ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE SALAS Y CAMAS EN MADERA PARA EL HOGAR EN LA COMUNA 19 DE LA CIUDAD DE CALI

JUAN NEIRA SIERRA

FUNDACIÓN UNIVERSITARIA CATÓLICA LUMEN GENTIUM
FACULTA DE CIENCIAS EMPRESARIALES
ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
SANTIAGO DE CALI
2015

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE SALAS Y CAMAS EN MADERA PARA EL HOGAR EN LA COMUNA 19 DE LA CIUDAD DE CALI

JUAN NEIRA SIERRA

Proyecto de grado presentado para optar por el título de Administración de empresas

Asesor del proyecto

EMANUEL CONDE

FUNDACIÓN UNIVERSITARIA CATÓLICA LUMEN GENTIUM
FACULTA DE CIENCIAS EMPRESARIALES
ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
SANTIAGO DE CALI
2015

NOTA DE ACEPTACIÓN

_____

_____

_____

_____

_____

_____

_____

Firma del jurado

_____

Firma del jurado

Cali, 02 de Mayo de 2015

DEDICATORIA

Dedico este trabajo primeramente a Dios por darme la sabiduría y la dedicación para poder terminar con mi carrera de Administración de empresas y poder culminar con la tesis, posteriormente a mi familia y a todos mis seres queridos que hicieron parta de este proceso.

Autor: Juan Neira Sierra

AGRADECIMIENTOS

A la universidad Católica Lumen Gentium, docentes y compañeros de estudio, les agradezco por el apoyo incondicional en este proceso académico, para mi es grato haber contado con ustedes durante toda la etapa de mi formación académica como profesional en Administración de Empresas.

Contenido

1 CONTEXTUALIZACIÓN DEL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN.....19

1.1 TITULO DEL PROYECTO.....19

1.2 LÍNEA DE INVESTIGACIÓN.....19

1.3 PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN.....19

1.3.1 Planteamiento del problema de investigación.....19

1.3.2 Formulación del problema.....21

1.3.3 Sistematización del problema.....21

1.4 OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN.....22

1.4.1 Objetivo general.....22

1.4.2 Objetivos específicos.....22

1.5 JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN.....23

1.5.1 Teórica.....23

1.5.2 Práctica.....23

1.5.3 Estado del arte.....24

1.5.4 Referente teórico.....27

1.5.5 Referente legal.....29

1.6 ASPECTOS METODOLÓGICOS.....32

1.6.1 Tipo de estudio.....32

1.6.2 Método de investigación.....33

1.6.3 Método de recolección de la información.....33

1.6.4 Fuentes de información.....34

1.6.5 Tratamiento de la información.....35
1.6.6 Presentación de los resultados.....36
2 ESTUDIO DE MERCADO.....37
2.1 ANÁLISIS DEL SECTOR.....37
2.1.1 Análisis del entorno general.....37
2.1.2 Análisis entorno Específico:.....44
2.2 ESTRUCTURA DEL MERCADO.....45
2.2.1 Análisis de la demanda.....45
2.2.2 Análisis de la oferta.....47
2.3 CARACTERIZACIÓN DEL PRODUCTO.....48
2.3.1 Clientes.....48
2.3.2 Competencia.....49
2.4 PLAN DE MERCADEO.....50
2.4.1 Estrategia de precios.....50
2.5 ESTRATEGIA DE VENTAS.....50
2.6 POLÍTICAS DE SERVICIO.....54
2.7 TÁCTICAS DE VENTA.....54
3 ESTUDIO TÉCNICO.....57
3.1 INGENIERIA DEL PROYECTO.....57
3.1.1 Producto.....59
3.1.2 Metodología para el estudio de la ingeniería del proyecto.....64
3.1.3 Diagramas y planes de desarrollo.....67
3.1.4 Tecnología.....70

3.1.5 Selección del equipo.....71
3.1.6 Calculo de cantidades de materia prima e insumos.....82
3.2 LOCALIZACION DEL PROYECTO.....85
3.3 TAMAÑO DEL PROYECTO.....87
Capacidad de instalada de producción.....87
4 ORGANIZACIONAL Y LEGAL.....89
4.1 DESCRIPCIÓN DE LA IDEA DE NEGOCIO.....89
4.1.1 Misión.....89
4.1.2 Visión.....90
4.1.3 Valores corporativos.....90
4.1.4 Filosofía de trabajo.....90
4.1.5 Competencias organizacionales.....92
4.2 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL.....94
4.2.1 Procesos operativos.....94
4.2.2 Descripción de puestos.....95
4.3 MODELO DE RECLUTAMIENTO DE PERSONAL.....102
4.3.1 RECLUTAMIENTO.....102
4.4 PROCESO DE SELECCIÓN DE PERSONAL.....103
4.4.1 Solicitud de empleo.....103
4.4.2 Entrevista.....103
4.4.3 Exámenes.....104
4.5 PROCESO DE CONTRATACION.....105
4.5.1 Inducción del personal.....106

4.6 PROCESO DE CAPACITACIÓN Y ENTRENAMIENTO PERSONAL.....107
4.6.1 Capacitación.....107
4.7 PROGRAMA DE INCENTIVOS.....108
4.8 ASPECTOS LEGALES DEL PROYECTO.....108
4.8.1 Marco legal.....108
4.9 ESTUDIO ADMINISTRATIVO Y LEGAL.....109
4.9.1 MODELO DE SOCIEDAD.....109
4.9.2 CREACION DE LA EMPRESA.....109
TRÁMITES Y PERMISOS.....112
4.10 ESTUDIO ADMINISTRATIVO Y LEGAL.....113
4.10.1 Aspecto laboral.....114
5 COMPONENTE FINANCIERO.....115
5.1 NVERSIÓN INICIAL.....116
5.2 DEPRECIACION DE ACTIVOS FIJOS.....118
5.3 PORCENTAJE DE INVERSION A FINANCIAR.....119
5.4 BALANCES CON Y SIN FINANCIACIÓN.....119
5.5 AMORTIZACIÓN DEL PRESTAMO.....122
5.6 LEASING FINANCIERO.....123
5.7 PARAMETROS GENERALES.....125
5.8 GASTOS DE ADMINISTRACIÓN Y VENTAS.....130
5.9 COSTOS UNITARIOS DEL PRODUCTO.....132
5.10 PARAMETROS TRIBUTARIOS.....133
5.11 ESTADOS DE RESULTADOS CON Y SIN FINANCIACIÓN.....134

5.12 FLUJOS DE CAJA CON Y SIN FINANCIACIÓN.....136
5.13 BALANCES GENERALES CON Y SIN FINANCIACIÓN.....137
5.14 EVALUACIÓN FLUJOS DE CAJA.....139
5.15 ANALISIS VERTICAL Y HORIZONTAL.....141
5.16 RAZONES FINANCIERAS.....162
5.17 PUNTO DE EQUILIBRIO.....165
5.18 ANALISIS DE SENSIBILIDAD.....166
6 CONCLUSIONES.....167
7 BIBLIOGRAFIA.....168
8 ANEXOS.....170

Listas de Tablas

Tabla 1. Entorno económico:.....42
Tabla 2. Entorno Ambiental:.....43
Tabla 3. Entorno Social:.....43
Tabla 4. Entorno Tecnológico:.....43
Tabla 5. Análisis competencia.....47
Tabla 6. Ventajas y Debilidades de los Competidores.....49
Tabla 7 Análisis DOFA.....55
Tabla 8 Matriz de impactos.....56
Tabla 9 Características del producto (sala en L).....63
Tabla 10 Características de producto (cama).....63
Tabla 11 Maquinaria y equipo.....66
Tabla 12 Maquinaria y equipo.....71
Tabla 13. Costo de maquinaria y equipo.....81
Tabla 14 Inversión x unidad requerida para elaborar una sala.....82
Tabla 15 Inversión x unidad requerida para elaborar una cama.....82
Tabla 16. Capacidad de producción.....87

Lista de Cuadros

Cuadro 1 Inversión inicial en pesos....117
Cuadro 2 Depreciación en pesos....118
Cuadro 3Porcentaje inversión a financiar....119
Cuadro 4Balance inicial sin financiación....120
Cuadro 5 Balance inicial con financiación....121
Cuadro 6 Amortización del préstamo....122
Cuadro 7 Leasing financiero....123
Cuadro 8 Parámetros económicos....125
Cuadro 9Parámetros laborales....126
Cuadro 10Cargos y salarios....126
Cuadro 11Recaudo y pagos....127
Cuadro 12 Registro mercantil....127
Cuadro 13 Gastos administrativos en pesos....128
Cuadro 14 Márgenes brutos....129
Cuadro 15 Gastos en pesos....130
Cuadro 16 Ventas y costos en pesos....131
Cuadro 17 Costo unitario sala....132
Cuadro 18 Costo unitarios cama....132
Cuadro 19 Iva, recaudo y pago en pesos....133
Cuadro 20 Estado de resultados sin financiación....134
Cuadro 21 Estado de resultados con financiación....135
Cuadro 22 Balance general proyectado sin financiación....137
Cuadro 23 Balance general proyectado con financiación....138
Cuadro 24. Flujo de caja sin financiación....139
Cuadro 25. Flujo de caja con financiación....140
Cuadro 26 Análisis vertical balance general proyectado sin financiación....144

Cuadro 27 Análisis vertical balance general proyectado con financiación.....147
Cuadro 28 Análisis vertical estado de resultado sin financiación.....149
Cuadro 29 Análisis vertical estado de resultados con financiación.....152
Cuadro 30 Análisis horizontal balance general proyectado sin financiación.....154
Cuadro 31 Análisis horizontal balance general proyectado con financiación.....157
Cuadro 32 Análisis horizontal estado de resultado sin financiación.....159
Cuadro 33 Análisis horizontal estado de resultados con financiación.....161
Cuadro 34 Razones financieras sin financiación.....162
Cuadro 35 Razones financieras con financiación.....164
Cuadro 36 Punto de equilibrio.....165
Cuadro 37 Análisis de sensibilidad.....166

Lista de imágenes

Imagen 1 Cama color negro envejecido 1.90mt x 1.40mt.....60
Imagen 2 Cama Color Caoba 1.90 x 1.mt.....60
Imagen 3 Sala en L color café oscuro con beige con espalda fijo.....61
Imagen 4 Sala en L color negro, blanco estampado y espaldar con cojín.....62
Imagen 5. Maquina Sierra de Corte.....72
Imagen 6 Maquina Sierra Caladora.....72
Imagen 7 Maquina Cepillo de superficie.....73
Imagen 8 Maquina Sierra de mesa.....74
Imagen 9 Maquina Torno.....75
Imagen 10 Maquina Lijadora.....76
Imagen 11 Maquina Compresor de Aire.....77
Imagen 12 Maquina Grapadora eléctrica.....77
Imagen 13 Maquina Soldador.....79
Imagen 14. Maquina Taladro.....80

Lista de gráficos

Gráfico 1 Proceso productivo de un mueble en madera.....58
Gráfico 2 Distribución de la planta.....65
Gráfico 3 Flujo de producción.....69
Gráfico 4. Proceso de elaboración para cualquier producto.....70
Gráfico 5. Macro localización.....85
Gráfico 6Micro localización:.....86
Gráfico 7. Organigrama general de la empresa Muebles J Desing S.A.S.....101
Gráfico 8. Proceso de reclutamiento.....102
Gráfico 9Pantallazo de Cámara y Comercio.....109
Gráfico 10Minuta.....111

RESUMEN

El objetivo de este proyecto de grado es determinar la factibilidad para la creación de una empresa productora y comercializadora de salas y camas en madera para el hogar en la ciudad de Cali en la comuna 19, la cual ofrece salas y camas en madera con materias primas de alta calidad y otorgando una garantía 3 años versus el mercado que ofrece 1 año.

Para el desarrollo se definieron varias etapas, primero se contextualizo el problema que es la base del proyecto, segundo se realizo un estudio de mercado para evaluar el mercado potencial y definir la posible demanda, posteriormente se hizo un estudio técnico para definir el tamaño de la empresa, el recurso tecnológico y demás que permitirá luego hacer el estudio financiero para determinar la factibilidad.

Palabras Claves: demanda, oferta, logística, comercialización.

ABSTRACT

The objective of this project is to determine the feasibility degree for the creation of a producer and marketer of rooms and beds firm wood for home in the city of Cali in the district 19, which offers rooms and beds in wood raw materials high quality and providing a guarantee three years versus the market that offers 1 year.

To develop several stages were defined, the problem that underlies the project contextualize first, second market research was conducted to assess the market potential and define potential demand, then a technical study was done to define the size of the business, technological and other resources that then allow you to make the financial study to determine the feasibility.

Keywords: demand, supply, logistics, marketing.

INTRODUCCIÓN

Este proyecto tiene como objetivo investigar la factibilidad de constituir en la ciudad de Cali en la comuna 19 una empresa productora y comercializadora salas y camas en madera para el hogar.

De acuerdo a la información suministrada por la página de la alcaldía de Cali, "*La Comuna 19 es una comuna prestadora de servicios para los habitantes de la ciudad de Cali y la región que la circunda. Su localización intermedia entre el centro principal de la ciudad y el extremo sur de la ciudad le da una posición estratégica, principalmente debido a las potencialidades y tendencias de urbanización que tiene su comuna vecina, la comuna 17.Esta localización ha generado en esta comuna una intensa transformación en los usos del suelo, propiciando una especialización en actividades institucionales como salud, educación, recreación, deportes, comercio, etc. En efecto, en la Comuna 19 se localizan los principales escenarios deportivos de la ciudad y la infraestructura para la realización de eventos masivos como conciertos, ferias artesanales, competencias deportivas, corridas de toros y la Feria de Cali."*(Alcaldía de Santiago de Cali, s.f)

También como se menciona en el informe de la Comuna 19, (Alcaldía de Santiago de Cali, s.f), esta comuna tiene 44.064 predios, que hacen que sea la tercera comuna con mas predios después de la comuna 2 y 17, estos predios representan el 9.4% del total de Cali. Adicional sus 30.020 viviendas corresponden al 6% del total de viviendas de Cali y su número de viviendas por hectárea es inferior al total de la ciudad.

El Censo Económico de 2005 nos permite caracterizar económicamente esta comuna. El 6.9% de las unidades económicas de la ciudad se encontraban en 2005 en esta comuna, de las cuales 48,1% pertenecen al sector comercio, 43,8% al sector servicios

y 8,1% la industria, dejando ver un gran potencial en la creación de industria. Adicional esta comuna bajo fomento económico lo cual ha generado inseguridad, deterioro del tejido social, desempleo, informalidad y subempleo e incremento de actividades ilícitas, como consecuencia de la escasa organización comunitaria alrededor de proyectos socio-empresariales, la deficiencia de programas institucionales de emprendimiento empresarial y por las pocas posibilidades de acceso al crédito. (Alcaldía de Santiago de Cali, s.f)

Apoyándose en la información anterior y a través de un estudio de mercados se identificó la necesidad de un crear una empresa productora y comercializadora de salas y camas en madera para el hogar, que permite al ser fabricante reducir costo y comercializar los productos a un precio asequible para el mercado y que a su vez genera empleo y permite en un momento dado suplir ese mercado potencial que crece día a día con el aumento de la vivienda.

1 CONTEXTUALIZACIÓN DEL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

1.1 TITULO DEL PROYECTO

Estudio de factibilidad para la creación de una empresa productora y comercializadora de salas y camas en madera para el hogar en la comuna 19 de la ciudad de Cali.

1.2 LÍNEA DE INVESTIGACIÓN

Este proyecto tiene como base la línea de investigación de EMPRENDIMIENTO, porque a través de una idea negocio se va a crear una empresa con la cual se va a satisfacer una necesidad que existe en el mercado meta de la comuna 19 de la ciudad de Cali.

1.3 PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

1.3.1 Planteamiento del problema de investigación.

Según en el informe realizado por AGR opening markets sobre datos nacionales el sector del mueble e iluminación en Colombia donde se menciona que "*La mayoría de las importaciones de muebles son distribuidas por almacenes de cadena en todo el país como Almacenes Éxito (299 puntos de venta), Makro(11 tiendas), Alkosto(11 tiendas) y Almacenes la 14 (19 tiendas)",* (AGR consultancy Colombia, 2012) y complementado con el estudio investigativo que realizó el autor de este del trabajo , se evidenció por medio de las encuestas (ver anexo 1. Diseño de encuesta) que a los personas mayores de 20 años que buscan adquirir un mueble en madera para el hogar les parece costoso adquirir los muebles en estos lugares y además tienen la idea de que no son de buena calidad.

En Cali existe un promedio de 19 almacenes de ventas de muebles en madera, ubicados exactamente en la calle 9 entre cra 32 y 22 que por medio de una entrevista verbal se pudo evidenciar que algunos establecimientos carecen de tecnología en sus procesos y de una manejo adecuado en el proceso de producción, ocasionando que haya un desperdicio de materia prima que si se logra reducir puede impactar en un 5% el costo de producción de una sala o una cama en madera para el hogar, adicional algunos de los muebles que están exhibidos para la venta se puede observar que no se les aplico control de calidad pues en algunos casos la pintura esta chorreada o no hay un corte estándar. Etc.

Como parte del proceso por medio de un estudio de mercado se identifico el interés de las personas en poder adquirir muebles en madera para el hogar de excelente calidad y a unos precios cómodos. Los almacenes de ventas de muebles de madera ubicados en el centro de Cali exactamente sobre la carrera 10 entre calle 9 y 13 en su mayoría son comercializadores y debido a esto no tiene forma de ajustar sus precios de venta, y los que sí lo son con el interés de manejar un costos más competitivos en el mercado utilizan madera reciclada para colocar como base en las salas en madera o no aplican 2 capas de pintura en a las camas afectando la calidad del producto, ahora las mueblerías que están ubicadas en la calle 9 entre carreras 32 y 22 manejan un excelente calidad en sus productos pero el precio de venta de los muebles en madera de aquellas mueblerías es muy elevado oscila entre ($900.000 y $1.500.000) y no todos los clientes tienen el poder adquisitivo para pagar un precio de esos por un mueble en madera, adicional según el informe realizado por la compañía AGR Consultancy Colombia en el año 2012 se menciona que *" La tendencia del sector de muebles e iluminación en Colombia es comprar productos de buena calidad, así no pierden esfuerzos con productos que no tendrían gran impacto* ". (AGR consultancy Colombia, 2012).

Por esta razón se va a crear una empresa en la ciudad de Cali en la comuna 19 ubicada en la calle 9 sobre cra 32 y 22, sector donde están ubicadas gran parte de las mueblerías Premium, esta empresa va a producir y comercializar salas y camas en madera para el hogar con una excelente calidad utilizando maderas como pino amarillo, roble, etc, y a unos precios asequibles para cualquier consumidor que oscilan para las salas en madera entre $700.000 y un $1.000.000 y para las camas en madera entre $300.000 y $500.000 esto definido por medio del resultado de la encuesta.

1.3.2 Formulación del problema

¿Cómo determinar la factibilidad para la creación de una empresa productora y comercializadora de salas y camas en madera para el hogar en la comuna 19 de la ciudad de Cali?

1.3.3 Sistematización del problema

¿Cómo identificar el mercado, oferta y determinar la demanda para la producción y comercialización de salas y camas en madera para el hogar en la ciudad de Cali en la comuna 19?

¿Cuáles son los procesos técnicos y logísticos requeridos para la producción y comercialización de muebles salas y camas en madera para el hogar en la ciudad de Cali en la comuna 19?

¿Cuáles son los aspectos legales y organizacionales para la organización y puesta en marcha de una empresa productora y comercializadora de salas y camas en madera para el hogar en la comuna 19 de la ciudad de Cali?

¿Cómo determinar la factibilidad económica y financiera que se necesita para la creación de una empresa dedicada a la producción y comercialización de salas y camas en madera para el hogar en la comuna 19 de la ciudad de Cali?

1.4 OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN

1.4.1 Objetivo general

Determinar la factibilidad para la creación de una empresa productora y comercializadora de salas y camas en madera para el hogar en la comuna 19 de la ciudad de Cali.

1.4.2 Objetivos específicos

- Definir las características, servicios y beneficios de una empresa productora y comercializadora de salas y camas en madera para el hogar en la ciudad de Cali en la comuna 19.
- Identificar el mercado oferta y determinar la demanda de un muebles en madera para el hogar en la ciudad de Cali en la comuna 19.
- Definir los procesos técnicos, logísticos para producción y comercialización de salas y camas en madera para el hogar en la ciudad de Cali.
- Describir los aspectos legales y organizacionales para la organización y puesta en marcha de una empresa productora y comercializadora de salas y camas en madera para el hogar en la ciudad de Cali.

- Determinar la factibilidad económica y financiera de una empresa dedica a la producción y comercialización de muebles salas y camas en madera para el hogar en la ciudad de Cali en la comuna 19.

1.5 JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN

1.5.1 Teórica

Este trabajo busca reforzar los conocimientos técnicos adquiridos durante la carrera de administración de empresas y afianzar conocimientos sobre la línea de investigación de emprendimiento esto con el fin de crear una cultura emprendedora como futuros administradores de empresas. El objetivo de este trabajo es de determinar el estudio de factibilidad para la creación de una empresa productora y comercializadora de salas y camas en madera para el hogar en la comuna 19 de la ciudad de Cali. En el desarrollo de este trabajo se tendrán en cuenta aspectos desarrollados en el marco teórico, tales como la investigación de mercados, mercadeo, comportamiento del consumidor, comunicación y metodología, financiero costos y tributario.

1.5.2 Práctica

El presente trabajo de investigación beneficia a los habitantes de la comuna 19 una empresa productora y comercializadora de salas y camas en madera para el hogar ubicada en la comuna 19 de la ciudad de Cali.

- Se evaluó el mercado, oferta y demanda de un mueble de madera para el hogar en la ciudad de Cali

- Se evaluó el presupuesto y los indicadores financieros para creación de una empresa productora y comercializadora de salas y camas en madera para el hogar en la ciudad de Cali

- Se consideró los aspectos legales para la organización y puesta en marcha de una empresa productora y comercializadora de salas y camas en madera para el hogar en la ciudad de Cali en la comuna 19.

1.5.3 Estado del arte

Indicadores de la construcción, estratégicos para el marketing del mueble y la madera

"Para los fabricantes, proveedores y comerciantes de muebles y de productos de madera se hace, cada vez más necesario, incluir en sus análisis de mercado los indicadores de la construcción, para identificar las oportunidades, planear la producción, las ventas y tomar decisiones sustentadas en la demanda edificadora. Según la Cámara Colombiana de la Construcción (Camacol), en la clasificación de los 61 sectores pro-ductivos del país, la construcción de edificaciones impulsa 27 rubros que mueven negocios anuales por $22 billones aproximadamente, entre los que se encuentran los materiales, los productos y los bienes manufacturados de madera. Anualmente, el 64% de las ventas de muebles y el 38% de los productos de madera van hacia el sector constructor" (Marín Villar, 2014p.xxxx).

Lo anterior deja evidenciar que es importante tener en cuenta los indicadores del sector de la construcción en Cali, pues son un referente para evaluar la posible demanda de los productos.

Las importaciones de muebles continúan en franco ascenso

Como se pudo evidenciar anteriormente en el informe de AGR consultancy colombia en el año 2012, la mayoría de importaciones de muebles son distribuidas por los

almacenes de cadena como Éxito, La 14, ect, y este comportamiento del mercado hace que las importaciones cada vez crezcan mas como se puede notar en el siguiente información de importaciones a nivel nacional en el sector de muebles de diferente material:

"Los asientos, las sillas y sus partes son el principal segmento importado por Colombia, pues, en los últimos tres años, este grupo de productos representó un poco más del 30% del total de los muebles provenientes del exterior. Entre el 2011 y 2013, el país compró US$ 338,1 millones de asientos al mundo. Al país ingresaron, en 2013, US$32 millones en productos como somieres y artículos de cama, que representan el 9% del total importado de muebles. Otros artículos que lideran las importaciones son los muebles de metal y las lámparas, con una participación del 8% cada uno" (Marín Villar, 2014). Teniendo en cuenta el informe anterior, la empresa MUEBLES J DESING S.A.S tiene gran oportunidad en la venta de muebles en madera como juegos de salas en línea, ya que los productos más importados son sillas, asientos somieres y no hacen parte de su portafolio de productos, donde si tiene una fuerte competencia es en las camas ya que un sustituto es el somier y habrá que considerarlo en su momento para definir una buena estrategia.

Sector de mueble e iluminación en Colombia

Según el informe sobre el sector e iluminación en Colombia (AGRconsultancy Colombia, 2012)los estratos altos (5, 6 y 7) buscan productos con estilo, además tienen la facilidad de pagar precios elevados por estos, ya que saben que su compra se ve reflejada en la calidad, la exclusividad y el diseño del producto, pero por el contrario esto no aplica para las personas de estratos bajos (1 y 2) solo buscan precio y diseño.

Hoy día existen grandes tiendas especializadas en la venta de estos productos como por ejemplo Sodimac- Homecenter que cuenta con 22 tiendas en el país, Easy

actualmente con 4 tiendas y con miras de expansión en todo Colombia, Hiper Centro Corona que cuenta con 14 de puntos de vena y Tugo con 4 tiendas, todas especializadas en el tema de muebles, iluminación y decoración.

Adicional la distribución de la mayoría de importaciones de muebles e iluminación se hace a través de almacenes de cadena en el país, tales como Almacenes Éxito que cuenta con 299 puntos de venta en todo el territorio nacional, Makro con 11 tiendas también ubicadas en el país y almacenes la 14 con 19 tiendas que paso de ser una cadena regional a una nacional.

En el mismo informe podemos encontrar que "*La **tendencia del sector de muebles e iluminación** en Colombia es **comprar productos de buena calidad**, así no pierden esfuerzos con productos que no tendrían gran impacto, pero el mercado está carente de buenas marcas y en donde el producto europeo está muy bien considerado"* (AGRconsultancy Colombia, 2012)

Proyectos universitarios y sus tendencias para el futuro

De acuerdo con el informe de la revista Maderas & Maderas *"Las tendencias del diseño de mobiliario universitario se encaminan hoy a la creación de muebles para espacios modernos, con un fuerte énfasis en aspectos como la comodidad, la seguridad, la funcionalidad, y en los que se destacan las estéticas llamativas y atractivas. La línea para el desarrollo de mobiliario de madera, en la actualidad, parece dirigirse hacia una tendencia de uso, funcionalidad y estética desligada del diseño convencional pero relacionado con la multifuncionalidad a fin de que los usuarios puedan aprovechar piezas de distintas maneras y desarrollar en ellas, diferentes actividades como trabajar, descansar o divertirse"* (Redacción revista M&M, 2014), es por eso que los estudiantes del Instituto Tecnológico Metropolitano partiendo de las concepciones anteriores crearan una estructura o silla llamada Xuanatque tiene una forma ergonómica y tiene impreso

en su estructura letras que expresan los sentimientos de las personas. Otro diseño interesante es el de la Universidad Católica de Pereira el cual diseñaron unas sillas con base a la analogía, formal, funcional y estructural de ser humano, diseños que le permitirán al usuario una posición súper cómoda.

Basándose en todo lo mencionado anteriormente hay que tener en cuenta que; a pesar que el mercado de muebles de madera se mueve en la línea de productos con diseño tradicional, hay que tener presente que hay una tendencia a combinar su uso, funcionalidad y estética.

Adicional estas información muestra que no todos pueden pagar un precio alto por un producto de buena calidad, que la tendencia del sector de muebles en Colombia es comprar productos de buena calidad, pero no todos tienen la capacidad de hacerlo y en los estratos 1,2 y 3 les toca sacrificar calidad por el factor precio, por tal razón es que MUBLES J DESINGS.A.S es la solución a esta problemática, esta empresa va a ofrecer muebles de excelente calidad con un precios asequibles para todos los consumidores incluyendo los de estratos bajos.

1.5.4 Referente teórico

Para la elaboración de este trabajo, se utilizaran varias teorías administrativas, unas de ellas es el modelo de plan de negocios que propone Rodrigo Varela en el libro Innovación Empresarial Arte y ciencia en la creación de empresas, de acuerdo a este modelo un plan de negocios *“debe recoger toda la información que esté a su alcance sobre la oportunidad de negocio en consideración, (la información) se procesa y se definen estrategias para su manejo, luego se evalúa si ella tiene o no todo el potencial que se espera en particular.”(*Varela, 2011, p.186-191)

Dentro del plan de negocios que menciona el autor dice que la idea del plan de negocios es dar respuestas a cinco grandes preguntas:

¿Qué es y en qué consiste el negocio?

¿Quién dirigirá el negocio?

¿Cuáles son las causas y razones de éxito?

¿Cuáles son los mecanismos y las estrategias que se van a utilizar para logar las metas previstas?

¿Qué recursos se requieren para llevar a cabo el negocio y qué estrategias se van a usar para conseguirlos?

Otra teoría que servirá como fundamento para la determinar la factibilidad de este proyecto es la teoría planteada en el libro la evaluación de proyectos de Gabriel Baca Urbina (Baca Gabriel, 2013) donde se indica cómo realizar una estructura adecuada para la elaboración de un proyecto, desde la preparación del proyecto, estudio de mercado, estudio técnico, estudio económico, evaluación económica, y análisis para la administración de riesgos los cuales.

En este proyecto se trabajara con otra teoría de gran importancia en el campo de la administración, en el libro de Introducción a la teoría general de la administración de Idalberto Chiavenato se tomaran conceptos de la administración científica, porque los principios de esta se basan en la planeación, preparación, ejecución y control de las actividades. (Chiavenato, 2004).

Para el estudio de mercado se tomó como referencia los conceptos técnicos de investigación de mercados del libro Fundamentos de marketing (PEARSON EDUCACIÓN, 2008). En esta edición los autores Philip Kotler y Gary Armstrong emiten unos conceptos que se ajustan a los cambios constantes de los mercados actuales, dando así pautas muy importantes para el estudio del mercado objetivo, conociendo más a fondo el comportamiento del mercado y los consumidores, para poder diseñar

una estrategia de marketing impulsada por el consumidor, incluyendo la mezcla del marketing.

Para la definición de una estrategia competitiva se trabajo con la teoría del libro de la estrategia competitiva de Michael Porter donde habla de las 5 fuerzas competitivas que son determinantes para una empresa. (Porter, 2009)

Para el análisis económico se adquirieron varios conceptos del libro Fundamentos de Administración Financiera de los autores Block-Hirt-Danielsen, (McGraw-Hill, 2013),donde on los conceptos y ejemplos tomados de esta edición, se pudo obtener los conocimientos necesarios para la creación de los estados financieros y realizar su respectivo análisis, dando las herramientas necesarias para la creación del estudio financiero del proyecto, como conceptos básicos de contabilidad, la aplicación de las razones financieras, y la interpretación correcta de los cifras que muestran los estados financieros.

1.5.5 Referente legal

Para el Estudio de factibilidad de una empresa productora y comercializadora de salas y camas en madera en la ciudad de Cali en la comuna 19, se tendrá en cuenta la normatividad existente en cuanto a producción y comercialización de muebles de madera en Cali-Colombia, aunque cabe anotar que respecto a la producción de de muebles en madera no existe ningún tipo de norma técnica obligatoria, que certifique la calidad del producto, sin embargo las exigencias del mercado han tomado un giro total que ha llevado a que el cliente exija algún tipo de documento que garantice que el producto cumple con un estándar.

Constituir legalmente nuestra empresa nos permite que ésta sea legalmente reconocida, que pueda acceder a créditos, que podamos emitir comprobantes de pago,

y que podamos producir, comercializar y promocionar nuestros productos o servicios con autoridad y sin restricciones.

Lo primero que debemos hacer es determinar:

- Tipo de constitución como persona natural o persona jurídica y el tipo de sociedad: **S.A.S "Sociedad por Acciones Simplificada"**
- Registro de minuta documento previo donde los miembros de la sociedad manifiestan la voluntad de constituir la empresa y en donde se señalan todos los acuerdos respectivos.
- **Uso de suelo** El Uso de Suelo está regulado por los Concejos Distritales y Municipales, pues son ellos los que a través de la creación del Plan de Ordenamiento Territorial –POT-, determinan el uso y destinación de se le puede dar a cada una de las zonas de la ciudad, sus calles, zonas de expansión urbana, etc.
- **Concepto Técnico de Bomberos** Es quien da la constancia de las condiciones de seguridad en las que se encuentra el inmueble, tiene una vigencia de un año.

Lo anterior relacionado con la constitución legal de la empresa, ahora en cuanto a la actividad principal de la empresa existen las siguientes normas voluntarias que no son certificaciones pero son importantes si se tienen:

- Norma Técnica Colombiana ISO 9001, Calidad de Producción: Certifica la calidad de la empresa en los procesos directamente relacionados con la producción.
- ISO 14001: Relacionado con un enfoque sistemático para las actividades ambientales propias de la industria maderera y del mueble. Determina la situación de la empresa en gestión ambiental.
- Sello de Calidad: Calidad del producto terminado.

Dado que el proyecto se enmarca dentro de un proceso emprendedor, se debe tomar de referencia la **Ley 1014 de 2006**, donde se busca fortalecer la cultura del emprendimiento, mediante el apoyo de los entes educativos quienes motivaran y guiaran en la formulación con sus unidades de emprendimiento. (Congreso de la República de Colombia, 2012).

También se toma de referencia la **Ley 1429 de 2010**, ya que con esta ley el negocio obtendría beneficios e incentivos en las etapas iníciales de su creación, en materia tributaria, comercial y laboral. (congreso de la república de Colombia, 2012)

En su etapa de contratación laboral, se deberá contemplar la **Ley laboral 789 de 2002**. Artículos 1, 25, 26,28,29, 30, 51, (p) que hace referencia al código sustantivo de trabajo y modificaciones sobre el sistema de protección social, trabajo ordinario y nocturno, dominical y festivo, terminación unilateral del contrato de trabajo, indemnizaciones, relación con las entidades gubernamentales como el SENA y el Fondo Emprender, jornada laboral, principios mínimos de trabajo, recursos y aportes parafiscales, aportes a la seguridad social, evasión de recursos parafiscales, cesantías, etc.

En lo laboral también deberá tener en cuenta la **Ley 100 de 1993 seguridad social e integral,** donde se reúne un conjunto de normas y procedimientos a los cuales podrán tener acceso los empleados con el fin principal de garantizar una calidad de vida que esté acorde con la dignidad humana, haciendo parte del sistema de protección social, junto con las políticas, normas y procedimientos de protección social y asistencia social. . (congreso de la república de Colombia, 2012)

En el proyecto es necesario tener en cuenta la **Ley tributaria 1739 de 2014,** donde se determinar los costos tributarios que debe asumir la empresa, de acuerdo a su tipo de negocio.

También es necesario contemplar la **Ley 9 de 1979,** donde se establecen las normas generales para la protección del medio ambiente mediante la definición de

procedimientos y medidas que se deben adoptar para la regulación, legalización y control de los manejos de residuos y materiales que afectan o pueden afectar las condiciones sanitarias del ambiente.

1.6 ASPECTOS METODOLÓGICOS

El siguiente trabajo utilizara tipos de estudio descriptivo y exploratorio

1.6.1 Tipo de estudio

Descriptivo: El presente trabajo es una investigación de tipo descriptivo, la cual es aquella información que es recolectada sin cambiar el entorno (es decir no hay manipulación). Con este estudio se busca determinar la importancia de la creación de una empresa en el sector de los muebles y la madera, cual es el comportamiento, características y actitudes del consumidor de muebles en madera y hacer un registro detallado del producto y los beneficios que brindara a los posibles consumidores.

Exploratorio: Con este tipo de investigación vamos a indagar y a explorar sobre todo lo relacionado con el sector de los muebles en madera, con el fin de evaluar más el problema de investigación y apoyados en diferentes fuentes de información evaluar la factibilidad del negocio.

1.6.2 Método de investigación

En el presente trabajo se realizara una investigación de tipo cuantitativa y cualitativa.

Cuantitativa: es un excelente procedimiento de decisión que usa magnitudes numéricas que sirven para la toma de decisiones, el objetivo de una investigación cuantitativa es el de adquirir conocimientos fundamentales que permiten conocer la realidad de una manera más imparcial, ya que se recogen y se analizan datos a través de los conceptos y variables.

Para este trabajo como método se utilizara la encuesta variable clave para el análisis y la toma de decisiones.

Cualitativa: En este procedimiento se basa en datos sobre estimaciones, opiniones, actitudes, aspectos culturales, percepciones, etc, datos que no son cuantificables pero permiten tener un norte en la investigación.

1.6.3 Método de recolección de la información

1.6.3.1 Método de análisis

Este método de análisis se basa en la recolección de información a través de diferentes fuentes, con el fin de analizarlas y generar resultados que posteriormente va a permitir tomar decisiones e inferir sobre el tema de investigación.

1.6.3.2 Método de encuesta.

El método de encuesta se utilizó para identificar que los habitantes de la comuna de 19 de la ciudad de Cali tienen la necesidad de adquirir muebles de madera de excelente calidad y a unos precios asequibles, la información se recolecto a través del método de encuesta.

La encuesta que se diseñó tiene 9 preguntas que permitió recoger información para luego tabular y generar los resultados, esta encuesta se aplico a 149 personas de los estratos 2 al 5 de la comuna 19 de la ciudad de Cali, que se encontraban frecuentando

los almacenes de ventas de muebles ubicados en la calle 9 entre cra 32 y 22 de la ciudad de Cali, uno de los lugares donde están concentran las Mueblerías que manejan muebles en madera de excelente calidad.

1.6.4 Fuentes de información

1.6.4.1 Fuentes primarias

Una fuente primaria proporciona información nueva y original, resultado de un trabajo intelectual, se consideran fuentes primarias libros, revistas científicas, diarios, periódicos, entre otros, pero también se considera la en cuenta como fuente primaria por que a partir de ella se recoge directamente información a través de un contacto directo con el objeto de investigación. Por tal razón se utilizó como fuente primaria la encuesta, la cual se realizo a las personas que se encontraban en la calle 9 entre cra. 32 y 22 (sector que agrupa almacenes de ventas de muebles) con el fin de recolectar información.

1.6.4.2 Fuentes secundarias

Las fuentes secundarias parten de conclusiones basadas en fuentes primarias. Estas fuentes no tienen un conocimiento de primera mano, por lo que se basan en un conocimiento que proviene de las fuentes primarias de información. La fuente secundaria es un tipo común de referencia en los proyectos de investigación, ya que es el elemento más fácil de encontrar.

Una fuente secundaria puede incluir información obtenida de enciclopedias, biografías, libros de historia, reseñas, obras de arte y fuentes similares.

Como fuentes secundarias se utilizo la página de la alcaldía de Santiago de Cali, la página de Camacol.

http://www.alcaldiabogota.gov.co

http://www.cali.gov.co

http://www.revista-mm.com

1.6.5 Tratamiento de la información

Se entiende por tratamiento de la información, todas las operaciones que las personas ejecutan con la información para interpretar resultados y llegar a conclusiones, en este caso es todo los pasos que se van a realizar con la información que se requiere para el desarrollo de este proyecto de investigación.

La aplicabilidad del tratamiento de información consiste:

- Recolección de información por fuentes primarias y secundarias
- Almacenamiento y registro de la información
- Clasificación, tabulación y comparación de la información
- Análisis y cálculos de la información
- Resultados de la información analizada
- Elaboración de informes de resultados obtenidos

Con los pasos anteriores se está considerando una secuencia lógica para el manejo de la información recolectada que es la base fundamental del proyecto de investigación.

1.6.5.1 Técnicas de estadísticas

El tratamiento de la información recolectada se realizo de manera sistematizada, iniciando con el almacenamiento y registro de la misma en un programa estadístico llamado SPSS (*Statistical Package for the Social Sciences- paquete estadístico para las ciencias sociales)*, con este programa se clasificó y se tabuló la información con el fin de hacer los respectivos análisis para la toma de decisiones a futuro.

Realizado los pasos anteriores, la información ya está lista para ser analizada y comparada si es necesario, esto con el fin de obtener resultados que serán fundamentales para interpretar los resultados y llegar a conclusiones para el desarrollo de esto proyecto de investigación.

1.6.6 Presentación de los resultados

Para presentar los resultados obtenidos a través de la recolección de información por medio de la encuesta, la cual se le aplico a 149 personas que se encontraban en la comuna 19 de la ciudad de Cali, exactamente ubicadas en la calle 9 entre carreras 32 y 22, se tomo la decisión de presentar unas tablas los datos acompañados de gráficos de tortas que permitan analizar de manera más sencilla cada pregunta y observar cuales fueron las participaciones porcentuales por cada variable que contenía la pregunta.

Para presentar el proceso productivo de la elaboración de un mueble de madera se hizo a través de flujogramas para facilitar su entendimiento, para el requerimiento de maquinaria y equipo y materias primas se hizo a través de tablas en Excel, para presentar la estructura organizacional de la empresa se diseño un organigrama y para desarrollar y presentar la proyección financiera se hizo mediante un modelo financiero construido en Excel acompañado de tablas para un mayor entendimiento.

2 ESTUDIO DE MERCADO

2.1 ANÁLISIS DEL SECTOR

2.1.1 Análisis del entorno general

- **Factor político – legales.**

Sistema institucional: Teniendo en cuenta el informe que hizo la revista el Mueble y la Madera (MM) en el año 2014, con el inicio del TLC con EE.UU la empresa se verá influida desde dos aspectos uno positivo y otro negativo, los puntos positivos son que dentro del acuerdo en la canasta "A" hay 47 partidas que ingresaran al país con arancel cero (0), entre ellas materias primas e insumos como: madera en bruto, hojas de chapado, leña y pasta de madera, que con el tratado se podrán adquirir a un menor costo rentabilizando el proceso de fabricación, también la opción de importar maquinaria de última tecnología para la fabricación de muebles, la opción de exportar mercancía con cero arancel. *"* (Redacción revista M&M, 2014),

Los puntos negativos son que en la canasta B que también cobija 43 partidas cuya desgravación se iniciará hasta dentro de cinco años y se hará de forma gradual. En esta canasta están bienes como flejes, tableros y madera contrachapada; que a pesar de ser considerados como necesarios para la producción nacional, representan un riesgo para el mercado interno.

En la canasta C se encuentran 35 partidas que en 10 años iniciarán su desgravación y que constituyen aquel grupo de productos elaborados, comercializados y con un mercado consolidado en el país y que por lo mismo representarían una amenaza: muebles para oficina, dormitorio y cocina, artículos decorativos y otras manufacturas de madera; hacen parte de ellos, adicional hoy día el gobierno Colombiano está en negociación con China quien es muy fuerte en el tema de muebles y nos perjudicaría enormemente la importación de ellos si se aprobase el TLC con china. (Redacción revista M&M, 2014),

Ideologías y partidos políticos relevantes: mientras el gobierno no quiera privatizar las entidades públicas de Estudio, nos permite capacitar al personal para que de una manera u otra aporten a la empresa, ya sea generando ideas de innovación o colocando en práctica los conocimientos adquiridos.

La estabilidad y riesgos políticos: En nuestro país actualmente se está llevando a cabo un proceso de paz que al lograrse tendría un impacto positivo en la economía del país, adicional los mandatarios presidenciales han logrado mejorar la situación del país desde los ámbitos económicos y de seguridad e inversión social.

Marco exterior: Nuestra empresa se situara en la ciudad de Cali, pero pretenderemos llegar a todo el mercado nacional a través de toda una campaña publicitaria 180° y explorar la posibilidad del mercado internacional.

Legislación que afecta a la empresa: ninguna que afecte el desarrollo, solo hay que seguir al pie de la regla las normas y leyes actuales, como la uso de suelo, la que exige unas bpm, etc.

- **Factores sociales y demográficos:**

Valores y creencias básicas de la sociedad: tomaremos medida para respetar el trabajo y el medio ambiente, intentaremos no contaminar y reciclar, por ejemplo tendremos sistemas para reciclar los muebles de los clientes que desean cambiar.

Las modas y los estilos de vida: Nuestra empresa tiene ideas innovadoras que es actualmente lo que la gente busca, diseños de agrado y además contamos con la opción de fabricar muebles al gusto del cliente haciéndolos exclusivos en el mercado. En un futuro se podría llegar a que todo el mundo demande estos muebles.

Las variables demográficas: Nuestro negocio será viable, ya que la población caleña aparte de buscar la comodidad máxima, busca siempre tener el mejor producto, el más innovador y a un buen precio, adicional el sector de la construcción en el segmento residencial al cierre del año 2011 creció un 15% con respecto al 2010 y las personas cuando adquieren vivienda necesitan amoblarla, por tal razón vemos una gran oportunidad de mercado.

- **Factores tecnológicos:**

Nuevos materiales, productos o procesos de producción: En nuestra sociedad hay empresas que fabrican o venden muebles básicos para los hogares, algunas con diseños de innovación, pero la calidad no es muy buena y los costos no son favorables, nosotras incorporaremos productos nuevos, con materiales de excelente calidad que permitan crear diseños únicos e innovadores y a un muy buen precio.

Avances en los medios informáticos y en las telecomunicaciones (internet): Crearemos un catalogo de muebles para que el cliente tenga diferentes opciones de compra, este catalogo también su publicara a través de redes sociales como Facebook que son un medio efectivo de comunicación y manejaremos volanteo en las zonas aledañas a los puntos de venta.

- **Factores económicos:**

La situación del ciclo económico y la evolución de la actividad económica o la evolución del PIB: Tenemos y esperamos sostenernos en un gran crecimiento del ciclo económico con una gran expansión y no caer nunca en una época de recesión ya que eso significaría un descenso de nuestra actividad económica, hoy día el sector de la madera participa el 1% del PIB y las ventas de muebles crecieron un 16%, dejando ver un panorama alentador.

Inflación: Para el año 2012 el Banco de la República definió la inflación entre el 2 y el 4 %, pero se espera con lo que va corrido de este año este en el rango del 3%. Para el gobierno el panorama es alentador por que manifiesta que los estratos bajo y medios han ganado poder adquisitivo teniendo en cuenta que el incremento del salario mínimo fue del 5.8% mientras que las alzas de precios estuvieron alrededor de los 4.35%. [Ref.4], pero aunque las cifras muestren mejora en la economía de nuestro país para nadie es desconocido que el salario mínimo no alcanza para mucho.

La competitividad de la empresa se puede ver influenciada a su vez por las tasas de desempleo, la política fiscal y otros factores aparentemente lejanos pero que en determinados casos pueden resultar decisivos para una organización.

- **Factores ambientales:**

Donde se ubicara la empresa y su funcionamiento no generara un impacto ambiental pero de igual manera hemos revisado cada uno de los factores que influyen en la operación de la empresa con el fin de no causar ningún impacto ambiental.
Emisiones a la atmosfera: Las únicas emisiones que se emiten hacia la atmosfera son las de los gases de combustión producidos por las maquinas de corte, los vapores emitidos por las pinturas y lacas catalizadoras a la hora de pintar no son dañinos para el medio ambiente, hoy día hay pinturas y lacas con nitrocelulosa que prestan la misma funcionalidad y no causan daño a la capa de ozono.

Generación de ruido: La fábrica será los más posible hermética, con el fin de que ningún ruido salga al exterior, aunque estos no son impacto significativo tampoco queremos estas por fuera de la norma.

Vertido de aguas residuales: El vertido de agua sanitaria, se realiza en el alcantarillado público donde es recibido por los sistemas de saneamiento municipales y, por tanto, dada la naturaleza de esta no causa impacto.

- **Consumo de recursos y energía**

Agua: Para la reducir los consumos de agua, se mermaran las presiones de agua y se instalaran grifos temporizados para reducir el consumo.

Electricidad: Se definirán tiempos para la producción, si perjudicar la operación, como por ejemplo en las mañanas se trabajara con la luz natural del sol sin necesidad de prender las artificiales.

Consumo de combustible: Será mínimo el consumo, solo el requerido para hacer unas combinaciones con alquitrán para los acabados de ciertos diseños de muebles.

- **Generación de residuos**:

Residuos urbanos: La generación de alguno de estos residuos, aun siendo residuos urbanos normales, por su cantidad suponen un impacto significativo sobre el medio ambiente, como es el caso del papel, los embalajes, o los restos de plástico. En cualquier caso, la empresa se asegurara que todos ellos tengan como destino final un gestor autorizado para el reciclado y tratamiento de los mismos, con el fin de minimizar su impacto.

En la fábrica de muebles también se tendrá el comedor para los empleados, con servicio de cocina. Los residuos orgánicos generados en el mismo serán tratados a través del servicio municipal de recogida. En cuanto a los aceites utilizados en la cocina, si bien no son significativos por su cantidad, también recibirán un especial control sobre su gestión dado su impacto sobre el medio ambiente.

- **Situaciones de emergencia**

Vertidos accidentales: La fábrica controlará también los vertidos accidentales que pudieran producirse en situaciones de incidente o emergencia. Para ello elaborará un procedimiento específico de gestión de:

• Materias especiales, tanto substancias líquidas como gases, incluidos los aceites minerales.

• Carga y descarga de los depósitos de gasoil.

En todos estos casos se procede según las fichas de seguridad del productor, se da aviso a las autoridades Municipales correspondientes y se gestionan como residuos peligrosos los que pudieran generarse de la contención de las anteriores materias.

Aspectos derivados de incendio: “MUEBLES J DESING S.A.S” diseñara un Manual de Autoprotección de la fabrica con el fin de definir la pauta de actuación y protocolos a

seguir con el objetivo de minimizar al máximo los impactos ambientales que pudieran producirse en esta situación de incendio.

Como complementos se instalara un número de alarmas de detección de incendios

Análisis de entornos:

Tabla 1. Entorno económico:

VARIABLES	A/0	AM	Am	OM	om
PIB	A	x			
Inflación	A	x			
Innovación	O			x	
Consumidor	O			x	
Nuevas empresa	A	x			
TLC	A	x			
Vta Vivienda	0			x	

Fuente: El autor

Tabla 2. Entorno Ambiental:

VARIABLES	A/0	AM	Am	OM	om
Emisiones a la atmosfera	O			x	
Generación de Ruido	O			X	
Vertido de aguas residuales	O			X	
Consumo de recursos y energía	O			X	
Generación de residuos	O			X	
Situaciones de emergencia	O			X	
Deforestación	O	x			

Fuente: El autor

Tabla 3. Entorno Social:

VARIABLES	A/0	AM	Am	OM	om
Modas y estilos	O			x	
Tics	O			x	
Población Juvenil	O			x	
Desempleo	A	X		x	

Fuente: El autor

Tabla 4. Entorno Tecnológico:

VARIABLES	A/0	AM	Am	OM	om
Nuevos materiales	O			x	
Mejora Transporte M/cia.	O			x	
Avance Telecomunicaciones	O			x	

Fuente: El autor

2.1.2 Análisis entorno Específico:

Análisis PORTER

El análisis de porter es aquel que nos permite determinar el nivel de competencia que existe entre las empresas que forman parte de un sector industrial y establecen que la situación de la competencia depende de cinco fuerzas competitivas básicas o fuerzas competitivas de porter.

La amenaza de nuevos competidores: Como ya hemos dicho existen fuertes barreras de entrada económicas ya que requiere una gran inversión en nuevas tecnologías, posesión de un local, el sueldo de los empleados.

La rivalidad entre los competidores existentes:

Hoy día en el mercado hay muchas almacenes de venta de muebles con diseños muy bonitos y a un buen precio de venta, aunque las mueblerías ubicadas en la calle 9 entre cra 32 y 22 no trabajan campañas publicitarias fuertes y el único medio que utilizan para sus promociones en pendón o volantes, es necesario tener presupuestado volantes para comunicar las promociones y la política de garantía de 3 años en los muebles de madera que es un diferencial versus el mercado que solo ofrece un 1 año.

El poder de negociación de los proveedores: Sera elástico como puede haber una sobre producción con la entrada del TLC haciendo que los costos a que compramos disminuyan, también puede suceder que escasee alguna materia prima y tengamos que comprarla al costo que nos la vendan.

El poder de negociación de los compradores: Se han definido varias estrategias para contrarrestar el impacto que pueda tener en su momento si el poder de negociación del consumidor aumenta y empieza reclamar por precios bajos y mejores condiciones, en este caso se ha definido lo siguiente como estrategia:

- Ofrecer un servicio post venta
- Envió de mercancía sin costo adicional
- Aumentar promociones
- Recordar que se ofrece una garantía de 3 años versus el mercado que ofrece 1 año.

La amenaza de aparición de productos o servicios sustitutivos:

Nuestros diseños son únicos pero la guerra de mercado hace que rápidamente aparezcan en el mercado, como también el caso inverso donde los nuestros son un sustituto para los que ya existen.

2.2 ESTRUCTURA DEL MERCADO

2.2.1 Análisis de la demanda

Tamaño del mercado: Los habitantes de la comuna 19 son 98.257 en total, de los cuales la población que se encuentra entre los 20 años de edad y los 64 años de edad son 61.501 los cuales son el mercado objetivo.

Tamaño de la muestra: Defino el tamaño de la muestra es decir la cantidad de encuestas a realizar.

n = Tamaño de la muestra.

Z= Valores en la tabla de la curva normal para diferentes niveles de confianza recomendables:

- 90% de confianza = 1,645
- 95% de confianza = 1,96
- 99% de confianza = 2,576

e = error permitido, recomendación entre 1% y 10% que para este caso será del 8%

p = Probabilidad de que se realice o no se realice el evento, recomendable: $(0.5)^2$

N = 61.501 .

$$n = \frac{N \cdot Z_\alpha^2 \cdot p \cdot (1-p)}{e^2 \cdot (N-1) + Z_\alpha^2 \cdot p \cdot (1-p)}$$

n= Tamaño de la muestra es de 149

El número de encuestas a realizar son 149 para el estudio de mercado.

Caculo de la demanda

Con base al mercado objetivo que son 61.501 personas, se aplicado un cálculo estadístico y se determino que la muestra a tomar son 149 personas a las cuales posteriormente se les realizado una encuesta como fuente de recolección de información. Con esto se busco identificar las preferencias de los clientes y así poder determinar precios, y cantidades a producir.

Dentro de los resultados obtenidos en la encuesta se pudo establecer que el promedio de compra de los muebles es de una (1) unidad y su frecuencia de compra es de cada 2 años.

Proyección de la demanda:

Partiendo de que los 61.501 personas que son el mercado objetivo compren un mueble cada 2 años, para el cálculo anual se tendría que 61.501/2= 30.750 serian las ventas anuales del mercado, y MUEBLES J DESING S.A.S espera iniciar participando en el mercado con el 1.5% de la ventas totales.

$$\frac{480}{30.750} \Rightarrow 1.5\%$$

El 1.5% será la cuota de mercado para el primer año.

2.2.2 Análisis de la oferta

Actualmente la oferta es bastante amplia, ya que existen muebles en madera de diferente estilo y colores, a continuación se hace un comparativo con uno competidores director del sector:

Tabla 5. Análisis competencia

MUEBLERIA	VENTAJAS	DEBILIDADES	VENTAJA DE MUEBLES J DESING
ALMACEN HOGAR A TU ESTILO	Calidad media e sus muebles, modelos comunes, experiencia	Precios altos	Precios competitivos, excelentes acabados, promociones
LEO FRAK MUEBLES	Calidad media e sus muebles, modelos comunes, experiencia	Precios alto, poca variedad	Precios competitivos, excelentes acabados, promociones
MUEBLES CONCORDE	Calidad media e sus muebles, modelos comunes, experiencia	Precios alto, poca variedad	Precios competitivos, excelentes acabados, promociones
Otros	Calidad media e sus muebles, modelos comunes, experiencia	Precios alto, poca variedad, acados de productos regular	Precios competitivos, excelentes acabados, promociones

Fuente: el autor

2.3 CARACTERIZACIÓN DEL PRODUCTO

2.3.1 Clientes

Mercado meta: Hombre y mujeres: de 20 años en adelante

Estratos de: 3, 4, 5 y 6

Comuna 19

- **Donde se ubica**

La población de la comuna 19 de Cali, cuenta con 44.064 predios construidos, conformada por 30.020 viviendas y 98.257 habitantes de los cuales el 43,5% son hombres (42.724) y el 56,5% restante mujeres (55.533).

- **Rango de edad**

Desde los 20 años de edad.

- **Preferencias**

Gusta de productos de buena calidad con cualidades que le peritan satisfacer sus necesidades.

- **Comportamiento de compra**

Consumidores que gusten de productos innovadores que satisfagan sus necesidades y que experimenten beneficios en sus compras.

- **Oportunidad de negocio**

Hoy día en el mercado hay muchos almacenes de ventas de muebles pero muy pocos como el nuestro que al ser fabricante permite reducir costos, entregar un producto de excelente calidad y a un buen precio, sin contar con el valor agregado de la innovación de sus diseños.

2.3.2 Competencia

- **ALMACEN HOGAR A TU ESTILO**

  Las Mejores Maderas a Su Servicio

  Cll 9 # 28-40

  Cali, Colombia

  TELEFONO: (57) (2) 5145172
- **LEO FRAK MUEBLES**

  Muebles y decoracion

  Cll 9 # 23c-19

  Cali, Colombia

  TELEFONO: (57) (2) 5560228
- **MUEBLES CONCORDE**

  Trabajamos incasablemente para usted

  Cll 9 # 31-06

Cali, Colombia

TELEFONO: (57) (2) 5580711

Tabla 6. Ventajas y Debilidades de los Competidores

MUEBLERIA	VENTAJAS	DEBILIDADES	VENTAJA DE MUEBLES J DESING
ALMACEN HOGAR A TU ESTILO	Calidad media e sus muebles, modelos comunes, experiencia	Precios altos	Precios competitivos, excelentes acabados, promociones
LEO FRAK MUEBLES	Calidad media e sus muebles, modelos comunes, experiencia	Precios alto, poca variedad	Precios competitivos, excelentes acabados, promociones
MUEBLES CONCORDE	Calidad media e sus muebles, modelos comunes, experiencia	Precios alto, poca variedad	Precios competitivos, excelentes acabados, promociones
Otros	Calidad media e sus muebles, modelos comunes, experiencia	Precios alto, poca variedad, acados de productos regular	Precios competitivos, excelentes acabados, promociones

Fuente: El autor

2.4 PLAN DE MERCADEO

2.4.1 Estrategia de precios

Estrategia de precios: Los precios establecidos para la producción en línea de salas y camas en madera para el hogar están definidos con base a los costos de producción, más el porcentaje de utilidad que se desea obtener, también como factor fundamental se tiene en cuenta los precios de la competencia y como adicional también cuenta como variable la calidad.

Estimación de los precios de Venta. Con base al estudio financiero, al estudio de mercado, se han definido los siguientes precios para entrar fuertemente en este mercado compitiendo con precio.

Para los juegos de sala el costo de producción es de $550.206 y le aplicamos un margen de rentabilidad de un 35% y su precio de venta será de $742.779, precio que está en el rango de $700.000 y un $1.000.000 que fue lo que arrojo la encuesta que estarían dispuestos a pagar los clientes por este producto.

Para las camas en madera el costo de producción es de 324.165 y le aplicamos un margen de rentabilidad del 35% y su precio de venta será de $ 437.623, precio que está en el rango de $300.000 y $500.000 que fue lo que arrojo la encuesta que estarían dispuestos a pagar los clientes por este producto.

2.5 ESTRATEGIA DE VENTAS

Como estrategias y las que servirán de gancho para ganar mercado son las dos siguientes, y se complementaran con el resto.

- Se realizara un Evento de inauguración con una promoción de inicio que consiste en Juego de Sala más cama por $ 999.999 que si lo compran por separado les costaría $ 1.180.402, esta promoción seria solo los fines de semana mientras se da a conocer el negocio.
- Se va a ofrecer un sistema de financiación único el cual actualmente mente ningún almacén de venta de muebles ofrece, este consiste en:
    - El cliente paga el 50% del valor del artículo a comprar y se lo lleva inmediatamente y el otro 50% lo cancela dentro de un mes. Esto es una estrategia muy ganadora y única en el mercado, por que los demás ofrecen es sistema de separado y no entregan el artículo hasta que no se haya cancelado en su totalidad.
- Otra estrategia es la creación de una página web (www.mueblesjdesing.com) donde se relacionara toda la información correspondiente a la empresa y a su portafolio de productos.

- También se dará a conocer la empresa a través de las redes sociales como Facebook que tienen buena acogida y que hoy día es uno de los mejores medio para efectos de publicidad.

- El manejo de 1.000 volantes mensuales informando las promoción de sala + cama a $999.999 y los 3 años de garantía por desajuste, polilla, comején, aspecto importante frente al mercado que solo ofrece 1 año de garantía.

- Aviso publicitario en el Q'Hubo los 4 sábados de cada mes por 3 meses informando el nuevo punto de venta de salas y camas en madera MUEBLES J DESING S.A.S.

6 Astpasó Cali, Domingo Mayo 31 de 2015 Q'hubo

La muerte sigue rondando

La muerte en Siloé no deja de patrullar. Esta vez la víctima fue un joven que falleció en la IPS de Siloé, luego de ser impactado en varias ocasiones. El hecho se registró la noche del viernes en la parte alta de esta sector.

Bailando frente a su trabajo

En la Carrera 15 con Calle 25, barrio Belalcázar, un trabajador de un almacén de cauchos fue asaltado cuando iba saliendo del local. Todo apunta a que su botaría de neumáticos por problemas personales.

FESTIVAL. LAS COMUNIDADES AFRODESCENDIENTES MOSTRARON SU RIQUEZA CULTURAL

¡HERENCIA AFRICANA!

Redacción Q'hubo

Con música, golpes de cununo y tambor, arrullos, sudado de pescado, artesanías y la belleza de la mujer negra, ayer culminó sólamente el "Festival Herencia Africana" que se llevó a cabo desde el jueves en la Plazoleta de San Francisco.

Reconocimiento, justicia y desarrollo fue el lema de esta versión, donde comunidades negras del Pacífico colombiano expusieron sus tradiciones culturales a través del arte y la gastronomía.

Durante el Festival se le rindió homenaje a Germán Patiño, el gestor cultural fallecido en enero, tal y como a él le hubiera gustado... a punta de marimba.

Leona Moreno expuso toda su belleza.

Paola Mina expresa los sentimientos de su raza a través de los turbantes, que ahora están muy de moda entre los jóvenes.

Julián Angulo tiene chorrear baba con su canasta de mariscos, arroz marinero y otras delicias.

"Queremos rescatar la riqueza cultural de la que nos sentimos orgullosos". Claudia Patricia Sos Artesana

"A punta de arrocha y tambocaire hasta se levanta un muerto", dijo entre risas Melba.

Máider Larrea deslumbró con las artesanías y joyas que diseña y elabora a mano.

"Timbiquí está presente, nuestra tradición no se puede perder jamás". José Alonso José Artesano

El grupo "Son del Pacífico" llegó desde Mosquera, Nariño, a mostrar su talento.

+ más Breve

Heridos padre e hija

Una menor de edad y su padre resultaron heridos en un aparatoso accidente registrado en la tarde de ayer, en la vía que da Santander de Quilichao conduce a Cali.

¡Dejaron las carretillas!

La Secretaría de Tránsito continúa entregando vehículos de carga a los encartetíferos. Este año se entregarán 110 carros.

¡Hoy sí se puede pagar!

Hoy habrá jornada especial para los contribuyentes que tienen obligaciones tributarias pendientes de la vigencia 2012. Se atenderá de 8:00 a.m. hasta las 12:00 del mediodía, en el CAM y Cañaveralejo.

Q'hubo Cali, Domingo Mayo 31 de 2015 Astpasó 7

INVESTIGAN. TRES MENORES DE EDAD RESULTARON QUEMADOS

CASI SE LOS 'COMEN' LAS LLAMAS

Redacción Q'hubo

Las llamas y el humo pusieron en alerta a los vecinos del sector de Villa San Marcos, al oriente de la ciudad, quienes alertaron a los bomberos y evitaron que tres menores de edad murieran calcinados.

La emergencia se presentó en la Calle 89 con Carrera 28G, en el barrio de una vivienda. Según las autoridades, dos menores de 11 años y uno de 5 años, estarían encerrados con candado en la casa cuando inició el fuego.

De inmediato el cuerpo de bomberos se hizo presente con dos máquinas y una ambulancia y se encontraron con los niños gritando y con graves quemaduras de segundo y tercer grado en sus miembros inferiores y en las manos.

Los infantes fueron trasladados a un centro asistencial donde se están recuperando. Sin embargo, uno de los niños de 11 años, fue el más afectado, tanto así que su pantalón quedó adherido a una cobija (como lo muestra un vecino que fue a auxiliar en la fotografía).

Las autoridades investigan este caso de doble cuando infantil, ya que los menores estaban solos. Las causas del incendio son materia de investigación.

Uno de los vecinos que fue a auxiliar a los niños muestra la magnitud del percance.

MEDIDAS DE PREVENCIÓN

Una semifinal sin violencia

Ante el partido que se jugará hoy entre el Deportivo Cali y Millonarios en el Estadio de Palmaseca, las autoridades reforzarán la seguridad para evitar brotes de violencia dentro y fuera del campo.

Tras una reunión sostenida ayer entre los directivos del "Verdiblanco" y la Policía Nacional, el coronel Fernando Murcillo, comandante de la Policía Valle, aseguró que se dispondrá de un dispositivo con más de 1.600 uniformados, distribuidos en tres anillos de seguridad alrededor del estadio. "Se dispondrán de las distintas especialidades de la Policía, la Sijín, la Sipol, el Gaula y demás para garantizar la convivencia ciudadana", aseguró el Coronel.

En la tarde de ayer se realizó una inspección.

MUEBLES J DESING
Garantía por 5 años

APROVECHA ESTA SUPER OFERTA

SALA + CAMA
POR
$999.999

RECUERDA!!! TE DAMOS 5 AÑOS DE GARANTÍA FRENTE AL MERCADO QUE SOLO TE OFRECE 1 AÑO.

- Cuña radial los fines de semana en la emisora Olímpica stereo que es una emisora de gran sintonía en la ciudad de Cali, informando la nueva mueblería y un remoto (una trasmisión corta en vivo desde el punto de venta).

- Alianzas estratégicas con Emcali o Gases de occidente para la venta de muebles por este sistema de crédito.

2.6 POLÍTICAS DE SERVICIO

- **Profesionalismo en la ventas de muebles:** empresa joven y dinámica, fabricante y comercializadora, esto hace que tengamos precios más asequibles.

- **Garantía total de los productos:** si el mueble está defectuoso en el momento de recibir el pedido, le cambiaremos el mueble lo antes posible sin coste para al cliente, garantizando que se cumplen las especificaciones indicadas por MUEBLES J DESING S.A.S.

- **Servicio personalizado:** no queremos que Internet se convierta en un obstáculo para ofrecerle una atención personalizada, sino un medio para poder prestar un servicio de calidad a más gente, y esto no sólo podemos conseguirlo ofreciendo productos sino servicios personalizados. Ejemplo: nuestros profesionales se encargarán de asesorarles por medio de proyectos de decoración sin ningún compromiso, desplazándose, si hiciera falta hasta su domicilio para tomar medidas y así orientarles en la decoración de su hogar.

- **Atención al cliente:** estamos a su disposición en nuestra tienda y además disponemos de un sistema de contacto a través de la web y de la atención telefónica que necesite para responder a sus dudas y ayudarle en todo lo que podamos en la compra de su mueble.

- **Forma de pago:** Contado: Efectivo o Transferencia bancaria: cuando es transferencia después de comprobado el desembolso, se procede a despachar el pedido en un plazo de 2 días.

2.7 TÁCTICAS DE VENTA

Debilidades:

Los muebles en madera que va a producir MUEBLES J DESING S.A.S tendrán un costo promedio de $437.186 al inicio de la operación por el volumen de unidades a producir, pero se espera que a partir del segundo año aumente el nivel de ventas y se mantenga el costo.

El mercado es muy exigente, y hay que saber lo que quieren.

Las exportaciones de muebles están creciendo y la Falta de capacitación en materia de importación y exportación de muebles en madera para el hogar puede ser una debilidad para MUEBLES J DESING S.A.S.

Oportunidades

Exportar a nivel nacional e internacional.

Participar en el mercado de las licitaciones

Fortalezas

La innovación será nuestra punta de lanza.

Diseños de acuerdo a la exigencia del cliente.

Amenazas

Tenemos competencia en el mercado.

Con el TLC la importación de muebles..

Tabla 7 Análisis DOFA

Debilidades	**A**menazas
Somos una empresa nueva poco conocida	Muchos competidores
Muchos costos en publicidad	

Fortalezas Producto alta calidad 3 años de garantía versus 1 año que ofrece el mercado Precios competitivos	**O**portunidades Participar en el mercado institucional.

Fuente: El autor

Tabla 8 Matriz de impactos

	Puntos fuertes	Puntos débiles
Oportunidades	Situaciones positivas Estrategias ofensivas	Situaciones inciertas Estrategias de supervivencia
Amenazas	Situaciones inciertas Estrategias defensivas	Situaciones negativas Estrategias de reorientación

Fuente: Elaboración propia

3 ESTUDIO TÉCNICO

DESCRIPCIÓN DEL CAPITULO

El desarrollo de este capítulo es de suma importancia para la continuidad del proyecto, después de haber finalizado el estudio de mercado se procede con el estudio técnico el cual aporta información para el cálculo financiero y la evaluación económica para la creación de MUEBLES J DESING S.A.S.

El estudio técnico analiza las diferentes opciones tecnológicas que se requieren con el fin de producir muebles en madera en la línea de salas y camas, además se evalúa la factibilidad técnica de cada una de ellas, dicho análisis identifica los equipos, la maquinaria, las materias primas, las instalaciones, la capacidad instalada de producción y su localización necesarias para el desarrollo del proyecto.

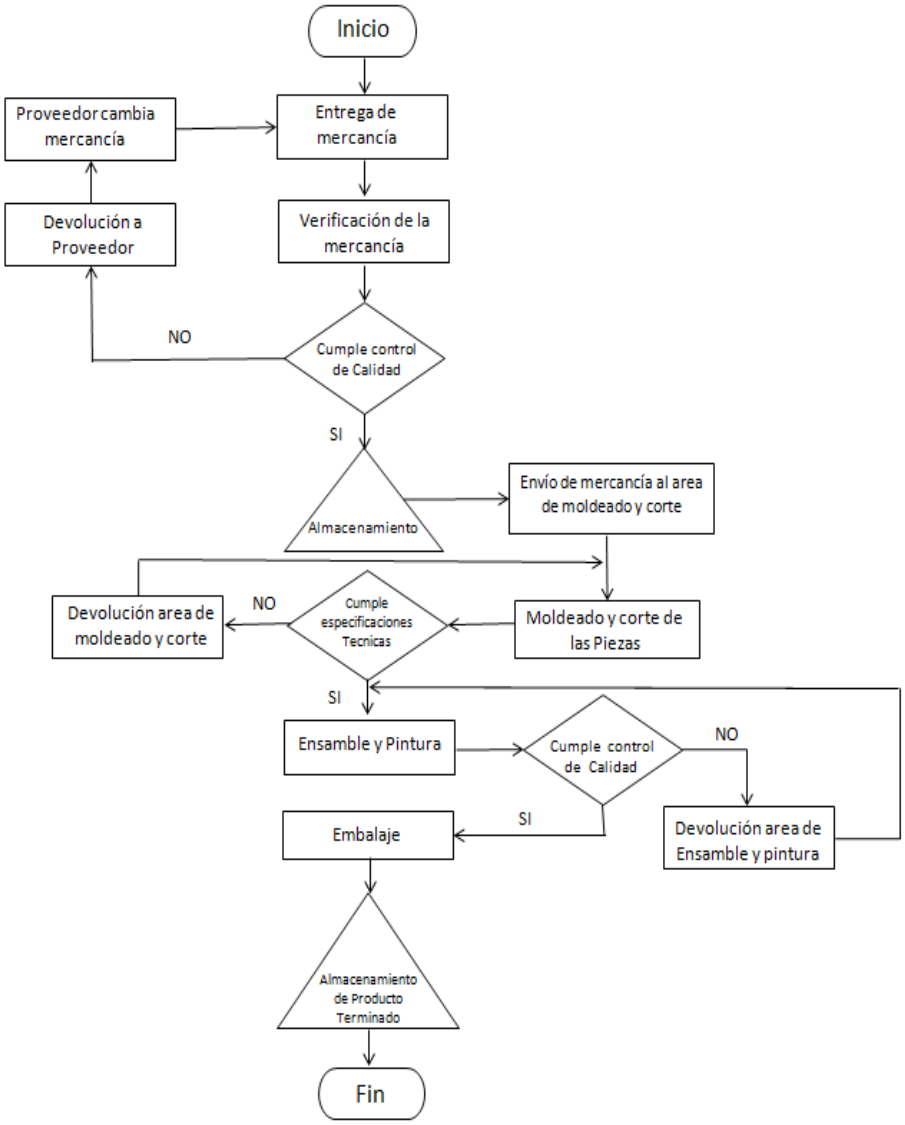
Adicional se identifican los recursos requeridos como los costos de inversión y de operación, así como el capital de trabajo que se necesita para la puesta en marcha de MUEBLES JDESING S.A.S

3.1 INGENIERIA DEL PROYECTO

Este proyecto se centra básicamente en la fabricación y comercialización de muebles en madera de alta calidad y a un precio asequible para todos los estratos socioeconómicos.

A continuación se muestra a través de un flujograma el proceso de elaboración de los muebles:

Gráfico 1 Proceso productivo de un mueble en madera



Fuente: El autor.

3.1.1 Producto

La empresa productora y comercializadora MUEBLES J DESING S.A.S, será una empresa caleña, especializada en la fabricación de muebles en madera para el hogar,

en las líneas de sala, camas. Cada una de estas líneas obedece a estudios y proyectos altamente profesionales.

Para cada una de las líneas se han desarrollado varias tendencias y alternativas de diseño, teniendo en cuenta las tendencias mundiales, adoptándola a las diferentes preferencias de los clientes.

Estos productos se trabajaran con materiales de buena calidad donde el cliente podrá encontrar un mueble de excelente calidad a un precio económico.

Para la elaboración de las camas en madera necesitamos generalmente materiales como Listones de madera de diferentes tamaños, tuercas y tornillos, pintura, pegamento que todo esto unido a un proceso de elaboración nos permite tener el mejor producto terminado.

Todas las camas vienen en dos medidas más frecuentes:

Cama grande o matrimonial

Es una cama diseñada para que puedan dormir dos personas a la vez, sus medidas son de 1.90mt de largo x 1.40mt de ancho, esta cama es la de mayor venta para parejas y personas que les guste un espacio grande en la cama.

Imagen 1 Cama color negro envejecido 1.90mt x 1.40mt.

Fuente: http://www.innovartedisenoyestilo.com/alcobas-economicas.html

Cama individual o sencilla

Es una cama diseñada para que puedan dormir una persona, sus medidas son de 1.90mt de largo x 1 mt de ancho, esta cama es la de mayor venta para cuartos pequeños, quien mas la utiliza son los niños y adolescentes.

Imagen 2 Cama Color Caoba 1.90 x 1.mt

Fuente: el autor

Para la elaboración de las salas en madera, se necesitan madera en varias medidas, espuma y tela que puede ser diferentes estilos y/o colores para hacer diferentes combinaciones.

Sala en L

Son salas en forma de L, se componen de dos muebles independientes que al unirlos forman la figura de una L, este diseño viene con espaldar fijo, es decir que el espaldar viene acolchonado.

Imagen 3 Sala en L color café oscuro con beige con espalda fijo

Fuente: el autor

Sala en L con espaldar con cojín

Son salas en forma de L, se componen de dos muebles independientes que al unirlos forman la figura de una L, este diseño viene con espaldar fijo, pero a diferencia del anterior diseño que viene acolchonado, este tiene un cojín independiente que se pone encima.

Imagen 4 Sala en L color negro, blanco estampado y espaldar con cojín.

Fuente:http://valledelcauca.quebarato.com.co/cali/muebles-juego-de-sala-en-l-puff-mesa-de-centro-3-cojines-envio-en-cali__7C3BFB.html

Especificaciones del producto

Los productos que fabricaran MUEBLES J DESING S.A.S son juegos de sala y camas en madera de excelente calidad y a unos precios económicos, las salas serán en diseño L que es lo que está de moda en el mercado de los muebles, además son la mejor opción para la mayoría de apartamentos donde el área de la sala no es muy grande, estas son elaboradas en telas Jacquard de diferentes colores y acabados y su base o centro es hecho de madera de pino.

En cuanto a las camas son hechas en pino y dependiendo del gusto del cliente se puede hacer en madera de cedro, toda la estructura lleva este tipo de madera y la laca que se utiliza para pintarlas es un tipo de pintura resistente que le da un mejor terminado al producto. Las camas vendrán en cama sencilla de medidas de 1mt x 1.90mt y cama grande o matrimonial con medidas de 1.40mt x 1.90mt.

Tabla 9 Características del producto (sala en L)

CARACTERISTICAS DEL PRODUCTO	
NOMBRE DEL PRODUCTO	SALA EN L
MARCA	
EMPAQUE	No lleva empaque por el tipo de producto, pero cuando se entrega al cliente se envuelve en una pelicula plastica para evitar el contacto con cualquier particula exterior que pueda afectarlo.
ETIQUETADO	Por el tipo de producto no se etiqueta, pero al cliente se le entrega un documento con una seria de recomendaciones.
GARANTIA	Tiene garantia de 10 años por calidad
MATERIAL	Tela jacquard, madera de pino, patas metalicas, grapas, pegante, espuma, tornillos
COLOR	Colores basicos y combinados de acuerdo a la tendencia del mercado
TAMAÑO	1.mt alto x 1.40 largo
DISEÑO	Sofa de 3 puesto en linea y de 2 puesto en linea

Fuente: El autor

Tabla 10 Características de producto (cama)

CARACTERISTICAS DEL PRODUCTO	
NOMBRE DEL PRODUCTO	CAMA EN MADERA
MARCA	
EMPAQUE	No lleva empaque por el tipo de producto, pero cuando se entrega al cliente se envuelve en una pelicula plastica para evitar el contacto con cualquier particula exterior que pueda afectarlo.
ETIQUETADO	Por el tipo de producto no se etiqueta, pero al cliente se le entrega un documento con una seria de recomendaciones.
GARANTIA	Tiene garantia de 10 años por calidad
MATERIAL	Madera pino o cedro, pegante, laca, pintura,
COLOR	Colores basicos y combinados de acuerdo a la tendencia del mercado
TAMAÑO	1.mt ancho x 1.90mt largo- 1.40mt ancho x 1.90 mt. Largo
DISEÑO	Diseño con espaldar liso o tallado

Fuente: El autor

3.1.2 Metodología para el estudio de la ingeniería del proyecto

3.1.2.1 Criterios para la distribución de la planta

Para la distribución de la planta se tuvo en cuenta los siguientes aspectos:

- Integración de todos los aspectos que inciden en la distribución de la planta.
- Circulación de material o materias primas según distancias mínimas.
- Circulación de la mano de obra a través de la planta.
- Optimización del área física de la planta.
- Ubicaciones que garanticen el mínimo esfuerzo de los trabajadores y no ponga en riesgo su seguridad.
- Aéreas de trabajo que permitan realizar ajustes o ampliaciones a futuro.

Adicional basándose en una información que publicó la universidad de la castilla –la mancha en el 2014 que tiene como titulo “la distribución en planta” se tuvo en cuenta aspectos como los principios de la satisfacción y de la seguridad que influyen de manera directa en el empleado.

El principio de la integración de conjunto que básicamente es tener la mejor distribución que integra a los hombres, materiales, maquinaria, actividades auxiliares y cualquier otro factor, de modo que resulte el compromiso mejor entre todas estas partes.

El Principio de la mínima distancia recorrida que consiste en tener la mejor distribución que permite quela distancia a recorrer por el material sea la menor posible.

El principio de la circulación o flujo de materiales que es mejor aquella distribución que ordene las áreas de trabajo de modo que cada operación o proceso esté en el mismo orden o secuencia en que se transformen, tratan o montan los materiales.

El principio del espacio cúbico que se obtiene utilizando de un modo efectivo todo el espacio disponible, tanto en horizontal como en vertical.

El principio de la flexibilidad que será siempre más efectiva la distribución que pueda ser ajustada o reordenada con menos costo o inconvenientes.

Gráfico 2 Distribución de la planta

Fuente: El autor

3.1.2.2 Maquinaria y equipos

Para la elaboración del proyecto se determinó el uso de la siguiente maquinaria:

Tabla 11 Maquinaria y equipo.

Nombre del equipo	Características y funciones	Área y proceso de utilización

Sierra de corte		Para corte de madera
Cepillo de superficie simple		Para pulir madera
Sierra de mesa		Para corte de madera
Torno		Para hacer curvas
Maquina talladora		Para trazar líneas o tallado
Lijadoras		Pulir madera
Secador		Secado de pintura
Compresor de Aire		Para pintar
Taladro	½ pulgada	Para perforar para colocar tornillos, etc
Grapadora eléctrica	Para grapa 7/32 y 3/4	Para tapizado y madera

Fuente: Elaboración propia

3.1.2.3 Edificio y estructura

La planta que se diseñó para la ejecución de este proyecto tendrá las siguientes dimensiones; 10 mts de frente por 14mts de fondo, cabe mencionar que la distribución de la planta se realizó con base a una construcción del terreno el cual será arrendado.

El diseño de esta planta está conformado por las siguientes áreas:

Área administrativa: En esta área se encuentra la gerencia, donde se realizan labores de administración, contabilidad, atención a proveedores, etc.

Área de recepción y almacenamiento de materias primas: En esta área se recepciona toda la materia prima entregada por parte de los proveedores y almacena para posteriormente sea llevada al área de producción para la fabricación de los muebles en madera.

Área de producción: En esta área se realiza todo el proceso de fabricación de los muebles en madera, pasando por la sección de corte, pintura, ensamble y calidad y empaque.

Área de almacenamiento de producto terminado: En esta área se almacena los muebles terminados los cuales están disponibles para entregar a los clientes que vayan

comprando, no se tiene un área exclusiva de despacho por que como son ventas al detal inicialmente no amerita.

Área de Sala de ventas: En esta área se tendrá exhibido los muebles en madera terminados listos para la venta.

3.1.3 Diagramas y planes de desarrollo

Proceso productivo

Toda empresa manufacturera para operar de forma efectiva debe tener sistemas que le permitan lograr un tipo de producción eficiente, para esto se deben de tener en cuenta variables como mano de obra, materiales, equipos, y procedimientos que al combinarlos genere el mejor resultado.

Los sistemas de producción se pueden clasificar en dos variables:

1. Instalaciones: que hace referencia al equipo físico y su distribución en la planta.
    a. Apoyo a la manufactura: Son los procedimientos definidos para el proceso de producción involucrando la mano de obra.

Teniendo en cuenta lo anterior para el proceso productivo de este proyecto se trabajara la producción en línea que implica varias estaciones de trabajo dispuesta en secuencia, aunque las estaciones de trabajo en la fabricaciones de muebles en madera no son muchos y la producción es unidades no es muy elevada, por el tipo de material a manipular es necesario que estas estén continuas, a demás se reduce el desplazamiento del material y del operario optimizando tiempos y reduciendo costos.

Con base a la distribución física del local, para lograr una mayor eficiencia se definió el siguiente flujo para el área de producción:

Flujo en L

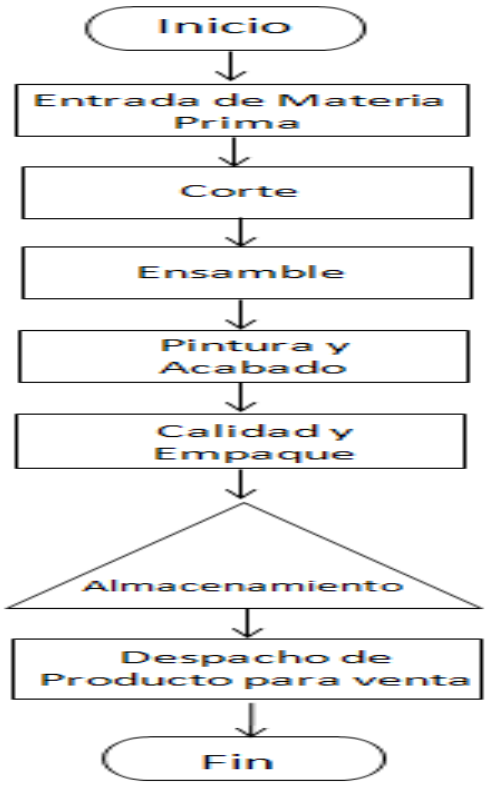
a) Área de Corte: área donde la materia prima se corta en diferentes medidas de acuerdo al producto a elaborar, luego de pule la madera se pule para pasa ser trasladada al área de ensamblé.

b) Área de Ensamble: área donde se arma la pieza a producir, en el caso de la cama se juntan todas las partes de madera, se pegan para posteriormente pasarla pieza al área de pintura. En el caso de la sala se arma la pieza y se tapiza.

c) Área de pintura y acabado: area en donde se pintan las diferentes piezas para darle el terminado al producto.

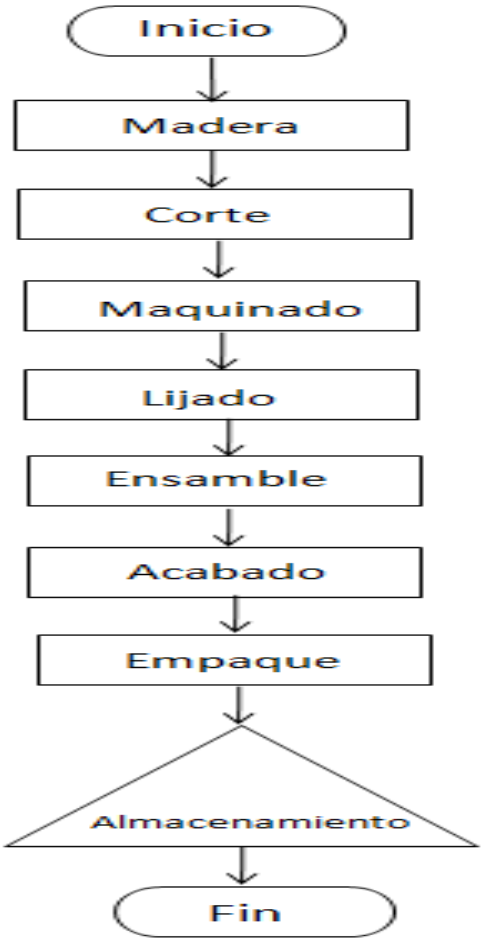
d) Área de Calidad y empaque: área donde se revisan detalles mininos de acabados para evitar que el producto tenga imperfectos, cabe anotar que en cada área igual se aplica un filtro de calidad para evitar reprocesos, después de que el producto se le da el visto bueno se procede a empacar envolviéndolo en una película plástica para evitar suciedad o rayones y luego ser despachado al lugar destino.

Gráfico 3 Flujo de producción



Fuente: El autor

Gráfico 4. Proceso de elaboración para cualquier producto.



Fuente: Elaboración propia

3.1.4 Tecnología

Este proyecto realmente no requiere de mucha tecnología, la maquinaria y equipo es la misma que se trabaja en cualquier proceso productivo de salas y camas en madera, la razón de ser de este proyecto y si se puede considerar como tecnología es el acabado de cada producto y la calidad en las materias primas a utilizar.

3.1.5 Selección del equipo

Para la fabricación de muebles para el hogar se utiliza la siguiente maquinaria, mostrada en el cuadro

Tabla 12 Maquinaria y equipo.

Nombre del equipo	Características y funciones	Área y proceso de utilización
Sierra de corte		Para corte de madera
Cepillo de superficie simple		Para pulir madera
Sierra de mesa		Para corte de madera
Sierra caladora		Para corte de madera
Torno		Para hacer curvas
Maquina talladora		Para trazar líneas o tallado
Lijadoras		Pulir madera
Secador		Secado de pintura
Compresor de Aire		Para pintar
Taladro	½ pulgada	Para perforar para colocar tornillos, etc
Grapadora eléctrica	Para grapa 7/32 y 3/4	Para tapizado y madera

Fuente: El autor

Maquinaria requerida

Sierra de corte GKS 18-V LI Professional

Imagen 5. Maquina Sierra de Corte

Fuente:http://articulo.mercadolibre.com.ar/MLA-553248996-sierra-circular-gks-18v-bateria-litio-bosch-165mm-3900rpm-4k-_JM

Es una herramienta que permite hacer diferentes cortes en madera, aluminio, etc, cuenta con una hoja que contiene dientes terminados en punta con Angulo positivo o negativo que permite hacer el corte con facilidad. Esta sierra cuenta con las siguientes características:

- Permite cortar hasta 50 tablas de virutas prensadas (900 x 19mm) con una sola carga de batería.
- El sistema EMP(Electronic Motor Protection) impide sobre cargas de motor y alargar su vida útil.
- Potente herramienta que permite hacer cortes hasta de 51mm de profundidad.
- Empuñadora ergonómica con zona de confort en el areasoftgrip para sujeción segura y un trabajo sin esfuerzo.

Sierra caladora GST 90 BE

Imagen 6 Maquina Sierra Caladora

Fuente: http://www.gphogarytaller.com/product/sierra-caladora-gst-90-be/

Esta herramienta funciona con el mismo principio de una sierra tradicional: una hoja se mueve de manera pendular para que se efectúe el corte de la superficie. La ventaja de su operación es que te permitirá realizar cortes curvos con gran precisión.

Las características de esta Sierra caladora son:

- Selector de velocidad para excelentes cortes curvos, circulares, rectos y de entrada.
- Operación suave y de baja vibración.
- Función de soplado para disponer de una óptima visibilidad.

Cepillo de superficie simple GHO 40-82 C

Imagen 7 Maquina Cepillo de superficie

Fuente: http://www.bricolandia.es/bosch-gho-40-82-c-cepillo-gho4082c/

Es una herramienta que sirve para desbastar la madera dándole un mejor acabado hasta el punto de dejarla lisa gracias a sus cuchillas ultra-afiladas y a un numero de revoluciones.

Las características de este cepillo son las siguientes:

- Ajuste fácil y preciso y bien legible del grueso de la viruta.
- Comodidad de trabajo gracias a la expulsión de virutas , ajustable a la derecha o izquierda.
- 3 ranuras en V para biselado fácil y flexible.
- Protección de la pieza de trabajo gracias a una zapata de protección.

Sierra de mesa de 10”

Imagen 8 Maquina Sierra de mesa

Fuente: http://articulo.mercadolibre.com.co/MCO-414927871-sierra-de-mesa-de-10-ref-35345-craftsman-_JM

Es una herramienta que sirve para corte de todo tipo de madera.

Las características de esta sierra de mesa son las siguientes:

- Sierra de mesa de 10" con disco inclinable a 45 grados de 24 dientes.
- Motor universal de 15 amp 1800 watts montada 100% en balineras.
- Guía de corte longitudinal y transversal con stand.
- Guarda protectora de disco.
- Suiche con llave de seguridad.

Torno

Imagen 9 Maquina Torno

Fuente:http://articulo.mercadolibre.com.co/MCO-415017203-torno-para-madera-de-mesa-5-velocidades-10x18-pulgadas-_JM

Es una herramienta que permite mecanizar piezas de forma geométrica de revolución. El torno funciona haciendo girar la pieza a mecanizar (sujeta o fijada entre los puntos de centraje) mientras una o varias herramientas de corte van tallando la pieza, cortando la viruta de acuerdo con las condiciones tecnológicas de mecanizado adecuadas.

Lijadora GEX 125-150

Imagen 10 Maquina Lijadora

Fuente:http://www.boschherramientas.com.co/co/es/professional/herramientas-el%C3%A9ctricas/c101286/p26653/lijadoras-excentricas/gex-125-150-ave.html?gclid=CK6-9bzKocUCFY47gQodWK4AZg

Es una herramienta ideal para el lijar y pulir superficies de distintos materiales en trabajos de construcción, ferretería y en talleres de carpintería.

Las características de esta lijadora son:

- Utiliza platos lijadores de 150 mm o 125 mm de diámetro
- Contiene la unidad de lijado desacoplada de la carcasa para una presión de aplicación uniforme por lo que garantiza la máxima calidad en el acabado de superficies.
- Incorpora conexión directa del aspirador o del sistema micro filtro para un trabajo sin polvo

Compresor de aire

Imagen 11 Maquina Compresor de Aire

Fuente:http://www.compresor-de-aire.com/pic/1/DP-2024F%20compresor-de-aire-piston.jpg

Es una herramienta para pintar cualquier superficie, en este caso se utiliza para pintar la madera.

Las características de este compresor de aire son las siguientes:

- Compresor de pistón con alto rendimiento
- Eléctrico/ electro motor monofásico
- Regulador de aire
- Pistola sopladora
- Pistola pintadora

Grapadora eléctrica

Imagen 12 Maquina Grapadora eléctrica

Fuente: http://www.ferreteriaortiz.es/store/item.aspx?item_id=0359.1101

Esta es una herramienta diseñada grapar en materiales gruesos, suaves y delicados, esta máquina por medio de un gancho disparado a presión fija la parta o el material sobre el otro que se esté trabajando.

Las características de grapadora son las siguientes:

- Control electrónico: rueda de preselección de la fuerza del golpe para un trabajo de acuerdo con el tipo de material
- Disparo del golpe desde el pulsador de conmutación o presionando el pico de la grapadora contra la pieza
- Preselección del material de grapado: cambio rápido del material de grapado sin cambiar el cargador o la placa frontal

- Función automática duotac: posibilidad de selección del procesamiento también con 2 grapas a la vez: impide la rotura, p. ej., al trabajar con materiales finos o laminados
- Fijación rápida y adaptable a los distintos materiales con 1 o 2 grapas
- Disposición frontal del saliente de la grapadora para la aplicación cerca de bordes
- Disparo único o de repetición

Soldador

Imagen 13 Maquina Soldador

Fuente: http://tienda.oxigenosaltillo.com/p/52/maquina-de-soldar-miller-diversion-180

Esta es una herramienta para soldar partes metálicas como los ángulos de las camas.

Las características de este soldador son las siguientes:

- Soldadora estática de corriente alterna.
- Regulación corriente por Shunt móvil.
- Portátil y liviana.
- Bajo consumo de corriente.

- Protección IP21.
- Protección contra sobrecarga por termostato.
- Ventilación forzada con ventilador.
- Conectores rápidos para cable porta electrodos y grampa tierra.

Taladro

Imagen 14. Maquina Taladro

Fuente: http://www.taringa.net/post/humor/18050996/El-Taladro.html

Es una herramienta que sirve para hacer agujeros en la madera o en otro material; consiste en una barra metálica con un extremo cortante de uno o más filos y con una hendidura helicoidal que recorre la barra desde el filo para desalojar la viruta que se arranca durante el corte.

Las características de este taladro son las siguientes:

- Un peso ligero que asegura que el taladro sea fácil de utilizar y reduce la fatiga del usuario.
- El diseño compacto asegura un uso cómodo con una mano y permite el acceso a los espacios confinados.
- Excelente potencia a proporción con resultados de gran alcance, durabilidad y un tamaño compacto.
- El interruptor sensible de la velocidad variable permite al usuario perforar lentamente con la para precisión exacta al comenzar a perforar un agujero
- Empuñadura trasera de goma que aumenta la comodidad al usuario en usos de perforación y atornillado.
- El botón de bloqueo da al usuario la opción para mantener el taladro en continuo funcionamiento al hacer operaciones repetidas.
- Portabrocas sin llave para un rápido y fácil cambio de la broca.

Tabla 13. Costo de maquinaria y equipo.

MAQUINARIA Y EQUIPO	VLR UN	UND REQUERIDAS	VLR TOTAL
Sierra de corte	350,000	1	350,000
sierra caladora	100,000	1	100,000
cepillo de superficie simple	300,000	1	300,000
sierra de mesa	600,000	1	600,000
torno	1,600,000	1	1,600,000
Lijadoras	150,000	1	150,000
compresor de aire	300,000	2	600,000
grapadora	120,000	2	240,000
Taladro	150,000	2	300,000
VARIOS (tijeras-grapas.etc)	300,000	1	300,000

TOTAL	**3,970,000**		**4.540.000**

Fuente: El autor

Esta es toda la maquinaria requerida para la fabricación de salas y camas en madera.

3.1.6 Calculo de cantidades de materia prima e insumos

Tabla 14 Inversión x unidad requerida para elaborar una sala

MATERIA PRIMA	COSTO X UNDPROM	UND	VLR TOTAL
MADERA (TABLA)			
14cm x 2 cm x 3.90mt	$ 10,000	8	$ 80,000
TELA			
1 mt x 1.40 mt	$ 24,000	5	$ 120,000
ESPUMA			
1mt x 1.20mt	$ 10,000	5	$ 50,000
TOTAL	**$ 48,000**		**$ 250,000**

Fuente: El autor

En la tabla anterior se detalla la materia prima requerida para elaborar una sala sencilla.

Tabla 15 Inversión x unidad requerida para elaborar una cama

MATERIA PRIMA	COSTO X UNDPROM	UNDS	VLR TOTAL
MADERA (TABLA)			
2 X 6.5cm x 6.5 cm x 2mt	$11.000	2	$22.000
2 x 3.5cm 3.5 cm x 2mt	$5.000	2	$10.000
1 x 10cm grueso x 1.5mt de alto x 1.5 mt de ancho.	$15.000	1	$15.000

8 Tuercas y tornillos	$375	8	$3.000
10 Tornillos golosos	$500	10	$5.000
1 x 10cm grueso x 1mt de alto x 1.5 mt de ancho	$15.000	1	$15.000
¼ Pintura	$14.000	1	$14.000
TOTAL	**$ 48,000**		**$84.000**

Fuente: El autor

En el cuadro anterior se detalla la materia prima requerida para elaborar una cama en madera.

En la ciudad de Cali, se encuentran los proveedores los cuales surtirán a la empresa de materia prima para la producción de los productos, en este caso se tomaron los proveedores más grandes, de mayor renombre en la ciudad y de excelente calidad, los cuales son:

AGLOMERADOS DE COLOMBIA LTDA

Cl 16 6-66

Cali, Colombia

TELEFONO: (57) (2) 8801665

www.aglomeradosdecolombia.com

Triplex - MDF- Famipak - Madeflex - Pegantes - Herrajes - Ferreteria - optimización de corte - Enchape de cantos - Sistema de embisagrado - Afilado de discos. Sistema de crédito. Domicilios.

Madera en Cali

TRIPLEX& AGLOMERADOS NARIÑO

Cl 16 7-85

Cali, Colombia

TELEFONO: (57) (2) 8851226
www.triplexyaglomerados.com
Distribuidores Directos de tableros MDF, Aglomerados, Triplex, Laminado y productos complementarios con bisagras, tornillos, cerraduras, tapacantos, pinturas. Recibimos Tarjetas de Crédito.
Madera en Cali

A. ABASTECEDOR DE MADERAS CAP
Tr31 17 F-76
Cali, Colombia
TELEFONO: (57) (2) 4431723
Venta de materiales, tableros para construcción granadillo, amarillo, sajo, otobo, chanul, cedro, Caquetá, carra, revoltura, pisos, techos aserrados.
Madera en Cali

MADERAS SANTA MARÍA
Las Mejores Maderas a Su Servicio
Cr16 29-50
Cali, Colombia
TELEFONO: (57) (2) 4430595
www.maderassantamaria.com
Madera en Cali

HIPERCENTRO DE PINTURAS Y ACABADOS
Ferro pinturas el Paisa
Cr 8 70-36
Cali, Colombia

TELEFONO: (57) (2) 6628079
www.ferropinturaselpaisa.com
Pinturas en Cali

DISTRIBUDIORA DE LA FERIA DE LAS PINTURAS

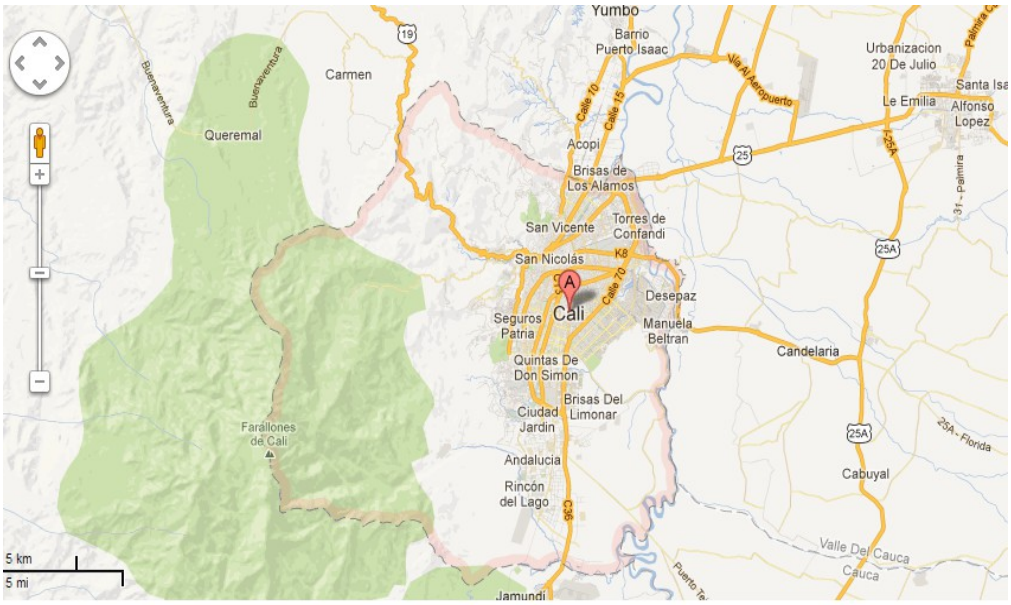
CLL 9 23ª-61
Cali, Colombia
TELEFONO: (57) (2) 5551502
www.laferiadelaspinturas.com
Pinturas en Cali.

3.2 LOCALIZACION DEL PROYECTO

La óptima localización es la que asegura la máxima diferencia entre beneficios y costos. Por lo tanto la mejor ubicación es la que permite obtener la máxima rentabilidad o el costo mínimo.

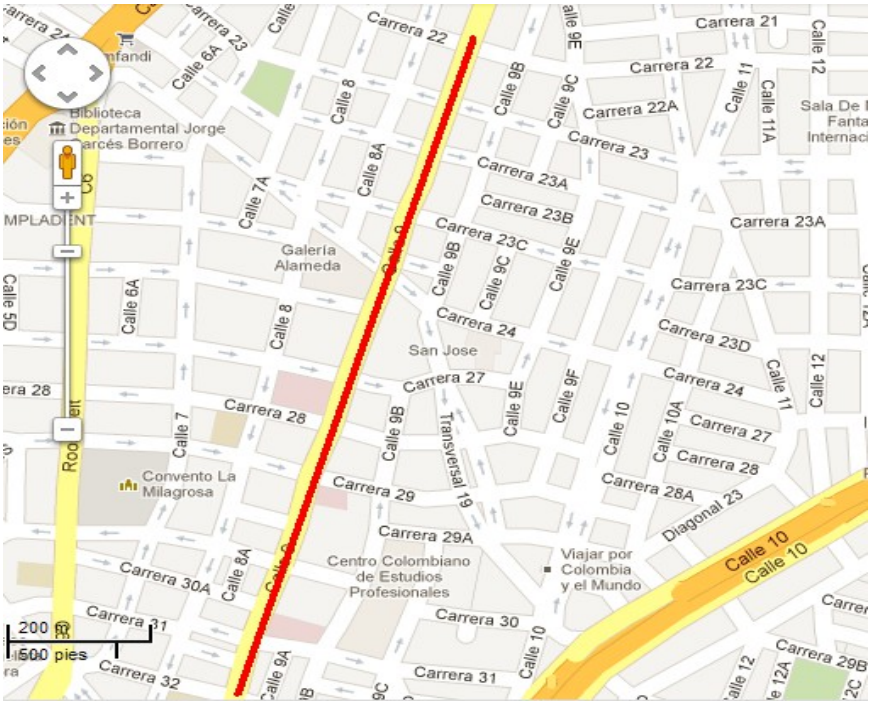
Cabe destacar que para localizar la fábrica se tomaron en cuenta estos principios, así como las razones mencionadas en el origen de la idea, por ello que su ubicación será en el departamento del Valle, en la ciudad de Cali, ya que la mano de obra y materia prima se encuentra con mayor disponibilidad.

Gráfico 5. Macro localización



Fuente: www.google.com/mapacali

Gráfico 6Micro localización:



Fuente: www.google.com/mapacali

La fábrica estará ubicada exactamente en la calle Novena (9) posiblemente entre Cra. 32 y Cra. 22.

Entre los factores que se utilizaron para la ubicación del proyecto se encuentras:

- Hoy día es la calle con mayor concentración con almacenes de venta de Muebles de todo tipo.
- Existen vías de comunicación, así como también abundantes medios de transporte.
- Existencia de todos los servicios como son drenaje, agua, luz, teléfono, etc.
- Disponibilidad la mano de obra necesaria que se requiere para el Proyecto.
- Cercanía relativa con los proveedores.

3.3 TAMAÑO DEL PROYECTO

Consiste en definir el nivel máximo de actividad o la capacidad instalada de producción de la planta que va sujeto a la demanda del mercado objetivo y el recurso tecnológico.

Para realizar lo mencionado anteriormente se tomara como base el estudio de mercado realizado, donde se encuentra todo un análisis completo del mercado y su demanda.

Capacidad de instalada de producción. La capacidad de producción al máximo es de 1500 und. anual, pero la operación empezara operando al 32% que equivale a 480 und. anuales que corresponden a nuestro mercado objetivo en el primer año.

Tabla 16. Capacidad de producción.

AÑO	CAPACIDAD DE PRODUCCION ANUAL (PIEZA)	NIVEL DE OPERACIÓN (PIEZA)		COSUMO ANUAL P/PERSONA(PIEZA)	DEMANDA OBJETIVO X PERSONA
2015	1.500	32%	480	1	480
2016	1.500	33%	502	1	502
2017		34%	524		

	1.500			1	524
2018	1.500	46%	548	1 1	548
2019	1.500	38%	572	1	572

Fuente: Elaboración propia.

Capacidad Utilizada

4 ORGANIZACIONAL Y LEGAL

4.1 DESCRIPCIÓN DE LA IDEA DE NEGOCIO

Se va a crear una empresa productora y comercializadora de salas y camas en madera para el hogar, la cual va producir inicialmente juegos de Sala en L y Camas con materiales de alta calidad, en varios diseños y colores asegurando un buen surtido.

La empresa se diferencia del mercado ofreciendo Juegos de Sala en L con madera amarilla en su interior y Camas en madera amarilla o pino, acabados perfectos y una garantía de 3 años por polilla, comején o agrietamiento en la madera.

Estos productos pretenden conquistar el mercado de la comuna 19 de la ciudad de Cali, ofreciendo muebles en madera para el hogar a precios competitivos frente al mercado y con excelente calidad.

Esta fábrica y comercializadora de muebles en madera para el hogar, estará ubicada en la calle 9 entre cra 22 y 32 , sector donde se encuentra la gran mayoría de mueblerías.

MUEBLES J DESING su objeto social es la fabricación y comercialización de muebles en madera tales como salas y camas para el hogar.

4.1.1 Misión

Nuestra misión es fabricar y ofrecer a la comunidad muebles en madera con estilo para el hogar a través de la combinación y desarrollo integral de nuestros colaboradores, los procesos y la tecnología disponible satisfaciendo las expectativas de calidad, servicio y costo en un ambiente de respeto y trabajo en equipo.

4.1.2 Visión

Consolidar a **MUEBLES J DESING S.A.S** como una empresa líder en el ramo de la fabricación, y comercialización de muebles en madera con estilo para el hogar, tanto

en muebles sobre diseño como en serie, que satisfagan las necesidades de los clientes.

4.1.3 Valores corporativos

Para **MUBLES J DESING S.A.S** el principal valor es mantener una mejora continua en todas las áreas de la empresa a través de:

- Responsabilidad: ser responsable con lo que se dice y se hace desde cada puesto de trabajo.
- Compromiso: Cumplimiento de las obligaciones siendo proactivo.
- Honestidad tanto en las relaciones internas como externas.
- Tolerancia ante el desacuerdo de ideas
- Colaboración con la empresa y compañeros
- Ética en nuestras actuaciones

4.1.4 Filosofía de trabajo

POLÍTICAS

Como parte del buen funcionamiento de la empresa se creó un código de ética que consiste en:

- Cumplir con las leyes y regulaciones laborales
- Definir, comunicar y hacer cumplir las políticas y reglamentos internos
- Salvaguardar nuestra gente y las instalaciones a través de equipos, dispositivos, sistemas y procedimientos de seguridad.
- Proteger el medio ambiente y la salud ocupacional del personal.

En relación con los empleados:

- Tratar con dignidad, respeto y justicia a los empleados, teniendo en consideración su diferente sensibilidad cultural.

- No discriminar a los empleados por razón de raza, religión, edad, nacionalidad, sexo o cualquier otra condición personal o social ajena a sus condiciones de mérito y capacidad.
- No permitir ninguna forma de violencia, acoso o abuso en el trabajo.
- Fomentar el desarrollo, formación y promoción profesional de los empleados.
- Vincular la retribución y promoción de los empleados a sus condiciones de mérito y capacidad.
- Garantizar la seguridad e higiene en el trabajo, adoptando cuantas medidas sean razonables para maximizar la prevención de riesgos laborales.

En relación con el cliente:

- El trato del empleado hacia el cliente debe ser con cortesía.

En relación con proveedores:

- Buscar y seleccionar únicamente proveedores cuyas prácticas empresariales respeten la dignidad humana, no incumplan la ley y no pongan en peligro la reputación de la empresa.
- Seleccionar a los proveedores con base a la idoneidad de sus productos o servicios, así como de su precio, condiciones de entrega y calidad, no aceptando ni ofreciendo regalos o comisiones, en metálico o en especie, que puedan alterar las reglas de la libre competencia en la producción y distribución de bienes y servicios.

4.1.5 Competencias organizacionales

"Las competencias organizacionales claves, también conocidas como competencias esenciales (core-competences), son aquellas características organizacionales que la hacen inimitable, que aportan ventaja competitiva a la organización." (Franco, Mery 2000).

Orientación al logro

- Capacidad para realizar tareas, tomar decisiones, administrar los recursos de manera eficiente con el fin de obtener los resultados esperados.
- Define y acuerda prioridades que permiten el alcance de los objetivos.
- Entrega los resultados con calidad y en el tiempo estipulado en cuanto sus funciones.
- Busca alternativas de solución frente a los diferentes impases que afecten el logro del objetivo.
- Busca y adquiere conocimiento relacionado con su área de trabajo.
- Propone cambios y mejoras a los procesos establecidos.

Trabajo en equipo

- Competencia para construir relaciones de cooperación y confianza con las personas con que interactúa en el trabajo con el fin de favorecer el logro de los objetivos establecidos.
- Trabaja en conjunto para un beneficio en común.
- Concilia y promueve acuerdos en las situaciones de conflictos.
- Reconoce y valora el aporte de los demás
- Asume como propios los desaciertos del equipo
- Comparte conocimiento e información con las personas con las que interactúa en el trabajo.
- Solicita feedback o lo ofrece cuando sea relevante el logro de los objetivos.

Comunicación efectiva

- Transmitir información concreta, clara y oportuna.
- Escucha y verifica lo que interpreta con su interlocutor.
- Mantener comunicación permanente que apoye el logro de los objetivos.
- La comunicación debe ser clara logrando que los receptores digan que han recibido un mensaje y que demuestren que lo han entendido realmente.
- Que exista una comunicación eficaz para que se logre la calidad y productividad.

Contribuir al resultado

- Definir prioridades que permiten el logro de los objetivos.
- Hacer uso eficiente de los recursos para realizar su trabajo.
- Entrega los resultados con calidad dentro del límite de tiempo establecido.
- Decide los asuntos propios de su trabajo en el momento oportuno.
- Propone cambios y mejoras en los procesos sobre los que actúa.

Orientación al servicio

- Identifica y comprende las necesidades de las personas.
- Demuestra interés por las necesidades de los demás.
- Se muestra amable y dispuesto a dar solución a la solicitud planteada.
- Canaliza las necesidades de las personas hacia las instancias que puedandarle solución.
- Acuerda con las personas las condiciones en las cuales se presta el servicio.

4.2 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL

4.2.1 Procesos operativos

Proceso en área administrativa.

- Elaborar el presupuesto anual de ingresos, costos y gastos
- Proponer políticas administrativas y financieras que contribuyan al crecimiento y desarrollo de la empresa.
- Definir y plantear estrategias de venta que permita cumplir con los objetivos planeado para el mes y año.
- Coordinar y supervisar las actividades para el desarrollo del proceso de producción.
- Realizar la gestión de compra y pago de materia prima requeridos para la producción.
- Monitorear los costos de producción y el presupuesto de ventas mensual y anual.

- Identificar oportunidades de mejoramiento en los procesos que participa.
- Realizar la selección y contratación del personal.

Proceso de recepción y almacenamiento de materias primas

- Recibir las materias primas que llegan por solicitud de orden de compra
- Almacenar las materias primas de acuerdo a su ubicación

Proceso de producción:

- Recibir y procesar la ordenes de producción.

Proceso de almacenamiento de producto terminado

Almacenar los productos terminados en el area de almacenamiento de acuerdo a su ubicación, para luego ser despachos por venta.

4.2.2 Descripción de puestos

- **ADMINISTRADOR**

NOMBRE DEL CARGO: Administrador (a)

ÁREA: Comercial, administrativo.

CARGOS BAJO DEPENDENCIA: Secretaria, Operarios.

CARGOS AL QUE REPORTA: Junta Directiva.

OBJETIVO DEL CARGO: Ejercer la representación legal de la empresa, contribuir al crecimiento, desarrollo y sostenibilidad de la compañía, mediante la dirección de los procesos establecidos, y su cadena de valor, enmarcándose en su misión, visión, valores , principios y direccionamiento estratégico.

REQUISITOS:

- Nivel de educación**:** Profesional en Administración de Empresas
- Sexo de la persona que desempeña el cargo**:** Masculino- Femenino
- Edad: 23-40 años.
- Requisitos de experiencia: Mínimo un año de experiencia en cargos similares.
- Especificas Relacionadas (alternativa): Conocedor en el manejo de fabricación de muebles o procesos productivos.

RESPONSABILIDAD Y FUNCIONES DEL CARGO

- Representar a la empresa legalmente.
- Elaborar el presupuesto anual de ingresos, costos y gastos.
- Proponer políticas administrativas y financieras que contribuyan al crecimiento y desarrollo de la empresa.
- Definir y plantear estrategias de venta que permita cumplir con los objetivos planeado para el mes y año.
- Coordinar y supervisar las actividades para el desarrollo del proceso de producción.
- Realizar la gestión de compra y pago de materia prima requeridos para la producción.
- Monitorear los costos de producción y el presupuesto de ventas mensual y anual.
- Identificar oportunidades de mejoramiento en los procesos que participa.
- Realizar la selección y contratación del personal.

Competencias

- Excelente presentación personal.
- Proactivo.
- Liderazgo
- Creativo
- Innovador
- Recursivo
- Toma de decisiones
- Excelente comunicación oral
- Excelente comunicación escrita
- Habilidad para trabajar en equipo
- Excelentes relaciones interpersonales
- Poder de negociación
- Capacidad de análisis

ASIGNACION SALARIAL:

Salario básico: $ 900.000 + auxilio de transporte

- **SECRETARIA**

NOMBRE DEL CARGO: Secretaria

ÁREA: Comercial, administrativo.

CARGOS BAJO DEPENDENCIA: Ninguno

CARGO AL QUE REPORTA: Administrador

OBJETIVO DEL CARGO: Colaborar en forma oportuna y eficiente en los procesos administrativos y en la atención de clientes internos y externos de la Unidad, brindando a su jefe y equipo de trabajo, apoyo en el cumplimiento de las tareas y procesos propios de su Unidad o Área.

REQUISITOS:

- Nivel de educación**:** Tecnóloga en gestión empresarial
- Sexo de la persona que desempeña el cargo**:** Femenino
- Edad: 23-40 años.
- Requisitos de experiencia: Mínimo un año de experiencia en cargos similares.
- Especificas Relacionadas (alternativa): Amplio manejo de herramientas informáticas como Word, Excell, Power Point.

RESPONSABILIDAD Y FUNCIONES DEL CARGO:

Gestión Administrativa

- Preparar, tramitar, y controlar la documentación generada en la compañía, tal como facturas, órdenes de compra, cheques, cartas, escritos, informes, contratos, acuerdos, actas, informes, facturas, y documentos en general.
- Convocar a sesiones o reuniones.
- Mantener discreción sobre los asuntos confidenciales de la empresa.
- Evacuar las consultas que estén a su alcance.
- Preparar los informes que se le soliciten.
- Colaborar con otras funciones afines, de acuerdo al giro de la administración a la cual presta sus servicios.

Gestión Operativa

- Recibir, clasificar, tramitar y controlar la correspondencia y documentación diversa recibida, tanto interna como externa.
- Atender el teléfono de acuerdo a las normas de cortesía establecidas y dar a todas las llamadas el debido curso
- Recoger y canalizar los mensajes dirigidos al personal de la empresa o enviados por este.
- Verificar con el recibo correspondiente, el pago de agua, electricidad, teléfono, contratos y otros pagos menores.
- Enviar comunicaciones internas y documentos relacionados a las diferentes áreas.

Competencias

- Excelente presentación personal.
- Orientación al cliente
- Proactividad.
- Recursividad
- Toma de decisiones
- Excelente comunicación oral
- Excelente comunicación escrita
- Capacidad para trabajar en equipo
- Excelentes relaciones interpersonales
- Capacidad de análisis
- Manejo de herramientas tecnológicas.(paquete de office)

ASIGNACION SALARIAL:

Salario básico: $ 663.658 + auxilio de transporte

- **OPERARIO**

NOMBRE DEL CARGO: Operario (a)

ÁREA: Producción.

CARGOS BAJO DEPENDENCIA: Ninguno.

CARGO AL QUE REPORTA: Gerencia

OBJETIVO DEL CARGO: Procesar, analizar y ejecutar ordenes de producción, reportar variaciones presentadas en la utilización de todos los recursos asignados en las órdenes de producción.

REQUISITOS:

- Nivel de educación**:** Bachiller
- Sexo de la persona que desempeña el cargo**:** Masculino
- Edad: 20-40 años.
- Requisitos de experiencia: Mínimo un año de experiencia en cargos similares.
- Especificas Relacionadas (alternativa): Conocedor en el manejo de fabricación de muebles o procesos productivos.

RESPONSABILIDAD Y FUNCIONES DEL CARGO

- Realizar actividades manuales y ejecutar las labores establecidas en los procesos productivos.
- Coordinar las actividades para el desarrollo del proceso de producción.
- Cumplir con las normas ambientales y de salud ocupacional.
- Reportar actos inseguros, condiciones inseguras, incidentes y emergencias presentadas.

Competencias

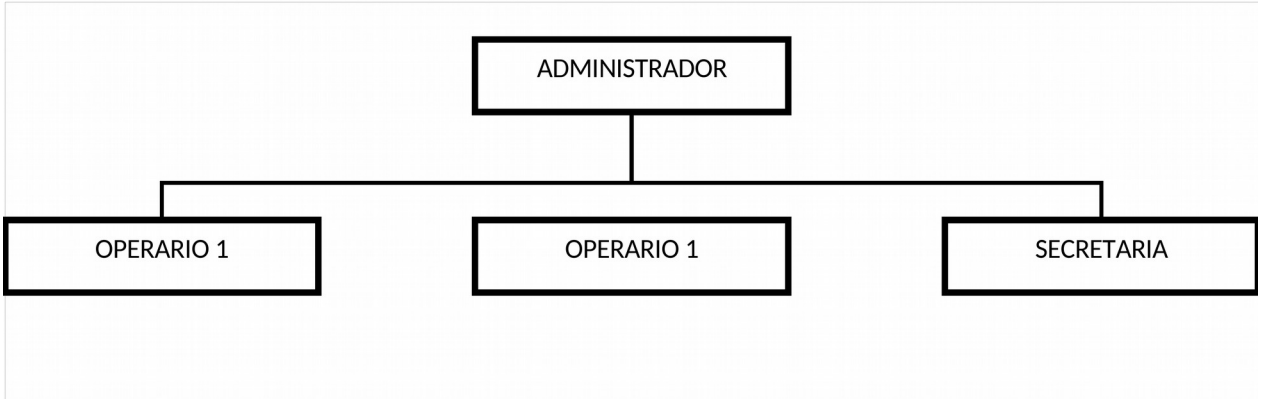
- Proactivo.
- Liderazgo
- Creativo
- Innovador
- Recursivo
- Excelente comunicación oral
- Habilidad para trabajar en equipo
- Excelentes relaciones interpersonales
- Habilidad para el manejo de maquinas y herramientas
- Manejo de elementos de protección personal

ASIGNACION SALARIAL:

Salario básico: $ 663.658 + auxilio de transporte

ORGANIGRAMA DE LA EMPRESA

Gráfico 7. Organigrama general de la empresa Muebles J Desing S.A.S



Fuente: Elaboración propia

Es una estructura muy plana, pues MUEBLES J DESING S.A.S solo va a tener 4 empleados incluyendo el administrador.

4.3 MODELO DE RECLUTAMIENTO DE PERSONAL

4.3.1 RECLUTAMIENTO

Una vez definido los cargos que se tendrán en la empresa, se procede con la aplicación a las vacantes, para este proceso se ha definido los siguientes medios para hacer la selección.

Reclutamiento interno:

- Candidatos presentados por el gerente de la empresa.
- Concurso interno para aplicar a la vacante.

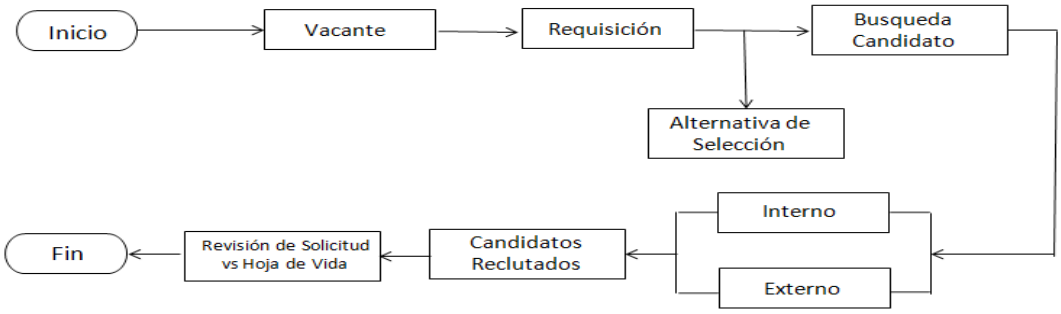
Reclutamiento externo:

- Clasificados en medios de comunicación impresos.
- Contactos con universidades (practicantes universitarios)

- Paginas de empleo en internet (el empleo.com, computrabajo, Sena,)

Cabe anotar que la vacante de Gerente o administrador no estará disponible debido a que será ocupada inicialmente por uno de los socios de la empresa.

Gráfico 8. Proceso de reclutamiento



Fuente: El autor

4.4 PROCESO DE SELECCIÓN DE PERSONAL

El proceso de selección de personal, es el paso posterior después de generar la vacante, este proceso es muy importante para la empresa pues se debe buscar que se haga lo mejor posible para que no genere frustración en la empresa debido a que se escogió una persona que no resulto ser apta como parecía.

Dentro del proceso de selección se tiene en cuenta herramientas y técnicas: n los siguientes pasos:

4.4.1 Solicitud de empleo

Dentro del proceso de selección de personal, quienes estén interesados en laborar en MUEBLES J DESING S.A.S podrán presentar directamente en la empresa su hoja de vida debidamente diligenciada para ser tenidos en cuenta cuando se genere alguna vacante. Por el momento no se tiene un formato específico y se podrá trabajar con la hoja de vida minerva 10-03.

4.4.2 Entrevista

- esta puede ser una o varias dependiendo de lo que se haya establecido en la empresa, en este caso la entrevista la realiza el gerente o administrador de la compañía, además quien será el jefe inmediato y podrá aclarar dudas, medir empatía, etc.

4.4.3 Exámenes

4.4.3.1 Psicométricos

- **Pruebas psicológicas:** Estas pruebas permiten medir los conocimientos, aptitudes y demás aspectos relevantes del candidato, el tipo de prueba que se realice depende de las políticas de la empresa, del tipo de cargo o del tiempo con que se cuente para la selección del personal, dentro de estas pruebas se analizan los siguientes aspectos:
    - **Evaluación de la personalidad:** importante pues permite conocer aspectos del comportamiento del candidato y mirar si se ajusta al cargo.
    - **Evaluación de motivación:** Esta es de suma importancia, pues es un factor importante en el crecimiento y el progreso de la persona y la organización.

- **Evaluación de Habilidades:** Esta no tiene que ver con la parte académica, si no con habilidades específicas para el desempeño del cargo que va a ejecutar.

4.4.3.2 Físicos

En este caso la empresa no realizar ningún examen médico, el aspirante a la vacante debe de presentar el examen médico general que podrá realizarse en entidades de salud ocupacional que prestan este servicio, donde emiten un concepto si es apto laboralmente.

4.4.3.3 De conocimiento

Estas pruebas las construirá el administrador desde su experiencias y en apoyo con personas especialistas en el tema, para el caso de los operarios que se necesitara evaluar su conocimiento en corte, ensamble y pintura de muebles en madera.

4.4.3.4 Investigación de candidatos

- **Verificación de referencias laborales:** En esta se valida inicialmente que las referencias sean reales, adicional se indaga como fue su desempeño laborar en la compañía anterior donde laboro, como fue su comportamiento frente a las

relaciones con sus compañeros de trabajo, y cuál fue la causa por la cual se terminó el contrato.

- **Informe integrador del proceso:** En este punto se integra los datos de las pruebas y la entrevista, con el fin de consolidar la información y sacar un resultado final, con el cual se tomara la decisión de contratación de la persona que aplica a la vacante.

4.5 PROCESO DE CONTRATACION

Después de realizar el reclutamiento y la selección del personal adecuado para cada vacante, se prosigue solicitando a la persona una lista de documentos los cuales harán parte de la carpeta del empleado que reposara en el archivo de la administración.

La lista de documentos requeridos que debe presentar la persona para contratación son los siguientes:

- Diploma de bachiller
- Diploma de título técnico, tecnólogo o universitario
- Fotocopia de la libreta militar
- Hoja de Vida
- 2 referencias laborales
- 2 referencias personales
- Exámenes físicos
- 3 Fotocopias de la cedula ampliada al 150%
- 3 fotos 3X4 fondo azul
- Elección de EPS

4.5.1 Inducción del personal

El proceso de inducción o capacitación al personal nuevo es de vital importancia, hoy día en el medio laboral es común encontrar personas nuevas en las organizaciones las cuales no reciben un proceso adecuado de capacitación, y resulta afectando su desempeño y los resultados esperados.

El proceso de inducción permite brindarle información general y especifica de la compañía y del cargo a desempeñar.

El programa de inducción de MUEBLES J DESING S.A.S esta estructurado de la siguiente manera:

Inducción general: Consiste en información general relacionada con la empresa, y se presenta como se menciona a continuación:

- Estructura organizacional de la empresa (organigrama), historia, misión, visión, valores, políticas, objetivos de la empresa.
- Presentación del portafolio de productos y/o servicios
- Aspectos relacionados con el reglamento interno de trabajo (horarios, marcaciones, etc)
- Recorrido por las instalaciones de la empresa
- Presentación ante los compañeros de trabajo.

Inducción especifica: Consiste en orientar al empleado sobre aspectos específicos que tienen que ver con el nuevo cargo que va a desempeñar.

Es importante tener presente que una persona nueva necesita recibir una instrucción clara, precisa, completa e inteligente sobre lo que se espera que el haga.

- Estructura (organigrama) del área específica donde va a laborar.
- Ubicación física de puesto de trabajo.
- Manual de funciones para el cargo a desempeñar.
- Diagrama de flujo de generación o producción de los productos o servicios, las maquinarias, equipos, instalaciones, herramientas y materiales disponibles.
- Herramientas de trabajo para las tareas a realizar

Toda esta información debe tratarse con claridad, pues de ella depende el buen resultado de la capacitación y el nivel de desempeño del nuevo empleado en e cargo a ejercer.

Todo lo tratado en este proceso, debe quedar por escrito y se debe de suministrar una copia al trabajador, para que este los use como insumo de consulta permanente.

4.6 PROCESO DE CAPACITACIÓN Y ENTRENAMIENTO PERSONAL

4.6.1 Capacitación

Las capacitaciones son de mucha importancia y de gran impacto en las actividades realizadas de quien recibe la capacitación, estas permiten obtener beneficios organizacionales conduciendo a una rentabilidad más alta y actitudes positivas. Permite también mejorar el conocimiento del puesto a todos los niveles, ayudando al personal a identificarse con los objetivos de la organización, además le genera un grado de confianza mayor para el desarrollo de sus actividades, y redundado todo en beneficio para ambas partes.

Para este caso MUEBLES J DESING S.A.S va a capacitar por medio de conferencias y manuales, los siguientes temas.

- 5 S de la calidad
- Atención al cliente
- Estrategias de venta
- Coaching

4.7 PROGRAMA DE INCENTIVOS

La empresa tendrá un plan básico de incentivos por el momento con el ánimo de que sus empleados se sientan a gusto con la empresa:

- Bonificación por rendimiento de producción.
- Plan de talleres de crecimiento personal.
- Un día de permiso al mes al mejor empleado.

Cabe anotar que por el momento no habrá incentivo de ventas por que el Gerente o administrador de la empresa será quien haga el papel de vendedor y contara con un salario fijo.

4.8 ASPECTOS LEGALES DEL PROYECTO

4.8.1 Marco legal

Constituir legalmente MUEBLES J DESING S.A.S permite que ésta sea legalmente reconocida, que esté sujeta a créditos, que se pueda emitir comprobantes de pago, y que se pueda producir, comercializar y promocionar nuestros productos o servicios con autoridad y sin restricciones.

Lo primero que debemos hacer es determinar si la vamos a constituir como persona natural o persona jurídica.

Hemos tomado la decisión de constituir la empresa como persona jurídica porque será la empresa quien asumirá los derechos y las obligaciones, y no nosotros esta es la principal característica y mayor ventaja de crear una empresa como persona jurídica.

Una vez que hemos determinado si vamos a constituir nuestra empresa como Persona Jurídica, hacemos el segundo paso elegir el tipo de empresa o sociedad que vamos a utilizar:

4.9 ESTUDIO ADMINISTRATIVO Y LEGAL

4.9.1 MODELO DE SOCIEDAD

S.A.S "Sociedad por Acciones Simplificada"

Se constituye mediante un documento privado de cámara y comercio, se puede constituir por una o varias personas, somos accionistas y respondemos por el monto del capital suministrado por la sociedad.

Luego de escoger el tipo de sociedad, pasamos al tercer paso: mirar en un pantallazo de registro único empresarial “cámara de comercio” para saber si existe la empresa

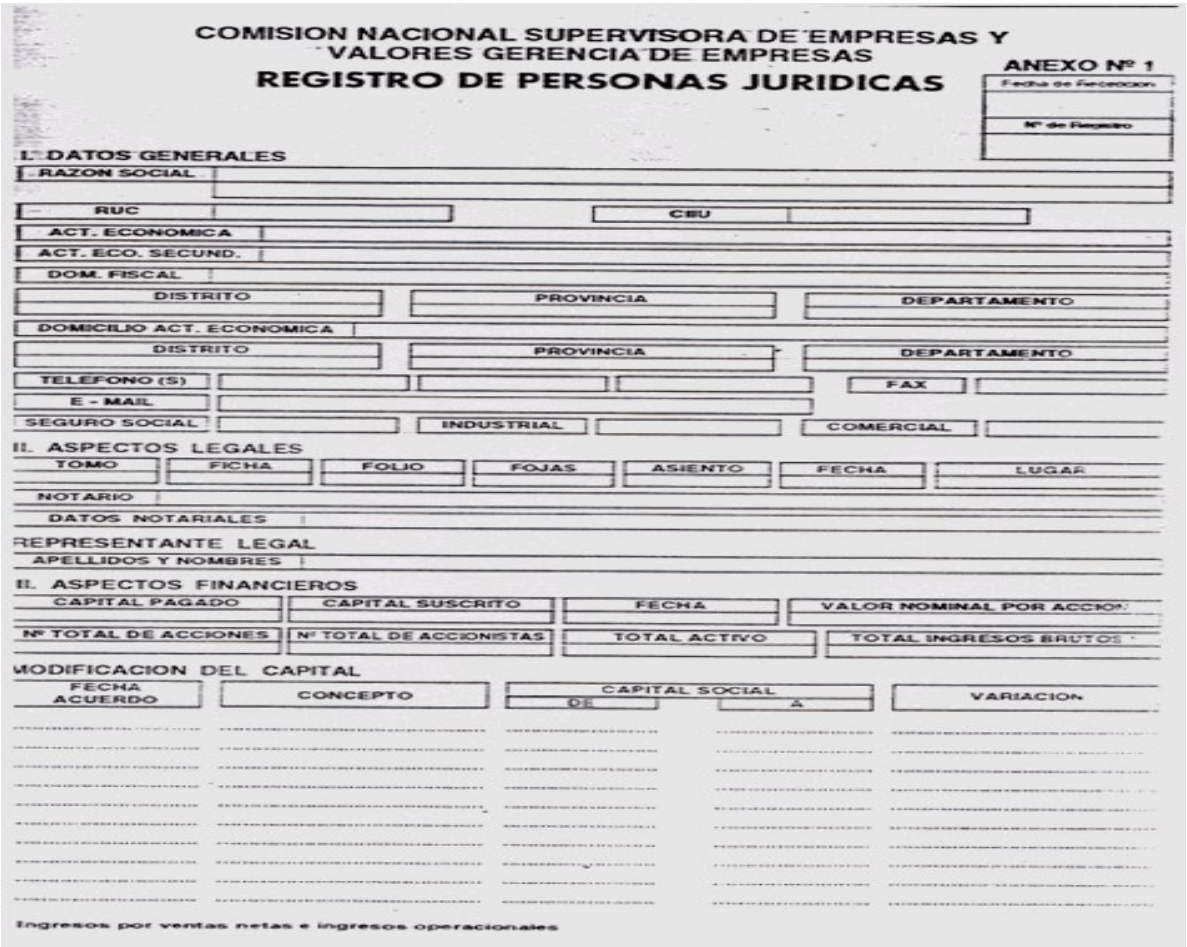
4.9.2 CREACION DE LA EMPRESA

Gráfico 9Pantallazo de Cámara y Comercio

FUENTE: http://servicios.ccc.org.co/consulta/jsp/homonimia.iface

Como cuarto paso es realizar una minuta, documento previo donde los miembros de la sociedad manifiestan la voluntad de constituir la empresa y en donde se señalan todos los acuerdos respectivos.

Gráfico 10Minuta



COMISION NACIONAL SUPERVISORA DE EMPRESAS Y VALORES GERENCIA DE EMPRESAS

REGISTRO DE PERSONAS JURIDICAS

ANEXO Nº 1

Fecha de Recepcion

Nº de Registro

I. DATOS GENERALES

RAZON SOCIAL

RUC | CIIU

ACT. ECONOMICA

ACT. ECO. SECUND.

DOM. FISCAL

DISTRITO | PROVINCIA | DEPARTAMENTO

DOMICILIO ACT. ECONOMICA

DISTRITO | PROVINCIA | DEPARTAMENTO

TELEFONO (S) | FAX

E - MAIL

SEGURO SOCIAL | INDUSTRIAL | COMERCIAL

II. ASPECTOS LEGALES

TOMO | FICHA | FOLIO | FOJAS | ASIENTO | FECHA | LUGAR

NOTARIO

DATOS NOTARIALES

REPRESENTANTE LEGAL

APELLIDOS Y NOMBRES

II. ASPECTOS FINANCIEROS

CAPITAL PAGADO | CAPITAL SUSCRITO | FECHA | VALOR NOMINAL POR ACCION

Nº TOTAL DE ACCIONES | Nº TOTAL DE ACCIONISTAS | TOTAL ACTIVO | TOTAL INGRESOS BRUTOS

MODIFICACION DEL CAPITAL

FECHA ACUERDO | CONCEPTO | CAPITAL SOCIAL DE | A | VARIACION

Ingresos por ventas netas e ingresos operacionales

FUENTE: Google minuta de constitución

- "Elevar la minuta a escritura pública (sólo Persona Jurídica): el siguiente paso consiste en acudir a una notaría y llevarle la minuta a un notario público para que la revise y la eleve a Escritura Pública. Al final, se genera la Escritura Pública, Testimonio de Sociedad o Constitución Social, que es el documento que da fe de que la minuta es legal.
- Elevar la escritura pública en los Registros Público (sólo Persona Jurídica): una vez que hemos obtenido la Escritura Pública, debemos llevarla a los Registros Públicos, en donde se realizarán los trámites necesarios para inscribir la

empresa en los Registros Públicos. La Persona Jurídica existe a partir de este paso, es decir, a partir de su inscripción en los Registros Públicos.

- Obtención del número de RUT: el RUT (Registro único tributario) es lo que identifica a una persona o a la empresa ante la DIAN para el pago de los impuestos. Para obtenerlo debemos acudir a la DIAN , llenar un formulario de justificación, y esperar notificación.
- Elegir régimen tributario: en la misma DIAN , a la vez que tramitamos la obtención de nuestro RUT, debemos determinar a cuál régimen tributario nos vamos a acoger para el pago de los impuestos, ya sea al Régimen Simplificado (RS), al Régimen Común (RC).
- Comprar y legalizar libros contables: en este paso compramos los libros contables necesarios dependiendo del régimen tributario al cual nos hayamos acogido; y posteriormente, acudimos a una notaria para que sean legalizados por un notario público.
- Legalizar el Libro de Planillas en el Ministerio de Trabajo (si fuera el caso): según la ley, todos los trabajadores de una empresa, no importa las horas que trabajen, deben estar en planilla (lo que implica recibir beneficios tales como gratificaciones, compensación por tiempo de servicio, etc.). Para este paso, debemos acudir al ministerio de Trabajo, en donde se legalizarán las planillas.
- Solicitud de licencia municipal: finalmente debemos acudir a la municipalidad del distrito en donde va a estar ubicado el local de nuestra empresa o negocio, y tramitar la obtención de la licencia de funcionamiento correspondiente".

TRÁMITES Y PERMISOS

Uso de suelo El Uso de Suelo está regulado por los Concejos Distritales y Municipales, pues son ellos los que a través de la creación del Plan de Ordenamiento Territorial –POT-, determinan el uso y destinación de se le puede dar a cada una de las zonas de la ciudad, sus calles, zonas de expansión urbana, etc.

De tal manera que es el Concejo, el que determina si en X calle de la ciudad, se permite el funcionamiento de entidades educativas, establecimientos de preparación o ventas de comidas, discotecas, ferreterías, parqueaderos, panaderías, fábricas, etc.

¿Quién expide el Uso de Suelo? Cómo se anotó anteriormente, el Plan de Ordenamiento Territorial –POT- y por ende, la definición de los Usos de Suelo de una ciudad son elaborados por los Concejos Municipales o Distritales, pero son las **Oficinas de Planeación Municipal o Distrital de las Alcaldías**, quienes son las encargadas de expedir dicho concepto a quien se lo solicite, sobre cada calle y carrera y zona exacta de la ciudad.

Concepto Técnico de Bomberos Es quien nos da la constancia de las condiciones de seguridad en las que se encuentra el inmueble, tiene una vigencia de un año.

4.10 ESTUDIO ADMINISTRATIVO Y LEGAL

MUEBLES J DESING S.A.S ha determinado que solo habrá un socio para la constitución de la empresa y es quien hará un aporte inicial de $19.392.103 más $8.310.901 que será el valor que prestara una entidad financiera, todo destinado para la inversión inicial, que son la compra de maquinarias, muebles y enseres, equipos, gastos de constitución y venta.

La empresa MUEBLES J DESING S.A.S cumplirá con toda la documentación necesaria para la creación de la misma:

- Acta de constitución
- Registro mercantil cámara y comercio
- RUT (registro único tributario)
- Registro de uso de suelo
- Permiso del cuerpo de bomberos
- Permiso de SYCO (Sociedad de autores y compositores de Colombia)

4.10.1 Aspecto laboral

La empresa MUBLES J DESING S.A.S inicialmente generara 4 empleos directos, de los cuales 2 pertenecen al área de producción y los otros dos al área administrativa. El personal estará vinculado a la empresa mediante Contrato de trabajo a término indefinido generando en el empleado la tranquilidad laboral, el cual cumplirá con todas las especificaciones y normatividad regulada por el Código Sustantivo del Trabajo en todas sus partes, que incluye los derechos, deberes y obligaciones de los contratantes como cancelar a cabalidad dentro de los términos legales estipulado para ello el salario, subsidio de transporte, primas, cesantías e intereses de cesantías a que haya lugar, así como los aportes parafiscales al Sistema de Seguridad Social, Entidad Promotora de Salud (EPS), Administración de Riesgos Laborales (ARL) y al Sistema de Pensiones.

Igualmente se realizará el aporte a la Caja de Compensación Familiar con la finalidad de inscribir a todos los empleados y que estos reciban los beneficios en subsidio familiar y de vivienda, educación, recreación, buscando garantizar la seguridad y el bienestar físico, emocional de todos sus empleados.

5 COMPONENTE FINANCIERO

En este capítulo se muestra toda la parte financiera del proyecto con el fin de determinar la factibilidad para la creación de una empresa productora y comercializadora de salas y camas en madera en la ciudad de Cali en la comuna 19,

este estudio financiero se detalla la inversión inicial para su funcionamiento, pasando por los balances iníciales, la proyección de gastos administrativos y de venta, de ventas de producto, a su vez el comportamiento de los estados de resultado y flujos de caja que son importantes para la determinación y los diferentes análisis financieros para tener una respuesta clara de la factibilidad de la creación de la empresa.

Es importante tener en cuenta que las cifras no están abreviadas en Miles de millones, son pesos corrientes y todos los indicadores económicos y financieros son los que estipula la ley y el gobierno.

Por otro lado se maneja dentro del estudio financiero dos escenarios, uno sin financiación y otro con financiación esto con el fin de determinar si se puede realizar el proyecto solo con capital de los socios o si es necesario financiar una parte para mejorar su rentabilidad.

5.1 NVERSIÓN INICIAL

A continuación se presenta una cuadro donde se detalla la inversión inicial que se necesita para empezar a operar MUEBLES J DESING S.A.S, en este cuadro se muestra la siguiente información:

- Activos fijos donde se compone de maquinaria y equipo y equipos de de computo y comunicaciones que representan el 32.3% de la inversión total.
- Activos diferidos donde los activos intangibles son lo más relevante, estos activos diferidos participan el 14.6% de la inversión total.
- Capital de trabajo que incluye la nomina de administración y ventas, los gastos de administración y ventas y el inventario inicial para empezar la operación de la empresa, este participa el 53.1% de la inversión total.
- Dentro de este cuadro se muestra que el 30% de la inversión inicial se fa a financiar con las entidades bancarias.

Cuadro 1 Inversión inicial en pesos

MUEBLES J DESING S.A.S			
INVERSION INICIAL EN PESOS			
ITEM	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
ACTIVOS FIJOS			
MUEBLES Y ENSERES			
Escritorio	3	200,000	600,000
TOTAL MUEBLES Y ENSERES			**600,000**
EQUIPOS DE COMPUTO Y COMUNICACIONES			
Pc Lenovo de escritorio I5	3	1,200,000	3,600,000
Impresora multifuncional	2	250,000	500,000
TOTAL EQUIPOS DE COMPUTO Y COMUNICACIONES			**4,100,000**
MAQUINARIA Y EQUIPO			
Sierra de corte	1	350,000	350,000
Sierra Caladora	1	100,000	100,000
Cepillo de superficie simple	1	300,000	300,000
Sierra de mesa	1	600,000	600,000
Torno	1	1,600,000	1,600,000
Lijadoras	1	150,000	150,000
Compresor de aire	2	300,000	600,000
Grapadora	2	120,000	240,000
Taladro	2	150,000	300,000
TOTAL MAQUINARIA Y EQUIPO			**4,240,000**
TOTAL ACTIVOS FIJOS			**8,940,000**
ACTIVOS DIFERIDOS			
GASTOS DE COSTITUCION			
Registro mercantil	1	131,000	131,000
Uso de suelo	1	10,000	10,000
Syco	1	100,000	100,000
Bomberos	1	20,000	20,000
Higiene y sanidad	1	20,000	20,000
Avisos y tableros	1	100,000	100,000
TOTAL GASTOS DE CONSTITUCION			**381,000**
ACTIVOS NO DEPRECIABLES			
Silla para escritorio	3	60,000	180,000
Cafetera	1	50,000	50,000
Telefonos fijos	3	30,000	90,000
Calculadora	3	12,000	36,000
Papelera	3	5,000	15,000
Grapadora	3	12,000	36,000
Ventilador	3	95,000	285,000
Saca grapas	3	4,000	12,000
Cesta de Basura	3	5,000	15,000
Tijeras	3	2,500	7,500
Grapas	3	2,000	6,000
TOTAL ACTIVOS NO DEPRECIABLES			**732,500**
ACTIVOS INTANGIBLES			
Office 2013 licencia en caja	3	520,000	1,560,000
Sitio Web (Dominio + Hosting 1 año)	1	25,000	25,000
TOTAL ACTIVOS INTANGIBLES			**1,585,000**
ADECUACIONES			
Adecuaciones de divisiones	1	420,000	420,000
Adecuaciones electricas	1	195,000	195,000
Adecuaciones de pintura	1	136,050	136,050
TOTAL ADECUACIONES			**751,050**
PUBLICIDAD PREOPERATIVA			
Vallas	1	400,000	400,000
Volante	1000	79	79,000
TOTAL PUBLICIDAD PREOPERATIVA			**479,000**
SEGUROS			
Poliza todo riesgo	1	100,000	100,000
TOTAL SEGUROS			**100,000**
TOTAL ACTIVOS DIFERIDOS			**4,028,550**
CAPITAL DE TRABAJO			
Nomina de administracion y ventas	1	2,342,158	2,342,158
Nomina de produccion	1	2,014,768	2,014,768
Gastos de Administracion	1	1,616,450	1,616,450
Gastos de Ventas	1	1,661,078	1,661,078
Inventario	1	7,100,000	7,100,000
TOTAL CAPITAL DE TRABAJO			**14,734,454**
TOTAL INVERSION			**27,703,004**
% INVERSION A FINANCIAR			30.00%
INVERSION A FINANCIAR			**8,310,901**
MESES A DIFERIR			12
VALOR A DIFERIR			**335,712**

Fuente: El autor

5.2 DEPRECIACION DE ACTIVOS FIJOS

Cuadro 2 Depreciación en pesos

MUEBLES J DESING S.A.S DEPRECIACION EN PESOS							
ITEM	AÑOS	DEPRECIACION MENSUAL	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
MUEBLES Y ENSERES	3	16,667	200,000	200,000	200,000		
EQUIPOS DE COMPUTO Y COMUNICACIONES	3	113,889	1,366,667	1,366,667	1,366,667		
EQUIPOS	5	0	0	0	0	0	0
MAQUINARIA Y EQUIPO	5	70,667	848,000	848,000	848,000	848,000	848,000
TOTAL		**201,222**	**2,414,667**	**2,414,667**	**2,414,667**	**848,000**	**848,000**
MESES AÑO	12	12					

Fuente: El autor

En el cuadro anterior se muestra la depreciación de los muebles y enseres, maquinaria y equipos y equipos de cómputo y comunicaciones, este proceso es normal que lo realicen todas las compañías pues estos artículos pierden valor comercial con el tiempo.

La depreciación se difiere de acuerdo a la vita útil de cada activo, según el decreto 3019 del año 1989 los bienes inmuebles tienen una vida útil de 20 años, mientras que los bienes muebles tiene una vida útil de 10 años, en el caso de la maquinaria y equipo su vida útil es a 10 años lo mismo para equipo de computo y comunicaciones.

Para efectos reales del ejercicio, los muebles y enseres se depreciaron a 3 años por tener un valor comercial tan bajo, en cuanto a maquinaria y equipo no se deprecia a 10 año si no a 5 años por la misma razón anterior por no ser un activo tan costoso.

5.3 PORCENTAJE DE INVERSION A FINANCIAR

Cuadro 3Porcentaje inversión a financiar

MUEBLES J DESING S.A.S	
PORCENTAJE DE INVERSION A FINANCIAR	
% INVERSION A FINANCIAR	30.00%
INVERSION A FINANCIAR	**8,310,901**
MESES A DIFERIR	12
VALOR A DIFERIR	**335,712**

Fuente: El autor

En este caso como es un solo socio quien será quien haga el aporte al capital, el valor de la inversión inicial es muy alto y no se cubre con los ahorros de este, por tal razón es necesario financiar el 30% de la inversión inicial, esto se hará con una entidad financiera que en el momento de hacer el crédito este ofreciendo la mejor tasa del mercado.

5.4 BALANCES CON Y SIN FINANCIACIÓN

A continuación se presentaran dos cuadros, uno que es el balance inicial sin financiación y otro cuadro con el balance inicial con financiación, el balance inicial es el primer ejercicio financiero de la empresa donde están registrados los activos, pasivos y patrimonio que se necesitan para el inicio de operaciones de la empresa.

En el cuadro 4 el balance inicial sin financiación, como su nombre lo indica no requiere ningún tipo de financiación para empezar a funcionar, todo el capital lo aporta el socio en este caso, mientras que en el cuadro 5 la empresa financio e 30% por de la inversión inicial para poder operar y esto sucede porque para este caso el socio no tiene todo el dinero suficiente que se requiere como inversión inicial para empezar a funcionar.

Cuadro 4Balance inicial sin financiación

MUEBLES J DESING S.A.S BALANCE INICIAL SIN FINANCIACION EN PESOS	
ACTIVOS	
ACTIVOS CORRIENTES	
Caja Bancos	14,734,454
CXC	
Inventarios	
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES	**14,734,454**
ACTIVOS NO CORRIENTES	
ACTIVOS FIJOS	
MUEBLES Y ENSERES	600,000
EQUIPOS DE COMPUTO Y COMUNICACIONES	4,100,000
EQUIPOS	0
MAQUINARIA Y EQUIPO	4,240,000
(-) Depreciacion Acumulada	0
TOTAL ACTIVOS FIJOS	**8,940,000**
ACTIVOS DIFERIDOS	
Diferidos	4,028,550
TOTAL ACTIVOS DIFERIDOS	**4,028,550**
TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES	**12,968,550**
TOTAL ACTIVOS	**27,703,004**
PASIVOS	
PASIVOS CORRIENTES	
CXP	0
Cesantias X P	0
Intereses a la Cesantias X P	0
Impuesto de Renta X P	0
CREE X P	0
IVA X P	0
INC X P	0
ICA X P	0
TOTAL PASIVOS CORRIENTES	**0**
PASIVOS NO CORRIENTES	
Obligacion Financiera	0
Leasing Financiero	0
TOTAL PASIVOS NO CORRIENTES	**0**
TOTAL PASIVOS	**0**
PATRIMONIO	
Capital Social	27,703,004
Utilidad Acumulada	0
Reserva Legal Acumulada	0
TOTAL PATRIMONIO	**27,703,004**
PASIVOS + PATRIMONIO	**27,703,004**

Fuente: El autor

Cuadro 5 Balance inicial con financiación

MUEBLES J DESING S.AS BALANCE INICIAL CON FINANCIACION EN PESOS	
ACTIVOS	
ACTIVOS CORRIENTES	
Caja Bancos	14,734,454
CXC	
Inventarios	
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES	**14,734,454**
ACTIVOS NO CORRIENTES	
ACTIVOS FIJOS	
MUEBLES Y ENSERES	600,000
EQUIPOS DE COMPUTO Y COMUNICACIONES	4,100,000
EQUIPOS	0
MAQUINARIA Y EQUIPO	4,240,000
(-) Depreciacion Acumulada	0
TOTAL ACTIVOS FIJOS	**8,940,000**
ACTIVOS DIFERIDOS	
Diferidos	4,028,550
TOTAL ACTIVOS DIFERIDOS	**4,028,550**
TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES	**12,968,550**
TOTAL ACTIVOS	**27,703,004**
PASIVOS	
PASIVOS CORRIENTES	
CXP	0
Cesantias X P	0
Intereses a la Cesantias X P	0
Impuesto de Renta X P	0
CREE X P	0
IVA X P	0
INC X P	0
ICA X P	0
TOTAL PASIVOS CORRIENTES	**0**
PASIVOS NO CORRIENTES	
Obligacion Financiera	8,310,901
Leasing Financiero	0
TOTAL PASIVOS NO CORRIENTES	**8,310,901**
TOTAL PASIVOS	**8,310,901**
PATRIMONIO	
Capital Social	19,392,103
Utilidad Acumulada	0
Reserva Legal Acumulada	0
TOTAL PATRIMONIO	**19,392,103**
PASIVOS + PATRIMONIO	**27,703,004**

Fuente: El autor

5.5 AMORTIZACIÓN DEL PRESTAMO

Cuadro 6 Amortización del préstamo

MUEBLES J DESING S.A.S
CUADRO 5 AMORTIZACION EN PESOS

VALOR PRESTAMO	8,310,901
TASA EA	12.00%
TASA NOMINAL MENSUAL	11.39%
TASA MENSUAL	0.95%
MESES AÑO	12
No CUOTAS	36

No CUOTA	CUOTA	INTERES	AMORTIZACION	SALDO
0				8,310,901
1	273,612	78,860	194,752	8,116,149
2	273,612	77,012	196,600	7,919,550
3	273,612	75,147	198,465	7,721,085
4	273,612	73,264	200,348	7,520,736
5	273,612	71,363	202,249	7,318,487
6	273,612	69,444	204,169	7,114,318
7	273,612	67,506	206,106	6,908,213
8	273,612	65,551	208,062	6,700,151
9	273,612	63,576	210,036	6,490,115
10	273,612	61,583	212,029	6,278,086
11	273,612	59,571	214,041	6,064,046
12	273,612	57,540	216,072	5,847,974
13	273,612	55,490	218,122	5,629,852
14	273,612	53,421	220,192	5,409,661
15	273,612	51,331	222,281	5,187,380
16	273,612	49,222	224,390	4,962,989
17	273,612	47,093	226,519	4,736,470
18	273,612	44,943	228,669	4,507,801
19	273,612	42,774	230,839	4,276,963
20	273,612	40,583	233,029	4,043,934
21	273,612	38,372	235,240	3,808,694
22	273,612	36,140	237,472	3,571,222
23	273,612	33,887	239,726	3,331,496
24	273,612	31,612	242,000	3,089,496
25	273,612	29,316	244,297	2,845,199
26	273,612	26,998	246,615	2,598,585
27	273,612	24,657	248,955	2,349,630
28	273,612	22,295	251,317	2,098,313
29	273,612	19,910	253,702	1,844,611
30	273,612	17,503	256,109	1,588,502
31	273,612	15,073	258,539	1,329,963
32	273,612	12,620	260,992	1,068,971
33	273,612	10,143	263,469	805,502
34	273,612	7,643	265,969	539,533
35	273,612	5,120	268,493	271,040
36	273,612	2,572	271,040	0
	9,850,037	**1,539,136**	**8,310,901**	

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	
INTERESES	820,418	524,867	193,850	**1,539,136**
AMORTIZACION	2,462,927	2,758,478	3,089,496	**8,310,901**
	3,283,346	**3,283,346**	**3,283,346**	

Fuente: El autor

En el cuadro anterior se observa que se financió el 30% de la inversión inicial equivalente a $8.310.901. Este crédito se hizo a 36 meses es decir 3 años, con una cuota fija de $273.612 y una tasa efectiva anual del 12%.

5.6 LEASING FINANCIERO

En el cuadro 7 se detalla el leasing como una opción para financiar la compra de maquinaria y equipo, en este caso los $4.240.000 que cuesta la maquinaria y equipo se van a financiar de esta manera, el periodo del leasing es a 48 meses con una tasa de interés mensual del 1.2% y una cuota fija de $106.752.

Cuadro 7 Leasing financiero

MUEBLES J DESING S.A.S LEASING EN PESOS	
VALOR ACTIVO	4,240,000
DTF %	4.86%
SPREAD %	10.00%
TASA EA	15.35%
TASA NOMINAL MENSUAL	14.36%
TASA MENSUAL	1.20%
MESES AÑO	12
No CUOTAS	48
% OPCION COMPRA	15.00%
VR OPCIONAL	636,000
VP DE OPCION DE COMPRA	359,292
VALOR CALCULO CUOTA	3,880,708

No CUOTA	CUOTA	INTERES	AMORTIZACION	SALDO
0				4,240,000
1	106,752	50,745	56,007	4,183,993
2	106,752	50,075	56,677	4,127,317
3	106,752	49,397	57,355	4,069,961
4	106,752	48,710	58,042	4,011,920
5	106,752	48,016	58,736	3,953,183
6	106,752	47,313	59,439	3,893,744
7	106,752	46,601	60,151	3,833,593
8	106,752	45,881	60,871	3,772,723
9	106,752	45,153	61,599	3,711,124
10	106,752	44,416	62,336	3,648,787
11	106,752	43,670	63,082	3,585,705
12	106,752	42,915	63,837	3,521,868
13	106,752	42,151	64,601	3,457,266
14	106,752	41,377	65,375	3,391,892
15	106,752	40,595	66,157	3,325,735
16	106,752	39,803	66,949	3,258,786
17	106,752	39,002	67,750	3,191,036
18	106,752	38,191	68,561	3,122,475
19	106,752	37,371	69,381	3,053,094
20	106,752	36,540	70,212	2,982,882
21	106,752	35,700	71,052	2,911,830
22	106,752	34,849	71,902	2,839,928
23	106,752	33,989	72,763	2,767,165
24	106,752	33,118	73,634	2,693,531
25	106,752	32,237	74,515	2,619,016
26	106,752	31,345	75,407	2,543,609
27	106,752	30,442	76,309	2,467,299
28	106,752	29,529	77,223	2,390,077
29	106,752	28,605	78,147	2,311,930
30	106,752	27,670	79,082	2,232,848
31	106,752	26,723	80,029	2,152,819
32	106,752	25,765	80,986	2,071,833
33	106,752	24,796	81,956	1,989,877
34	106,752	23,815	82,937	1,906,940
35	106,752	22,823	83,929	1,823,011
36	106,752	21,818	84,934	1,738,077
37	106,752	20,802	85,950	1,652,127
38	106,752	19,773	86,979	1,565,148
39	106,752	18,732	88,020	1,477,128
40	106,752	17,679	89,073	1,388,055
41	106,752	16,613	90,139	1,297,916
42	106,752	15,534	91,218	1,206,698
43	106,752	14,442	92,310	1,114,388
44	106,752	13,337	93,415	1,020,973
45	106,752	12,219	94,533	926,441
46	106,752	11,088	95,664	830,777
47	106,752	9,943	96,809	733,968
48	106,752	8,784	97,968	636,000
		1,520,091	**3,604,000**	

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	
INTERESES	562,890	452,686	325,569	178,945	**1,520,091**
AMORTIZACION	718,132	828,337	955,453	1,102,077	**3,604,000**
	1,281,023	**1,281,023**	**1,281,023**	**1,281,023**	

Fuente: El autor

5.7 PARAMETROS GENERALES

Cuadro 8 Parámetros económicos

MUEBLES J DESING S.A.S PARAMETROS ECONOMICOS					
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
IPC(%)	2.95%	2.82%	2.70%	3.20%	3.40%
TRM($/USD$)	2600.5	2600.5	2600.5	2600.5	2600.5
VARIACION % TRM	-5.73%	-4.91%	-2.21%	-2.21%	-2.21%
incremento % en precios	2.95%	2.82%	2.70%	3.20%	3.40%
Incremento % en Costos	2.95%	2.82%	2.70%	3.20%	3.40%
Incremento % en Unidades	4.58%	4.56%	4.47%	4.47%	4.47%
IMPORENTA	25.00%	25.00%	25.00%	25.00%	25.00%
CREE	9.00%	9.00%	9.00%	9.00%	9.00%
IVA	16.00%	16.00%	16.00%	16.00%	16.00%
INC (CONSUMO)	8.00%	8.00%	8.00%	8.00%	8.00%
ICA (TARIFA X MIL)	0.0033	0.0033	0.0033	0.0033	0.0033
RESERVA LEGAL	10.00%	10.00%	10.00%	10.00%	10.00%

Fuente: El autor

En este cuadro se muestra los parámetros económicos que se tuvieron en cuenta para todas las proyecciones financieras del MUEBLES J DESING S.A.S, estos valores fueron tomados de los indicadores macroeconómicos de Bancolombia del informe de “indicadores económicos y de mercados proyectados 2012-2018”.

Cuadro 9Parámetros laborales

MUEBLES J DESING S.A.S PARAMETROS LABORALES	
SMMLV	663,358
Auxilio de Transporte	76,183
Cesantias	8.33%
Intereses a la Cesantias	1.00%
Primas	8.33%
Vacaciones	4.17%
Salud	0.00%
Pensiones	12.00%
ARL	0.52%
Caja de Compensacion Familiar	4.00%
ICBF	0.00%
SENA	0.00%

Fuente: El autor

En este cuadro se detalla cada una de las variables que la empresa debe de tener para dar conformidad a la ley y a su vez realizar la proyección de la nomina de los empleados.

Cuadro 10Cargos y salarios

MUEBLES J DESING S.A.S CARGOS Y SALARIOS EN PESOS	
Administracion y Ventas	
CARGO	**SALARIO**
Gerente	900,000
Secretaria	663,358
Personas con Auxilio	2
Produccion	
CARGO	**SALARIO**
Operario	663,358
Operario	663,358
Personas con Auxilio	2

Fuente: El autor

En el cuadro 10 de cargos y salarios se detalla los cargos que va a tener MUEBLES J DESING S.A.S para el inicio de sus actividades de producción y comercialización y cuanto es la asignación salarial de cada uno de los empleados. El SMLV esta actualizado al 2015.

Cuadro 11Recaudo y pagos

MUEBLES J DESING S.A.S RECAUDOS	
Contado	80.00%
Credito	20.00%
Plazo (días)	30

Fuente: El autor

MUEBLES J DESING S.A.S PAGOS	
Contado	100.00%
Credito	0.00%
Plazo (días)	30

Fuente: El autor

En los cuadros anteriores se muestra el comportamiento de las ventas y pagos, para el caso de las ventas el 80% será de contado y el 20% restante a crédito, y para la metodología de pagos será de contado todo para poder obtener un mejor precio de compra.

Cuadro 12 Registro mercantil

MUEBLES J DESING S.A.S	
REGISTRO MERCANTIL	
Limite Inferior	9,020,900
Limite Superior	10,309,600
Promedio	9,665,250
% A Aplicar	1.36%
Valor a pagar	131,000

Fuente: El autor

En este cuadro se detalla el costo que tiene el registro mercantil para la constitución de la sociedad S.A.S, estos valores fueron tomados de las tarifas 2015 de la cámara de comercio de Cali (CCC).

Cuadro 13 Gastos administrativos en pesos

MUEBLES J DESING S.A.S PARAMETROS GASTOS			
ITEM	**CANTIDAD**	**VALOR UNITARIO**	**VALOR TOTAL**
GASTOS ADMINISTRACION			
Arriendo	1	617,700	635,922
Servicios Públicos	1	154,425	158,981
Internet + Telefonia	1	24,708	25,437
Vigilancia	1	4,633	4,769
Fletes y transportes	1	277,965	286,165
TOTAL ADMINISTRACION			**1,111,274**
UTILES DE OFICINA Y PAPELERIA			
Resma de Papel	1	7,900	8,133
Bisturí	3	1,500	4,633
Cinta P.Transparente 12 x 40 TACO TESA	1	2,500	2,574
Corrector Liq. Lapiz PAPER MATE	2	4,500	9,266
Grapa Standar 26/6 (Caja x 5000)	1	6,000	6,177
Marcador Borrable Negro	1	2,500	2,574
Marcador Permanente Colores	2	2,400	4,942
Minas 0.5 HB (tubito x 10)	2	1,200	2,471
Portaminas 0.5	3	2,000	6,177
Lapiceros (caja x 12)	1	5,000	5,148
Sobres de Manila (x 20)	2	2,500	5,148
Pegante Barra 40 GRS	2	2,800	5,765
Carpetas Colgantes (paq. X 20)	2	5,000	10,295
Clips Pequeño (Caja x 100)	1	3,000	3,089
Recarga Tintas Impresora	1	6,000	6,177
TOTAL UTILES DE OFICINA Y PAPELERIA			**82,566**
IMPLEMENTOS DE ASEO Y CAFETERIA			
Servilletas (Paq x 300 unid.)	1	2,650	2,728
Azucar sobre X 200 bolsitas	1	3,450	3,552
Café instantaneo	2	6,850	14,104
Ambientador de pisos	1	6,000	6,177
Galon blanqueador	1	3,200	3,294
Trapero	1	4,500	4,633
Recogedor	1	4,000	4,118
Escoba	1	3,800	3,912
Esponjas	2	750	1,544
Papel higienico	1	11,000	11,325
Toalla de manos	2	4,500	9,266
Aromaticas (Caja x 50 bolsitas)	1	5,800	5,971
Vasos desechables	1	2,700	2,780
Pitillos mezcladores	1	1,500	1,544
Limpiones	1	4,500	4,633
Jabon liquido manos	1	4,800	4,942
Ambientador spray x2	2	5,800	11,942
Papelera	3	5,000	15,443
Escobillon de baño	1	1,800	1,853
TOTAL IMPLEM ASEO Y CAFETERIA			**113,760**
HONORARIOS			
Honorarios Contador	1	300,000	308,850
TOTAL HONORARIOS			**308,850**
TOTAL GASTOS DE ADMINISTRACION			**1,616,450**
GASTOS DE VENTAS			
Valla	1	400,000	411,800
Volantes	1,000	79	81,331
Arriendo	1	617,700	635,922
Servicios Públicos	1	154,425	158,981
Internet + Telefonia	1	24,708	25,437
Vigilancia	1	4,633	4,769
Fletes y transportes	1	277,965	286,165
Celulares	1	55,050	56,674
TOTAL GASTOS DE VENTAS			**1,661,078**

Fuente: El autor

El cuadro 13 de gastos administrativos y de ventas, comprende los gastos que necesita realizar la empresa para su funcionamiento, como pagos de servicios públicos, arriendo, útiles de oficina, implementos de aseo y cafetería y publicidad que se requiere.

Cuadro 14 Márgenes brutos

MUEBLES J DESING S.A.S MARGENES BRUTOS			
PRODUCTO	**COSTO UNITARIO**	**MARGEN**	**PRECIO DE VENTA**
JUEGO DE SALA	550,206	35.00%	742,779
CAMA	324,165	35.00%	437,623

Fuente: El autor

En el cuadro 14 se muestra el margen de utilidad bruto que se manejara para los juegos de sala y camas en madera, en este caso será de un 35%, el indicado para poder tener una rentabilidad esperada.

Adicional este margen de rentabilidad nos permitirá movernos en el mercado si por situaciones del mismo nos toca realizar ajustes al precio de venta o generes descuentos de venta por que el mercado lo demanda.

5.8 GASTOS DE ADMINISTRACIÓN Y VENTAS

Cuadro 15 Gastos en pesos

MUEBLES J DESING S.A.S GASTOS EN PESOS																	
	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	AÑO1	AÑO2	AÑO3	AÑO4	AÑO5
GASTOS ADMINISTRACION																	
Arriendo	635,922	635,922	635,922	635,922	635,922	635,922	635,922	635,922	635,922	635,922	635,922	635,922	7,631,066	7,846,262	8,058,111	8,315,970	8,598,713
Servicios Públicos	158,981	158,981	158,981	158,981	158,981	158,981	158,981	158,981	158,981	158,981	158,981	158,981	1,907,766	1,961,565	2,014,528	2,078,993	2,149,678
Internet + Telefonia	25,437	25,437	25,437	25,437	25,437	25,437	25,437	25,437	25,437	25,437	25,437	25,437	305,243	313,850	322,324	332,639	343,949
Vigilancia	4,769	4,769	4,769	4,769	4,769	4,769	4,769	4,769	4,769	4,769	4,769	4,769	57,233	58,847	60,436	62,370	64,490
Fletes y transportes	286,165	286,165	286,165	286,165	286,165	286,165	286,165	286,165	286,165	286,165	286,165	286,165	3,433,980	3,530,818	3,626,150	3,742,187	3,869,421
UTILES DE OFICINA Y PAPELERIA	82,566	82,566	82,566	82,566	82,566	82,566	82,566	82,566	82,566	82,566	82,566	82,566	990,791	1,018,731	1,046,237	1,079,716	1,116,427
IMPLEMENTOS DE ASEO Y CAFETERIA	113,760	113,760	113,760	113,760	113,760	113,760	113,760	113,760	113,760	113,760	113,760	113,760	1,365,117	1,403,613	1,441,511	1,487,639	1,538,219
Honorarios Contador	308,850	308,850	308,850	308,850	308,850	308,850	308,850	308,850	308,850	308,850	308,850	308,850	3,706,200	3,810,715	3,913,604	4,038,839	4,176,160
TOTAL GASTOS ADMINISTRACION	1,616,450	1,616,450	1,616,450	1,616,450	1,616,450	1,616,450	1,616,450	1,616,450	1,616,450	1,616,450	1,616,450	1,616,450	19,397,395	19,944,402	20,482,901	21,138,354	21,857,058
GASTOS DE VENTAS																	
Valla	411,800	411,800	411,800	411,800	411,800	411,800	411,800	411,800	411,800	411,800	411,800	411,800	4,941,600	5,080,953	5,218,139	5,385,119	5,568,213
Volantes	81,331	81,331	81,331	81,331	81,331	81,331	81,331	81,331	81,331	81,331	81,331	81,331	975,966	1,003,488	1,030,582	1,063,561	1,099,722
Arriendo	635,922	635,922	635,922	635,922	635,922	635,922	635,922	635,922	635,922	635,922	635,922	635,922	7,631,066	7,846,262	8,058,111	8,315,970	8,598,713
Servicios Públicos	158,981	158,981	158,981	158,981	158,981	158,981	158,981	158,981	158,981	158,981	158,981	158,981	1,907,766	1,961,565	2,014,528	2,078,993	2,149,678
Internet + Telefonia	25,437	25,437	25,437	25,437	25,437	25,437	25,437	25,437	25,437	25,437	25,437	25,437	305,243	313,850	322,324	332,639	343,949
Vigilancia	4,769	4,769	4,769	4,769	4,769	4,769	4,769	4,769	4,769	4,769	4,769	4,769	57,233	58,847	60,506	62,213	63,967
Fletes y transportes	286,165	286,165	286,165	286,165	286,165	286,165	286,165	286,165	286,165	286,165	286,165	286,165	3,433,980	3,530,818	3,626,150	3,742,187	3,869,421
Celulares	56,674	56,674	56,674	56,674	56,674	56,674	56,674	56,674	56,674	56,674	56,674	56,674	680,088	699,266	718,146	741,127	766,325
TOTAL GASTOS DE VENTAS	1,661,078	1,661,078	1,661,078	1,661,078	1,661,078	1,661,078	1,661,078	1,661,078	1,661,078	1,661,078	1,661,078	1,661,078	19,932,941	20,495,050	21,048,487	21,721,809	22,459,989
GASTOS DEPRECIACION	201,222	201,222	201,222	201,222	201,222	201,222	201,222	201,222	201,222	201,222	201,222	201,222	2,414,667	2,414,667	2,414,667	848,000	848,000
GASTOS DIFERIDOS	335,712	335,712	335,712	335,712	335,712	335,712	335,712	335,712	335,712	335,712	335,712	335,712	4,028,550	0	0	0	0
GASTOS AL ESTADO DE RESULTADOS	3,814,463	3,814,463	3,814,463	3,814,463	3,814,463	3,814,463	3,814,463	3,814,463	3,814,463	3,814,463	3,814,463	3,814,463	45,773,553	42,854,119	43,946,054	43,708,162	45,165,047
GASTOS AL FLUJO DE CAJA	3,277,528	3,277,528	3,277,528	3,277,528	3,277,528	3,277,528	3,277,528	3,277,528	3,277,528	3,277,528	3,277,528	3,277,528	39,330,336	40,439,452	41,531,388	42,860,162	44,317,047

Fuente: El autor

En este cuadro se detalla todos los gastos que tiene MUEBLES J DESING S.A.S como arriendo, servicios públicos de gastos administrativos y de ventas y los gastos de depreciación y diferidos, también se detalla el valor causado mes a mes, y después del primer año, se realiza por año hasta el año 5.

Cuadro 16 Ventas y costos en pesos

MUEBLES J DESING S.A.S VENTAS Y COSTOS EN PESOS																	
UNIDADES																	
PRODUCTO	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
SALA	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	240	251	262	274	287
CAMA	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	300	314	328	343	359
TOTAL	**45**	**45**	**45**	**45**	**45**	**45**	**45**	**45**	**45**	**45**	**45**	**45**	**540**	**565**	**590**	**617**	**645**
PRECIOS DE VENTA																	
SALA	742,779	742,779	742,779	742,779	742,779	742,779	742,779	742,779	742,779	742,779	742,779	742,779	742,779	763,725	784,346	809,445	836,966
CAMA	437,623	437,623	437,623	437,623	437,623	437,623	437,623	437,623	437,623	437,623	437,623	437,623	437,623	449,964	462,113	476,901	493,115
COSTOS UNITARIOS																	
SALA	550,206	550,206	550,206	550,206	550,206	550,206	550,206	550,206	550,206	550,206	550,206	550,206	550,206	565,722	580,997	599,589	619,975
CAMA	324,165	324,165	324,165	324,165	324,165	324,165	324,165	324,165	324,165	324,165	324,165	324,165	324,165	338,947	354,098	369,926	386,462
VENTAS TOTALES																	
SALA	14,855,574	14,855,574	14,855,574	14,855,574	14,855,574	14,855,574	14,855,574	14,855,574	14,855,574	14,855,574	14,855,574	14,855,574	178,266,889	191,652,222	205,802,136	222,072,688	240,093,975
CAMA	10,940,574	10,940,574	10,940,574	10,940,574	10,940,574	10,940,574	10,940,574	10,940,574	10,940,574	10,940,574	10,940,574	10,940,574	131,286,889	141,144,686	151,565,567	163,548,220	176,820,223
TOTAL	**25,796,148**	**25,796,148**	**25,796,148**	**25,796,148**	**25,796,148**	**25,796,148**	**25,796,148**	**25,796,148**	**25,796,148**	**25,796,148**	**25,796,148**	**25,796,148**	**309,553,778**	**332,796,908**	**357,367,703**	**385,620,908**	**416,914,198**
COSTOS TOTALES																	
SALA	11,004,129	11,004,129	11,004,129	11,004,129	11,004,129	11,004,129	11,004,129	11,004,129	11,004,129	11,004,129	11,004,129	11,004,129	132,049,547	141,964,609	152,446,026	164,498,287	177,847,389
CAMA	8,104,129	8,104,129	8,104,129	8,104,129	8,104,129	8,104,129	8,104,129	8,104,129	8,104,129	8,104,129	8,104,129	8,104,129	97,249,547	106,320,923	116,138,418	126,862,445	138,576,710
TOTAL	**19,108,258**	**19,108,258**	**19,108,258**	**19,108,258**	**19,108,258**	**19,108,258**	**19,108,258**	**19,108,258**	**19,108,258**	**19,108,258**	**19,108,258**	**19,108,258**	**229,299,095**	**248,285,532**	**268,584,445**	**291,360,732**	**316,424,099**
COSTOS UNITARIOS SIN MOD Y SIN CIF																	
SALA	250,000	250,000	250,000	250,000	250,000	250,000	250,000	250,000	250,000	250,000	250,000	250,000	250,000	257,050	263,990	272,438	281,701
CAMA	84,000	84,000	84,000	84,000	84,000	84,000	84,000	84,000	84,000	84,000	84,000	84,000	84,000	86,369	88,701	91,539	94,652
COSTOS TOTALES SIN MOD Y SIN CIF																	
SALA	5,000,000	5,000,000	5,000,000	5,000,000	5,000,000	5,000,000	5,000,000	5,000,000	5,000,000	5,000,000	5,000,000	5,000,000	60,000,000	64,505,155	69,267,648	74,743,893	80,809,390
CAMA	2,100,000	2,100,000	2,100,000	2,100,000	2,100,000	2,100,000	2,100,000	2,100,000	2,100,000	2,100,000	2,100,000	2,100,000	25,200,000	27,092,165	29,092,412	31,392,435	33,939,944
TOTAL	**7,100,000**	**7,100,000**	**7,100,000**	**7,100,000**	**7,100,000**	**7,100,000**	**7,100,000**	**7,100,000**	**7,100,000**	**7,100,000**	**7,100,000**	**7,100,000**	**85,200,000**	**91,597,320**	**98,360,060**	**106,136,328**	**114,749,334**
Precio Promedio	573,248	573,248	573,248	573,248	573,248	573,248	573,248	573,248	573,248	573,248	573,248	573,248	573,248	589,413	605,327	624,698	645,938
Costo Promedio	424,628	424,628	424,628	424,628	424,628	424,628	424,628	424,628	424,628	424,628	424,628	424,628	424,628	439,736	454,942	471,998	490,245

Fuente: El autor

5.9 COSTOS UNITARIOS DEL PRODUCTO

Cuadro 17 Costo unitario sala

SALA	
ITEM	**VALOR**
Materia prima	250,000
MOD directa	100,738
MOD indirecta	117,108
CIF	82,360
TOTAL	**550,206**

Fuente: El autor

En este cuadro se muestran el costo total unitario de fabricación para una sala, este incluye materia prima, mano de obra directa e indirecta y los costos indirectos de fabricación.

Cuadro 18 Costo unitarios cama

CAMA	
ITEM	**VALOR**
Materia prima	84,000
MOD directa	80,591
MOD indirecta	93,686
CIF	65,888
TOTAL	**324,165**

Fuente: El autor

En este cuadro se muestran el costo total unitario de fabricación para una cama, este incluye materia prima, mano de obra directa e indirecta y los costos indirectos de fabricación.

5.10 PARAMETROS TRIBUTARIOS

Cuadro 19 Iva, recaudo y pago en pesos

MUEBLES J DESING S.A.S IVA EN PESOS																		
	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	
IVA COBRADO	4,127,384	4,127,384	4,127,384	4,127,384	4,127,384	4,127,384	4,127,384	4,127,384	4,127,384	4,127,384	4,127,384	4,127,384	49,528,604	53,247,505	57,178,832	61,699,345	66,706,272	
IVA PAGADO	1,136,000	1,136,000	1,136,000	1,136,000	1,136,000	1,136,000	1,136,000	1,136,000	1,136,000	1,136,000	1,136,000	1,136,000	13,632,000	14,655,571	15,737,610	16,981,813	18,359,893	
IVA DECLARADO	**2,991,384**	**2,991,384**	**2,991,384**	**2,991,384**	**2,991,384**	**2,991,384**	**2,991,384**	**2,991,384**	**2,991,384**	**2,991,384**	**2,991,384**	**2,991,384**	**35,896,604**	**38,591,934**	**41,441,223**	**44,717,533**	**48,346,378**	
IVA AL FLUJO DE CAJA					11,965,535				11,965,535				23,931,070	25,727,956	27,627,482	29,811,688	32,230,919	
IVA AÑO SIGUIENTE													0	11,965,535	12,863,978	13,813,741	14,905,844	16,115,459
IVA TOTAL AL FC	**0**	**0**	**0**	**0**	**11,965,535**	**0**	**0**	**0**	**11,965,535**	**0**	**0**	**0**	**23,931,070**	**37,693,491**	**40,491,460**	**43,625,429**	**47,136,763**	
MESES AÑO	12																	
MESES IVA PAGADOS	8																	
MESES IVA POR PAGAR	4																	

MUEBLES J DESING S.A.S RECAUDO EN PESOS																		
	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	
CONTADO	20,636,919	20,636,919	20,636,919	20,636,919	20,636,919	20,636,919	20,636,919	20,636,919	20,636,919	20,636,919	20,636,919	20,636,919	247,643,022	327,250,293	351,411,574	379,193,892	409,965,628	
CREDITO		5,159,230	5,159,230	5,159,230	5,159,230	5,159,230	5,159,230	5,159,230	5,159,230	5,159,230	5,159,230	5,159,230	56,751,526	5,159,230	5,546,615	5,956,128	6,427,015	6,948,570
TOTAL	**20,636,919**	**25,796,148**	**25,796,148**	**25,796,148**	**25,796,148**	**25,796,148**	**25,796,148**	**25,796,148**	**25,796,148**	**25,796,148**	**25,796,148**	**25,796,148**	**304,394,548**	**332,409,522**	**356,958,190**	**385,150,021**	**416,392,644**	
MESES	12																	
MESES RECAUDADOS	11																	

MUEBLES J DESING S.A.S PAGOS EN PESOS																		
	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	
CONTADO	7,100,000	7,100,000	7,100,000	7,100,000	7,100,000	7,100,000	7,100,000	7,100,000	7,100,000	7,100,000	7,100,000	7,100,000	85,200,000	91,597,320	98,360,060	106,136,328	114,749,334	
CREDITO		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
TOTAL	**7,100,000**	**7,100,000**	**7,100,000**	**7,100,000**	**7,100,000**	**7,100,000**	**7,100,000**	**7,100,000**	**7,100,000**	**7,100,000**	**7,100,000**	**7,100,000**	**85,200,000**	**91,597,320**	**98,360,060**	**106,136,328**	**114,749,334**	
MESES	12																	
MESES PAGADOS	11																	

Fuente: EL autor

En este cuadro se muestra el valor del IVA cobrado y pagado mes a mes durante el primer año de acuerdo al comportamiento de las ventas, en él también se muestra el recaudo de en pesos, que para este caso es 80% de contado y 20% a crédito, y el pago en pesos que se cancela de contado el 100%.

5.11 ESTADOS DE RESULTADOS CON Y SIN FINANCIACIÓN

Cuadro 20 Estado de resultados sin financiación

MUEBLES J DESING S.A.S
ESTADO DE RESULTADOS SIN FINANCIACION EN PESOS

	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	AÑO1	AÑO2	AÑO3	AÑO4	AÑO5
INGRESOS																	
Ventas	25,796,148	25,796,148	25,796,148	25,796,148	25,796,148	25,796,148	25,796,148	25,796,148	25,796,148	25,796,148	25,796,148	25,796,148	309,553,778	332,796,908	357,367,703	385,620,908	416,914,198
Costo Mercancia Vendida	19,108,258	19,108,258	19,108,258	19,108,258	19,108,258	19,108,258	19,108,258	19,108,258	19,108,258	19,108,258	19,108,258	19,108,258	229,299,095	248,285,532	268,584,445	291,360,732	316,424,099
UTILIDAD BRUTA	**6,687,890**	**6,687,890**	**6,687,890**	**6,687,890**	**6,687,890**	**6,687,890**	**6,687,890**	**6,687,890**	**6,687,890**	**6,687,890**	**6,687,890**	**6,687,890**	**80,254,683**	**84,511,376**	**88,783,258**	**94,260,176**	**100,490,100**
GASTOS																	
Nomina Administracion y ventas	2,342,158	2,342,158	2,342,158	2,342,158	2,342,158	2,342,158	2,342,158	2,342,158	2,342,158	2,342,158	2,342,158	2,342,158	28,105,898	28,898,485	29,678,744	30,628,464	31,669,831
Gastos de Administracion	1,616,450	1,616,450	1,616,450	1,616,450	1,616,450	1,616,450	1,616,450	1,616,450	1,616,450	1,616,450	1,616,450	1,616,450	19,397,395	19,944,402	20,482,901	21,138,354	21,857,058
Gastos de Ventas	1,661,078	1,661,078	1,661,078	1,661,078	1,661,078	1,661,078	1,661,078	1,661,078	1,661,078	1,661,078	1,661,078	1,661,078	19,932,941	20,495,050	21,048,487	21,721,809	22,459,989
Gastos Depreciacion	201,222	201,222	201,222	201,222	201,222	201,222	201,222	201,222	201,222	201,222	201,222	201,222	2,414,667	2,414,667	2,414,667	848,000	848,000
Gastos Diferidos	335,712	335,712	335,712	335,712	335,712	335,712	335,712	335,712	335,712	335,712	335,712	335,712	4,028,550	0	0	0	0
ICA	85,127	85,127	85,127	85,127	85,127	85,127	85,127	85,127	85,127	85,127	85,127	85,127	1,021,527	1,098,230	1,179,313	1,272,549	1,375,817
TOTAL GASTOS	**6,241,748**	**6,241,748**	**6,241,748**	**6,241,748**	**6,241,748**	**6,241,748**	**6,241,748**	**6,241,748**	**6,241,748**	**6,241,748**	**6,241,748**	**6,241,748**	**74,900,979**	**72,850,833**	**74,804,112**	**75,609,175**	**78,210,695**
UTILIDAD OPERACIONAL	**446,142**	**446,142**	**446,142**	**446,142**	**446,142**	**446,142**	**446,142**	**446,142**	**446,142**	**446,142**	**446,142**	**446,142**	**5,353,704**	**11,660,543**	**13,979,147**	**18,651,001**	**22,279,405**
OTROS INGRESOS Y EGRESOS																	
Gastos Financieros													0	0	0	0	0
Gastos Financieros Leasing													0	0	0	0	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 IMPUESTOS	**446,142**	**446,142**	**446,142**	**446,142**	**446,142**	**446,142**	**446,142**	**446,142**	**446,142**	**446,142**	**446,142**	**446,142**	**5,353,704**	**11,660,543**	**13,979,147**	**18,651,001**	**22,279,405**
Impuesto de Renta	111,536	111,536	111,536	111,536	111,536	111,536	111,536	111,536	111,536	111,536	111,536	111,536	1,338,426	2,915,136	3,494,787	4,662,750	5,569,851
CREE	40,153	40,153	40,153	40,153	40,153	40,153	40,153	40,153	40,153	40,153	40,153	40,153	481,833	1,049,449	1,258,123	1,678,590	2,005,146
UTILIDAD NETA DESPUES DE IMP	**294,454**	**294,454**	**294,454**	**294,454**	**294,454**	**294,454**	**294,454**	**294,454**	**294,454**	**294,454**	**294,454**	**294,454**	**3,533,445**	**7,695,958**	**9,226,237**	**12,309,661**	**14,704,407**
Reserva Legal	29,445	29,445	29,445	29,445	29,445	29,445	29,445	29,445	29,445	29,445	29,445	29,445	353,344	769,596	922,624	1,230,966	1,470,441
Utilidad del Ejercicio	**265,008**	**265,008**	**265,008**	**265,008**	**265,008**	**265,008**	**265,008**	**265,008**	**265,008**	**265,008**	**265,008**	**265,008**	**3,180,100**	**6,926,363**	**8,303,613**	**11,078,694**	**13,233,966**
Utilidad Acumulada													**3,180,100**	**10,106,463**	**18,410,076**	**29,488,770**	**42,722,737**
Reserva Legal Acumulada													**353,344**	**1,122,940**	**2,045,564**	**3,276,530**	**4,746,971**

Fuente: EL autor

El estado de resultados refleja los ingresos generados por la actividad comercial de MUEBLES J DESING S.A.S, los gastos operacionales, financieros y tributarios, que después de computarlos da la resultante de si la empresa está generando o no utilidades, que para este caso en el estado de resultados sin financiación al cierre del primer año la empresa genera una utilidad acumulada de $3.180.100.

Cuadro 21 Estado de resultados con financiación

MUEBLES J DESING S.A.S
ESTADO DE RESULTADOS CON FINANCIACION EN PESOS

	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	AÑO1	AÑO2	AÑO3	AÑO4	AÑO5
INGRESOS																	
Ventas	25,796,148	25,796,148	25,796,148	25,796,148	25,796,148	25,796,148	25,796,148	25,796,148	25,796,148	25,796,148	25,796,148	25,796,148	309,553,778	332,796,908	357,367,703	385,620,908	416,914,198
Costo Mercancia Vendida	19,108,258	19,108,258	19,108,258	19,108,258	19,108,258	19,108,258	19,108,258	19,108,258	19,108,258	19,108,258	19,108,258	19,108,258	229,299,095	248,285,532	268,584,445	291,360,732	316,424,099
UTILIDAD BRUTA	**6,687,890**	**6,687,890**	**6,687,890**	**6,687,890**	**6,687,890**	**6,687,890**	**6,687,890**	**6,687,890**	**6,687,890**	**6,687,890**	**6,687,890**	**6,687,890**	**80,254,683**	**84,511,376**	**88,783,258**	**94,260,176**	**100,490,100**
GASTOS																	
Nomina Administracion y ventas	2,342,158	2,342,158	2,342,158	2,342,158	2,342,158	2,342,158	2,342,158	2,342,158	2,342,158	2,342,158	2,342,158	2,342,158	28,105,898	28,898,485	29,678,744	30,628,464	31,669,831
Gastos de Administracion	1,616,450	1,616,450	1,616,450	1,616,450	1,616,450	1,616,450	1,616,450	1,616,450	1,616,450	1,616,450	1,616,450	1,616,450	19,397,395	19,944,402	20,482,901	21,138,354	21,857,058
Gastos de Ventas	1,661,078	1,661,078	1,661,078	1,661,078	1,661,078	1,661,078	1,661,078	1,661,078	1,661,078	1,661,078	1,661,078	1,661,078	19,932,941	20,495,050	21,048,487	21,721,809	22,459,989
Gastos Depreciacion	201,222	201,222	201,222	201,222	201,222	201,222	201,222	201,222	201,222	201,222	201,222	201,222	2,414,667	2,414,667	2,414,667	848,000	848,000
Gastos Diferidos	335,712	335,712	335,712	335,712	335,712	335,712	335,712	335,712	335,712	335,712	335,712	335,712	4,028,550	0	0	0	0
ICA	85,127	85,127	85,127	85,127	85,127	85,127	85,127	85,127	85,127	85,127	85,127	85,127	1,021,527	1,098,230	1,179,313	1,272,549	1,375,817
TOTAL GASTOS	**6,241,748**	**6,241,748**	**6,241,748**	**6,241,748**	**6,241,748**	**6,241,748**	**6,241,748**	**6,241,748**	**6,241,748**	**6,241,748**	**6,241,748**	**6,241,748**	**74,900,979**	**72,850,833**	**74,804,112**	**75,609,175**	**78,210,695**
UTILIDAD OPERACIONAL	**446,142**	**446,142**	**446,142**	**446,142**	**446,142**	**446,142**	**446,142**	**446,142**	**446,142**	**446,142**	**446,142**	**446,142**	**5,353,704**	**11,660,543**	**13,979,147**	**18,651,001**	**22,279,405**
OTROS INGRESOS Y EGRESOS																	
Gastos Financieros del prestamo	78,860	77,012	75,147	73,264	71,363	69,444	67,506	65,551	63,576	61,583	59,571	57,540	820,418	524,867	193,850		
Gastos Financieros Leasing													0				
TOTAL OTROS INGRESOS Y EGRESOS	**78,860**	**77,012**	**75,147**	**73,264**	**71,363**	**69,444**	**67,506**	**65,551**	**63,576**	**61,583**	**59,571**	**57,540**	**820,418**	**524,867**	**193,850**	**0**	**0**
UTILIDAD NETA ANTES DE IMPUESTOS	**367,282**	**369,130**	**370,995**	**372,878**	**374,779**	**376,698**	**378,636**	**380,591**	**382,566**	**384,559**	**386,571**	**388,602**	**4,533,286**	**11,135,676**	**13,785,297**	**18,651,001**	**22,279,405**
Impuesto de Renta	91,820	92,282	92,749	93,220	93,695	94,175	94,659	95,148	95,641	96,140	96,643	97,150	1,133,321	2,783,919	3,446,324	4,662,750	5,569,851
CREE	33,055	33,222	33,390	33,559	33,730	33,903	34,077	34,253	34,431	34,610	34,791	34,974	407,996	1,002,211	1,240,677	1,678,590	2,005,146
UTILIDAD NETA	**242,406**	**243,626**	**244,857**	**246,100**	**247,354**	**248,621**	**249,900**	**251,190**	**252,493**	**253,809**	**255,137**	**256,477**	**2,991,969**	**7,349,546**	**9,098,296**	**12,309,661**	**14,704,407**
Reserva Legal	24,241	24,363	24,486	24,610	24,735	24,862	24,990	25,119	25,249	25,381	25,514	25,648	299,197	734,955	909,830	1,230,966	1,470,441
Utilidad del Ejercicio	**218,165**	**219,263**	**220,371**	**221,490**	**222,619**	**223,759**	**224,910**	**226,071**	**227,244**	**228,428**	**229,623**	**230,829**	**2,692,772**	**6,614,591**	**8,188,466**	**11,078,694**	**13,233,966**
Utilidad Acumulada													**2,692,772**	**9,307,363**	**17,495,829**	**28,574,524**	**41,808,490**
Reserva Legal Acumulada													**299,197**	**1,034,151**	**1,943,981**	**3,174,947**	**4,645,388**

Fuente: El autor

En el estado de resultados con financiación,

5.12 FLUJOS DE CAJA CON Y SIN FINANCIACIÓN

MUEBLES J DESING S.A.S ESTADO DE RESULTADOS CON FINANCIACION EN PESOS																	
	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	AÑO1	AÑO2	AÑO3	AÑO4	AÑO5
INGRESOS																	
Ventas	25,796,148	25,796,148	25,796,148	25,796,148	25,796,148	25,796,148	25,796,148	25,796,148	25,796,148	25,796,148	25,796,148	25,796,148	309,553,778	332,796,908	357,367,703	385,620,908	416,914,198
Costo Mercancia Vendida	19,108,258	19,108,258	19,108,258	19,108,258	19,108,258	19,108,258	19,108,258	19,108,258	19,108,258	19,108,258	19,108,258	19,108,258	229,299,095	248,285,532	268,584,445	291,360,732	316,424,099
UTILIDAD BRUTA	**6,687,890**	**6,687,890**	**6,687,890**	**6,687,890**	**6,687,890**	**6,687,890**	**6,687,890**	**6,687,890**	**6,687,890**	**6,687,890**	**6,687,890**	**6,687,890**	**80,254,683**	**84,511,376**	**88,783,258**	**94,260,176**	**100,490,100**
GASTOS																	
Nomina Administracion y ventas	2,342,158	2,342,158	2,342,158	2,342,158	2,342,158	2,342,158	2,342,158	2,342,158	2,342,158	2,342,158	2,342,158	2,342,158	28,105,898	28,898,485	29,678,744	30,628,464	31,669,831
Gastos de Administracion	1,616,450	1,616,450	1,616,450	1,616,450	1,616,450	1,616,450	1,616,450	1,616,450	1,616,450	1,616,450	1,616,450	1,616,450	19,397,395	19,944,402	20,482,901	21,138,354	21,857,058
Gastos de Ventas	1,661,078	1,661,078	1,661,078	1,661,078	1,661,078	1,661,078	1,661,078	1,661,078	1,661,078	1,661,078	1,661,078	1,661,078	19,932,941	20,495,050	21,048,487	21,721,809	22,459,989
Gastos Depreciacion	201,222	201,222	201,222	201,222	201,222	201,222	201,222	201,222	201,222	201,222	201,222	201,222	2,414,667	2,414,667	2,414,667	848,000	848,000
Gastos Diferidos	335,712	335,712	335,712	335,712	335,712	335,712	335,712	335,712	335,712	335,712	335,712	335,712	4,028,550	0	0	0	0
ICA	85,127	85,127	85,127	85,127	85,127	85,127	85,127	85,127	85,127	85,127	85,127	85,127	1,021,527	1,098,230	1,179,313	1,272,549	1,375,817
TOTAL GASTOS	**6,241,748**	**6,241,748**	**6,241,748**	**6,241,748**	**6,241,748**	**6,241,748**	**6,241,748**	**6,241,748**	**6,241,748**	**6,241,748**	**6,241,748**	**6,241,748**	**74,900,979**	**72,850,833**	**74,804,112**	**75,609,175**	**78,210,695**
UTILIDAD OPERACIONAL	**446,142**	**446,142**	**446,142**	**446,142**	**446,142**	**446,142**	**446,142**	**446,142**	**446,142**	**446,142**	**446,142**	**446,142**	**5,353,704**	**11,660,543**	**13,979,147**	**18,651,001**	**22,279,405**
OTROS INGRESOS Y EGRESOS																	
Gastos Financieros del prestamo	78,860	77,012	75,147	73,264	71,363	69,444	67,506	65,551	63,576	61,583	59,571	57,540	820,418	524,867	193,850		
Gastos Financieros Leasing													0				
TOTAL OTROS INGRESOS Y EGRESOS	**78,860**	**77,012**	**75,147**	**73,264**	**71,363**	**69,444**	**67,506**	**65,551**	**63,576**	**61,583**	**59,571**	**57,540**	**820,418**	**524,867**	**193,850**	**0**	**0**
UTILIDAD NETA ANTES DE IMPUESTOS	**367,282**	**369,130**	**370,995**	**372,878**	**374,779**	**376,698**	**378,636**	**380,591**	**382,566**	**384,559**	**386,571**	**388,602**	**4,533,286**	**11,135,676**	**13,785,297**	**18,651,001**	**22,279,405**
Impuesto de Renta	91,820	92,282	92,749	93,220	93,695	94,175	94,659	95,148	95,641	96,140	96,643	97,150	1,133,321	2,783,919	3,446,324	4,662,750	5,569,851
CREE	33,055	33,222	33,390	33,559	33,730	33,903	34,077	34,253	34,431	34,610	34,791	34,974	407,996	1,002,211	1,240,677	1,678,590	2,005,146
UTILIDAD NETA	**242,406**	**243,626**	**244,857**	**246,100**	**247,354**	**248,621**	**249,900**	**251,190**	**252,493**	**253,809**	**255,137**	**256,477**	**2,991,969**	**7,349,546**	**9,098,296**	**12,309,661**	**14,704,407**
Reserva Legal	24,241	24,363	24,486	24,610	24,735	24,862	24,990	25,119	25,249	25,381	25,514	25,648	299,197	734,955	909,830	1,230,966	1,470,441
Utilidad del Ejercicio	**218,165**	**219,263**	**220,371**	**221,490**	**222,619**	**223,759**	**224,910**	**226,071**	**227,244**	**228,428**	**229,623**	**230,829**	**2,692,772**	**6,614,591**	**8,188,466**	**11,078,694**	**13,233,966**
Utilidad Acumulada													**2,692,772**	**9,307,363**	**17,495,829**	**28,574,524**	**41,808,490**
Reserva Legal Acumulada													**299,197**	**1,034,151**	**1,943,981**	**3,174,947**	**4,645,388**

Fuente: El autor

5.13 BALANCES GENERALES CON Y SIN FINANCIACIÓN

Cuadro 22 Balance general proyectado sin financiación

MUEBLES J DESING S.A.S BALANCE GENERAL PROYECTADO SIN FINANCIACION EN PESOS	BALANCE INICIAL	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
ACTIVOS						
ACTIVOS CORRIENTES						
Caja Bancos	14,734,454	36,280,132	49,177,013	62,280,902	77,806,355	95,454,921
CXC		5,159,230	5,546,615	5,956,128	6,427,015	6,948,570
Inventarios		0	0	0	0	0
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES	**14,734,454**	**41,439,362**	**54,723,628**	**68,237,031**	**84,233,370**	**102,403,491**
ACTIVOS NO CORRIENTES						
ACTIVOS FIJOS						
MUEBLES Y ENSERES	600,000	600,000	600,000	600,000	600,000	600,000
EQUIPOS DE COMPUTO Y COMUNICACIONES	4,100,000	4,100,000	4,100,000	4,100,000	4,100,000	4,100,000
EQUIPOS	0	0	0	0	0	0
MAQUINARIA Y EQUIPO	4,240,000	4,240,000	4,240,000	4,240,000	4,240,000	4,240,000
(-) Depreciacion Acumulada		2,414,667	4,829,333	7,244,000	8,092,000	8,940,000
TOTAL ACTIVOS FIJOS	**8,940,000**	**6,525,333**	**4,110,667**	**1,696,000**	**848,000**	**0**
ACTIVOS DIFERIDOS						
Diferidos	4,028,550	0	0	0	0	0
TOTAL ACTIVOS DIFERIDOS	**4,028,550**	**0**	**0**	**0**	**0**	**0**
TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES	**12,968,550**	**6,525,333**	**4,110,667**	**1,696,000**	**848,000**	**0**
TOTAL ACTIVOS	**27,703,004**	**47,964,695**	**58,834,295**	**69,933,031**	**85,081,370**	**102,403,491**
PASIVOS						
PASIVOS CORRIENTES						
CXP	0	0	0	0	0	0
Cesantias X P	0	1,715,038	1,763,402	1,811,014	1,868,966	1,932,511
Intereses a la Cesantias X P	0	205,887	211,693	217,409	224,366	231,994
Impuesto de Renta X P	0	1,338,426	2,915,136	3,494,787	4,662,750	5,569,851
CREE X P	0	481,833	1,049,449	1,258,123	1,678,590	2,005,146
IVA X P	0	11,965,535	12,863,978	13,813,741	14,905,844	16,115,459
INC X P	0					
ICA X P	0	1,021,527	1,098,230	1,179,313	1,272,549	1,375,817
TOTAL PASIVOS CORRIENTES	**0**	**16,728,247**	**19,901,887**	**21,774,387**	**24,613,066**	**27,230,779**
PASIVOS NO CORRIENTES						
Obligacion Financiera	0	0	0	0	0	0
Leasing Financiero	0	0	0	0	0	0
TOTAL PASIVOS NO CORRIENTES	**0**	**0**	**0**	**0**	**0**	**0**
TOTAL PASIVOS	**0**	**16,728,247**	**19,901,887**	**21,774,387**	**24,613,066**	**27,230,779**
PATRIMONIO						
Capital Social	27,703,004	27,703,004	27,703,004	27,703,004	27,703,004	27,703,004
Utilidad Acumulada	0	3,180,100	10,106,463	18,410,076	29,488,770	42,722,737
Reserva Legal Acumulada	0	353,344	1,122,940	2,045,564	3,276,530	4,746,971
TOTAL PATRIMONIO	**27,703,004**	**31,236,449**	**38,932,407**	**48,158,644**	**60,468,304**	**75,172,711**
PASIVOS + PATRIMONIO	**27,703,004**	**47,964,695**	**58,834,295**	**69,933,031**	**85,081,370**	**102,403,491**
	0	0	0	0	0	0

Fuente: El autor

Cuadro 23 Balance general proyectado con financiación

MUEBLES J DESING S.A.S
BALANCE GENERAL PROYECTADO CON FINANCIACION EN PESOS

	BALANCE INICIAL	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
ACTIVOS						
ACTIVOS CORRIENTES						
Caja Bancos	14,734,454	32,996,787	42,889,264	52,888,263	68,479,624	86,128,190
CXC		5,159,230	5,546,615	5,956,128	6,427,015	6,948,570
Inventarios		0	0	0	0	0
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES	**14,734,454**	**38,156,016**	**48,435,879**	**58,844,391**	**74,906,639**	**93,076,760**
ACTIVOS NO CORRIENTES						
ACTIVOS FIJOS						
MUEBLES Y ENSERES	600,000	600,000	600,000	600,000	600,000	600,000
EQUIPOS DE COMPUTO Y COMUNICACIONES	4,100,000	4,100,000	4,100,000	4,100,000	4,100,000	4,100,000
EQUIPOS	0	0	0	0	0	0
MAQUINARIA Y EQUIPO	4,240,000	4,240,000	4,240,000	4,240,000	4,240,000	4,240,000
(-) Depreciacion Acumulada		2,414,667	4,829,333	7,244,000	8,092,000	8,940,000
TOTAL ACTIVOS FIJOS	**8,940,000**	**6,525,333**	**4,110,667**	**1,696,000**	**848,000**	**0**
ACTIVOS DIFERIDOS						
Diferidos	4,028,550	0	0	0	0	0
TOTAL ACTIVOS DIFERIDOS	**4,028,550**	**0**	**0**	**0**	**0**	**0**
TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES	**12,968,550**	**6,525,333**	**4,110,667**	**1,696,000**	**848,000**	**0**
TOTAL ACTIVOS	**27,703,004**	**44,681,350**	**52,546,546**	**60,540,391**	**75,754,639**	**93,076,760**
PASIVOS						
PASIVOS CORRIENTES						
CXP	0	0	0	0	0	0
Cesantias X P	0	1,715,038	1,763,402	1,811,014	1,868,966	1,932,511
Intereses a la Cesantias X P	0	205,887	211,693	217,409	224,366	231,994
Impuesto de Renta X P	0	1,133,321	2,783,919	3,446,324	4,662,750	5,569,851
CREE X P	0	407,996	1,002,211	1,240,677	1,678,590	2,005,146
IVA X P	0	11,965,535	12,863,978	13,813,741	14,905,844	16,115,459
INC X P	0					
ICA X P	0	1,021,527	1,098,230	1,179,313	1,272,549	1,375,817
TOTAL PASIVOS CORRIENTES	**0**	**16,449,304**	**19,723,433**	**21,708,478**	**24,613,066**	**27,230,779**
PASIVOS NO CORRIENTES						
Obligacion Financiera	8,310,901	5,847,974	3,089,496	0	0	0
Leasing Financiero	0	0	0	0	0	0
TOTAL PASIVOS NO CORRIENTES	**8,310,901**	**5,847,974**	**3,089,496**	**0**	**0**	**0**
TOTAL PASIVOS	**8,310,901**	**22,297,278**	**22,812,928**	**21,708,478**	**24,613,066**	**27,230,779**
PATRIMONIO						
Capital Social	19,392,103	19,392,103	19,392,103	19,392,103	19,392,103	19,392,103
Utilidad Acumulada	0	2,692,772	9,307,363	17,495,829	28,574,524	41,808,490
Reserva Legal Acumulada	0	299,197	1,034,151	1,943,981	3,174,947	4,645,388
TOTAL PATRIMONIO	**19,392,103**	**22,384,071**	**29,733,617**	**38,831,913**	**51,141,574**	**65,845,981**
PASIVOS + PATRIMONIO	**27,703,004**	**44,681,350**	**52,546,546**	**60,540,391**	**75,754,639**	**93,076,760**
	0	0	0	0	0	0

Fuente: El autor

5.14 EVALUACIÓN FLUJOS DE CAJA

Cuadro 24. Flujo de caja sin financiación

MUEBLES J DESING S.A.S
FLUJO DE CAJA SIN FINANCIACION EN PESOS

	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INGRESOS																	
Recaudos	20,636,919	25,796,148	25,796,148	25,796,148	25,796,148	25,796,148	25,796,148	25,796,148	25,796,148	25,796,148	25,796,148	25,796,148	304,394,548	332,409,522	356,958,190	385,150,021	416,392,644
IVA COBRADO	4,127,384	4,127,384	4,127,384	4,127,384	4,127,384	4,127,384	4,127,384	4,127,384	4,127,384	4,127,384	4,127,384	4,127,384	49,528,604	53,247,505	57,178,832	61,699,345	66,706,272
TOTAL INGRESOS	**24,764,302**	**29,923,532**	**29,923,532**	**29,923,532**	**29,923,532**	**29,923,532**	**29,923,532**	**29,923,532**	**29,923,532**	**29,923,532**	**29,923,532**	**29,923,532**	**353,923,152**	**385,657,028**	**414,137,022**	**446,849,366**	**483,098,915**
EGRESOS																	
Nomina Administracion	1,974,032	1,974,032	1,974,032	1,974,032	1,974,032	2,831,551	1,974,032	1,974,032	1,974,032	1,974,032	1,974,032	3,613,105	26,184,973	28,844,315	29,625,416	30,563,554	31,598,658
Gastos de Administracion	1,616,450	1,616,450	1,616,450	1,616,450	1,616,450	1,616,450	1,616,450	1,616,450	1,616,450	1,616,450	1,616,450	1,616,450	19,397,395	19,944,402	20,482,901	21,138,354	21,857,058
Gastos de Ventas	1,661,078	1,661,078	1,661,078	1,661,078	1,661,078	1,661,078	1,661,078	1,661,078	1,661,078	1,661,078	1,661,078	1,661,078	19,932,941	20,495,050	21,048,487	21,721,809	22,459,989
IVA PAGADO	1,136,000	1,136,000	1,136,000	1,136,000	1,136,000	1,136,000	1,136,000	1,136,000	1,136,000	1,136,000	1,136,000	1,136,000	13,632,000	14,655,571	15,737,610	16,981,813	18,359,893
IVA DIAN	0	0	0	0	11,965,535	0	0	0	11,965,535	0	0	0	23,931,070	37,693,491	40,491,460	43,625,429	47,136,763
IMPUESTO DE RENTA													0	1,338,426	2,915,136	3,494,787	4,662,750
CREE													0	481,833	1,049,449	1,258,123	1,678,590
ICA													0	1,021,527	1,098,230	1,179,313	1,272,549
PAGOS	19,108,258	19,108,258	19,108,258	19,108,258	19,108,258	19,108,258	19,108,258	19,108,258	19,108,258	19,108,258	19,108,258	19,108,258	229,299,095	248,285,532	268,584,445	291,360,732	316,424,099
TOTAL EGRESOS	**25,495,818**	**25,495,818**	**25,495,818**	**25,495,818**	**37,461,352**	**26,353,337**	**25,495,818**	**25,495,818**	**37,461,352**	**25,495,818**	**25,495,818**	**27,134,891**	**332,377,474**	**372,760,147**	**401,033,132**	**431,323,913**	**465,450,349**
FLUJO DE CAJA OPERACIONAL	**(731,515)**	**4,427,714**	**4,427,714**	**4,427,714**	**(7,537,821)**	**3,570,195**	**4,427,714**	**4,427,714**	**(7,537,821)**	**4,427,714**	**4,427,714**	**2,788,641**	**21,545,678**	**12,896,880**	**13,103,890**	**15,525,453**	**17,648,566**
FLUJO DE CAJA FINANCIERO																	
Gastos Financieros Prestamos													0				
Amortización Prestamo													0				
Gastos Financieros Leasing													0				
Amortización 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	**(731,515)**	**4,427,714**	**4,427,714**	**4,427,714**	**(7,537,821)**	**3,570,195**	**4,427,714**	**4,427,714**	**(7,537,821)**	**4,427,714**	**4,427,714**	**2,788,641**	**21,545,678**	**12,896,880**	**13,103,890**	**15,525,453**	**17,648,566**
SALDO INICIAL DE CAJA	14,734,454	14,002,939	18,430,653	22,858,367	27,286,081	19,748,260	23,318,455	27,746,170	32,173,884	24,636,063	29,063,777	33,491,491	14,734,454	36,280,132	49,177,013	62,280,902	77,806,355
SALDO FINAL DE CAJA	**14,002,939**	**18,430,653**	**22,858,367**	**27,286,081**	**19,748,260**	**23,318,455**	**27,746,170**	**32,173,884**	**24,636,063**	**29,063,777**	**33,491,491**	**36,280,132**	**36,280,132**	**49,177,013**	**62,280,902**	**77,806,355**	**95,454,921**

		AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
		(27,703,004)	21,545,678	12,896,880	13,103,890	15,525,453	17,648,566
DTF (%)	4.42%						
SPREAD %	16.00%						
CDO (DTF+SPREAD)	21.13%						
VPN($)	20,229,417						
TIR(%)	54.30%						
B/C(VECES)	1.73						

Fuente: El autor

Cuadro 25. Flujo de caja con financiación

MUEBLES J DESING S.A.S

FLUJO DE CAJA CON FINANCIACION EN PESOS

	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INGRESOS																	
Recaudos	20,636,919	25,796,148	25,796,148	25,796,148	25,796,148	25,796,148	25,796,148	25,796,148	25,796,148	25,796,148	25,796,148	25,796,148	304,394,548	332,409,522	356,958,190	385,150,021	416,392,644
IVA COBRADO	4,127,384	4,127,384	4,127,384	4,127,384	4,127,384	4,127,384	4,127,384	4,127,384	4,127,384	4,127,384	4,127,384	4,127,384	49,528,604	53,247,505	57,178,832	61,699,345	66,706,272
TOTAL INGRESOS	**24,764,302**	**29,923,532**	**29,923,532**	**29,923,532**	**29,923,532**	**29,923,532**	**29,923,532**	**29,923,532**	**29,923,532**	**29,923,532**	**29,923,532**	**29,923,532**	**353,923,152**	**385,657,028**	**414,137,022**	**446,849,366**	**483,098,915**
EGRESOS																	
Nomina Administracion	1,974,032	1,974,032	1,974,032	1,974,032	1,974,032	2,831,551	1,974,032	1,974,032	1,974,032	1,974,032	1,974,032	3,613,105	26,184,973	28,844,315	29,625,416	30,563,554	31,598,658
Gastos de Administracion	1,616,450	1,616,450	1,616,450	1,616,450	1,616,450	1,616,450	1,616,450	1,616,450	1,616,450	1,616,450	1,616,450	1,616,450	19,397,395	19,944,402	20,482,901	21,138,354	21,857,058
Gastos de Ventas	1,661,078	1,661,078	1,661,078	1,661,078	1,661,078	1,661,078	1,661,078	1,661,078	1,661,078	1,661,078	1,661,078	1,661,078	19,932,941	20,495,050	21,048,487	21,721,809	22,459,989
IVA PAGADO	1,136,000	1,136,000	1,136,000	1,136,000	1,136,000	1,136,000	1,136,000	1,136,000	1,136,000	1,136,000	1,136,000	1,136,000	13,632,000	14,655,571	15,737,610	16,981,813	18,359,893
IVA DIAN	0	0	0	0	11,965,535	0	0	0	11,965,535	0	0	0	23,931,070	37,693,491	40,491,460	43,625,429	47,136,763
IMPUESTO DE RENTA													0	1,133,321	2,783,919	3,446,324	4,662,750
CREE													0	407,996	1,002,211	1,240,677	1,678,590
ICA													0	1,021,527	1,098,230	1,179,313	1,272,549
PAGOS	19,108,258	19,108,258	19,108,258	19,108,258	19,108,258	19,108,258	19,108,258	19,108,258	19,108,258	19,108,258	19,108,258	19,108,258	229,299,095	248,285,532	268,584,445	291,360,732	316,424,099
TOTAL EGRESOS	**25,495,818**	**25,495,818**	**25,495,818**	**25,495,818**	**37,461,352**	**26,353,337**	**25,495,818**	**25,495,818**	**37,461,352**	**25,495,818**	**25,495,818**	**27,134,891**	**332,377,474**	**372,481,205**	**400,854,678**	**431,258,004**	**465,450,349**
FLUJO DE CAJA OPERACIONAL	**(731,515)**	**4,427,714**	**4,427,714**	**4,427,714**	**(7,537,821)**	**3,570,195**	**4,427,714**	**4,427,714**	**(7,537,821)**	**4,427,714**	**4,427,714**	**2,788,641**	**21,545,678**	**13,175,823**	**13,282,344**	**15,591,362**	**17,648,566**
FLUJO DE CAJA FINANCIERO																	
Gastos Financieros Prestamos	78,860	77,012	75,147	73,264	71,363	69,444	67,506	65,551	63,576	61,583	59,571	57,540	820,418	524,867	193,850	0	0
Amortización Prestamo	194,752	196,600	198,465	200,348	202,249	204,169	206,106	208,062	210,036	212,029	214,041	216,072	2,462,927	2,758,478	3,089,496		
Gastos Financieros Leasing																	
Amortización Leasing																	
TOTAL FLUJO DE CAJA FINANCIERO	**273,612**	**273,612**	**273,612**	**273,612**	**273,612**	**273,612**	**273,612**	**273,612**	**273,612**	**273,612**	**273,612**	**273,612**	**3,283,346**	**3,283,346**	**3,283,346**	**0**	**0**
FLUJO DE CAJA NETO	**(1,005,128)**	**4,154,102**	**4,154,102**	**4,154,102**	**(7,811,433)**	**3,296,583**	**4,154,102**	**4,154,102**	**(7,811,433)**	**4,154,102**	**4,154,102**	**2,515,029**	**18,262,333**	**9,892,477**	**9,998,999**	**15,591,362**	**17,648,566**
SALDO INICIAL DE CAJA	14,734,454	13,729,326	17,883,428	22,037,530	26,191,632	18,380,200	21,676,783	25,830,885	29,984,987	22,173,554	26,327,656	30,481,758	14,734,454	32,996,787	42,889,264	52,888,263	68,479,624
SALDO FINAL DE CAJA	**13,729,326**	**17,883,428**	**22,037,530**	**26,191,632**	**18,380,200**	**21,676,783**	**25,830,885**	**29,984,987**	**22,173,554**	**26,327,656**	**30,481,758**	**32,996,787**	**32,996,787**	**42,889,264**	**52,888,263**	**68,479,624**	**86,128,190**

	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
	(19,392,103)	18,262,333	9,892,477	9,998,999	15,591,362	17,648,566

DTF (%)	4.42%
SPREAD %	16.00%
CDO (DTF+SPREAD)	21.13%
VPN ($)	22,065,422
TIR(%)	69.63%
B/C Veces	2.14

Fuente: El autor

5.15 ANALISIS VERTICAL Y HORIZONTAL

El análisis vertical es una herramienta financiera de gran importancia pues permite verificar la participación porcentual que representa cada cuenta del activo dentro del activo total, lo mismo para el pasivo y el patrimonio, para posteriormente hacer análisis de cómo esta distribuidor la inversión.

ANALISIS VERTICAL BALANCE GENERAL PROYECTADO SIN FINANCIACIÓN

- Del total de los activos el 53.19% pertenecen a caja – bancos en el balance inicial, ya para el año 1 aumenta a 75.64% , para el año 2 a 84.59%, para el año 3 a 89.06%, para el año 4 a 91.45% y para el año 5 a 93.21%, esto producto de el incremento en ventas de acuerdo a la proyección realizada.
- Del total de los activos el 2.17% pertenecen a muebles y enseres en el balance inicial, ya para el año 1 disminuye a 1.25% , para el año 2 a 1.02%, para el año 3 a 0.86%, para el año 4 a 0.71% y para el año 5 a 0.59%, esta disminución producto de la depreciación de los muebles y enseres.
- Del total de los activos el 14.80% pertenece a equipos de computo y comunicaciones en el balance inicial, ya para el año 1 disminuye a 8.55% , para el año 2 a 6.97%, para el año 3 a 5.86%, para el año 4 a 4.82% y para el año 5 a 4.00%, esta disminución producto de la depreciación de los equipos de computo y comunicación.
- Del total de los activos el 15.31% pertenecen a maquinaria y equipo en el balance inicial, ya para el año 1 disminuye a 8.84% , para el año 2 a 7.21%, para

el año 3 a 6.06%, para el año 4 a 4.98% y para el año 5 a 4.14%, esta disminución producto de la depreciación de la maquinaria y equipo.

- Del total de los pasivos le corresponden para el año 1 a cesantías por pagar el 3.58%, para el año 2 3.00%, para el año 3 el 2.59%, para el año 4 el 2.20% y para el año 5 el 1.89%, hay una disminución debido a que las ventas incrementan cada vez va a ser menos el porcentaje.
- Del total de los pasivos le corresponden para el año 1 a intereses a las cesantías por pagar el 0.43%, para el año 2 el 0.36%, para el año 3 el 0.31%, para el año 4 el 0.26% y para el año 5 el 0.23%, hay una disminución debido a que las ventas incrementan cada vez va a ser menos el porcentaje.
- Del total de los pasivos le corresponden para el año 1 a impuesto de renta por pagar el 2.79%, para el año 2 el 4.95%, para el año 3 el 5.00%, para el año 4 el 5.48% y para el año 5 el 5.44%, hay un incremento año tras año debido al incremento en ventas según lo proyectado.
- Del total de los pasivos le corresponden para el año 1 a Iva por pagar el 24.95%, para el año 2 el 21.86%, para el año 3 el 19.75%, para el año 4 el 17.52% y para el año 5 el 15.74%.
- Del total de los pasivos le corresponden para el año 1 a Ica por pagar el 2.13%, para el año 2 el 1.87%, para el año 3 el 1.69%, para el año 4 el 1.50% y para el año 5 el 1.34%.
- Del total del patrimonio le corresponden para el año 1 a Capital social el 57.75%, para el año 2 el 47.09%, para el año 3 el 39.61%, para el año 4 el 32.56% y para el año 5 el 27.05%.
- Del total del patrimonio le corresponden para el año 1 a utilidad acumulada 6.63%, para el año 2 el 17.18%, para el año 3 el 26.33%, para el año 4 el

34.66% y para el año 5 el 41.72%, hay un aumento año tras año y es debido al crecimiento en ventas de acuerdo a lo proyectado.

Cuadro 26 Análisis vertical balance general proyectado sin financiación

MUEBLES J DESING S.A.S ANALISIS VERTICAL BALANCE GENERAL PROYECTADO SIN FINANCIACION EN PESOS		ANALISIS VERTICAL	AÑO 1	ANALISIS VERTICAL	AÑO 2	ANALISIS VERTICAL	AÑO 3	ANALISIS VERTICAL	AÑO 4	ANALISIS VERTICAL	AÑO 5	ANALISIS VERTICAL
ACTIVOS												
ACTIVOS CORRIENTES												
Caja Bancos	14,734,454	53.19%	36,280,132	75.64%	49,177,013	83.59%	62,280,902	89.06%	77,806,355	91.45%	95,454,921	93.21%
CXC			5,159,230		5,546,615	9.43%	5,956,128	8.52%	6,427,015	7.55%	6,948,570	6.79%
Inventarios												
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES	**14,734,454**		**41,439,362**		**54,723,628**		**68,237,031**		**84,233,370**		**102,403,491**	
ACTIVOS NO CORRIENTES												
ACTIVOS FIJOS												
MUEBLES Y ENSERES	600,000	2.17%	600,000	1.25%	600,000	1.02%	600,000	0.86%	600,000	0.71%	600,000	0.59%
EQUIPOS DE COMPUTO Y COMUNICACIONES	4,100,000	14.80%	4,100,000	8.55%	4,100,000	6.97%	4,100,000	5.86%	4,100,000	4.82%	4,100,000	4.00%
EQUIPOS	0	0.00%	0	0.00%	0	0.00%	0	0.00%	0	0.00%	0	0.00%
MAQUINARIA Y EQUIPO	4,240,000	15.31%	4,240,000	8.84%	4,240,000	7.21%	4,240,000	6.06%	4,240,000	4.98%	4,240,000	4.14%
(-) Depreciacion Acumulada			2,414,667	5.03%	4,829,333	8.21%	7,244,000	10.36%	8,092,000	9.51%	8,940,000	8.73%
TOTAL ACTIVOS FIJOS	**8,940,000**		**6,525,333**		**4,110,667**		**1,696,000**		**848,000**		**0**	
ACTIVOS DIFERIDOS												
Diferidos	4,028,550	14.54%	0	0.00%	0	0.00%	0	0.00%	0	0.00%	0	0.00%
TOTAL ACTIVOS DIFERIDOS	**4,028,550**		**0**		**0**		**0**		**0**		**0**	
TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES	**12,968,550**		**6,525,333**		**4,110,667**		**1,696,000**		**848,000**		**0**	
TOTAL ACTIVOS	**27,703,004**	100.00%	**47,964,695**	100.00%	**58,834,295**	100.00%	**69,933,031**	100.00%	**85,081,370**	100.00%	**102,403,491**	100.00%
PASIVOS												
PASIVOS CORRIENTES												
CXP	0	0.00%	0	0.00%	0	0.00%	0	0.00%	0	0.00%	0	0.00%
Cesantias X P	0	0.00%	1,715,038	3.58%	1,763,402	3.00%	1,811,014	2.59%	1,868,966	2.20%	1,932,511	1.89%
Intereses a la Cesantias X P	0	0.00%	205,887	0.43%	211,693	0.36%	217,409	0.31%	224,366	0.26%	231,994	0.23%
Impuesto de Renta X P	0	0.00%	1,338,426	2.79%	2,915,136	4.95%	3,494,787	5.00%	4,662,750	5.48%	5,569,851	5.44%
CREE X P	0	0.00%	481,833	1.00%	1,049,449	1.78%	1,258,123	1.80%	1,678,590	1.97%	2,005,146	1.96%
IVA X P	0	0.00%	11,965,535	24.95%	12,863,978	21.86%	13,813,741	19.75%	14,905,844	17.52%	16,115,459	15.74%
INC X P	0	0.00%										
ICA X P	0	0.00%	1,021,527	2.13%	1,098,230	1.87%	1,179,313	1.69%	1,272,549	1.50%	1,375,817	1.34%
TOTAL PASIVOS CORRIENTES	**0**		**16,728,247**		**19,901,887**		**21,774,387**		**24,613,066**		**27,230,779**	
PASIVOS NO CORRIENTES												
Obligacion Financiera	0	0.00%	0	0.00%	0	0.00%	0	0.00%	0	0.00%	0	0.00%
Leasing Financiero	0	0.00%	0	0.00%	0	0.00%	0	0.00%	0	0.00%	0	0.00%
TOTAL PASIVOS NO CORRIENTES	**0**		**0**		**0**		**0**		**0**		**0**	
TOTAL PASIVOS	**0**		**16,728,247**		**19,901,887**		**21,774,387**		**24,613,066**		**27,230,779**	
PATRIMONIO												
Capital Social	27,703,004	100.00%	27,703,004	57.76%	27,703,004	47.09%	27,703,004	39.61%	27,703,004	32.56%	27,703,004	27.05%
Utilidad Acumulada	0	0.00%	3,180,100	6.63%	10,106,463	17.18%	18,410,076	26.33%	29,488,770	34.66%	42,722,737	41.72%
Reserva Legal Acumulada	0	0.00%	353,344	0.74%	1,122,940	1.91%	2,045,564	2.93%	3,276,530	3.85%	4,746,971	4.64%
TOTAL PATRIMONIO	**27,703,004**		**31,236,449**		**38,932,407**		**48,158,644**		**60,468,304**		**75,172,711**	
PASIVOS + PATRIMONIO	**27,703,004**	100.00%	**47,964,695**	100.00%	**58,834,295**	100.00%	**69,933,031**	100.00%	**85,081,370**	100.00%	**102,403,491**	100.00%
	0		0		0		0		0		0	

Fuente: El autor

ANALISIS VERTICAL BALANCE GENERAL PROYECTADO CON FINANCIACIÓN

- Del total de los activos el 53.19% pertenecen a caja – bancos en el balance inicial, ya para el año 1 aumenta a 73.85% , para el año 2 a 81.62%, para el año 3 a 87.36%, para el año 4 a 90.40% y para el año 5 a 92.53%, esto producto de el incremento en ventas de acuerdo a la proyección realizada.
- Del total de los activos el 2.17% pertenecen a muebles y enseres en el balance inicial, ya para el año 1 disminuye a 1.34% , para el año 2 a 1.14%, para el año 3 a 0.99%, para el año 4 a 0.79% y para el año 5 a 0.64%, esta disminución producto de la depreciación de los muebles y enseres.
- Del total de los activos el 14.80% pertenece a equipos de computo y comunicaciones en el balance inicial, ya para el año 1 disminuye a 9.18% , para el año 2 a 7.80%, para el año 3 a 6.77%, para el año 4 a 5.41% y para el año 5 a 4.40%, esta disminución producto de la depreciación de los equipos de computo y comunicación.
- Del total de los activos el 15.31% pertenecen a maquinaria y equipo en el balance inicial, ya para el año 1 disminuye a 9.49% , para el año 2 a 8.07%, para el año 3 a 7.00%, para el año 4 a 5.60% y para el año 5 a 4.56%, esta disminución producto de la depreciación de la maquinaria y equipo.
- Del total de los pasivos le corresponden para el año 1 a cesantías por pagar el 3.84%, para el año 2 3.36%, para el año 3 el 2.99%, para el año 4 el 2.47% y para el año 5 el 2.08%, hay una disminución debido a que las ventas incrementan cada vez va a ser menos el porcentaje.
- Del total de los pasivos le corresponden para el año 1 a intereses a las cesantías por pagar el 0.46%, para el año 2 el 0.40%, para el año 3 el 0.36%, para el año 4

el 0.30% y para el año 5 el 0.25%, hay una disminución debido a que las ventas incrementan cada vez va a ser menos el porcentaje.

- Del total de los pasivos le corresponden para el año 1 a impuesto de renta por pagar el 2.54%, para el año 2 el 5.30%, para el año 3 el 5.69%, para el año 4 el 6.16% y para el año 5 el 5.98%, hay un incremento año tras año debido al incremento en ventas según lo proyectado.
- Del total de los pasivos le corresponden para el año 1 a Iva por pagar el 26.78%, para el año 2 el 24.48%, para el año 3 el 22.82%, para el año 4 el 19.68% y para el año 5 el 17.31%..
- Del total de los pasivos le corresponden para el año 1 a Ica por pagar el 2.29%, para el año 2 el 2.09%, para el año 3 el 1.95%, para el año 4 el 1.68% y para el año 5 el 1.48%.
- Del total del patrimonio le corresponden para el año 1 a Capital social el 43.40%, para el año 2 el 36.90%, para el año 3 el 32.03%, para el año 4 el 25.60% y para el año 5 el 20.83%.
- Del total del patrimonio le corresponden para el año 1 a utilidad acumulada 6.03%, para el año 2 el 17.71%, para el año 3 el 28.90%, para el año 4 el 37.72% y para el año 5 el 44.92%, hay un aumento año tras año y es debido al crecimiento en ventas de acuerdo a lo proyectado.

Cuadro 27 Análisis vertical balance general proyectado con financiación

MUEBLES J DESING S.A.S ANALISIS VERTICAL BALANCE GENERAL PROYECTADO SIN FINANCIACION EN PESOS		ANALISIS VERTICAL	AÑO 1	ANALISIS VERTICAL	AÑO 2	ANALISIS VERTICAL	AÑO 3	ANALISIS VERTICAL	AÑO 4	ANALISIS VERTICAL	AÑO 5	ANALISIS VERTICAL
ACTIVOS												
ACTIVOS CORRIENTES												
Caja Bancos	14,734,454	53.19%	36,280,132	75.64%	49,177,013	83.59%	62,280,902	89.06%	77,806,355	91.45%	95,454,921	93.21%
CXC			5,159,230		5,546,615	9.43%	5,956,128	8.52%	6,427,015	7.55%	6,948,570	6.79%
Inventarios												
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES	**14,734,454**		**41,439,362**		**54,723,628**		**68,237,031**		**84,233,370**		**102,403,491**	
ACTIVOS NO CORRIENTES												
ACTIVOS FIJOS												
MUEBLES Y ENSERES	600,000	2.17%	600,000	1.25%	600,000	1.02%	600,000	0.86%	600,000	0.71%	600,000	0.59%
EQUIPOS DE COMPUTO Y COMUNICACIONES	4,100,000	14.80%	4,100,000	8.55%	4,100,000	6.97%	4,100,000	5.86%	4,100,000	4.82%	4,100,000	4.00%
EQUIPOS	0	0.00%	0	0.00%	0	0.00%	0	0.00%	0	0.00%	0	0.00%
MAQUINARIA Y EQUIPO	4,240,000	15.31%	4,240,000	8.84%	4,240,000	7.21%	4,240,000	6.06%	4,240,000	4.98%	4,240,000	4.14%
(-) Depreciacion Acumulada			2,414,667	5.03%	4,829,333	8.21%	7,244,000	10.36%	8,092,000	9.51%	8,940,000	8.73%
TOTAL ACTIVOS FIJOS	**8,940,000**		**6,525,333**		**4,110,667**		**1,696,000**		**848,000**		**0**	
ACTIVOS DIFERIDOS												
Diferidos	4,028,550	14.54%	0	0.00%	0	0.00%	0	0.00%	0	0.00%	0	0.00%
TOTAL ACTIVOS DIFERIDOS	**4,028,550**		**0**		**0**		**0**		**0**		**0**	
TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES	**12,968,550**		**6,525,333**		**4,110,667**		**1,696,000**		**848,000**		**0**	
TOTAL ACTIVOS	**27,703,004**	100.00%	**47,964,695**	100.00%	**58,834,295**	100.00%	**69,933,031**	100.00%	**85,081,370**	100.00%	**102,403,491**	100.00%
PASIVOS												
PASIVOS CORRIENTES												
CXP	0	0.00%	0	0.00%	0	0.00%	0	0.00%	0	0.00%	0	0.00%
Cesantias X P	0	0.00%	1,715,038	3.58%	1,763,402	3.00%	1,811,014	2.59%	1,868,966	2.20%	1,932,511	1.89%
Intereses a la Cesantias X P	0	0.00%	205,887	0.43%	211,693	0.36%	217,409	0.31%	224,366	0.26%	231,994	0.23%
Impuesto de Renta X P	0	0.00%	1,338,426	2.79%	2,915,136	4.95%	3,494,787	5.00%	4,662,750	5.48%	5,569,851	5.44%
CREE X P	0	0.00%	481,833	1.00%	1,049,449	1.78%	1,258,123	1.80%	1,678,590	1.97%	2,005,146	1.96%
IVA X P	0	0.00%	11,965,535	24.95%	12,863,978	21.86%	13,813,741	19.75%	14,905,844	17.52%	16,115,459	15.74%
INC X P	0	0.00%										
ICA X P	0	0.00%	1,021,527	2.13%	1,098,230	1.87%	1,179,313	1.69%	1,272,549	1.50%	1,375,817	1.34%
TOTAL PASIVOS CORRIENTES	**0**		**16,728,247**		**19,901,887**		**21,774,387**		**24,613,066**		**27,230,779**	
PASIVOS NO CORRIENTES												
Obligacion Financiera	0	0.00%	0	0.00%	0	0.00%	0	0.00%	0	0.00%	0	0.00%
Leasing Financiero	0	0.00%	0	0.00%	0	0.00%	0	0.00%	0	0.00%	0	0.00%
TOTAL PASIVOS NO CORRIENTES	**0**		**0**		**0**		**0**		**0**		**0**	
TOTAL PASIVOS	**0**		**16,728,247**		**19,901,887**		**21,774,387**		**24,613,066**		**27,230,779**	
PATRIMONIO												
Capital Social	27,703,004	100.00%	27,703,004	57.76%	27,703,004	47.09%	27,703,004	39.61%	27,703,004	32.56%	27,703,004	27.05%
Utilidad Acumulada	0	0.00%	3,180,100	6.63%	10,106,463	17.18%	18,410,076	26.33%	29,488,770	34.66%	42,722,737	41.72%
Reserva Legal Acumulada	0	0.00%	353,344	0.74%	1,122,940	1.91%	2,045,564	2.93%	3,276,530	3.85%	4,746,971	4.64%
TOTAL PATRIMONIO	**27,703,004**		**31,236,449**		**38,932,407**		**48,158,644**		**60,468,304**		**75,172,711**	
PASIVOS + PATRIMONIO	**27,703,004**	100.00%	**47,964,695**	100.00%	**58,834,295**	100.00%	**69,933,031**	100.00%	**85,081,370**	100.00%	**102,403,491**	100.00%
	0		0		0		0		0		0	

Fuente: El autor

ANALISIS VERTICAL ESTADO DE RESULTADO SIN FINANCIACIÓN

- Del total de las ventas el 74.07% corresponde al costo de la mercancía vendida durante el año 1, ya para el año al 5, el costo de la mercancía vendida se mantiene en un 75.06% promedio.

- Del total de las ventas el 25.93% corresponde a la utilidad bruta en el año 1, para el año 2 es de 25.93%, para el año 3 es de 24.84%, para el año 4 es de 24.44% y para el año 5% 24.10%.
- Del total de las ventas el 24.20% corresponde a los gastos de administración y ventas para el año 1, para el año 2 es de 21.89%, para el año 3 es de 20.93%, para el año 4 es de 19.61% y para el año 5% 18.76%. Siendo la nomina de administración y ventas el ítem más representativo dentro de los gastos.
- Del total de las ventas el 1.73% corresponde a la utilidad operacional en el año 1, para el año 2 es de 3.50%, para el año 3 es de 3.91%, para el año 4 es de 4.84% y para el año 5% 5.34%, se ve un aumento año tras año debido al incremento en las ventas de acuerdo a la proyección.
- La utilidad neta antes de impuesto es igual que la operacional debido a que no hay créditos con ninguna entidad financiera.
- Del total de las ventas el 1.03% corresponde a la utilidad del ejercicio para en el año 1, para el año 2 es de 2.08%, para el año 3 es de 2.32%, para el año 4 es de 2.87% y para el año 5% 3.17%, se ve un aumento año tras año debido al incremento en las ventas de acuerdo a la proyección y cabe resaltar que desde el primer año la empresa está generando utilidad.

- Del total de las ventas el 0.87% corresponde a la utilidad del ejercicio para en el año 1, para el año 2 es de 1.99%, para el año 3 es de 2.29%, para el año 4 es de 2.87% y para el año 5% 3.17%, se ve un aumento año tras año debido al incremento en las ventas de acuerdo a la proyección, aunque no en el mismo porcentaje que el estado de resultados sin financiación y es debido a que en este caso se esta financiado el 30% de la inversión inicial.

Cuadro 28 Análisis vertical estado de resultado sin financiación

MUEBLES J DESING S.A.S ANALISIS VERTICAL ESTADO DE RESULTADOS SIN FINANCIACION EN PESOS										
	AÑO1	ANALISIS VERTICAL	AÑO2	ANALISIS VERTICAL	AÑO3	ANALISIS VERTICAL	AÑO4	ANALISIS VERTICAL	AÑO5	ANALISIS VERTICAL
INGRESOS										
Ventas	309,553,778	100.00%	332,796,908	100.00%	357,367,703	100.00%	385,620,908	100.00%	416,914,198	100.00%
Costo Mercancia Vendida	229,299,095	74.07%	248,285,532	74.61%	268,584,445	75.16%	291,360,732	75.56%	316,424,099	75.90%
UTILIDAD BRUTA	**80,254,683**	25.93%	**84,511,376**	25.39%	**88,783,258**	24.84%	**94,260,176**	24.44%	**100,490,100**	24.10%
GASTOS										
Nomina Administracion y ventas	28,105,898	9.08%	28,898,485	8.68%	29,678,744	8.30%	30,628,464	7.94%	31,669,831	7.60%
Gastos de Administracion	19,397,395	6.27%	19,944,402	5.99%	20,482,901	5.73%	21,138,354	5.48%	21,857,058	5.24%
Gastos de Ventas	19,932,941	6.44%	20,495,050	6.16%	21,048,487	5.89%	21,721,809	5.63%	22,459,989	5.39%
Gastos Depreciacion	2,414,667	0.78%	2,414,667	0.73%	2,414,667	0.68%	848,000	0.22%	848,000	0.20%
Gastos Diferidos	4,028,550	1.30%	0	0.00%	0	0.00%	0	0.00%	0	0.00%
ICA	1,021,527	0.33%	1,098,230	0.33%	1,179,313	0.33%	1,272,549	0.33%	1,375,817	0.33%
TOTAL GASTOS	**74,900,979**	**24.20%**	**72,850,833**	**21.89%**	**74,804,112**	**20.93%**	**75,609,175**	**19.61%**	**78,210,695**	**18.76%**
UTILIDAD OPERACIONAL	**5,353,704**	**1.73%**	**11,660,543**	**3.50%**	**13,979,147**	**3.91%**	**18,651,001**	**4.84%**	**22,279,405**	**5.34%**
OTROS INGRESOS Y EGRESOS										
Gastos Financieros	0	0.00%	0	0.00%	0	0.00%	0	0.00%	0	0.00%
Gastos Financieros 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 IMPUESTOS	**5,353,704**	**1.73%**	**11,660,543**	**3.50%**	**13,979,147**	**3.91%**	**18,651,001**	**4.84%**	**22,279,405**	**5.34%**
Impuesto de Renta	1,338,426	0.43%	2,915,136	0.88%	3,494,787	0.98%	4,662,750	1.21%	5,569,851	1.34%
CREE	481,833	0.16%	1,049,449	0.32%	1,258,123	0.35%	1,678,590	0.44%	2,005,146	0.48%
UTILIDAD NETA	**3,533,445**	**1.14%**	**7,695,958**	**2.31%**	**9,226,237**	**2.58%**	**12,309,661**	**3.19%**	**14,704,407**	**3.53%**
Reserva Legal	353,344	0.11%	769,596	0.23%	922,624	0.26%	1,230,966	0.32%	1,470,441	0.35%
Utilidad del Ejercicio	**3,180,100**	1.03%	**6,926,363**	2.08%	**8,303,613**	2.32%	**11,078,694**	2.87%	**13,233,966**	3.17%

Fuente: El autor

ANALISIS VERTICAL ESTADO DE RESULTADO CON FINANCIACIÓN

- Del total de las ventas el 74.07% corresponde al costo de la mercancía vendida durante el año 1, ya para el año al 5, el costo de la mercancía vendida se mantiene en un 75.06% promedio.

- Del total de las ventas el 25.93% corresponde a la utilidad bruta en el año 1, para el año 2 es de 25.93%, para el año 3 es de 24.84%, para el año 4 es de 24.44% y para el año 5% 24.10%.
- Del total de las ventas el 24.20% corresponde a los gastos de administración y ventas para el año 1, para el año 2 es de 21.89%, para el año 3 es de 20.93%, para el año 4 es de 19.61% y para el año 5% 18.76%. Siendo la nomina de administración y ventas el ítem más representativo dentro de los gastos.
- Del total de las ventas el 1.73% corresponde a la utilidad operacional en el año 1, para el año 2 es de 3.50%, para el año 3 es de 3.91%, para el año 4 es de 4.84% y para el año 5% 5.34%, se ve un aumento año tras año debido al incremento en las ventas de acuerdo a la proyección.
- La utilidad neta para análisis vertical del estado de resultados con financiación si varia, debido a que hay un crédito financiero para completar la inversión inicial, en este caso del total de las ventas el 1.46% corresponde a la utilidad neta antes de impuesto para el año 1, para el año 2 es de 3.35%, para el año 3 es de 3.86%, para el año 4 es de 4.84% y para el año 5% 5.34%, se ve un aumento año tras año debido al incremento en las ventas de acuerdo a la proyección y cabe resaltar que desde el primer año la empresa está generando utilidad.

Cuadro 29 Análisis vertical estado de resultados con financiación

MUEBLES J DESING S.A.S ANALISIS VERTICAL ESTADO DE RESULTADOS CON FINANCIACION EN PESOS										
	AÑO1	ANALISIS VERTICAL	AÑO2	ANALISIS VERTICAL	AÑO3	ANALISIS VERTICAL	AÑO4	ANALISIS VERTICAL	AÑO5	ANALISIS VERTICAL
INGRESOS										
Ventas	309,553,778	100.00%	332,796,908	100.00%	357,367,703	100.00%	385,620,908	100.00%	416,914,198	100.00%
Costo Mercancia Vendida	229,299,095	74.07%	248,285,532	74.61%	268,584,445	75.16%	291,360,732	75.56%	316,424,099	75.90%
UTILIDAD BRUTA	**80,254,683**	**25.93%**	**84,511,376**	**25.39%**	**88,783,258**	**24.84%**	**94,260,176**	**24.44%**	**100,490,100**	**24.10%**
GASTOS										
Nomina Administracion y ventas	28,105,898	9.08%	28,898,485	8.68%	29,678,744	8.30%	30,628,464	7.94%	31,669,831	7.60%
Gastos de Administracion	19,397,395	6.27%	19,944,402	5.99%	20,482,901	5.73%	21,138,354	5.48%	21,857,058	5.24%
Gastos de Ventas	19,932,941	6.44%	20,495,050	6.16%	21,048,487	5.89%	21,721,809	5.63%	22,459,989	5.39%
Gastos Depreciacion	2,414,667	0.78%	2,414,667	0.73%	2,414,667	0.68%	848,000	0.22%	848,000	0.20%
Gastos Diferidos	4,028,550	1.30%	0	0.00%	0	0.00%	0	0.00%	0	0.00%
ICA	1,021,527	0.33%	1,098,230	0.33%	1,179,313	0.33%	1,272,549	0.33%	1,375,817	0.33%
TOTAL GASTOS	**74,900,979**	**24.20%**	**72,850,833**	**21.89%**	**74,804,112**	**20.93%**	**75,609,175**	**19.61%**	**78,210,695**	**18.76%**
UTILIDAD OPERACIONAL	**5,353,704**	**1.73%**	**11,660,543**	**3.50%**	**13,979,147**	**3.91%**	**18,651,001**	**4.84%**	**22,279,405**	**5.34%**
OTROS INGRESOS Y EGRESOS										
Gastos Financieros	820,418	0.27%	524,867	0.16%	193,850	0.05%	0	0.00%	0	0.00%
Gastos Financieros Leasing	0	0.00%	0	0.00%	0	0.00%	0	0.00%	0	0.00%
TOTAL OTROS INGRESOS Y EGRESOS	**820,418**	**0.27%**	**524,867**	**0.16%**	**193,850**	**0.05%**	**0**	**0.00%**	**0**	**0.00%**
UTILIDAD NETA ANTES DE IMPUESTOS	**4,533,286**	**1.46%**	**11,135,676**	**3.35%**	**13,785,297**	**3.86%**	**18,651,001**	**4.84%**	**22,279,405**	**5.34%**
Impuesto de Renta	1,133,321	0.37%	2,783,919	0.84%	3,446,324	0.96%	4,662,750	1.21%	5,569,851	1.34%
CREE	407,996	0.13%	1,002,211	0.30%	1,240,677	0.35%	1,678,590	0.44%	2,005,146	0.48%
UTILIDAD NETA	**2,991,969**	**0.97%**	**7,349,546**	**2.21%**	**9,098,296**	**2.55%**	**12,309,661**	**3.19%**	**14,704,407**	**3.53%**
Reserva Legal	299,197	0.10%	734,955	0.22%	909,830	0.25%	1,230,966	0.32%	1,470,441	0.35%
Utilidad del Ejercicio	**2,692,772**	**0.87%**	**6,614,591**	**1.99%**	**8,188,466**	**2.29%**	**11,078,694**	**2.87%**	**13,233,966**	**3.17%**

Fuente: El autor

ANALISIS HORIZONTAL BALANCE GENERAL PROYECADO SIN FINANCIACIÓN

- El análisis horizontal es otra herramienta financiera que sirve para determinar la variación absoluta y relativa que haya sufrido una cuenta en un periodo determinado con respecto a otro anterior. Es decir que se puede evaluar si hubo o no crecimiento o decrecimiento de un periodo a otro.
- En la cuenta de caja-bancos presenta un crecimiento del 146.23% para el año 1 con respecto al balance inicial, para el año 2 el crecimiento es de 35.55% con respecto al año 1, en el año 3 es de 26.65% con respecto al año 2, para el año 4 es de 24.93% con respecto al año 3 y para el año 5 es de 22.68% con respecto al año 5. Esto debido a que las ventas cada año aumentan de acuerdo a lo proyectado.
- Para el caso de los activos fijos para el primero año decrece un -0.27% con respecto al balance inicial y para los años siguientes sucede lo mismo, debido a que estos activos se deprecian con el tiempo y su valor comercial cada año es menor.
- El total de activos para el primer año tiene un crecimiento alto de 73.14% con respecto al balance inicial, pero ya para los años siguientes se maneja un promedio, para el año 2 el crecimiento es de 22.66% con respecto al año 1, en el año 3 es de 18.86% con respecto al año 2, para el año 4 es de 21.66% con respecto al año 3 y para el año 5 es de 20.36% con respecto al año 5.
- EL total de los pasivos para el primero año es igual que como estaba presupuestado en el balance inicial, ya para el año 2 crece un 18.97% con respecto al año 1, para el año 3 crece un 9.41% con respecto al año 2, para el año 4 crece 13.04% con respecto al año 3 y para el año 5 crece 10.64% con

respecto al año 4, en conclusión todos los años crecen pero uno más que otros y es debido a las depreciaciones de los activos y las créditos que se proyectaron a 36 y 48 meses.

- El pasivo + patrimonio para el primer año tiene un crecimiento alto de 73.14% con respecto al balance inicial, pero ya para los años siguientes se maneja un promedio, para el año 2 el crecimiento es de 22.66% con respecto al año 1, en el año 3 es de 18.86% con respecto al año 2, para el año 4 es de 21.66% con respecto al año 3 y para el año 5 es de 20.36% con respecto al año 5.

Cuadro 30 Análisis horizontal balance general proyectado sin financiación

MUEBLES J DESING S.A.S ANALISIS HORIZONTAL BALANCE GENERAL PROYECTADO SIN FINANCIACION EN PESOS																
ACTIVOS		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	14,734,454	36,280,132	21,545,678	146.23%	49,177,013	12,896,880	35.55%	62,280,902	13,103,890	26.65%	77,806,355	15,525,453	24.93%	95,454,921	17,648,566	22.68%
CXC		5,159,230	5,159,230	0.00%	5,546,615	387,386	7.51%	5,956,128	409,513	7.38%	6,427,015	470,887	7.91%	6,948,570	521,555	8.12%
Inventarios		0	0	0.00%	0	0	0.00%	0	0	0.00%	0	0	0.00%	0	0	0.00%
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES	**14,734,454**	**41,439,362**	26,704,908	181.24%	**54,723,628**	13,284,266	32.06%	**68,237,031**	13,513,403	24.69%	**84,233,370**	15,996,339	23.44%	**102,403,491**	18,170,121	21.57%
ACTIVOS NO CORRIENTES																
ACTIVOS FIJOS																
MUEBLES Y ENSERES	600,000	600,000	0	0.00%	600,000	0	0.00%	600,000	0	0.00%	600,000	0	0.00%	600,000	0	0.00%
EQUIPOS DE COMPUTO Y COMUNICACIONES	4,100,000	4,100,000	0	0.00%	4,100,000	0	0.00%	4,100,000	0	0.00%	4,100,000	0	0.00%	4,100,000	0	0.00%
MAQUINARIA Y EQUIPO	4,240,000	4,240,000	0	0.00%	4,240,000	0	0.00%	4,240,000	0	0.00%	4,240,000	0	0.00%	4,240,000	0	0.00%
(-) Depreciacion Acumulada		2,414,667	2,414,667	0.00%	4,829,333	2,414,667	100.00%	7,244,000	2,414,667	50.00%	8,092,000	848,000	11.71%	8,940,000	848,000	10.48%
TOTAL ACTIVOS FIJOS	**8,940,000**	**6,525,333**	(2,414,667)	(027%)	**4,110,667**	(2,414,667)	(037%)	**1,696,000**	(2,414,667)	(059%)	**848,000**	(848,000)	(050%)	**0**	(848,000)	(100%)
ACTIVOS DIFERIDOS																
Diferidos	4,028,550	0	(4,028,550)	(100%)	0	0	0.00%	0	0	0.00%	0	0	0.00%	0	0	0.00%
TOTAL ACTIVOS DIFERIDOS	**4,028,550**	**0**	(4,028,550)	(100%)	**0**	0	0.00%	**0**	0	0.00%	**0**	0	0.00%	**0**	0	0.00%
TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES	**12,968,550**	**6,525,333**	(6,443,217)	(050%)	**4,110,667**	(2,414,667)	(037%)	**1,696,000**	(2,414,667)	(059%)	**848,000**	(848,000)	(050%)	**0**	(848,000)	(100%)
TOTAL ACTIVOS	**27,703,004**	**47,964,695**	20,261,691	73.14%	**58,834,295**	10,869,599	22.66%	**69,933,031**	11,098,736	18.86%	**85,081,370**	15,148,339	21.66%	**102,403,491**	17,322,121	20.36%
PASIVOS																
PASIVOS CORRIENTES																
CXP	0	0	0	0.00%	0	0	#¡DIV/0!	0	0	#¡DIV/0!	0	0	#¡DIV/0!	0	0	#¡DIV/0!
Cesantias X P	0	1,715,038	1,715,038	0.00%	1,763,402	48,364	2.82%	1,811,014	47,612	2.70%	1,868,966	57,952	3.20%	1,932,511	63,545	3.40%
Intereses a la Cesantias X P	0	205,887	205,887	0.00%	211,693	5,806	2.82%	217,409	5,716	2.70%	224,366	6,957	3.20%	231,994	7,628	3.40%
Impuesto de Renta X P	0	1,338,426	1,338,426	0.00%	2,915,136	1,576,710	117.80%	3,494,787	579,651	19.88%	4,662,750	1,167,964	33.42%	5,569,851	907,101	19.45%
CREE X P	0	481,833	481,833	0.00%	1,049,449	567,615	117.80%	1,258,123	208,674	19.88%	1,678,590	420,467	33.42%	2,005,146	326,556	19.45%
IVA X P	0	11,965,535	11,965,535	0.00%	12,863,978	898,443	7.51%	13,813,741	949,763	7.38%	14,905,844	1,092,103	7.91%	16,115,459	1,209,615	8.12%
INC X P	0		0	0.00%		0	0.00%			0.00%		0	0.00%		0	0.00%
ICA X P	0	1,021,527	1,021,527	0.00%	1,098,230	76,702	7.51%	1,179,313	81,084	7.38%	1,272,549	93,236	7.91%	1,375,817	103,268	8.12%
TOTAL PASIVOS CORRIENTES	**0**	**16,728,247**	16,728,247	0.00%	**19,901,887**	3,173,641	18.97%	**21,774,387**	1,872,499	9.41%	**24,613,066**	2,838,679	13.04%	**27,230,779**	2,617,714	10.64%
PASIVOS NO CORRIENTES																
Obligacion Financiera	0	0	0	0.00%	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%	0	0	0.00%
TOTAL PASIVOS NO CORRIENTES	**0**	**0**	0	0.00%	**0**	0	0.00%	**0**	0	0.00%	**0**	0	0.00%	**0**	0	0.00%
TOTAL PASIVOS	**0**	**16,728,247**	16,728,247	0.00%	**19,901,887**	3,173,641	18.97%	**21,774,387**	1,872,499	9.41%	**24,613,066**	2,838,679	13.04%	**27,230,779**	2,617,714	10.64%
PATRIMONIO																
Capital Social	27,703,004	27,703,004	0	0.00%	27,703,004	0	0.00%	27,703,004	0	0.00%	27,703,004	0	0.00%	27,703,004	0	0.00%
Utilidad Acumulada	0	3,180,100	3,180,100	0.00%	10,106,463	6,926,363	217.80%	18,410,076	8,303,613	82.16%	29,488,770	11,078,694	60.18%	42,722,737	13,233,966	44.88%
Reserva Legal Acumulada	0	353,344	353,344	0.00%	1,122,940	769,596	217.80%	2,045,564	922,624	82.16%	3,276,530	1,230,966	60.18%	4,746,971	1,470,441	44.88%
TOTAL PATRIMONIO	**27,703,004**	**31,236,449**	3,533,445	12.75%	**38,932,407**	7,695,958	24.64%	**48,158,644**	9,226,237	23.70%	**60,468,304**	12,309,661	25.56%	**75,172,711**	14,704,407	24.32%
PASIVOS + PATRIMONIO	**27,703,004**	**47,964,695**	20,261,691	73.14%	**58,834,295**	10,869,599	22.66%	**69,933,031**	11,098,736	18.86%	**85,081,370**	15,148,339	21.66%	**102,403,491**	17,322,121	20.36%
	0	0			0			0			0			0		

ANALISIS HORIZONTAL BALANCE GENERAL PROYECADO CON FINANCIACIÓN

- El análisis horizontal es otra herramienta financiera que sirve para determinar la variación absoluta y relativa que haya sufrido una cuenta en un periodo determinado con respecto a otro anterior. Es decir que se puede evaluar si hubo o no crecimiento o decrecimiento de un periodo a otro.

- En la cuenta de caja-bancos presenta un crecimiento del 123.94% para el año 1 con respecto al balance inicial, para el año 2 el crecimiento es de 29.98% con respecto al año 1, en el año 3 es de 23.31% con respecto al año 2, para el año 4 es de 29.48% con respecto al año 3 y para el año 5 es de 25.77% con respecto al año 5. Esto debido a que las ventas cada año aumentan de acuerdo a lo proyectado.
- Para el caso de los activos fijos para el primero año decrece un -0.27% con respecto al balance inicial y para los años siguientes sucede lo mismo, debido a que estos activos se deprecian con el tiempo y su valor comercial cada año es menor.
- El total de activos para el primer año tiene un crecimiento alto de 61.29% con respecto al balance inicial, pero ya para los años siguientes se maneja un promedio, para el año 2 el crecimiento es de 17.60% con respecto al año 1, en el año 3 es de 15.21% con respecto al año 2, para el año 4 es de 25.13% con respecto al año 3 y para el año 5 es de 22.87% con respecto al año 5.
- EL total de los pasivos para el primero año es igual que como estaba presupuestado en el balance inicial, ya para el año 2 crece un 19.90% con respecto al año 1, para el año 3 crece un 10.06% con respecto al año 2, para el año 4 crece 13.38% con respecto al año 3 y para el año 5 crece 10.64% con respecto al año 4, en conclusión todos los años crecen pero uno más que otros y es debido a las depreciaciones de los activos y las créditos que se proyectaron a 36 y 48 meses.
- El pasivo + patrimonio para el primer año tiene un crecimiento alto de 61.29% con respecto al balance inicial, pero ya para los años siguientes se maneja un promedio, para el año 2 el crecimiento es de 17.60% con respecto al año 1, en el año 3 es de 15.21% con respecto al año 2, para el año 4 es de 25.13% con respecto al año 3 y para el año 5 es de 22.87% con respecto al año 5.

Cuadro 31 Análisis horizontal balance general proyectado con financiación

MUEBLES J DESING S.A.S

ANALISIS HORIZONTAL BALANCE GENERAL PROYECTADO CON FINANCIACION EN PESOS

ACTIVOS		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	14,734,454	32,996,787	18,262,333	123.94%	42,889,264	9,892,477	29.98%	52,888,263	9,998,999	23.31%	68,479,624	15,591,362	29.48%	86,128,190	17,648,566	25.77%
CXC		5,159,230	5,159,230	0.00%	5,546,615	387,386	7.51%	5,956,128	409,513	7.38%	6,427,015	470,887	7.91%	6,948,570	521,555	8.12%
Inventarios		0	0	0.00%	0	0	0.00%	0	0	0.00%	0	0	0.00%	0	0	0.00%
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES	**14,734,454**	**38,156,016**	23,421,563	158.96%	**48,435,879**	10,279,862	26.94%	**58,844,391**	10,408,512	21.49%	**74,906,639**	16,062,248	27.30%	**93,076,760**	18,170,121	24.26%
ACTIVOS NO CORRIENTES																
ACTIVOS FIJOS																
MUEBLES Y ENSERES	600,000	600,000	0	0.00%	600,000	0	0.00%	600,000	0	0.00%	600,000	0	0.00%	600,000	0	0.00%
EQUIPOS DE COMPUTO Y COMUNICACIONES	4,100,000	4,100,000	0	0.00%	4,100,000	0	0.00%	4,100,000	0	0.00%	4,100,000	0	0.00%	4,100,000	0	0.00%
MAQUINARIA Y EQUIPO	4,240,000	4,240,000	0	0.00%	4,240,000	0	0.00%	4,240,000	0	0.00%	4,240,000	0	0.00%	4,240,000	0	0.00%
(-) Depreciacion Acumulada		2,414,667	2,414,667	0.00%	4,829,333	2,414,667	100.00%	7,244,000	2,414,667	50.00%	8,092,000	848,000	11.71%	8,940,000	848,000	10.48%
TOTAL ACTIVOS FIJOS	**8,940,000**	**6,525,333**	(2,414,667)	(027%)	**4,110,667**	(2,414,667)	(037%)	**1,696,000**	(2,414,667)	(059%)	**848,000**	(848,000)	(050%)	**0**	(848,000)	(100%)
ACTIVOS DIFERIDOS																
Diferidos	4,028,550	0	(4,028,550)	(100%)	0	0	0.00%	0	0	0.00%	0	0	0.00%	0	0	0.00%
TOTAL ACTIVOS DIFERIDOS	**4,028,550**	**0**	(4,028,550)	(100%)	**0**	0	0.00%	**0**	0	0.00%	**0**	0	0.00%	**0**	0	0.00%
TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES	**12,968,550**	**6,525,333**	(6,443,217)	(050%)	**4,110,667**	(2,414,667)	(037%)	**1,696,000**	(2,414,667)	(059%)	**848,000**	(848,000)	(050%)	**0**	(848,000)	(100%)
TOTAL ACTIVOS	**27,703,004**	**44,681,350**	16,978,346	61.29%	**52,546,546**	7,865,196	17.60%	**60,540,391**	7,993,845	15.21%	**75,754,639**	15,214,248	25.13%	**93,076,760**	17,322,121	22.87%
PASIVOS																
PASIVOS CORRIENTES																
CXP	0	0	0	0.00%	0	0	#¡DIV/0!	0	0	#¡DIV/0!	0	0	#¡DIV/0!	0	0	#¡DIV/0!
Cesantias X P	0	1,715,038	1,715,038	0.00%	1,763,402	48,364	2.82%	1,811,014	47,612	2.70%	1,868,966	57,952	3.20%	1,932,511	63,545	3.40%
Intereses a la Cesantias X P	0	205,887	205,887	0.00%	211,693	5,806	2.82%	217,409	5,716	2.70%	224,366	6,957	3.20%	231,994	7,628	3.40%
Impuesto de Renta X P	0	1,133,321	1,133,321	0.00%	2,783,919	1,650,598	145.64%	3,446,324	662,405	23.79%	4,662,750	1,216,426	35.30%	5,569,851	907,101	19.45%
CREE X P	0	407,996	407,996	0.00%	1,002,211	594,215	145.64%	1,240,677	238,466	23.79%	1,678,590	437,913	35.30%	2,005,146	326,556	19.45%
IVA X P	0	11,965,535	11,965,535	0.00%	12,863,978	898,443	7.51%	13,813,741	949,763	7.38%	14,905,844	1,092,103	7.91%	16,115,459	1,209,615	8.12%
INC X P	0															
ICA X P	0	1,021,527	1,021,527	0.00%	1,098,230	76,702	7.51%	1,179,313	81,084	7.38%	1,272,549	93,236	7.91%	1,375,817	103,268	8.12%
TOTAL PASIVOS CORRIENTES	**0**	**16,449,304**	16,449,304	0.00%	**19,723,433**	3,274,128	19.90%	**21,708,478**	1,985,045	10.06%	**24,613,066**	2,904,588	13.38%	**27,230,779**	2,617,714	10.64%
PASIVOS NO CORRIENTES																
Obligacion Financiera	8,310,901	5,847,974	(2,462,927)	(030%)	3,089,496	(2,758,478)	(047%)	0	(3,089,496)	(100%)	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	**8,310,901**	**5,847,974**	(2,462,927)	(030%)	**3,089,496**	(2,758,478)	(047%)	**0**	(3,089,496)	(100%)	**0**	0	0.00%	**0**	0	0.00%
TOTAL PASIVOS	**8,310,901**	**22,297,278**	13,986,377	168.29%	**22,812,928**	515,650	2.31%	**21,708,478**	(1,104,450)	(005%)	**24,613,066**	2,904,588	13.38%	**27,230,779**	2,617,714	10.64%
PATRIMONIO																
Capital Social	19,392,103	19,392,103	0	0.00%	19,392,103	0	0.00%	19,392,103	0	0.00%	19,392,103	0	0.00%	19,392,103	0	0.00%
Utilidad Acumulada	0	2,692,772	2,692,772	0.00%	9,307,363	6,614,591	245.64%	17,495,829	8,188,466	87.98%	28,574,524	11,078,694	63.32%	41,808,490	13,233,966	46.31%
Reserva Legal Acumulada	0	299,197	299,197	0.00%	1,034,151	734,955	245.64%	1,943,981	909,830	87.98%	3,174,947	1,230,966	63.32%	4,645,388	1,470,441	46.31%
TOTAL PATRIMONIO	**19,392,103**	**22,384,071**	2,991,969	15.43%	**29,733,617**	7,349,546	32.83%	**38,831,913**	9,098,296	30.60%	**51,141,574**	12,309,661	31.70%	**65,845,981**	14,704,407	28.75%
PASIVOS + PATRIMONIO	**27,703,004**	**44,681,350**	16,978,346	61.29%	**52,546,546**	7,865,196	17.60%	**60,540,391**	7,993,845	15.21%	**75,754,639**	15,214,248	25.13%	**93,076,760**	17,322,121	22.87%
	0	0			0			0			0			0		

Fuente: El autor

ANALISIS HORIZONTAL ESTADO DE RESULTADO SIN FINANCIACIÓN

- En la cuenta de ventas presenta un crecimiento del 7.51% para el año 2 con respecto al año 1, en el año 3 es de 7.38% con respecto al año 2, para el año 4 es de 7.91% con respecto al año 3 y para el año 5 es de 8.12% con respecto al año 5. Se puede notar que cada año hay un crecimiento con respecto al año anterior y esto es debido a la proyección de unidades a vender.

- El costo de la mercancía vendida presenta un crecimiento del 8.28% para el año 2 con respecto al año 1, en el año 3 es de 8.18% con respecto al año 2, para el año 4 es de 8.48% con respecto al año 3 y para el año 5 es de 8.60% con respecto al año 5. Se puede notar que cada año hay un crecimiento con respecto al año anterior y esto es debido a que es directamente proporcional si las ventas aumentan.

- La utilidad bruta presenta un crecimiento del 5.30% para el año 2 con respecto al año 1, en el año 3 es de 5.05% con respecto al año 2, para el año 4 es de 6.17% con respecto al año 3 y para el año 5 es de 6.61% con respecto al año 5. Se puede notar que cada año hay un crecimiento con respecto al año anterior y esto es debido a la empresa cada año esta vendiendo mas que el año inmediatamente anterior.

- La utilidad del ejercicio es muy buena , presenta un crecimiento del 117.80% para el año 2 con respecto al año 1, en el año 3 es de 19.88% con respecto al año 2, para el año 4 es de 33.427% con respecto al año 3 y para el año 5 es de 19.45% con respecto al año 5.

Cuadro 32 Análisis horizontal estado de resultado sin financiación

MUEBLES J DESING S.A.S ANALISIS HORIZONTAL ESTADO DE RESULTADOS SIN FINANCIACION EN PESOS													
	AÑO1	AÑO2	VARIACION ABSOLUTA	VARIACION RELATIVA	AÑO3	VARIACION ABSOLUTA	VARIACION RELATIVA	AÑO4	VARIACION ABSOLUTA	VARIACION RELATIVA	AÑO5	VARIACION ABSOLUTA	VARIACION RELATIVA
INGRESOS													
Ventas	309,553,778	332,796,908	23,243,130	7.51%	357,367,703	24,570,795	7.38%	385,620,908	28,253,205	7.91%	416,914,198	31,293,291	8.12%
Costo Mercancia Vendida	229,299,095	248,285,532	18,986,437	8.28%	268,584,445	20,298,913	8.18%	291,360,732	22,776,287	8.48%	316,424,099	25,063,367	8.60%
UTILIDAD BRUTA	**80,254,683**	**84,511,376**	**4,256,693**	**5.30%**	**88,783,258**	**4,271,882**	**5.05%**	**94,260,176**	**5,476,917**	**6.17%**	**100,490,100**	**6,229,924**	**6.61%**
GASTOS													
Nomina Administracion y ventas	28,105,898	28,898,485	792,586	2.82%	29,678,744	780,259	2.70%	30,628,464	949,720	3.20%	31,669,831	1,041,368	3.40%
Gastos de Administracion	19,397,395	19,944,402	547,007	2.82%	20,482,901	538,499	2.70%	21,138,354	655,453	3.20%	21,857,058	718,704	3.40%
Gastos de Ventas	19,932,941	20,495,050	562,109	2.82%	21,048,487	553,437	2.70%	21,721,809	673,322	3.20%	22,459,989	738,181	3.40%
Gastos Depreciacion	2,414,667	2,414,667	0	0.00%	2,414,667	0	0.00%	848,000	(1,566,667)	(065%)	848,000	0	0.00%
Gastos Diferidos	4,028,550	0	(4,028,550)	(100%)	0	0	0.00%	0	0	0.00%	0	0	0.00%
ICA	1,021,527	1,098,230	76,702	7.51%	1,179,313	81,084	7.38%	1,272,549	93,236	7.91%	1,375,817	103,268	8.12%
TOTAL GASTOS	**74,900,979**	**72,850,833**	(2,050,146)	(003%)	**74,804,112**	1,953,279	2.68%	**75,609,175**	805,063	1.08%	**78,210,695**	2,601,520	3.44%
UTILIDAD OPERACIONAL	**5,353,704**	**11,660,543**	6,306,839	117.80%	**13,979,147**	2,318,604	19.88%	**18,651,001**	4,671,854	33.42%	**22,279,405**	3,628,404	19.45%
OTROS INGRESOS Y EGRESOS													
Gastos Financieros	0	0	0	0.00%	0	0	0.00%	0	0	0.00%	0	0	0.00%
Gastos Financieros Leasing	0	0	0	0.00%	0	0	0.00%	0	0	0.00%	0	0	0.00%
TOTAL OTROS INGRESOS Y EGRESOS	**0**	**0**	0	0.00%	**0**	0	0.00%	**0**	0	0.00%	**0**	0	0.00%
UTILIDAD NETA ANTES DE IMPUESTOS	**5,353,704**	**11,660,543**	6,306,839	117.80%	**13,979,147**	2,318,604	19.88%	**18,651,001**	4,671,854	33.42%	**22,279,405**	3,628,404	19.45%
Impuesto de Renta	1,338,426	2,915,136	1,576,710	117.80%	3,494,787	579,651	19.88%	4,662,750	1,167,964	33.42%	5,569,851	907,101	19.45%
CREE	481,833	1,049,449	567,615	117.80%	1,258,123	208,674	19.88%	1,678,590	420,467	33.42%	2,005,146	326,556	19.45%
UTILIDAD NETA	**3,533,445**	**7,695,958**	4,162,514	117.80%	**9,226,237**	1,530,278	19.88%	**12,309,661**	3,083,424	33.42%	**14,704,407**	2,394,746	19.45%
Reserva Legal	353,344	769,596	416,251	117.80%	922,624	153,028	19.88%	1,230,966	308,342	33.42%	1,470,441	239,475	19.45%
Utilidad del Ejercicio	**3,180,100**	**6,926,363**	3,746,262	117.80%	**8,303,613**	1,377,251	19.88%	**11,078,694**	2,775,081	33.42%	**13,233,966**	2,155,272	19.45%

Fuente: El autor

ANALISIS HORIZONTAL ESTADO DE RESULTADO CON FINANCIACIÓN

- En la cuenta de ventas presenta un crecimiento del 7.51% para el año 2 con respecto al año 1, en el año 3 es de 7.38% con respecto al año 2, para el año 4 es de 7.91% con respecto al año 3 y para el año 5 es de 8.12% con respecto al año 5. Se puede notar que cada año hay un crecimiento con respecto al año anterior y esto es debido a la proyección de unidades a vender.

- El costo de la mercancía vendida presenta un crecimiento del 8.28% para el año 2 con respecto al año 1, en el año 3 es de 8.18% con respecto al año 2, para el año 4 es de 8.48% con respecto al año 3 y para el año 5 es de 8.60% con respecto al año 5. Se puede notar que cada año hay un crecimiento con respecto al año anterior y esto es debido a que es directamente proporcional si las ventas aumentan.

- La utilidad bruta presenta un crecimiento del 5.30% para el año 2 con respecto al año 1, en el año 3 es de 5.05% con respecto al año 2, para el año 4 es de 6.17% con respecto al año 3 y para el año 5 es de 6.61% con respecto al año 5. Se puede notar que cada año hay un crecimiento con respecto al año anterior y esto es debido a la empresa cada año está vendiendo más que el año inmediatamente anterior.
- La utilidad del ejercicio es muy buena a pesar de que hay en este caso obligaciones financieras, presenta un crecimiento del 145,64% para el año 2 con respecto al año 1, en el año 3 es de 23.79% con respecto al año 2, para el año 4 es de 35.30% con respecto al año 3 y para el año 5 es de 19.45% con respecto al año 5.

Cuadro 33 Análisis horizontal estado de resultados con financiación

MUEBLES J DESING S.A.S

ANALISIS HORIZONTAL ESTADO DE RESULTADOS CON FINANCIACION EN PESOS

	AÑO1	AÑO2	VARIACION ABSOLUTA	VARIACION RELATIVA	AÑO3	VARIACION ABSOLUTA	VARIACION RELATIVA	AÑO4	VARIACION ABSOLUTA	VARIACION RELATIVA	AÑO5	VARIACION ABSOLUTA	VARIACION RELATIVA
INGRESOS													
Ventas	309,553,778	332,796,908	23,243,130	7.51%	357,367,703	24,570,795	7.38%	385,620,908	28,253,205	7.91%	416,914,198	31,293,291	8.12%
Costo Mercancia Vendida	229,299,095	248,285,532	18,986,437	8.28%	268,584,445	20,298,913	8.18%	291,360,732	22,776,287	8.48%	316,424,099	25,063,367	8.60%
UTILIDAD BRUTA	**80,254,683**	**84,511,376**	4,256,693	5.30%	**88,783,258**	4,271,882	5.05%	**94,260,176**	5,476,917	6.17%	**100,490,100**	6,229,924	6.61%
GASTOS													
Nomina Administracion y ventas	28,105,898	28,898,485	792,586	2.82%	29,678,744	780,259	2.70%	30,628,464	949,720	3.20%	31,669,831	1,041,368	3.40%
Gastos de Administracion	19,397,395	19,944,402	547,007	2.82%	20,482,901	538,499	2.70%	21,138,354	655,453	3.20%	21,857,058	718,704	3.40%
Gastos de Ventas	19,932,941	20,495,050	562,109	2.82%	21,048,487	553,437	2.70%	21,721,809	673,322	3.20%	22,459,989	738,181	3.40%
Gastos Depreciacion	2,414,667	2,414,667	0	0.00%	2,414,667	0	0.00%	848,000	(1,566,667)	(065%)	848,000	0	0.00%
Gastos Diferidos	4,028,550	0	(4,028,550)	(100%)	0	0	0.00%	0	0	0.00%	0	0	0.00%
ICA	1,021,527	1,098,230	76,702	7.51%	1,179,313	81,084	7.38%	1,272,549	93,236	7.91%	1,375,817	103,268	8.12%
TOTAL GASTOS	**74,900,979**	**72,850,833**	(2,050,146)	(003%)	**74,804,112**	1,953,279	2.68%	**75,609,175**	805,063	1.08%	**78,210,695**	2,601,520	3.44%
UTILIDAD OPERACIONAL	**5,353,704**	**11,660,543**	6,306,839	117.80%	**13,979,147**	2,318,604	19.88%	**18,651,001**	4,671,854	33.42%	**22,279,405**	3,628,404	19.45%
OTROS INGRESOS Y EGRESOS													
Gastos Financieros	820,418	524,867	(295,551)	(036%)	193,850	(331,017)	(063%)	0	(193,850)	(100%)	0	0	0.00%
Gastos Financieros Leasing													
TOTAL OTROS INGRESOS Y EGRESOS	**820,418**	**524,867**	(295,551)	(036%)	**193,850**	(331,017)	(063%)	**0**	(193,850)	(100%)	**0**	0	0.00%
UTILIDAD NETA ANTES DE IMPUESTOS	**4,533,286**	**11,135,676**	6,602,390	145.64%	**13,785,297**	2,649,621	23.79%	**18,651,001**	4,865,704	35.30%	**22,279,405**	3,628,404	19.45%
Impuesto de Renta	1,133,321	2,783,919	1,650,598	145.64%	3,446,324	662,405	23.79%	4,662,750	1,216,426	35.30%	5,569,851	907,101	19.45%
CREE	407,996	1,002,211	594,215	145.64%	1,240,677	238,466	23.79%	1,678,590	437,913	35.30%	2,005,146	326,556	19.45%
UTILIDAD NETA	**2,991,969**	**7,349,546**	4,357,577	145.64%	**9,098,296**	1,748,750	23.79%	**12,309,661**	3,211,365	35.30%	**14,704,407**	2,394,746	19.45%
Reserva Legal	299,197	734,955	435,758	145.64%	909,830	174,875	23.79%	1,230,966	321,136	35.30%	1,470,441	239,475	19.45%
Utilidad del Ejercicio	**2,692,772**	**6,614,591**	3,921,820	145.64%	**8,188,466**	1,573,875	23.79%	**11,078,694**	2,890,228	35.30%	**13,233,966**	2,155,272	19.45%

Fuente: El autor

5.16 RAZONES FINANCIERAS

Cuadro 34 Razones financieras sin financiación

MUEBLES J DESING S.A.S RAZONEZ FINANCIERAS ESTADOS FINANCIEROS SIN FINANCIACION					
	AÑO1	AÑO2	AÑO3	AÑO4	AÑO5
Capital de trabajo neto	24,711,115	34,821,740	46,462,644	59,620,304	75,172,711
Razón corriente	2.48	2.75	3.13	3.42	3.76
Prueba acidad	2.48	2.75	3.13	3.42	3.76
Endeudamiento	34.88%	33.83%	31.14%	28.93%	26.59%
Apalancamiento	53.55%	51.12%	45.21%	40.70%	36.22%
Dias de cartera	6	6	6	6	6
Rotacion de cartera	60	60	60	60	60
Rendimientos sobre activos	11.16%	19.82%	19.99%	21.92%	21.76%
Rendimientos sobre patrimonio	17.14%	29.95%	29.03%	30.84%	29.64%
Margenes bruto	25.93%	25.39%	24.84%	24.44%	24.10%
Margen operacional	1.73%	3.50%	3.91%	4.84%	5.34%
Margen Neto	1.14%	2.31%	2.58%	3.19%	3.53%
Dias año	360				

Fuente: EL autor

- **CAPITAL DE TRABAJO NETO:** Se calcula restando los activos corrientes al pasivo corriente, a medida que los pasivos disminuyan y los activos aumente el capital de trabajo será mucho mayor para la empresa. Para este caso la empresa tiene un capital de trabajo de $24.711.115 indicando que tiene capacidad de pago a corto plazo y capital para el funcionamiento de la misma.
- **RAZÓN CORRIENTE:** Se calcula por dividir el activo corriente entre el pasivo corriente. Se considera que si es mayor a 1, la empresa es solvente, si está por

debajo tiene problemas de liquidez. En este caso la empresa tiene 2.48% para el primer año para responder por sus obligaciones.

- **PRUEBA ACIDA:** Se calcula similar al razón corriente pero se excluyen los inventarios del activo corriente, es decir el resultante de la reste de activo corriente menos inventario se divide por el pasivo corriente, esta prueba permite saber si tiene la capacidad para responder por sus obligaciones a corto plazo, en este cado la empresa tiene 2.48% para el primer año.
- **RAZON DE ENDEUDAMIENTO:** Esta prueba permite saber qué porcentaje de los activos están financiados, se calcula dividendo el pasivo total entre el activo total. Para este caso la empresa tiene un nivel de endeudamiento del 49.90%.
- **ROTACIÓN DE CARTERA:** Este indicador permite saber la frecuencia con la que recauda la cartera la empresa, se calcula dividendo las cuentas por cobrar son las ventas y el resultante se multiplica por 360 días, en este caso cada 60 días rota la cartera para MUEBLES J DESING S.A.S
- **RENDIMIENTOS: Este** indicador se calcula dividiendo la utilidad ya sea el total de los activos o el total del patrimonio, este indicador sirve para medir cual es el efectividad de la administración de la empresa y que tan rentable es.
- **MARGENES:** Con estas razones se mide el porcentaje de rentabilidad que la empresa tiene con respecto su operación, se calcula margen bruto, operacional y neto, que para este caso nos vamos a fijar en el neto, donde tiene un margen neto de 1.14% para el primer año, siendo positivo ya que la empresa genera utilidad y tiene respaldo económico para cumplir con sus obligaciones.

Cuadro 35 Razones financieras con financiación

MUEBLES J DESING S.A.S RAZONEZ FINANCIERAS ESTADOS FINANCIEROS CON FINANCIACION					
	AÑO1	AÑO2	AÑO3	AÑO4	AÑO5
Capital de trabajo neto	21,706,712	28,712,446	37,135,913	50,293,574	65,845,981
Razón corriente	2.32	2.46	2.71	3.04	3.42
Prueba acidad	2.32	2.46	2.71	3.04	3.42
Endeudamiento	49.90%	43.41%	35.86%	32.49%	26.59%
Apalancamiento	53.55%	51.12%	45.21%	40.70%	41.36%
Dias de cartera	6	6	6	6	6
Rotacion de cartera	60	60	60	60	60
Rendimientos sobre activos	10.15%	21.19%	22.77%	24.62%	23.94%
Rendimientos sobre patrimonio	25.93%	25.39%	24.84%	24.44%	24.10%
Margenes bruto	25.93%	25.39%	24.84%	24.44%	24.10%
Margen operacional	1.73%	3.50%	3.91%	4.84%	5.34%
Margen Neto	0.97%	2.21%	2.55%	3.19%	3.53%
Dias año	360				

Fuente: El autor

- **CAPITAL DE TRABAJO NETO:** Se calcula restando los activos corrientes al pasivo corriente, a medida que los pasivos disminuyan y los activos aumente el capital de trabajo será mucho mayor para la empresa. Para este caso la empresa tiene un capital de trabajo de $21.706.712 indicando que tiene capacidad de pago a corto plazo y capital para el funcionamiento de la misma.
- **RAZÓN CORRIENTE:** Se calcula por dividir el activo corriente entre el pasivo corriente. Se considera que si es mayor a 1, la empresa es solvente, si está por debajo tiene problemas de liquidez. En este caso la empresa tiene 2.32% para el primer año para responder por sus obligaciones.
- **PRUEBA ACIDA:** Se calcula similar al razón corriente pero se excluyen los inventarios del activo corriente, es decir el resultante de la reste de activo corriente menos inventario se divide por el pasivo corriente, esta prueba permite saber si tiene la capacidad para responder por sus obligaciones a corto plazo, en este cado la empresa tiene 2.32% para el primer año.

- **RAZON DE ENDEUDAMIENTO:** Esta prueba permite saber qué porcentaje de los activos están financiados, se calcula dividendo el pasivo total entre el activo total. Para este caso la empresa tiene un nivel de endeudamiento del 49.90%.
- **ROTACIÓN DE CARTERA:** Este indicador permite saber la frecuencia con la que recauda la cartera la empresa, se calcula dividendo las cuentas por cobrar son las ventas y el resultante se multiplica por 360 días, en este caso cada 60 días rota la cartera para MUEBLES J DESING S.A.S
- **RENDIMIENTOS:** Este indicador se calcula dividiendo la utilidad ya sea el total de los activos o el total del patrimonio, este indicador sirve para medir cual es el efectividad de la administración de la empresa y que tan rentable es.
- **MARGENES:** Con estas razones se mide el porcentaje de rentabilidad que la empresa tiene con respecto su operación, se calcula margen bruto, operacional y neto, que para este caso nos vamos a fijar en el neto, donde tiene un margen neto de 0.97% para el primer año, siendo positivo ya que la empresa genera utilidad y tiene respaldo económico para cumplir con sus obligaciones.

5.17 PUNTO DE EQUILIBRIO

Cuadro 36 Punto de equilibrio

MUEBLES J DESING S.A.S PUNTO DE EQUILIBRIO																	
	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	AÑO1	AÑO2	AÑO3	AÑO4	AÑO5
PE ER-SF	39	39	39	39	39	39	39	39	39	39	39	39	473	497	513	531	546
PE ER-CF	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	477	499	514	531	546

Fuente: El autor

El punto de equilibrio es un insumo mas para tener en cuenta en el análisis financiero, este se encarga de mostrar cuando es lo que la empresa debe de vender en unidades para no perder ni ganar si no estar en un punto de equilibrio como su nombre lo indica.

Para este caso MUEBLES J DESING S.A.S debe de vender al año 473 und en el primer año si su operación es sin financiación, pero si la inversión inicial es con financiación debe de vender 477 und en el primer año.

5.18 ANALISIS DE SENSIBILIDAD

Cuadro 37 Análisis de sensibilidad

	ANALISIS DE SENSIBILIDAD			
	DISMINUCION MARGEN BRUTO 5%			
	FLUJO CAJA SF		FLUJO DE CAJA CF	
	VALORES ORIGINALES	VALORES MODIFICADOS	VALORES ORIGINALES	VALORES MODIFICADOS
VPN ($)	20,229,417	(10,564,536)	22,065,422	(9,019,068)
TIR	54.30%	1.20%	69.63%	(0.75%)
B/C(VECES)	1.73	0.62	2.14	0.53

Fuente: El autor

En este cuadro se observa el riesgo que corre la empresa si llega a disminuir su margen de rentabilidad en un 5%, generaría perdidas y no sería viable, la TIR pasaría de un 54.30% sin financiación a un 1.20% estando muy por debajo del costo de oportunidad.

6 CONCLUSIONES

De acuerdo a la investigación de mercado y basados en todo el desarrollo del proyecto, se puede decir que es viable la creación de la empresa.

Basados en la investigación de mercado se puede concluir:

- La empresa MUEBLES J DESING S.A.S tiene la ventaja de ofrecer muebles en madera de excelente calidad a un precio altamente competitivo.
- .Que la empresa MUEBLES J DESING S.A.S construye sociedad al contratar mayores de edad que no han podido tener un empleo debido a que no han terminado sus estudios de bachiller.

7 BIBLIOGRAFIA

AGR, openingMarkets. (2012). ¿Porque Colombia?: sector mueble e Iluminación. Recuperado a partir de http://www.infurma.es/envios/2012/agr0803/SECTOR_MUEBLE_E_ILUMINACION_COLOMBIA.pdf

Alcaldia de Santiago de Cali. (2008). Plan de desarrollo 2008-2011: Comuna 19. Recuperado a partir de www.cali.gov.co/descargar.php?idFile=3809

Aristizabal, C. (2011). El sector mobiliario se prepara para el TLC. *El periodico el Colombiano*. Recuperado a partir de http://www.elcolombiano.com/el_sector_mobiliario_se_prepara_para_el_tlc-MYEC_155485

Camacol. (2015). Estudios Económicos. Recuperado 30 de abril de 2015, a partir de http://camacol.co/informacion-economica/estudios-economicos

El ergonomista.com. (2004). Estrategia empresarial, diseño organizativo. Recuperado 30 de abril de 2015, a partir de http://www.elergonomista.com/pam01.html

Marin Villar, C. (2014). Indicadores de la construcción, estratégicos para el marketing del mueble y la madera. *Noviembre 2014*, (85). Recuperado a partir de http://www.revista-mm.com/mmflip/files/revista%20muebles85.pdf

Marin Villar, C. (2014). Las importaciones de muebles continúan en franco ascenso. *Septiembre- Noviembre 2014*, (85). Recuperado a partir de http://www.revista-mm.com/mmflip/files/revista%20muebles85.pdf

Redacción revista M&M. (2014). Proyectos universitarios y sus tendencias para el futuro. *Septiembre- Noviembre 2014*, (85). Recuperado a partir de http://www.revista-mm.com/mmflip/files/revista%20muebles85.pdf

8 ANEXOS

Anexo 1 Diseño de encuetas

FECHA:

JM DESING

NOMBRES:		BARRIO:	
APELLIDOS:		EDAD:	
DIRECCION:		SEXO:	

MARQUE CON UNA (X) DE LA PREGUNTA 1 A LA 6

1. ¿ HA COMPRADO ALGUNA VES MUBLES EN MADERA PARA EL HOGAR?

SI ☐ NO ☐

2. ¿ QUE TIPO DE MUBLES EN MADERA HA COMPRADO PARA EL HOGAR

SALA	
CAMA	
COMEDOR	

3. ¿ CON QUE FRECUENCIA COMPRA MUBLES EN MADERA PARA EL HOGAR?

1 AÑO	
2 AÑOS	
3 AÑOS O MAS	

4. ¿ CUAL ES LA RAZóN POR LA CUAL HA COMPRADO MUEBLES EN MADERA?

NECESIDAD	
PRECIO	
CALIDAD	
PROMOCION	

5. ¿ CUAL ES SU CONCEPTO SOBRE LOS PRECIOS DE LOS MUEBLES EN MADERA ?

NORMAL	
ECONOMICOS	
COSTOSOS	

6. ¿ CUAL ES SU CONCEPTO SOBRE LA CALIDAD DE LOS MUEBLES EN MADERA ?

EXCELENTE	
BUENA	
REGULAR	
MALA	

7. ¿ CUAL DE LAS SIGUIENTES VARIABLES ES MAS IMPORTANTE PARA USTED?

PRECIO	
CALIDAD	
DISEÑO	

8. ¿ CUÁNTO ESTARIA USTED DISPUESTO A PAGAR POR UN JUEGO DE SALA EN MADERA?

$ 500,000 ☐ $ 700,000 ☐ $ 1,000,000 ☐

9. ¿ CUÁNTO ESTARIA USTED DISPUESTO A PAGAR POR UNA CAMA EN MADERA?

$ 300,000 ☐ $ 500,000 ☐ $ 800,000 ☐