas, puntos débiles y fuertes en este desarrollo será a través de la matriz DOFA.

De igual manera se realiza un estudio técnico el cual nos permite un análisis para verificar la viabilidad de la fabricación del producto, las inversiones que sean requeridas para la producción, entre ellas destacan: infraestructura, tecnología, personal y materia prima.

En el estudio técnico también se identifica el tamaño de la planta, la micro y macro localización, ubicándose en un punto estratégico de la ciudad con el objetivo de obtener mayores ventas.

Finalmente, El estudio financiero se entiende como un proceso para analizar el riesgo y la rentabilidad de una empresa, utilizando la información financiera reportada, principalmente en los informes anuales y trimestrales. En términos simples, un estudio financiero de un proyecto analiza las relaciones contables entre varios componentes del balance general (Añez, 2020).

Realizamos un análisis completo de costos, gastos e ingresos, utilizando la herramienta Microsoft Office Excel, en la cual se determinaron los costos de infraestructura, punto de equilibrio, inversión, mano de obra, gastos, estados financieros, flujos de caja e indicadores

financieros. Este análisis permite tomar buenas decisiones y desarrollar una planificación a largo plazo que respalde una mejora continua en la empresa.

Por otra parte, es esencial que nuestra microempresa muebles integrales Adi en la ciudad de Popayán se compromete activamente con la responsabilidad ambiental, Gestionando de manera responsable los recursos naturales en la fabricación de muebles y la gestión de residuos, apoyando el reciclaje y la reutilización de algunos materiales, buscaremos tecnologías de bajo consumo y de ser posible fuentes de energía renovables que ayuden a minimizar todo tipo de impacto negativo en nuestro medio ambiente.

6. CAPÍTULO IV: RESULTADOS OBTENIDOS

6.1.Estudio de Mercado

Esta sección se centra en comprender, evaluar las condiciones y oportunidades del mercado de muebles innovadores en la actualidad. Proporcionando una visión integral de la demanda, la competencia existente y las tendencias que influyen en la viabilidad de introducir nuestro emprendimiento en el mercado actual. Permitiendo una base sólida para la toma de decisiones sobre la factibilidad en la microempresa.

6.2.Mercado potencial.

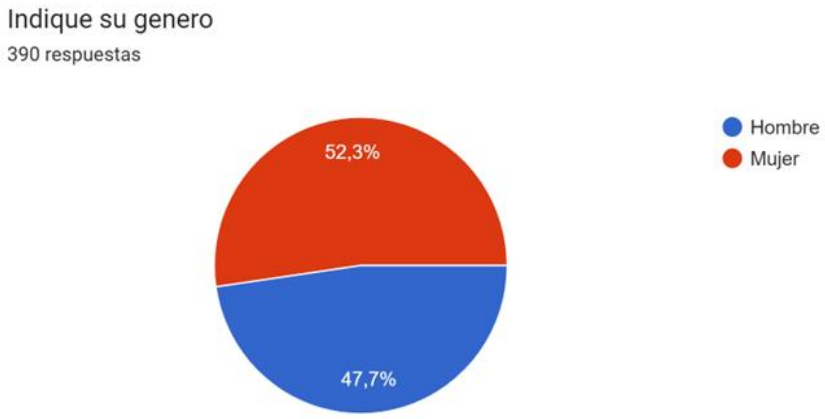
Dentro de los consumidores potenciales de la microempresa llamada “Muebles Integrales Adi”. Se identifica que la ciudad de Popayán cuenta con una población bastante diversa. Según el último informe suministrado por el DANE y teniendo en cuenta, que para el año 2024 en el mes de marzo la entidad realizó una proyección, identificando así una población total en la cabecera municipal de 280.460 habitantes, de los cuales cuenta con 148.714 de mujeres y 131.746 pertenece al género masculino (DANE, 2023). Se identifica que 189.614 se encuentran dentro del rango de edades de 25 hasta los 85 años en adelante, siendo este el mercado potencial con más poder adquisitivo, pues las personas dentro de estas edades cuentan con una capacidad económica para comprar cualquier tipo de mueble.

6.3.Análisis de la encuesta

La encuesta realizada sobre el mercado de muebles integrales en Popayán ha generado resultados que proporcionan una base sólida para la formulación de estrategias clave en el emprendimiento. A continuación, se presentan las gráficas que reflejan los aspectos más

relevantes del análisis, facilitando una comprensión más profunda de las tendencias y preferencias del mercado.

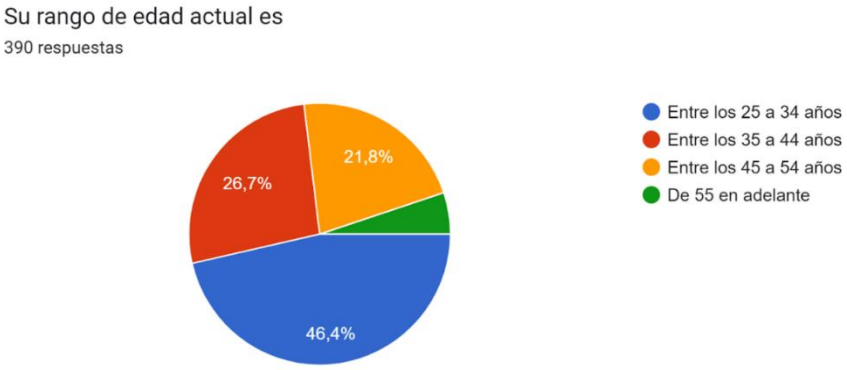
Gráfica 1. Género



Fuente: Elaboración propia.

Realizando un sondeo sobre las edades se evidenció que el 52.3% de los encuestados son mujeres y el 47.7% son hombres.

Gráfica 2. Edad



Fuente: Elaboración propia.

En términos de edad, el grupo más numeroso de 46.4% se encuentra entre los 25 y 34 años de edad, seguido por un 26.7% que tienen entre los 35 a 44 años de edad. Los encuestados de 45 a 54 años representan el 21,8%, mientras que solo el 5.1% tiene 55 años o más. permitiendo que el mercado objetivo principal esté compuesto por personas jóvenes y de mediana edad.

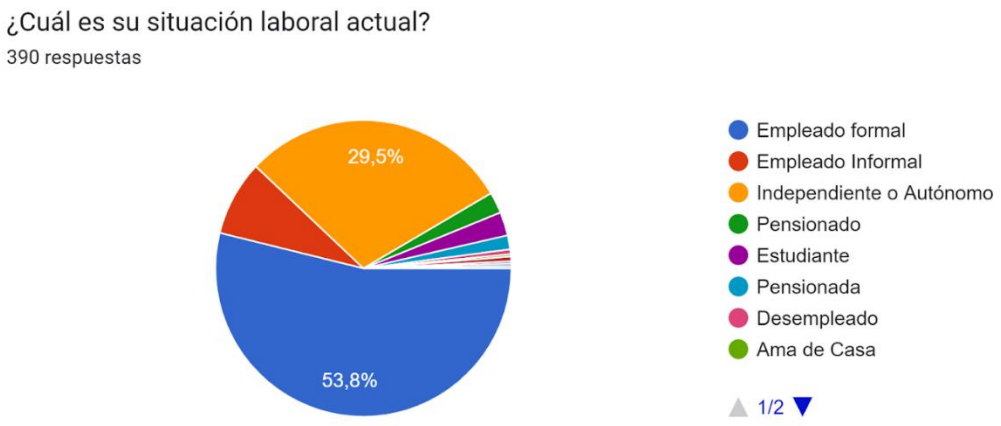
Gráfica 3. Núcleo de vivienda



Fuente: Elaboración propia.

La mayoría de las viviendas en la ciudad de Popayán, están conformadas por tres o más personas, esto sugiere que hay una predominancia de hogares de tamaño mediano a grande.

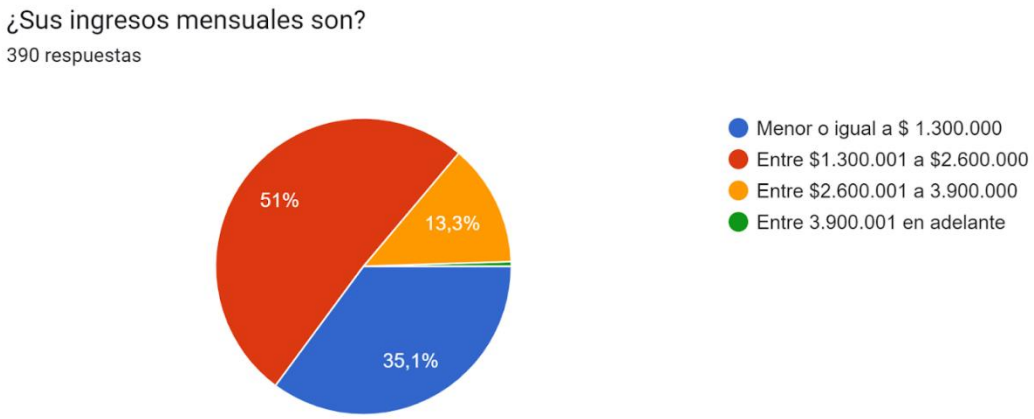
Gráfica 4. Situación laboral



Fuente: Elaboración propia.

Popayán siendo una ciudad pequeña con pocas oportunidades laborales, refleja que la mayoría de los encuestados tienen un trabajo formal con un 53.8%, no obstante, también se observa una presencia significativa de personas autónomas, pensionados, estudiante y empleados informales.

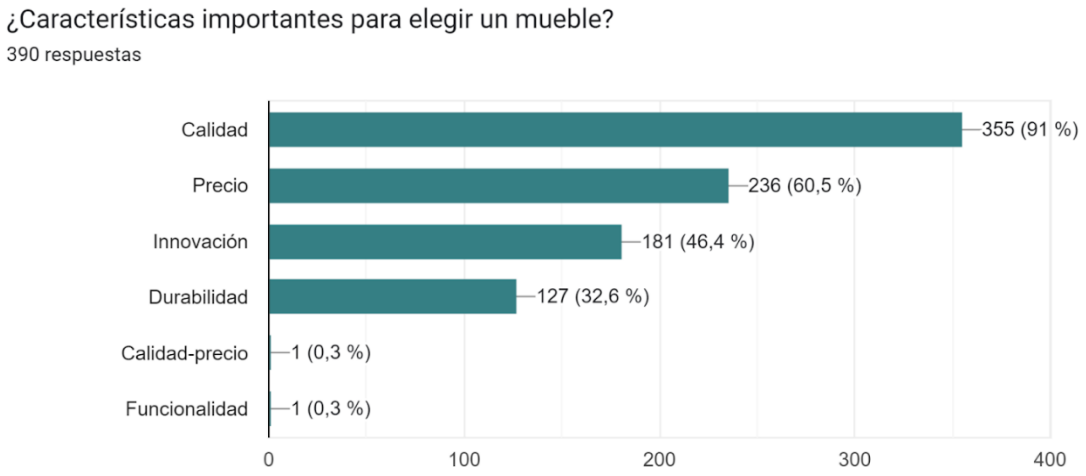
Gráfica 5. Nivel de ingresos



Fuente: Elaboración propia.

Los ingresos mensuales de los encuestados varían, la mayoría cuentan con capacidad económica para invertir en muebles integrales.

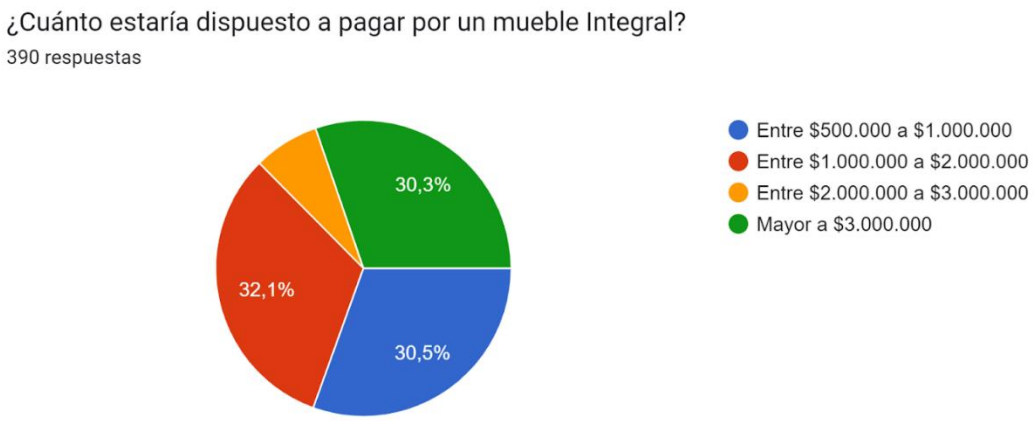
Gráfica 6. Características



Fuente: Elaboración propia.

Al observar los resultados de la gráfica, se puede notar que la calidad es la característica más valorada por los encuestados, con un 91% de las respuestas, lo que indica que los clientes en Popayán priorizan la durabilidad y excelencia en los productos. Por otro lado, el precio también es un factor relevante, ya que el 60.5% lo considera importante al momento de comprar un mueble. La innovación ocupa un lugar destacado, con un 46.4%, lo que sugiere que los consumidores están abiertos a productos novedosos.

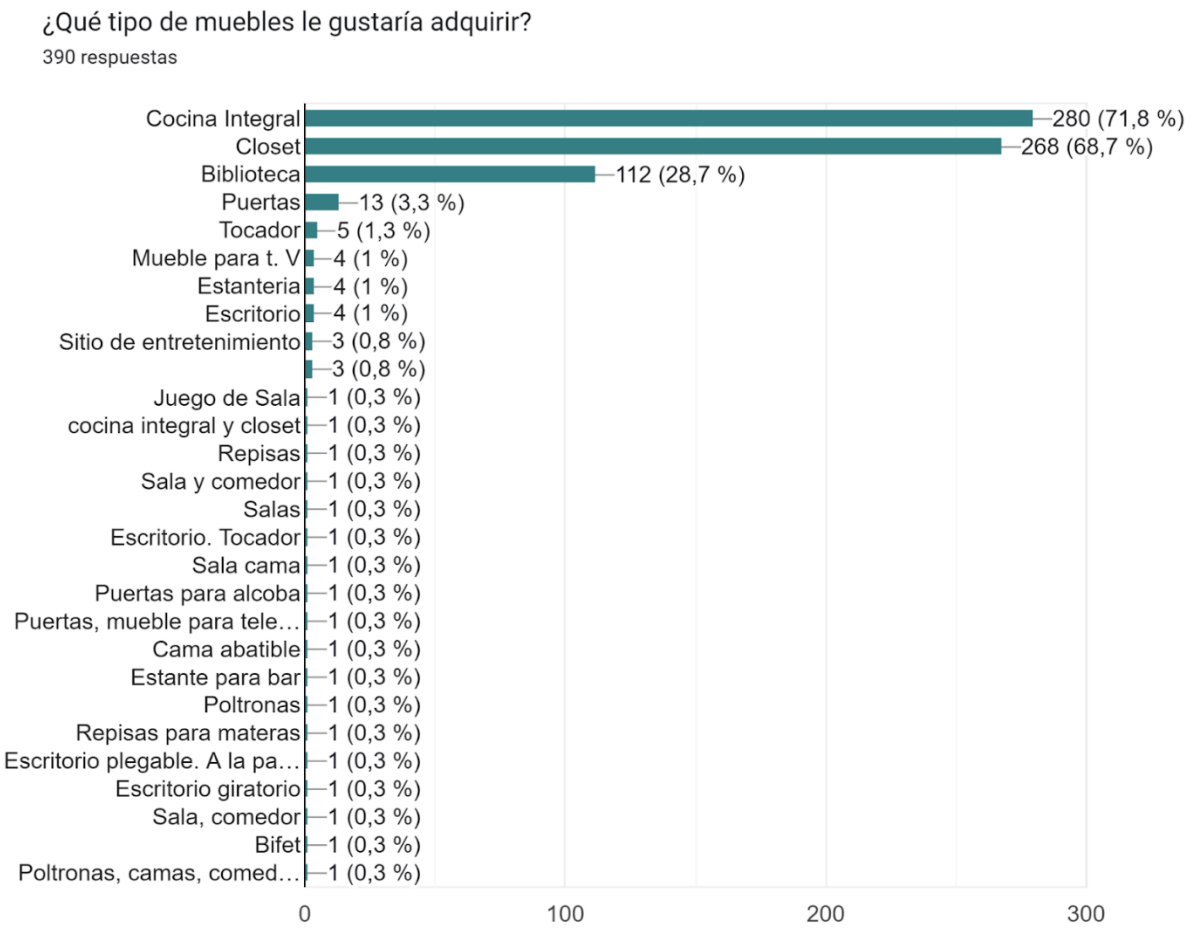
Gráfica 7. Promedio de pago



Fuente: Elaboración propia.

Los participantes están dispuestos a gastar en muebles integrales dependiendo de sus ingresos, lo cual se refleja en sus preferencias de compra. Aquellos con menores ingresos tienden a invertir en muebles pequeños o básicos, buscando opciones más económicas. Por otro lado, los encuestados con ingresos medios están dispuestos a gastar una cantidad moderada, priorizando un equilibrio entre precio y calidad. Finalmente, los participantes con mayores ingresos están dispuestos a invertir en productos de mayor tamaño. Este rango de precios debe ser considerado al diseñar la oferta de productos y las estrategias de precios, asegurando que haya opciones accesibles y atractivas para los distintos segmentos de ingresos. Adaptar las ofertas a las capacidades económicas y preferencias de los diferentes grupos de clientes puede aumentar tanto la satisfacción como las ventas.

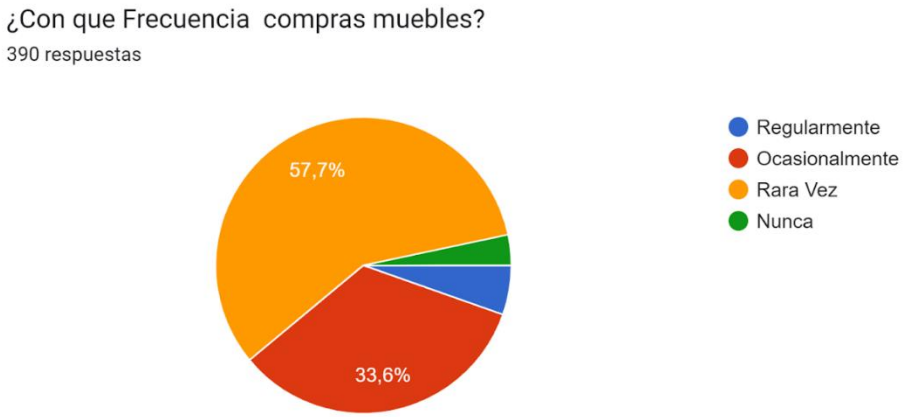
Gráfica 8. Tipo de muebles



Fuente: Elaboración propia.

En cuanto a los productos más solicitados por los clientes se encuentran las cocinas integrales y closets, pero de igual manera se ofertarán productos innovadores que lleguen a ser del agrado de las personas.

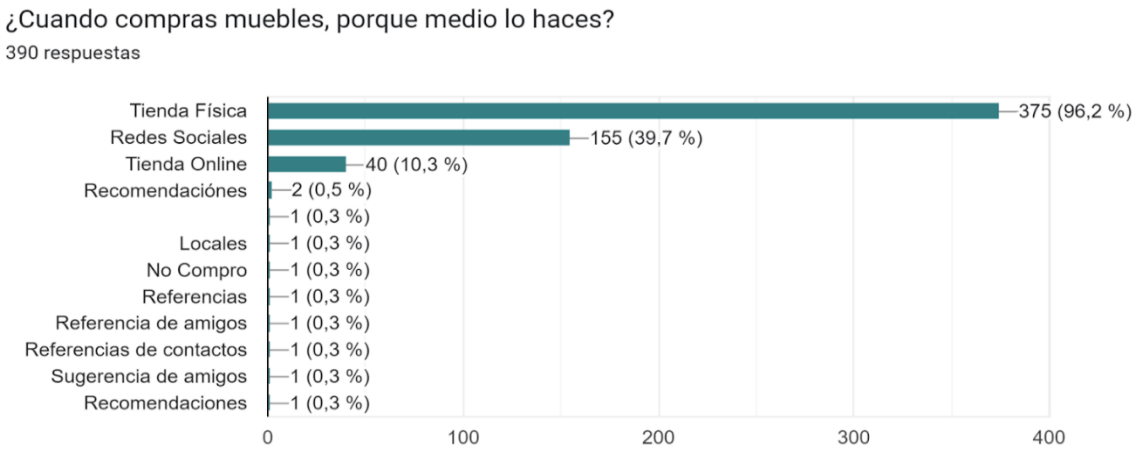
Gráfica 9. Frecuencia de compra



Fuente: Elaboración propia.

Con relación a la frecuencia de compra, los muebles se adquieren rara vez o de forma ocasional. Esto sugiere que el emprendimiento deberá desarrollar estrategias para incentivar compras más frecuentes. Se recomienda implementar promociones atractivas y ofrecer productos de alta calidad para que los clientes elijan siempre Muebles Adi.

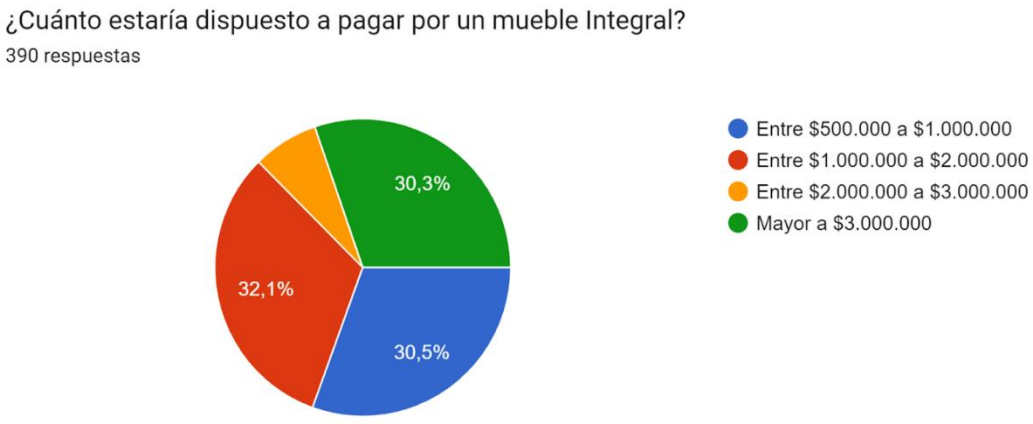
Gráfica 10. Medio de compra



Fuente: Elaboración propia.

Además, dado que una gran parte de los encuestados prefiere comprar en tiendas físicas, es crucial que la microempresa se enfoque en desarrollar y ofrecer una experiencia de compra excepcional en el punto de venta. Sin embargo, también es importante no descuidar el potencial de las redes sociales para impulsar el emprendimiento y atraer a más clientes.

Gráfica 11. Promedio de pago



Fuente: Elaboración propia.

La mayoría de los encuestados está dispuesta a pagar más de un millón de pesos por muebles integrales, lo que coincide con el rango de precios para una cocina integral o un closet, cuyo costo depende de la cantidad de material utilizado. Sin embargo, el 30.5% de los encuestados que prefiere pagar menos de un millón de pesos tendrá acceso a una gama de productos adicionales que se ajusten a su presupuesto, como escritorios y otros muebles más accesibles.

Los resultados proporcionan una visión más clara del mercado potencial para el emprendimiento de muebles en la ciudad de Popayán.

6.4. Identificación de la Competencia.

"Muebles integrales Adi" es una microempresa que quiere explorar e innovar en el mercado actual, partiendo ofrecer a sus clientes una atención adecuada, que se adapte a las necesidades y preferencias de los compradores. Es de gran importancia reconocer que ya existen empresas en la ciudad que se dedican a la fabricación de estos muebles, pero lo que hace diferente a "Muebles integrales Adi" de las demás empresas, es que ofrece un servicio de muebles modulares e innovadores, con un objetivo principal que es ahorrar espacio y ofrecer la opción de ármelo usted mismo, que consiste en entregar al cliente un plano bien explicado con las medidas estándar de dichos muebles.

Dicho esto, se procede a nombrar algunas empresas que realizan actividades similares y por ende representan competencia para la organización.

Empresa 1: Closet y cocinas JR

Dirección: Calle 4 # 15-20

Teléfono:(602) 820-5250

Es una empresa dedicada a la elaboración de muebles en aglomerados RH y otro tipo de materiales, se encarga del diseño y fabricación de closets, cocinas integrales y todo tipo de muebles.

Imagen 1.Logo Closet y Cocinas JR



Fuente: página de Facebook cocinas y muebles Jr.

Empresa 2: Muebles Diaz

Dirección: Cran 19- calle 8B- Barrio la Esmeralda

Teléfono:3146934416

Esta empresa, se dedica a la elaboración de muebles integrales, entre los cuales se pueden nombrar closets, cocinas, muebles de baño, bibliotecas, puertas, entre otros. Ideales para tu hogar y oficina.

Imagen 2. Logo Muebles Diaz



Fuente: página oficial de Facebook Muebles Díaz

Empresa 3: Cocinas Closets Para Siempre

Dirección: Cra 9 N # 7-35

Empresa dedicada a la fabricación de muebles en aglomerado y madera, mencionando que en madera realiza trabajos como los son puertas, ventanas, escaleras, pasamanos entre otros servicios. Ofrece diseños en 3D para que el cliente tenga una idea más real sobre lo que desea.

Imagen 3. Logo Cocinas Closets para siempre



Fuente: Página web

Empresa 4: Cocinas DEC

Dirección: Conjunto Balmoral variante

Teléfono: 3204201712

Cocinas DEC (diseños, espacios cocinas), ofrece diseños de muebles integrales, asesoría y calidad garantizada en los proyectos a elaborar, respaldados por una amplia trayectoria en el mercado.

Imagen 4. Logo Cocinas DEC



Fuente: página web

Empresa 5: Deslumbrarte

Dirección: Cra 21C # 2-24 Barrio Pandiguando

Teléfono: 3206769734

Deslumbrarte es una empresa que se dedica a la fabricación de muebles en aglomerados 100% resistente a la humedad, ofrece closets, cocinas, puertas, escritorios, entre otros. cuenta con varios años de experiencia en el mercado.

Imagen 5. Logo de Deslumbrarte



Fuente: página oficial de Facebook

Empresa 6: Maderarte Popayán

Dirección: Transversal 9 # 6N- 26 Popayán Cauca

Teléfono: 8363230

Maderarte es una empresa que cuenta con más de 20 años de experiencia en el sector mobiliario. crea y diseña estilos vanguardistas, busca siempre estar a la moda innovando siempre en diseños. Vale la pena mencionar que Maderarte se dedica sobre todo a la fabricación de salas, camas, tocadores en madera y tríplex.

Imagen 6. Logo de Maderarte Popayán



Fuente: página web

Empresa 7: Co Integrales Popayán

Dirección: Variante sur diagonal a la trilladora

Teléfono: 3232883518

Empresa especializada en mobiliario, como lo son cocinas integrales, closets, estantes, entre muchos otros. Ofrece venta de mármol, granito y cuarzo importado. También se dedica a la fabricación de lavaderos.

Imagen 7.Logo de Co Integrales Popayán



Fuente: página Instagram

Tabla 1. Cotejos comerciales

Empresa	***Página web***	***Redes sociales***	***Catálogo virtual***	***Almacén (físico)***
Cocinas y Mueble JR	*Si*	*Si*	*No*	*Si*
Muebles Diaz	*No*	*Si*	*No*	*Si*
Cocinas Closets Para Siempre	*Si*	*Si*	*No*	*Si*
Cocinas DEC	*No*	*Si*	*No*	*Si*
Deslumbrarte	*No*	*Si*	*No*	*Si*

Maderarte Popayán	*Si*	*Si*	*Si*	*Si*
CO Integrales Popayán	*No*	*Si*	*Si*	*Si*
Muebles Adi	***Si***	***Si***	***No***	***Si***

Fuente: Elaboración propia.

A partir de la anterior tabla, se realiza una comparación de la microempresa “muebles integrales Adi”. con sus competencias directas, demostrando que tiene la capacidad de incursionar en el mercado y ser un competidor destacado frente a las demás microempresas en la ciudad de Popayán

6.5.Mezcla del Mercado 4p

Con el estudio de mercado en muebles innovadores recopilaremos información relevante para comprender mejor el mercado y tomar buenas decisiones. Las cuatro P serán fundamentales para comprender y planificar nuestra estrategia de negocio.

Producto:

En la microempresa denominada “Muebles Integrales Adi” se van a brindar soluciones perfectas para espacios pequeños y hogares modernos. Nuestra línea de muebles fabricados en aglomerados representa la fusión entre estilos, funcionalidad y sostenibilidad. Cada pieza será cuidadosamente diseñada para ofrecer una agradable presentación y comodidad en cada uno de los hogares de la ciudad de Popayán. El aglomerado melamina de alta calidad será utilizado en la fabricación de nuestros muebles garantizando una durabilidad excepcional lo que significa que la inversión de clientes perdurará a lo largo del tiempo. Muebles integrales Adi brinda soluciones,

ya sea que busquen muebles con almacenamiento inteligente, mesas elegantes, closets, o cocinas integrales modernas. El factor diferenciador de muebles integrales Adi frente a la competencia, es que el cliente va poder tener la experiencia en tiempo real de diseñar cada producto de acuerdo a sus gustos y preferencias. A continuación, se puede observar el plano del diseño de una cocina integral y como quedaría rende-rizado de acuerdo a las necesidades del cliente.

Imagen 8. Plano de Cocina Integral



Fuente: Elaboración Propia.

En la imagen se puede observar el plano sobre medidas de una Cocina Integral tanto de la parte baja como del gabinete superior. Cuenta con unas medidas estándares para el caso del escurridor y la campana extractora de olores.

Imagen 9. Plano rende-rizado de Cocina Integral.



Fuente*: Elaboración Propia.*

Imagen 10. Plano rende-rizado de Cocina Integral



Fuente*: Elaboración Propia*

En las imágenes 9 y 10 se puede observar el plano rende-rizado con los respectivos colores seleccionados por el cliente, para este caso las puertas del mueble inferior son de color grafito, seguido por el mesón elaborado en granito de color blanco. El gabinete superior consta de puertas de color blanco brillante lo que le permite resaltar sobre el color oscuro, además tiene sistema de iluminación en la parte inferior y superior del gabinete.

Si las personas buscan muebles que combinen con estilos y funcionalidad este es el lugar adecuado para adquirirlos.

Precio

En cuanto a los precios, se tiene en cuenta la importancia de la accesibilidad. Para muebles integrales Adi la prioridad es ofrecer muebles de calidad a precios que sean razonables teniendo en cuenta factores como los costos de producción y la rentabilidad que se espera como microempresa. Se realizará análisis de los costos, para garantizar que los productos sean competitivos en el mercado sin comprometer la calidad.

El precio tendrá una variación dependiendo del producto en catálogo que buscan los clientes. Los productos de mayor tamaño y complejidad tienden a ser más costosos debido a la cantidad de material y mano de obra requerida.

Para realizar el análisis financiero se establecieron 6 productos establecidos así:

Tabla 2. Precios de los productos de la microempresa "Muebles Integrales Adi"

Productos ofertados por Muebles Integrales Adi			
PRODUCTO	**NOMBRE**	**ESPECIFICACIÓN**	**PRECIO**
Producto 1	Cocina Integral	1 metro lineal	$ 680.000
Producto 2	Closet	1 metro cuadrado	$ 550.000
Producto 3	Biblioteca	1 metro cuadrado	$ 550.000

Producto 4	Escritorio	1 metro cuadrado	$ 550.000
Producto 5	Mueble para baño	Por tamaño mínimo	$ 350.000
Producto 6	Repisas	Por tamaño mínimo	$ 80.000

Fuente: Elaboración propia.

Los precios para estos seis productos se establecieron con la fórmula:

Precio=costos1+%rentabilidad

Se trabajó con un margen de rentabilidad del 20 % aproximadamente, en cuanto a los costos se detallan en el apartado del análisis financiero. Teniendo en cuenta los costos y precios de la competencia se determinó ese margen de utilidad, para que los precios fueran acordes a los del mercado.

Los productos de Muebles Integrales Adi podrán ser adquiridos de dos maneras: mediante pago total al momento de la compra o con un abono inicial del 50% en el caso de productos que requieran instalación, y el 50% restante al momento de la entrega completa. Además, hemos decidido no ofrecer créditos directos para evitar posibles inconvenientes de liquidez. Sin embargo, se contará con aliados estratégicos que facilitarán la financiación de nuestros productos, como Addi support, Cupo Brilla y Siste-crédito, que facilitarán la compra de nuestros productos de manera accesible y segura.

Promoción

En cuanto a la promoción la idea es posicionar a la empresa de tal modo que muchas más personas se den cuenta del producto que se está ofreciendo y por ende aumentar ventas y popularidad. La característica principal de “ármelo usted mismo” es el gran diferenciador de la competencia ya que no necesita ser un experto en madera, para el ensamble de estos muebles, si el cliente opta por este servicio se le entrega con su respectivo plano bien explicado. De igual manera, dentro de las estrategias que se establecen para lograr los objetivos de promoción están las siguientes:

Publicidad: Se utiliza como estrategia para divulgar el producto, la idea principal de la publicidad es atraer y captar la atención de mucho más público. Al utilizar esta herramienta en conjunto con las nuevas tecnologías como lo son las redes sociales nos permite llegar a más público de una manera fácil y rápida. Como estrategia se puede pagar por publicidad en las diferentes redes sociales, con el adicional que por medio de una persona influencer se puede llegar a mucho más público a nivel general.

Al proporcionar la microempresa de muebles innovadores en aglomerado, se destacarán los productos en el mercado como opciones que optimizan espacios y ofrecen un diseño creativo y mejorado. utilizando redes sociales y plataformas comerciales que resalten las soluciones. El enfoque impulsará la pasión por la innovación, la sustentabilidad y la calidad, ofreciendo día a día soluciones asequibles que satisfacen las necesidades cambiantes del mundo

Plaza

Los canales de distribución de los muebles en aglomerado, será principalmente de manera directa, sin intermediarios para llegar a nuestros clientes de manera eficiente y conveniente. pero también abordaremos la venta en redes sociales y página web brindando una experiencia de compra intuitiva y segura, donde nuestros clientes puedan explorar nuestros catálogos de productos, instrucciones de fabricación y cuidado de los productos.

El objetivo es estar donde los clientes nos necesiten, ofreciendo opciones de entrega a domicilio, montaje de los muebles como closet, cocinas integrales entre otros y una atención personalizada en nuestras tiendas. Esto garantiza que los consumidores puedan acceder a los muebles en aglomerado de calidad, sin importar donde se encuentren y disfrutar de una experiencia de compra maravillosa.

7. ESTUDIO TÉCNICO

7.1. Macro localización

La idea de negocio se tiene planeado ejecutar en la ciudad de Popayán capital del departamento del Cauca.

Ilustración 1. Macro localización



Fuente: zona Cauca

Popayán es conocida también como la ciudad blanca, siendo una de las más antiguas y mejor conservada de América. Exaltada por su arquitectura, por el cuidado de sus edificaciones y sobre todo por ser una ciudad muy religiosa (R-Track, 2024).

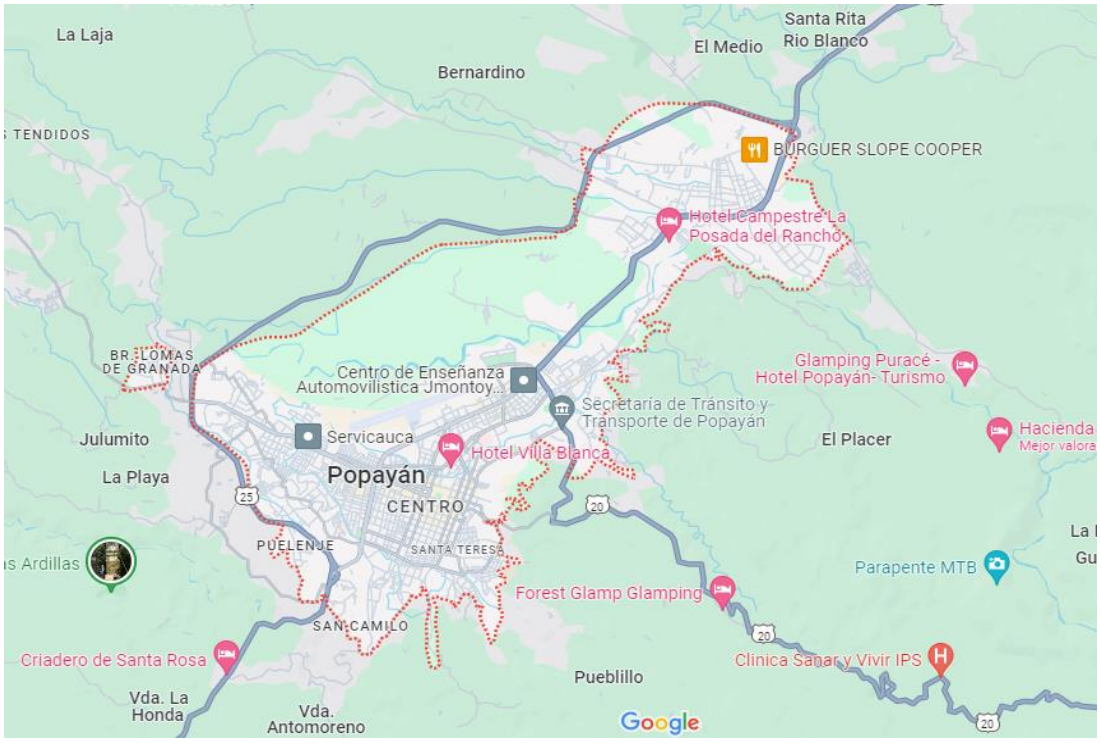
Fue fundada en 13 de enero del año 1537, se encuentra a una altitud de 1738 metros sobre el nivel del mar (msnm), con una temperatura media de 19° C, se localiza a los 2°27' norte y 76°37'18" de longitud oeste del meridiano de Greenwich. Cuenta con una extensión territorial de 512 km². Las mayores temperaturas que alcanza la capital caucana se dan en los meses de julio, agosto y septiembre.

Popayán limita al oriente con los municipios de Totoró, Puracé y el departamento del Huila; al occidente con los municipios de El Tambo, y Timbío; al norte con Cajibio y Totoró y al sur con los municipios de Sotará y Puracé (Alcaldia Municipal de Popayan, 2024).

La ciudad tiene como principales fuentes hídricas los ríos Blanco, Ejido, Molino, Las Piedras, Cauca, Negro, Mota, Pisojé, Clarete, Saté y Hondo, de los que de cuatro de estas abastece su acueducto municipal para llevar agua potable a casi la totalidad de su población (Alcaldia Municipal de Popayan, 2024)

En cuanto a la gastronomía y productos conocidos, Popayán se destaca por su diversidad y riqueza. Algunos platos tradicionales incluyen las empanadas de pipián, el champús y los tamales payaneses, y productos como los aplanchados doña Chepa (Colombia Descubre, 2023).

Ilustración 2. Municipio de Popayán



Fuente: Google maps.

Micro localización

Se determina que, el sector del barrio Valencia y centro de la ciudad de Popayán, es el punto ideal para la tienda física de la microempresa muebles integrales Adi. Permitiendo una mayor visibilidad y oportunidades de ventas, debido a la afluencia de personas que recorren estos barrios diariamente. Al ubicar un punto físico permitirá a los clientes tomar decisiones que generen confianza en la calidad y estilo de cada producto ofrecido.

Imagen 11. Micro localización punto de venta



Fuente: Google maps.

La planta de producción está ubicada en el sector de los Cristales en la variante sur, a 500 metros de los semáforos de la vereda de Torres. Esta ubicación presenta varias ventajas, el hecho de que sea propio el terreno permite reducir costos de arrendamiento. Además, la planta cuenta con suficiente espacio para la maquinaria y la mercancía de producción, lo que facilita un funcionamiento eficiente.

El espacio libre adicional es otro punto a favor ya que permite el uso de pegamentos con olores fuertes y polvo, esenciales para la elaboración de todo tipo de muebles integrales.

Imagen 12. Micro localización planta de producción



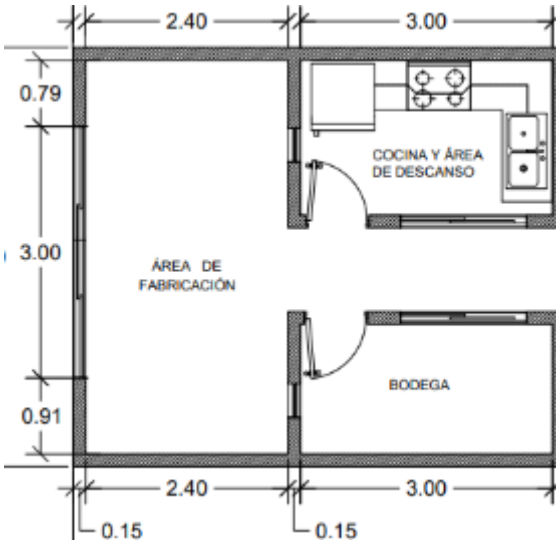
Fuente: Google maps.

Infraestructura

La adecuada distribución de la planta de producción no solo facilita un proceso ordenado, sino también condiciones óptimas de trabajo, garantizando así una alta calidad de los muebles integrales y la seguridad de los trabajadores. En el área de corte y armado, es crucial contar con las mejores condiciones de luz y ventilación, dado que se utilizan insumos químicos que pueden ser peligroso en ambientes cerrados, por ello la planta de producción dispondrá de un espacio amplio, con iluminación adecuada, equipos modernos y zonas de almacenamiento bien organizado, asegurando un entorno de trabajo seguro y eficiente.

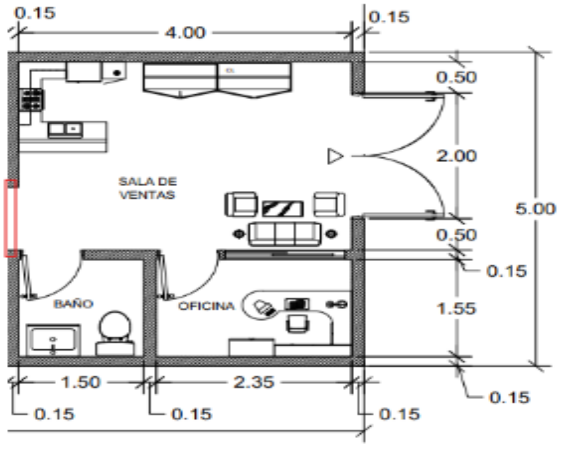
Una sala de ventas que ofrezca un ambiente acogedor y tranquilo para los clientes con exhibiciones de los muebles integrales, un área de atención personalizada y espacios interactivos donde los clientes pueden ver y probar los productos. Por ende, la planta de ventas se buscará como se muestra en el siguiente gráfico.

Gráfica 12. Planta de producción



Fuente: elaboración propia.

Gráfica 13. Planta de venta



Fuente: elaboración propia.

En la anterior imagen, se puede evidenciar los espacios de distribución con los que contará la planta de producción.

Producción

Se buscará la máxima productividad de todos los recursos empleados, para ello se contará con un personal capacitado y especializado en cada una de los procesos requeridos. Al igual el material que se adquiera debe ser de la mejor calidad, para ser más específicos aglomerado cubierto con una capa de melamina que nos permite un mejor acabado, mayor resistencia y durabilidad en los diferentes tipos de muebles que se oferte.

Descripción del proceso:

Durante la transformación de la materia prima se pasará por varias etapas con el fin de obtener el producto terminado. Posteriormente se realizará la respectiva comercialización y entrega al cliente final. Para cumplir con este proceso a continuación se presenta punto por punto las fases para llegar al producto terminado.

- **Necesidad del cliente.** Se considera la primera etapa del proceso. Consiste en tomar nota de los gustos y necesidades que expresa el cliente acerca del mobiliario que desea.
- **Análisis de la propuesta.** Luego de escuchar e identificar las necesidades del cliente. Se procede a brindar diferentes opciones de mobiliario, tratando de mantener la idea original del cliente.
- **Asesoría.** Cuando el cliente no está convencido de lo que quiere se le puede ofrecer diferentes alternativas como, por ejemplo; fotos, catálogos de muebles que ya se han realizado con anterioridad en espacios similares.

- **Cotización.** Una vez el cliente decida el producto que quiere, se procede a realizar una cotización del mismo en donde se especifica material, medidas y color, Es de mencionar también que en esta fase se realiza la formalización de requisitos legales, como lo es la firma del contrato y además se especifica valor del producto, tiempo de entrega, herrajes, anticipos de dinero, etc. Si el producto que desea el cliente se encuentra disponible en el momento se procede a realizar la respectiva factura de venta**.**

  Acuerdo de pago. La empresa siempre trabaja con un 50% de anticipo esto para el proceso de fabricación el saldo restante cuando se entregue el producto al cliente final.

- **Pedido y Armado.** En esta fase se realiza la transformación de la materia prima a producto terminado.
- **Transporte e Instalación.** Se pacta un día específico con el cliente para realizar la respectiva instalación. El montaje puede tardar entre uno o más días dependiendo del tamaño del mueble.
- **Satisfacción del cliente.** Es muy importante a la hora de comparar las expectativas del cliente con respecto al producto y servicio que está ofreciendo la microempresa “muebles intégrales Adi”. Para la empresa no solo es importante contar con una buena atención durante el proceso de venta, si no que por el contrario mantener una buena relación con el cliente nos garantiza buenas recomendaciones con su vínculo social.

  Algo que “muebles integrales Adi” tiene planeado realizar es enviar un correo después de la entrega del producto para que el cliente manifieste que tal le ha parecido el producto, esto nos permitirá como empresa conocer su opinión y saber en qué podemos mejorar.

Descripción de la maquinaria:

La importancia de contar con una excelente maquinaria, nos permite brindar un mejor servicio en el armado e instalación del producto, por eso, a continuación, se menciona la maquinaria básica necesaria para la correcta fabricación de muebles integrales.

- **Sierra de Banco.** Esta máquina es ideal para el corte de piezas pequeñas que el proveedor no nos proporciona. Entre sus características tenemos que poseer una mesa de corte extensible mediante carriles telescópicos, lo cual nos garantiza cortes rectos y precisos, la guía paralela puede cambiarse permitiendo cortes desde 0º hasta 45º.

Imagen 13. Sierra de banco 255mm 1500w makita



Fuente:maquinariasboedo

- **Sierra Ingletadora.** También conocida como acolilladora, esta máquina tiene el movimiento similar a un serrucho, nos permite realizar cortes más exactos, precisos y pulidos. Posee unas características de corte de nueve ajustes para ángulos comunes que va de 0º hasta 45º, una potencia de entrada de 1650 W, freno y un recolector de polvo.

Imagen 14. sierra ingletadora 12 pulga 1650W Makita ls 1221



Fuente:Belltec.com

- **Ruteadora.** También llamada fresadora, es una herramienta que permite realizar cortes con precisión ya sea de forma recta, curva u ondulada. Esta máquina posee una base fija DW616, tiene el poder de enrutar suavemente a través de maderas duras, posee una extracción rápida y sencilla del paquete del motor para cambios de broca y base.

Imagen 15. ruteadora industrial ¼ pulga hp 750w dewalt dw616



Fuente:homecentercom

Rebordeadora. Herramienta muy útil para el arreglo de cortes, trazo de líneas y muy necesaria para el ranurado del aglomerado. Posee un fácil ajuste de la profundidad de la fresa mediante la perilla situada en la parte frontal de la carcasa, con una profundidad de corte de 42 mm, tiene un diseño delgado con agarre de goma para mayor comodidad y control.

Imagen 16. rebordeadora 6 mm ¼ pulga makita mt m3700b



Fuente:belltec.com

Sierra caladora Es un modelo ligero con potencia de entrada de 450W, posee una inclinación de corte de 0º a 45º, es muy apropiada para cortes curvos y circulares con una RPM de 500- 3100

Imagen 17. sierra caladora 450 W makita 4328



Fuente: Makita.com

Pulidora: Esta máquina cuenta con las siguientes características: interruptor de fácil operación tipo paleta, motor de alta calidad con gran resistencia al calor, caja de engranajes pequeña que proporciona fácil manejo y maniobrabilidad.

Imagen 18. pulidora angular 115 mm 172 pulga GA 4534



Fuente:Makita.com

Taladro eléctrico: Entre sus características tenemos: motor de 860W, empuñadura diseñada ergonómicamente con neopreno para un suave agarre y una fuerte carcasa del motor en forma cilíndrica.

Imagen 19. taladro percutor makita HP 1630



Fuente:makita.es

Taladro Inalámbrico: Ideal para el armado e instalación del mobiliario, como su nombre lo indica su alimentación es a través de batería recargable, lo que permite que sea de fácil manejo debido a su comodidad. Su velocidad puede variar entre 0 a 3500 (ipm). Se opta por comprar el combo ya que son 2 taladros que a su vez vienen con dos baterías cada uno.

Imagen 20. combo taladro percutor/ atornillador 12V makita clx228



Fuente:makita.es

Herramientas complementarias: Hacen parte fundamental durante el proceso de armado e instalación, entre ellas encontramos:

- Martillo
- Escuadra
- Metro
- Martillo de goma
- Juego de brocas
- Destornillador
- Segueta
- Alicate
- Pinza
- Formón
- Fresas

- Nivel
- Prensas

Bienes Muebles:

- Mesas de trabajo
- Estante para herramientas.

Equipos de protección personal:

Como su nombre lo indica está diseñado para proteger a los operarios de posibles lesiones y enfermedades en el lugar de trabajo. Entre ellos tenemos:

- Gafas
- Guantes
- Mascarillas- Tapabocas
- Tapa Oídos
- Botas Industriales

Tabla 3. Requerimiento de maquinaria y equipo

MAQUINARIA Y EQUIPO REQUERIDO				
ÁREA	**DESCRIPCIÓN**	**CANTIDAD**	**VALOR UNITARIO**	**VALOR TOTAL**
ADMINISTRATIVA	Computador	1	$ 2.000.000	$ 2.000.000
	Impresora	1	$ 500.000	$ 500.000
	Muebles y Enseres	1	$ 500.000	$ 500.000
	Software Contable	1	$ 2.500.000	$ 2.500.000
	Teléfono	1	$ 500.000	$ 500.000
PRODUCCIÓN	Sierra de banco	1	$ 3.340.000	$ 3.340.000
	Sierra Ingletadora	1	$ 2.600.000	$ 2.600.000
	Ruteadora	1	$ 1.500.000	$ 1.500.000
	Rebordeadora	2	$ 335.000	$ 670.000

	Sierra Caladora	2	$ 470.000	$ 940.000
	Pulidora	2	$ 340.000	$ 680.000
	Taladro Eléctrico	2	$ 300.000	$ 600.000
	Taladro Inalámbrico	4	$ 800.000	$ 3.200.000
	Herramienta complementaria	1	$ 200.000	$ 200.000
	Mesas de trabajo	2	$ 150.000	$ 300.000
	Estante	1	$ 120.000	$ 120.000
	Gafas	2	$ 40.000	$ 80.000
	Guantes	1	$ 100.000	$ 100.000
	Mascarillas	1	$ 70.000	$ 70.000
	Tapa Oídos	2	$ 50.000	$ 100.000
	Botas Industriales	4	$ 50.000	$ 200.000
TOTALES			**$ 16.465.000**	**$ 20.700.000**

Fuente: Elaboración propia.

Aspectos Institucionales, Legales y Jurídicos

- Ley 2069 de 2020 por la cual se impulsa el emprendimiento en Colombia.

Conocida la Ley de Emprendimiento, tiene como objetivo promover el emprendimiento y fortalecer el ecosistema emprendedor en Colombia. Esta ley introduce una serie de medidas para apoyar a los emprendedores, las pequeñas y medianas empresas.

Facilita y simplifica los trámites administrativos para la creación y operación de empresas, establece incentivos fiscales, incluyendo beneficios en impuestos y contribuciones para estimular la inversión y el crecimiento. (Congreso de Colombia, 2020)

Promueve el acceso a financiamiento a través de diversas fuentes, incluyendo fondos de inversión y programas de apoyo gubernamental, Fomenta programas de educación y formación

para emprendedores, con el objetivo de mejorar sus habilidades y conocimientos a través de servicio nacional de aprendizaje (Congreso de Colombia, 2020).

Artículo 1 Objetivo: La presente Ley tiene por objeto establecer un marco regulatorio que propicie el emprendimiento y el crecimiento, consolidación y sostenibilidad de las empresas, con el fin de aumentar el bienestar social y generar equidad. (Congreso de Colombia, 2020)

- Ley 590 de 2000 Por la cual se dictan disposiciones para promover el desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresa con modificación en la ley 905 de 2004.

La ley tiene como objetivo Promover el desarrollo integral de las micro, pequeñas y medianas empresas en consideración a sus aptitudes para la generación de empleo, el desarrollo regional, la integración entre sectores económicos, el aprovechamiento productivo de pequeños capitales y teniendo en cuenta la capacidad empresarial de los colombianos (Regimen Legal de Bogota D.C., 2000)

- Entidades vinculadas al sistema Nacional de apoyo a las Mipyme

El artículo 30de la Ley 905 de 2004 señala de manera específica algunas entidades que conforman el Sistema Nacional de Apoyo a las Mipymes, que son las siguientes: Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, Ministerio de Protección Social (Hoy Ministerio del Trabajo), Ministerio de Agricultura, Departamento Nacional de Planeación (DNP), Sena, Colciencias, Bancoldex, Fondo Nacional de Garantías y Finagro (Comercio Industria y Turismo , 2004).

El Sistema Nacional de Apoyo a las Mipymes ofrece respaldo a los empresarios mediante una serie de herramientas tanto financieras como no financieras, diseñadas por las distintas entidades que lo componen. Estas acciones se organizan anualmente en un plan de acción, que es

monitoreado regularmente. Los resultados obtenidos se reportan anualmente a las Comisiones Terceras y Cuartas del Senado y la Cámara de Representantes mediante un informe. (Comercio Industria y Turismo , 2004)

- LEY 1780 DE 2016

Esta Ley tiene como propósito fomentar la creación de empleo para jóvenes entre 18 y 28 años, estableciendo las bases institucionales necesarias para el diseño e implementación de políticas de empleo y emprendimiento. También promueve la creación de nuevas empresas jóvenes, y desarrolla mecanismos que facilitan la inclusión laboral de este grupo poblacional en Colombia, considerando un enfoque diferencial que busca mejorar su vinculación al mercado laboral (Congreso de la Republica, 2016).

Constitución y formalización

La razón social, el objeto social y la naturaleza jurídica de la empresa constituyen las características estructurales de la empresa. De la misma manera para la puesta en marcha de la empresa es necesario seguir una serie de trámites y requisitos de constitución.

Razón social

La empresa se denominará “Muebles Integrales Adi”. Nace de la idea de negocio de muebles elaborados en material integral con la palabra Adi que hace referencia a las iniciales de arte, diseño e innovación.

Se constituirá como una Sociedad por Acciones Simplificada (S.A.S.) bajo la razón social Muebles Integrales Adi S.A.S. Representando oficialmente a la empresa en todas sus actividades

comerciales, documentos legales y trámites fiscales. Estableciendo así una identidad corporativa formal y coherente en el mercado de muebles integrales.

Objeto social.

La Sociedad por Acciones Simplificada (S.A.S.) permite un objeto social indeterminado, facilitando la realización de diversas actividades lícitas. En el caso de Muebles Integrales Adi, el objeto social se centrará en la fabricación y comercialización de muebles integrales en aglomerado melamina RH. La empresa se dedicará a crear productos que combinen diseño moderno con alta funcionalidad, adaptándose a las necesidades del mercado y ofreciendo soluciones prácticas y estéticas para diferentes espacios.

Naturaleza jurídica

Para establecer la estructura jurídica y comercial de Muebles Integrales Adi, se constituirá una sociedad por acciones simplificada (SAS). Este tipo de sociedad ofrece flexibilidad en gestión y limita la responsabilidad de los socios, además facilita la adaptación a las necesidades del negocio, ya que el capital social puede ser aportado en diversas formas y no requiere un monto mínimo específico para su constitución.

En la creación de la microempresa, será necesario cumplir con una serie de trámites y requisitos legales para formalizar la constitución y funcionamiento. En los cuales encontramos algunos como son:

- Consultar la Disponibilidad del Nombre en la Cámara de Comercio del Cauca que el nombre no esté registrado.
- Elaborar y Firmar el Acta de Constitución y Estatutos.

- Firmar la Escritura Pública de Constitución firmada en una notaría.
- Inscripción en el Registro Mercantil Esto hace oficial la empresa.
- Obtener el Certificado de Existencia y Representación Legal
- Obtener el Número de Identificación Tributaria (NIT) para cumplir con las obligaciones fiscales.
- Abrir una Cuenta Bancaria y Depositar el Capital Social requerido para constituir la SAS.
- Certificado de Uso del Suelo
- La razón social debe registrarse ante los entes de seguridad social EPS, Administradora de Riesgos Profesionales (AFP), Aseguradora de Riesgos Laborales (ARL) y Caja de Compensación Familiar (CCF).
- Obtener Certificado de Bomberos
- Resolución de facturación electrónica y firma digital

8. ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL

Misión:

La misión de “Muebles Integrales Adi” es diseñar, fabricar y comercializar muebles integrales de alta calidad en aglomerado de melamina, satisfaciendo las necesidades y expectativas de las personas de la ciudad Popayán. Ofreciendo productos innovadores, a través de procesos eficientes y sostenibles, contribuyendo al bienestar de empleados, comunidad y el medio ambiente.

Visión:

La visión de “muebles integrales Adi” para el año 2030 es convertirse en una microempresa líder en la fabricación y comercialización de muebles integrales en la ciudad de Popayán y sus alrededores. Aspirando a ser reconocida por la innovación, calidad y compromiso.

Proporcionando productos que mejoren la vida de las personas y contribuyan al desarrollo sostenible.

Objetivos del negocio:

Aprovechar la innovación para crear una línea de productos en aglomerado melamina que se destaquen por sus acabados perfectos y materiales de alta calidad, esto no solo reforzará la identidad de la marca, sino que también permitirá ofrecer productos sostenibles en eficiencia y durabilidad, superando la competencia.

Nombre:

El nombre del establecimiento será “Muebles Integrales ADI”, el cual representa nuestros pilares fundamentales, Arte diseño e Innovación. Este nombre refleja el compromiso con la creación de muebles integrales que combinen estética, funcionalidad y creatividad en cada uno de los productos.

Valores:

Transparencia: Operar de una manera transparente en términos de precios, tiempos de entrega y procesos de producción con los mejores materiales.

Inspiración: motivar a los clientes a través de diseños innovadores que transformen sus espacios, mejoren su comodidad y calidad de vida.

Atención al Cliente: brindar un servicio excepcional a todos los clientes, con una atención personalizada que sea una experiencia única.

Responsabilidad: cumplir con los plazos y compromisos de entrega, demostrando seriedad respecto a nuestra palabra por el tiempo pactado.

Calidad: Ofrecer productos de alta calidad que superen las expectativas de los clientes en términos de durabilidad y funcionalidad.

Liderazgo en Innovación: ser líder en innovación en la industria mueblera, reconocido por soluciones creativas, únicas y exclusivas.

Honestidad: encontrar la confianza de los clientes y demás interesados

Logotipo:

Los colores escogidos juntos destacan la diversidad, creatividad y energía que imprimen en la marca y calidad de cada mueble en aglomerado melamina.

- Amarillo representa la innovación, destacado un enfoque en la creación de productos
- Morado refleja la creatividad, resaltando la habilidad para diseñar muebles únicos y originales
- verde simboliza sostenibilidad, resaltado compromiso con el medio ambiente y uso responsable de los recursos naturales.
- Azul representa Confianza, compromiso, responsabilidad y seguridad con los clientes
- El Negro representa elegancia y profesionalismo, reforzando la calidad de cada mueble.
- Naranja Detona viabilidad, capturando la energía y entusiasmo que se ponen en cada diseño.

Imagen 21. Logotipo de la empresa



Fuente: elaboración propia

Eslogan:

"Muebles que Inspiran, Espacios que Impresionan"

Talento humano:

Para poner en marcha la idea de negocio de muebles innovadores es importante contar con un personal adecuado en la fabricación y comercialización de muebles. En el cual, cada empleado debe tener conocimiento de cómo se elaboran los muebles en aglomerado. También que cuente con una experiencia suficiente y sea de apoyo para crear nuevas ideas que satisfagan las necesidades de las personas, logrando así productos de buena calidad, e innovadores que satisfagan las expectativas de cada cliente que adquiere nuestros productos.

Es por ello que para la elección del personal se tendrá en cuenta varios puntos:

Selección: la microempresa anunciará las vacantes a través de diferentes canales en el cual, con el reclutamiento de hojas de vida, se escoge a candidatos que estén acordes a los perfiles requeridos para cada cargo. Continuando con la elección de los candidatos seleccionados pasarán por una entrevista en la cual se evaluará no solo la experiencia, sino también las actitudes y cualidades, buscando tomar la mejor decisión de qué candidato continúa con el proceso de contratación y vinculación.

Vinculación: Se realizará de manera directa con la microempresa de muebles.

Contratación: Se optará por vincular al personal mediante contrato a término inferior a un año y contrato por prestación de servicios. Estas modalidades permiten gestionar de manera eficiente los recursos humanos y minimizar los costos asociados a términos laborales.

El contrato a término inferior a un año ofrece flexibilidad operativa al permitir finalizar contratos con solo 30 días de anticipación, facilitando la adaptación a cambios en la demanda del mercado. Además, esta modalidad garantiza que la empresa pueda ajustar su plantilla de trabajadores según las necesidades específicas de cada período.

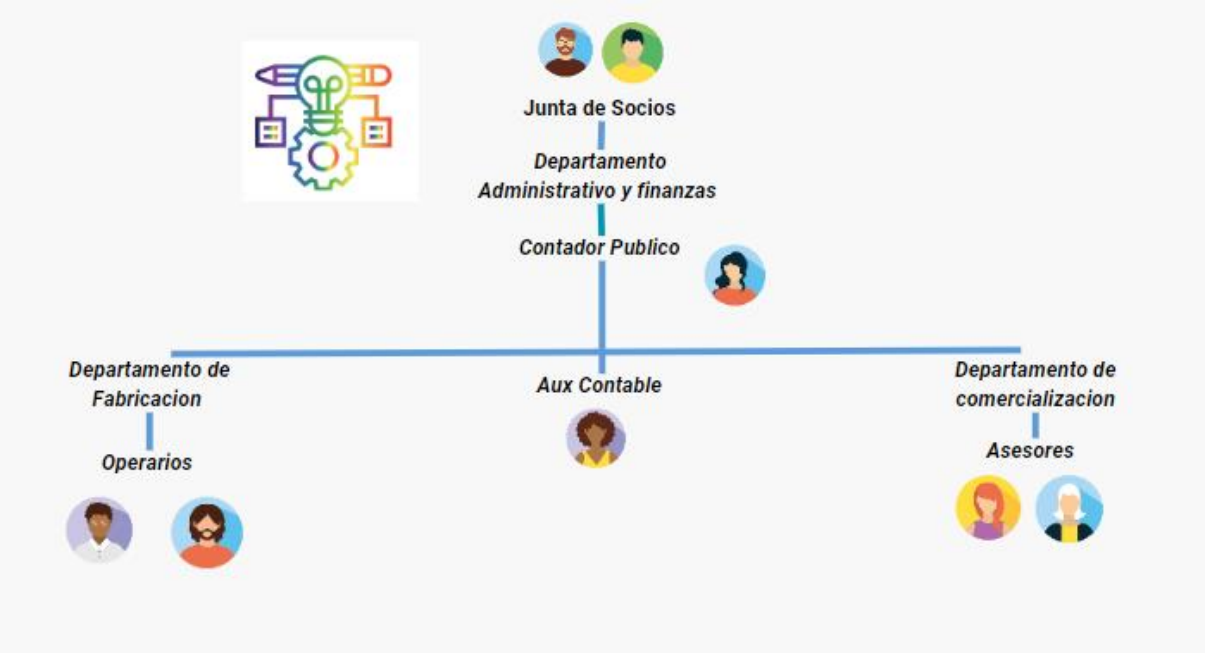
Por otro lado, los contratos por prestación de servicios serán utilizados para tareas o proyectos específicos que requieran habilidades especializadas o cuando se necesite mayor flexibilidad en la contratación. Estos contratos permiten a la empresa acceder a talentos especializados sin la necesidad de establecer una relación laboral permanente, lo cual es beneficioso para proyectos temporales o trabajos que no requieren una dedicación continua.

Es fundamental cumplir con los exámenes médicos ocupacionales o de ingreso, conforme al marco legal colombiano, para garantizar la salud y seguridad de los empleados. Además, se exigirá la presentación completa de la documentación requerida para asegurar el cumplimiento normativo y administrativo en todos los procesos de contratación.

Introducción: Para asegurar una integración efectiva, se dará una cálida bienvenida al nuevo colaborador, seguido de un recorrido por las instalaciones donde conocerá al personal y las diferentes áreas de la microempresa. Se le explicarán sus funciones y recibirá una inducción respaldada por empleados experimentados para asegurar su éxito. Además, se considera esencial contar con un auxiliar contable en el área administrativa para gestionar tareas financieras y cumplir con obligaciones fiscales, así como asesores comerciales para asistir a los clientes, proporcionar asesoramiento sobre productos y servicios, e impulsar las ventas.

8.1. Organigrama

Gráfica 14. Organigrama "Muebles Integrales ADI"



Fuente: Elaboración propia.

Manual de funciones

Departamento administrativo y de finanzas: A este departamento le corresponde la gestión y administración de los recursos humanos y financieros de la empresa, también se encarga de asuntos legales, tareas y operaciones del día a día. A continuación, se presenta de manera más detallada las funciones y perfil de cada uno de los empleados.

Contador Público. Es un profesional en la contabilidad que se encarga como su nombre lo indica de llevar la contabilidad, analizar e interpretar la información, realizar informes financieros, en términos generales es el responsable de ayudar a la empresa a mantener un orden y control de todas las actividades financieras y obligaciones fiscales que tiene la entidad, buscando tomar las mejores decisiones en base a la realidad económica de la empresa en pro beneficio de la misma.

Funciones:

- ➔ Supervisar las actividades del auxiliar contable.
- ➔ Revisar los registros contables y asegurar su precisión.
- ➔ Revisar las conciliaciones bancarias preparadas por el auxiliar contable.
- ➔ Aprobar facturas y pagos importantes.
- ➔ Mantener los libros de contabilidad actualizados.
- ➔ Elaborar y presentar informes financieros internos para la toma de decisiones.
- ➔ Elaborar los informes tributarios (impuestos) para presentar a la entidad correspondiente.
- ➔ Realizar el cálculo de los impuestos que la empresa debe pagar.
- ➔ Mantenerse actualizado con los cambios que se presentan en la norma.
- ➔ Elaboración de los informes financieros trimestrales y anuales. (estado de situación financiera, estados de resultados, flujo de caja)
- ➔ Asegurar el cumplimiento de las normativas fiscales y contables

Perfil requerido:

- ➔ Estudios profesionales en contaduría pública.
- ➔ Proactivo, dinámico, capacidad de análisis.
- ➔ Experiencia mínima de 1 año.
- ➔ Ser responsable y organizado.

Auxiliar contable: Mantener organizada y actualizada la información contable de la empresa. por lo general se encarga de la parte mecánica y rutinaria de la contabilidad (registros contables).

Funciones:

- ➔ Causación de los diferentes hechos económicos en el sistema contable
- ➔ Mantener los libros contables actualizados
- ➔ Realizar conciliaciones bancarias
- ➔ Revisar y verificar las facturas de ventas y compras
- ➔ Preparar la nómina de los empleados
- ➔ Aplicar todas las deducciones legales y voluntarias
- ➔ Registrar y preparar los pagos de impuestos y contribuciones
- ➔ Ayudar en la preparación de informes financieros internos
- ➔ Colaborar con el departamento de producción en el control de inventarios.
- ➔ Registrar los movimientos de inventarios en los libros contables.
- ➔ Las demás que sean asignadas por su jefe inmediato.

Perfil requerido:

- ➔ Técnico, tecnólogo o estudiante en contaduría pública, administración de empresas o carreras afines de séptimo semestre en adelante
- ➔ Manejo de algún software contable (siigo, world office, etc.)
- ➔ Ser responsable, proactivo y organizado.
- ➔ Experiencia mínima 6 meses.

Departamento de fabricación. También conocido como departamento de operaciones, consiste en transformar la materia prima en producto o bien terminado quedando a disposición para ser comercializados llegando así al consumidor final.

Operarios: Cumple con tareas específicas durante el proceso de producción como son el armado y ensamble de los muebles, manejo de maquinaria etc. En general se encarga de todo el trabajo manual de la transformación de la materia prima a producto terminado.

Funciones:

- ➔ Interpretar planos de armado.
- ➔ Armar de forma correcta los diferentes tipos de muebles.
- ➔ Optimizar el material.
- ➔ Hacer uso correcto y eficiente de la maquinaria.
- ➔ Mantener el lugar de trabajo limpio y ordenado.
- ➔ Demás funciones que le sean asignadas.
- ➔ Recibir y organizar inventario de la empresa
- ➔ Entregar reportes del inventario a auxiliar contable

Perfil requerido:

- ➔ Proactivo y trabajo en equipo.
- ➔ Honesto, responsable, comprometido con el trabajo.
- ➔ Experiencia mínima de 1 año en el armado de muebles integrales.
- ➔ Estudio no aplica.

Departamento de comercialización. Como su nombre lo indica se encarga de todos los procesos comerciales como lo son las ventas del producto, buscar nuevos clientes, estrategias de ventas y marketing y además se encarga de fijar objetivos que ayuden a crecer el nivel de ventas de la empresa.

V<u>endedor de planta:</u> Persona que se encarga de brindar una buena atención al cliente buscando que la persona se sienta atraída por adquirir l

- ➔ Atender a los clientes.
- ➔ Identificar las necesidades de los clientes.
- ➔ Guiarlos a través del proceso.

Ofrecer y promocionar los productos que se le ofrece.

<u>Funciones:</u>

- ➔ Asesorar en la experiencia de compra.
- ➔ Mantener los productos organizados y limpios.
- ➔ Mantener la limpieza del lugar.
- ➔ crear buena relación con el cliente.
- ➔ Las demás que sean asignadas por su jefe inmediato.

<u>Perfil requerido:</u>

- ➔ Estudiantes universitarios de administración de empresas y carreras afines.
- ➔ Conocimientos de ventas, servicio al cliente y manejo de computador.
- ➔ Experiencia mínima de 6 meses.
- ➔ Honradez, puntualidad con el trabajo.
- ➔ Buena relación en grupo.

8.2.Matriz DOFA

Tabla 4. Matriz DOFA

MATRIZ DOFA MUEBLES INTEGRALES ADI	
FORTALEZAS	**OPORTUNIDADES**
Personal con ganas de Progesar	*Creciemiento en el mercado con la demanda de muebles personalizados y de alta calidad en la ciudad de Popayan*
Ofrecemos muebles a medida que se adaptan a las necesidades y gustos de nuestros clientes.	*Aumetento el interes en diseños modernos y funcionales que se puede aprovechar*
materiales de alta calidad que garantizan durabilidad y satisfacción del cliente.	*Posibilidad de aumentar ventas a atraves de redes sociales*
Contamos con un equipo de trabajo experimentado en diseño y fabricación de muebles	*Acceso a programas de apoyo y financiamiento para las pequeñas y medias empresa.*
Brindamos un excelente servicio al cliente, desde la asesoría inicial hasta el servicio postventa	*Posibilidad de realizar alianzas con tiendas y diseñadores de interiores.*
DEBILIDADES	**AMENAZAS**
Capacidad de produccion limitada	*Alta competencia de otras empresas de muebles establecidos y nuevos emprendedores.*
Falta de reconocimiento de la marca en el mercaddo	*Inestabilida economica que pueda afectar el poder adquisitivo de los clientes*
Dependencia de Proveedores, lo cual puede afectar la produccion	*Aumentos de los precios de los materiales que puedan incrementar los costos de produccion*
Falta de canales de distribucion, con poca presencia en canales alternativos.	*Precios mas bajos de productos similares*

Fuente: Elaboración propia

9. ESTUDIO FINANCIERO

El estudio financiero de un proyecto es importante porque permite evaluar la viabilidad de un proyecto desde el punto de vista financiero. El estudio determina el costo de la operación del proyecto y su aceleración, y permite visualizar la rentabilidad del proyecto y su recuperación en el tiempo.

El estudio financiero también permite identificar los principales riesgos y crear estrategias para aminorar los efectos de esos riesgos. Además, el estudio ayuda a reducir el margen de error y a identificar inversiones viables.

La importancia del análisis financiero radica en que permite identificar los aspectos económicos y financieros que muestran las condiciones en que opera la empresa con respecto al nivel de liquidez, solvencia, endeudamiento, eficiencia, rendimiento y rentabilidad, facilitando la toma de decisiones gerenciales, económicas y financieras en la actividad empresarial.

El análisis financiero debe ser aplicado por todo tipo de empresa, sea pequeña o grande, e indistintamente de su actividad productiva. Empresas comerciales, petroleras, industriales, metalmecánicas, agropecuarias, turísticas, constructoras, entre otras, deben asumir el compromiso de llevarlo a cabo; puesto que constituye una medida de eficiencia operativa que permite evaluar el rendimiento de una empresa.

Esta herramienta facilita el proceso de toma de decisiones de inversión, financiamiento, planes de acción, permite identificar los puntos fuertes y débiles de la organización así como realizar comparaciones con otros negocios, ya que aporta la información necesaria para conocer el comportamiento operativo de la empresa y su situación económica-financiera, para lo cual se

fundamenta en los datos expuestos en los estados financieros, que son utilizados para calcular y examinar los indicadores financieros.

No obstante, el análisis financiero se debe realizar en forma sistemática de manera de determinar la liquidez y solvencia de la empresa, medir su actividad operativa, la eficiencia en la utilización de los activos, su capacidad de endeudamiento y de cancelación de las obligaciones contraídas, sus utilidades, las inversiones requeridas, su rendimiento y rentabilidad.

INVERSION INICIAL DEL PROYECTO		
INVERSION FIJA		**113.642.900**
EDIFICACIONES	95.000.000	
MAQUINARIA Y EQUIPO	13.530.000	
EQUIPO DE OFICINA	1.070.900	
EQUIPÒ DE COMPUTO	3.000.000	
OTROS	1.042.000	
GASTOS PREOPERATIVOS		**8.613.450**
Estudio de factibilidad	1.200.000	
Gastos de Constitución	239.500	
Licencias y Permisos	850.000	
Gastos Inauguración	1.200.000	
Adecuaciones e Instalaciones	1.800.000	
Publicidad inicial	150.000	
Software Contable	2.500.000	
Imprevistos	673.950	
CAPITAL DE TRABAJO		**8.565.308**
TOTAL, INVERSION		**130.821.658**
FINANCIACION		
INVERSION NETA		**130.821.658**

Según el estudio financiero realizado se requieren de $130.821.658 pesos para iniciar el proyecto, en el anterior cuadro se refleja un resumen de los costos y gastos requeridos, posteriormente se especifica cada uno de los puntos y sus resultados.

La inversión fija representa las edificaciones, maquinaria y equipo, equipo de oficina, equipo de cómputo.

Los gastos pre operativos son aquellos generados para iniciar el proyecto.

DEPRECIACION DE PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO EDIFICACIONES

Tabla 5. Depreciación Edificaciones

EDIFICACIONES	Cantidad	Costo unit	Costo total	Vida util	Depreciacion	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
DEPRECIACION										
Edificación	1	95.000.000	95.000.000	20	4.750.000	4.750.000	4.750.000	4.750.000	4.750.000	4.750.000
TOTAL			**95.000.000**		**4.750.000**	**4.750.000**	**4.750.000**	**4.750.000**	**4.750.000**	**4.750.000**

Fuente: Elaboración propia

En el presente caso, la edificación de la parte administrativa es una propiedad avaluada en $95.000.000, por lo tanto, de debe tener en cuenta la depreciación cada año, la depreciación es importante porque reduce el ingreso imponible de una empresa, lo que a su vez reduce la cantidad de impuestos que la compañía tiene que pagar. También ayuda a asignar el costo del activo en su vida útil, que es más preciso que gastar todo el costo en el año de compra.

MAQUINARIA Y EQUIPO

Tabla 6. Depreciación Maquinaria y Equipo

MAQUINARIA Y EQUIPO	Cantidad	Costo unit	Costo total	Vida util	Depreciacion	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
DEPRECIACION										
Sierra de Banco 255mm	1	3.340.000	3.340.000	5	$ 668.000	$ 668.000	$ 668.000	$ 668.000	$ 668.000	$ 668.000
Sierra ingleteadora 12 pul 1650 W	1	2.600.000	2.600.000	5	$ 520.000	$ 520.000	$ 520.000	$ 520.000	$ 520.000	$ 520.000
Ruteadora Industrial 1/4 pul 750W	1	1.500.000	1.500.000	5	$ 300.000	$ 300.000	$ 300.000	$ 300.000	$ 300.000	$ 300.000
Rebordeadora 6mm 1/4 pul	2	335.000	670.000	5	$ 134.000	$ 134.000	$ 134.000	$ 134.000	$ 134.000	$ 134.000
Sierra Caladora 450W	2	470.000	940.000	5	$ 188.000	$ 188.000	$ 188.000	$ 188.000	$ 188.000	$ 188.000
Pulidora Angular 115mm 172 pul	2	340.000	680.000	5	$ 136.000	$ 136.000	$ 136.000	$ 136.000	$ 136.000	$ 136.000
Taladro eléctrico HP	2	300.000	600.000	5	$ 120.000	$ 120.000	$ 120.000	$ 120.000	$ 120.000	$ 120.000
Combo Taladro atornillador 12V	4	800.000	3.200.000	5	$ 640.000	$ 640.000	$ 640.000	$ 640.000	$ 640.000	$ 640.000
TOTAL			**13.530.000**		**2.706.000**	**2.706.000**	**2.706.000**	**2.706.000**	**2.706.000**	**2.706.000**

Fuente: Elaboración propia

La maquinaria y equipo requerido para la realización del proyecto, maquinaria necesaria para la elaboración de los muebles, la inversión será de $13.530.000, pero para esta maquinaría también se debe tener en cuenta la depreciación cada año, es un proceso importante en la gestión de activos que ayuda a las empresas a mantener registros financieros precisos y a tomar decisiones comerciales más acertadas. La depreciación es una medida de cuánto cae el valor de un equipo cada año, y reconoce que los activos físicos pierden valor con el uso, el desgaste natural, los avances tecnológicos o los cambios en las necesidades del mercado.

EQUIPO DE OFICINA

Tabla 7. Depreciación de Equipo de Oficina

EQUIPO OFICINA	Cantidad	Costo unit	Costo total	Vida util	Depreciacion	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
DEPRECIACION										
Escritorio	1	500.000	500.000	5	100.000	100.000	100.000	100.000	100.000	100.000
Silla ergónomica	1	180.000	180.000	5	36.000	36.000	36.000	36.000	36.000	36.000
Sillas	2	50.000	100.000	5	20.000	20.000	20.000	20.000	20.000	20.000
Archivadores	1	290.900	290.900	5	58.180	58.180	58.180	58.180	58.180	58.180
TOTAL			**1.070.900**		**214.180**	**214.180**	**214.180**	**214.180**	**214.180**	**214.180**

Fuente: Elaboración propia

El equipo de oficina necesario para el buen funcionamiento del proceso se evalúa en $1.070.900, representados en los elementos adecuados para la prestación de un buen servicio al cliente.

Estos elementos también se deprecian, ya que, la depreciación es importante porque las empresas pueden usar este sistema para distribuir las inversiones de activos a largo plazo en el transcurso de muchos años para obtener beneficios contables y fiscales. A medida que el valor de un activo disminuye a lo largo de los años debido al uso y desgaste, la cantidad que se muestra en un balance contable afectará los ingresos anuales.

EQUIPO DE COMPUTO

Tabla 8. Depreciación Equipo de Computo

EQUIPO DE COMPUTO DEPRECIACION	Cantidad	Costo unit	Costo total	Vida util	Depreciacion	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Computador portatil	1	2.000.000	2.000.000	5	400.000	400.000	400.000	400.000	400.000	400.000
Impresora	1	500.000	500.000	5	100.000	100.000	100.000	100.000	100.000	100.000
Telefono Celular	1	500.000	500.000	5	100.000	100.000	100.000	100.000	100.000	100.000
TOTAL			**3.000.000**		**600.000**	**600.000**	**600.000**	**600.000**	**600.000**	**600.000**

Fuente: Elaboración propia

El equipo de cómputo necesario para el desarrollo del proyecto suma un total de $ 3.000.000, al igual que los anteriores equipos y elementos necesarios para el buen funcionamiento del negocio, debe ser depreciado, la depreciación del equipo de cómputo es un cálculo que mide la pérdida de valor monetario que sufre un equipo de cómputo con el paso del tiempo. Este cálculo es importante porque permite a las empresas tomar decisiones más acertadas sobre el mantenimiento, la reparación y el posible reemplazo de sus equipos.

OTROS ELEMENTOS

Tabla 9. Depreciación de Otros elementos

OTROS DEPRECIACION	Cantidad	Costo unit	Costo total	Vida util	Depreciacion	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Martillo	2	80.000	160.000	5	32.000	32.000	32.000	32.000	32.000	32.000
Metro	2	25.000	50.000	5	10.000	10.000	10.000	10.000	10.000	10.000
Juego de brocas	2	40.000	80.000	5	16.000	16.000	16.000	16.000	16.000	16.000
Destornillador	2	13.000	26.000	5	5.200	5.200	5.200	5.200	5.200	5.200
Segueta	2	5.000	10.000	5	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000
Alicate	2	20.000	40.000	5	8.000	8.000	8.000	8.000	8.000	8.000
Pinza	2	17.000	34.000	5	6.800	6.800	6.800	6.800	6.800	6.800
Fresas	2	25.000	50.000	5	10.000	10.000	10.000	10.000	10.000	10.000
Nivel	2	15.000	30.000	5	6.000	6.000	6.000	6.000	6.000	6.000
Prensas	2	6.000	12.000	5	2.400	2.400	2.400	2.400	2.400	2.400
Gafas industriales	2	40.000	80.000	5	16.000	16.000	16.000	16.000	16.000	16.000
Guantes	1	100.000	100.000	5	20.000	20.000	20.000	20.000	20.000	20.000
Mascarillas	1	70.000	70.000	5	14.000	14.000	14.000	14.000	14.000	14.000
Tapa oidos	2	50.000	100.000	5	20.000	20.000	20.000	20.000	20.000	20.000
Botas indistriales	4	50.000	200.000	5	40.000	40.000	40.000	40.000	40.000	40.000
TOTAL			**1.042.000**		**208.400**	**208.400**	**208.400**	**208.400**	**208.400**	**208.400**

Fuente: Elaboración propia

Se requieren de varios elementos e instrumentos que no hacen parte de equipos ni maquinarias, estos materiales también deben ser depreciados debido a que permite tener una representación más precisa del valor actual de los activos y del valor total del negocio.

TOTAL, DE DEPRECIACION

TOTAL DEPRECIACION.....		8.478.580	8.478.580	8.478.580	8.478.580	8.478.580	8.478.580

´ Para el presente proyecto la depreciación total suma $8.478.580, valor que ayudara a asignar el costo de un activo fijo durante su vida útil. Este proceso reconoce que el valor de los activos disminuye con el tiempo debido al uso, desgaste y obsolescencia.

GASTOS DE PERSONAL

El personal de una empresa es fundamental para su crecimiento y éxito. Los empleados son la base de la organización y su trabajo diario permite alcanzar los objetivos de la empresa. El

talento y la calidad del equipo son clave para lograr estos objetivos. Los empleados comprometidos aportan todo su potencial y contribuyen al equipo.

Para el desarrollo del presente proyecto se hace necesario identificar tres tipos de personal, el administrativo, de ventas y el operativo.

A continuación, se identifican los gastos que la empresa debe asumir frente a su personal de trabajo, teniendo en cuenta lo estipulado por ley frente a salario, auxilio de transporte y prestaciones sociales.

PERSONAL DE ADMINISTRACIÓN

Tabla 10. Gastos de Personal

CARGO	cant	SALARIO	AUX TRASNPORTE	TOTAL MENSUAL	APORTES SEG SOCIAL	PREST SOCIALES	TOTAL/MES	TOTAL AÑO
Administrador	1	1.800.000	162.000	1.962.000	549.000	428.108	2.939.108	35.269.301
Auxliar Contable	1	1.400.000	162.000	1.562.000	427.000	340.828	2.329.828	27.957.941
TOTAL.....				**3.524.000**	**976.000**	**768.937**	**5.268.937**	**63.227.242**

Fuente: Elaboración propia

Se identifican valores globales, ya que, es necesario identificar mensualmente cuanto será el gasto en la nómina del personal administrativo, teniendo en cuenta que se trabajará con salario integral y que cada mes se cancelará prestaciones sociales y aportes de seguridad social, en la parte administrativa suma un total de $ 5.268.937.

PERSONAL DE VENTAS

Tabla 11. Gastos Personal de Ventas

CARGO	cant	SALARIO	AUX TRASNPORTE	TOTAL MENSUAL	APORTES SEG SOCIAL	PREST SOCIALES	TOTAL/MES	TOTAL AÑO
Vendedor mostrador	1	1.340.000	162.000	1.502.000	408.700	327.736	2.238.436	26.861.237
TOTAL.....				**1.502.000**	**408.700**	**327.736**	**2.238.436**	**26.861.237**

Fuente: Elaboración propia

Al igual que con los administrativos, también se tendrán en cuenta valores globales y salario integral, en este caso se presenta una sola persona encargada de las ventas y el valor a cancelar mensualmente es de $ 1.502.000, que incluye prestaciones sociales y aportes de seguridad social.

PERSONAL OPERATIVO

Tabla 12. Gastos personales Operativo

CARGO	cant	SALARIO	AUX TRASNPORTE	TOTAL MENSUAL	APORTES SEG SOCIAL	PREST SOCIALES	TOTAL/MES	TOTAL AÑO
Operario 1	1	1.340.000	162.000	1.502.000	408.700	327.736	2.238.436	26.861.237
Operario 2	1	1.340.000	162.000	1.502.000			1.502.000	18.024.000
TOTAL.....				**3.004.000**	**408.700**	**327.736**	**3.740.436**	**44.885.237**

Fuente: Elaboración propia

Para el desarrollo del proyecto es necesario tener dos operarios encargados del corte y armado de los muebles.

Se reflejan los gastos de ellos con un total mensual de $ 3.004.000, que incluyen prestaciones sociales y aportes de seguridad social.

COSTOS DEL SERVICIO Y DE ADMINISTRACION

El costo de servicio, o costo de servir, es un concepto que ayuda a las empresas a buscar rentabilidad y a tomar decisiones estratégicas. El costo de servicio representa los recursos que una empresa consume al proporcionar un bien o servicio a un cliente.

Tabla 13. Costos del Servicio

	VALOR MENSUAL	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
NOMINA		44.885.237	47.129.499	49.485.974	51.960.272	54.558.286
HONORARIOS CONTADOR	1.500.000	18.000.000	18.540.000	19.096.200	19.669.086	20.259.159
ARRENDAMIENTO	1.200.000	14.400.000	14.832.000	15.276.960	15.735.269	16.207.327
SERVICIO AGUA	250.000	3.000.000	3.090.000	3.182.700	3.278.181	3.376.526
SERVICIO ENERGIA	450.000	5.400.000	5.562.000	5.728.860	5.900.726	6.077.748
SERVICIO INTERNET	160.000	1.920.000	1.977.600	2.036.928	2.098.036	2.160.977
MANTENIMIENTO	200.000	2.400.000	2.472.000	2.546.160	2.622.545	2.701.221
ELEMENTOS ASEO	180.000	2.160.000	2.224.800	2.291.544	2.360.290	2.431.099
PAPELERIA	100.000	1.200.000	1.236.000	1.273.080	1.311.272	1.350.611
FOTOCOPIAS	80.000	960.000	988.800	1.018.464	1.049.018	1.080.488
SUBTOTAL	**4.120.000**	49.440.000	50.923.200	52.450.896	54.024.423	55.645.156
TOTAL GASTOS SERVICIO		**94.325.237**	**98.052.699**	**101.936.870**	**105.984.695**	**110.203.441**

Fuente: Elaboración propia

COSTOS ADMINISTRATIVOS

Tabla 14. Costos Administrativos

	VALOR MENSUAL	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
NOMINA		63.227.242	66.388.604	69.708.034	73.193.436	76.853.107
HONORARIOS	1.350.000	16.200.000	16.686.000	17.186.580	17.702.177	18.233.243
SERVICIO AGUA	150.000	1.800.000	1.854.000	1.909.620	1.966.909	2.025.916
SERVICIO ENERGIA	180.000	2.160.000	2.224.800	2.291.544	2.360.290	2.431.099
SERVICIO INTERNET	160.000	1.920.000	1.977.600	2.036.928	2.098.036	2.160.977
MANTENIMIENTO	100.000	1.200.000	1.236.000	1.273.080	1.311.272	1.350.611
ELEMENTOS ASEO	60.000	720.000	741.600	763.848	786.763	810.366
PAPELERIA	100.000	1.200.000	1.236.000	1.273.080	1.311.272	1.350.611
FOTOCOPIAS	20.000	240.000	247.200	254.616	262.254	270.122
DEPRECIACION		8.478.580	8.478.580	8.478.580	8.478.580	8.478.580
SUBTOTAL		33.918.580	34.681.780	35.467.876	36.277.555	37.111.524
TOTAL GASTOS ADMINISTRACION		**97.145.822**	**101.070.384**	**105.175.910**	**109.470.990**	**113.964.631**

Fuente: Elaboración propia

Para el desarrollo del proyecto es necesario asumir pagos de diferentes costos que son indispensables para el buen funcionamiento de la empresa, es necesario tener en cuenta que mensualmente se deben tener $ 4.120.000 para cubrir costos de los diferentes requerimientos.

Cabe aclarar que estos costos son recuperables y por lo tanto solo representan los recursos a invertir.

INGRESOS

Los ingresos de una empresa son importantes porque son la base de la planificación financiera y la expansión.

Los ingresos son el eje principal para que una empresa pueda sostenerse, el ciclo de ingresos enmarca las funciones que provocan el intercambio de productos y/o servicios con los clientes por efectivo.

Los ingresos se definen como la suma total de dinero generada por las actividades operativas de una empresa durante un período específico. Los ingresos de una empresa son sus ingresos brutos antes de restar los gastos. Se determinan a partir de los beneficios y las ganancias totales obtenidas por la venta de bienes y/o la prestación de servicios.

Usualmente, los ingresos se calculan sumando todas las ganancias de la empresa, incluidos beneficios, intereses y cualquier aumento de capital. Estos elementos conforman los ingresos brutos de la empresa, de los cuales luego se deducen los gastos y obligaciones fiscales para obtener una visión clara de la rentabilidad.

Tabla 15. Ingresos

VENTA DE SERVICIOS			
CANTIDAD METROS	SERVICIO	VALOR SERVICIO UD.	VENTA TOTAL
1.200	Cocina integral	680.000	816.000.000
2.500	Closeth	550.000	1.375.000.000
500	Biblioteca	550.000	275.000.000
700	Escritorio	550.000	385.000.000
500	Mueble para baño	350.000	175.000.000
400	Repisa	80.000	32.000.000
	TOTAL.....		**3.058.000.000**

Fuente: Elaboración propia

Para el proyecto se estiman ingresos de $ 3.058.000.000, entre los diferentes productos que ofrece la empresa, los ingresos sirven para la planificación financiera y la expansión. Determinan la capacidad de una empresa para invertir en nuevas oportunidades.

Pero no es solo importante conocer los ingresos actuales de la empresa, también es fundamental realizar proyecciones y estimaciones de ingresos es esencial para ayudar en la planificación financiera a corto y largo plazo. La previsión de ingresos permite a las empresas establecer metas realistas, anticipar posibles desafíos financieros y tomar decisiones informadas. Además, ayuda a gestionar el flujo de efectivo de manera más eficiente y a identificar oportunidades de crecimiento y mejora.

INGRESOS ANUALES

Tabla 16. Ingresos anuales

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
VENTA TOTAL	3.058.000.000	3.210.900.000	3.371.445.000	3.540.017.250	3.717.018.113
TOTAL VENTAS	3.058.000.000	3.210.900.000	3.371.445.000	3.540.017.250	3.717.018.113
SERVICIOS DE CONTADO	3.058.000.000	3.210.900.000	3.371.445.000	3.540.017.250	3.717.018.113
SERVICIOS A CREDITO	-	-	-	-	-
RECUPERACION CARTERA DEL PERIODO	-	-	-	-	-
CLIENTES	-	-	-	-	-
RECUPERACION CARTERA AÑOS ANTERIORES		-	-	-	-
SERVICIOS DE CONTADO	3.058.000.000	3.210.900.000	3.371.445.000	3.540.017.250	3.717.018.113
RECUPERACION CARTERA	-	-	-	-	-

Fuente: Elaboración propia

Se identifican los ingresos anuales para identificar anualmente para realizar proyecciones ya que, son la principal razón de ser de cualquier empresa, que tiene como objetivos la obtención del máximo beneficio posible.

Se reflejan solo ventas de contado, puesto que la empresa no generará ventas a crédito, por lo tanto, no se realiza proyección en recuperación de cartera.

ESTADOS FINANCIEROS

Los estados financieros son importantes porque proporcionan una visión clara de la situación financiera de una empresa en un momento determinado y permiten evaluar su desempeño durante un período de tiempo. Esta información es útil para una amplia variedad de usuarios a la hora de tomar decisiones económicas, tanto internas como externas.

Tabla 17. Balance de situación Financiera

BALANCE GENERAL INICIAL		
ACTIVO		
Caja	8.565.308	
Terrenos	-	
Edificaciones	95.000.000	
Maquinaria y Equipo	13.530.000	
Equipo Oficina	1.070.900	
Equipo de computo	3.000.000	
Equipo Transporte	-	
Otros	1.042.000	
Diferidos	8.613.450	
TOTAL DEL ACTIVO.....		**130.821.658**
PASIVO		
Obligaciones Financieras	-	
TOTAL DEL PASIVO.....		-
PATRIMONIO		
Capital social	130.821.658	
TOTAL DEL PATRIMONIO.....		**130.821.658**
TOTAL DELPASIVO MAS PATRIMONIO.....		**130.821.658**

Fuente: Elaboración propia

El balance general inicial, o balance de situación inicial, es un documento contable que describe la situación financiera de una empresa al comienzo de sus operaciones o de un nuevo año fiscal. Es importante porque proporciona información valiosa para la gestión financiera de la empresa, ya que permite:

- Planificar financieramente a corto y largo plazo
- Identificar necesidades de financiación
- Gestionar el flujo de efectivo
- Establecer metas financieras realistas
- Anticipar posibles riesgos y tomar medidas preventivas para mitigarlos

- Mejorar la toma de decisiones
- Entender la naturaleza y el valor real de los activos y los pasivos
- Detectar insuficiencias en los fondos de efectivo o el exceso de deudas
- Informar sobre la situación financiera de la organización a socios o posibles inversores
- Medir la solvencia y liquidez de la empresa
- Determinar si la empresa tiene suficientes recursos líquidos para cubrir sus deudas a corto plazo
- Mostrar el nivel de endeudamiento de la empresa

ESTADO DE RESULTADOS

El estado de resultados, también conocido como estado de ganancias y pérdidas, es un informe financiero que muestra los ingresos, gastos, ganancias y pérdidas de una empresa durante un período determinado. Esta información es importante porque ayuda a los empresarios a tomar decisiones oportunas para asegurar que su empresa tenga una buena base financiera.

Tabla 18. Estado de Resultados

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
VENTAS.....	3.058.000.000	3.210.900.000	3.371.445.000	3.540.017.250	3.717.018.113
COSTO DEL SERVICIO.....	94.325.237	98.052.699	101.936.870	105.984.695	110.203.441
UTILIDAD BRUTA.....	2.963.674.763	3.112.847.301	3.269.508.130	3.434.032.555	3.606.814.671
GASTOS ADMON	97.145.822	101.070.384	105.175.910	109.470.990	113.964.631
GASTOS VENTAS	28.661.237	30.058.299	31.524.134	33.062.148	34.675.917
AMORTIZACION DIFERIDOS	1.722.690	1.722.690	1.722.690	1.722.690	1.722.690
UTILIDAD OPERACIONAL	2.836.145.015	2.979.995.929	3.131.085.397	3.289.776.727	3.456.451.433
GASTOS NO OPERACIONALES					
GASTOS FINANCIEROS	-	-	-	-	-
UTILIDAD ANTES IMPUESTOS.....	2.836.145.015	2.979.995.929	3.131.085.397	3.289.776.727	3.456.451.433
IMPUESTO DE RENTA	935.927.855	983.398.657	1.033.258.181	1.085.626.320	1.140.628.973
UTILIDAD DESPUES DE IMPUESTOS.....	1.900.217.160	1.996.597.272	2.097.827.216	2.204.150.407	2.315.822.460
RESERVA LEGAL	190.021.716	199.659.727	209.782.722	220.415.041	231.582.246
UTILIDAD NETA.....	1.710.195.444	1.796.937.545	1.888.044.494	1.983.735.366	2.084.240.214

Fuente: Elaboración propia

Para el proyecto el Estado de resultados proyectado indica que si se mantiene los niveles de ventas y los gastos y costos no aumentan, se generaran ganancias, haciendo este proyecto rentable económicamente, permitiendo la reinversión o distribución de las ganancias.

FLUJO DE EFECTIVO

El flujo de efectivo es importante porque permite a las empresas y a los particulares conocer cómo se genera y utiliza el efectivo y sus equivalentes. El flujo de efectivo ayuda a las empresas a hacer frente a sus obligaciones financieras y a realizar inversiones de futuro sin riesgo. También ayuda a las empresas a entender de dónde proviene el capital y cómo se gestionan las obligaciones financieras.

El flujo de efectivo también proporciona información oportuna a la gerencia para la toma de decisiones que ayuden a las operaciones de la empresa. Al analizar los estados de flujo de efectivo, las empresas pueden identificar áreas que requieren ajustes, ya sea aumentando los ingresos, reduciendo gastos o modificando estrategias financieras.

Un estado de flujo de efectivo típico muestra el saldo inicial de efectivo, el saldo final y la variación neta durante el período en cuestión.

La información acerca del flujo de efectivo es útil para evaluar la capacidad que la entidad tiene para generar efectivo y equivalentes al efectivo, permitiéndoles desarrollar modelos para evaluar y comparar el valor presente de los flujos netos de efectivo de diferentes entidades.

Tabla 19. Flujo de efectivo

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INGRESOS EFECTIVO.....	**3.058.000.000**	**3.210.900.000**	**3.371.445.000**	**3.540.017.250**	**3.717.018.113**
EGRESOS DE EFECTIVO					
COSTOS DEL SERVICIO	86.050.863	89.364.606	92.814.373	96.406.073	100.145.889
GASTOS DE ADMINISTRACION	78.464.000	81.878.400	85.448.256	89.180.883	93.083.948
GASTOS EN VENTAS	24.319.700	25.499.685	26.737.589	28.036.276	29.398.752
RETENCIONES Y APORTES DE NOMINA		1.793.400	1.883.070	1.977.224	2.076.085
OBLIGACIONES LABORALES		21.025.752	22.077.040	23.180.892	24.339.936
GASTOS FINANCIEROS	-	-	-	-	-
ABONOS AL CREDITO	-	-	-	-	-
IMPUESTO DE RENTA		935.927.855	983.398.657	1.033.258.181	1.085.626.320
TOTAL EGRESOS DE EFECTIVO.....	**188.834.563**	**1.155.489.698**	**1.212.358.984**	**1.272.039.529**	**1.334.670.929**
SALDO NETO.....	**2.869.165.437**	**2.055.410.302**	**2.159.086.016**	**2.267.977.721**	**2.382.347.184**
SALDO INICIAL DE EFECTIVO	8.565.308	2.877.730.745	4.933.141.047	7.092.227.063	9.360.204.784
SALDO FINAL DE EFECTIVO.....	**2.877.730.745**	**4.933.141.047**	**7.092.227.063**	**9.360.204.784**	**11.742.551.968**
SALDO NETO	2.869.165.437	2.055.410.302	2.159.086.016	2.267.977.721	2.382.347.184
INGRESO VENTA EQUIPOS					71.250.000
RECUPERACION CAPITAL DE TRABAJO					(1.168.365.795)
FLUJO NETO DE FONDOS	2.869.165.437	2.055.410.302	2.159.086.016	2.267.977.721	1.285.231.389

Fuente: Elaboración propia

Debido a que se trabajará con fondos propios, se representan en ceros las obligaciones financieras, esto ayuda a que el proyecto genere más ganancias, permitiendo tomar decisiones de inversión y diversificación.

BALANCE DE SITUACION FINANCIERA

El balance general, o balance de situación, es un documento que permite conocer la situación financiera de una empresa en un momento determinado. Es una herramienta fundamental para comprender las finanzas de una empresa y para tomar decisiones estratégicas.

La función principal del balance general es tener el control de las finanzas de las empresas, pero, de forma específica, también cubre los siguientes objetivos: Conocer la posición financiera de la empresa en un periodo determinado. Obtener información relevante para una mejor toma de decisiones financieras.

Tabla 20. Balance General Proyectado

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
ACTIVO					
ACTIVO CORRIENTE	2.877.730.745	4.933.141.047	7.092.227.063	9.360.204.784	11.742.551.968
CAJA	100.000	100.000	100.000	100.000	100.000
BANCOS	2.877.630.745	4.933.041.047	7.092.127.063	9.360.104.784	11.742.451.968
CLIENTES	-	-	-	-	-
ACTIVO NO CORRIENTE	112.055.080	101.853.810	91.652.540	81.451.270	71.250.000
PROPIEDADES PLANTA Y EQUIPO	105.164.320	96.685.740	88.207.160	79.728.580	71.250.000
TERRENOS	-	-	-	-	-
EDIFICACIONES	95.000.000	95.000.000	95.000.000	95.000.000	95.000.000
MAQUINARIA Y EQUIPO	13.530.000	13.530.000	13.530.000	13.530.000	13.530.000
EQUIPO DE OFICINA	1.070.900	1.070.900	1.070.900	1.070.900	1.070.900
EQUIPO DE COMPUTO	3.000.000	3.000.000	3.000.000	3.000.000	3.000.000
VEHICULOS	-	-	-	-	-
OTROS	1.042.000	1.042.000	1.042.000	1.042.000	1.042.000
DEPRECIACION ACUMULADA	8.478.580	16.957.160	25.435.740	33.914.320	42.392.900
DIFERIDOS	6.890.760	5.168.070	3.445.380	1.722.690	-
GASTOS DIFERDIOS	8.613.450	8.613.450	8.613.450	8.613.450	8.613.450
AMORTIZACION DIFERIDOS	1.722.690	3.445.380	5.168.070	6.890.760	8.613.450
TOTAL ACTIVO.....	2.989.785.825	5.034.994.857	7.183.879.603	9.441.656.054	11.813.801.968

PASIVO					
PASIVO CORRIENTE	-	-	-	-	1.168.365.795
OBLIGACIONES FINANCIERAS	-	-	-	-	-
RETENCIONES Y APORTES DE NOMINA	1.793.400	1.883.070	1.977.224	2.076.085	2.179.889
OBLIGACIONES LABORALES	21.025.752	22.077.040	23.180.892	24.339.936	25.556.933
IMPUESTO DE RENTA	935.927.855	983.398.657	1.033.258.181	1.085.626.320	1.140.628.973
PASIVO NO CORRIENTE	-	-	-	-	-
OBLIGACIONES FINANCIERAS	-	-	-	-	-
TOTAL DEL PASIVO.....	-	-	-	-	1.168.365.795
PATRIMONIO					
CAPITAL SOCIAL	130.821.658	130.821.658	130.821.658	130.821.658	130.821.658
RESERVA LEGAL	190.021.716	389.681.443	599.464.165	819.879.206	1.051.461.451
UTILIDAD DEL EJERCICIO	1.710.195.444	1.796.937.545	1.888.044.494	1.983.735.366	2.084.240.214
PERDIDA DEL EJERCICIO					
UTILIDADES ACUMULADAS		1.710.195.444	3.507.132.989	5.395.177.484	7.378.912.850
PERDIDAS ACUMULADAS					
PATRIMONIO.....	2.031.038.818	4.027.636.091	6.125.463.307	8.329.613.714	10.645.436.173
PASIVO MAS PATRIMONIO.....	2.031.038.818	4.027.636.091	6.125.463.307	8.329.613.714	11.813.801.968

Fuente: Elaboración propia

FLUJO DE EFECTIVO SIN FINANCIACION

El estado de flujo de efectivo es una herramienta esencial en la gestión financiera empresarial que proporciona información crítica sobre la salud financiera de una empresa. Esta información es útil para evaluar la capacidad de la empresa para generar efectivo y equivalentes

al efectivo, y para desarrollar modelos para comparar el valor presente de los flujos netos de efectivo de diferentes entidades

Tabla 21. Flujo de efectivo sin financiación

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INGRESOS EFECTIVO.....	**3.058.000.000**	**3.210.900.000**	**3.371.445.000**	**3.540.017.250**	**3.717.018.113**
EGRESOS DE EFECTIVO					
COMPRAS DE MERCANCIAS CONTADO	86.050.863	89.364.606	92.814.373	96.406.073	100.145.889
PAGOS A PROVEEDORES	-	-	-	-	-
PAGOS IMPUESTO IVA	-	-	-	-	-
GASTOS DE ADMINISTRACION	78.464.000	81.878.400	85.448.256	89.180.883	93.083.948
GASTOS EN VENTAS	24.319.700	25.499.685	26.737.589	28.036.276	29.398.752
RETENCIONES Y APORTES DE NOMINA	-	1.793.400	1.883.070	1.977.224	2.076.085
OBLIGACIONES LABORALES	-	21.025.752	22.077.040	23.180.892	24.339.936
IMPUESTO DE RENTA	-	935.927.855	983.398.657	1.033.258.181	1.085.626.320
TOTAL EGRESOS DE EFECTIVO.....	**188.834.563**	**1.155.489.698**	**1.212.358.984**	**1.272.039.529**	**1.334.670.929**
SALDO NETO.....	**2.869.165.437**	**2.055.410.302**	**2.159.086.016**	**2.267.977.721**	**2.382.347.184**
SALDO NETO	2.869.165.437	2.055.410.302	2.159.086.016	2.267.977.721	2.382.347.184
INGRESO VENTA EQUIPOS					71.250.000
RECUPERACION CAPITAL DE TRABAJO					(1.168.365.795)
FLUJO NETO DE FONDOS	2.869.165.437	2.055.410.302	2.159.086.016	2.267.977.721	1.285.231.389

Fuente: Elaboración propia

El flujo de efectivo es uno de los pilares en la administración de cualquier empresa, debido a que representa las entradas y salidas de efectivo, producto de la operación diaria de una compañía, por ello es importante lograr un buen control en su manejo y evitar posibles errores.

Este elemento es una herramienta vital para controlar los ingresos y egresos, de tal forma que permite enfrentar las obligaciones diarias, al tiempo que sirve para medir los fondos con los que dispone la entidad, en el presente caso se identifica saldo neto a favor y recuperación del capital de trabajo en el primer año de funcionamiento.

ANALISIS DE SENSIBILIDAD

El análisis de sensibilidad es un modelo financiero que ayuda a determinar cómo las diferentes fuentes de incertidumbre pueden contribuir a la incertidumbre general del modelo financiero. Es importante porque permite a las empresas pronosticar el éxito o fracaso de un proyecto utilizando datos confiables y certeros.

El análisis de sensibilidad tiene muchas ventajas, como: Evitar errores, Facilitar la toma de decisiones, Asegurar el control de calidad, Mejorar la asignación de recursos.

Tabla 22. Análisis de sensibilidad

% de Disminucion	10%				
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
VENTAS CON DISMINUCION	2.752.200.000	2.889.810.000	3.034.300.500	3.186.015.525	3.345.316.301
IVA	-	-	-	-	-
TOTAL VENTAS	2.752.200.000	2.889.810.000	3.034.300.500	3.186.015.525	3.345.316.301
VENTAS DE CONTADO	2.752.200.000	2.889.810.000	3.034.300.500	3.186.015.525	3.345.316.301
VENTAS A CREDITO	-	-	-	-	-
RECUPERACION CARTERA	-	-	-	-	-
CLIENTES	-	-	-	-	-
RECUPERACION CARTERA AÑOS ANTERIORES	-	-	-	-	-
	-	-	-	-	-
VENTAS DE CONTADO	2.752.200.000	3.210.900.000	3.371.445.000	3.540.017.250	3.717.018.113
RECUPERACION CARTERA	-	-	-	-	-

Fuente: Elaboración propia

Los resultados del presente análisis de sensibilidad pueden ser utilizados para diseñar estrategias de mitigación para hacer frente a los riesgos. Algunas medidas pueden contemplar planes de contingencia, ya que no existe diversificación de cartera o ajustes en los recursos. El análisis de sensibilidad debe monitorizarse y actualizarse con regularidad para contemplar nuevas variables o escenarios para toma de decisiones acertadas.

EVALUACION FINANCIERA

La evaluación financiera de proyectos está destinada a observar los factores involucrados en su realización. Sin ella, una entidad comercial no tiene la información necesaria, para tomar una decisión fundada sobre los alcances y riesgos de un proyecto.

	INVERSION INICIAL	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
FLUJO DE CAJA	(130.821.658)	2.869.165.437	2.055.410.302	2.159.086.016	2.267.977.721	1.285.231.389

TASA DE OPORTUNIDAD DE ACCIONISTAS

El pago de dividendos a los inversionistas no es costo para la empresa, sólo es egreso de caja, más no es un gasto para fines tributarios. Esto hace que, por no generar ahorro fiscal, el costo del aporte de capital de los inversionistas sea mayor que el costo neto de la deuda.

De otro lado, toda vez que la retribución de la empresa a sus inversionistas está en función a los resultados netos del negocio, los inversionistas, por su aporte, exigen mayor retorno o rendimiento porcentual, porque perciben un mayor riesgo, a pesar que ellos conducen el negocio. Asimismo, al financiar una empresa con deuda, el riesgo del negocio para los inversionistas aumenta, porque ante el eventual fracaso no deseado del negocio los dueños tienen que responder por la deuda, no sólo con su capital y sus propiedades, según el tipo de sociedad empresarial, sino también con su prestigio o imagen.

En tal sentido, para la empresa, el costo del capital de los inversionistas resulta mayor que el costo neto de la deuda. Es posible, que, bajo determinadas condiciones, el costo neto de la deuda sea mayor que el costo del capital propio, esto generalmente ocurre cuando no es posible hacer uso del escudo fiscal y/o el inversionista dispone de poco capital y por lo tanto no tiene muchas opciones para maximizar el rendimiento de su dinero.

Tabla 23. Tasa de Oportunidad de Accionistas

DTF	0,10	
UTILIDAD	0,05	
TOTAL	0,15	15%

Fuente: Elaboración propia

COSTO PROMEDIO PONDERADO DE CAPITAL

El costo promedio ponderado de capital (WACC, por sus siglas en inglés) es una medida financiera que representa el costo de las diferentes fuentes de financiación que una empresa utilizará para financiar un proyecto. El WACC es un indicador que pondera el costo de los recursos propios y ajenos que una empresa utiliza para desarrollar sus actividades.

El objetivo del WACC es asegurar que la empresa pueda obtener un retorno razonable del capital necesario para desplegar sus redes

Tabla 24. Costo promedio Ponderado Capital

	TOTAL	% DE PARTICIPACION	TASA DESPUES IMP	CPPC
PASIVOS	-	-	0	-
PATRIMONIO	130.821.658	1,00	0,15	0,150
ACTIVO	130.821.658	1		
CPPC				0,15
TASA INFLACION PROMEDIO				0,03
TASA RIESGO				0,005
				0,185
				0,18

Fuente: Elaboración propia

EVALUACION DEL PROYECTO

La evaluación financiera de proyectos está destinada a observar los factores involucrados en su realización. Sin ella, una entidad comercial no tiene la información necesaria, para tomar una decisión fundada sobre los alcances y riesgos de un proyecto.

En el proyecto se muestra una rápida recuperación de la inversión y alto grado de rotación de los productos.

Tabla 25. Evaluación del proyecto

	TASA DESCUENTO	
VPN	0,18	5.706.112.540
TIR		2166%
B/C		52,66
RECUPERACION INVERSION		

Fuente: Elaboración propia

INDICADORES FINANCIEROS

Los indicadores financieros son importantes para los proyectos porque proporcionan información sobre la situación económica y operacional de una empresa, lo que ayuda a identificar fortalezas y debilidades. Esta información puede ser utilizada para tomar decisiones sobre inversiones, financiamiento, planificación estratégica y comparación de mercados.

Los indicadores financieros también permiten comparar la organización con su entorno, competidores y mercado, así como internamente. Por ejemplo, los indicadores de rentabilidad pueden medir la capacidad de la organización para ajustar costos y gastos y convertirlos en ventas de utilidad. La evaluación financiera también puede determinar el valor que un proyecto añadirá a

la inversión inicial, investigando aspectos como gastos de operación, inversión necesaria, impuestos y leyes aplicables.

Los indicadores financieros se encuentran en todas las etapas de la gestión estratégica y financiera de una empresa, desde la planificación hasta la ejecución y las proyecciones. Es importante que se establezcan desde la alta dirección hacia las áreas que realizarán el control.

Para el proyecto solo se tendrán en cuenta los indicadores de Rendimiento, ya que, se trabajará con recursos propios.

Tabla 26. Indicadores Financieros

Indicador	Razón	Formula	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Rendimiento	Margen operacional de utilidad	= Utilidad operacional / Ventas netas	92,75%	92,81%	92,87%	92,93%	92,99%
	Margen neto de utilidad	= Utilidad neta / Ventas netas	55,93%	55,96%	56,00%	56,04%	56,07%
	Rendimiento del patrimonio	= Utilidad neta / Patrimonio	84,20%	44,62%	30,82%	23,82%	19,58%
	Rendimiento de activo total	= Utilidad neta / Activo total bruto	57,20%	35,69%	26,28%	21,01%	17,64%

Fuente: Elaboración propia

Los indicadores de rendimiento, también conocidos como indicadores clave de rendimiento (KPI), son medidas que permiten evaluar y analizar el desempeño de un proceso, proyecto o área funcional en relación con los objetivos establecidos. Ayudan a medir el grado de éxito o eficiencia en el logro de metas y permiten la toma de decisiones informadas para mejorar la performance de la empresa.

PUNTO DE EQUILIBRIO

El punto de equilibrio de un proyecto es el momento en el que los ingresos de una empresa son iguales a sus costos, es decir, cuando no hay utilidad ni pérdida. Este punto es importante porque muestra cómo los cambios en los ingresos o costos por diferentes niveles de venta repercuten en la empresa, generando utilidades o pérdidas.

Tabla 27. Punto de Equilibrio

Gastos Fijos	220.132.295	229.181.381	238.636.913	248.517.833	258.843.990
Costos Variables					
Ventas	3.058.000.000	3.210.900.000	3.371.445.000	3.540.017.250	3.717.018.113
Punto Equilibrio	220.132.295	229.181.381	238.636.913	248.517.833	258.843.990
Margen de seguridad	92,8%	92,9%	92,9%	93,0%	93,0%
PE: % sobre las ventas proyectadas	7,20%	7,14%	7,08%	7,02%	6,96%
Tiempo en que se alcanza el PE (Meses)	0,86	0,86	0,85	0,84	0,84

Fuente: Elaboración propia

El punto de equilibrio es fundamental en cualquier plan de negocios, ya que permite a la empresa saber cuánto necesita vender para generar ganancias. También funciona para confirmar si una idea de emprendimiento convendrá en términos financieros, y puede servir como base para un plan de contingencia en caso de que se presenten temporadas bajas.

CONCLUSIÓN

La inversión en capital de trabajo es una inversión en activos corrientes: efectivo inicial, inventario, cuentas por cobrar e inventario, que permita operar durante un ciclo productivo, dicha inversión debe garantizar la disponibilidad de recursos para la compra de materia prima y para cubrir costos de operación durante el tiempo requerido para la recuperación del efectivo (Ciclo de efectivo: Producir-vender-recuperar cartera), de modo que se puedan invertir nuevamente. El

efectivo inicial requerido puede determinarse a través del estudio de mercado, identificando como pagan los clientes, como cobran los proveedores, y estableciendo las ventas mensuales esperadas.

Para la estimación de flujos de caja se requiere de la siguiente información:

- Vida útil del proyecto
- Ingresos y egresos
- Depreciación
- Inversión adicional del proyecto.

Igualmente deben determinarse las necesidades de financiamiento y la disponibilidad de crédito, la determinación de la tasa mínima de rendimiento para cada monto aportado (Aportes propios, financiamiento, inversionistas).

En la evaluación se tienen en cuenta: la rentabilidad y el riesgo del proyecto, así como los aspectos cualitativos. Todos estos aspectos se integran en los estados financieros que son los documentos que permiten integrar la información en términos cuantitativos y en ellos aplicar técnicas financieras para medir la rentabilidad.

Se concluye que según los resultados arrojados el proyecto es rentable y de rápida recuperación de la inversión, generando confianza en los dos inversionistas.

10. IMPACTOS

Impacto Regional

Muebles Integrales Adi, con sede en Popayán, se proyecta como un motor de crecimiento económico local, enfocado en la creación de empleos que contribuyan a reducir la tasa de desempleo en la ciudad. A través de la fabricación de muebles integrales, la empresa busca no solo satisfacer la demanda del mercado, sino también convertirse en un actor clave en la reactivación económica de la región.

Además, Muebles Integrales Adi se posiciona como un referente de innovación en su sector, integrando herramientas y estrategias digitales para modernizar los procesos de producción y venta. Con un enfoque en la calidad y personalización de cada producto, la empresa apuesta por mejorar la competitividad local y servir de ejemplo para otros emprendedores, demostrando que las pequeñas empresas pueden tener un impacto significativo en el desarrollo económico de la comunidad.

Impacto Ambiental

“Muebles integrales adi” se compromete con el cuidado del medio ambiente, pues el material que se utilizara tiene la característica que no arde en caso de que se llegara a presentar cualquier tipo de incendio. Por otro lado, este tipo de material se encuentra elaborado de residuos de madera lo que tiene un impacto positivo en la disminución de la tala de árboles. Además, la micro empresa se compromete a utilizar adecuadamente la energía eléctrica pues los cortes que se hagan en la planta de producción serán muy pocos, ya que el material llegará en su mayoría cortado bajo medidas de diseño y el armado se realizará con maquinaria inalámbrica y manual.

11. CONCLUSIONES

Mediante la realización de este proyecto, se logró evidenciar la viabilidad que ofrece la creación de la micro empresa “Muebles integrales adi” dedicada a la fabricación y comercialización de todo tipo de muebles integrales en la ciudad de Popayán cauca. Por tal razón se pueden nombrar las siguientes conclusiones:

- A través del estudio de mercado se logró entender las preferencias y necesidades de los clientes a la hora de adquirir un mueble, identificando así que los productos que ofrece la microempresa tienen una alta demanda en la región.
- Identificando las preferencias de los compradores a la hora de adquirir los productos se decide instalar una sala de ventas, pues muchas personas prefieren comprar en una tienda física que les genere confianza y credibilidad.
- La microempresa tiene la particularidad de ofrecer todo tipo de muebles desde los más sencillos hasta los más complejos, esto con el fin de abarcar un mayor mercado y ser de preferencia para clientes de todas las edades.
- Se logró identificar una buena aceptación de los productos ofrecidos por parte de los futuros consumidores, esto significa una alta demanda de los productos lo cual asegurará muy buenos ingresos para la empresa.
- El plus diferenciador que tiene esta empresa frente a la competencia es que ofrecerá el servicio de diseño con el fin de que el cliente pueda tener una idea clara basado en sus necesidades y gustos.
- El proceso de fabricación es muy sencillo y no requiere de mucho personal. lo cual es beneficioso en términos de pagos de personal.

- Otro punto a favor que se encontró es que la maquinaria en su mayoría es de característica manual y en caso de que alguna de estas presente fallas, la inversión para repararla o reemplazarla no será tan elevada.
- La materia prima que se utilizará es de fácil adquisición en el mercado, ya que en la región se cuenta con diferentes proveedores, los cuales prestan los servicios relacionados con corte y enchapado.

Recomendaciones.

- Realizar los trabajos con material de excelente calidad, evitando así servicios de garantía postventa antes del periodo de respaldo que se le brinda al cliente, esto genera credibilidad en los productos ofertados.
- Estar en constante evolución de acuerdo a los cambios que se presenten en el mercado, innovando y diseñando productos del total agrado para los consumidores.
- En la sala de ventas se recomienda tener de referencia física solo los productos más demandados (cocina integral y closet). lo demás se puede apreciar a través del catálogo y las redes sociales.
- Prestar un servicio excelente tanto que los clientes vuelvan a solicitar nuevos servicios y por su experiencia vivida recomienden a la empresa con nuevos compradores.
- Dirigir encuestas de satisfacción a los clientes, esto con el fin de medir y evaluar tanto el producto ofertado, así como el servicio brindado.
- Garantizar el cumplimiento de acuerdo a las fechas de entrega permitirá la fidelización y preferencia de los consumidores.

12. ANEXOS

Anexo 1. Formato de Encuesta

ENCUESTA PARA UN PLAN DE NEGOCIO DE UNA MICROEMPRESA DEDICADA A LA FABRICACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE MUEBLES INNOVADORES.

Nombre y Apellidos _____

correo electrónico: _____

¡Gracias por participar en nuestra encuesta! Tu opinión será tomada con fines educativos e investigativos, para desarrollar nuestro proyecto de grado y tomar decisiones en la elaboración de muebles integrales.

Indique su género

- Hombre
- mujer
- Otro (especificar) _____

Su rango de edad actualmente es

- Entre 25 - 34 Años
- Entre 35 - 44 Años
- Entre 45 - 54 Años
- De 55 en adelante

¿Cuántas personas ocupan regularmente su vivienda?

- vives solo(a)
- 2 personas
- 3 personas
- 4 personas
- más de 4 personas

¿Cuál es su situación laboral actual?

- Empleado formal
- Empleado Informal
- Independiente o autónomo
- Otro cuál _____

¿Sus ingresos mensuales son?

- Menor o igual a $1.300.000
- Entre $1.300.001 a $2.600.000
- Entre $2.600.001 y $3.900.000
- Entre $3.900.001 y $5200000
- Entre $5200001 y más.

¿características importantes para elegir un mueble?

- Calidad
- Precio
- Innovación
- Durabilidad
- Otra ¿cuál? _____

¿Con qué frecuencia compras muebles?

- Regularmente
- ocasionalmente
- Rara vez
- Nunca

¿Cuándo compras muebles, porque medio lo haces?

- Tienda Física
- Redes sociales
- Tienda Online
- Otro medio ¿cuál? _____

¿Qué tipo de mueble integral le gustaría adquirir?

- Cocina Integral
- Closet
- Biblioteca
- Otros ¿cuál? _____

¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por un mueble integral?

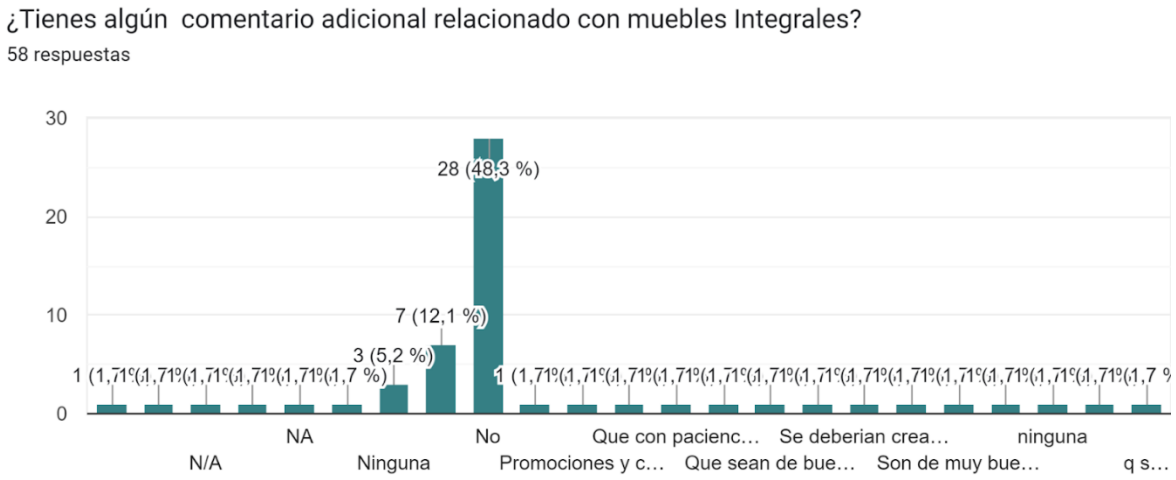
- Entre 500.000 a 1’000.000
- Entre 1’000.000 a 2’000.000
- Entre 2’000.000 a 3'000.000
- Mayor a 3’000.000

¿Tienes algún comentario adicional relacionado con muebles Integrales?

_____

Tu esfuerzo y tiempo serán muy apreciados. ¡GRACIAS DE NUEVO POR TU CONTRIBUCIÓN!

Anexo 2. Respuesta de comentarios



Anexo 3. tabla de datos iniciales estudio financiero

AUMENTO DE VENTAS	0,05	
VENTAS DE CONTADO	1	
RECUPERACION CARTERA		
COSTOS NOMINAS	0,05	
COSTOS VARIOS	0,03	
GASTOS GENERALES	0,03	
SALDO EN CAJA	100000	
TASA INTERES CREDITO		
AÑOS CREDITO		
IMPUESTO DE RENTA	0,33	
RESERVA LEGAL	0,1	
DTF	0,1	
INFLACION	0,03	
RENTABILIDAD	0,05	
CAPITAL TRABAJO	30	DIAS
DISMINUCION DE VENTAS	0,1	
TASA RIESGO	0,05	

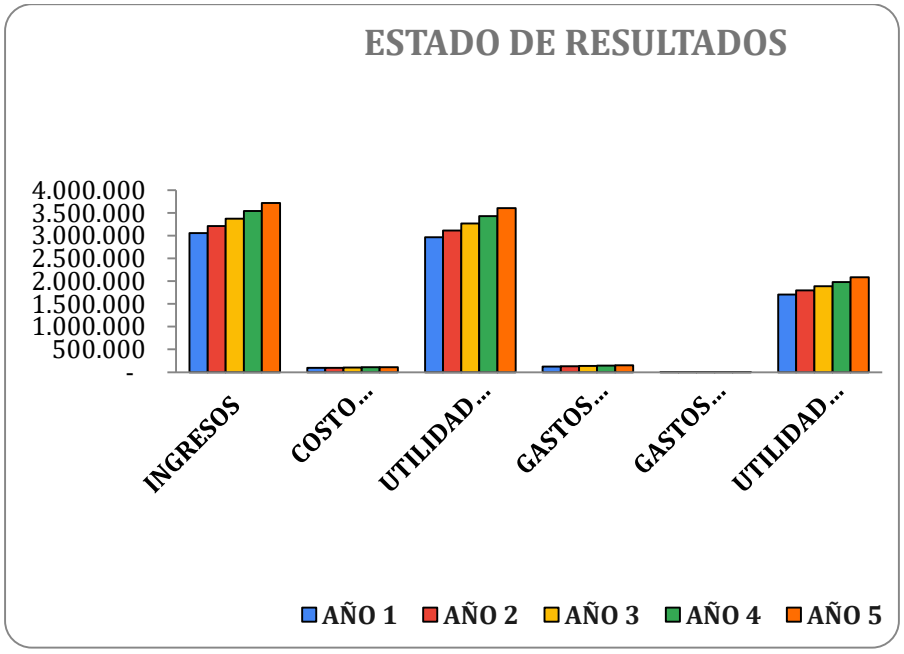
Anexo 4. tabla de valores de prestaciones sociales y Aportes de seguridad social

	SALARIOS	CESANTIAS PRIMA SERV.	INTERESES	VACCAIONES	TOTAL PRESTACIONE
NOMINA OPERARIOS	36.048.000	6.005.597	360.480	1.499.597	7.865.674
NOMINA VENTAS	3.932.837	**4.129.479**	**4.335.953**	**4.552.750**	**4.780.388**
TOTAL	**21.025.752**	**22.077.040**	**23.180.892**	**24.339.936**	**25.556.933**

TOTAL APORTES SEGURIDAD SOCIAL					
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
NOMINA SERVICIOS	**39.572.137**	**41.550.744**	**43.628.281**	**45.809.695**	**48.100.180**
NOMINA ADMINISTRACION	50.539.242	53.066.204	55.719.514	58.505.490	61.430.764
NOMINA VENTAS	21.548.137	22.625.544	23.756.821	24.944.662	26.191.895
TOTAL NOMINAS	**111.659.515**	**117.242.491**	**123.104.616**	**129.259.846**	**135.722.839**

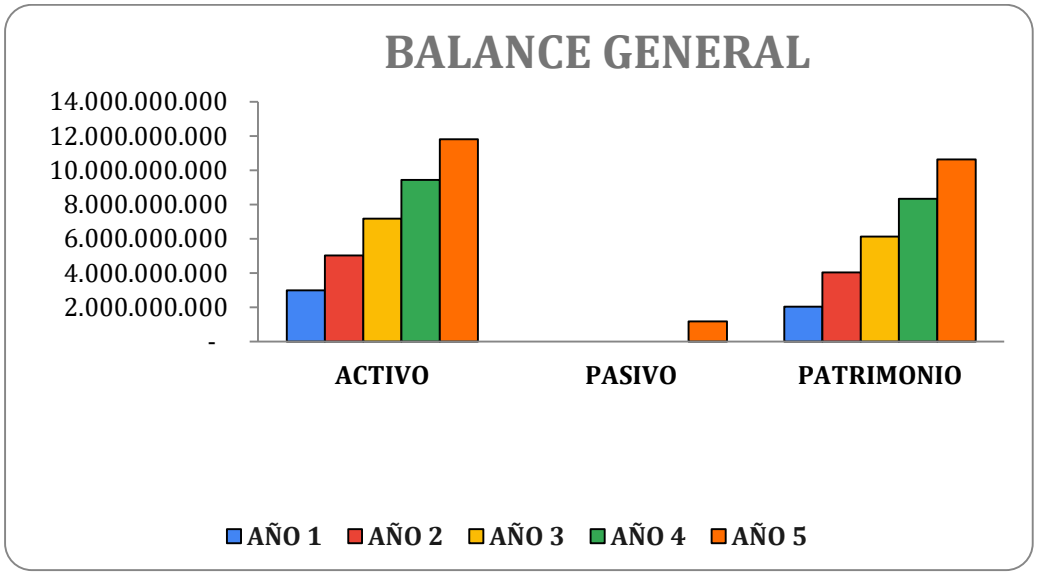
Anexo 5. grafica de estado de resultados proyectado

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INGRESOS	3.058.000	3.210.900	3.371.445	3.540.017	3.717.018
COSTO VENTAS	94.325	98.053	101.937	105.985	110.203
UTILIDAD BRUTA	2.963.675	3.112.847	3.269.508	3.434.033	3.606.815
GASTOS OPERACIONALES	125.807	131.129	136.700	142.533	148.641
GASTOS FINANCIEROS	1.723	1.723	1.723	1.723	1.723
UTILIDAD NETA	1.710.195	1.796.938	1.888.044	1.983.735	2.084.240



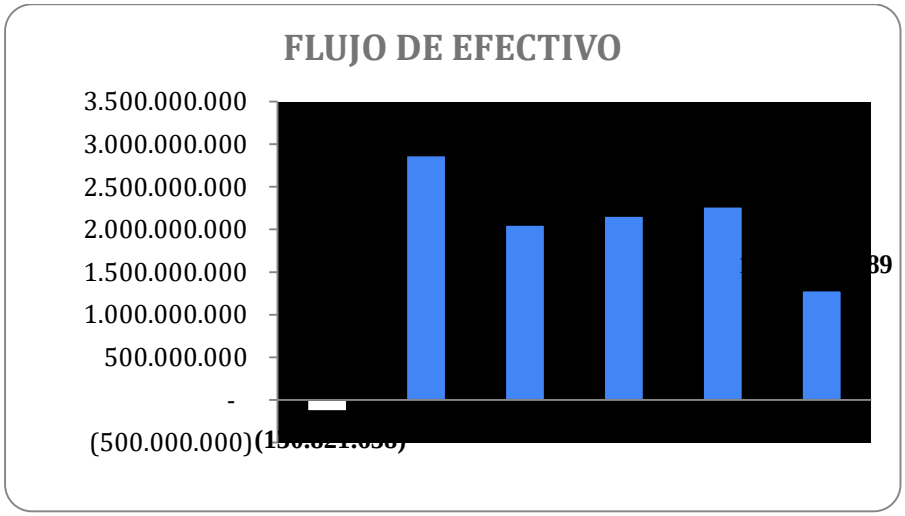
Anexo 6. grafica de Balance General proyectado

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
ACTIVO	2.989.785.825	5.034.994.857	7.183.879.603	9.441.656.054	11.813.801.968
PASIVO	-	-	-	-	1.168.365.795
PATRIMONIO	2.031.038.818	4.027.636.091	6.125.463.307	8.329.613.714	10.645.436.173



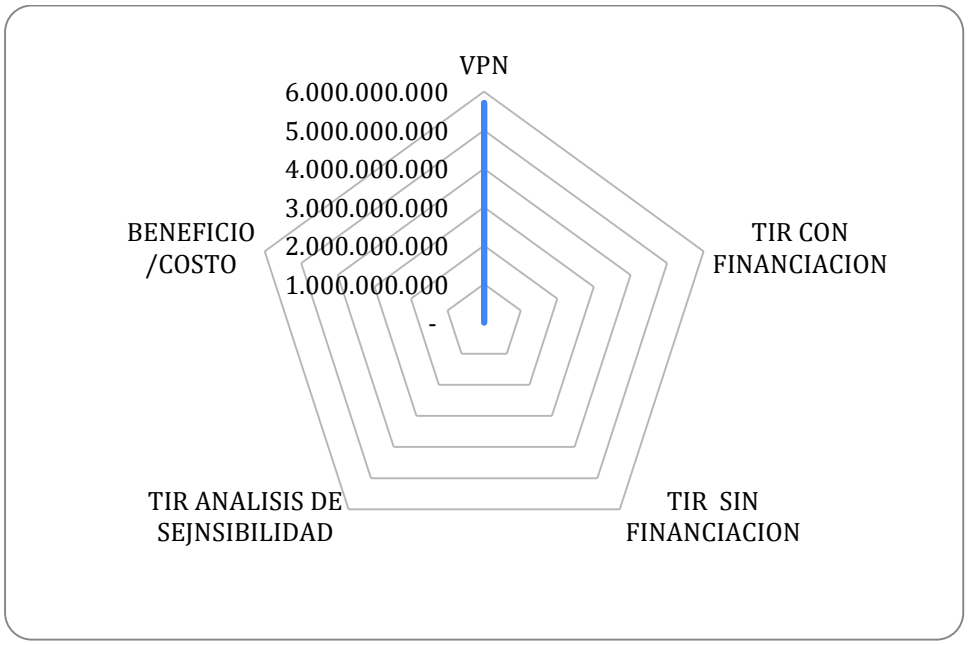
Anexo 7. grafica de flujo de efectivo proyectado

INV	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
(130.821.658)	2.869.165.437	2.055.410.302	2.159.086.016	2.267.977.721	1.285.231.389



Anexo 8. gráfica de evaluación del proyecto

INV	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
(130.821.658)	2.869.165.437	2.055.410.302	2.159.086.016	2.267.977.721	1.285.231.389



Bibliografía

Alcaldia Municipal de Popayan. (06 de 2024). *Nuestra Geogradia*. Obtenido de GOV.CO: https://www.popayan.gov.co/MiMunicipio/Paginas/Nuestra-Geografia.aspx#gsc.tab=0

Alejandra, B. (08 de 05 de 2023). *ENTER.COM*. Recuperado el 2024, de https://www.enter.co/startups/inversion/6-entidades-donde-los-emprendedores-pueden-solicitar-financimiento/

Andres, M. C.-C.-S. (2023). *Biblioteca Digital Uniajc*. Obtenido de Plan de negocio en la fabricación e instalación de muebles modulares para hogares, oficinas y locales comerciales: https://repositorio.uniajc.edu.co/entities/publication/9aef898b-3530-4fca-b132-615e8d51197d

Añez, J. (21 de 07 de 2020). *¿Que es el estudio financiero de un proyecto?* Recuperado el 2024, de web y empresas: https://www.webyempresas.com/estudio-financiero/

Betancur, J. E. (2010). *Repositorio Institucional Universidad EAFIT*. Obtenido de DESARROLLO DE UN MUEBLE DE COCINA PARA NUEVOS ESPACIOS REDUCIDOS: https://core.ac.uk/reader/47244970

Betsille Camejo. (16 de 05 de 2022). *Proyecciones Financieras ¿Que es y como se hace?* Recuperado el 06 de 2024, de NEGOCIOS Y EMPRESAS: https://negociosyempresa.com/proyecciones-financieras-pasos/

Castellanos, D. S. (12 de 08 de 2022). *Bloomberg Linea* . Obtenido de ¿Por qué se venden microapartamentos del tamaño de un cuarto de hotel en Colombia?: https://www.bloomberglinea.com/2022/08/10/microapartamentos-desde-cuando-vivir-en-menos-de-20-m2-tomo-fuerza-en-colombia/

Cathia. (03 de 12 de 2019). *II Parte- Marco Teorico PDF*. Obtenido de La Vivienda Desde Tiempos Remotos Hasta Nuestros Dias.: https://www.tesisenred.net/bitstream/handle/10803/6113/04PARTE2_3.pdf

Colombia Descubre. (18 de 09 de 2023). *Comidas Tipica de Popayan*. Recuperado el 2024, de Colombia Descubre: https://www.scribbr.es/citar/generador/folders/1lEGuHiqxPR7FNvFaBxL5v/lists/468VtHYd7u9fj3MtgSOOQV/fuentes/5LwykfiTUuazL2JP14id7l/editar/

Comercio Industria y Turismo . (08 de 2004). *Sistema Nancional de Apoyo a las Mipymes* . Obtenido de LEY 905 DE 2004: https://www.mipymes.gov.co/coordinacion-con-entidades-publico-privadas-para-a/sistema-nacional-de-apoyo-a-las-mipymes-1

Congreso de Colombia. (2020). *Ley 2069.* GOV.CO. Obtenido de https://www.funcionpublica.gov.co/eva/gestornormativo/norma.php?i=160966#

Congreso de la Republica. (02 de 05 de 2016). *Ley 1780 de 2016*. Obtenido de Funcion Publica: https://www.funcionpublica.gov.co/eva/gestornormativo/norma.php?i=69573

Congreso de la Reublica. (31 de Diciembre de 2020). *LEY 2059 DE 2020*. Recuperado el 06 de 2024, de Funcion Publica: https://www.funcionpublica.gov.co/eva/gestornormativo/norma.php?i=160966#

Daluz, M. (15 de 09 de 2008). *El sector del mueble evoluciona hacia la innovación*. Obtenido de Interempresas: https://www.interempresas.net/Mobiliario/Articulos/26410-El-sector-del-mueble-evoluciona-hacia-la-innovacion.html

DANE. (22 de 03 de 2023). *Proyecciones de Poblacion*. Obtenido de DANE: https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/demografia-y-poblacion/proyecciones-de-poblacion

Economipedia. (2024 de 07 de 2024). *Comerciaizacion: ¿Que es y como funciona?* (C. P. Pellin, Editor) Recuperado el 2024, de Economipedia: https://economipedia.com/definiciones/comercializacion.html

Emedec. (04 de 08 de 2022). *Emedec*, https://www.emedec.com/aglomerado-propiedades-caracteristicas/.

Emprende Colombia. (2024). *Comercio,Industria y Comercio*. Obtenido de https://www.mipymes.gov.co/programas/emprende-colombia

García, S. C. (2021). *Estudio de pre factibilidad para producción y comercialización de muebles funcionales de aglomerado para la optimización de espacios.* Trabajo de grado para optar al título de Magíster en Gerencia de Proyectos, Universidad EAFIT, Antioquia, Medellin.

Gonzalez, M. (27 de 07 de 2024). *GEMAARQUITECTES.ES*. Obtenido de https://factorhome.es/arquitectura/construccion/usos-del-aglomerado-de-madera-en-proyectos-de-construccion/

Guasca, C. G. (15 de 03 de 2024). *El año comenzó con una mayor caída en la producción industrial del país*. Recuperado el 2024, de Portafolio: https://www.portafolio.co/negocios/industrias/la-produccion-industrial-de-colombia-cayo-en-enero-del-2024-dane-600606

Guasca, C. G. (05 de 03 de 2024). *Portafolio*. Recuperado el 2024, de https://www.portafolio.co/negocios/industrias/la-produccion-industrial-de-colombia-cayo-en-enero-del-2024-dane-600606

Jack, F. (2007). *Como elavorar un plan de Negocio.* Unipamplina. Obtenido de https://www.unipamplona.edu.co/unipamplona/portalIG/home_4/mod_virtuales/modulo5/5.3.pdf

Lavin, I. (21 de 03 de 2023). *www.elmueble.com*. Obtenido de https://www.elmueble.com/decoracion/brico-diy/que-es-melamina_50677

Luis, J. (28 de 02 de 2020). *Puntogar*. Obtenido de https://puntogar.com/blog/10-pasos-historia-mueble

Parra, A. M., & Figueroa, I. L. (2020). *Diseño de un plan de negocios para la creacion de una nueva linea de productos de cocinas integrales.* Universidad Tecnologica de Pereira . Pereira : PDF. Recuperado el 2024, de https://repositorio.utp.edu.co/server/api/core/bitstreams/28bd1b3f-296c-48b3-9b82-d931c2bce0e5/content

Porto, J. P. (19 de 07 de 2021). *Diseño- Que es, Definicion y concepto*. Recuperado el 07 de 2024, de Definicion: https://definicion.de/diseno/

Pursell, S. (03 de 06 de 2024). *Que es un estudio de mercado y para que sirve*. Obtenido de Hubspot: https://blog.hubspot.es/marketing/estudio-de-mercado

Regimen Legal de Bogota D.C. (10 de 07 de 2000). *LEY 590 DE 2000*. Obtenido de Secretaria Juridica Distrital: https://www.alcaldiabogota.gov.co/sisjur/normas/Norma1.jsp?i=12672

Rocio, S. V. (2007). *Entendinedo el Plan De Negocios.* Libros Google. Obtenido de https://books.google.es/books?hl=es&lr=&id=JcoXAwAAQBAJ&oi=fnd&pg=PA8&dq=plan+de+negocio+que+es+e+importancia&ots=3ZGgfoqjxp&sig=OR_iydza8DngoGMPtF_MdrejmjE#v=onepage&q&f=true

R-Track. (22 de 01 de 2024). *Zona Cauca-R- Track Turismo*. Recuperado el 06 de 2024, de R-Track Turismo: https://rtrack.com.co/zona-cauca/

Sinchi, E. R., & Paida, C. R. (21 de 05 de 2014). *Mubles Ecologicos Convertibles e Innovadores* . Universidad Politecnica Salesiana, Cuenca Ecuador . Obtenido de Administración de Empresas: https://dspace.ups.edu.ec/bitstream/123456789/6421/1/UPS-CT002997.pdf

Ucha, F. (11 de 2009). *SIGNIFICADO* . Recuperado el 05 de 2024, de https://significado.com/microempresa/

Vasquez, G. B. (04 de 07 de 2024). *EL TIEMPO* . Obtenido de ¿Cuánto cuesta invertir en vivienda en Colombia?: así están los valores de las propiedades para este 2024: https://www.eltiempo.com/economia/finanzas-personales/cuanto-cuesta-invertir-en-vivienda-en-colombia-asi-estan-los-valores-de-las-propiedades-para-este-2024-3349220

Velazquez, A. (02 de 2023). *¿Cuales son los metodos de investigacion Cualitativa y Cuantitativa?* Recuperado el 06 de 2024, de QuestionPro: https://www.questionpro.com/blog/es/metodos-de-investigacion-cualitativa-y-cuantitativa/

Zuifb. (15 de 11 de 2023). *Muble Industria* . Obtenido de https://muebleindustria.com/blog/descubre-todo-sobre-la-industria-de-los-muebles/