

**ESTUDIO DE VIABILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA
COMERCIALIZADORA DE MUEBLES DE MADERA PARA EL HOGAR EN EL
BARRIO NUEVA FLORESTA EN LA COMUNA 12 DE LA CIUDAD DE
SANTIAGO DE CALI.**

**DIANA PATRICIA ARAGÓN BUITRAGO
JHON JAIRO BEJARANO COLONIA
LUISA MONTILLA**

**FUNDACIÓN UNIVERSITARIA CATÓLICA LUMEN GENTIUM
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
PROGRAMA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
SANTIAGO DE CALI**

2014

**ESTUDIO DE VIABILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA
COMERCIALIZADORA DE MUEBLES DE MADERA PARA EL HOGAR EN EL
BARRIO NUEVA FLORESTA EN LA COMUNA 12 DE LA CIUDAD DE
SANTIAGO DE CALI.**

**DIANA PATRICIA ARAGÓN BUITRAGO
JHON JAIRO BEJARANO COLONIA
LUISA MONTILLA**

**Proyecto de grado para optar al título de
Administrador de Empresas**

**Asesor
Emanuel Conde**

**FUNDACIÓN UNIVERSITARIA CATÓLICA LUMEN GENTIUM
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
PROGRAMA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
SANTIAGO DE CALI**

2014

NOTA DE ACEPTACIÓN

Trabajo de grado aprobado por la Facultad de Ciencias Empresariales de la Fundación Universitaria Católica Lumen Gentium, válido como requisito parcial para obtener el título de Administrador de Empresas.

Presidente del Jurado

Jurado

Jurado

Santiago de Cali, Junio de 2014

DEDICATORIA Y AGRADECIMIENTOS

Quiero dedicar este proyecto, primeramente a Dios, quien es mi escudo y mi fortaleza y aún más en momentos de dificultad, quien abrió mi entendimiento y sabiduría para que junto a mis compañeros de proyecto hiciéramos lo posible, mientras el obraba con poder y gracia lo imposible para que pudiéramos alcanzar esta meta.

A mi amado esposo Hernán Darío Herrera quien con amor y esfuerzo me ayudo a materializar este gran sueño de ser una profesional; quien con su gran afecto y comprensión supo apoyarme incondicionalmente; compartió conmigo sus conocimientos, con sus consejos me enseñaba a enfrentar adversidades, gracias a Dios somos una sola unidad, pues eres parte de mi proyecto de vida.

Importante también dedicar este trabajo a una de las más grandes y maravillosas bendiciones de Dios en mi vida mi hermosa hija Zóe Sofía Herrera, quien en momentos de dificultad, con una sonrisa transformaba mi mundo, mi sentir, iluminaba mi vida; ella a su corta edad también ha sido y será parte de mis logros y triunfos.

Dedico de manera especial este gran logro a mi familia; a mis Padres Nelly y Jairo, quienes han sido parte fundamental en mi formación, pues gracias a los valores que me inculcaron y que también me brindaron me hacen ser la mujer que hoy soy; con sus consejos me orientaron para saber enfrentar la vida con entereza; por enseñarme a levantarme con más fuerza cuando caía, a toda mi familia gracias por motivarme, por estar siempre pendiente de mi para apoyarme, gracias por ser parte de mi vida.

A mi prima Adriana Saldarriaga, por apoyarme en mi proceso académico, por aportarme sus conocimientos y consejos para que lograra con éxito lo que hiciese.

A mis compañeros de grupo y equipo de trabajo Jhon Jairo Bejarano y Luisa Montilla, por su compromiso y perseverancia y a mis docentes, de manera

especial, a E. Conde y a C. Klinger, pues fueron parte fundamental en mi formación no solo académica sino también personal, cada uno de ustedes aportó de una u otra manera en mi aprendizaje y finalmente el logro de esta meta, que Dios conceda los deseos de su corazón.

Dedico a ustedes este logro afectuosamente,

Diana Patricia Aragón B.

Hoy se cumple un sueño que en algún momento quedo suspendido, pero que recupere y luche como en un principio no lo hice, que fácil era solo estudiar! Ahora el camino se mostraba más arduo: Estudiar y al mismo tiempo trabajar. Muy bien dicen que las oportunidades hay que aprovecharlas, pero a su vez cuanto más difícil es el recorrido mejor sabe la victoria. Vaya que ahora lo se...

A mis padres Romelia y Jairo, por el apoyo, amor y confianza que siempre me han brindado. Por sus consejos, su aliento cuando por momentos sentí que las fuerzas me faltaban, por su ejemplo y valores, por hacer de mi una persona de bien.

A mi hermano Jhoel Andrés, por hacer parte de la bella familia que tengo y que quiero tanto.

A mis compañeras Diana Aragón y Luisa Montilla, hicimos un gran equipo, gracias por las risas, las discusiones, por soportar mis ocurrencias, y por cada instante que compartimos como equipo de trabajo.

A mis profesores, que durante toda mi carrera aportaron a mi formación, en especial a E. Conde, C Klinger, por su paciencia, disponibilidad de tiempo y por facilitar las herramientas para culminar este sueño.

Jhon Jairo Bejarano

Hoy doy gracias en especial a ti Señor por darme las fuerzas que te pedí todos los días al levantarme para salir a trabajar y luego a estudiar, eres maravilloso señor Jesús. Virgencita gracias por interceder ante tu hijo para que nuestras suplicas sean escuchadas.

Papi lo logramos! Gracias por ser un padre maravilloso, por tus palabras y consejos que tanto me han servido y servirán toda la vida.

Mami, no me equivoco hoy al llamarte así María, infinitas gracias por todo, sólo una verdadera madre hace lo que has hecho por todos nosotros.

Hermanos, sé que al igual que yo están felices por mi logro, gracias por las peleas, las alegrías, las lágrimas compartidas y por todo el amor que nos tenemos cada uno a su manera.

Emely, aunque todavía no sabes leer sé que algún día lo vas a hacer, quiero que este logro también sea para ti, gracias por regalarme tantas sonrisas y lo mejor por llamarme tía con esa vocecita tan dulce.

A mis suegros, mil y mil gracias por ser tan buenos conmigo, por tanta ayuda y cariño.

A mi compañera Diana Aragón, gracias por hacer parte de nuestro grupo de trabajo durante toda la carrera, por nunca abandonarnos y por todas tus oraciones.

A todos mis profesores, por sus lecciones no solo para mi carrera sino para la vida.

A ti, si a ti Amor, pensaste que me olvide? Eres la persona que inventa cada día una forma diferente de hacerme feliz. Gracias por tu apoyo y confianza en mí, por repetirme todos los días que si se pueden hacer realidad los sueños. Te amo.

Luisa Montilla.

TABLA DE CONTENIDO

	Pág.
INTRODUCCIÓN	16
1. CONTEXTUALIZACIÓN DEL PROBLEMA	17
1.1 Línea De Investigación: Emprendimiento	17
1.2 Título Del Proyecto	17
1.3 Problema De Investigación	17
1.3.1 Planteamiento del problema	17
1.3.2 Formulación del problema	18
1.3.3 Sistematización del problema	19
1.4 Objetivos De La Investigación	19
1.4.1 Objetivo General	19
1.4.2 Objetivos Específicos	19
1.5 Justificación	20
1.5.1 Referente teórico.	20
1.5.2 Referente Contextual.	24
1.5.3 Referente Legal	24
1.5.3.1 Ley 1014 de 2006. De fomento a la cultura del emprendimiento.	25
1.5.3.2 Ley 1429 de 2010. De formalización y generación de empleo	25
1.5.3.3 Ley 1258 de 2008. Creación de la Sociedad por Acciones Simplificada	26
1.6 Aspectos Metodológicos	27
1.6.1 Tipo de Estudio.	27
1.6.2 Método de Investigación.	27
1.6.3 Métodos de recolección de información.	28
1.6.4 Fuentes de información.	28
1.6.4.1 Fuentes Primarias	28
1.6.4.2 Fuentes Secundarias.	29

2. ANÁLISIS DEL MERCADO	30
2.1 Análisis del Sector	30
2.1.1 Análisis de la Oferta.	31
2.1.1.1 Comportamiento Histórico de la Oferta	31
2.2.2 Análisis de la demanda	32
2.3 Caracterización del Producto	41
2.4. Plan De Mercadeo	43
2.4.1 Estrategias de Precio.	43
2.4.2 Estrategia de ventas.	44
2.4.3. Estrategia promocional.	44
2.4.4. Estrategia de distribución.	44
3. ESTUDIO TÉCNICO Y OPERACIONAL	45
3.1 Análisis Técnico	45
3.1.1. Ingeniería del proyecto	45
3.1.2 Maquinaria y Equipos	45
3.1.3 El Producto	46
3.1.3.1 Descomposición del producto.	46
3.2 Metodología para el estudio de la ingeniería del proyecto	46
3.2.1 Tamaño Del Proyecto	47
3.2.2 Tamaño del mercado	47
3.2.3 Ubicación del negocio.	47
3.2.4 Definición de cada factor	48
3.2.5 Diagramas y planes de Desarrollo	50
3.2.6 Costo de la tecnología	57
3.2.7 Descripción de la maquinaria, equipos, muebles y enseres y utensilios.	58
3.3 Localización del proyecto	58
3.3.1 Macro localización	58
3.3.2 Micro localización	59

4. ESTUDIO ORGANIZACIONAL Y LEGAL	62
4.1 Análisis Organizacional	62
4.1.1. Misión	63
4.1.2. Visión	63
4.1.3 Valores Corporativos	63
4.2 Estructura Organizacional	64
4.2.1 Áreas funcionales	64
4.2.1.1 Área Administrativa.	64
4.2.1.2 Área Ventas	65
4.2.1.3 Descripción de cargos	65
4.3 Empleados	68
4.3.1 Reclutamiento	68
4.3.2 Selección	68
4.3.3. Entrevista	69
4.3.3.1 Exámenes	69
4.4 Contratación Del Personal	71
4.4.1. Tipos de contrato	71
4.4.2 Inducción	72
4.5. Desarrollo Del Personal	72
4.5.1 La Capacitación	72
4.6 Administración de Sueldos y Salarios	74
4.7 Horario De Trabajo	74
4.7.1 Vacaciones	75
4.8 Calidad de vida en el trabajo	75
4.9 Organigrama	76
5. ANÁLISIS FINANCIERO	77
6. CONCLUSIONES	107

LISTA DE TABLAS

	Pág.
<i>Tabla 1 Distribución de las unidades económicas por tipo de</i>	30
<i>Tabla 2 Colombia - uso actual y potencial del suelo</i>	32
<i>Tabla 3. Maquinaria y equipo.</i>	45
<i>Tabla 4. Insumos requeridos.</i>	46
<i>Tabla 5. Método factores ponderados.</i>	49
<i>Tabla 6. Elementos requeridos.</i>	57
<i>Tabla 7. Descripción de cargos.</i>	66
<i>Tabla 8. Descripción de cargos, asesor comercial.</i>	67
<i>Tabla 9. Remuneración salarial</i>	74
<i>Tabla 10. Colaboradores empresa</i>	76

LISTA DE CUADROS

	Pág.
<i>Cuadro 1. Inversión Inicial</i>	77
<i>Cuadro 2. Depreciación en pesos.</i>	78
<i>Cuadro 3. Balance inicial sin financiamiento.</i>	79
<i>Cuadro 4. Balance inicial con financiamiento</i>	80
<i>Cuadro 5. Cuadro de amortización.</i>	81
<i>Cuadro 6. Parámetros económicos.</i>	82
<i>Cuadro 7. Parámetros laborales.</i>	82
<i>Cuadro 8. Cargos y salarios.</i>	83
<i>Cuadro 9. Recaudos.</i>	83
<i>Cuadro 10. Pagos.</i>	83
<i>Cuadro 11. Gastos administrativos.</i>	84
<i>Cuadro 12. Gastos de constitución.</i>	84
<i>Cuadro 13. Gastos de ventas.</i>	84
<i>Cuadro 14. Márgenes Brutos.</i>	85
<i>Cuadro 15. Costos.</i>	85
<i>Cuadro 16. Gastos en pesos.</i>	86
<i>Cuadro 17. Gasto nomina en pesos.</i>	87
<i>Cuadro 18. Nomina en ventas.</i>	88
<i>Cuadro 19. Ventas y Costos en pesos.</i>	89
<i>Cuadro 20. Iva en pesos.</i>	90
<i>Cuadro 21. Estado de resultado sin financiación.</i>	91
<i>Cuadro 22. Estado de resultados con financiación.</i>	92
<i>Cuadro 23. Flujo de caja sin financiación.</i>	93
<i>Cuadro 24. Flujo de caja con financiación.</i>	94
<i>Cuadro 25. Balance general proyectado sin financiación.</i>	95
<i>Cuadro 26. Balance general proyectado con financiación</i>	96

<i>Cuadro 27. Análisis vertical balance general proyectado sin financiación en pesos.</i>	97
<i>Cuadro 28. Análisis vertical balance general proyectado con financiación en pesos.</i>	98
<i>Cuadro 29. Análisis vertical del estado de resultados sin financiación.</i>	99
<i>Cuadro 30. Análisis vertical del estado de resultados con financiación</i>	100
<i>Cuadro 31. Análisis horizontal balance general proyectado sin financiación en pesos.</i>	101
<i>Cuadro 32. Análisis horizontal balance general proyectado con financiación en pesos.</i>	102
<i>Cuadro 33. Análisis horizontal estado de resultados sin financiación.</i>	103
<i>Cuadro 34. Análisis horizontal estado de resultados con financiación.</i>	104
<i>Cuadro 35. Estados financieros sin financiación.</i>	105
<i>Cuadro 36. Estados financieros con financiación.</i>	105
<i>Cuadro 37. Punto de equilibrio en unidades</i>	106
<i>Cuadro 38. Análisis de sensibilidad.</i>	106

RESUMEN

El proyecto que se presenta a continuación, muestra el estudio de factibilidad para la creación de una comercializadora de muebles de madera para el hogar en el barrio Nueva Floresta de la comuna doce de la ciudad de Santiago de Cali. Con el fin de crear una empresa que satisfaga las necesidades de los habitantes del sector.

A partir de lo anterior se establecieron los objetivos de la investigación, se realizaron los estudios pertinentes en cuanto al estudio de mercado, para determinar la oferta y la demanda. Se incluyeron aspectos importantes como son los referentes teórico, legal y contextual.

También se encontraran las características de los productos de manera detallada, el plan de mercadeo y la estrategia de ventas. Al igual que la ubicación y el área del negocio.

De igual forma se realizó el análisis financiero y económico del proyecto es decir, la inversión inicial, la proyección de ventas, costos y gastos, la Tasa Interna de Retorno, el Valor Presente Neto y el flujo de caja, el cual determino que este proyecto es viable.

Palabras claves: proyecto, productos, mercado, mueblería, ventas, viable, objetivos, inversión, costos, gastos, clientes.

ABSTRACT

The project presented below shows the feasibility study for the creation of a marketing wooden furniture for home in the New Forest district of the commune twelve city of Santiago de Cali. In order to create a company that meets the needs of the inhabitants of the sector.

From the above research objectives were established, relevant studies were conducted regarding the market study to determine supply and demand. Important aspects such as theoretical, legal and contextual references were included.

The characteristics of the products in detail, the marketing plan and sales strategy is also found. As the location and area of the business.

Likewise, the financial and economic analysis of the project ie the initial investment, projected sales, costs and expenses, the Internal Rate of Return, Net Present Value and cash flow, which determined it was realized that this project is feasible.

INTRODUCCIÓN

Con la firme intención de hacer un sueño realidad, de ser independientes económicamente, de poner en práctica lo aprendido a lo largo de nuestra carrera, decidimos emprender este viaje, desconocido para nosotros pero que al mismo tiempo nos muestra un horizonte gratificante de metas alcanzadas.

Sabemos claramente que este recorrido no es fácil, ni tampoco se logra en un abrir y cerrar de ojos. Afortunadamente, en nuestro país existen muchos empresarios que podemos tomar como ejemplo, los cuales gracias a su tenacidad y pasión lograron desarrollar empresas sólidas y sostenibles en el tiempo. A continuación mencionamos algunos de estos emprendedores.

Productos Ramo, inicio cuando Rafael molano empezó a vender los ponqués que su esposa le prepara a sus compañeros de trabajo. El negocio tuvo tal aceptación que al cabo de un año, empezaron a vender en tiendas y hoy es una gran empresa.

Golty, inicia con la fabricación de pelotas de letras, aunque su portafolio incluía el reconocido pegante Boxer, se propusieron ser un símbolo para nuestro país y así fue, en 1992 obtuvieron el aval para ser el balón oficial de la Selección Colombia.

Productos Alimenticios La Locura, empieza como un pasatiempo de un ama de casa, los pasteles eran muy apetecidos y esto permitió que el negocio creciera hasta convertirse en una de las empresas más reconocidas a nivel regional.

Finalmente y de acuerdo a lo anterior, El presente proyecto se realiza con la intención de evaluar las posibilidades de crear una mueblería, en el sector del barrio Nueva Floresta de la Ciudad de Santiago de Cali, la cual pretende satisfacer la necesidad del sector de contar con un lugar cercano, que les permita a sus habitantes facilidad de compra de muebles de madera para el hogar, con excelente calidad y atención a precios asequibles.

1. CONTEXTUALIZACIÓN DEL PROBLEMA

1.1 Línea De Investigación: Emprendimiento

1.2 Título Del Proyecto

Estudio de viabilidad para la creación de una comercializadora de muebles de madera para el hogar en el Barrio Nueva Floresta en la comuna 12 de la ciudad de Santiago de Cali.

1.3 Problema De Investigación

1.3.1 Planteamiento del problema

De acuerdo a los cambios a los que se enfrenta constantemente el sector comercial, asimismo las exigencias del mercado son cada vez mayores. Por supuesto, las empresas comercializadoras no está exentas de actuar frente a ello y se han tenido que adaptar a cambios súbitos. En cuanto a la industria de muebles se refiere, se ha tenido un gran desafío en los últimos años, puesto que muchas empresas de diferentes partes del mundo han colonizado el mercado.

Es de conocimiento que existe mucha variedad de diseños, estilos y colores que permiten dar al cliente la combinación perfecta para que sus muebles luzcan de la mejor manera y den a sus hogares el ambiente deseado.

De allí que la población del barrio Nueva Floresta, ubicada en la comuna 12 de la ciudad de Santiago de Cali, no sea excepción a la mencionada tendencia al cambio en lo que a sus gustos, preferencias y necesidades por los muebles de su casa se refiere. En consecuencia, se evidencia un desaprovechamiento potencial del mercado en cuanto a la comercialización de muebles para el hogar, pese a ser comercial esta zona aún no tiene participación en esta línea de negocio, lo cual se

convierte en un factor transcendental para dar respuesta a la satisfacción de la necesidad específica de los clientes al querer hacer de sus hogares no solo un lugar cómodo sino también muy atractivo.

En efecto, los habitantes del barrio Nueva Floresta se han convertido en consumidores de mercados ajenos a este sector en vista de la necesidad de adquirir sus muebles, para lo cual deben desplazarse a lugares adyacentes o zonas altamente comerciales, situación que genera una mayor inversión en dinero y tiempo para los clientes, debido a que se ven en la obligación de acarrear los productos hasta sus domicilios y en la mayoría de los casos los proveedores manejan el transporte con un costo adicional.

Con la creación de MUEBLERÍA JDL, una empresa dedicada a la comercialización de muebles de madera para el hogar, tales como salas, comedores y alcobas, se pretende dar solución a la falta de esta línea de negocio en el sector del barrio Nueva Floresta que es nuestro mercado objetivo, permitiendo a nuestros clientes potenciales satisfacer la necesidad de gusto y comodidad en sus hogares a través de la obtención de muebles en madera. El surgimiento de nuestro negocio permitirá una reducción en tiempo para nuestros clientes potenciales, puesto que encontrarán una solución oportuna cerca a sus viviendas, que al mismo tiempo permitirá una reducción en el costo del transporte de sus muebles.

En este orden de ideas, la situación anteriormente mencionada conlleva a una problemática de investigación a la cual se puede dar respuesta por medio del estudio de viabilidad de la creación de una comercializadora de muebles en madera en el sector de la nueva floresta en la ciudad de Santiago de Cali convirtiéndose en nuestra oportunidad de negocio.

1.3.2 Formulación del problema

¿Cómo evaluar la viabilidad para la creación de una comercializadora de muebles de madera para el hogar en el barrio Nueva Floresta en la comuna 12 en la ciudad de Santiago de Cali?

1.3.3 Sistematización del problema

¿Cómo calcular la demanda por parte de nuestro mercado objetivo?

¿Cómo identificar los requerimientos del negocio para el desarrollo óptimo de sus operaciones gerenciales y administrativas?

¿Por qué definir la estructura organizacional y legal requerida por una empresa dedicada a la comercialización de muebles?

¿Cómo determinar la viabilidad económica y financiera del negocio?

1.4 Objetivos De La Investigación

1.4.1 Objetivo General

Desarrollar un estudio que permita evaluar la viabilidad para la creación de una empresa comercializadora de muebles de madera para el hogar en el barrio nueva floresta en la comuna 12 de la ciudad de Cali desde el punto de vista de mercado, técnico, organizacional legal y económico y financiero.

1.4.2 Objetivos Específicos

Ejecutar un estudio de mercado que permita describir la aceptación y demanda potencial por parte del mercado meta.

Elaborar un estudio técnico que defina los requerimientos del negocio para el desarrollo óptimo de sus operaciones gerenciales y administrativas.

Definir la estructura organizacional y legal requerida por la empresa de muebles comercializadora a fin de garantizar una efectiva gestión empresarial.

Evaluar la viabilidad económica del negocio a través de un estudio financiero, realizando proyecciones financieras y definiendo los costos de funcionamiento.

1.5 Justificación

Los autores del presente estudio se interesan en él a raíz del desarrollo de estudios preliminares de mercados, financieros y técnicos; durante la ejecución de actividades en las asignaturas de pregrado: Evaluación de Proyectos, Mercadeo, y otras establecidas en el plan de estudio de la facultad. Así, el desarrollo del proyecto está centrado en la elaboración de un "Estudio de viabilidad para la creación de una comercializadora de muebles de madera para el hogar en la ciudad de Santiago de Cali", el cual, pretende superar la brecha existente entre la investigación y la realidad, contribuyendo a la implementación real de los resultados obtenidos. Para caracterizar la metodología del presente estudio, es importante tener en cuenta que es de tipo descriptivo y explicativo, donde la metodología de tipo descriptiva cualitativa, se explica con el estudio de nuestra población objetivo, sus gustos, preferencias, su capacidad de compra, como también su comportamiento al momento de satisfacer aquellos gustos; esto nos permite identificar sus hábitos de consumo frente al producto. Así pues, el presente proyecto se considera interesante en la práctica como resultado del desarrollo de estudios preliminares de mercados, de localización, financiero y técnico para la creación de una comercializadora de muebles de madera para el hogar, con el que se pretende desarrollar la viabilidad del negocio.

1.5.1 Referente teórico.

En el presente apartado, se contextualizará el proyecto de investigación con las teorías que fundamentan su ejecución, partiendo desde la manera en que se tendrá la estructura de la organización hasta el comportamiento de los clientes/consumidores. Así, se pretende desarrollar un esquema teórico con los aportes más importantes del proyecto.

Hampton David R. (1997), “ La Teoría Clásica de la administración de Henry Fayol, la cual destaca que el énfasis en la estructura lleva a que la organización sea entendida como una disposición de las partes que la constituyen, su forma y la interrelación entre dichas partes” .(p. 300).

Para aclarar lo que son las funciones administrativas, Fayol define el acto de administrar como planear, organizar, dirigir, coordinar y controlar. Definiendo los mismos de la siguiente forma:

- Planear: visualizar el futuro y trazar el programa de acción.
- Organizar: construir las estructuras material y social de la empresa.
- Dirigir: guiar y orientar al personal.
- Coordinar: enlazar, unir y armonizar todos los actos y esfuerzos colectivos.
- Controlar: verificar que todo suceda de acuerdo con las reglas establecidas y las órdenes dadas.

Estos elementos de la administración, que constituyen el llamado proceso administrativo, se hallan presentes en cualquier actividad del administrador y en cualquier nivel o área de actividad de la empresa.

Teniendo en cuenta las afirmaciones que plantea Henry Fayol en su teoría, Mueblería JDL presenta un alto nivel de adherencia a la misma, puesto que se busca lograr que toda la organización esté alineada con la estrategia llegando al fin último que está representado en el alcance de la visión.

Bajo otro punto de vista, se debe aclarar que Mueblería JDL es una organización en la cual el recurso humano/cliente interno tiene relevancia y un gran impacto

frente al alcance de las metas de la empresa mediante la práctica de la misión como también en la implementación de estrategias que permitan el logro de los objetivos planteados para lograr la eficacia y efectividad de nuestra visión; por esta razón este componente de la organización será humanizado y priorizado. En ese sentido, el capital humano es el activo más importante de la organización, el cual debe contar con un alto estímulo motivacional y buena comunicación con cada uno de los miembros de la misma, de tal manera que se establezcan vínculos de oportunidad y participación dentro de las decisiones a tomar.

Hampton, David R. (1997) “Así pues, que la Teoría de las relaciones humanas es otro de nuestros pilares en donde fundamentamos la puesta en marcha de nuestro proyecto, de manera que como se plantea en dicha teoría nuestra empresa tendrá un enfoque humanístico hacia sus trabajadores puesto que se preocupa por su bienestar, por una remuneración justa y que este goce de todos los beneficios que conlleven a mejorar su calidad de vida, lo cual le convierte en un trabajador más productivo en su labor. A partir de esta explicación cabe traer al caso el experimento de la Hawthorne, el cual demostró que el pago o la recompensa salarial aun cuando se efectuó sobre bases justas o generosas no es el único factor decisivo en la satisfacción del trabajador en la situación laboral. Este experimento juega un papel importante dentro de la Teoría de las relaciones humanas, experimentos los cuales fueron realizados entre 1927 y 1932 bajo la coordinación de Elton Mayo”.(p.52-63).

Si bien para Mueblería JDL, el personal es uno de los recursos o capital de gran importancia no lo es en menor proporción el cliente o consumidor y en el éxito de nuestra razón de ser la satisfacción del mismo; por ende cabe resaltar que nuestra importancia también estará centrada en este complemento.

Buscando en cada etapa del proceso comercial brindar un bien con altos niveles de calidad que den como resultado la satisfacción de la necesidad de los clientes.

Max-Neef, Elizalde, y Hopenhayn, (1994) “la cual hace referencia a los niveles de satisfacción de los seres humanos, partiendo del cubrimiento de una necesidad fisiológica como prioridad hasta avanzar en la más elevada de la escala, en la cual los clientes buscan la autorrealización y posicionamiento que va ligado al estilo de vida y al estatus que este refleje, de aquí que el individuo en rol de cliente muestre comportamientos comunes respecto a sus inclinaciones satisfactorias al momento de suplir dichas necesidades”.(p.30)

De acuerdo a lo anterior, se establece la gran importancia que es no solo generar al cliente una venta sino crear una experiencia satisfactoria; es por esta razón que mueblería JDL comercializará un producto que suplirá al cliente sus gustos y preferencias hasta lograr su satisfacción de tal manera que nos es pertinente traer a nuestro proyecto como pilar fundamental La Teoría de la Satisfacción del Cliente;

En dicha teoría se explica de manera conceptual varios factores influyentes para el desarrollo de la misma, al esbozar esta teoría los conceptos que describen el comportamiento del individuo en rol de cliente, responden a preguntas claves como ¿cuáles eran sus expectativas previas al acto de compra?; ¿a qué sentimientos responden dichas expectativas?; ¿acepta el consumidor que la respuesta del producto o el servicio se contradiga con esas formulaciones previas?; o, por el contrario ¿es la experiencia la que determina su satisfacción?

Las teorías anteriormente planteadas serán el pilar para el desarrollo de nuestro proyecto, de la creación de una comercializadora de muebles de madera para el hogar, MUEBLERIA JDL empresa en la cual tiene un valor fundamental y gran relevancia contar con una estructura organizacional bien definida, en donde todos y cada uno de los miembros se encuentren alineados con la visión y estrategia de la empresa y tener en cuenta al cliente como factor fundamental en nuestra razón de ser y de existir, esto permitirá la armonía y una alineación total.

1.5.2 Referente Contextual.

Mueblería JDL tiene como principal ideal conformar una empresa sostenible dentro del mercado con operaciones en el barrio nueva Floresta de la comuna 12 de Santiago de Cali, a partir de la necesidad de desarrollar una comercializadora de muebles de madera, que ofrezca diseños innovadores que satisfagan las necesidades del mercado, de igual forma, el hecho de impactar en el sector mencionado, como un negocio que estimula el área comercial en función de cooperación del crecimiento económico, representa un gran avance inicial y por supuesto, futuro dado que la tendencia esperada es progresar hacia obtener el liderazgo y reconocimiento con ese modelo de negocio y a partir de ello lograr un posicionamiento en mencionado sector de la ciudad de Cali. Ahora, al referirlo en última instancia pero sin ser menos importante, aparece el factor de mejoramiento de la calidad de vida de los usuarios desde el ámbito social, debido a que por medio de la adquisición de bienes el ser humano maneja un estatus social en el que el reconocimiento y la aceptación frente a su entorno juegan un importante papel en la satisfacción de la necesidad de autorrealización.

Dando respuesta a lo anteriormente planteado, se crea nuestro proyecto de emprendimiento que se desarrollará en el barrio nueva floresta, bajo la necesidad de brindarle a la ciudadanía una alternativa de productos totalmente innovadores y que se ajustan a la necesidad de los gustos y preferencias de los clientes.

1.5.3 Referente Legal

Las empresas hoy día, tienden a lograr un posicionamiento y reconocimiento en el mercado, que genera rentabilidad para lo cual diseñan una serie de estrategias que permita identificar esas condiciones a la que se exponen.

Actualmente, la mayoría de las empresas buscan la identificación de esas unidades que le generen ingresos y aquellas actividades que le permitan mejorar sus estrategias, para asignar recursos de manera inteligente y así obtener

mayores resultados en cuanto al rendimiento de la empresa y su normal funcionamiento.

Dentro del entorno en que se encuentran las empresas que ofrecen esta clase de productos, el contexto en que se desenvuelven hace que estas empresas se comporten más dinámicas y diversificadas.

Dentro del ejercicio de la organización como proyecto de investigación MUEBLERÍA JDL, las leyes fundamentales se mencionan a continuación:

1.5.3.1 Ley 1014 de 2006. De fomento a la cultura del emprendimiento.

Ley que tiene entre algunos de sus objetos:

- Promover y direccionar el desarrollo económico del país impulsando la actividad productiva a través de procesos de creación de empresas competentes, articuladas con las cadenas y clúster productivos reales relevantes para la región y con un alto nivel de planeación y visión a largo plazo.
- Fortalecer los procesos empresariales que contribuyan al desarrollo local, regional y territorial.

1.5.3.2 Ley 1429 de 2010. De formalización y generación de empleo

Ley que tiene por objeto la formalización y generación de empleo, con el fin de generar incentivos a la formalización en las etapas iniciales de la creación de empresas; de tal manera que aumenten los beneficios y disminuyan los costos de formalizarse.

1.5.3.3 Ley 1258 de 2008. Creación de la Sociedad por Acciones Simplificada La sociedad por acciones simplificada podrá constituirse por una o varias personas naturales o jurídicas, quienes sólo serán responsables hasta el monto de sus respectivos aportes.

Salvo lo previsto en el artículo 42 de la presente ley, el o los accionistas no serán responsables por las obligaciones laborales, tributarias o de cualquier otra naturaleza en que incurra la sociedad.

Deberes y derechos de los comerciantes

La profesión mercantil, por si misma, impone a quienes la ejercen algunos deberes jurídicos, y eventualmente, les confiere derechos, o al menos, es tomada en consideración por las normas jurídicas, para atribuirles una posición más ventajosa que la que les correspondería de no tener el carácter de comerciante.

Los deberes profesionales del comerciante son:

- a) Anunciar su calidad mercantil.
- b) Inscribir en el Registro de Comercio determinados documentos.
- c) Llevar libros de contabilidad, y Conservar su correspondencia.

Además de estos deberes, que resultan del artículo 16 del Código de comercio, los comerciantes deben inscribirse en la Cámara de Comercio e Industria que corresponda (Art. 5° De la ley de materia)

La publicidad legal mercantil se efectúa por una parte, mediante circulares e inserción de anuncios en el periódico oficial, por otra parte, a través del Registro Público del Comercio.

Conforme al artículo 17 del Código de la Materia, los comerciantes tienen el deber:

I. De participar la apertura del establecimiento o despacho de su propiedad, por los medios de comunicación que sean idóneos en las plazas en que tengan domicilio, sucursales, relaciones o corresponsales comerciales.

II. De dar parte en igual forma, de las modificaciones que sufra cualquiera de las circunstancias antes referidas.

El registro de Comercio está a cargo de quien lo tiene del Registro Público de la Propiedad (art. 18), y si no le hubiere en la correspondiente cabecera, será atendido por el oficio de hipotecas, y en defecto de ambos, por los jueces de primera instancia de orden común.

Con respecto al concepto de tercero debe entenderse a toda persona que está en relaciones jurídicas con el comerciante, o que ha celebrado negocios jurídicos con quien se ostenta como su representante.

1.6 Aspectos Metodológicos

1.6.1 Tipo de Estudio.

El presente tipo de estudio es descriptivo y explicativo. Se utiliza la metodología de tipo descriptiva, cualitativa, puesto que implica el estudio de nuestra población objetivo, sus gustos, preferencias, su capacidad de compra, como también su comportamiento al momento de satisfacer aquellos gustos; esto nos permite identificar sus hábitos de consumo frente al producto. Para lograr el objetivo esperado de este estudio será de gran utilidad emplear instrumentos o técnicas que permita recopilar la información, como lo es en este caso las encuestas.

1.6.2 Método de Investigación.

Se llevará a cabo bajo tres métodos.

Método de Observación. Este método permite acopiar o evidenciar la información en una relación seguida con el contexto, a partir de ella se identifican necesidades y es posible visualizar el alcance de nuestro plan empresa, como también determinar la macro y micro localización del mismo.

Método Cualitativo y Cuantitativo. La investigación se ve enmarcada hacia el aspecto cualitativo y cuantitativo, puesto que se basará en la descripción rigurosa de cualidades y características del objeto de estudio; es de suma importancia tener en cuenta que toda la información recopilada debe ser legitimada por medio de muestras estadísticas, que permiten una sistematización adecuada y precisa de los datos obtenidos.

En este caso, la encuesta servirá como un instrumento útil para determinar el tamaño de la población a impactar, sus gustos, preferencias y todas aquellas características necesarias para alcanzar el objetivo de estudio.

1.6.3 Métodos de recolección de información.

Para la realización de la investigación será necesario emplear fuentes primarias y fuentes secundarias de información. En la primera etapa de la investigación se han empleado fuentes de información de tipo secundario. Entre ellas, se encuentran los medios bibliográficos (libros, revistas especializadas, publicaciones oficiales, folletos técnico, entre otros), las fuentes electrónicas y la documentación de instituciones públicas y privadas, que fue necesario consultar para obtener la información para la estructuración del marco teórico.

1.6.4 Fuentes de información.

Se utilizarán fuentes primarias y secundarias.

1.6.4.1 Fuentes Primarias

En el proceso de esta investigación se utilizan fuentes primarias de información como las encuestas directamente a la población a impactar utilizando un formato

elaborado por el grupo de trabajo del proyecto en estudio, como también esto permitirá obtener un diagnóstico del objeto de estudio.

1.6.4.2 Fuentes Secundarias.

Las fuentes secundarias corresponden a la información bibliográfica acerca de los requerimientos administrativos, financieros para la creación y puesta en marcha de la empresa del presente estudio.

2. ANÁLISIS DEL MERCADO

En este capítulo se presenta el análisis del mercado, la estructura del mercado que involucra la oferta y la demanda del sector, también se dará a conocer la caracterización del producto.

2.1 Análisis del Sector

La comuna 12 se caracteriza por ser muy comercial, es importante destacar que se encuentra el 6.9% de las unidades económicas dedicadas a la transformación de la madera y productos relacionados, el 4.9% de las restantes unidades se dedican a la fabricación de productos y textiles. (DANE, 2005).

Tabla 1 Distribución de las unidades económicas por tipo de Emplazamiento en la Comuna 12.

Tipo de Emplazamiento	Comuna 12	Total Cali
Local, oficina, fábrica, puesto fijo	42.2%	70.7%
Vivienda con actividad económica	43.8%	23.7%
Puesto móvil	14.0%	5.6%

Fuente: Censo Económico 2005 (DANE).

El sector donde será ubicada MUEBLERÍA JDL es muy comercial y es el paso obligado de muchas personas a sus trabajos y/o en común de cualquier otra actividad a nivel general, lo que permite observar las oportunidades de negocios existentes en el sector.

Desarrollando un estudio de mercado, se denota que se puede entrar al mercado sin tantos inconvenientes de tipo legal y/o comercial. Es importante, tener identificado la competencia en el sector, que aunque es mínimo, no aporta un nivel general de valor agregado a los productos y/o servicios que ofrecen.

Una de las causas por las que el negocio estaría en expansión sería porque pretende llegar con productos de alta calidad a buen precio para los clientes y acompañados de un excelente servicio.

MUEBLERÍA JDL se estará informando e innovando para traer productos nuevos y así brindar a nuestros clientes la oportunidad de adquirirlos sin necesidad de transportarse a lugares lejanos al sector del barrio Nueva Floresta.

2.1.1 Análisis de la Oferta.

Luego del análisis de los resultados, los escenarios que la empresa MUEBLERÍA JDL encontrara son de una competencia perfecta, en donde existe un gran núcleo de oferentes y demandantes de muebles.

Carencia de barreras de entrada o salida a la industria, ya que cualquier empresa que desee participar o salir del mercado puede hacerlo sin importar mayormente la inversión requerida u otro tipo de restricciones que imposibiliten su ingreso o salida del mismo.

Las empresas que forman esta línea de mercado, aceptan el precio que existe entre la oferta y la demanda, es por eso que, un nuevo participante debe de estar preparado a competir con los precios de mercado, buscando siempre un porcentaje de utilidad, y sin olvidar que los productos, deben ser de calidad, para llegar a la fidelización de los clientes.

2.1.1.1 Comportamiento Histórico de la Oferta

Dentro del comportamiento histórico de las empresas comercializadoras de muebles de madera para el hogar, ha ido variando, ya que dentro de sus historia hay empresas en donde sus modelos eran escasos, en diseños, con materia prima no de excelente calidad a precios bajos pero de igual manera no contaban con garantía, al de los pasar los años y de acuerdo con el mayor número de

competidores en este mercado ha ido mejorando no solo en la calidad sino también la atención al cliente, precio y garantía.

Tabla 2 Colombia - uso actual y potencial del suelo

Actividad	Uso Potencial (ha)	%	Uso Actual ha	%
Agricultura	14'500.200	12.7	5'317.900	4.7
Ganadería	19'181.400	16.8	40'083.200	35.1
Forestal	70'201.600	61.5	55'939.500	49.0
Otros	10'291.600	9.0	12'834.200	11.2
Total	114'174.800	100.0	114'174.800	100.0

Fuente: Socio-economic trends and outlook in Latin America: implications for the forestry sector to 2020. LAFSOS Working Paper 01. 2003

Ministerio de Medio Ambiente (Enero 2013) "Según estimaciones de la FAO, la cobertura boscosa de Colombia pasará de 49'601.000 ha en el 2000 a 45'780.000 ha en el 2020, significando una reducción del 8%. Mientras tanto, en el mismo período la cobertura permanente de pastos aumentará un 4.3; la de cultivos permanentes un 3.8% y las tierras arables disminuirán un 25.7% pasando de 2'818.000 ha a 2'094.000 ha"

2.2.2 Análisis de la demanda

Según censo 2005 el barrio nueva floresta se conforma de 19952 habitantes.

$$n = \frac{z^2 pqN}{e^2 (N - 1) + z^2 pq}$$

Dónde:

n = el tamaño de la muestra.

N = tamaño de la población.

p = Proporción de la característica de interés que generalmente cuando no se tiene su valor, suele utilizarse un valor constante de 0,5.

$$q = 1-p$$

Z = Valor asociado a la distribución normal estándar obtenido al definir el nivel de confianza. Es un valor constante que, si no se tiene su valor, se lo toma en relación al 95% de confianza equivalente a 1,96 (como más usual) o en relación al 99% de confianza equivalente a 2,58, valor que queda a criterio del investigador.

e = Límite aceptable de error muestral que, generalmente cuando no se tiene su valor, suele utilizarse un valor que varía entre el 1% (0,01) y 9% (0,09), valor que queda a criterio del investigador.

Para MUEBLERIA JDL la muestra de la población se presenta de la siguiente forma:

Maldonado G, (2010) El número de personas por hogar es de 3,7 información suministrada por el Dane.

Población Barrio Nueva Floresta = 19956

3149 hogares.

$$n = 262$$

$$Z = 1,96$$

$$p = 0,5$$

$$N = 1523$$

$$e = 0,05$$

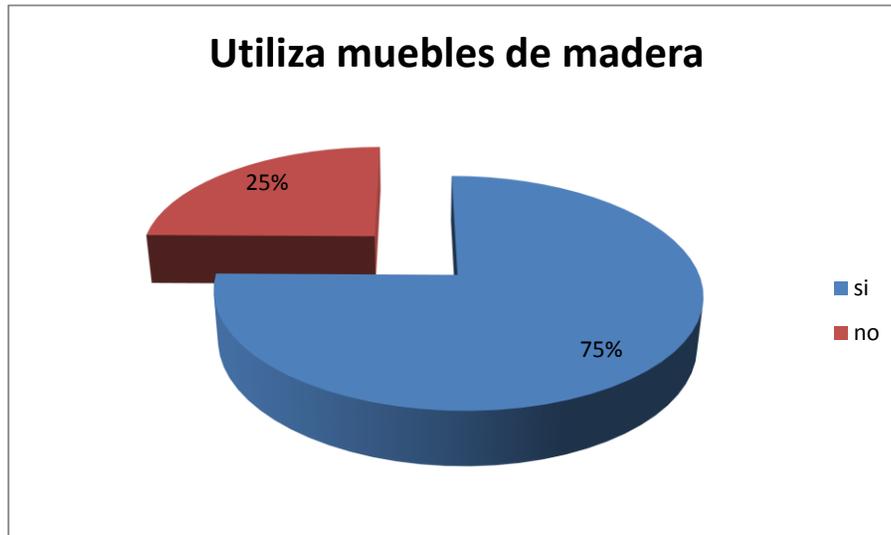
Partiendo de la información anterior y trasladada a la fórmula de la demanda, los resultados obtenidos nos indican que se deben realizar 262 encuestas en el barrio nueva floresta de la comuna 12 de Santiago de Cali.

Los resultados obtenidos después de realizar la encuesta son los siguientes:

1. Utiliza muebles de madera para su hogar?

- a) Si
- b) No

Gráfica 1. Utiliza muebles de madera



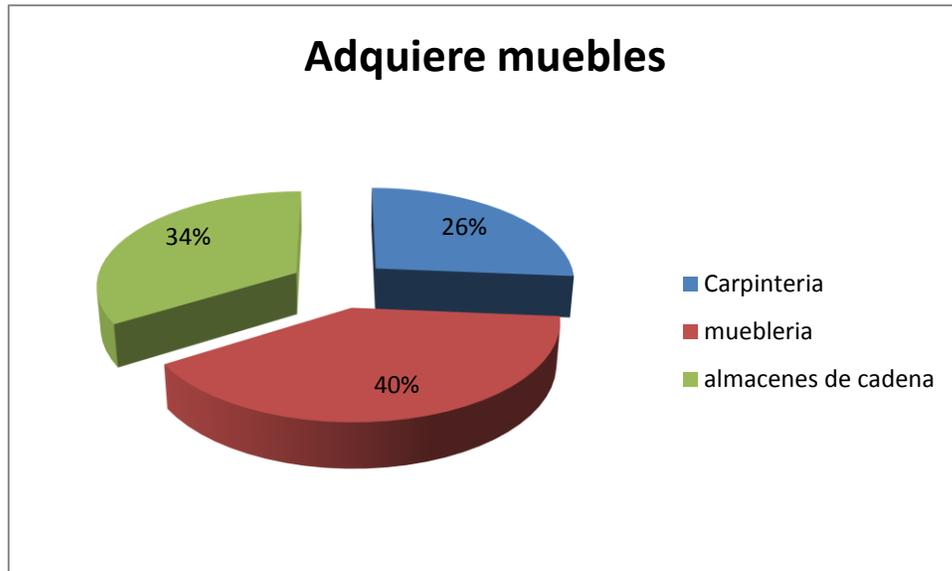
Fuente: autores.

Resultado: El 75 % de las personas encuestadas utiliza muebles de madera, lo cual nos indica que nuestro producto puede llegar a satisfacer el gusto o preferencia de esta población.

2. Cuando adquiere muebles de madera para el hogar:

- a. Los manda a hacer en carpintería
- b. Los compra en mueblerías
- c. Almacenes de cadena.

Gráfica 2. Adquiere muebles



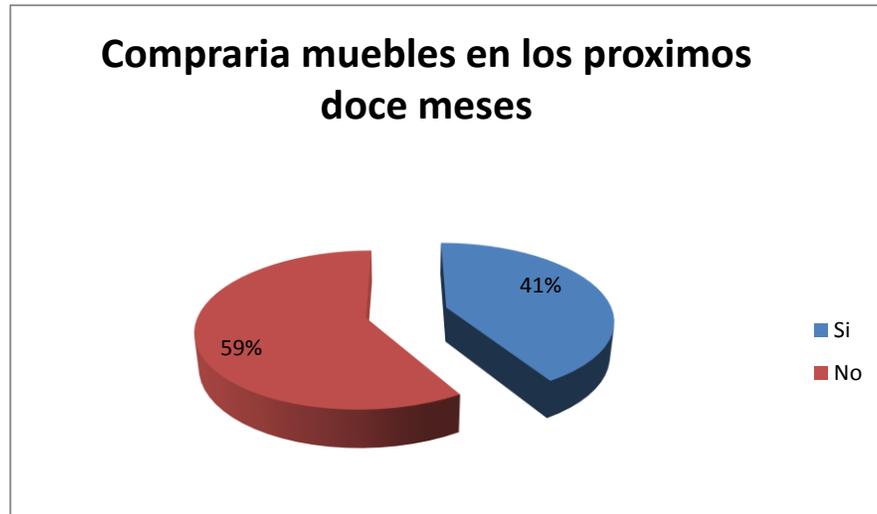
Fuente: Autores.

Resultado: El 40% de las personas encuestadas indica que prefieren adquirir sus muebles de madera en Mueblerías, lo cual pone en evidencia que esta porción de la población encuestada, hace parte de nuestro grupo de clientes prospectos. Por otra parte el 60 % está dividido entre aquellos que prefieren comprar sus muebles en almacenas de cadena con un 34% y el restante elige mandarlos a hacer.

3. Estaría interesado en comprar muebles de madera para el hogar en los próximos 12 meses?

- a. Si
- b. No

Gráfica 3. Compraría muebles en los próximos doce meses.



Fuente: Autores.

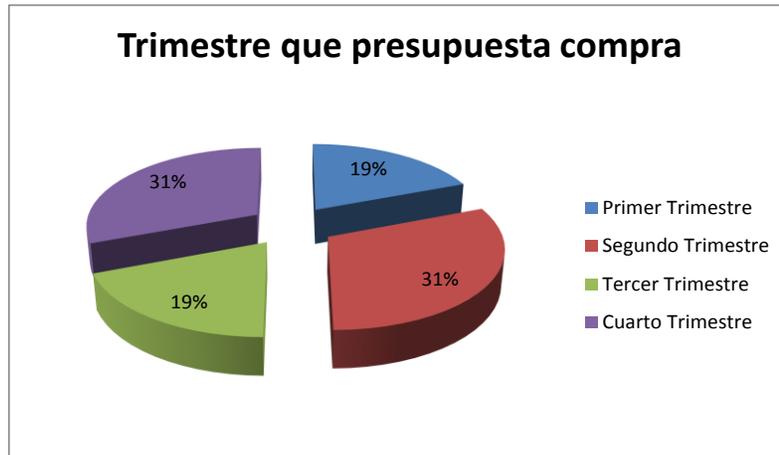
Resultado: El 59% de las personas encuestadas afirman que comprarían sus muebles en los próximos doce meses. Esto evidencia que habrá potencialidad de compra durante todo el año.

4. Para que trimestre tiene presupuestada la compra de muebles en madera para el hogar?

a) Primer trimestre _____ b) Segundo trimestre _____

c) Tercer trimestre _____ d) Cuarto trimestre _____

Gráfica 4. Propuesta comprar muebles.



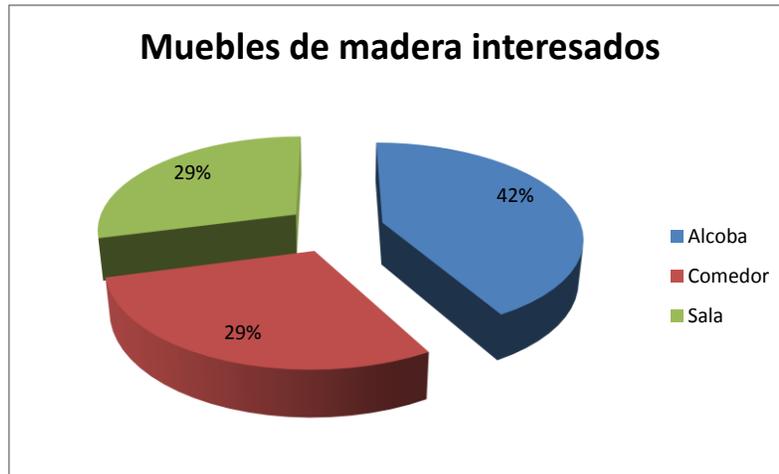
Fuente: Autores.

Resultado: De acuerdo con el resultado la encuesta realizada, se presenta un aumento sustancial en la demanda potencial para el segundo y cuarto trimestre, donde debemos estar preparados para responder a un aumento de la demanda que pasa del 19% al 31%. Mostrando el mismo comportamiento en el tercer y cuarto trimestre respectivamente.

5.Cuál de los siguientes muebles de madera estaría interesado en comprar?

- a) Alcoba
- b) Comedor
- c) Sala

Gráfica 5. Muebles de madera interesado.



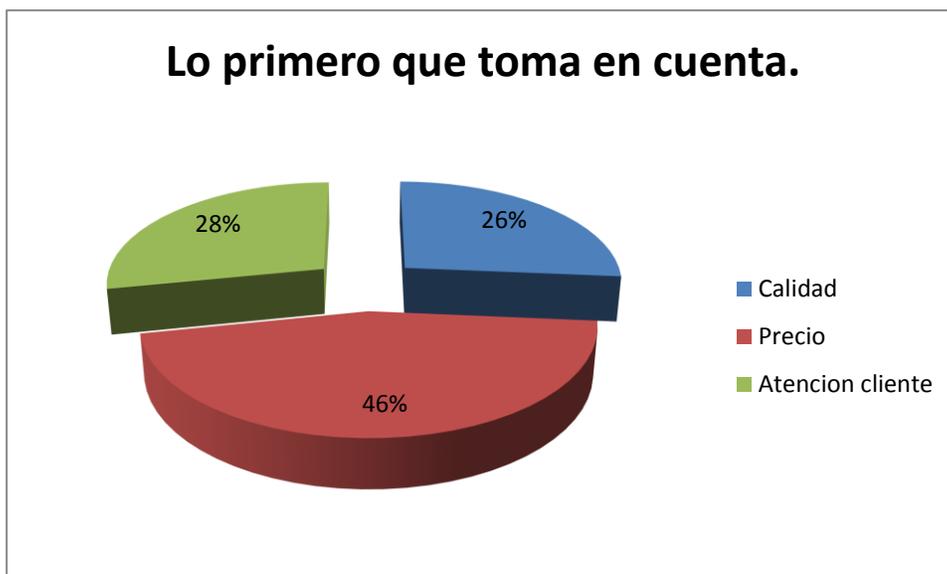
Fuente: Autores.

Resultado: De acuerdo con el resultado obtenido en la encuesta, el producto que presenta una mayor demanda corresponde a Alcoba, lo que quiere decir que éste representa nuestro producto estrella.

6. A la hora de comprar muebles de madera, que es lo primero que toma en cuenta?

- a. Calidad
- b. Precio
- c. Atención al cliente

Gráfica 6. Lo primero que toma en cuenta.



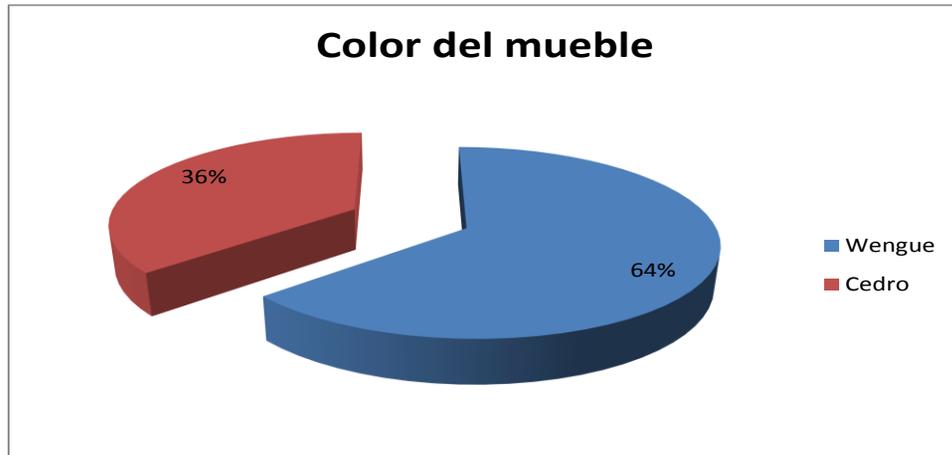
Fuente: Autores.

Resultado: El 46% de las personas encuestadas, toman en cuenta el Precio, lo que nos sugiere realizar un chequeo de precio a la competencia para tener nuestros productos con precios de acuerdo con nuestros competidores y no perder clientes por este motivo.

7. Que color prefiere para los muebles de madera para su hogar?

- a. Wengue
- b. Cedro

Gráfica 7. Color del mueble.



Fuente: Autores.

Resultado: El 64% de las personas encuestadas prefiere sus muebles en color Wengue. Lo que nos indica que debemos manejar este color para nuestros productos en mayor proporción que el color cedro.

8. Cuánto dinero está dispuesto a pagar en la adquisición de un mueble?

- a) Entre 500 y 800 mil pesos
- b) Entre 800 mil y 1 millón pesos
- c) Más de 1 millón

Gráfica 8. Dinero dispuesto a pagar.



Fuente: Autores.

Resultado: El 42% de las personas encuestadas, estarían dispuestas a pagar por sus muebles de madera más de un millón de pesos.

2.3 Caracterización del Producto

MUEBLERÍA JDL comercializara los siguientes productos:

Comedores, salas y alcobas.

En la parte de comedores MUEBLERIA JDL ofrecerá comedores en madera con asientos hechos en espuma rosada para más comodidad a la hora de sentarse. (Ver ilustración 1).

En las salas se manejaran con tonos vivos, que sean llamativos a la visión del cliente y estas tendrán una mesa de centro haciendo una combinación perfecta con el tono del mueble. (Ver ilustración 2)

En las alcobas se va a tener camas de 120 centímetros y de 140 centímetros de ancho, en colores cedro y wengue, con colchones ortopédicos, y se dará como opción nocheros y mesas de noche para combinar la cama conformando así el juego de alcoba, dentro de estas se dará como opción los closet de 2 y 3 puertas en color cedro y/o wengue de esta manera crear un llamativo y comfortable articulo

al cliente potencial de la comuna 12 y en especial a los del barrio nueva floresta.(ver ilustración 3)

Los artículos anteriormente mencionados será elaborados en material mdf y Aglomerado, con detalles enchapillados en melanina para protegerlos del agua.

El precio de venta del producto varía de acuerdo a sus especificaciones, orientado a partir del gusto o preferencia del cliente; en la actualidad existen variedad tanto en estilos, como también en calidad de muebles, de acuerdo a esto se satisface la necesidad del cliente de acuerdo a su potencialidad o capacidad de compra.

Ilustración 1. Sala.



Fuente: Autores.

Ilustración 2. Comedor.



Fuente: Autores.

Ilustración 3. Alcoba.



Fuente: Autores.

MUEBLERÍA JDL estará en la constante búsqueda de innovación y mejoras continuas no solo en calidad de sus productos sino también en el servicio, de manera tal que logre llevar al cliente productos que hayan sido fabricado con altos estándares de calidad; por otra parte atender su demanda de manera oportuna y eficiente, agregado a lo anterior brindar una amplia garantía sobre los productos.

2.4. Plan De Mercadeo

2.4.1 Estrategias de Precio.

Mueblería JDL trabajara con la estrategia de precios orientada a la competencia, este método supone que siempre debemos estar con precios de acuerdo con lo que cobran la competencia, y que uno de los principales objetivos de la empresa es tener una mayor participación en el mercado lo que permite que se obtenga una rentabilidad alta.

2.4.2 Estrategia de ventas.

Las estrategias de venta para Mueblería JDL, estarán orientadas a:

Incrementar el valor de la venta: A través de la venta de proyectos, es decir el vendedor no se limitara a ofrecer lo que el cliente le pregunte, sino que lo invitara a llevar un producto más, que complemente la venta al cliente y a su vez incremente la venta.

Mantener e incrementar clientes: Realizar seguimiento a nuestros actuales clientes, saber que les gusta de nuestros productos, que no les gusta, y solicitar sugerencias.

2.4.3. Estrategia promocional.

Se creara una página gratuita donde anunciaremos todos nuestros productos, dirección y teléfono para que ubiquen nuestra empresa.

Así mismo se creara un correo electrónico que nos ayudara a enviar avisos a nuestros clientes, utilizando la base de datos que realizaremos por medio de las compras realizadas por ellos.

2.4.4. Estrategia de distribución.

Debido a que Mueblería JDL, venderá sus productos sin hacer uso de intermediarios, sino directamente al consumidor final, hablamos que nuestra estrategia de distribución es el Canal Directo. Lo que nos permite obtener como ventaja, asegurarnos de brindar un excelente servicio al cliente y al mismo tiempo la entrega de los productos buenas condiciones.

3. ESTUDIO TÉCNICO Y OPERACIONAL

Con el desarrollo de este capítulo se instaura el estudio técnico, lo cual permite a través de la aplicación de la ingeniería del proyecto y la construcción de diagramas de proceso, estudiar los elementos determinantes que logran definir la efectiva macro y micro localización del proyecto tratándose no solo de la ubicación del mercado sino también de nuestros proveedores estratégicos.

3.1 Análisis Técnico

3.1.1. Ingeniería del proyecto

3.1.2 Maquinaria y Equipos

Para la puesta en marcha del proyecto es necesario contar con los equipos que se mencionan a continuación:

Tabla 3. Maquinaria y equipo.

DESCRIPCION	CANTIDAD
COMPUTADOR	2
TELEFONO	2
IMPRESORA	1
FAX	1

Fuente: Autores.

- Determinación de insumos requeridos para comercializar:

Tabla 4. Insumos requeridos.

DESCRIPCION	CANTIDAD
ESCRITORIO	2
SILLAS	6
CALCULADORA	3
RESMA PAPEL	5
LAPICEROS	6
DOCUMENTOS DE OFICINA	10

Fuente: Autores.

3.1.3 El Producto

3.1.3.1 Descomposición del producto.

Los productos que se van a comercializar son muebles fabricados utilizando una excelente combinación entre madera solida de pino estufada, que es la que brinda la fuerza a la estructura, y tableros de MDF (Medium Density Fibreboard) de 12 mm los que logran resaltar la vista atractiva a los muebles. Tableros aglomerados son partículas de madera prensada con recubrimiento melaminico que evita el paso de la humedad.

3.2 Metodología para el estudio de la ingeniería del proyecto

Tamaño y localización del proyecto

3.2.1 Tamaño Del Proyecto

El tamaño de este será determinado por la demanda que se obtenga de los distribuidores locales, a medida que los consumidores se vayan identificando con los muebles comercializados por esta empresa y los continúen adquiriendo.

Se cuenta con una buena disponibilidad de proveedores en la ciudad, debido a que se cuenta con varios contactos y empresas para la compra de los productos.

3.2.2 Tamaño del mercado

Inicialmente el mercado objetivo de esta compañía es brindar sus productos a los habitantes del barrio nueva floresta de la comuna 12 de la Ciudad de Cali, posteriormente y como fundamento de la visión de la misma, llegará a cubrir el área geográfica del valle del cauca a una población de más de 1.5 millones de habitantes de acuerdo con el censo nacional de población y vivienda del 2002.

3.2.3 Ubicación del negocio.

Se utilizara el método de factores para definir la ubicación del negocio, se hará por una calificación de 1 a 5 donde 1 será la ubicación menos favorable y 5 será la mejor ubicación.

Se utilizaran 3 zonas tentativas donde **A** corresponde a barrio Manzanares, **B** corresponde barrio a Alameda y **C** corresponde a barrio Nueva Floresta.

El barrio que mayor puntaje nos arroje será la mejor ubicación para nuestro negocio.

Los factores que utilizaremos serán: proximidad a los proveedores, vías de acceso, competencia, alquiler y seguridad del barrio. (Ver tabla # 3 método de factores ponderados)

3.2.4 Definición de cada factor

- Proximidad a proveedores: se buscare proximidad de los proveedores a nuestro negocio, para garantizar que el despacho de la mercancía solicitada tenga un tiempo real de entrega más corto. Lo que nos permitirá la disponibilidad de los productos solicitados por nuestros clientes de manera oportuna y así no perder ventas.
- Vías de acceso: se tendrán en cuenta que como mejor opción de ubicación de nuestro negocio, a aquel lugar que cuente con varias vías alternativas y en buen estado para llegar al lugar, facilitando el acceso tanto de los proveedores como nuestros clientes.
- Competencia: Es necesario conocer el número de competidores en el sector que deseamos establecer el negocio. Para así evaluar el lugar de puesta en marcha del proyecto.
- Alquiler: este factor será vital importancia, puesto que un mayor valor en alquiler del local comercial, aumentara los costos y disminuirá la utilidad.
- Seguridad: se tendrá en cuenta un lugar que brinde seguridad a nuestros clientes y a nuestro negocio. Lo que se traduce en aumento de la venta porque facilita al cliente un acceso al lugar de manera tranquila y sin ningún temor. Al igual que para nosotros como propietarios nos representa un gasto menos en cuanto a seguridad se refiere.

Tabla 5. Método factores ponderados.

METODO FACTORES PONDERADO							
FACTORES	% PONERAD	A		B		C	
PROXIMIDAD A PROVEEDORES	20	4	80	2	40	3	60
VIAS DE ACCESO	15	4	60	3	45	4	60
COMPETENCIA	40	1	40	2	80	5	200
ALQUILER	20	3	60	1	20	4	80
SEGURIDAD	5	2	10	4	20	3	15
totales	100%	250		205		415	

Fuente: Autores.

La mejor opción que nos arroja el método ponderado es el barrio Nueva Floresta, este se ubicara sobre la carrera 52 con autopista sur oriental, donde el alquiler de locales comerciales se encuentra en un valor de \$300.000 pesos.

Ilustración 4. Local.

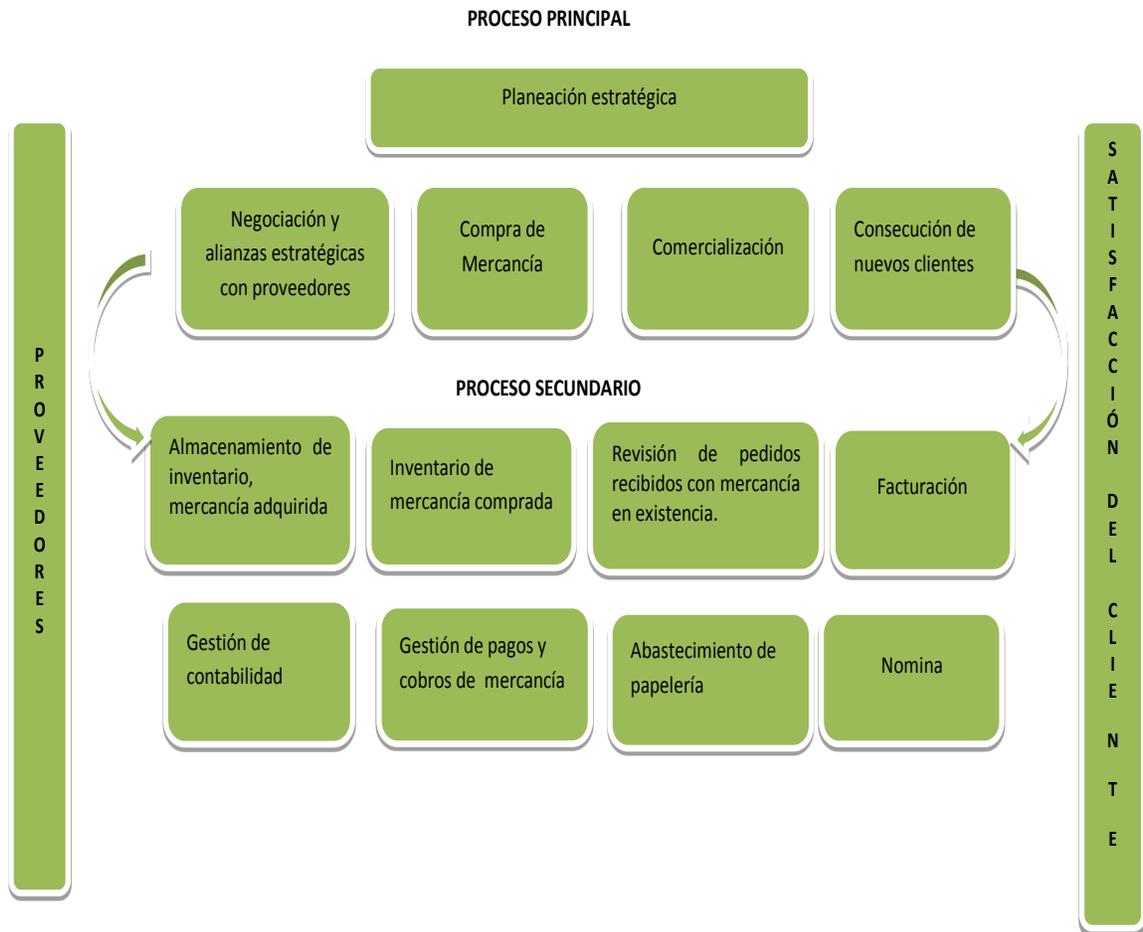


Fuente: Autores.

3.2.5 Diagramas y planes de Desarrollo

- Plan funcional general: esta

Figura 1. Diagrama de plan funcional.



Fuente: Autores

Descripción Del Plan Funcional De Procesos

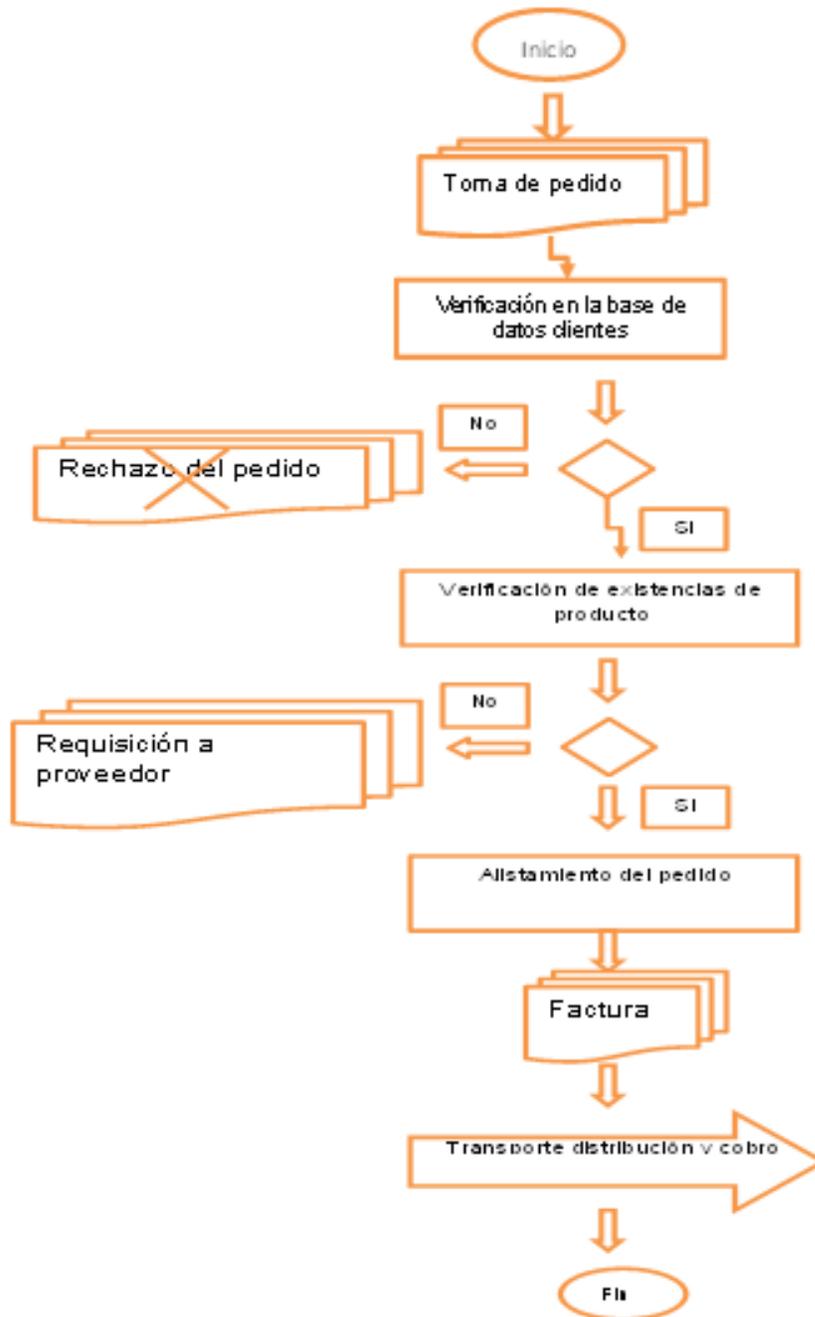
El plan funcional está conformado por dos partes, en primer lugar se establece el proceso principal, en donde parte la planeación estratégica desde el área administrativa, en él se concreta la elección negociación y alianzas estratégicas con proveedores de alta calidad, pues es este uno de los factores críticos de éxito del negocio, a partir de la determinación, elección, acuerdo y negociación con los proveedores específicos se procede a la compra de la mercancía, la cual se comercializa posteriormente, en este mismo proceso se encuentra la consecución de nuevos cliente, para garantizar el mantenimiento y rentabilidad del negocio.

En segundo lugar, se encuentra relacionadas todas las actividades a realizar para garantizar un óptimo desempeño y organización en stock e inventarios; estos procesos residen en contar con un eficiente y efectivo almacenamiento e inventario de la mercancía comprada, revisión de pedidos vs mercancía en existencia, para una respectiva facturación. Por otra parte se encuentra también secundarizado en este proceso, gestión de contabilidad, en donde se ejecutan los pagos a proveedores, abastecimiento de insumos, como también el pago de nómina a los colaboradores de la organización.

Finalmente todos y cada uno de los procesos incluidos en el plan funcional, están relacionados con un factor crítico de éxito el cual está directamente relacionado con los proveedores, en ello está la calidad no solo en el producto sino en todas aquellas actividades comerciales conllevando a un factor clave de éxito que es la satisfacción del cliente.

Diagrama de flujo de Proceso de comercialización:

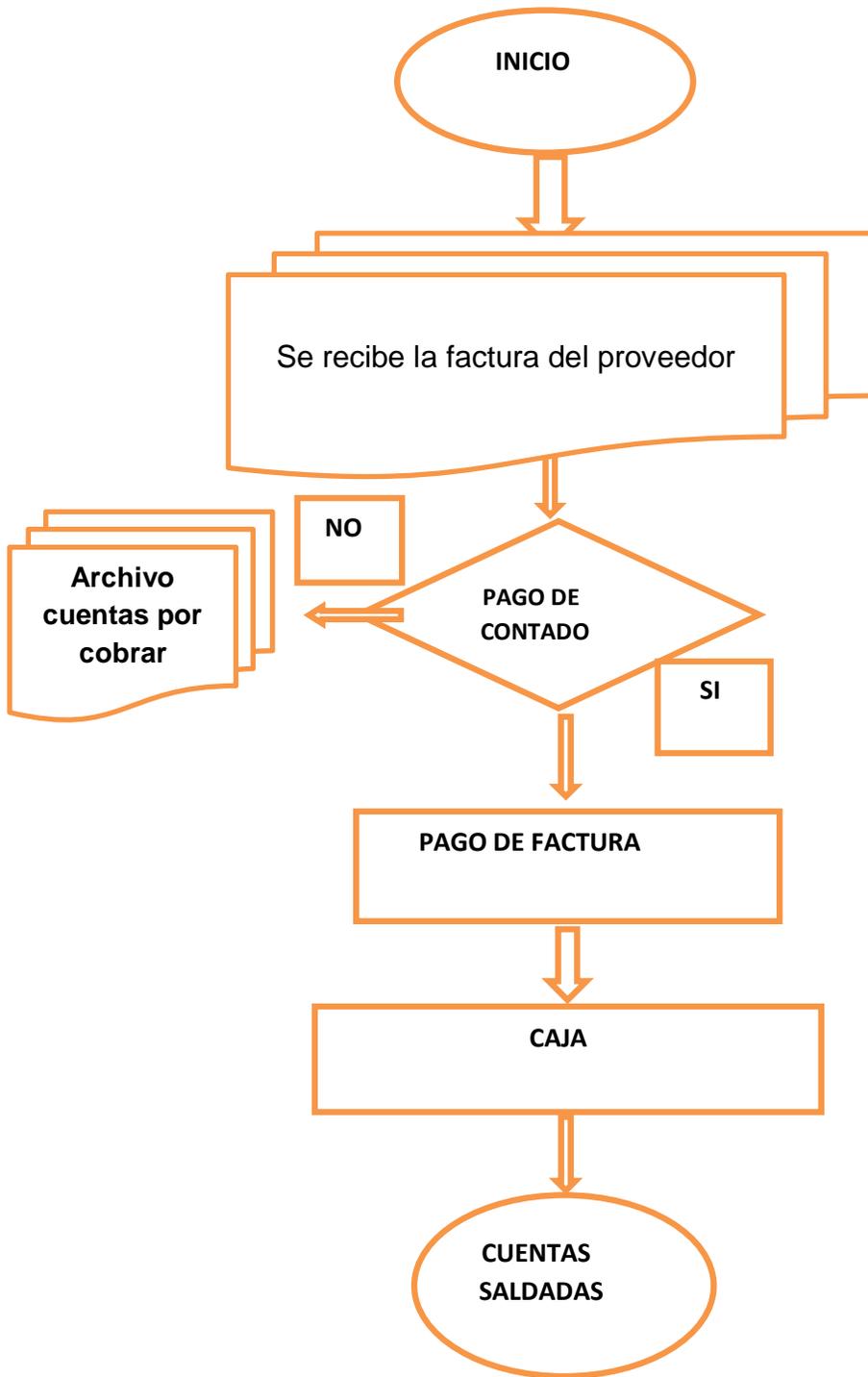
Figura 2. Flujo de proceso de comercialización.



Fuente: Autores

Descripción del proceso: Este proceso se le da inicio con la toma de un pedido de un cliente determinado, al cual se le informa de precios y cantidades, realizada la toma de esta información se procede a la verificación de los datos del cliente, ya sea que este en nuestra base de datos o sea nuevo; en el evento que sea nuevo se debe realizar un nuevo contacto telefónico para verificar si los datos suministrados son reales, sino se rechaza el pedido, si es cierto, se procede a verificar la existencia del pedido en el almacén de producto terminado, si no hay existencia se debe pasar una requisición con el número de unidades necesarias para la venta, si hay existencias se procede a alistar el producto de acuerdo con el pedido del cliente, se procede a distribuirlo y a realizar el respectivo cobro de la factura.

Figura 3. Pago de facturas.

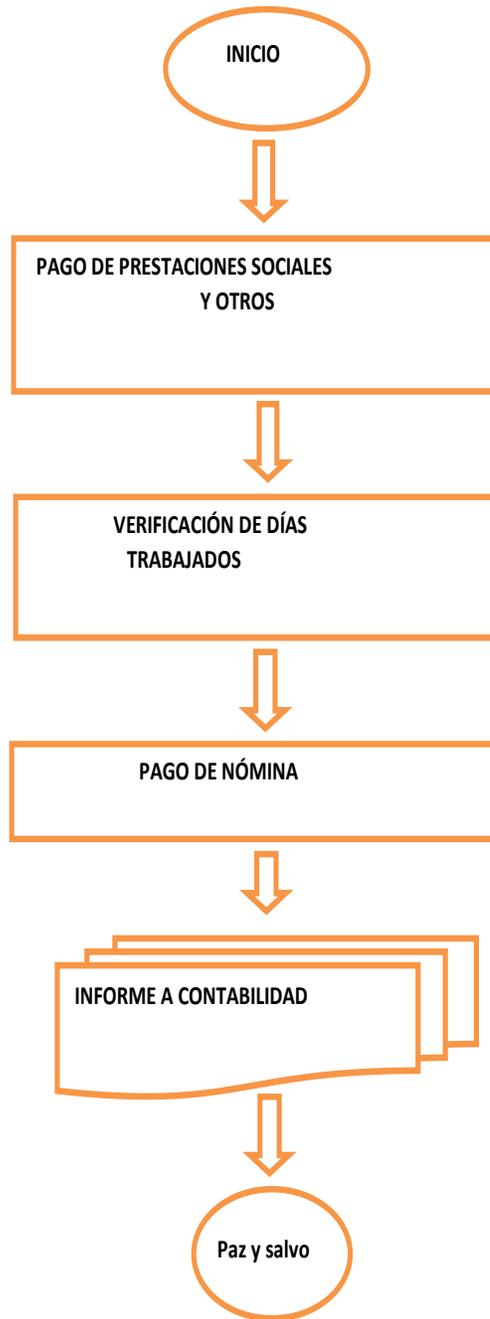


Fuente: Autores

Descripción del Proceso

Al momento de recibir la mercancía en base al pedido realizado al proveedor, este entrega la respectiva factura, la cual será cancelada de acuerdo al convenio efectuado por ambas partes, ya sea este de contado o a crédito; si esa factura fuera a ser cancelada de contado el pago se hará en efectivo y saldrá de caja, por otra parte si se acuerda pagara a crédito, esta factura será archivada en cuentas por pagar.

Figura 4. Pago de nómina.



Fuente: Autores

Descripción de Proceso Pago de Nomina

De acuerdo a las fechas pactadas para efectuar pago, se realiza el proceso correspondiente, dando inicio en el pago de prestaciones sociales y otros, seguido a este, se verificaran los días trabajados por el colaborador, en base a eso se efectúa el pago de nómina, posteriormente se pasará el correspondiente informe a contabilidad de esta manera se da cierre a este proceso.

3.2.6 Costo de la tecnología

Tabla 6. Elementos requeridos.

Tecnología	Costo unid.
COMPUTADOR AMD QUAD CORE A83870K 3.0 GHZ JANUS	1,200,000
Fax Panasonic kx-ft981	180.000
Impresora Epson l200 sistema tintas continuas.	379.000
Teléfono inalámbrico	99.900

Fuente: Autores

3.2.7 Descripción de la maquinaria, equipos, muebles y enseres y utensilios.

Ilustración 5. Maquinaria y equipo.



Fuente: imágenes Google



3.3 Localización del proyecto

Haciendo un análisis de nuestros posibles clientes, los puntos de abastecimiento y la ausencia de competencia que ofrezca el mismo producto en la zona y demás factores se determina:

3.3.1 Macro localización

MUEBLERIA JDL va a estar ubicada en Colombia, en el departamento del valle del Cauca dentro de la ciudad de Santiago de Cali y en la comuna 12 de esta ciudad.

El transporte de la mercancía al punto de venta, será asumido por nuestros proveedores. En cuanto a disponibilidad de los productos, tendremos el respaldo de los mismos, puesto que sus puntos de distribución se encuentran en la misma ciudad, lo que nos garantiza que el momento que se presente un

desabastecimiento, el proveedor podrá abastecernos nuevamente de manera oportuna.

En cuanto a la situación del mercado los muebles han ido incrementando la demanda debido a la gran variabilidad de uso, por lo que a nivel mundial se registra una demanda insatisfecha convirtiéndose en un producto atractivo puesto que las características de la misma le permiten tener una mayor demanda.

Este proyecto tendrá varias facilidades entre estas tenemos: vía principal (Autopista Sur Oriental) a dos cuadras del punto de venta, la cual tiene acceso a todo tipo de vehículo, rutas de transporte público MIO, energía eléctrica, teléfono, fax, internet, servicios públicos en general, que permitirán el desarrollo normal de las actividades de comercialización del producto.

Esta empresa será legalmente constituida para cumplir rigurosamente con los requisitos exigidos por la ley.

Las condiciones locales como clima, suelo y agua no son restricciones para la comercialización de nuestros productos.

3.3.2 Micro localización

El emprendimiento se encontrará ubicado en el departamento del Valle del Cauca, en la ciudad de Santiago de Cali, comuna 12 en el barrio Nueva Floresta que se encuentra cerca de la autopista Sur Oriental que es una vía de acceso rápido que nos permitirá llegar a nuestros puntos de abastecimiento (Centro de la ciudad) en aproximados 30 minutos.(ver ilustración 6).

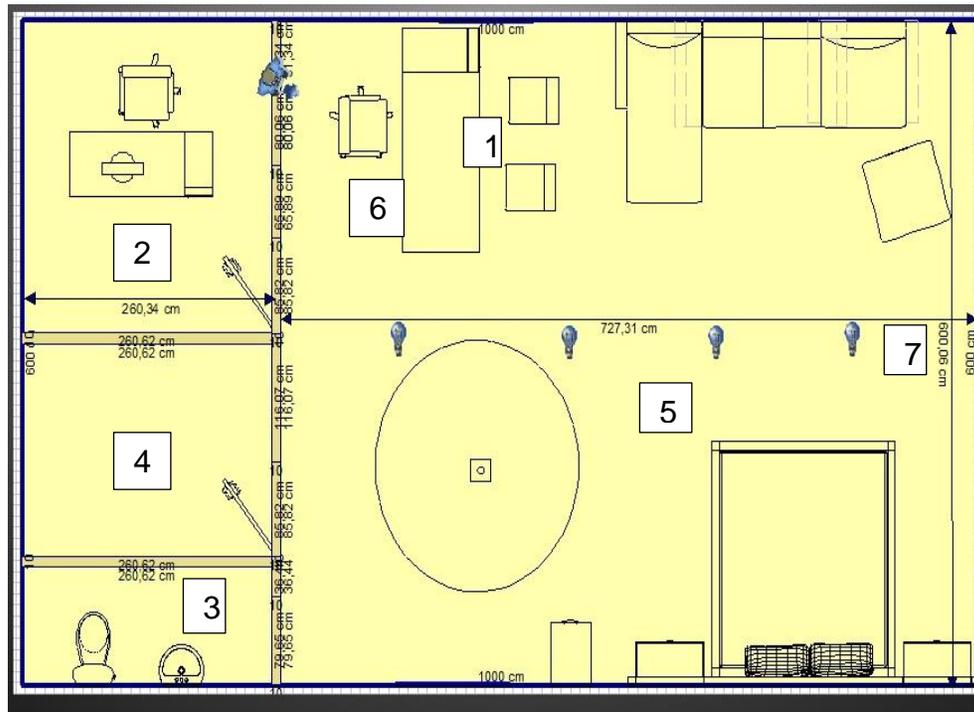
Ilustración 6. Ubicación en mapa.



Fuente: Google Maps. (google maps, 2014)

El local comercial cuenta con un área de 100mts², contara con un espacio para la exhibición de la mercancía, un espacio para almacenaje y un área de administración y ventas.

Figura 5. Forma del sitio.



Largo: 100 mts. Ancho: 60 mts.

Fuente: Autores

El sitio de trabajo estará distribuido así:

1. Punto de pago.
2. Administración.
3. Baños.
4. Bodega.
5. Área de exhibición.
6. Punto de venta.
7. Entrada- Salida.

4. ESTUDIO ORGANIZACIONAL Y LEGAL

Este capítulo contiene la naturaleza con la que funcionará la empresa, de acuerdo al tipo de persona Jurídica establecida, la cual corresponde a la SAS (Sociedad por Acciones simplificadas). En este apartado se determinan los cargos necesarios para la ejecución de labores concernientes a la actividad de la empresa, como también las normas a cumplir por parte de cada uno de los miembros de la misma, asimismo la forma en cómo se procederá para contratar el personal, cómo será entrenado en sus tareas y todo lo pertinente para lograr el buen funcionamiento de la empresa, por esta razón se fundamentan de manera específica la base legal para la constitución de la misma.

4.1 Análisis Organizacional

La persona Jurídica de la organización será una SAS (sociedad por Acciones Simplificadas), de acuerdo y conforme a la vigencia de la ley 1258 de 2008, por medio de la cual se crea este tipo de sociedad en Colombia.

La preferencia por este tipo de sociedad parte de la flexibilidad de su forma y manera de operar, pues el trámite para su incorporación en el ordenamiento legal es sencillo y sus normas no son tan estrictas como para las Sociedades Anónimas y de Responsabilidad Limitada. Pese a esto, mantiene la seguridad jurídica otorgada a los otros tipos societarios establecidos en la legislación Colombiana.

Otra de las razones que llevo a la conformación de este tipo de sociedad, son sus beneficios, dentro de los cuales se encuentran factores adecuados al modus operandi de la organización, por razón del tamaño de la misma, uno de los beneficios que se ajusta es que las este tipo de persona jurídica no están obligadas a nombrar Revisor Fiscal, a menos que supere cierto nivel de activos o ingresos brutos; otro de estos factores radica en que puede conformarse por una o más personas, lo cual resulta pertinente en este caso, puesto que esta se

constituye por tres accionistas, de los cuales, dos estarán en figura de colaboradores de la misma, en dos cargos creados de común acuerdo.

En base a lo expuesto anteriormente la empresa inicia operaciones con fuerza de trabajo con dos colaboradores; cargos ocupados por dos de los tres socios accionistas, los cuales tienen formación y conocimiento en todo lo relacionado con la compañía., pese a esto se efectuara de manera legal contrato laboral; de ahí que se delega un cargo a una persona específica de acuerdo a su perfil y a los requerimientos del mismo.

4.1.1. Misión

Mueblería JDL es una empresa dedicada a la comercialización de muebles de madera para el hogar, tales como salas, comedores y alcobas, la cual ofrece productos sofisticados y de calidad, comprometido con la creación del valor agregado de la empresa, con el fin de alcanzar la satisfacción del cliente, manteniendo relaciones integrales a largo plazo y superando constantemente sus expectativas.

4.1.2. Visión

Mueblería JDL es una empresa dedicada a la comercialización de muebles de madera para el hogar, tales como salas, comedores y alcobas, la cual ofrece productos sofisticados y de calidad, comprometido con la creación del valor agregado de la empresa, con el fin de alcanzar la satisfacción del cliente, manteniendo relaciones integrales a largo plazo y superando constantemente sus expectativas.

4.1.3 Valores Corporativos

Los principios y valores en los que se pretende orientar la conducta, las acciones y decisiones de la fundación son los siguientes:

- Compromiso: Actitud de responsabilidad con las labores encomendadas y un elemento clave para el éxito de la empresa.
- Orientación al Cliente. Una permanente actitud de respeto y preocupación ante los requerimientos de los clientes internos y externos, así como la búsqueda de satisfacción de sus necesidades.
- Trabajo en Equipo: Unir esfuerzos para el logro de los objetivos, en un ambiente de confianza, comunicación permanente y respeto; compartiendo conocimiento, experiencia e información.
- Mejoramiento Continuo. Una visión permanente al logro que permitirá avanzar en los objetivos y mejorar continuamente, reconociendo fortalezas y debilidades.

4.2 Estructura Organizacional

Mueblería JDL posee una estructura con sólidas bases que fomentan de manera directa su desempeño positivo en la ejecución de sus labores tanto a nivel interno como externo.

4.2.1 Áreas funcionales

La empresa cuenta con 2 áreas Funcionales las cuales son:

- ✓ Área Administrativa
- ✓ Área de Ventas

4.2.1.1 Área Administrativa.

Esta área es el apoyo institucional, responsable de llevar a cabo las acciones de planeación, organización, ejecución y control de los recursos de la empresa, y de servicios auxiliares; así como, la administración y desarrollo del personal administrativo; dentro de sus funciones también se encuentra la gestión estratégica para la innovación y para la consecución de convenios.

En esta área se desempeña el respectivo cargo de Administrador.

4.2.1.2 Área Ventas

Es el área encargada de persuadir a un mercado de la existencia de un producto, valiéndose de su fuerza de ventas o de intermediarios, aplicando las técnicas y políticas de ventas acordes con el producto que se desea vender.

En esta área se encuentra ubicado el cargo de Asesor Comercial.

4.2.1.3 Descripción de cargos

Para las operaciones dentro de la empresa es necesario contar con recurso humano capacitado e informado en calidad de servicio y productos puesto que sin ellos no funcionaría este negocio.

Tabla 7. Descripción de cargos.

MUEBLERÍA JDL		
FORMATO DESCRIPCIÓN DE CARGOS		
A. CARACTERIZACIÓN DEL CARGO		
Nombre del cargo	Administrador	
Asignación salarial	\$ 616.000	
Dependencia	Administrativa	
B. OBJETIVO PRINCIPAL DEL CARGO		
Velar por la ejecución y desarrollo del plan estratégico de la organización, a través del equipo humano de la misma. Propiciar la implementación de estrategias y planes a seguir buscando el cumplimiento de los objetivos de la organización.		
C. REQUERIMIENTOS		
Indispensables	Experiencia laboral: 2 años	
	Formación académica: Profesional en carreras administrativas	
	Edad: 30 – 40 años	
Deseables	Estado Civil: Casado/Unión Libre	
	Idiomas: Español e Ingles	
D. DESCRIPCIÓN DE FUNCIONES		
FUNCIÓN	PERIODICIDAD	
	Diaria	Ocasional
Planeación, Organización, Ejecución, dirección y control de todos los recursos de la organización.	X	
Recolectar y analizar información oportuna, veraz y dinámica sobre el mercado y la competencia	X	
Planteamiento de estrategias	X	
Estudio de mercado y su competidor tanto para evidenciar las posibles oportunidades de crecimiento	X	
Fidelización de los clientes actuales	X	
E. COMPETENCIAS REQUERIDAS		
COMPETENCIAS INDIVIDUALES	COMPETENCIAS GRUPALES	
Actitud de servicio	Visión integral de negocio	
Calidad y precisión	Flexibilidad	
Manejo de personal	Comunicación efectiva	
Orientación al éxito	Trabajo en equipo	
Resolución de problemas	Relaciones interpersonales	
Organización	Liderazgo	

Fuente: Autores

Tabla 8. Descripción de cargos, asesor comercial.

MUEBLERÍA JDL		
FORMATO DESCRIPCIÓN DE CARGOS		
A. CARACTERIZACIÓN DEL CARGO		
Nombre del cargo	Asesor Comercial	
Asignación salarial	\$616.000(SMLV)	
Dependencia	ventas	
B. OBJETIVO PRINCIPAL DEL CARGO		
Construir confianza con el cliente, y luego encontrar exactamente lo que el cliente desea o necesita, con diligencia hacer que lo consiga de una manera rápida y oportuna, hacer que se sienta bien con el producto que compró y con la empresa.		
C. REQUERIMIENTOS		
Indispensables	Experiencia laboral: 2 años	
	Formación académica: Técnico o estudiante de carreras administrativas, mercadeo o afines.	
	Edad: 20 – 35 años	
Deseables	Género: Masculino	
	Estatura promedio: Mínimo 1.65cm	
D. DESCRIPCIÓN DE FUNCIONES		
FUNCIÓN	PERIODICIDAD	
	Diaria	Ocasional
Atención al público en general	x	
Visitar clientes de manera personalizada, para asesoría.		x
Diligenciar los formatos establecidos para los respectivos pedidos	x	
Trabajo post-venta		x
E. COMPETENCIAS REQUERIDAS		
COMPETENCIAS INDIVIDUALES	COMPETENCIAS GRUPALES	
Actitud de servicio	Comunicación efectiva	
Calidad y precisión	Orientación al éxito	
Habilidad multitareas	Resolución de problemas	
Habilidad persuasiva	Trabajo en equipo	
Iniciativa	Visión integral del negocio	

Fuente: Autores

4.3 Empleados

4.3.1 Reclutamiento

Al inicio de las actividades del negocio no se tiene la necesidad de personal ajeno a los socios, pese a esto es importante mencionar que de acuerdo a la visión del mismo, cabe incluir la forma en cómo sería pertinente realizar el proceso de reclutamiento de personal el cual llegará a ser parte del equipo de trabajo, para poder atender de manera oportuna a la demanda; la forma en cómo se realizaría este paso en un futuro se describe a continuación:

Mueblería JDL, realizará un método de reclutamiento donde se convocara al personal idóneo que cumpla con las expectativas de la organización. La técnica de trabajo será definida en el momento que sea necesario para el eficiente desempeño de las actividades del negocio.

Para la contratación del personal; se hará el procedimiento de publicar convocatorias en bolsas de empleo y se realizarán entrevistas de tipo abierto y semi estructuradas, además de la realización de pruebas de habilidades y conocimientos a los posibles candidatos de acuerdo al cargo a contratar.

4.3.2 Selección

El reclutamiento iniciará con indagación en las bases de datos en empresas especializadas en contratación de personal (agencias de empleo). Se pondrán anuncios publicitarios en periódicos y páginas de Internet también especializadas.

A partir del momento en que las personas interesadas en el puesto específico de contador, lleguen a la empresa con su hoja de vida, ya sea que hayan visto el anuncio por Internet, por el periódico, por voz a voz o por cualquier medio, se procederá a realizar el proceso de selección que se llevará a cabo por el área administrativa de la empresa, el cual tendrá las siguientes herramientas:

4.3.3. Entrevista

Una vez la selección este culminada, el personal adecuado se encargara de realizar las entrevistas a los aspirantes, que hayan pasado el proceso de reclutamiento, se realizaran preguntas personales, familiares, de educación tales como, con quien vive, estado civil, antecedentes laborales, competencias, aptitudes, grados de escolaridad, experiencias personales, experiencias laborales, y en ellas podrá saber si el aspirante reúne los requisitos del cargo.

4.3.3.1 Exámenes

- Psicométricos:

Las pruebas psicométricas tienen diversas utilidades en el ámbito laboral, tal es el caso del reclutamiento y selección donde estas permiten elegir a los candidatos más adecuado a un perfil de puesto o identificar niveles y necesidades de conocimiento, habilidades, actitudes que resultan muy útiles en el área de desarrollo de personal.

- Escala Avanzada

Esta evaluación es una prueba de habilidad mental general. Instrumento destinado a "medir la capacidad intelectual para comparar formas y razonar por analogías, independientemente de los conocimientos adquiridos"; en éste sentido se evalúa factores como claridad de pensamiento, capacidad para deducir respuestas partiendo de la interacción de variables en un ambiente desconocido, en tiempo normal y/o ilimitado.

Áreas de Aplicación: Psicología laboral, educativa, clínica y orientación vocacional, otras.

- Escala de Preferencias Personales

La motivación y la satisfacción que el individuo encuentra al realizar determinadas actividades actúan como impulsores de un trabajo más productivo.

- Test de Adaptabilidad Social

Este instrumento ayuda a localizar el grado de adaptabilidad que tiene una persona socialmente y muestra también algunos indicadores útiles para la toma de decisiones; estos indicadores son las habilidades desglosadas que encontramos en los resultados de la evaluación: Habilidad de Supervisión, Capacidad de Decisión en Relaciones Humanas, Capacidad de Evaluación de Problemas Interpersonales, Habilidad para Establecer Relaciones Interpersonales, Sentido Común y Tacto en las Relaciones.

- Test de Honestidad

Este instrumento permite conocer seis aspectos de la manera de ser y actuar del evaluado relacionados con cuestiones éticas del comportamiento dentro del

Entorno laboral: confiabilidad, integridad, ética laboral, lealtad grupal, rechazo al consumo de sustancias prohibidas y rechazo a comportamientos violentos.

Cabe resaltar que por el tipo de contratación que se lleva a cabo para la contratación del contador, no se hace necesario realizar exámenes médicos o de laboratorio; solo se le efectuarán pruebas mediante la utilización de Instrumentos para evaluar con objetividad los conocimientos y habilidades adquiridos mediante el estudio, práctica o ejercicio. Busca medir el grado de conocimiento exigidos por el cargo o el grado de habilidad para ejecutar ciertas tareas.

Clasificación en cuanto a la manera de aplicarlas:

Orales: se formulan preguntas orales específicas que tiene como objetivo respuestas orales específicas.

Escritas: pruebas aplicadas mediante preguntas y respuestas escritas.

De realización: Pruebas mediante la ejecución de un trabajo de manera uniforme y en un tiempo determinado (taquigrafía, diseño).

- Investigación de Candidatos

Esta etapa consiste en el adecuado manejo de la información suministrada por los candidatos, el personal encargado deberá verificar las referencias Personales, familiares y laborales descritas en la hoja de vida, deberá realizar llamadas de verificación.

4.4 Contratación Del Personal

La contratación del personal de Mueblería JDL estará a cargo del Administrador, quien en común acuerdo con los demás socios determina los cargos según las necesidades de la empresa.

Esta fase es una de las más importantes para los socios en calidad de colaboradores pues que aquí se le establecerá el sueldo que devengarán, prestaciones sociales, duración y tipo del contrato, derechos funciones y obligaciones, será presentado a todo el equipo de trabajo, las áreas y cuales estarán a su cargo.

4.4.1. Tipos de contrato

- Contrato a término indefinido, este tipo de contratación se hará para probar las capacidades y aptitudes de los empleados. Por este tipo de contrato serán vinculados, el Administrador y el Asesor Comercial.

Documentación necesaria para la Contratación:

Certificados laborales documentados en la hoja de vida

- Carta de recomendación
- Referencia personal
- Referencia familiar
- Referencia laboral

- Fotocopia libreta militar
 - Fotocopia de la cedula de ciudadanía al 150%
 - 2 fotografías recientes para el carnet
 - Certificados de estudios
 - Fotocopia del título tecnológico o diploma cuando así el cargo lo exija
- ✓ Esta persona también deberá suministrar a información confiable acerca de su fondo de pensiones, cesantías y su A.R.P y su E.P.S.

4.4.2 Inducción

Este proceso será llevado a cabo por todos los miembros de la sociedad la cual en nombre de persona jurídica como Mueblería JDL; el cual primero estudiaran el manual de la empresa, sus políticas, objetivos y responsabilidades para con la empresa y con el cargo que va a desempeñar.

4.5. Desarrollo Del Personal

Consiste en las técnicas de capacitación y aprendizaje que serán utilizados por el personal de la Mueblería para el debido adiestramiento en la ejecución de todas las actividades a realizar en el funcionamiento de la empresa. Este desarrollo de recursos humanos estimula a lograr una mejor calidad y eficiencia, fomentando el más alto compromiso en el personal en el ejercicio de sus funciones diarias. La finalidad del adiestramiento es proporcionar al empleado el conocimiento general y las destrezas especiales que necesita para llevar a cabo eficazmente y sin riesgo las tareas que se le asignan.

4.5.1 La Capacitación

Debido a que los puestos de trabajo serán desempeñados por los socios de la compañía, se realiza un entrenamiento o capacitación en equipo, teniendo en cuenta que los cargos definidos para la actividad de la empresa son específicos y

se necesitan capacidades, habilidades, aptitudes y conocimientos respectivos, se hace necesario no solamente al inicio de las actividades de la empresa, sino también a lo largo de su funcionamiento, con el fin de fortalecer los conocimientos, habilidades, o adquirir nuevas técnicas o formas de operar con base en los cambios del mercado, entre otros posibles factores, todo ello tanto en el área Administrativa como en el área

Comercial de nuevos cambios en nuestro mercado.

Desde el Inicio el entrenamiento o la capacitación se hace con el fin de dejar claras las tareas para cada cargo, se instituirá el manejo del negocio, como será el trato a sus clientes, la misión fundamental de mantener en alto el nombre del establecimiento, la manera de hablar, el ofrecimiento de nuestros productos y servicios, la comunicación asertiva, las estrategias comerciales para ventas efectivas (entre otros), también se establecen los respectivos horarios de trabajo y los espacios de descanso.

Los principales objetivos de la capacitación son:

Que los miembros de la sociedad en calidad de colaboradores estén preparados para la ejecución de las diversas tareas y responsabilidades de la organización.

Proporcionar oportunidades para el continuo desarrollo personal, no sólo en sus cargos actuales sino también para otras funciones para las cuales el colaborador puede ser considerado.

Cambiar la actitud de los colaboradores, con varias finalidades, entre las cuales está crear un clima más propicio y armoniosos entre los mismos, aumentar la motivación y hacer que sean más receptivos a las técnicas de coordinación.

4.6 Administración de Sueldos y Salarios

El pago de la nómina está a cargo del Administrador que lleva las cuentas de los activos y pasivos de la empresa. El pago de la nómina será de la siguiente manera: (ver tabla 7).

Nota: Los cargos creados en la empresa, como lo son administrador, como también el asesor comercial, son ocupados por los miembros de la sociedad, la cual fue conformada por acciones simplificadas; por esta razón los miembros de la organización cuentan con un salario en igualdad de condiciones, respecto a la remuneración salarial refiere.

Tabla 9. Remuneración salarial

CARGO	HORAS TRABAJO DIARIAS	VLR. POR HORA DE TRABAJO	HORAS TRABAJO MENSUALES	VLR. HORAS TRABAJO MENSUALES	PERIODICIDAD DEL PAGO
Administrador	8	3208	240h	616000	mensual
Asesor comercial	8	3208	240	616000	Mensual

Fuente: Autores

4.7 Horario De Trabajo

El horario de atención al público en MUEBLERÍA JDL será de lunes a domingo, lunes a sábado 9AM a 7 PM y Domingo de 9:00AM a 1:00PM; el asesor comercial deberá turnar su hora de almuerzo con el administrador de 12:00M a 1:00PM ó de 1:00pm a 2PM; esto para evitar dejar el punto de venta solo.

El horario de entrada de los empleados a organizar sus labores comenzará media hora antes de abrir el establecimiento, y terminará al cierre del mismo.

Los empleados tendrán un día de descanso entre semana, este se asignara según la necesidad del negocio.

4.7.1 Vacaciones

Las vacaciones se darán un año después de firmar el contrato, todo el personal de la Compañía debe tomarlas en el tiempo debido.

Esto se registrará por código sustantivo del trabajo.

4.8 Calidad de vida en el trabajo

Teniendo en cuenta que brindar una buena calidad de vida en el trabajo genera mayor probabilidad a las empresas de productividad; la nuestra pondrá a disposición en proporción a su tamaño o capacidad con respecto a sus recursos económicos, una parte a la inversión en ideas estratégicas en pro al logro de la misión, visión y los objetivos estratégicos de la empresa a través de la motivación del recurso humano, los cuales puedan disfrutar y mantener en un buen ambiente laboral que los lleve a brindar lo mejor de sí y a ser cada vez más productivos.

Dentro de las estrategias planificadas se encuentran:

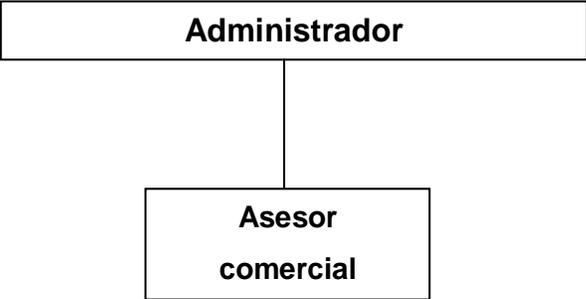
- Fecha Especial: en este caso se le obsequiará una cena para dos personas; bien se trate de la fecha de su cumpleaños; día de madre, día del padre, entre otros.

Teniendo en cuenta que para los empleados es fundamental no solo gozar ellos de una mejor calidad de vida sino también poder hacerlo al lado de su familia se destina entonces un día especial para celebrar.

- Día Solar: en celebración al día de la familia, se llevará a cabo el día solar, en un lugar específico de recreación en donde se le subsidiará el 50% del costo total de la actividad del grupo familiar como tal del empleado.

4.9 Organigrama

Figura 6. Organigrama.



Fuente: Autores

Tabla 10. Colaboradores empresa

CARGO	NUMERO DE PERSONAS
Administrador	1
Asesor Comercial	1

Fuente: Autores

Total personas: 2 personas

5. ANÁLISIS FINANCIERO

En este capítulo daremos a conocer la parte financiera del proyecto, y la proyección a 5 años donde nos daremos cuenta si el negocio que estamos planteando es viable o no, y así mismo veremos cómo nuestro flujo de caja podrá aumentar cada año o disminuir.

Cuadro 1. Inversión Inicial

MUEBLERIA JDL			
CUADRO 1 INVERSION INICIAL EN PESOS			
ITEM	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
ACTIVOS FIJOS			
MUEBLES Y ENSERES			
Escritorio	2	220.000	440.000
Vitrina	2	140.000	280.000
Estantería.	4	120.000	480.000
TOTAL MUEBLES Y ENSERES			1.200.000
EQUIPOS DE COMPUTO Y COMPUTO			
Computador	2	1.500.000	3.000.000
Impresora	1	450.000	450.000
Fax	1	300.000	300.000
TOTAL EQUIPOS DE COMPUTO Y COM.			3.750.000
TOTAL ACTIVOS FIJOS			4.950.000
ACTIVOS DIFERIDOS			
GASTOS DE CONSTITUCION			
Registro mercantil C.C.	1	620.000	620.000
Escrituración	1	0	0
Uso de suelos	1	50.000	50.000
Sayco	1	40.000	40.000
Bomberos	1	120.000	120.000
Avisos y tableros	1	50.000	50.000
TOTAL GASTOS DE CONSTITUCION			880.000
ADECUACIONES			
Divisiones	3	40.000	120.000
Pintura	1	149.900	149.900
TOTAL ADECUACIONES			269.900
ACTIVOS NO DEPRECIABLES			
Silla escritorio	3	89.900	269.700
Documetos de oficina	5	0	0
Cosedora Metalica	2	12.000	24.000
Papelera de basura	3	10.000	30.000
Saca ganchos	2	1.200	2.400
TOTAL ACTIVOS NO DEPRECIABLES			326.100
ACTIVOS INTANGIBLES			
Paquete office	1	250.000	250.000
Software siesa 8.5	1	800.000	800.000
TOTAL ACTIVOS INTANGIBLES			1.050.000
PUBLICIDAD PREOPERATIVA			
Tarjetas x 1000	1	5.000	5.000
Volantes x 1000	1	3.500	3.500
TOTAL PUBLICIDAD PREOPERATIVA			8.500
POLIZA			
Poliza de seguro	1	1.400.000	1.400.000
TOTAL POLIZA			1.400.000
TOTAL ACTIVOS DIFERIDOS			
CAPITAL DE TRABAJO			
Nomina	1	1.271.917	1.271.917
Gastos de administracion	1	552.334	552.334
Inventarios	1	970.000	970.000
TOTAL CAPITAL DE TRABAJO			2.794.251
TOTAL INVERSION			11.678.751
% A FINANCIAR			20,00%
VALOR A FINANCIAR			2.335.750
MESES A DIFERIR			12
VALOR MENSUAL A DIFERIR			327.875
Fuente: Autores			

Análisis:

La inversión inicial de Mueblería JDL corresponde a un valor en pesos de \$11.678.751. Con una financiación del 20%, que corresponde a \$ 2.335.750 para un valor mensual a diferir de \$ 327.875.

Cuadro 2. Depreciación en pesos.

MUEBLERIA JDL CUADRO 2 DEPRECIACION EN PESOS							
ITEM	AÑOS	DEPRECIACION MENSUAL	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
MUEBLES Y ENSERES	3	33.333	400.000	400.000	400.000		
EQUIPOS DE COMPUTO Y COMPUTO	5	62.500	750.000	750.000	750.000	750.000	750.000
TOTAL		95.833	1.150.000	1.150.000	1.150.000	750.000	750.000
MESES AÑO	12						
FUENTE: AUTORES							

Análisis:

Con respecto a la depreciación tenemos que: Muebles y Enseres tendrá una depreciación anual de \$400.000 y una vida útil de 3 años. Equipos de cómputo tendrá una depreciación anual de \$750.000 con una vida útil de 5 años.

Cuadro 3. Balance inicial sin financiamiento.

MUEBLERIA JDL	
CUADRO 3 BALANCE INICIAL SIN FINANCIAMIENTO EN PESOS	
ACTIVOS	
ACTIVOS CORRIENTES	
Caja bancos	2.794.251
CxC	0
Inventarios	0
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES	2.794.251
ACTIVOS NO CORRIENTES	
ACTIVOS FIJOS	
MUEBLES Y ENSERES	1.200.000
EQUIPOS DE COMPUTO Y COM.	3.750.000
(-)DEPRECIACION ACUMULADA	0
TOTAL ACTIVOS FIJOS	4.950.000
ACTIVOS DIFERIDOS	
Diferidos	3.934.500
TOTAL ACTIVOS DIFERIDOS	3.934.500
TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES	8.884.500
TOTAL ACTIVOS	11.678.751
PASIVOS	
PASIVOS CORRIENTES	
CxP	0
Impuestos renta X p	0
Cree X p	0
Ica x p	0
Intereses de cesantias	0
Cesantias por pagar	0
TOTAL PASIVOS CORRIENTES	0
PASIVOS NO CORRIENTES	
Obligaciones financieras	0
Leasing financiero	0
TOTAL PASIVOS NO CORRIENTES	0
TOTAL PASIVOS	0
PATRIMONIO	
Capital Social	11.678.751
Utilidad Acumulada	0
Reserva Legal Acumulada	0
TOTAL PATRIMONIO	11.678.751
PASIVO + PATRIMONIO	11.678.751

Análisis:

El balance inicial sin financiamiento nos muestra un total de activos corrientes por valor de \$ 2.794.251. En activos fijos contamos con \$4.950.00 más los activos diferidos por valor de \$3.934.500. Para un total de activos de \$11.678.751.

Cuadro 4. Balance inicial con financiamiento

MUEBLERIA JDL	
CUADRO 4 BALANCE INICIAL CON FINANCIAMIENTO EN PESOS	
ACTIVOS	
ACTIVOS CORRIENTES	
Caja bancos	2.794.251
CxC	0
Inventarios	0
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES	2.794.251
ACTIVOS NO CORRIENTES	
ACTIVOS FIJOS	
MUEBLES Y ENSERES	1.200.000
EQUIPOS DE COMPUTO Y COM.	3.750.000
(-)DEPRECIACION ACUMULADA	0
TOTAL ACTIVOS FIJOS	4.950.000
ACTIVOS DIFERIDOS	
Diferidos	3.934.500
TOTAL ACTIVOS DIFERIDOS	3.934.500
TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES	8.884.500
TOTAL ACTIVOS	11.678.751
PASIVOS	
PASIVOS CORRIENTES	
CxP	0
Impuestos renta X p	0
Cree X p	0
Ica x p	0
Intereses de cesantias	0
Cesantias por pagar	0
TOTAL PASIVOS CORRIENTES	0
PASIVOS NO CORRIENTES	
Obligaciones financieras	2.335.750
Leasing financiero	0
TOTAL PASIVOS NO CORRIENTES	2.335.750
TOTAL PASIVOS	2.335.750
PATRIMONIO	
Capital Social	9.343.001
Utilidad Acumulada	0
Reserva Legal Acumulada	0
TOTAL PATRIMONIO	9.343.001
PASIVO + PATRIMONIO	11.678.751
FUENTE: AUTORES	

Análisis

El balance inicial con financiación comienza con unas obligaciones financieras por valor de \$ 2.335.750 y un capital social de \$ 9. 343. 001. Lo que indica que si no se tiene el valor total de la inversión inicial, se puede optar por un préstamo bancario, que facilite la financiación.

Cuadro 5. Cuadro de amortización.

MUEBLERIA JDL CUADRO 5 AMORTIZACION							
VALOR PRESTAMO	2.335.750						
TEA(%)	16,08%						
TASA NOMINAL MES	15,00%						
TASA MENSUAL	1,25%						
MESES DEL AÑO	12						
No DE CUOTAS	36						
			No. DE CUOTA	CUOTA	INTERES	AMORTIZACION	SALDO
			0				2.335.750
		PRIMER AÑO	1	80.974	29.205	51.769	2.283.981
			2	80.974	28.557	52.417	2.231.564
			3	80.974	27.902	53.072	2.178.492
			4	80.974	27.238	53.736	2.124.756
			5	80.974	26.566	54.408	2.070.348
			6	80.974	25.886	55.088	2.015.261
			7	80.974	25.197	55.777	1.959.484
			8	80.974	24.500	56.474	1.903.010
			9	80.974	23.794	57.180	1.845.830
			10	80.974	23.079	57.895	1.787.935
			11	80.974	22.355	58.619	1.729.316
			12	80.974	21.622	59.352	1.669.964
		SEGUNDO AÑO	13	80.974	20.880	60.094	1.609.870
			14	80.974	20.129	60.845	1.549.024
			15	80.974	19.368	61.606	1.487.418
			16	80.974	18.598	62.376	1.425.042
			17	80.974	17.818	63.156	1.361.885
			18	80.974	17.028	63.946	1.297.939
			19	80.974	16.229	64.746	1.233.194
			20	80.974	15.419	65.555	1.167.639
			21	80.974	14.599	66.375	1.101.264
			22	80.974	13.769	67.205	1.034.059
			23	80.974	12.929	68.045	966.014
			24	80.974	12.078	68.896	897.119
		TERCER AÑO	25	80.974	11.217	69.757	827.361
			26	80.974	10.345	70.629	756.732
			27	80.974	9.462	71.512	685.220
			28	80.974	8.568	72.407	612.813
			29	80.974	7.662	73.312	539.501
			30	80.974	6.746	74.229	465.273
			31	80.974	5.817	75.157	390.116
			32	80.974	4.878	76.096	314.020
			33	80.974	3.926	77.048	236.972
			34	80.974	2.963	78.011	158.961
			35	80.974	1.988	78.987	79.974
			36	80.974	1.000	79.974	0
					579.317	2.335.750	
			AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3		
			INTERES:	305.902	198.844	74.570	579.317
			AMORTIZACION:	665.787	772.845	897.119	2.335.750
			971.689	971.689	971.689		
FUENTE: AUTORES.							

Análisis:

La amortización será diferida a 36 cuotas, con un interés del 1.25% para un valor anual de \$ 971.689.

Cuadro 6. Parámetros económicos.

MUEBLERIA JDL CUADRO 7 PARAMETROS ECONOMICOS					
ITEM	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
IPC	3,24%	3,09%	2,95%	2,82%	2,70%
TRM(\$/US\$)	1.780	1.814	1.710	1.626	1.590
INCREMENTOS%PRECIOS	3,24%	3,09%	2,95%	2,82%	2,70%
INCREMENTOS% COSTOS	3,24%	3,09%	2,95%	2,82%	2,70%
INCREMENTOS% UNIDADES	3,40%	3,40%	3,40%	3,40%	3,40%
IVA	16,00%	16,00%	16,00%	16,00%	16,00%
IMPUESTO DE RENTA	25,00%	25,00%	25,00%	25,00%	25,00%
CREE	8,00%	8,00%	8,00%	8,00%	8,00%
ICA (TARIFA X MIL)	0,880%	0,88%	0,88%	0,88%	0,88%
RESERVA LEGAL	10,00%	10,00%	10,00%	10,00%	10,00%
FUENTE: AUTORES.					

Análisis:

MUEBLERIA JDL en cuanto a parámetros económicos trabajara con una reserva legal del 10%, un impuesto de renta del 25%, un CREE del 8 % y respectivamente el IVA del 16%.

Cuadro 7. Parámetros laborales.

CUADRO 8 PARAMETROS LABORALES			
SMMLV	635.958		
AUXILIO TRANSPORTE	74.333		
CESANTIAS	8,33%		
INT. CESANTIAS	1,00%		
PRIMAS	8,33%		
VACACIONES	4,17%		
SALUD	0,00%		
PENSIONES	12,00%		
ARL	0,5226%		
CAJA COM. FAMILIAR	4,00%		
ICBF	0,00%		
SENA	0,00%		
FUENTE:AUTORES.			

Análisis:

Los colaboradores serán contratados de acuerdo a las normas legales vigentes, con una asignación salarial del mínimo legal vigente, más prestaciones de ley, tal como lo indica el cuadro anterior.

Cuadro 8. Cargos y salarios.

CUADRO 8 CARGOS Y SALARIOS	
CARGO	SALARIO
ADMINISTRADOR	635.958
VENDEDOR	635.958
TOTAL	1.271.917

Análisis:

MUEBLERÍA JDL para iniciar sus operaciones requiere de un administrador de punto de venta y un vendedor, los cuales devengarán un el SMLV.

Cuadro 9. Recaudos.

CUADRO 10 RECAUDOS	
CONTADO	100,00%
CREDITO	0,00%
PLAZO(DIAS)	0
FUENTE: AUTORES	

Análisis:

MUEBLERIA JDL, realizará todos sus recaudos de contado.

Cuadro 10. Pagos.

CUADRO 11 PAGOS		
CONTADO	100,00%	
CREDITO	0,00%	
PLAZO (DIAS)	0	
FUENTE: AUTORES		

Cuadro 11. Gastos administrativos.

CUADRO 12 PARAMETROS GASTOS ADMINISTRACION			
ITEM	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
ARRIENDO	1	309.720	309.720
TELEFONO E INTERNET	1	87.754	87.754
MANTENIMIENTO OFICINA	1	154.860	154.860
TOTAL ADMINISTRACION			552.334
FUENTE: AUTORES.			

Cuadro 12. Gastos de constitución.

CUADRO 13 GASTOS DE CONSTITUCION			
Registro mercantil C.C.	1	620.000	620.000
Escrituracion	1	0	0
Uso de suelos	1	50.000	50.000
Sayco	1	40.000	40.000
Bomberos	1	120.000	120.000
Avisos y tableros	1	50.000	50.000
TOTAL GASTOS DE CONSTITUCION			880.000
FUENTE: AUTORES.			

Cuadro 13. Gastos de ventas.

CUADRO 14 GASTOS DE VENTAS			
ITEM	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Capacitacion	2	82.592	165.184
Publicidad	3	152.795	458.386
Dotacion	2	103.240	206.480
TOTAL			830.050
Fuente: Autores.			

Cuadro 14. Márgenes Brutos.

MUEBLERIA JDL CUADRO 15 DE MARGENES BRUTOS																
ITEM	COSTO	MARGEN	PRECIO DE VENTA	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	AÑO 1
sala	300.000	40%	420.000	2	2	2	2	4	4	2	2	2	2	2	6	32
comedor	250.000	40%	350.000	2	2	2	2	4	4	2	2	2	2	2	6	32
alcoba	800.000	40%	1.120.000	3	3	3	3	5	6	3	3	3	3	3	8	46
Fuente: Autores.																110

Análisis:

Fundamentado en el estudio de mercado realizado se calcula una venta proyectada sumando los tres productos, arrojando un estimado de \$76 millones en ventas, muestra realizada en un periodo de 12 meses, muestreo que revela una utilidad del 40%. Estas cifras revelan una intención de compra correlacionada con la utilidad del negocio.

Cuadro 15. Costos.

MUEBLERIA JDL CUADRO 16 COSTOS		
ITEM	COSTO SIN IVA	COSTO TOTAL CON IVA
Sala	220.000	255.200
Comedor	200.000	232.000
Alcoba	550.000	638.000
TOTAL INVENTARIO	970.000	1.125.200
Fuente: Autores.		

Análisis:

El costo total del inventario sin IVA corresponde a \$ 970.000 y con un IVA del 16% corresponde a \$1.125.200.

Cuadro 16. Gastos en pesos.

MUEBLERIA JDL CUADRO 17 GASTOS EN PESOS																	
ADMINISTRACION	ENE	FEB.	MAR.	ABR.	MAY.	JUN.	JUL.	AGO.	SEP.	OCT.	NOV.	DIC.	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
ARRIENDO	309.720	309.720	309.720	309.720	309.720	309.720	309.720	309.720	309.720	309.720	309.720	309.720	3.716.640	3.831.484	3.944.513	4.055.748	4.165.253
TELEFONO E INTERNET	87.754	87.754	87.754	87.754	87.754	87.754	87.754	87.754	87.754	87.754	87.754	87.754	1.053.048	1.085.587	1.117.612	1.149.129	1.180.155
MANTENIMIENTO LOCAL	154.860	154.860	154.860	154.860	154.860	154.860	154.860	154.860	154.860	154.860	154.860	154.860	1.858.320	1.913.140	1.969.578	2.027.681	2.087.497
TOTAL ADMINISTRACION	552.334	552.334	552.334	552.334	552.334	552.334	552.334	552.334	552.334	552.334	552.334	552.334	6.628.008	6.830.212	7.031.703	7.232.558	7.432.906
VENTAS																	
Capacitacion	165.184											165.184	330.368	340.576	351.100	361.949	373.133
Publicidad	458.386		458.386			458.386			458.386			458.386	2.291.928	2.362.749	2.435.758	2.511.022	2.588.613
Dotacion	206.480							206.480				206.480	619.440	638.581	658.313	678.655	699.625
TOTAL VENTAS	830.050	0	458385,6	0	0	458385,6	0	206480	458385,6	0	0	830049,6	3.241.736	3.341.906	3.445.171	3.551.626	3.661.372
DEPRECIACION	95.833	95.833	95.833	95.833	95.833	95.833	95.833	95.833	95.833	95.833	95.833	95.833	1.150.000	1.150.000	1.150.000	750.000	750.000
DIFERIDOS	327.875	327.875	327.875	327.875	327.875	327.875	327.875	327.875	327.875	327.875	327.875	327.875	3.934.500	0	0	0	0
GASTOS AL ESTADO DE RESULTADOS	2.636.142	976.042	1.892.814	976.042	976.042	1.892.814	976.042	1.389.002	1.892.814	976.042	976.042	2.636.142	18.195.980	14.664.023	15.072.044	15.085.810	15.505.649
GASTOS AL FLUJO DE CAJA	1.382.384	552.334	1.010.720	552.334	552.334	1.010.720	552.334	758.814	1.010.720	552.334	552.334	1.382.384	9.869.744	10.172.117	10.476.874	10.784.184	11.094.277
Fuente: Autores.																	

Análisis:

Los gastos en pesos muestran la descripción al detalle de las obligaciones adquiridas para su normal funcionamiento, mostrando una conducta estable sobre los gastos sujetos de esta actividad; Con niveles de ventas que sostienen la continua operación en el mercado.

Cuadro 17. Gasto nomina en pesos.

MUEBLERIA JDL CUADRO 18 GASTOS NOMINA EN PESOS																	
CARGOS	ENE	FEB	MAR	APR	MAY	JUN	JUL	AUG	SEP	OCT	NOV	DEC	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
ADMINISTRADOR	635.958	635.958	635.958	635.958	635.958	635.958	635.958	635.958	635.958	635.958	635.958	635.958	7.631.501	7.867.314	8.099.400	8.327.803	8.552.654
TOTAL	635.958	635.958	635.958	635.958	635.958	635.958	635.958	635.958	635.958	635.958	635.958	635.958	7.631.501	7.867.314	8.099.400	8.327.803	8.552.654
DATOS AL ESTADO DE RESULTADOS																	
PERSONAS EN AUXILIO	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1					
SALARIOS	635.958	635.958	635.958	635.958	635.958	635.958	635.958	635.958	635.958	635.958	635.958	635.958	7.631.501	7.867.314	8.099.400	8.327.803	8.552.654
AUXILIO TRANSPORTE	74.333	74.333	74.333	74.333	74.333	74.333	74.333	74.333	74.333	74.333	74.333	74.333	891.994	919.556	946.683	973.380	999.661
CESANTIAS	59.167	59.167	59.167	59.167	59.167	59.167	59.167	59.167	59.167	59.167	59.167	59.167	710.007	731.946	753.539	774.789	796.708
INT. CESANTIAS	7.103	7.103	7.103	7.103	7.103	7.103	7.103	7.103	7.103	7.103	7.103	7.103	85.235	87.869	90.461	93.012	95.523
PRIMAS	59.167	59.167	59.167	59.167	59.167	59.167	59.167	59.167	59.167	59.167	59.167	59.167	710.007	731.946	753.539	774.789	796.708
VACACIONES	26.498	26.498	26.498	26.498	26.498	26.498	26.498	26.498	26.498	26.498	26.498	26.498	317.979	327.804	337.474	346.991	356.360
SALUD	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
PENSIONES	76.315	76.315	76.315	76.315	76.315	76.315	76.315	76.315	76.315	76.315	76.315	76.315	915.780	944.078	971.928	999.336	1.026.318
ARL	3.324	3.324	3.324	3.324	3.324	3.324	3.324	3.324	3.324	3.324	3.324	3.324	39.882	41.115	42.327	43.521	44.696
CAJA COM. FAMILIAR	25.438	25.438	25.438	25.438	25.438	25.438	25.438	25.438	25.438	25.438	25.438	25.438	305.260	314.693	323.976	333.112	342.106
ICBF	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
SENA	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
TOTAL	967.304	967.304	967.304	967.304	967.304	967.304	967.304	967.304	967.304	967.304	967.304	967.304	11.607.645	11.966.321	12.319.327	12.666.732	13.008.734
DATOS AL FLUJO DE CAJA																	
SALARIOS	635.958	635.958	635.958	635.958	635.958	635.958	635.958	635.958	635.958	635.958	635.958	635.958	7.631.501	7.867.314	8.099.400	8.327.803	8.552.654
AUXILIO TRANSPORTE	74.333	74.333	74.333	74.333	74.333	74.333	74.333	74.333	74.333	74.333	74.333	74.333	891.994	919.556	946.683	973.380	999.661
CESANTIAS													0	710.007	731.946	753.539	774.789
INT. CESANTIAS													0	85.235	87.869	90.461	93.012
PRIMAS						355.004							355.004	710.007	731.946	753.539	774.789
VACACIONES													317.979	317.979	327.804	337.474	346.991
SALUD	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
PENSIONES	76.315	76.315	76.315	76.315	76.315	76.315	76.315	76.315	76.315	76.315	76.315	76.315	915.780	944.078	971.928	999.336	1.026.318
ARL	3.324	3.324	3.324	3.324	3.324	3.324	3.324	3.324	3.324	3.324	3.324	3.324	39.882	41.115	42.327	43.521	44.696
CAJA COM. FAMILIAR	25.438	25.438	25.438	25.438	25.438	25.438	25.438	25.438	25.438	25.438	25.438	25.438	305.260	314.693	323.976	333.112	342.106
ICBF	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
SENA	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
TOTAL	815.368	815.368	815.368	815.368	815.368	1.170.372	815.368	815.368	815.368	815.368	815.368	815.368	1.488.350	10.812.403	11.941.748	12.295.143	12.642.931

Fuente: Autores.

Análisis:

El costo de la nómina muestra al detalle las obligaciones adquiridas con el personal de la empresa.

Cuadro 18. Nomina en ventas.

MUEBLERIA JDL CUADRO 19 NOMINA DE VENTAS EN PESOS																	
CARGOS	ENE	FEB	MAR	APR	MAY	JUN	JUL	AUG	SEP	OCT	NOV	DEC	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
VENDEDOR	635.958	635.958	635.958	635.958	635.958	635.958	635.958	635.958	635.958	635.958	635.958	635.958	7.631.501	7.867.314	8.099.400	8.327.803	8.552.654
TOTAL	635.958	635.958	635.958	635.958	635.958	635.958	635.958	635.958	635.958	635.958	635.958	635.958	7.631.501	7.867.314	8.099.400	8.327.803	8.552.654
DATOS AL ESTADO DE RESULTADOS																	
PERSONAS EN AUXILIO	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1					
SALARIOS	635.958	635.958	635.958	635.958	635.958	635.958	635.958	635.958	635.958	635.958	635.958	635.958	7.631.501	7.867.314	8.099.400	8.327.803	8.552.654
AUXILIO TRANSPORTE	74.333	74.333	74.333	74.333	74.333	74.333	74.333	74.333	74.333	74.333	74.333	74.333	891.994	919.556	946.683	973.380	999.661
CESANTIAS	59.167	59.167	59.167	59.167	59.167	59.167	59.167	59.167	59.167	59.167	59.167	59.167	710.007	731.946	753.539	774.789	795.708
INT. CESANTIAS	7.103	7.103	7.103	7.103	7.103	7.103	7.103	7.103	7.103	7.103	7.103	7.103	85.235	87.869	90.461	93.012	95.523
PRIMAS	59.167	59.167	59.167	59.167	59.167	59.167	59.167	59.167	59.167	59.167	59.167	59.167	710.007	731.946	753.539	774.789	795.708
VACACIONES	26.498	26.498	26.498	26.498	26.498	26.498	26.498	26.498	26.498	26.498	26.498	26.498	317.979	327.804	337.474	346.991	356.360
SALUD	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
PENSIONES	76.315	76.315	76.315	76.315	76.315	76.315	76.315	76.315	76.315	76.315	76.315	76.315	915.780	944.078	971.928	999.336	1.026.318
ARL	3.324	3.324	3.324	3.324	3.324	3.324	3.324	3.324	3.324	3.324	3.324	3.324	39.882	41.115	42.327	43.521	44.696
CAJA COM. FAMILIAR	25.438	25.438	25.438	25.438	25.438	25.438	25.438	25.438	25.438	25.438	25.438	25.438	305.260	314.693	323.976	333.112	342.106
ICBF	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
SENA	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
TOTAL	967.304	967.304	967.304	967.304	967.304	967.304	967.304	967.304	967.304	967.304	967.304	967.304	11.607.645	11.966.321	12.319.327	12.666.732	13.008.734
DATOS AL FLUJO DE CAJA																	
SALARIOS	635.958	635.958	635.958	635.958	635.958	635.958	635.958	635.958	635.958	635.958	635.958	635.958	7.631.501	7.867.314	8.099.400	8.327.803	8.552.654
AUXILIO TRANSPORTE	74.333	74.333	74.333	74.333	74.333	74.333	74.333	74.333	74.333	74.333	74.333	74.333	891.994	919.556	946.683	973.380	999.661
CESANTIAS													0	710.007	731.946	753.539	774.789
INT. CESANTIAS													0	85.235	87.869	90.461	93.012
PRIMAS						355.004							355.004	710.007	731.946	753.539	774.789
VACACIONES													317.979	317.979	327.804	337.474	346.991
SALUD	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
PENSIONES	76.315	76.315	76.315	76.315	76.315	76.315	76.315	76.315	76.315	76.315	76.315	76.315	915.780	944.078	971.928	999.336	1.026.318
ARL	3.324	3.324	3.324	3.324	3.324	3.324	3.324	3.324	3.324	3.324	3.324	3.324	39.882	41.115	42.327	43.521	44.696
CAJA COM. FAMILIAR	25.438	25.438	25.438	25.438	25.438	25.438	25.438	25.438	25.438	25.438	25.438	25.438	305.260	314.693	323.976	333.112	342.106
ICBF	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
SENA	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
TOTAL	815.368	815.368	815.368	815.368	815.368	1.170.372	815.368	815.368	815.368	815.368	815.368	815.368	1.488.350	10.812.403	11.941.748	12.295.143	12.642.931

Fuente: Autores.

Análisis:

Nómina de ventas que revela todos los aportes legales dispuestos por ley deducidos por el empleador al empleado, Costo que se asume para el área de ventas en un periodo de cinco años.

Cuadro 19. Ventas y Costos en pesos.

MUEBLERIA JDL CUADRO 20 VENTAS Y COSTOS EN PESOS																	
UNIDADES																	
PRODUCTO	ENE	FEB	MAR	APR	MAY	JUN	JUL	AUG	SEP	OCT	NOV	DEC	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
SALA	2	2	2	2	4	4	2	2	2	2	2	6	32	33	34	35	37
COMEDOR	2	2	2	2	4	4	2	2	2	2	2	6	32	33	34	35	37
ALCOBA	3	3	3	3	5	6	3	3	3	3	3	8	46	48	49	51	53
TOTAL	7	7	7	7	13	14	7	7	7	7	7	20	110	114	118	122	126
PRECIO DE VENTA																	
SALA	420.000	420.000	420.000	420.000	420.000	420.000	420.000	420.000	420.000	420.000	420.000	420.000	420.000	432.978	445.751	458.321	470.696
COMEDOR	350.000	350.000	350.000	350.000	350.000	350.000	350.000	350.000	350.000	350.000	350.000	350.000	350.000	360.815	371.459	381.934	392.246
ALCOBA	1.120.000	1.120.000	1.120.000	1.120.000	1.120.000	1.120.000	1.120.000	1.120.000	1.120.000	1.120.000	1.120.000	1.120.000	1.120.000	1.154.608	1.188.669	1.222.189	1.255.189
COSTOS UNITARIOS																	
SALA	220.000	220.000	220.000	220.000	220.000	220.000	220.000	220.000	220.000	220.000	220.000	220.000	220.000	226.798	233.489	240.073	246.555
COMEDOR	200.000	200.000	200.000	200.000	200.000	200.000	200.000	200.000	200.000	200.000	200.000	200.000	200.000	206.180	212.262	218.248	224.141
ALCOBA	550.000	550.000	550.000	550.000	550.000	550.000	550.000	550.000	550.000	550.000	550.000	550.000	550.000	566.995	583.721	600.182	616.387
TOTAL																	
VENTAS TOTALES																	
SALA	840.000	840.000	840.000	840.000	1.680.000	1.680.000	840.000	840.000	840.000	840.000	840.000	2.520.000	13.440.000	14.326.376	15.250.470	16.213.672	17.217.590
COMEDOR	700.000	700.000	700.000	700.000	1.400.000	1.400.000	700.000	700.000	700.000	700.000	700.000	2.100.000	11.200.000	11.938.647	12.708.725	13.511.393	14.347.992
ALCOBA	3.360.000	3.360.000	3.360.000	3.360.000	5.600.000	6.720.000	3.360.000	3.360.000	3.360.000	3.360.000	3.360.000	8.960.000	51.520.000	54.917.775	58.460.136	62.152.408	66.000.761
TOTAL	4.900.000	4.900.000	4.900.000	4.900.000	8.680.000	9.800.000	4.900.000	4.900.000	4.900.000	4.900.000	4.900.000	13.580.000	76.160.000	81.182.798	86.419.332	91.877.473	97.566.342
COSTOS TOTALES																	
SALA	440.000	440.000	440.000	440.000	880.000	880.000	440.000	440.000	440.000	440.000	440.000	1.320.000	7.040.000	7.504.292	7.988.342	8.492.876	9.018.738
COMEDOR	400.000	400.000	400.000	400.000	800.000	800.000	400.000	400.000	400.000	400.000	400.000	1.200.000	6.400.000	6.822.084	7.262.129	7.720.796	8.198.852
ALCOBA	1.650.000	1.650.000	1.650.000	1.650.000	2.750.000	3.300.000	1.650.000	1.650.000	1.650.000	1.650.000	1.650.000	4.400.000	25.300.000	26.968.550	28.708.103	30.521.272	32.411.088
TOTAL	2.490.000	2.490.000	2.490.000	2.490.000	4.430.000	4.980.000	2.490.000	2.490.000	2.490.000	2.490.000	2.490.000	6.920.000	38.740.000	41.294.926	43.958.573	46.734.944	49.628.678
COSTO UNITARIO SIN MANO DE OBRA																	
SALA	181.037	181.037	181.037	181.037	181.037	181.037	181.037	181.037	181.037	181.037	181.037	181.037	181.037	186.631	192.137	197.555	202.889
COMEDOR	150.861	150.861	150.861	150.861	150.861	150.861	150.861	150.861	150.861	150.861	150.861	150.861	150.861	155.523	160.111	164.626	169.071
ALCOBA	482.758	482.758	482.758	482.758	482.758	482.758	482.758	482.758	482.758	482.758	482.758	482.758	482.758	497.675	512.357	526.805	541.029
COSTOS TOTALES SIN MANO DE OBRA																	
SALA	362.074	362.074	362.074	362.074	724.148	724.148	362.074	362.074	362.074	362.074	362.074	1.086.222	5.793.184	6.175.248	6.573.570	6.988.749	7.421.478
COMEDOR	301.722	301.722	301.722	301.722	603.444	603.444	301.722	301.722	301.722	301.722	301.722	905.166	4.827.552	5.145.932	5.477.860	5.823.835	6.184.435
ALCOBA	1.448.274	1.448.274	1.448.274	1.448.274	2.413.790	2.896.548	1.448.274	1.448.274	1.448.274	1.448.274	1.448.274	3.862.064	22.206.868	23.671.424	25.198.302	26.789.797	28.448.567
TOTAL	1.749.996	1.749.996	1.749.996	1.749.996	3.017.234	3.499.992	1.749.996	1.749.996	1.749.996	1.749.996	1.749.996	4.767.230	27.034.420	28.817.356	30.676.162	32.613.632	34.633.003
PRECIO PROMEDIO	700.000	700.000	700.000	700.000	667.692	700.000	700.000	700.000	700.000	700.000	700.000	679.000	692.364	713.758	734.814	755.535	775.935
COSTO PROMEDIO	355.714	355.714	355.714	355.714	340.769	355.714	355.714	355.714	355.714	355.714	355.714	346.000	352.182	363.064	373.775	384.315	394.692

Fuente: Autores.

Análisis:

El cuadro muestra el comparativo entre el costo promedio de compra, el precio y las unidades de venta.

Cuadro 20. Iva en pesos.

MUEBLERIA JDL CUADRO 21 IVA EN PESOS																	
	ENE	FEB	MAR	APR	MAY	JUN	JUL	AUG	SEP	OCT	NOV	DEC	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
IVA COBRADO	784.000	784.000	784.000	784.000	1.388.800	1.568.000	784.000	784.000	784.000	784.000	784.000	2.172.800	12.185.600	12.989.248	13.827.093	14.700.396	15.610.615
IVA PAGADO	279.999	279.999	279.999	279.999	482.757	559.999	279.999	279.999	279.999	279.999	279.999	762.757	4.325.507	4.610.777	4.908.186	5.218.181	5.541.280
IVA CAUSADO	504.001	504.001	504.001	504.001	906.043	1.008.001	504.001	504.001	504.001	504.001	504.001	1.410.043	7.860.093	8.378.471	8.918.907	9.482.215	10.069.334
IVA A FLUJO DE CAJA	0				2.016.003				2.922.045				4.938.048	5.585.647	5.945.938	6.321.476	6.712.890
IVA AÑO SIGUIENTE													0	2.922.045	2.792.824	2.972.969	3.160.738
IVATOTAL AL FLUJO DE CAJA	0	0	0	0	2.016.003	0	0	0	2.922.045	0	0	0	4.938.048	8.507.692	8.738.762	9.294.445	9.873.628
MESES DEL AÑO	12																
MESES PAGADO IVA	8																
MESES X PAGAR IVA	4																
RECAUDOS																	
	ENE	FEB	MAR	APR	MAY	JUN	JUL	AUG	SEP	OCT	NOV	DEC	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
CONTADO	4.900.000	4.900.000	4.900.000	4.900.000	8.680.000	9.800.000	4.900.000	4.900.000	4.900.000	4.900.000	4.900.000	13.580.000	76.160.000	81.182.798	86.419.332	91.877.473	97.566.342
CREDITO			0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
TOTAL	4.900.000	4.900.000	4.900.000	4.900.000	8.680.000	9.800.000	4.900.000	4.900.000	4.900.000	4.900.000	4.900.000	13.580.000	76.160.000	81.182.798	86.419.332	91.877.473	97.566.342
MESES RECAUDADOS	11																
PAGOS																	
CONTADO	1.749.996	1.749.996	1.749.996	1.749.996	3.017.234	3.499.992	1.749.996	1.749.996	1.749.996	1.749.996	1.749.996	4.767.230	27.034.420	28.817.356	30.676.162	32.613.632	34.633.003
CREDITO			0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
TOTAL	1.749.996	1.749.996	1.749.996	1.749.996	3.017.234	3.499.992	1.749.996	1.749.996	1.749.996	1.749.996	1.749.996	4.767.230	27.034.420	28.817.356	30.676.162	32.613.632	34.633.003
MESES RECAUDADOS	11																
Fuente: Autores.																	

Análisis:

Muestra la relación que tienen el registro de IVA aplicados a la operación propia del negocio con los niveles de ventas registrados, evidenciando una relación paralela, a mayores niveles de venta, mayores serán los recursos destinados al registro del IVA.

Cuadro 21. Estado de resultado sin financiación.

MUEBLERIA JDL CUADRO 22 ESTADO DE RESULTADOS SIN FINANCIACION																	
INGRESOS	ENE	FEB	MAR	APR	MAY	JUN	JUL	AUG	SEP	OCT	NOV	DEC	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Veritas	4.900.000	4.900.000	4.900.000	4.900.000	8.680.000	9.800.000	4.900.000	4.900.000	4.900.000	4.900.000	4.900.000	13.580.000	76.160.000	81.182.798	86.419.332	91.877.473	97.566.342
Costos	2.490.000	2.490.000	2.490.000	2.490.000	4.430.000	4.980.000	2.490.000	2.490.000	2.490.000	2.490.000	2.490.000	6.920.000	38.740.000	41.294.926	43.958.573	46.734.944	49.628.678
UTILIDAD BRUTA	2.410.000	2.410.000	2.410.000	2.410.000	4.250.000	4.820.000	2.410.000	2.410.000	2.410.000	2.410.000	2.410.000	6.660.000	37.420.000	39.887.871	42.460.759	45.142.529	47.937.665
EGRESOS																	
Nomina administrativa	1.934.607	1.934.607	1.934.607	1.934.607	1.934.607	1.934.607	1.934.607	1.934.607	1.934.607	1.934.607	1.934.607	1.934.607	23.215.289	23.932.642	24.638.654	25.333.465	26.017.468
Gastos de administración	552.334	552.334	552.334	552.334	552.334	552.334	552.334	552.334	552.334	552.334	552.334	552.334	6.628.008	6.830.212	7.031.703	7.232.558	7.432.906
gastos de ventas	830.050	0	458.386	0	0	458.386	0	206.480	458.386	0	0	830.050	3.241.736	3.341.906	3.445.171	3.551.626	3.661.372
gastos de depreciacion	95.833	95.833	95.833	95.833	95.833	95.833	95.833	95.833	95.833	95.833	95.833	95.833	1.150.000	1.150.000	1.150.000	750.000	750.000
gastos diferidos	327.875	327.875	327.875	327.875	327.875	327.875	327.875	327.875	327.875	327.875	327.875	327.875	3.934.500	0	0	0	0
ICA	43.120	43.120	43.120	43.120	76.384	86.240	43.120	43.120	43.120	43.120	43.120	119.504	670.208	714.409	760.490	808.522	858.584
TOTAL EGRESOS	3.783.819	2.953.770	3.412.155	2.953.770	2.987.034	3.455.275	2.953.770	3.160.250	3.412.155	2.953.770	2.953.770	3.860.203	38.839.741	35.969.168	37.026.018	37.676.170	38.720.329
UTILIDA OPERACIONAL	(1.373.819)	(543.770)	(1.002.155)	(543.770)	1.262.966	1.364.725	(543.770)	(750.250)	(1.002.155)	(543.770)	(543.770)	2.799.797	(1.419.741)	3.918.704	5.434.741	7.466.359	9.217.335
OTROS INGRESOS Y EGRESOS																	
gastos financieros-prestamo													0				
gasto financiero-leasing													0				
TOTAL OTROS INGRESOS Y EGRESOS	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
UTILIDAD NETA ANTES DE IMPUESTO	(1.373.819)	(543.770)	(1.002.155)	(543.770)	1.262.966	1.364.725	(543.770)	(750.250)	(1.002.155)	(543.770)	(543.770)	2.799.797	(1.419.741)	3.918.704	5.434.741	7.466.359	9.217.335
IMPUESTO DE RENTA	0	0	0	0	315.742	341.181	0	0	0	0	0	699.949	1.356.872	979.676	1.358.685	1.866.590	2.304.334
CREE	0	0	0	0	101.037	109.178	0	0	0	0	0	223.984	434.199	313.496	434.779	597.309	737.387
UTILIDAD NETA	(1.373.819)	(543.770)	(1.002.155)	(543.770)	846.187	914.366	(543.770)	(750.250)	(1.002.155)	(543.770)	(543.770)	1.875.864	(3.210.812)	2.625.532	3.641.276	5.002.461	6.175.615
RESERVA LEGAL	0	0	0	0	84.619	91.437	0	0	0	0	0	187.586	363.642	262.553	364.128	500.246	617.561
UTILIDAD DEL EJERCICIO	(1.373.819)	(543.770)	(1.002.155)	(543.770)	761.569	822.929	(543.770)	(750.250)	(1.002.155)	(543.770)	(543.770)	1.688.277	(3.574.454)	2.362.978	3.277.149	4.502.215	5.558.053
UTILIDAD ACUMULADA													(3.574.454)	(1.211.475)	2.065.673	6.567.888	12.125.941
RESERVA LEGAL ACUMULADA													363.642	626.195	990.322	1.490.569	2.108.130

Fuente: Autores.

Análisis:

Sin apalancamiento financiero, las utilidades netas se presentan en proporción

Cuadro 22. Estado de resultados con financiación.

MUEBLERIA JDL CUADRO 23 ESTADO DE RESULTADOS CON FINANCIACION																		
INGRESOS	ENE	FEB	MAR	APR	MAY	JUN	JUL	AUG	SEP	OCT	NOV	DEC	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	
Ventas	4.900.000	4.900.000	4.900.000	4.900.000	8.680.000	9.800.000	4.900.000	4.900.000	4.900.000	4.900.000	4.900.000	4.900.000	13.580.000	76.160.000	81.182.798	86.419.332	91.877.473	97.566.342
Costos	2.490.000	2.490.000	2.490.000	2.490.000	4.430.000	4.980.000	2.490.000	2.490.000	2.490.000	2.490.000	2.490.000	2.490.000	6.920.000	38.740.000	41.294.926	43.958.573	46.734.944	49.628.678
UTILIDAD BRUTA	2.410.000	2.410.000	2.410.000	2.410.000	4.250.000	4.820.000	2.410.000	2.410.000	2.410.000	2.410.000	2.410.000	2.410.000	6.660.000	37.420.000	39.887.871	42.460.759	45.142.529	47.937.665
EGRESOS																		
Nomina administrativa	1.934.607	1.934.607	1.934.607	1.934.607	1.934.607	1.934.607	1.934.607	1.934.607	1.934.607	1.934.607	1.934.607	1.934.607	23.215.289	23.932.642	24.638.654	25.333.465	26.017.468	
Gastos de admin	552.334	552.334	552.334	552.334	552.334	552.334	552.334	552.334	552.334	552.334	552.334	552.334	6.628.008	6.830.212	7.031.703	7.232.558	7.432.906	
gastos de ventas	830.050	0	458.386	0	0	458.386	0	206.480	458.386	0	0	830.050	3.241.736	3.341.906	3.445.171	3.551.626	3.661.372	
gastos de depreciacion	95.833	95.833	95.833	95.833	95.833	95.833	95.833	95.833	95.833	95.833	95.833	95.833	1.150.000	1.150.000	1.150.000	750.000	750.000	
gastos diferidos	327.875	327.875	327.875	327.875	327.875	327.875	327.875	327.875	327.875	327.875	327.875	327.875	3.934.500	0	0	0	0	
ICA	43.120	43.120	43.120	43.120	76.384	86.240	43.120	43.120	43.120	43.120	43.120	43.120	119.504	670.208	714.409	760.490	808.522	858.584
TOTAL EGRESOS	3.783.819	2.953.770	3.412.155	2.953.770	2.987.034	3.455.275	2.953.770	3.160.250	3.412.155	2.953.770	2.953.770	3.860.203	38.839.741	35.969.168	37.026.018	37.676.170	38.720.329	
UTILIDA OPERACIONAL	(1.373.819)	(543.770)	(1.002.155)	(543.770)	1.262.966	1.364.725	(543.770)	(750.250)	(1.002.155)	(543.770)	(543.770)	2.799.797	(1.419.741)	3.918.704	5.434.741	7.466.359	9.217.335	
OTROS INGRESOS Y EGRESOS																		
gastos financieros-prestamo	29.205	28.557	27.902	27.238	26.566	25.886	25.197	24.500	23.794	23.079	22.355	21.622	305.902	198.844	74.570	0	0	
gasto financiero-leasing													0					
total otros ingresos y egresos	29.205	28.557	27.902	27.238	26.566	25.886	25.197	24.500	23.794	23.079	22.355	21.622	305.902	198.844	74.570	0	0	
UTILIDAD NETA ANTES DE IMPUESTO	(1.403.024)	(572.327)	(1.030.057)	(571.008)	1.236.400	1.338.838	(568.967)	(774.750)	(1.025.949)	(566.849)	(566.125)	2.778.174	(1.725.644)	3.719.860	5.360.170	7.466.359	9.217.335	
IMPUESTO DE RENTA	0	0	0	0	309.100	334.710	0	0	0	0	0	694.544	1.338.353	929.965	1.340.043	1.866.590	2.304.334	
CREE	0	0	0	0	98.912	107.107	0	0	0	0	0	222.254	428.273	297.589	428.814	597.309	737.387	
UTILIDAD NETA	(1.403.024)	(572.327)	(1.030.057)	(571.008)	828.388	897.022	(568.967)	(774.750)	(1.025.949)	(566.849)	(566.125)	1.861.377	(3.492.270)	2.492.306	3.591.314	5.002.461	6.175.615	
RESERVA LEGAL	0	0	0	0	82.839	89.702	0	0	0	0	0	186.138	358.679	249.231	359.131	500.246	617.561	
UTILIDAD DEL EJERCICIO	(1.403.024)	(572.327)	(1.030.057)	(571.008)	745.549	807.320	(568.967)	(774.750)	(1.025.949)	(566.849)	(566.125)	1.675.239	(3.850.948)	2.243.076	3.232.183	4.502.215	5.558.053	
UTILIDAD ACUMULADA													(3.850.948)	(1.607.873)	1.624.310	6.126.524	11.684.578	
RESERVA LEGAL ACUMULADA													358.679	607.909	967.041	1.467.267	2.084.848	
Fuente: Autores.																		

Análisis:

Con el apalancamiento financiero las utilidades del negocio se verán incrementadas por la disposición de un recurso económico para que sea invertido en el negocio.

Cuadro 23. Flujo de caja sin financiación.

MUEBLERIA JDL CUADRO 21 FLUJO DE CAJA SIN FINANCIACION EN PESOS																	
INGRESOS	ENE	FEB	MAR	APR	MAY	JUN	JUL	AUG	SEP	OCT	NOV	DEC	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Recaudos	4.900.000	4.900.000	4.900.000	4.900.000	8.680.000	9.800.000	4.900.000	4.900.000	4.900.000	4.900.000	4.900.000	13.580.000	76.160.000	81.182.798	86.419.332	91.877.473	97.566.342
Iva cobrado	784.000	784.000	784.000	784.000	1.388.800	1.568.000	784.000	784.000	784.000	784.000	784.000	2.172.800	12.185.600	12.989.248	13.827.093	14.700.396	15.610.615
TOTAL INGRESOS	5.684.000	5.684.000	5.684.000	5.684.000	10.068.800	11.368.000	5.684.000	5.684.000	5.684.000	5.684.000	5.684.000	15.752.800	88.345.600	94.172.045	100.246.425	106.577.869	113.176.957
EGRESOS																	
Nomina	1.681.613	1.681.613	1.681.613	1.681.613	1.681.613	2.391.620	1.681.613	1.681.613	1.681.613	1.681.613	1.681.613	3.027.577	22.235.325	24.512.881	25.238.237	25.952.087	26.654.819
Gasto administracion	552.334	552.334	552.334	552.334	552.334	552.334	552.334	552.334	552.334	552.334	552.334	552.334	6.628.008	6.830.212	7.031.703	7.232.558	7.432.906
Gastos de ventas	830.050	0	458.386	0	0	458.386	0	206.480	458.386	0	0	830.050	3.241.736	3.341.906	3.445.171	3.551.626	3.661.372
IVA PAGADO	279.999	279.999	279.999	279.999	482.757	559.999	279.999	279.999	279.999	279.999	279.999	762.757	4.325.507	4.610.777	4.908.186	5.218.181	5.541.280
IVA DECLARADO	0	0	0	0	2.016.003	0	0	0	2.922.045	0	0	0	4.938.048	8.507.692	8.738.762	9.294.445	9.873.628
Polizas													0	0	0	0	0
Impuesto de renta													0	1.357.464	822.330	1.196.697	1.700.034
Cree													0	434.389	263.145	382.943	544.011
Ica													0	670.208	714.409	760.490	808.522
PAGOS	2.490.000	2.490.000	2.490.000	2.490.000	4.430.000	4.980.000	2.490.000	2.490.000	2.490.000	2.490.000	2.490.000	6.920.000	38.740.000	41.294.926	43.958.573	46.734.944	49.628.678
TOTAL EGRESOS	5.833.996	5.003.946	5.462.332	5.003.946	9.162.707	8.942.338	5.003.946	5.210.426	8.384.377	5.003.946	5.003.946	12.092.718	80.108.624	91.560.455	95.120.515	100.323.971	105.845.249
FLUJO OPERACIONAL	(149.996)	680.054	221.668	680.054	906.093	2.425.662	680.054	473.574	(2.700.377)	680.054	680.054	3.660.082	8.236.976	2.611.591	5.125.910	6.253.897	7.331.708
FLUJO DE CAJA FINANCIERO																	
Gastos financieros prestamo													0				
Amortizacion prestamo													0				
gastos financieros liquidos													0				
Amortizacion leasing													0				
TOTAL FLUJO DE CAJA FINANCIERO	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
FLUJO DE CAJA NETO	(149.996)	680.054	221.668	680.054	906.093	2.425.662	680.054	473.574	(2.700.377)	680.054	680.054	3.660.082	8.236.976	2.611.591	5.125.910	6.253.897	7.331.708
Saldo Inicial de Caja	2.794.251	2.644.255	3.324.309	3.545.977	4.226.031	5.132.124	7.557.786	8.237.840	8.711.414	6.011.037	6.691.091	7.371.144	2.794.251	11.031.227	13.642.818	18.768.727	25.022.624
Saldo Final	2.644.255	3.324.309	3.545.977	4.226.031	5.132.124	7.557.786	8.237.840	8.711.414	6.011.037	6.691.091	7.371.144	11.031.227	11.031.227	13.642.818	18.768.727	25.022.624	32.354.333
ANÁLISIS FLUJO DE CAJA SIN FINANCIACIÓN																	
		AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5										
		(11.058.751)	8.236.976	2.611.591	5.125.910	6.253.897	7.331.708										
DTF(%)	4,06%																
SPREAD(%)	18,36%																
CDO(%)	23,17%																
VPN(%)	5.398.517																
TIR(%)	45,62%																
B/C(veces)	1,49																

Análisis:

El reporte arroja que el flujo de caja es mayor, debido a que no se presentan deducciones para soportar obligaciones financieras.

Cuadro 25. Balance general proyectado sin financiación.

MUEBLERIA JDL CUADRO 26 BALANCE GENERAL PROYECTADO SIN FINANCIACION EN PESOS						
ACTIVOS	BALANCE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
ACTIVOS CORRIENTES	INICIAL					
Caja bancos	2.794.251	11.641.747	14.883.505	20.449.669	27.155.967	34.952.033
CxC	0	0	0	0	0	0
Inventarios	0	0	0	0	0	0
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES	2.794.251	11.641.747	14.883.505	20.449.669	27.155.967	34.952.033
ACTIVOS NO CORRIENTES						
ACTIVOS FIJOS						
MUEBLES Y ENSERES	1.200.000	1.200.000	1.200.000	1.200.000	1.200.000	1.200.000
EQUIPOS DE COMPUTO Y COM.	3.750.000	3.750.000	3.750.000	3.750.000	3.750.000	3.750.000
(-)DEPRECIACION ACUMULADA	0	1.150.000	2.300.000	3.450.000	4.200.000	4.950.000
TOTAL ACTIVOS FIJOS	4.950.000	3.800.000	2.650.000	1.500.000	750.000	0
ACTIVOS DIFERIDOS						
Diferidos	3.934.500	0	0	0	0	0
TOTAL ACTIVOS DIFERIDOS	3.934.500	0	0	0	0	0
TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES	8.884.500	3.800.000	2.650.000	1.500.000	750.000	0
TOTAL ACTIVOS	11.678.751	15.441.747	17.533.505	21.949.669	27.905.967	34.952.033
PASIVOS						
PASIVOS CORRIENTES						
CxP	0	0	0	0	0	0
Impuestos renta X p	0	1.356.872	979.676	1.358.685	1.866.590	2.304.334
Cree X p	0	434.199	313.496	434.779	597.309	737.387
iva x pagar	0	2.922.045	2.792.824	2.972.969	3.160.738	3.356.445
lca x p	0	670.208	714.409	760.490	808.522	858.584
Cesantías	0	1.420.014	1.463.893	1.507.077	1.549.577	1.591.416
intereses a las Cesantías	0	170.470	175.737	180.922	186.024	191.046
TOTAL PASIVOS CORRIENTES	0	6.973.808	6.440.034	7.214.923	8.168.759	9.039.211
PASIVOS NO CORRIENTES						
Obligaciones financieras	0					
Leasing financiero	0					
TOTAL PASIVOS NO CORRIENTES	0	0	0	0	0	0
TOTAL PASIVOS	0	6.973.808	6.440.034	7.214.923	8.168.759	9.039.211
PATRIMONIO						
Capital Social	11.678.751	11.678.751	11.678.751	11.678.751	11.678.751	11.678.751
Utilidad Acumulada	0	(3.574.454)	(1.211.475)	2.065.673	6.567.888	12.125.941
Reserva Legal Acumulada	0	363.642	626.195	990.322	1.490.569	2.108.130
TOTAL PATRIMONIO	11.678.751	8.467.939	11.093.470	14.734.747	19.737.207	25.912.822
PASIVO + PATRIMONIO	11.678.751	15.441.747	17.533.505	21.949.669	27.905.967	34.952.033
	0	0	0	0	0	0
Fuente: Autores.						

Análisis:

Se evidencia un balance con un mejor comportamiento debido a que no se cuenta con un pasivo de largo plazo.

Cuadro 26. Balance general proyectado con financiación

MUEBLERIA JDL CUADRO 27 BALANCE GENERAL PROYECTADO CON FINANCIACION EN PESOS						
ACTIVOS	BALANCE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
ACTIVOS CORRIENTES	INICIAL					
Caja bancos	2.794.251	10.670.058	12.964.572	17.624.665	24.355.571	32.151.638
CxC	0	0	0	0	0	0
Inventarios	0	0	0	0	0	0
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES	2.794.251	10.670.058	12.964.572	17.624.665	24.355.571	32.151.638
ACTIVOS NO CORRIENTES						
ACTIVOS FIJOS						
MUEBLES Y ENSERES	1.200.000	1.200.000	1.200.000	1.200.000	1.200.000	1.200.000
EQUIPOS DE COMPUTO Y COM.	3.750.000	3.750.000	3.750.000	3.750.000	3.750.000	3.750.000
(-)DEPRECIACION ACUMULADA	0	1.150.000	2.300.000	3.450.000	4.200.000	4.950.000
TOTAL ACTIVOS FIJOS	4.950.000	3.800.000	2.650.000	1.500.000	750.000	0
ACTIVOS DIFERIDOS						
Diferidos	3.934.500	0	0	0	0	0
TOTAL ACTIVOS DIFERIDOS	3.934.500	0	0	0	0	0
TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES	8.884.500	3.800.000	2.650.000	1.500.000	750.000	0
TOTAL ACTIVOS	11.678.751	14.470.058	15.614.572	19.124.665	25.105.571	32.151.638
PASIVOS						
PASIVOS CORRIENTES						
CxP	0	0	0	0	0	0
Impuestos renta X p	0	1.338.353	929.965	1.340.043	1.866.590	2.304.334
Cree X p	0	428.273	297.589	428.814	597.309	737.387
IVA x p	0	2.922.045	2.792.824	2.972.969	3.160.738	3.356.445
Ica x p	0	670.208	714.409	760.490	808.522	858.584
Intereses de cesantias	0	1.420.014	1.463.893	1.507.077	1.549.577	1.591.416
Cesantias por pagar	0	170.470	175.737	180.922	186.024	191.046
TOTAL PASIVOS CORRIENTES	0	6.949.363	6.374.416	7.190.314	8.168.759	9.039.211
PASIVOS NO CORRIENTES						
Obligaciones financieras	2.335.750	1.669.964	897.119	0	0	0
Leasing financiero	0	0	0	0	0	0
TOTAL PASIVOS NO CORRIENTES	2.335.750	1.669.964	897.119	0	0	0
TOTAL PASIVOS	2.335.750	8.619.327	7.271.534	7.190.314	8.168.759	9.039.211
PATRIMONIO						
Capital Social	9.343.001	9.343.001	9.343.001	9.343.001	9.343.001	9.343.001
Utilidad Acumulada	0	(3.850.948)	(1.607.873)	1.624.310	6.126.524	11.684.578
Reserva Legal Acumulada	0	358.679	607.909	967.041	1.467.287	2.084.848
TOTAL PATRIMONIO	9.343.001	5.850.731	8.343.037	11.934.351	16.936.812	23.112.426
PASIVO + PATRIMONIO	11.678.751	14.470.058	15.614.572	19.124.665	25.105.571	32.151.638
	0	0	0	0	0	0
Fuente: Autores.						

Análisis:

En este balance se reporta un incremento en los pasivos corrientes al inicio de la operación debido a que se asumió una obligación financiera a un periodo de 2 años.

Cuadro 27. Análisis vertical balance general proyectado sin financiación en pesos.

MUEBLERIA JDL CUADRO 28 ANÁLISIS VERTICAL BALANCE GENERAL PROYECTADO SIN FINANCIACION EN PESOS												
ACTIVOS	BALANCE INICIAL	ANALISIS VERTICAL	AÑO 1	ANALISIS VERTICAL	AÑO 2	ANALISIS VERTICAL	AÑO 3	ANALISIS VERTICAL	AÑO 4	ANALISIS VERTICAL	AÑO 5	ANALISIS VERTICAL
ACTIVOS CORRIENTES	2.794.251	23,93%	11.641.747	75%	14.883.505	85%	20.449.669	93%	27.155.967	97%	34.952.033	100%
Caja bancos	0	0,00%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
Inventarios	0	0,00%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES	2.794.251	23,93%	11.641.747	75%	14.883.505	85%	20.449.669	93%	27.155.967	97%	34.952.033	100%
ACTIVOS NO CORRIENTES												
ACTIVOS FIJOS												
MUEBLES Y ENSERES	1.200.000	10,28%	1.200.000	8%	1.200.000	7%	1.200.000	5%	1.200.000	4%	1.200.000	3%
EQUIPOS DE COMPUTO Y COM.	3.750.000	32,11%	3.750.000	24%	3.750.000	21%	3.750.000	17%	3.750.000	13%	3.750.000	11%
(-)DEPRECIACION ACUMULADA	0	0,00%	1.150.000	7%	2.300.000	13%	3.450.000	16%	4.200.000	15%	4.950.000	14%
TOTAL ACTIVOS FIJOS	4.950.000	42,38%	3.800.000	25%	2.650.000	15%	1.500.000	7%	750.000	3%	0	0%
ACTIVOS DIFERIDOS												
Diferidos	3.934.500	33,69%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
TOTAL ACTIVOS DIFERIDOS	3.934.500	33,69%	0	0%								
TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES	8.884.500	76,07%	3.800.000	25%	2.650.000	15%	1.500.000	7%	750.000	3%	0	0%
TOTAL ACTIVOS	11.678.751	100,00%	15.441.747	100%	17.533.505	100%	21.949.669	100%	27.905.967	100%	34.952.033	100%
PASIVOS												
PASIVOS CORRIENTES												
CxP	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
Impuestos renta X p	0	0%	1.356.872	9%	979.676	6%	1.358.685	6%	1.866.590	7%	2.304.334	7%
Cree X p	0	0%	434.199	3%	313.496	2%	434.779	2%	597.309	2%	737.387	2%
iva x pagar	0	0%	2.922.045	19%	2.792.824	16%	2.972.969	14%	3.160.738	11%	3.356.445	10%
Ica x p	0	0%	670.208	4%	714.409	4%	760.490	3%	808.522	3%	858.584	2%
Cesantías	0	0%	1.420.014	9%	1.463.893	8%	1.507.077	7%	1.549.577	6%	1.591.416	5%
intereses a las Cesantías	0	0%	170.470	1%	175.737	1%	180.922	1%	186.024	1%	191.046	1%
TOTAL PASIVOS CORRIENTES	0	0%	6.973.808	45%	6.440.034	37%	7.214.923	33%	8.168.759	29%	9.039.211	26%
PASIVOS NO CORRIENTES												
Obligaciones financieras	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
Leasing financiero	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
TOTAL PASIVOS NO CORRIENTES	0	0%										
TOTAL PASIVOS	0	0%	6.973.808	45%	6.440.034	37%	7.214.923	33%	8.168.759	29%	9.039.211	26%
PATRIMONIO												
Capital Social	11.678.751	100%	11.678.751	76%	11.678.751	67%	11.678.751	53%	11.678.751	42%	11.678.751	33%
Utilidad Acumulada	0	0%	(3.574.454)	(23,15%)	(1.211.475)	(6,91%)	2.065.673	9%	6.567.888	24%	12.125.941	35%
Reserva Legal Acumulada	0	0%	363.642	2%	626.195	4%	990.322	5%	1.490.569	5%	2.108.130	6%
TOTAL PATRIMONIO	11.678.751	100%	8.467.939	55%	11.093.470	63%	14.734.747	67%	19.737.207	71%	25.912.822	74%
PASIVO + PATRIMONIO	11.678.751	100%	15.441.747	100%	17.533.505	100%	21.949.669	100%	27.905.967	100%	34.952.033	100%
	0		0		0		0		0		0	

Análisis:

Se inician operaciones con un capital inicial más alto y evidenciando un aumento porcentual, en los activos corrientes.

Cuadro 28. Análisis vertical balance general proyectado con financiación en pesos.

MUEBLERIA JDL CUADRO 29 ANÁLISIS VERTICAL BALANCE GENERAL PROYECTADO CON FINANCIACION EN PESOS												
ACTIVOS	BALANCE INICIAL	ANÁLISIS VERTICAL	AÑO 1	ANÁLISIS VERTICAL	AÑO 2	ANÁLISIS VERTICAL	AÑO 3	ANÁLISIS VERTICAL	AÑO 4	ANÁLISIS VERTICAL	AÑO 5	ANÁLISIS VERTICAL
ACTIVOS CORRIENTES												
Caja bancos	2.794.251	23,93%	10.670.058	74%	12.964.572	83%	17.624.665	92%	24.355.571	97%	32.151.638	100%
CxC	0	0,00%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
Inventarios	0	0,00%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES	2.794.251	23,93%	10.670.058	74%	12.964.572	83%	17.624.665	92%	24.355.571	97%	32.151.638	100%
ACTIVOS NO CORRIENTES												
ACTIVOS FIJOS												
MUEBLES Y ENSERES	1.200.000	10,28%	1.200.000	8%	1.200.000	8%	1.200.000	6%	1.200.000	5%	1.200.000	4%
EQUIPOS DE COMPUTO Y COM.	3.750.000	32,11%	3.750.000	26%	3.750.000	24%	3.750.000	20%	3.750.000	15%	3.750.000	12%
(-)DEPRECIACION ACUMULADA	0	0,00%	1.150.000	8%	2.300.000	15%	3.450.000	18%	4.200.000	17%	4.950.000	15%
TOTAL ACTIVOS FIJOS	4.950.000	42,38%	3.800.000	26%	2.650.000	17%	1.500.000	8%	750.000	3%	0	0%
ACTIVOS DIFERIDOS												
Diferidos	3.934.500	33,69%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
TOTAL ACTIVOS DIFERIDOS	3.934.500	33,69%	0	0%								
TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES	8.884.500	76,07%	3.800.000	26%	2.650.000	17%	1.500.000	8%	750.000	3%	0	0%
TOTAL ACTIVOS	11.678.751	100,00%	14.470.058	100%	15.614.572	100%	19.124.665	100%	25.105.571	100%	32.151.638	100%
PASIVOS												
PASIVOS CORRIENTES												
CxP	0	0,00%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
Impuestos renta X p	0	0,00%	1.338.353	9%	929.965	6%	1.340.043	7%	1.866.590	7%	2.304.334	7%
Cree X p	0	0,00%	428.273	3%	297.589	2%	428.814	2%	597.309	2%	737.387	2%
IVA x p	0	0,00%	2.922.045	20%	2.792.824	18%	2.972.969	16%	3.160.738	13%	3.356.445	10%
Ica x p	0	0,00%	670.208	5%	714.409	5%	760.490	4%	808.522	3%	858.584	3%
Intereses de cesantias	0	0,00%	1.420.014	10%	1.463.893	9%	1.507.077	8%	1.549.577	6%	1.591.416	5%
Cesantias por pagar	0	0,00%	170.470	1%	175.737	1%	180.922	1%	186.024	1%	191.046	1%
TOTAL PASIVOS CORRIENTES	0	0,00%	6.949.363	48%	6.374.416	41%	7.190.314	38%	8.168.759	33%	9.039.211	28%
PASIVOS NO CORRIENTES												
Obligaciones financieras	2.335.750	20,00%	1.669.964	12%	897.119	6%	0	0%	0	0%	0	0%
Leasing financiero	0	0,00%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
TOTAL PASIVOS NO CORRIENTES	2.335.750	20,00%	1.669.964	12%	897.119	6%	0	0%	0	0%	0	0%
TOTAL PASIVOS	2.335.750	20,00%	8.619.327	60%	7.271.534	47%	7.190.314	38%	8.168.759	33%	9.039.211	28%
PATRIMONIO												
Capital Social	9.343.001	80,00%	9.343.001	65%	9.343.001	60%	9.343.001	49%	9.343.001	37%	9.343.001	29%
Utilidad Acumulada	0	0,00%	(3.850.948)	(26,61%)	(1.607.873)	(10,30%)	1.624.310	8%	6.126.524	24%	11.684.578	36%
Reserva Legal Acumulada	0	0,00%	358.679	2%	607.909	4%	967.041	5%	1.467.287	6%	2.084.848	6%
TOTAL PATRIMONIO	9.343.001	80,00%	5.850.731	40%	8.343.037	53%	11.934.351	62%	16.936.812	67%	23.112.426	72%
PASIVO + PATRIMONIO	11.678.751	100,00%	14.470.058	100%	15.614.572	100%	19.124.665	100%	25.105.571	100%	32.151.638	100%
	0		0		0		0		0		0	

Fuente: Autores.

Análisis:

Se inician operaciones con un capital social más bajo y se inicia con unas obligaciones financieras apalancadas en un periodo de dos años, con un incremento considerable en los activos totales.

Cuadro 29. Análisis vertical del estado de resultados sin financiación.

MUEBLRIA JDL CUADRO 30 ANALISIS VERTICAL DEL ESTADO DE RESULTADOS SIN FINANCIACION										
INGRESOS	AÑO 1	ANALISIS VERTICAL	AÑO 2	ANALISIS VERTICAL	AÑO 3	ANALISIS VERTICAL	AÑO 4	ANALISIS VERTICAL	AÑO 5	ANALISIS VERTICAL
Ventas	76.160.000	100,00%	81.182.798	100,00%	86.419.332	100,00%	91.877.473	100,00%	97.566.342	100,00%
Costos	38.740.000	50,87%	41.294.926	50,87%	43.958.573	50,87%	46.734.944	50,87%	49.628.678	50,87%
UTILIDAD BRUTA	37.420.000	49,13%	39.887.871	49,13%	42.460.759	49,13%	45.142.529	49,13%	47.937.665	49,13%
EGRESOS										
Nomina	23.215.289	30,48%	23.932.642	29,48%	24.638.654	28,51%	25.333.465	27,57%	26.017.468	26,67%
Gastos de admin	6.628.008	8,70%	6.830.212	8,41%	7.031.703	8,14%	7.232.558	7,87%	7.432.906	7,62%
gastos de ventas	3.241.736	4,26%	3.341.906	4,12%	3.445.171	3,99%	3.551.626	3,87%	3.661.372	3,75%
gastos de depreciacion	1.150.000	1,51%	1.150.000	1,42%	1.150.000	1,33%	750.000	0,82%	750.000	0,77%
gastos diferidos	3.934.500	5,17%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%
ICA	670.208	0,88%	714.409	0,88%	760.490	0,88%	808.522	0,88%	858.584	0,88%
TOTAL EGRESOS	38.839.741	51,00%	35.969.168	44,31%	37.026.018	42,84%	37.676.170	41,01%	38.720.329	39,69%
UTILIDA OPERACIONAL	(1.419.741)	(1,86%)	3.918.704	4,83%	5.434.741	6,29%	7.466.359	8,13%	9.217.335	9,45%
OTROS INGRESOS Y EGRESOS										
gastos financieros-prestamo	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%
gasto financiero-leasing	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%
total otros ingresos y egresos	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%
UTILIDAD NETA ANTES DE IMPUESTO	(1.419.741)	(1,86%)	3.918.704	4,83%	5.434.741	6,29%	7.466.359	8,13%	9.217.335	9,45%
IMPUESTO DE RENTA	0	0,00%	979.676	1,21%	1.358.685	1,57%	1.866.590	2,03%	2.304.334	2,36%
CREE	0	0,00%	313.496	0,39%	434.779	0,50%	597.309	0,65%	737.387	0,76%
UTILIDAD NETA	(1.419.741)	(1,86%)	2.625.532	3,23%	3.641.276	4,21%	5.002.461	5,44%	6.175.615	6,33%
RESERVA LEGAL	0	0,00%	262.553	0,32%	364.128	0,42%	500.246	0,54%	617.561	0,63%
UTILIDAD DEL EJERCICIO	(1.419.741)	(1,86%)	2.362.978	2,91%	3.277.149	3,79%	4.502.215	4,90%	5.558.053	5,70%
Fuente: Autores.										

Cuadro 30. Análisis vertical del estado de resultados con financiación

MUEBLRIA JDL CUADRO 31 ANALISIS VERTICAL DEL ESTADO DE RESULTADOS CON FINANCIACION										
INGRESOS	AÑO 1	ANALISIS VERTICAL	AÑO 2	ANALISIS VERTICAL	AÑO 3	ANALISIS VERTICAL	AÑO 4	ANALISIS VERTICAL	AÑO 5	ANALISIS VERTICAL
Ventas	76.160.000	100,00%	81.182.798	100,00%	86.419.332	100,00%	91.877.473	100,00%	97.566.342	100,00%
Costos	38.740.000	50,87%	41.294.926	50,87%	43.958.573	50,87%	46.734.944	50,87%	49.628.678	50,87%
UTILIDAD BRUTA	37.420.000	49,13%	39.887.871	49,13%	42.460.759	49,13%	45.142.529	49,13%	47.937.665	49,13%
EGRESOS										
Nomina	23.215.289	30,48%	23.932.642	29,48%	24.638.654	28,51%	25.333.465	27,57%	26.017.468	26,67%
Gastos de admin	6.628.008	8,70%	6.830.212	8,41%	7.031.703	8,14%	7.232.558	7,87%	7.432.906	7,62%
gastos de ventas	3.241.736	4,26%	3.341.906	4,12%	3.445.171	3,99%	3.551.626	3,87%	3.661.372	3,75%
gastos de depreciacion	1.150.000	1,51%	1.150.000	1,42%	1.150.000	1,33%	750.000	0,82%	750.000	0,77%
gastos diferidos	3.934.500	5,17%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%
ICA	670.208	0,88%	714.409	0,88%	760.490	0,88%	808.522	0,88%	858.584	0,88%
TOTAL EGRESOS	38.839.741	51,00%	35.969.168	44,31%	37.026.018	42,84%	37.676.170	41,01%	38.720.329	39,69%
UTILIDA OPERACIONAL	(1.419.741)	(1,86%)	3.918.704	4,83%	5.434.741	6,29%	7.466.359	8,13%	9.217.335	9,45%
OTROS INGRESOS Y EGRESOS										
gastos financieros-prestamo	305.902	0,40%	198.844	0,24%	74.570	0,09%	0	0,00%	0	0,00%
gasto financiero-leasing	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%
total otros ingresos y egresos	305.902	0,40%	198.844	0,24%	74.570	0,09%	0	0,00%	0	0,00%
UTILIDAD NETA ANTES DE IMPUESTO	(1.725.644)	(2,27%)	3.719.860	4,58%	5.360.170	6,20%	7.466.359	8,13%	9.217.335	9,45%
IMPUESTO DE RENTA	0	0,00%	929.965	1,15%	1.340.043	1,55%	1.866.590	2,03%	2.304.334	2,36%
CREE	0	0,00%	297.589	0,37%	428.814	0,50%	597.309	0,65%	737.387	0,76%
UTILIDAD NETA	(1.725.644)	(2,27%)	2.492.306	3,07%	3.591.314	4,16%	5.002.461	5,44%	6.175.615	6,33%
RESERVA LEGAL	0	0,00%	249.231	0,31%	359.131	0,42%	500.246	0,54%	617.561	0,63%
UTILIDAD DEL EJERCICIO	(1.725.644)	(2,27%)	2.243.076	2,76%	3.232.183	3,74%	4.502.215	4,90%	5.558.053	5,70%

Fuente: Autores.

Análisis:

El estado de resultado reporta una utilidad mayor en el primer año y en los años posteriores se evidencia una reducción desfavorable al respecto, esto se debe al aporte que se asume en las obligaciones financieras durante os tres primeros años.

Cuadro 31. Análisis horizontal balance general proyectado sin financiación en pesos.

MUEBLERIA JDL CUADRO 32 ANALISIS HORIZONTAL BALANCE GENERAL PROYECTADO SIN FINANCIACION EN PESOS													
ACTIVOS	BALANCE INICIAL	AÑO 1	VARIACION ABSOLUTA	VARIACION RELATIVA	AÑO 2	VARIACION ABSOLUTA	VARIACION RELATIVA	AÑO 3	VARIACION ABSOLUTA	VARIACION RELATIVA	AÑO 4	VARIACION ABSOLUTA	VARIACION RELATIVA
ACTIVOS CORRIENTES													
Caja bancos	2.794.251	11.641.747	8.847.496	316,63%	14.883.505	3.241.758	27,85%	20.449.669	5.566.164	37,40%	27.155.967	6.706.297	32,79%
CxC	0	0	0	0,00%	0	0	0,00%	0	0	0,00%	0	0	0,00%
Inventarios	0	0	0	0,00%	0	0	0,00%	0	0	0,00%	0	0	0,00%
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES	2.794.251	11.641.747	8.847.496	316,63%	14.883.505	3.241.758	27,85%	20.449.669	5.566.164	37,40%	27.155.967	6.706.297	32,79%
ACTIVOS NO CORRIENTES													
ACTIVOS FIJOS													
MUEBLES Y ENSERES	1.200.000	1.200.000	0	0,00%	1.200.000	0	0,00%	1.200.000	0	0,00%	1.200.000	0	0,00%
EQUIPOS DE COMPUTO Y COM.	3.750.000	3.750.000	0	0,00%	3.750.000	0	0,00%	3.750.000	0	0,00%	3.750.000	0	0,00%
(-)-DEPRECIACION ACUMULADA	0	1.150.000	1.150.000	0,00%	2.300.000	1.150.000	100,00%	3.450.000	1.150.000	50,00%	4.200.000	750.000	21,74%
TOTAL ACTIVOS FIJOS	4.950.000	3.800.000	(1.150.000)	(23,23%)	2.650.000	(1.150.000)	(30,26%)	1.500.000	(1.150.000)	(43,40%)	750.000	(750.000)	(50,00%)
ACTIVOS DIFERIDOS													
Diferidos	3.934.500	0	(3.934.500)	(100,00%)	0	0	0,00%	0	0	0,00%	0	0	0,00%
TOTAL ACTIVOS DIFERIDOS	3.934.500	0	(3.934.500)	(100,00%)	0	0	0,00%	0	0	0,00%	0	0	0,00%
TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES	8.884.500	3.800.000	(5.084.500)	(57,23%)	2.650.000	(1.150.000)	(30,26%)	1.500.000	(1.150.000)	(43,40%)	750.000	(750.000)	(50,00%)
TOTAL ACTIVOS	11.678.751	15.441.747	3.762.996	32,22%	17.533.505	2.091.758	13,55%	21.949.669	4.416.164	25,19%	27.905.967	5.956.297	27,14%
PASIVOS													
PASIVOS CORRIENTES													
CxP	0	0	0	0,00%	0	0	0,00%	0	0	0,00%	0	0	0,00%
Impuestos renta X p	0	1.356.872	1.356.872	0,00%	979.676	(377.196)	(27,80%)	1.358.685	379.009	38,69%	1.866.590	507.905	37,38%
Cree X p	0	434.199	434.199	0,00%	313.496	(120.703)	(27,80%)	434.779	121.283	38,69%	597.309	162.529	37,38%
Iva x pagar	0	2.922.045	2.922.045	0,00%	2.792.824	(129.222)	(4,42%)	2.972.969	180.145	6,45%	3.160.738	187.769	6,32%
Ica x p	0	670.208	670.208	0,00%	714.409	44.201	6,60%	760.490	46.081	6,45%	808.522	48.032	6,32%
Cesantías	0	1.420.014	1.420.014	0,00%	1.463.893	43.878	3,09%	1.507.077	43.185	2,95%	1.549.577	42.500	2,82%
intereses a las Cesantías	0	170.470	170.470	0,00%	175.737	5.268	3,09%	180.922	5.184	2,95%	186.024	5.102	2,82%
TOTAL PASIVOS CORRIENTES	0	6.973.808	6.973.808	0,00%	6.440.034	(533.774)	(7,65%)	7.214.923	774.888	12,03%	8.168.759	953.837	13,22%
PASIVOS NO CORRIENTES													
Obligaciones financieras	0	0	0	0,00%	0	0	0,00%	0	0	0,00%	0	0	0,00%
Leasing financiero	0	0	0	0,00%	0	0	0,00%	0	0	0,00%	0	0	0,00%
TOTAL PASIVOS NO CORRIENTES	0	0	0	0,00%									
TOTAL PASIVOS	0	6.973.808	6.973.808	0,00%	6.440.034	(533.774)	(7,65%)	7.214.923	774.888	12,03%	8.168.759	953.837	13,22%
PATRIMONIO													
Capital Social	11.678.751	11.678.751	0	0,00%	11.678.751	0	0,00%	11.678.751	0	0,00%	11.678.751	0	0,00%
Utilidad Acumulada	0	(3.574.454)	(3.574.454)	0,00%	(1.211.475)	2.362.978	(66,11%)	2.065.673	3.277.149	(270,51%)	6.567.888	4.502.215	217,95%
Reserva Legal Acumulada	0	363.642	363.642	0,00%	626.195	262.553	72,20%	990.322	364.128	58,15%	1.490.569	500.246	50,51%
TOTAL PATRIMONIO	11.678.751	8.467.939	(3.210.812)	(27,49%)	11.093.470	2.625.532	31,01%	14.734.747	3.641.276	32,82%	19.737.207	5.002.461	33,95%
PASIVO + PATRIMONIO	11.678.751	15.441.747	3.762.996	32,22%	17.533.505	2.091.758	13,55%	21.949.669	4.416.164	25,19%	27.905.967	5.956.297	27,14%
	0	0			0			0			0		

Fuente: Autores.

Análisis:

Los movimientos realizados sin financiamiento año tras año, responden a un comportamiento económico estable, sin incrementos en los pasivos.

Cuadro 32. Análisis horizontal balance general proyectado con financiación en pesos.

MUEBLERIA JDL CUADRO 33 ANALISIS HORIZONTAL BALANCE GENERAL PROYECTADO CON FINANCIACION EN PESOS																
ACTIVOS	BALANCE INICIAL	AÑO 1	VARIACION ABSOLUTA	VARIACION RELATIVA	AÑO 2	VARIACION ABSOLUTA	VARIACION RELATIVA	AÑO 3	VARIACION ABSOLUTA	VARIACION RELATIVA	AÑO 4	VARIACION ABSOLUTA	VARIACION RELATIVA	AÑO 5	VARIACION ABSOLUTA	VARIACION RELATIVA
ACTIVOS CORRIENTES																
Caja bancos	2.794.251	10.670.058	7.875.807	281,86%	12.964.572	2.294.514	21,50%	17.624.665	4.660.094	35,94%	24.355.571	6.730.906	38,19%	32.151.638	7.796.067	32,01%
CxC	0	0	0	0,00%	0	0	0,00%	0	0	0,00%	0	0	0,00%	0	0	0,00%
Inventarios	0	0	0	0,00%	0	0	0,00%	0	0	0,00%	0	0	0,00%	0	0	0,00%
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES	2.794.251	10.670.058	7.875.807	281,86%	12.964.572	2.294.514	21,50%	17.624.665	4.660.094	35,94%	24.355.571	6.730.906	38,19%	32.151.638	7.796.067	32,01%
ACTIVOS NO CORRIENTES																
ACTIVOS FIJOS																
MUEBLES Y ENSERES	1.200.000	1.200.000	0	0,00%	1.200.000	0	0,00%	1.200.000	0	0,00%	1.200.000	0	0,00%	1.200.000	0	0,00%
EQUIPOS DE COMPUTO Y COM.	3.750.000	3.750.000	0	0,00%	3.750.000	0	0,00%	3.750.000	0	0,00%	3.750.000	0	0,00%	3.750.000	0	0,00%
(-)DEPRECIACION ACUMULADA	0	1.150.000	1.150.000	0,00%	2.300.000	1.150.000	100,00%	3.450.000	1.150.000	50,00%	4.200.000	750.000	21,74%	4.950.000	750.000	17,86%
TOTAL ACTIVOS FIJOS	4.950.000	3.800.000	(1.150.000)	(23,23%)	2.650.000	(1.150.000)	(30,26%)	1.500.000	(1.150.000)	(43,40%)	750.000	(750.000)	(50,00%)	0	(750.000)	(100,00%)
ACTIVOS DIFERIDOS																
Diferidos	3.934.500	0	(3.934.500)	(100,00%)	0	0	0,00%	0	0	0,00%	0	0	0,00%	0	0	0,00%
TOTAL ACTIVOS DIFERIDOS	3.934.500	0	(3.934.500)	(100,00%)	0	0	0,00%									
TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES	8.884.500	3.800.000	(5.084.500)	(57,23%)	2.650.000	(1.150.000)	(30,26%)	1.500.000	(1.150.000)	(43,40%)	750.000	(750.000)	(50,00%)	0	(750.000)	(100,00%)
TOTAL ACTIVOS	11.678.751	14.470.058	2.791.307	23,90%	15.614.572	1.144.514	7,91%	19.124.665	3.510.094	22,48%	25.105.571	5.980.906	31,27%	32.151.638	7.046.067	28,07%
PASIVOS																
PASIVOS CORRIENTES																
CxP	0	0	0	0,00%	0	0	0,00%	0	0	0,00%	0	0	0,00%	0	0	0,00%
Impuestos renta X p	0	1.338.353	1.338.353	0,00%	929.965	(408.388)	(30,51%)	1.340.043	410.078	44,10%	1.866.590	526.547	39,29%	2.304.334	437.744	23,45%
Cree X p	0	428.273	428.273	0,00%	297.589	(130.684)	(30,51%)	428.814	131.225	44,10%	597.309	168.495	39,29%	737.387	140.078	23,45%
IVA x p	0	2.922.045	2.922.045	0,00%	2.792.824	(129.222)	(4,42%)	2.972.969	180.145	6,45%	3.160.738	187.769	6,32%	3.356.445	195.707	6,19%
Ica x p	0	670.208	670.208	0,00%	714.409	44.201	6,60%	760.490	46.081	6,45%	808.522	48.032	6,32%	858.584	50.062	6,19%
Intereses de cesantias	0	1.420.014	1.420.014	0,00%	1.463.893	43.878	3,09%	1.507.077	43.185	2,95%	1.549.577	42.500	2,82%	1.591.416	41.839	2,70%
Cesantias por pagar	0	170.470	170.470	0,00%	175.737	5.268	3,09%	180.922	5.184	2,95%	186.024	5.102	2,82%	191.046	5.023	2,70%
TOTAL PASIVOS CORRIENTES	0	6.949.363	6.949.363	0,00%	6.374.416	(574.947)	(8,27%)	7.190.314	815.898	12,80%	8.168.759	978.445	13,61%	9.039.211	870.452	10,66%
PASIVOS NO CORRIENTES																
Obligaciones financieras	2.335.750	1.669.964	(665.787)	(28,50%)	897.119	(772.845)	0,00%	0	(897.119)	0,00%	0	0	0,00%	0	0	0,00%
Leasing financiero	0	0	0	0,00%	0	0	0,00%	0	0	0,00%	0	0	0,00%	0	0	0,00%
TOTAL PASIVOS NO CORRIENTES	2.335.750	1.669.964	(665.787)	(28,50%)	897.119	(772.845)	0,00%	0	(897.119)	0,00%	0	0	0,00%	0	0	0,00%
TOTAL PASIVOS	2.335.750	8.619.327	6.283.577	269,02%	7.271.534	(1.347.792)	(15,64%)	7.190.314	(81.220)	(1,12%)	8.168.759	978.445	13,61%	9.039.211	870.452	10,66%
PATRIMONIO																
Capital Social	9.343.001	9.343.001	0	0,00%	9.343.001	0	0,00%	9.343.001	0	0,00%	9.343.001	0	0,00%	9.343.001	0	0,00%
Utilidad Acumulada	0	(3.850.948)	(3.850.948)	0,00%	(1.607.873)	2.243.076	(58,25%)	1.624.310	3.232.183	(201,02%)	6.126.524	4.502.215	277,18%	11.684.578	5.558.053	90,72%
Reserva Legal Acumulada	0	358.679	358.679	0,00%	607.909	249.231	69,49%	967.041	359.131	59,08%	1.467.287	500.246	51,73%	2.084.848	617.561	42,09%
TOTAL PATRIMONIO	9.343.001	5.850.731	(3.492.270)	(37,38%)	8.343.037	2.492.306	42,60%	11.934.351	3.591.314	43,05%	16.936.812	5.002.461	41,92%	23.112.426	6.175.615	36,46%
PASIVO + PATRIMONIO	11.678.751	14.470.058	2.791.307	23,90%	15.614.572	1.144.514	7,91%	19.124.665	3.510.094	22,48%	25.105.571	5.980.906	31,27%	32.151.638	7.046.067	28,07%
	0	0			0			0			0			0		

Fuente: Autores.

Análisis:

El reporte evidencia un incremento en las ventas año tras año debido a que la empresa se apalanco financieramente, esto a su vez incremento los pasivos sin afectar la operación. Su utilidad se incrementa considerablemente después del tercer año.

Cuadro 33. Análisis horizontal estado de resultados sin financiación.

MUEBLERIA JDL CUADRO 34 ANALISIS HORIZONTAL ESTADO DE RESULTADOS SIN FINANCIACION													
INGRESOS	AÑO 1	AÑO 2	VARIACION ABSOLUTA	VARIACION RELATIVA	AÑO 3	VARIACION ABSOLUTA	VARIACION RELATIVA	AÑO 4	VARIACION ABSOLUTA	VARIACION RELATIVA	AÑO 5	VARIACION ABSOLUTA	VARIACION RELATIVA
Ventas	76.160.000	81.182.798	5.022.798	6,60%	86.419.332	5.236.534	6,45%	91.877.473	5.458.141	6,32%	97.566.342	5.688.869	(86.188.604)
Costos	38.740.000	41.294.926	2.554.926	6,60%	43.958.573	2.663.647	6,45%	46.734.944	2.776.371	6,32%	49.628.678	2.893.734	(43.841.209)
UTILIDAD BRUTA	37.420.000	39.887.871	2.467.871	6,60%	42.460.759	2.572.887	6,45%	45.142.529	2.681.771	6,32%	47.937.665	2.795.135	(42.347.394)
EGRESOS													
Nomina administrativa	23.215.289	23.932.642	717.352	3,09%	24.638.654	706.013	2,95%	25.333.465	694.810	2,82%	26.017.468	684.004	(24.649.461)
Gastos de administración	6.628.008	6.830.212	202.204	3,05%	7.031.703	201.491	2,95%	7.232.558	200.854	2,86%	7.432.906	200.348	(7.032.209)
gastos de ventas	3.241.736	3.341.906	100.170	3,09%	3.445.171	103.265	3,09%	3.551.626	106.456	3,09%	3.661.372	109.745	(3.441.881)
gastos de depreciación	1.150.000	1.150.000	0	0,00%	1.150.000	0	0,00%	750.000	(400.000)	(34,78%)	750.000	0	(750.000)
gastos diferidos	3.934.500	0	(3.934.500)	(100,00%)	0	0	0,00%	0	0	0,00%	0	0	0
ICA	670.208	714.409	44.201	6,60%	760.490	46.081	6,45%	808.522	48.032	6,32%	858.584	50.062	(758.460)
TOTAL EGRESOS	38.839.741	35.969.168	(2.870.574)	(7,39%)	37.026.018	1.066.851	2,94%	37.676.170	650.152	1,76%	38.720.329	1.044.159	(36.632.011)
UTILIDA OPERACIONAL	(1.419.741)	3.918.704	5.338.445	(376,02%)	5.434.741	1.516.037	38,69%	7.466.359	2.031.619	37,38%	9.217.335	1.750.976	(5.715.383)
OTROS INGRESOS Y EGRESOS													
gastos financieros-prestamo	0	0	0	0,00%	0	0	0,00%	0	0	0,00%	0	0	0
gasto financiero-leasing	0	0	0	0,00%	0	0	0,00%	0	0	0,00%	0	0	0
TOTAL OTROS INGRESOS Y EGRESOS	0	0	0	0,00%	0	0	0,00%	0	0	0,00%	0	0	0
UTILIDAD NETA ANTES DE IMPUESTO	(1.419.741)	3.918.704	5.338.445	(376,02%)	5.434.741	1.516.037	38,69%	7.466.359	2.031.619	37,38%	9.217.335	1.750.976	(5.715.383)
IMPUESTO DE RENTA	1.356.872	979.676	(377.196)	(27,80%)	1.358.685	379.009	38,69%	1.866.590	507.905	37,38%	2.304.334	437.744	(1.428.846)
CREE	434.199	313.496	(120.703)	(27,80%)	434.779	121.283	38,69%	597.309	162.529	37,38%	737.387	140.078	(457.231)
UTILIDAD NETA	(3.210.812)	2.625.532	5.836.344	(181,77%)	3.641.276	1.015.745	38,69%	5.002.461	1.361.184	37,38%	6.175.615	1.173.154	(3.829.307)
RESERVA LEGAL	363.642	262.553	(101.089)	(27,80%)	364.128	101.574	38,69%	500.246	136.118	37,38%	617.561	117.315	(382.931)
UTILIDAD DEL EJERCICIO	(3.574.454)	2.362.978	5.937.432	(166,11%)	3.277.149	914.170	38,69%	4.502.215	1.225.066	37,38%	5.558.053	1.055.839	(3.446.376)

Fuente: Autores.

Análisis:

Los movimientos realizados sin financiamiento año tras año, responden a un comportamiento económico estable, sin incrementos en los pasivos.

Cuadro 34. Análisis horizontal estado de resultados con financiación.

MUEBLERIA JDL CUADRO 35 ANALISIS HORIZONTAL ESTADO DE RESULTADOS CON FINANCIACION													
INGRESOS	AÑO 1	AÑO 2	VARIACION ABSOLUTA	VARIACION RELATIVA	AÑO 3	VARIACION ABSOLUTA	VARIACION RELATIVA	AÑO 4	VARIACION ABSOLUTA	VARIACION RELATIVA	AÑO 5	VARIACION ABSOLUTA	VARIACION RELATIVA
Ventas	76.160.000	81.182.798	5.022.798	6,60%	86.419.332	5.236.534	6,45%	91.877.473	5.458.141	6,32%	97.566.342	5.688.869	(86.188.604)
Costos	38.740.000	41.294.926	2.554.926	6,60%	43.958.573	2.663.647	6,45%	46.734.944	2.776.371	6,32%	49.628.678	2.893.734	(43.841.209)
UTILIDAD BRUTA	37.420.000	39.887.871	2.467.871	6,60%	42.460.759	2.572.887	6,45%	45.142.529	2.681.771	6,32%	47.937.665	2.795.135	(42.347.394)
EGRESOS													
Nomina administrativa	23.215.289	23.932.642	717.352	3,09%	24.638.654	706.013	2,95%	25.333.465	694.810	2,82%	26.017.468	684.004	(24.649.461)
Gastos de admin	6.628.008	6.830.212	202.204	3,05%	7.031.703	201.491	2,95%	7.232.558	200.854	2,86%	7.432.906	200.348	(7.032.209)
gastos de ventas	3.241.736	3.341.906	100.170	3,09%	3.445.171	103.265	3,09%	3.551.626	106.456	3,09%	3.661.372	109.745	(3.441.881)
gastos de depreciacion	1.150.000	1.150.000	0	0,00%	1.150.000	0	0,00%	750.000	(400.000)	(34,78%)	750.000	0	(750.000)
gastos diferidos	3.934.500	0	(3.934.500)	(100,00%)	0	0	0,00%	0	0	0,00%	0	0	0
ICA	670.208	714.409	44.201	6,60%	760.490	46.081	6,45%	808.522	48.032	6,32%	858.584	50.062	(758.460)
TOTAL EGRESOS	38.839.741	35.969.168	(2.870.574)	(7,39%)	37.026.018	1.056.851	2,94%	37.676.170	650.152	1,76%	38.720.329	1.044.159	(36.632.011)
UTILIDA OPERACIONAL	(1.419.741)	3.918.704	5.338.445	(376,02%)	5.434.741	1.516.037	38,69%	7.466.359	2.031.619	37,38%	9.217.335	1.750.976	(5.715.383)
OTROS INGRESOS Y EGRESOS													
gastos financieros-prestamo	305.902	198.844	(107.058)	0,00%	74.570	(124.273)	0,00%	0	(74.570)	0,00%	0	0	0
gasto financiero-leasing	0	0	0	0,00%	0	0	0,00%	0	0	0,00%	0	0	0
total otros ingresos y egresos	305.902	198.844	(107.058)	0,00%	74.570	(124.273)	0,00%	0	(74.570)	0,00%	0	0	0
UTILIDAD NETA ANTES DE IMPUESTO	(1.725.644)	3.719.860	5.445.503	(315,56%)	5.360.170	1.640.310	44,10%	7.466.359	2.106.189	39,29%	9.217.335	1.750.976	(5.715.383)
IMPUESTO DE RENTA	1.338.353	929.965	(408.388)	(30,51%)	1.340.043	410.078	44,10%	1.866.590	526.547	39,29%	2.304.334	437.744	(1.428.846)
CREE	428.273	297.589	(130.684)	(30,51%)	428.814	131.225	44,10%	597.309	168.495	39,29%	737.387	140.078	(457.231)
UTILIDAD NETA	(3.492.270)	2.492.306	5.984.576	(171,37%)	3.591.314	1.099.008	44,10%	5.002.461	1.411.147	39,29%	6.175.615	1.173.154	(3.829.307)
RESERVA LEGAL	358.679	249.231	(109.448)	(30,51%)	359.131	109.901	44,10%	500.246	141.115	39,29%	617.561	117.315	(382.931)
UTILIDAD DEL EJERCICIO	(3.850.948)	2.243.076	6.094.024	(158,25%)	3.232.183	989.107	44,10%	4.502.215	1.270.032	39,29%	5.558.053	1.055.839	(3.446.376)

Fuente: Autores.

Análisis:

El estado de resultado reporta una utilidad mayor en el primer año y en los años posteriores se evidencia una reducción desfavorable al respecto, esto se debe al aporte que se asume en las obligaciones financieras durante los tres primeros años.

Cuadro 35. Estados financieros sin financiación.

MUEBLERIA JDL CUADRO 36 RAZONES FINANCIERAS					
ESTADOS FINANCIEROS SIN FINANCIEROS					
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
CAPITAL TRABAJO NETO	4.667.939	8.443.470	13.234.747	18.987.207	25.912.822
RAZON CORRIENTE	1,67	2,31	2,83	3,32	3,87
PRUEBA ACIDA	1,67	2,31	2,83	3,32	3,87
ENDEUDAMIENTO	45,16%	36,73%	32,87%	29,27%	25,86%
RENDIMINETO SOBRE ACTIVOS	(9,19%)	22,35%	24,76%	26,76%	26,37%
RENDIMIENTOS SOBRE PATRIMONIO	(16,77%)	35,32%	36,88%	37,83%	35,57%
MARGEN BRUTO	49,13%	49,13%	49,13%	49,13%	49,13%
MARGEN OPERACIONAL	(1,86%)	4,83%	6,29%	8,13%	9,45%
MARGEN NETO	(4,22%)	3,23%	4,21%	5,44%	6,33%
Fuente: Autores.					

Análisis:

El capital de trabajo se incrementa considerablemente año evidenciando una razón corriente más positiva sin financiación.

Cuadro 36. Estados financieros con financiación.

MUEBLERIA JDL CUADRO 37 RAZONES FINANCIERAS					
ESTADOS FINANCIEROS CON FINANCIACION					
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
CAPITAL TRABAJO NETO	3.720.694	6.590.156	10.434.351	16.186.812	23.112.426
RAZON CORRIENTE	1,54	2,03	2,45	2,98	3,56
PRUEBA ACIDA	1,54	2,03	2,45	2,98	3,56
ENDEUDAMIENTO	59,57%	46,57%	37,60%	32,54%	28,11%
RENDIMINETO SOBRE ACTIVOS	(11,93%)	23,82%	28,03%	29,74%	28,67%
RENDIMIENTOS SOBRE PATRIMONIO	(29,49%)	44,59%	44,91%	44,08%	39,88%
MARGEN BRUTO	49,13%	49,13%	49,13%	49,13%	49,13%
MARGEN OPERACIONAL	(1,86%)	4,83%	6,29%	8,13%	9,45%
MARGEN NETO	(4,59%)	3,07%	4,16%	5,44%	6,33%
Fuente: Autores.					

Análisis:

El margen operacional evidencia un incremento año tras año, y el capital de trabajo incrementa en menor proporción con financiación.

Cuadro 37. Punto de equilibrio en unidades

MUEBLERIA JDL CUADRO 38 PUNTO DE EQUILIBRIO EN UNIDADES																	
	ENE	FEB	MAR	APR	MAY	JUN	JUL	AUG	SEP	OCT	NOV	DEC	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
PUNTO EQUILIBRIO ERSF	10	7	9	7	9	10	7	8	9	7	7	13	104	103	104	106	108
PUNTO EQUILIBRIO ERCF	10	7	9	7	9	10	7	8	9	7	7	13	105	103	104	106	108
Fuente: Autores.																	

Análisis:

Se evidencia que mes a mes, logra alcanzar el punto de equilibrio operacional, permitiendo el continuo funcionamiento de la empresa.

Cuadro 38. Análisis de sensibilidad.

DISMINUCIÓN DEL MARGÉN BRUTO EN 10%				
	FLUJO DE CAJA SF		FLUJO DE CAJA CF	
	VALORES ORIGINALES	VALORES MODIFICADOS	VALORES ORIGINALES	VALORES MODIFICADOS
VPN	5.398.517	(3.103.372)	5.822.860	(2.883.195)
TIR (%)	45,62%	0,06%	52,03%	(4,67%)
B/C (VECES)	1,49	0,55	1,66	0,31

6. CONCLUSIONES

El resultado de esta investigación nos permite cumplir con el objetivo general y los objetivos específicos del proyecto, puesto que se aplicaron metodologías y estudios pertinentes que determinaron la viabilidad del mismo.

De acuerdo al estudio realizado, se logra determinar la demanda que traducida en términos de viabilidad es igual a una potencialidad de compra efectiva, lo cual indica que la participación del consumidor de esta población en el negocio es positiva.

A partir de los resultados obtenidos se evidencian unos requerimientos necesarios para lograr responder a dicha demanda de manera oportuna y eficiente, iniciando desde la parte administrativa, en el establecer alianzas estratégicas con proveedores de nuestro grupo de interés, puesto que este hace parte de un fundamental factor crítico de éxito, y pasando al área comercial al identificar exactamente la necesidad y la preferencia en la satisfacción del cliente, siendo esta una de las actividades claves de resultados.

En base a los requerimientos evidenciados para garantizar el óptimo desarrollo y funcionamiento en el modus operandi de la organización, se identifica que gozaba mayor facilidad y flexibilidad manejar un modelo de persona jurídica tipo SAS (sociedad por acciones simplificadas); Así mismo se logra definir al número de colaboradores necesarios para atender a la demanda encontrada.

Ahora bien, después de lograr calcular, identificar, evaluar factores claves indicadores del objetivo principal de este proyecto, obtenemos como resultado final, importante, fundamental y decisivo el estudio o análisis financiero realizado, con el que se concluye que es viable y rentable este proyecto.

En el flujo de caja sin financiación presenta unos flujos de Caja tal como se mencionan en la tabla para los años 1 a 5, que son positivos entre 2,6 mil y 8,2 mil, con una inversión inicial de \$11,058,751, con un valor presente neto de \$5,398,517 se puede establecer que estaría generando una rentabilidad de 45,62% que es superior a la rentabilidad mínima del 23,17%, teniendo en cuenta que estos recursos se podrían colocar en un CDT a 90 días y rentar a un 4,06%. Es decir se obtendrían 22,45 puntos porcentuales por encima de la rentabilidad mínima.

En el flujo de caja con financiación presenta unos flujos de Caja tal como se mencionan en la tabla para los años 1 a 5, que son positivos entre 1,7 mil y 7,3 mil, con una inversión inicial de \$8,847,001=, con un valor presente neto de \$5,822,860 se puede establecer que estaría generando una rentabilidad de 52,03% que es superior a la rentabilidad mínima del 23,17%, teniendo en cuenta que estos recursos se podrían colocar en un CDT a 90 días y rentas 4,06%. En este caso dada la comparación de la ejecución del proyecto sin y con financiación, se puede concluir que además de ser viable en ambos escenarios, si se realiza con financiación su rentabilidad es superior en 6,4 puntos porcentuales.

7. BIBLIOGRAFÍA

- Albrecht, K. (1996). *La misión de la empresa: definir el espíritu, establecer los propósitos, fijar el rumbo.* (2ª ed.) Barcelona: Ediciones Paidós Ibérica, S.A.
- Arango, L. A. C., Madrid, H. V., & Arteaga, J. C. (2008). *Fundamentos de derecho comercial, tributario y contable*, (3a.ed) Bogotá; McGraw-Hill Interamericana.: Editores, S.A.
- Arboleda, V. G. (2003). *Proyectos, formulación, evaluación y control.* 5ª ed. Cali, AC Editores.
- Berenson, M. L., & Levine, D. M. (1996). *Estadística básica en administración: conceptos y aplicaciones.* México: Pearson Educación.
- Brock, H. R. (1987). *Contabilidad principios y aplicaciones.* (4ª ed.) Barcelona: Editorial Reverte.
- Cámara de Comercio de Cali. (2014). *Cómo crear su empresa.* Recuperado a partir de <http://www.ccc.org.co/como-crear-su-empresa>
- Carballo, R. (2006). *Innovación y gestión del conocimiento: modelo, metodología, sistemas y herramientas de innovación.* (1ª ed.) España; Ediciones Díaz de Santos.
- Chiavenato, I. (2011). *Administración de recursos humanos: el capital humano de las organizaciones* 8ª ed. México; McGraw-Hill/Interamericana. Editores S.A. DE CV.
- DANE (2005) *Boletín, censo general 2005.* Recuperado de <http://www.dane.gov.co/files/censo2005/perfiles/valle/cali.pdf>
- DANE (2005) *Comuna 12 de Santiago de Cali* Recuperado de www.cali.gov.co/planeacion/descargar.php?idFile=3802

- DANE (2005) *Gran Encuesta Integrada de Hogares*. Recuperado de 2014, a partir de <http://www.dane.gov.co/index.php/mercado-laboral/empleo-y-desempleo>
- DANE (2005) *Población inactiva según tipo de inactividad*. Recuperado de http://www.dane.gov.co/files/investigaciones/empleo/ech/13_Areas/Trimestral/Inactivos_Trim13areas_01_08.xls
- DANE (2012) *Producción Industrial Producción Fabricación de muebles*. Recuperado de <http://coaliccionindustrial.com.co/produccion-industrial-3610.aspx>
- DANE (2014) *Índice de precios al consumidor (IPC)*. Recuperado a partir de <http://www.dane.gov.co/index.php/indices-de-precios-y-costos/indice-de-precios-al-consumidor-ipc>
- Dávila L. de Guevara, C. (2003). *Empresas y empresarios en la historia de Colombia: siglos XIX-XX*: 19ª ed. Colombia, Universidad de los Andes. Grupo Editorial Norma. Ediciones Uniandes,
- Dessler, G. (2001). *Administración de personal*. 8ª ed. México, Pearson Educación.
- Drovetta, M. S., y Guadagnini, H. M. (1995). *Diccionario de Administración y Ciencias Afines*. México. Limusa-Noriega.
- Ferre Trenzano, J. M., & Nadal Ferre, J. (1997). *Los estudios de mercado. Cómo hacer un estudio de mercado de forma práctica. Todo lo que conviene saber para hacer estudios con escasos recursos*. Madrid Ediciones Díaz de Santos.
- Francés, A. (2006). *Estrategia y planes para la empresa: con el cuadro de mando integral*. 1ª ed. México. Pearson Educación.
- Friedman, T. L. (2005). *El mundo es plano*. Thorndike Press. Recuperado de http://campusvirtual.unicatolica.edu.co/pregrado/pluginfile.php/26977/mod_res

source/content/1/EL%20MUNDO%20ES%20PLANO%20de%20Thomas%20Friedman.Pdf

- Galindo Ruíz, C. J. (2006). *Manual para la creación de empresas: guía de planes de negocios*. 2ª ed. Bogotá. ECOE EDICIONES.
- García Gonzales, L. M. (2008). Condicionantes del emprendimiento en Colombia. Recuperado a partir de dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/2991245.pdf
- Gerstner, L. V., & Anderson, M. H. (1977). *El papel activo del director de finanzas*. México, Publicaciones Ejecutivas de México, PAIDOS.
- González, R. (1992). *Estrategias competitivas gerenciales*. Cali Feriva Ltda.
- Gutiérrez Rojas, H. A. (2009). *Estrategias de muestreo. Diseño de encuestas y estimación de parámetros*. Bogotá. Editor: Universidad Santo Tomás.
- Hamel, G. (2008). *El Futuro de la Administración*. Bogotá. Grupo Editorial Norma.
- Hernández, S y Rodríguez.(2006) *Introducción a la Administración*. 4ª ed. México. McGraw – Hill Interamericana.
- Jaramillo Beltrán, J. M. (1998). *Indicadores de Gestión: Guía Práctica para Estructurar Acertadamente Esta Herramienta Clave para el Logro de la Competitividad*. 3R Editores.
- Khadem, R. (2009). *Alineación Total*. 2ª ed. Bogotá. Grupo Editorial Norma
- Kotler, P., y Armstrong, G. (2003). *Fundamentos de marketing*. 6ª ed. México. Pearson Educación.
- Ley 1014.(2006) *Fomento a La Cultura del Emprendimiento*. Ministerio de educación. Recuperado de <http://www.mineducacion.gov.co/1621/article-94653.html>

- Lucas Marín, A. (1981). *Sociología de la empresa* (5.a ed.). Madrid (España) Tecnos.
- Luhmann, N. (1996). *Introducción a la teoría de sistemas*. México D.F.: Universidad Iberoamericana, ITESO,
- Maldonado Gómez, H.(2010). *Información Del Dane Para Cali Y Su Difusión*. Recuperado de http://www.dane.gov.co/files/investigaciones/condiciones_vida/calidad_vida/CALI_V%20Dtor.pdf
- Max-Neef, M. A., Elizalde, A., y Hopenhayn, M. (1994). *Desarrollo a escala humana: conceptos, aplicaciones y algunas reflexiones*. España. Icaria Editorial.
- Mintzberg, H. (2012). *La estructuración de las organizaciones*. Barcelona Editorial Ariel.
- Prada, Raymond. (2003) *Creatividad e innovación Empresarial* 2.a ed. Bogotá Ediciones TecnoPress.
- Reyes Ponce, A. (1978). *Administración de empresas: teoría y práctica*. 3ª ed. México Editorial Limusa Noriega.
- Varela, Rodrigo, (2001). *Innovación empresarial: arte y ciencia en la creación de empresas*. Bogotá, Pearson Educación de Colombia.

Anexos 1: Encuesta.

1. Utiliza muebles de madera para su hogar?

- b) Si
- b) No

2. Cuando adquiere muebles de madera para el hogar:

- d. Los manda a hacer en carpintería
- e. Los compra en mueblerías
- f. Almacenes de cadena.

3. Estaría interesado en comprar muebles de madera para el hogar en los próximos 12 meses?

- c. Si
- d. No

4. Para que trimestre tiene presupuestada la compra de muebles en madera para el hogar?

- a) Primer trimestre _____ b) Segundo trimestre _____
- c) Tercer trimestre _____ d) Cuarto trimestre ____

5.Cuál de los siguientes muebles de madera estaría interesado en comprar?

- d) Alcoba
- e) Comedor
- f) Sala

6. A la hora de comprar muebles de madera, que es lo primero que toma en cuenta?

- d. Calidad
- e. Precio
- f. Atención al cliente.

7. Que color prefiere para los muebles de madera para su hogar?

c. Wengue

d. Cedro

8. Cuánto dinero está dispuesto a pagar en la adquisición de un mueble?

d) Entre 500 y 800 mil pesos

e) Entre 800 mil y 1 millón pesos

f) Más de 1 millón