



ESCUELA DE ADMINISTRACION, COMERCIO Y FINANZAS

Plan de negocio: Producción y comercialización de muebles personalizados (Mundo Muebles)

Tesis para obtener el Título de Licenciatura en Administración Turística y Hotelera, Banca y Finanzas y Mercadotecnia

Autoras:

Br. Tatiana Lisbeth Maltez Zapata	1011038
Br. Katering Edick Mena Orozco	1212081
Br. Ana Gabriela Poveda Olivier	1011349
Br. Francisca del Socorro Téllez Ramos	1111812

Tutor:

MBA. María Mercedes Pérez Calero

Dedicatoria	7
Agradecimientos	8
Resumen Ejecutivo	10
1. Objetivos	11
1 Objetivo General	11
1.1 Objetivos específicos	11
2. Aporte del proyecto a la economía local/nacional	12
3. Perfil estratégico	13
1.1 Misión	13
1.2 Visión	13
1.3 Estrategia del negocio	13
4 Plan de marketing	14
4.1 Análisis del entorno y el sector	14
4.1.1 Análisis del Macro entorno	14
4.1.2 Análisis del sector:	21
4.1.3 Matriz de oportunidades y Amenazas	24
4.2 Investigación de mercados	25
4.2.1 Antecedentes y definición del problema	25
4.2.2 Problema de Investigación	26
4.2.3 Sistematización	27
4.2.4 Justificación	27
4.2.5 Necesidades de Información	28
4.2.6 Objetivos de la investigación	28
4.2.7 Método de la investigación	28
4.2.8 Validación evaluación y trabajo de campo	30
4.2.9 Procesamiento de la información y análisis de los datos	34
4.2.10 Análisis de los resultados	34
4.3 Descripción del producto.	37
4.3.1 producto	37
4.3.2 Clasificación del producto	40
4.3.3 Diseño y niveles del producto o servicio	41
4.3.7 Ciclo de vida del producto	44
4.3.8 Marca	45
4.3.9 Análisis de la competencia	46
4.4 Objetivos de marketing	47
4.4.1 Objetivo general	47
4.4.2 Objetivos específicos	47
4.5 Descripción del mercado meta	47

4.6 Demanda y participación del mercado	48
4.7 Precio de venta	52
4.7.1 Precio sin IVA	52
	53
	53
4.7.2 Precios con IVA	53
4.7.3 Proyecciones de venta	53
4.8 Estrategias de Marketing	54
4.8.1 Estrategias de posicionamiento	54
4.8.2 Estrategias de segmentación de Mercado	54
4.9 Plan de acción	55
4.9.1 Acciones de producto.	55
4.9.2 Acciones de Precio.	55
4.9.3 Acciones de Distribución.	57
4.9.4 Factores de macro localización	58
5. plan de producción	62
5.1 Curso grama del servicio	62
5.1.1 Descripción del proceso de producción	63
5.1.2 Recepción de Madera	63
5.1.2 Secado natural de la madera	63
5.1.3 Planificación de diseños a elaborar	63
5.1.4 Clasificación de la madera	64
5.1.5 Cortar la madera	64
5.1.6 Cepillado del Mueble	64
5.1.7 Ensamblaje de las piezas de madera	65
5.1.8 Pulir y afinar detalles	65
5.1.9 Pintura y decoración	65
5.2 Activos Fijos	66
5.2.1 Equipos de Oficina	66
5.2.2 Equipos de Producción	66
5.2.3 Vehículo	67
5.2.4 Costos de Activos Fijos	67
5.3 Vida útil de los Activos Fijos	68
5.4 Capacidad Planificada y Futura	70
5.4.2 Capacidad Futura	70
5.5.1 Disponibilidad de Materia prima, Fuente y precios	102
5.6 Mano de Obra Directa e Indirecta	102
5.6.1 Mano de Obra Directa	102
5.6.2 Mano de Obra Indirecta	102
5.7 Gastos generales de la empresa	103

6. Plan de Organización	106
6.1 Forma de la empresa	106
6.1.1 Forma de constitución de la empresa	106
6.1.2 Tamaño de la empresa.	106
6.1.3 Trámites, Permisos y Licencias de Operación que debe cumplir	107
7. Plan de Finanzas	110
7.1 Plan de Inversión	110
7.3 Balance General	112
7.4 Estado de Flujo de Caja	112
7.7 Razones Financieras	114
7.8 Valor Actual Neto (VAN) y Tasa de Retorno (TIR)	114
7.8.1 Valor Actual Neto (VAN)	115
7.8.2 Tasa Interna de Retorno (TIR)	115
7.9 Relación Beneficio Costo (RBC)	115
8. Referencias Bibliográficas	116
9. Anexos	117
10. Glosario	133

Tablas

Tabla N°1 Demanda Datos porcentuales de la demanda actual.	48
Tabla N° 2 Demanda Actual de Unidades Física	48
Tabla N°3 Demanda Actual en Unidades Monetaria	49
Tabla N°4 Demanda Potencial en Unidades Físicas	50
Tabla N°5 Demanda Potencial de Unidades Monetarias	51
Tabla N°6 Participación de mercadeo en unidades físicas	51
Tabla N°7 Precio sin IVA	52
Tabla N°8 Precio con IVA	53
Tabla N°9 Proyecciones de venta	53
Tabla N.10 Precio con IVA	55
Tabla 11. Acciones de Promoción	56
Tabla 12 Presupuesto Publicitario	57
Tabla 13. Factores de Macrolocalización	58
Tabla 14 Factores de micro localización	60
Tabla 15. Equipos de oficina	66
Tabla 16. Equipos de Producción	66
Tabla 18. Costo total de los Activos Fijos	67
Tabla 19. Vida útil de activos fijos	68

Tabla 20. Gastos de Mantenimiento _____	69
Tabla 21. Capacidad Planificada _____	
Tabla 22. Capacidad Futura _____	70
Tabla 23. Costos Totales de la materia prima _____	72
Tabla 24. Calculo total de la producción de camas _____	72
Tabla 25 Costos Totales de la producción de cómodas _____	73
Tabla 26. Costos Totales de la producción de closet _____	73
Tabla 27. Costos Totales de la producción de Sala de entretenimiento _____	73
Tabla 28 Costos Totales de la producción de juego de sala _____	74
Tabla28 Costos Totales de la producción de juego de sala _____	74
Tabla 29 Costo Total de producción de comedores _____	75
Tabla 30 Costo Total de producción de Pantri _____	75
Tabla 31 Costo Total de producción de Acabados _____	75
Tabla 32 Costo Total de producción de sillas _____	76
Tabla 33. Costos de Producción de Alacenas _____	77
Tabla 34. Costos de Producción de cunas _____	77
Tabla 35 costos de Fabricación de cama en madera de cedro _____	78
Tabla 36 Costos de Fabricación de cama en madera de caoba _____	78
Tabla 37. Costos de Fabricación de cama en madera laurel _____	79
Tabla 38. Costos de Fabricación de cama en madera Roblel _____	79
Tabla 39. Costos de Fabricación de Ropero en madera Cedro _____	80
Tabla 40. Costos de Fabricación de Ropero en madera Roble _____	80
Tabla 41. Costos de Fabricación de Ropero en madera Caoba _____	81
Tabla 42. Costos de Fabricación de Ropero en madera Laurel _____	81
Tabla 43 Costos de Fabricación de Cómoda en madera cedro _____	82
Tabla 44 Costos de Fabricación de Cómoda en madera caoba _____	82
Tabla 45 Costos de Fabricación de Cómoda en madera Laurel _____	83
Tabla 46 Costos de Fabricación de Cómoda en madera Roble _____	83
Tabla 49 Costos de Fabricación de Closet en madera cedro _____	84
Tabla 50 Costos de Fabricación de Closet en madera Laurel _____	84
Tabla 51 Costos de Fabricación de Closet en madera Caoba _____	85
Tabla 52 Costos de Fabricación de Closet en madera Roble _____	85
Tabla 53 Costos de Fabricación de Sala de Entretenimiento en madera cedro _____	86
Tabla 54 Costos de Fabricación de Sala de Entretenimiento en madera caoba _____	86
Tabla 55 Costos de Fabricación de Sala de Entretenimiento en madera Laurel _____	87
Tabla 56 Costos de Fabricación de Sala de Entretenimiento en madera Roble _____	87
Tabla 57 Costos de Fabricación de Juego de sala en madera cedro _____	88
Tabla 58 Costos de Fabricación de Juego de sala en madera caoba _____	88
Tabla 59 Costos de Fabricación de Juego de sala en madera Roble _____	89
Tabla 60 Costos de Fabricación de Juego de sala en madera Laurel _____	89
Tabla 61 Costos de Fabricación de pantry Cedro _____	90
Tabla 64 Costos de Fabricación de pantry en madera Roble _____	91
Tabla 65 Costos de Fabricación de Alacena en madera Laurel _____	92
Tabla 66 Costos de Fabricación de Alacena en madera cedro _____	92
Tabla 67 Costos de Fabricación de Alacena en madera caoba _____	93
Tabla 68 Costos de Fabricación de Alacena en madera roble _____	93

Tabla 69 Costos de Fabricación de comedor en madera cedro _____	94
Tabla 70 Costos de Fabricación de comedor en madera caoba _____	94
Tabla 71 Costos de Fabricación de comedor en madera laurel _____	95
Tabla 72 Costos de Fabricación de comedor en madera Roble _____	95
Tabla 73 Costos de Fabricación de cuna en madera cedro _____	96
Tabla 74 Costos de Fabricación de cuna en madera caoba _____	96
Tabla 75 Costos de Fabricación de cuna en madera roble _____	97
Tabla 76 Costos de Fabricación de cuna en madera laurel _____	97
Tabla 77 Costos de Fabricación de acabados en madera cedro _____	98
Tabla 78 Costos de Fabricación de acabados en madera caoba _____	98
Tabla 79 Costos de Fabricación de acabados en madera laurel _____	99
Tabla 79 Costos de Fabricación de acabados en madera roble _____	99
Tabla 80 Costos de Fabricación de Silla en madera cedro _____	100
Tabla 81 Costos de Fabricación de Silla en madera caoba _____	100
Tabla 82 Costos de Fabricación de Silla en madera laurel _____	101
Tabla 83 Costos de Fabricación de Silla en madera roble _____	101
Tabla 84. Mano de Obra Directa _____	102
Tabla 85 Mano de Obra Indirecta _____	102
Tabla 86 Gastos Generales _____	103
Tabla 87 Servicios Básicos _____	103
Tabla 88. Gastos de Oficina _____	104
Tabla 89 Gastos de Materiales de Limpieza Año 1 _____	105
Tabla 90. Herramientas y suministros de Producción _____	105
Tabla 91. Inversión y financiamiento _____	110
Tabla 92. Estado de pérdida y Ganancias _____	111
Tabla 93. Balance General _____	112
Tabla 94. Flujo de Caja _____	112
Tabla 95. Cálculo cuota de préstamo _____	113
Tabla 96. Punto de Equilibrio _____	113
Tabla 97. Razones Financieras _____	114
Tabla 98. Valor Actual Neto _____	114
Tabla 100. Relación Beneficio Costo _____	115

Plan de Negocio Mundo Mueble

Dedicatoria

Dedico esta culminación de estudios primeramente a Dios que me dio la paciencia y la fortaleza para lograr finalizar este trabajo, a mi madre Andrea del Carmen Zapata que es el pilar fundamental de todo lo que soy, a mis hermanos Harwin Enrique Maltez Zapata y Andrés Eliezer Maltez Zapata por estar en todos los momentos de mi vida apoyándome; esto logro va por cada uno de ellos. Los amo.

Tatiana Lisbeth Maltez Zapata

Este logro se lo dedico en especial a Dios que permitió en mi tener perseverancia para culminar mis estudios a mi Madre Norma de Los Ángeles Orozco y a mi Padre Alex Ramón Mena Matus que han estado en todos los momentos junto a mí, siendo los pilares de mi vida y los que me inspiran cada día a ser una mejor persona.

Katering Edick Mena Orozco

Dedico este trabajo a Dios y mis padres Eligio Armando Poveda y Ana Silvia Olivier, porque creyeron en mí y porque me sacaron adelante, dándome ejemplos dignos de superación y entrega, porque en gran parte gracias a ustedes hoy puedo cumplir los objetivos que deseo, ya que siempre están impulsándome en los momentos más difíciles de mi carrera y por el orgullo que sienten por mí, fue lo que me hizo ir hasta el final. Va por ustedes, por lo que valen, porque admiro su fortaleza y por lo que ha hecho de mí.

Agradezco mucho por la ayuda de mis maestros, a la Universidad en general por todo lo anterior en conjunto con todos los copiosos conocimientos que me ha otorgado.

Ana Gabriela Poveda Olivier

A Dios Jehová primeramente que me ha dado la vida, fortaleza y sabiduría para el cumplimiento de esta meta.

A la memoria de mi madre María del Socorro Ramos que hace poco abandonó este mundo y pensé que esta tristeza no me permitiría llegar hasta este momento de culminación. Madre siempre te amaré y sé que estarías muy orgullosa de compartir esta felicidad que siento.

Francisca del Socorro Téllez Ramos

Agradecimientos

Agradezco esta culminación de estudios principalmente a Dios por permitirme el haber llegado hasta este momento tan importante de mi formación profesional quien derramo en mi sabiduría, paciencia y la fortaleza para lograr finalizar con este trabajo.

A mi madre, por su amor incondicional, por proporcionar con gran esfuerzo los recursos necesarios para estudiar y me ha dado todo lo que soy como persona, mis valores, mis principios, mi carácter, mi empeño, mi perseverancia, mi coraje para conseguir cada uno de mis objetivos.

A mi novio por estar conmigo en este proceso de mi formación profesional con el que con mucho cariño me ha ayudado día tras día durante este plan de negocios sin él no hubiera logrado esta meta.

A cada uno de los maestros que estuvieron brindándome cada uno de sus conocimientos en este proceso educativo, especialmente a la MBA. María Mercedes Pérez Calero por su paciencia, apoyo y principalmente su motivación para culminar con éxitos esta meta tan esperada.

“La dicha de la vida consiste en tener siempre algo que hacer, alguien a quien amar y alguna cosa que esperar”
Thomas Chalmers.

Tatiana Lisbeth Maltez Zapata

Primeramente, agradezco a Dios por permitirme obtener un logro más, a mis padres que siempre han confiado en mí y me han apoyado en todo momento, a una persona especial que me apoyo en todos estos 5 años de mi carrera y en este proceso de culminación de estudios, a los docentes que nos guiaron durante este proceso de preparación profesional, a la MBA María Mercedes Pérez Calero quien ha sido nuestra tutora de plan de negocio y a mi compañera Tatiana ha sido una gran compañera aunque no pasamos 4 años de carrera justas ha sido de gran apoyo en la validación de nuestro plan de negocio.

“Nunca consideres el estudio como una obligación si no como una oportunidad para penetrar en el bello y maravilloso mundo del saber”
Albert Einstein

Katering Edick Mena Orozco

Plan de Negocio Mundo Mueble

Agradezco primeramente a Dios por haberme permitido llegar hasta este punto y haberme dado salud, darme lo necesario para seguir adelante día a día para lograr mis objetivos, además de su infinita bondad y amor.

A mi maestra MBA. María Mercedes Pérez Calero por su gran apoyo y motivación para la culminación de nuestros estudios profesionales, por su apoyo ofrecido en este trabajo, por haberme transmitidos los conocimientos obtenidos y haberme llevado paso a paso en el aprendizaje.

Ana Gabriela Poveda Olivier

Agradezco primeramente a Dios Jehová por darme las fuerzas y bendiciones para culminar mi carrera.

A mi familia, a mi padre Ronald Téllez a mi madre María del Socorro Ramos que con mucho cariño y amor me han regalado muchos consejos que fueron parte de las herramientas para el cumplimiento de esta meta.

A una persona muy especial Andrea Arauz quien siempre estuvo ahí apoyándome con sus palabras positivas, motivación y quien transmitió muchos conocimientos.

A mis compañeras de curso, de trabajo, a mi jefe Jairo Guevara Tercero, que fueron parte esencial para hacer posible todo esto.

Gracias a nuestra tutora María Mercedes Pérez que con mucha paciencia y llena de conocimientos nos guío y apoyó en todo momento e hizo realidad nuestros objetivos.

Francisca del Socorro Téllez Ramos

Resumen Ejecutivo

El presente documento constituye el plan de negocio de la empresa Mundo Muebles como forma de culminación de estudios para obtener el título de Licenciatura en Administración turística Y Hotelera, Banca y Finanzas y Mercadotecnia.

La idea del negocio surge por medio de un negocio pequeño ya establecido y del cual se decidió proporcionarle más habilidades para crecer y permanecer en el mercado ,durante el segundo Domingo de clases de plan de negocio 26 de Marzo de 2017 se decide trabajar en base de este negocio ya que visualizamos la oportunidad de tener un mayor conocimiento, aprendizaje acerca del sector Industrial y poder obtener más información acerca de cada uno de los productos ofertados añadiéndole la idea de un valor agregado a cada uno que es la personalización de cada uno de los muebles por parte de cada persona que tome la decisión de compra.

Mundo Muebles es una empresa productora y comercializadora de muebles personalizados según los gustos y preferencias de cada cliente lo que permite operar de manera diferente en el mercado nacional es la innovación de cada producto por parte de los clientes.

Nuestra Competencia es tanto directa como indirecta, en la directa podemos nombrar dos localidades que producen muebles dependiendo del gusto del cliente y son: mercado de artesanías de Masaya y Masatape. Como competencias indirectas tenemos cada una de las casas comerciales que venden muebles convencionales pero que de igual forma invade nuestro mercado meta.

El negocio se ubicará en Managua, específicamente distrito V, en la entrada las colinas 3C al sur ½ cuadra abajo B° Augusto Cesar Sandino.

La empresa estará constituida bajo la figura de sociedad colectiva y el nivel jerárquico de cada puesto será de carácter lineal descendente, las comunicaciones son abiertas y cada superior de área puede tomar decisiones en pro de mejoras en los procesos de la empresa.

El monto de la inversión para poner en marcha el proyecto es de \$108,782.33 de los cuales el 91% será aportado por los socios que corresponde \$98,927.21 y el 9% corresponde a \$9,855.12 que será asumido mediante un financiamiento que se obtendrá con el Banco de América Central (BAC) a una tasa de interés del 9% anual sobre saldo.

En la evaluación financiera se observó que la inversión se va a recuperar al quinto año, además con la VAN dio como resultado U\$25,667.07 como es mayor a cero se acepta. También se calculó la TIR que dio como resultado 24% lo cual es mayor que la tasa de descuento utilizada lo que nos indica que es beneficioso para el plan de negocio.

Los resultados financieros son positivos de acuerdo a los estándares de medición lo que nos indica que el plan de negocio se puede implementar y es viable para los inversionistas interesados en el mismo.

Plan de Negocio Mundo Mueble

1. Objetivos

1 OBJETIVO GENERAL

Determinar la viabilidad de una nueva empresa dedicada a la producción y comercialización de muebles personalizados.

1.1 OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- 1.2.1 Definir el perfil estratégico de la nueva empresa mundo muebles.
- 1.2.2 evaluar el impacto del entorno en el desarrollo de la empresa Diseñar un plan estratégico de marketing en donde se emplee la mezcla mix adecuadamente para conocer nuestro mercado meta, demanda y participación de mercado de mundo muebles.
- 1.2.3 Elaborar un plan de producción desarrollando un flujograma, materia prima, mano de obra directa e indirecta y gastos generales.
- 1.2.4 Establecer un plan de organización en donde se refleje la organización de la empresa, la estructura organizacional, las actividades y gastos pre operativos
- 1.2.5 Determinar la rentabilidad financiera de la empresa **Mundo Mueble**

2. Aporte del proyecto a la economía local/nacional

Este plan de negocios brindará diversos aportes para la economía del país tanto local como nacional ya que principalmente generará fuentes de empleos lo que permitirá una reducción de la tasa de desempleos mayormente las empresas mi pyme representan entre el 50 y 60% del empleo nacional lo que indica un impacto positivo para la sociedad ya que representan la columna vertebral de la economía dado que son generadoras de empleo y aportan significativamente a la conformación del Valor Agregado Bruto y por ende representan un motor en la economía, ya que arrastra al resto de vagones del desarrollo.

También al ser una empresa legalmente constituida permite que paguemos los impuestos demandados por la DGI, así como el impuesto de la alcaldía debido a la generación de ingresos, lo cual aprueba que se contribuya con el presupuesto de la republica lo que indica que se accederá a un mayor desarrollo nacional, que favorece a la infraestructura del país conllevándonos a los siguientes beneficios:

Facilitar el acceso a los bienes y servicios públicos, tales como infraestructura de apoyo a la producción, transformación y comercialización (energía, agua, caminos, carreteras, puertos, aeropuertos, comunicaciones, entre otros).

Impulsar el establecimiento de instalaciones productivas a nivel local con enfoque socioeconómico orientadas al desarrollo de la microempresa.

Desarrollo de proyectos y modelos de agro-negocios en los territorios para la búsqueda de inversiones.

La ejecución del proyecto no solo aportará a nuestra economía nacional sino también permitirá que por medio de la mercantilización de nuestros muebles personalizados crezca la producción del sector industrial.

Finalmente, podemos deducir que Nicaragua ha tenido un avance significativo en la economía debido a empresas my pymes como la que queremos desarrollar ya que son candidatas o aspirantes fuertes a grandes empresas con un alto nivel competitivo, que van afectar de formar directa al Almacenamiento de capital del país, haciendo que haya un mejor desenvolvimiento económico.

Plan de Negocio Mundo Mueble

3. Perfil estratégico

1.1 MISIÓN

Somos una empresa nicaragüense, dedicada a la fabricación, innovación, personalización y comercialización de muebles con un servicio profesional que satisface las necesidades del mercado

1.2 VISIÓN

Consolidarse hacia al futuro como una excelente empresa líder en calidad, personalización e innovación de muebles a base de maderas a nivel nacional.

1.3 ESTRATEGIA DEL NEGOCIO

Como una principal estrategia utilizaremos la diferenciación ya que diseñaremos muebles que el cliente pueda escoger a su gusto lo que nos diferenciara de otras mueblerías puesto a que pondremos en práctica la personalización exclusiva. Sera una experiencia nueva e innovadora donde se evidencie la identidad que tiene cada cliente con cada uno de los productos que ofrecerá mundo muebles, de igual manera se integrara toda la cadena de producción desde los proveedores, diseñadores, fabricantes y clientes con el fin de reducir al máximo los costos de operación para poder ofrecer un precio estable a los clientes.

4 Plan de marketing

4.1 ANÁLISIS DEL ENTORNO Y EL SECTOR

Para realizar el plan de marketing analizaremos los diferentes entornos donde está inmerso nuestro plan de negocio.

4.1.1 ANÁLISIS DEL MACRO ENTORNO

Permite identificar aquellos factores, que se originan externamente a la empresa, y se constituyen en amenazas u oportunidades para ellas.

Las variables del entorno son fuerzas exógenas a la empresa sobre las cuales la organización no puede ejercer control, es decir no puede realizar acciones unilaterales para modificar directamente su comportamiento.

Estas fuerzas o variables suelen clasificarse en:

- Fuerzas económicas
- Fuerzas Sociales, culturales, demográficas.
- Fuerzas Políticas, Gubernamentales y Legales
- Fuerzas Tecnológicas
- Fuerzas Competitivas,
- Fuerzas Laborales

Los cambios en las variables del entorno pueden modificar el comportamiento de los consumidores respecto a sus preferencias y hábitos de consumo, imponer cambios en los sistemas de producción y en la calidad de productos y

Servicios, imponer restricciones de diferente naturaleza, generar nuevas modalidades de atender a los clientes. En fin, pueden provocar una serie de cosas ante las cuales la empresa está obligada a reaccionar y, en lo posible, a prever con anticipación el comportamiento de dichas variables.

El análisis de las variables externas tiene varios fines: el primero y elemental es de aprovechar las oportunidades y evitar o minimizar el impacto de las amenazas.

Plan de Negocio Mundo Mueble

Los cambios en las variables del entorno pueden modificar el comportamiento de los consumidores respecto a sus preferencias y hábitos de consumo, imponer cambios en los sistemas de producción y en la calidad de productos y

Servicios, imponer restricciones de diferente naturaleza, generar nuevas modalidades de atender a los clientes. En fin, pueden provocar una serie de cosas ante las cuales la empresa está obligada a reaccionar y, en lo posible, a prever con anticipación el comportamiento de dichas variables.

El análisis de las variables externas tiene varios fines: el primero y elemental es de aprovechar las oportunidades y evitar o minimizar el impacto de las amenazas.

A continuación, se presenta una lista de variables o factores externos cuyo comportamiento constituyen una amenaza o una oportunidad para el proyecto.

Aunque la lista fuese más extensa debemos considerar solamente lo vital para la organización y centrar nuestros análisis en esos factores.

4.1.1.1 FACTORES ECONOMICOS

Dentro del análisis de estos factores la disponibilidad de crédito es una variable muy importante en este

Variable	
Disponibilidad de crédito	plan de negocio debido a que se depende de un préstamo para que la empresa pueda operar en el mercado ya que no se cuenta con el capital necesario. En este aspecto tenemos un punto a favor ya que existen compañías que apoyan credencialmente a pequeños negocios como mundo muebles para que puedan constituirse como empresa.
• Volúmenes de ahorro	
• Nivel de tasas de interés	
• Nivel de inflación	
• Crecimiento del PIB	
• Déficit fiscal	
• Reforma Tributaria	
• Apertura económica y reconversión industrial	

Así mismo el nivel de ahorro con el que cuentan los clientes nos favorecerá, porque esto significa que a medida que ellos ahorren así mismo existe la posibilidad que adquieran nuestros productos dentro de un tiempo determinado. Teniendo una tasa de interés adecuada por cada uno de los productos favoreciendo a la economía del país. Cada uno de estas variables van incrementando cada año el nivel de inflación, el crecimiento de PIB, así mismo como estas van aumentando tiende a favorecer a Mundo mueble ya que es signo de nuevas oportunidades de crecimiento tanto para la empresa como para el país ya que las pequeñas empresas son generadoras de empleo y mejoran la economía del país

Plan de Negocio Mundo Mueble

4.1.1.3 FACTORES SOCIALES, DEMOGRAFICOS, CULTURALES

variable
• Crecimiento de Población
• Ingreso per cápita
• Distribución del ingreso
• Hábitos de consumo y estilos de vida
• Nivel de empleo
• Actitud hacia el ahorro
• Actitud hacia la inversión
• Actitud general frente al trabajo

Estos factores tienden a ser muy relevantes para Mundo mueble ya que la población ha venido teniendo un crecimiento de 1.22% de habitantes en los últimos años, lo cual esto nos viene a favorecer, ya que se cuenta con un gran índice de crecimiento en la población que beneficia para un mejor desarrollo de país y nos indica que nuestra mueblería tendría un nivel de compra más elevados a los proyectado.

Así como el producto Interno Bruto ha tenido un crecimiento de 6.5 por ciento, según datos del Banco Central de Nicaragua (BCN). Con ello, el ingreso bruto por persona se elevó en 124.5 dólares lo cual nos viene a favorecer ya que cada uno de los habitantes cuenta con un salario mínimo que se ajusta según la necesidad y posibilidad del cliente según el sistema social en el que el estatus personal o clase social ya sea alta, media o baja; se adjudica a la vida en todos los aspectos, así como los bienes que se adquieren y la forma en que se utilizan, inciden profundamente en cómo se vive a diaria, esto basado en los niveles de ingreso de la persona.

Es importante señalar, que una persona puede cambiar a varios tipos de mueble según su estilo de vida Por este motivo, se debe analizar cuidadosamente el grado de accesibilidad de nuestro producto. Así mismo la búsqueda de la excelencia nos debe hacer considerar que la satisfacción es la medida de la conformidad que experimentan los clientes con sus productos al igual que una buena atención al cliente y todo esto es el resultado del trabajo en equipo y la implementación de cada una de las variables ya que los miembros de la empresa darán lo mejor de sí como el ingrediente clave de la calidad y el buen servicio

4.1.1.4 FACTORES POLITICOS, GUBERNAMENTALES Y LEGALES

Variable
• Situación Política Del País
• Plan económico del Gobierno
• Reforma Constitucional
• Reforma Política
• Reforma Laboral

Cada uno de estos factores políticos, gubernamentales y legales por un lado nos favorece y por otro nos afecta de cierta manera tanto a la economía del país como al desarrollo de mundo muebles ya que las acciones del gobierno y administraciones públicas afecta a las condiciones competitivas de la empresa por medio de la regulación de los sectores, medidas de fomento de determinadas condiciones relacionadas con la innovación y creación, así como

también limitaciones para la estabilidad nacional. La regulación del mercado laboral, la legislación mercantil, administrativa, política fiscal y tributaria (impuestos).

Las regulaciones gubernamentales inciden en las actividades de mundo mueble por medio de políticas públicas para controlar los precios, ventas y decisiones de producción, sin embargo, independientemente de estas, la empresa debe cumplir obligatoriamente con las normas establecidas por el Estado. Al igual que las leyes de reformas que dicte la Asamblea Nacional aplicable a la empresa como por ejemplo se debe de conocer la ley No. 891 ley de reformas y adiciones a la ley No. 822, ley de concertación tributaria art. 25 obligaciones de retener, liquidar, declarar y enterar el impuesto. Así como la Ley 223, Ley de fomento para la Industria del cuero, calzado y similares, aprobada el 12 de junio del año 1996 y publicada en la Gaceta No. 149 del 9 de agosto del mismo año; de la cual la formulación de una Política para el Desarrollo Industrial es una prioridad para el Ministerio de Fomento, Industria y Comercio (MIFIC) y el Gobierno de Reconciliación y Unidad Nacional. Y la Ley No. 217. Ley General del Medio Ambiente y los Recursos Naturales. Aprobada el 27 de marzo de 1996 y publicada en La Gaceta No. 105 del 6 de junio de 1996.

Es indispensable conocer estas disposiciones y efectuarlas dentro de Mundo mueble para el desarrollo del mismo y del país. Evidencia de ello es que según datos del **Banco Central de Nicaragua** (BCN), **solo la industria manufacturera del país tiene 166,923 trabajadores afiliados en el [Instituto Nicaragüense de Seguridad Social](#)** (INSS), en general aporta alrededor de un 28% del total de asegurados que hoy asciende a 846,383 trabajadores.

Plan de Negocio Mundo Mueble

4.1.1.4 FACTORES TECNOLOGICOS

Cada uno de estos factores no ayuda a tener un mayor crecimiento en el desarrollo de este plan de

Variable
• Herramientas de gestión administrativa
• Tecnología básica en la empresa
• Disponibilidad de sistemas de información
• Flexibilidad de la tecnología
• Adecuación de la tecnología
• Cambio tecnológico futuro
• Nivel de inversión en tecnología
• Capacidad tecnológica de la competencia

negocio por medio de la herramientas de gestión administrativa la cual nos permite la ejecución de cada una de las acciones de Mundo mueble para agregar el valor del producto, así mismo lo tecnológico es de vital importancia ya que permiten agilizar cálculos ,tramite he informar a nuestros cliente de cada uno de nuestras promociones y oferta para brindar un mejor servicio de nuestros cliente , dentro de la disponibilidad de sistema de información es importante porque atravesó de ella

de cuales son la necesidades de mercado que estamos dirigida tales como la demanda de los muebles personalizado ; así mismo como la flexibilidad nos permite modificar cada uno de los producto adecuando a cada uno de los estilos que el cliente prefiera, la adecuación de la tecnología permite asociar el tipo de tecnología que implementaremos dado que una microempresa no tendrá el mismo nivel tecnológico de una macroempresa , en este caso la creación de los muebles será manual , los cambio tecnológicos futuros no ayudara para la creación de nuevos estilos de muebles personalizados así mismos iremos innovando conforme las nuevas tendencia .

4.1.1.5 FACTORES DE COMPETENCIA

Dentro los factores de la competencia de Mundo mueble existen pocas competencias directas es la

Variable	
• Estrategias y orientaciones de la competencia	localidad de mercado de artesanías de Masaya y municipio de Masatape, que fabrican y comercializan muebles hechos de madera con un estilo rustico. Otro es en la pista El Recreo en donde hay seis establecimientos en los que se venden de maderas y los mismos comerciantes, como una manera de atraer a los clientes, ponen a la venta las mesas y bancos sencillos hechos por carpinteros. La competencia indirecta son todas y cada una
• Razón social y propiedad accionaria	
• Disponibilidad de fuerza laboral	
• Estrategias de mercado frente a la competencia	
• Los clientes del sector	
• Los proveedores del sector	
• Los productos sustitutos del sector	
• La posición competitiva y la intensidad de la competencia	

de las casas comerciales las cuales distribuye muebles de materiales comprimidos y algunos de madera ya que por lo general conlleva a que el precio de estos sea más alto y de poco poder adquisitivo, otra competencia indirecta son los fabricantes de muebles de bambú y caucho los cuales son pocos y los muebles de materiales plásticos que se ofrecen en los mercados y establecimientos el cual son muy comunes encontrar sillas, mesas, entre otras cosas, pero son de corta vida útil. Cada uno de estas variables nos conduce a saber la viabilidad de nuestro proyecto, siendo que no seremos los únicos que distribuiremos muebles pero si teniendo una gran ventaja sobre nuestra competencia que es la personalización de mueble según su estilo y poder adquisitivo de cada uno de nuestros clientes

. La amenaza de Productos Sustitutos se encuentra latente por lo que se debe de evaluar la presencia de empresas o negocios que brinden este tipo de producto, servicio y que logren la satisfacción de los clientes que lo adquieran, por lo cual la amenaza es alta. Entre algunos productos sustitutos mencionamos: Los muebles de polín y de aserrín comprimido, muebles plásticos, de bambú y hasta muebles hechos de caucho.

Plan de Negocio Mundo Mueble

4.1.2 ANÁLISIS DEL SECTOR:

5 fuerzas competitivas de Michael Porter

Este modelo es el más completo que ha dominado el campo de la estrategia desde los años 80, hace depender la posición competitiva de la empresa no solo del precio o de la cantidad de producción, si no de las 5 fuerzas que determinan su rentabilidad a largo plazo.

4.1.2.1 PODER DE NEGOCIACIÓN DE LOS COMPRADORES

Esta fuerza de Michael Porter se caracteriza por la teoría de que entre más productos existan, el comprador tendrá un alto poder de negociación, por lo que podemos deducir que es alto porque existen variedad de empresas que se dedican a la comercialización de muebles, lo que indica que tenemos que trabajar las estrategias de segmentación para fortalecer nuestra entrada al mercado y que los clientes puedan darse cuenta de la calidad de cada uno de los productos en donde se les aclare que no se les está ofertando un producto si no un beneficio que con lleva a una comodidad.

4.1.2.2 RIVALIDAD ENTRE LAS EMPRESAS

Esta fuerza consiste en alcanzar una posición de privilegio en la preferencia del cliente entre las empresas rivales. “La rivalidad competitiva se intensifica cuando los actos de un competidor son un reto para una empresa o cuando esta reconoce una oportunidad para mejorar su posición en el mercado.” (Hitt; Duane Ireland; Hoskisson;2004:61)

Por lo tanto, podemos afirmar que la rivalidad se intensifica cuando los costos fijos y de almacenamiento son elevados. Además, la rivalidad se incrementa por falta de diferenciación o costo cambiante. Cuando los clientes no perciben diferencia en el producto, su elección está basada principalmente en el precio. La competencia se vuelve más intensa mientras haya más competidores diversos. Podemos deducir que la rivalidad es alta porque existen para la empresa mundo mueble diversidad de competidores tanto directos como indirectos en este caso se utilizaran tácticas con respecto al precio o la publicidad para minimizar esta situación tendremos distintos productos que se diferencian del resto de competidores por que le daremos un valor agregado al cliente que es nuestro servicio de personalización de esta manera se pretende mejorar la posición frente a las demás empresas.,

4.1.2.3 AMENAZA DE LOS NUEVOS ENTRANTES

La creación de una nueva empresa motiva el deseo de tener una participación en el mercado. Es muy difícil posicionarse debido a que nuestra empresa está iniciando y ya existen marcas reconocidas de muebles. La forma escogida para lograrlo es mediante la diferencia con un producto nuevo e innovador con muy buena calidad a un precio accesible.

Cabe destacar que somos una empresa nueva, esta podría tener barreras de entrada tales como la falta de experiencia, lealtad del cliente, cuantioso capital requerido, falta de canales de distribución, saturación del mercado, entre otros. Pero también se podría fácilmente ingresar si es que cuentan con productos de calidad superior a lo existente, o precio más bajo. Esto lleva a uno de los conceptos de estrategia, el concepto de barrera de entrada y su relación con la rentabilidad de la industria. Igualmente, los competidores pueden atacar con una inversión alta para la publicidad, análisis con el fin de ver a que cliente ofrecerle y aceptar trabajar con el nuevo competidor.

Para llegar al cliente se utilizará un canal de distribución de venta directa en el punto del local (entre la empresa y el cliente). Con el propósito de que los clientes pueden adquirir fácilmente un mueble producido por la empresa Mundo Muebles el otro tipo de canal de distribución es la indirecta, el cual se utilizara nuestra propia fuerza de venta para ofrecer y vender los productos a los clientes.

Las barreras legales no son una problemática siempre y cuando se cumplan con las normas y leyes establecidas.

Por los factores antes mencionados se puede concluir que la amenaza de nuevos ingresos es alta ya que existen muchas empresas que pueden impedir nuestra participación.

Plan de Negocio Mundo Mueble

4.1.2.4 PODER DE NEGOCIACIÓN DE LOS PROVEEDORES

Las materias primas a utilizar en la elaboración de nuestros muebles nos las aportaran distintos proveedores de los cuales unos tienen más diversidad que otros, lo que nos permite tomar decisiones al momento de un pedido de gran magnitud. Para la obtención de las distintas maderas que ocuparemos para realizar los muebles tenemos a los principales proveedores los cuales son: El halcón negro, maderas el bosque, hermanos en cristo, maderería san juan, cuando ya estemos iniciando nuestro plan de negocios nuestros equipos a utilizar los obtendremos de los distintos proveedores como Sinsa, ferretería Jenny, Fetesa, ferretería Richardson entre otros.

4.1.2.5 AMENAZA DE PRODUCTOS SUSTITUIDOS

“Dos bienes son sustituidos si uno de ellos pueda sustituir al otro debido a un cambio de circunstancias” (Nicholson,1997:113). La disponibilidad de productos sustituidos como son los muebles genera que el cliente este continuamente comprando calidad, precio y desempeño esperando frente a los costos cambiantes.

Buscando que el competidor logre diferenciar un bien o servicio en las dimensiones que los clientes valoran puede disminuir el atractivo del producto sustituido como pueden ser los muebles plásticos. En la actualidad existe una amplia variedad de muebles artesanales en el mercado que van desde muebles diseñados con madera de baja calidad hasta los que se producen con los más altos estándares. Todos estos se caracterizan por su bajo precio acorde a las necesidades y poder de adquisición del cliente.

Esto evidencia que la amenaza de productos sustituidos es alta por la amplia variedad que existen.

4.1.3 MATRIZ DE OPORTUNIDADES Y AMENAZAS

4.1.3.1 OPORTUNIDADES

El hecho que no exista almacenes especializados en el servicio personalizado de diseño y elaboración de muebles constituye una oportunidad para posicionarse en la mente del consumidor como la primera empresa dedicada a este servicio. Por otro lado, una empresa especializada en la venta y fabricación de este tipo de productos, implícitamente involucra aspectos como calidad, especialización y diseño ya que la empresa cumple con llegar al consumidor final y constituye como su prioridad.

Que el sector de la elaboración de productos en madera este en constante cambio de diseños, así como técnicas de la elaboración de productos. Mediante este servicio personalizado establece una oportunidad para penetrar en el mercado con servicios innovadores que creen y satisfagan necesidades que actualmente no lo son.

El sector de productos de madera está en desarrollo que crece cada día y tiene mucho que ofrecer hacia el futuro

4.1.3.2 AMENAZAS

1. Puede ser un mercado que tiene muchos proveedores de productos en serie que ya tiene su posicionamiento dentro del mercado local, regional.
2. La falta de identificación del servicio dentro de un mercado objetivo ya que el ser una empresa que tiene servicio de personalización de muebles y la costumbre de los clientes de observar el mueble ya terminado para su compra se puede convertir en una amenaza para la empresa y su servicio de personalización.
3. Escasez de la materia prima.

4.2 INVESTIGACIÓN DE MERCADOS

4.2.1 ANTECEDENTES Y DEFINICIÓN DEL PROBLEMA

Las empresas industriales se encuentran en un momento decisivo debido a la inclusión de nuestro país en los mercados internacionales ya que, según el Instituto Nacional de Información del Desarrollo (INIDE), la diferencia de productividad media entre el sector industrial de los países desarrollados y los de la región es de 3 a 1. Estudios como Creación de Indicadores de Productividad permiten conocer las particularidades de las diferentes ramas industriales, de modo que puedan plantearse alternativas de viabilidad. De igual manera, contar con indicadores clave para estos sectores. En el sector madera y muebles en Nicaragua y especialmente en las ciudades de Masaya, Managua, Matagalpa y las regiones autónomas RAAS Y RAAN, es económica y socialmente, un sector clave de la economía tanto por el volumen de negocio que genera por el elevado número de trabajadores y recursos que emplea, pues es uno de lo más intensivo de la mano de obra de la industria; lo que permitirá analizar sus características actuales y establecer vías para incrementar sustancialmente la productividad y con esta la rentabilidad y, eventualmente, incrementar la cantidad de empresas.

Matagalpa es la cuarta ciudad autónoma en número de empresas productoras de muebles, donde los resultados obtenidos en un estudio de campo permitieron apreciar los niveles de productividad a partir del factor trabajo, donde vale la pena resaltar que las empresas que realizan mediciones son muy productivas. En cuanto al estudio del sector madera mueble se concluye que no están siendo eficiente en la productividad, debido a que hay deficiencias en la combinación de factores, lo que se refleja en bajo índice de productividad en los recursos humanos, lo que influye en el índice total de productividad que se posiciona en desventaja con respecto a los indicadores del sector.

La globalización de la información y la economía facilitan cada vez más que las empresas, sin distinción de tamaño y lugar, compitan en el mercado nacional e internacional. Esta situación puede generar nuevas oportunidades para la oferta nacional de muebles y en la carpintería de madera. En nuestro país, nueve de cada 10 empresas fabricantes de muebles son pequeñas empresas con no más de 10 trabajadores y una producción de bajo volumen, entre 500 a 1,500 pies tablares por mes. La mayoría de las empresas dirigen su producto al mercado nacional. Algunas empiezan a participar en el mercado externo a través de su articulación con otras empresas de mayor tamaño. El desarrollo y la globalización del mercado de muebles y productos de carpintería, se caracteriza por:

- La competencia entre empresas de diferentes tamaños, grandes y pequeñas.
- La sustitución de productos de madera por muebles fabricados con materiales alternativos como: Plástico, metal, acrílico, vidrio, entre otros.
- Los precios en el mercado internacional son los que definen los márgenes de utilidad y precios en el mercado nacional.
- Los costos de la competencia les permiten flexibilizar los precios y optimizar sus ganancias.
- Los altos costos de producción en las MYPE, le impiden competir en el mercado nacional e internacional.

4.2.2 PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

Debido a los antecedentes del estudio se lograron percibir las causas que dieron pie al formular el problema en los cuales percibimos que el sector industrial es la base principal de la productividad y la economía del país.

Considerando esto el problema formulado es el siguiente:

¿Cuál sería la demanda de una empresa de muebles personalizados que integre los gustos, preferencias y decisión de compra de los clientes potenciales en el mercado nacional?

Plan de Negocio Mundo Mueble

4.2.3 SISTEMATIZACIÓN

- ¿Cómo identificar los gustos y preferencias hacia el tipo de mueble por los clientes?
- ¿Cuál es la oferta y demanda para este producto?
- ¿Cuál es el nivel de viabilidad de nuestra mueblería personalizada?
- ¿Cuál es la frecuencia de compra de este producto de los consumidores en el mercado?

4.2.4 JUSTIFICACIÓN

Esta investigación de mercado se está realizando con el objetivo de conocer los gustos, preferencia y grado de aceptación de los productos que la mueblería va a ofrecer a futuro ya que se pretende que por medio de este estudio se logre reunir las distintas pautas para formular estrategias de marketing mix que se necesitan para que los distintos productos tengan un alto grado de aprobación por parte de los clientes.

Al tener una respuesta de este estudio podremos saber cuál será la demanda potencial lo que nos permitirá evaluar cuales son los productos que más podemos llegar a producir y comercializar y de qué forma podemos integrarnos en el mercado.

4.2.5 NECESIDADES DE INFORMACIÓN

A continuación, se presentan las siguientes variables a estudiar para el proyecto:

1. Consumidor. Para conocer las características propias del segmento al que nos estamos dirigiendo
2. Gustos y preferencias del segmento del mercado
3. Competencia directa e indirecta
4. Decisión de compra
5. Viabilidad de comercialización de muebles personalizados

4.2.6 OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN

4.2.6.1 OBJETIVO GENERAL

- Caracterizar la oferta y la demanda de muebles personalizados en el mercado nacional.

4.2.6.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Identificar los gustos y preferencias de los clientes acerca del tipo de mueble.
- Conocer la viabilidad de comercializar muebles personalizados a nivel nacional
- Determinar la decisión de compra de los clientes al comprar un mueble.

4.2.7 MÉTODO DE LA INVESTIGACIÓN

El propósito de este estudio de mercado es determinar la viabilidad de un plan de negocios para la creación de una empresa de muebles personalizados conociendo gustos y preferencias de los futuros compradores, por lo que utilizamos una investigación exploratoria como punto fundamental de la fase de nuestro estudio de igual forma se basa en estudios secundarios los cuales fueron reunidos para propósitos diferentes al problema en cuestión por lo que en nuestra primera etapa lograremos responder a algunas preguntas e interpretar los datos primarios y tomar decisiones acertadas sobre el plan.

No obstante, no podemos ignorar que un estudio como este, permite desarrollar uno de las principales fases de nuestro proyecto ya que el motivo por el cual se está diseñando es para conocer la rentabilidad de comercializar un mueble a base de la personalización integrando gustos y preferencias de los acreedores de este producto.

Plan de Negocio Mundo Mueble

Queremos mencionar que es una investigación descriptiva porque nos refiere los fenómenos del mercado que son necesarios reconocer en nuestro estudio tales como: la frecuencia de compra, la demanda los gustos la preferencia y para finalizar es concluyente porque nos apoyamos de fuentes primarias para el proceso de información directa de nuestro sujeto de interés que nos permitirá la toma de decisión y a determinar la viabilidad de la implementación del plan de negocios.

4.2.7.2 FUENTES DE DATOS

Para la obtención de información se utilizarán dos tipos de fuentes de datos, de acuerdo al tipo de investigación que estamos realizando.

- Investigación descriptiva excluyente: Consiste en la realización de encuestas estructuradas a personas que tienen muebles de maderas en su hogar.
- Investigación exploratoria: consiste en la búsqueda de información de fuentes secundarias que complementaran la base teórica de nuestro proyecto. (Internet, proyectos similares, libros, entre otros)

4.2.7.3 POBLACIÓN Y MUESTRA

La población de nuestro estudio de mercado es finita, son todas aquellas personas que hacen uso y compran mobiliarios de madera y quisieran adquirir un mueble personalizado.

4.2.7.4 SELECCIÓN DE LA MUESTRA

La selección de la muestra está basada en un muestreo probabilístico en el cual existe una muestra de 110 personas que han adquirido muebles de madera las cuales habitan en los distintos lugares de Managua.

4.2.7.5 INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE DATOS

El instrumento que se utilizó para la recolección de datos fue a través de una encuesta estructurada de 14 preguntas. Las cuales 9 son de selección múltiple, 2 dicotómicas, 1 politómica y 2 abiertas. Esto con el objetivo de conocer cada una de las variables de necesidades de información presentadas en esta Investigación: Demanda, Competencia, gustos y preferencias.

4.2.8 VALIDACIÓN EVALUACIÓN Y TRABAJO DE CAMPO

La siguiente encuesta se realiza con el fin de conocer tu opinión sobre la aceptación del mercado de una nueva mueblería, que está basada en el diseño personalizado, elige las respuestas que más se adapten a tus gustos.



Universidad
Politécnica
de Nicaragua

Sirviendo a la Comunidad

Objetivo:

Crear un portafolio de servicios que proporcionen opciones diferentes sobre los gustos, preferencias e ideas innovadoras de muebles diseñados bajo el concepto de personalización

I- Edad		II- Sexo H M	
Lugar de Procedencia:		Ocupación:	
Occidente <input type="checkbox"/>	Trabaja <input type="checkbox"/>		
Managua Centro <input type="checkbox"/>	Estudia <input type="checkbox"/>		
Oriente <input type="checkbox"/>	Estudia y trabaja <input type="checkbox"/>		
Otros _____			
1. Los muebles de su hogar mayoritariamente son de:			
Madera <input type="checkbox"/>	Carton comprimido <input type="checkbox"/>	Plastico <input type="checkbox"/>	Metal <input type="checkbox"/>
Otros _____			
2. ¿Por qué prefiere los muebles de madera?			

Plan de Negocio Mundo Mueble

Precio <input style="width: 50px;" type="checkbox"/>	Durabilidad <input style="width: 50px;" type="checkbox"/>	Estetica <input style="width: 50px;" type="checkbox"/>	
Otros _____			
3. ¿Cuál fue el ultimo mueble que compro en su hogar? _____			
4. ¿Dónde adquirio su mueble?			
Mercado <input style="width: 50px;" type="checkbox"/>	Casa comercial <input style="width: 50px;" type="checkbox"/>	Lo dio hacer <input style="width: 50px;" type="checkbox"/>	
Otros _____			
5. ¿Qué aspectos tomo en cuenta para adquirirlo?			
Recomendación <input style="width: 50px;" type="checkbox"/>	Variedad de estilos <input style="width: 50px;" type="checkbox"/>	Crédito <input style="width: 50px;" type="checkbox"/>	<input style="width: 50px;" type="checkbox"/> Diseño
Calidad <input style="width: 50px;" type="checkbox"/>	Economía <input style="width: 50px;" type="checkbox"/>	Funcionabilidad <input style="width: 50px;" type="checkbox"/>	
Otros _____			
6. ¿Cuánto pago por el mueble? _____			
7. ¿Qué tipo de madera prefiere?			

Se realizó una encuesta en la cual se verificó las interrogantes y se corrigió ciertas preguntas para completar la información solicitada para nuestro estudio.

Cedro <input type="checkbox"/>	Laurel <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Roble <input type="checkbox"/>	Pino <input type="checkbox"/>
		Caoba		
Otro especifique				
8. ¿Qué tipo de diseño prefiere?				
Torneado <input type="checkbox"/>	Liso <input type="checkbox"/>	Calados <input type="checkbox"/>	Tallados <input type="checkbox"/>	
Otros especifique				
9. ¿Qué tipo de acabados prefiere?				
Barnizado <input type="checkbox"/>	Formica <input type="checkbox"/>	Tapizado <input type="checkbox"/>	Pintado <input type="checkbox"/>	
Otros especifique				
10. ¿Le gustaria que se abra una nueva tienda de muebles con diseños personalizados?				
Si <input type="checkbox"/>	No <input type="checkbox"/>			
11. Al existir esta tienda de muebles personalizados ¿usted compraria?				
Si <input type="checkbox"/>	No <input type="checkbox"/>			
12. ¿Qué tipo de muebles le gustaria adquirir?				
Descripción	Frecuencia	Cantidad	Precio	
Comedor				

Plan de Negocio Mundo Mueble

Pantry			
Juegos de Sala			
Sala de Entret.			
Alacena (chinero)			
Escritorio			
S. de Estudio			
Acabados(Ventanas, Puertas)			
Sillas			
Closet			
Cama			

Cabe destacar que todos estos tipos de muebles estaran sujetos a todo tipo de personalización según al gusto del cliente.

13. ¿ Que tipo de promociones le gustaria que la muebleria le ofreciera?

Descuentos <input type="text"/>	Mantenimiento cada año <input type="text"/>
Renovación de pintura a fin de año <input type="text"/>	
Por la compra de su mueble una regalía <input type="text"/>	

Una tarjeta de cliente exclusivo con ciertos beneficios <input type="checkbox"/>		
Tarjeta de regalo para compra en supermercados <input type="checkbox"/>		
14. ¿Por cuales medios usted prefiere recibir información del surgimiento de esta nueva empresa?		
Correo <input type="checkbox"/> Electronico	Redes Sociales <input type="checkbox"/>	Brochures <input type="checkbox"/>
Spots publicitarios <input type="checkbox"/>	Página Web <input type="checkbox"/>	
¡Gracias por tu opinión!		

Luego, para realizar el trabajo de campo, tomando en cuenta que la muestra es de 110 personas. Fue necesario la distribución de encuestas, para una mayor rapidez de adquisición de información. Esta encuesta se realizó en las cercanías de nuestros hogares, universidad politécnica de Nicaragua, y familias de amigos. Los llenados de dichas encuestas fueron de dos días como máximo, cada encuesta se fue enumerando para tener un control al momento del conteo y la realización de las gráficas para el planteamiento de los resultados.

4.2.9 PROCESAMIENTO DE LA INFORMACIÓN Y ANÁLISIS DE LOS DATOS

El procesamiento de los datos se llevó a cabo mediante el programa spss en donde se procesó cada una de las preguntas para obtener los resultados que son importantes para el análisis de las mismas y la toma de decisiones para nuestro plan de negocios.

4.2.10 ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS

La investigación de mercados nos permitió identificar la demanda potencial de la creación de muebles personalizados de acuerdo a esto podemos apreciar que hubo una gran aceptación de las personas para poder adquirir cada una de nuestros diferentes estilos de muebles dependiendo de sus interés y preferencias obteniendo un porcentaje de 95% de la población está de acuerdo, lo que resulta muy importante en nuestra investigación, mientras que el 5% restante

Plan de Negocio Mundo Mueble

prefieren muebles convencionales diseñados con un material distinto al nuestro. Consideramos que este 5% de la población debemos persuadirlo y motivarlos a obtener nuestros productos. De igual forma con nuestro estudio identificamos que el 78% de la población que tomamos para nuestro estudio es de Managua centro, de los encuestados el 77% trabajan, no hay un porcentaje muy diferente a que compren solo mujeres o solo hombres adquieren los productos ambos la diferencia está en un 10% ya que del 100% de encuestados el 50% son hombres y el 40% son mujeres, las edades varían de 19 a 57 años obteniendo un mayor porcentaje en 28 y 29 años con un 10%.

Así mismo se apreció que la población prefiere los muebles de madera por su durabilidad en un 65 %, por su estética un 24% y un 20% por su precio, lo que nos permite evaluar la preferencia de la población encuestada; los muebles que más han obtenido son comedor 14%, alacena 7%, cama 6%, closet 6%, mesa 7%, ropero 8%, mesa de noche 5%, silla 7%. Esta investigación no solo nos muestra el perfil del cliente, sus preferencias y las líneas de muebles que más adquieren si no que nos permitió descubrir cuál es nuestra competencia que es uno de los puntos fundamentales de nuestro estudio. Con generalidades podemos derivar que los muebles que adquirieron los compradores fueron en el mercado con un 39%, casas comerciales (curacao, gallo más gallo, verdugo, almacenes Tropigas) 31% y un 40% optó por buscar carpinterías donde le hicieran sus muebles, podemos apreciar que si tenemos una competencia fuerte, lo que se tiene que incurrir en buenas estrategias para una positiva introducción al mercado nicaragüense.

Plan de Negocio Mundo Mueble

4.3 Descripción del producto.

4.3.1 PRODUCTO

La mueblería producirá diseños totalmente personalizados por los clientes lo cual será un reflejo de sus gustos y preferencias brindando comodidad, elegancia, practicidad, originalidad y sobre todo economía y calidad; estarán hechos de madera por ser de alta durabilidad y estética; otros materiales que reinaran en nuestros muebles que van acorde con la idea de simplicidad pero sobre todo con la vida practica son las materias primas usadas para tapicería, los cueros y las telas como chenil, las micro fibras y suede o la que el cliente desee para su mueble, también se incluirá vidrio eso en dependencia de lo que soliciten en la creación del tipo de mueble y diseño. Actualmente son muchas las tendencias que se manejan con respecto a materiales de confección, versatilidad y utilidad de mobiliarios. De la misma forma otorgaremos una amplia variedad de colores que abarcara de todos los gustos pasteles, azules inspirantes, rojos vibrantes, verdes naturalizados, amarillos brillantes, etc.

La gama de productos que ofreceremos a nuestros clientes son las siguientes:

- Muebles para el dormitorio:

- ✚ Cama
- ✚ Roperos
- ✚ Cómoda
- ✚ closet



Mueble de sala

- ✚ Modulares para sala
- ✚ Juegos de muebles de sala
- ✚ Sala de entretenimiento

Muebles para cocina

- ✚ Pantri
- ✚ Alacena (chinero)
- ✚ Aparadores
- ✚ Juegos de comedor



- ✚ Muebles para bebes
- ✚ Cama cuna
- ✚ Cajoneras de bebes



Muebles para estudio

- ✚ Escritorio
- ✚ Sala de estudio
- ✚ Sillas



Plan de Negocio Mundo Mueble

Acabados

- Ventanas
- Puertas



Muebles para baños

- Lavabo
- Repisas
- Estanterías

Estos mobiliarios serán fabricados en juegos, es decir en iguales tonos, tanto en tapizados, tallados, como en pinturas, pero si el cliente decide adquirir solo uno de ellos lo haremos con gusto.

Para llegar a optimizar la calidad de nuestros productos, que será uno de los exigibles e indispensables atributos que tendrán nuestros muebles es necesario que la madera, pase por un proceso de saneamiento, en donde se le aplicara, productos líquidos como el maderol, termitex, termiterol y el diésel, para evitar la destrucción en el futuro, de la plaga más común en la madera, la polilla.

Nuestros muebles serán fabricados con los siguientes tipos de maderas:

Pino, guayacán, caoba, guachapelí, roble, cedro, laurel, madero, entre otros desarrollándose toda nuestra materia prima en climas tropical.

4.3.2 CLASIFICACIÓN DEL PRODUCTO

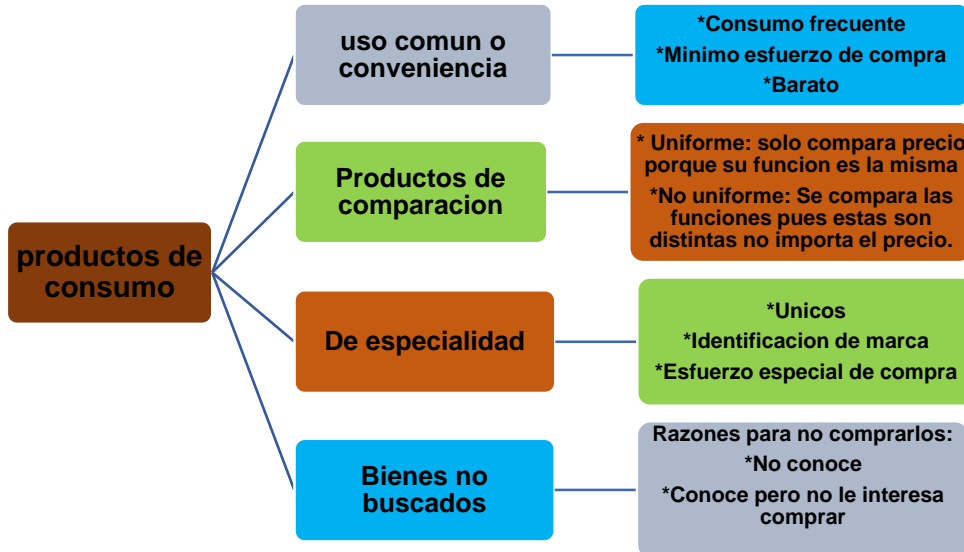
Bienes de consumo

- Bienes de conveniencia
- Bienes de compra comparada
- Bienes de especialidad
- Bienes no buscados

Bienes Industriales

- Materiales y piezas
- Bienes de capital

Suministro y servicio a empresa



Dentro de la clasificación de los productos nos encontramos dentro de los bienes de consumo de comparación no uniformes por lo que las características del producto son a menudo más importantes que el precio. Se tiene que ofrecer un gran surtido para satisfacer los gustos de cada individuo lo cual se debe tener vendedores bien entrenados capaces de proporcionar información y consejo al cliente.

Plan de Negocio Mundo Mueble

4.3.3 DISEÑO Y NIVELES DEL PRODUCTO O SERVICIO



4.3.3.1 INFORMACIÓN

La información de mundo muebles la vamos a ofrecer por medio de una cuenta en Facebook en donde se encontrara todo tipo de información acerca de ella donde el cliente obtendrá información general de la ubicación de la mueblería, nombre de los propietarios, teléfonos, correo electrónico y como puede realizar su pedido y sus cotizaciones según el producto o servicio que él requiera ya que abarcamos varias líneas como por ejemplo: muebles para sala, muebles de cocina, muebles para dormitorios, muebles para bebés, muebles para estudio. **(Como se muestra en el punto 4.3.1)**

4.3.3.2 CONSULTAS

Un cliente realiza una consulta cuando no tiene claro alguna parte del proceso de compra del producto, ya sea el precio, alguna característica, el proceso de cobro, sistema de pago entre otras. Por este motivo tendremos a un personal calificado para que respondan a cualquier duda o pregunta que tenga el consumidor para cumplir con sus expectativas y demandas, nos pueden contactar en cada uno de los medios que tenemos establecidos (Facebook, correo electrónico, teléfono) o nos pueden visitar directamente en la mueblería en horarios de oficina de 8:00 am a 5:00 pm de lunes a viernes y sábados de 8:00 am a 12 md.

4.3.3.3 TOMA DE PEDIDO

Será de forma directa e indirecta es decir directa cuando el cliente se presente a la mueblería para realizar su pedido con sus debidas especificaciones; indirecta cuando nos contacte y ejerza su pedido por medio de una llamada telefónica, correo o escribiarnos al Facebook. La cual tendremos un colaborador que se desarrolle en marketing digital para que sea más ágil y optimizar el tiempo de nuestros clientes.

4.3.3.4 CORTESÍA

Mundo Muebles le ofrecerá al cliente un trato especializado y cordial con un recibimiento muy ameno, aplicando cada una de las normas de cortesía. Es decir, sonriendo y decir de acuerdo a cada una de las horas del día como buenos días, tarde, noche; Identificándose para que el cliente sienta que será atendido de manera amable. Siempre le demostraremos al cliente que tendremos la disponibilidad de atenderlo para brindarle la atención adecuada.

Plan de Negocio Mundo Mueble

4.3.3.5 ATENCIÓN



Mundo muebles ofrecerá una atención donde el cliente se sentirá identificado con la empresa ya que se atenderán, se les responderá a sus necesidades y expectativas cambiantes. El proceso de entrega siempre se cumplirá en el tiempo y forma propuesta y acordada con el cliente para una mayor credibilidad.

4.3.3.6 EXCEPCIONES

Dentro de las excepciones le brindaremos al cliente brindar la información requerida hasta la comodidad de su hogar o ubicación para la atención que el cliente solicita. La información en este caso se hará por medio de catálogos.

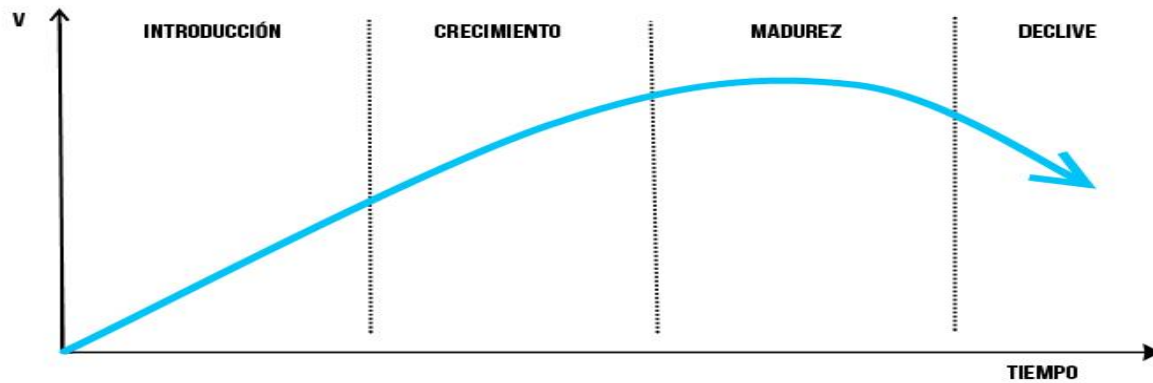
4.3.3.7 FACTURACIÓN

Se le mostrara al cliente el valor total de la compra de cada mueble, está la realizaremos en un momento adecuado y le explicaremos al cliente por qué se le cobra el monto determinado. Se le suministrara un recibo de acuerdo a su pedido el cual el porcentaje de pago antes de la entrega será de un 50% y después de la entrega pagara el porcentaje restante.

4.3.3.8 PAGO

El sistema de pago se puede realizar por medio de tarjeta de crédito, débito y en efectivo. Se contará con un sistema de apartado aportando un 30% del valor del mueble.

4.3.7 CICLO DE VIDA DEL PRODUCTO



Nuestros productos se encuentran en el ciclo de madurez porque consideramos que la mayoría de personas utilizan muebles de madera tanto para su uso personal, hogar o laboral, es un producto que se busca por sus beneficios, en ciertos casos por comodidades y por su durabilidad, ya que tiene mayor parte del mercado asignado porque años tras años las personas buscan como obtener muebles para mejorar sus condiciones de vida.

Este tipo de productos como son los muebles de madera tienden a tener una alta rentabilidad en el mercado, con un proceso de venta alto, donde los clientes se encuentran de un amplio mercado, por ende la competencia es muy extensa, es por este motivo que vamos a implementar una técnica que nos hará diferente de un mueble convencional a un mueble personalizado ya que queremos ser una empresa que le brinde un servicio distinto a los clientes al elegir ellos sus propios diseños conforme sus propios gustos y características.

Plan de Negocio Mundo Mueble

4.3.8 MARCA

La marca comercial es un nombre, término, signo, símbolo, diseño o una combinación de éstos que se le asigna a un producto, servicio o empresa con el fin de identificarlo y distinguirlo de los demás productos, servicios o empresas que existen en el mercado.



4.3.8.1 COMPONENTES DE LA MARCA

Nuestra marca está compuesta por las palabras Mundo Mueble, tomando en cuenta características que una marca debe de tener, diferenciable, fácil de pronunciar y recordar.

La marca es un isologo porque se forma por la unión de un símbolo gráfico y un estímulo textual representado con signos tipográficos.

En este caso tanto el texto como el icono son un solo elemento que se encuentran entre sí, son partes inseparables, solo funciona juntos. El grafico se encuentra compuesto por la imagen de un mundo en el fondo y un mueble en la parte de encima donde la parte superior dice el nombre de la tienda Mundo Mueble y en la parte inferior tiene el slogan permitiendo de esta manera que el cliente posicione en su mente el nombre de la marca.

4.3.8.2 SLOGAN

Una idea, un diseño, un mueble. De esta manera se expresa una de las características de nuestros productos personalizados en donde el cliente es el que propondrá como desea su mueble.

4.3.9 ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA

Existen varias empresas que se dedican a la elaboración y comercialización de muebles para el hogar de diferentes estilos y usos logrando satisfacer las necesidades de los clientes. La amenaza de Productos Sustitutos se encuentra latente por lo que se debe de evaluar la presencia de empresas o negocios que brinden este tipo de producto y que logren la satisfacción de las personas que lo adquieran, por lo cual la amenaza es alta. Entre algunos productos sustitutos mencionamos: Los muebles artesanales, de polín, de aserrín comprimido, plásticos, de bambú y hasta muebles hechos de caucho.

Para poder determinar cuál es nuestra competencia directa e indirecta se tomó como base los resultados obtenidos en la investigación de campo que realizamos. Según los datos obtenidos llegamos a la conclusión que tenemos una competencia amplia indirectamente, directamente podemos nombrar geográficamente dos sitios donde la población prefiere adquirir sus muebles dependiendo de sus gustos y preferencias como: Masatepe, en este municipio de Masaya se ha destacado por ser el lugar donde se elaboran los mejores muebles del país, mercado de artesanías de Masaya es otro lugar donde se especializan en la creación de muebles y los precios son razonables.



Indirectamente se muestran las casas comerciales tales como: Curacao, Gallo más gallo almacenes Tropigas y verdugo. En donde ofrecen muebles convencionales con modelos estándar.

Plan de Negocio Mundo Mueble

4.4 OBJETIVOS DE MARKETING

4.4.1 OBJETIVO GENERAL

Diseñar estrategias de marketing efectivas para el posicionamiento de mundo mueble (muebles personalizados) en la ciudad de Managua, mediante la distribución directa al cliente.

4.4.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Especificar los atributos de cada uno de los muebles personalizados de acuerdo a la sugerencia de la población que habitan en la ciudad de Managua y que han tenido una experiencia de compras
- Establecer estrategias de precio para obtener una rentabilidad económica y determinar un precio dependiendo del pedido del cliente (estilo, diseño, tamaño y madera) para que nuestro mercado meta pueda adquirir el producto.
- Diseñar estrategia de publicidad y promoción de Mundo Mueble para logra un posicionamiento en el mercado.
- Canales/distribución/ plaza

4.5 DESCRIPCIÓN DEL MERCADO META

En base de los resultados de nuestra investigación, el segmento de mercado el cual estamos dirigidos son hombre y mujeres de 19 a 57 años de edad que sean de clase social media alta de C\$6500 a C\$ 40,000 dispuestos a compra muebles personalizados.

4.6 DEMANDA Y PARTICIPACIÓN DEL MERCADO

Demanda

Detalle	Cama	Ropero	Cómoda	Closet	Sala de Entretenimiento	Juego De Sala	Pantri	Alacena	Comedor	Cama cuna	Acabados	sillas
% demandante	5.45%	7.30%	1.80%	5.50%	4.50%	2.70%	0.90%	6.40%	12.70%	0.90%	1.80%	6.40%
Frecuencia compra	6	8	2	6	5	3	1	7	14	1	2	7
Cantidad que demanda	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1

TABLA N|1 DEMANDA DATOS PORCENTUALES DE LA DEMANDA ACTUAL.

Fuente: Elaboración propia

Para realizar la tabla se tomó en cuenta los datos de la investigación de mercado.

4.6.1.1 DEMANDA ACTUAL EN UNIDADES FÍSICAS

DAUF	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Cama	75046	75962	76888	77826	78776
Ropero	134027	135662	137317	138993	140688
Cómoda	8262	8363	8465	8568	8673
Closet	75734	76658	77594	78540	79499
S. Entretenimiento	51637	52267	52905	53550	54204
J. sala	18589	18816	19046	19278	19513
Pantri	2065	2091	2116	2142	2168
Alacena	102815	104070	105339	106625	107925
Comedor	408048	413026	418065	423166	428328
Cuna	2065	2091	2116	2142	2168
Acabados	8262	8363	8465	8568	8673
Sillas	102815	104070	105339	106624	107925

TABLA N° 2 DEMANDA ACTUAL DE UNIDADES FÍSICA

Fuente: Elaboración propia

La población total que habita en el departamento de Managua de acuerdo al Instituto Nacional de Desarrollo (INIDE) es de 1, 507,330 personas en donde el crecimiento promedio anual es de 1.22%. El Distrito V es uno de los 7 distritos que se encuentra dividida la ciudad de Managua, Nicaragua. En el año 2011 tenía una población de 213 845 habitantes y una densidad poblacional de 4 364,1 personas por km².¹

La demanda actual se estima en un periodo de cinco años tomando de referencia el porcentaje de crecimiento de la población de 1.22%.

Plan de Negocio Mundo Mueble

El cálculo para determinar la demanda se realiza multiplicando la población, el porcentaje demandante, frecuencia de compra y cantidad demandada (Todo esto se recopiló a través de investigación de mercado). Cabe destacar que se calculó primeramente una estimación de la población del distrito V que hemos escogido para nuestro estudio del año 2011 al 2017 localmente ha aumentado en un 7.32% esto se hizo con el fin de obtener una demanda actual más específica y concreta

El análisis de la tabla de la demanda actual nos refleja que el principal producto que las personas adquieren más son los comedores resultando para el año 1408048.24 unidades con un porcentaje del 12.70% y una frecuencia de compra de 14; Aumentando para el año 2413026.43 para el año 3, 418065.36 para el año 4423165.75 y el año 5428328.37 equivalentes a un crecimiento del 2% del año 1 al año 5.

4.6.1.2 DEMANDA ACTUAL EN UNIDADES MONETARIAS

DAUM	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Cama	\$ 17,510,731.74	\$ 17,724,362.66	\$ 17,940,599.89	\$ 18,159,475.21	\$ 18,381,020.80
Ropero	\$ 44,675,698.27	\$ 45,220,741.79	\$ 45,772,434.84	\$ 46,330,858.54	\$ 46,896,095.01
Cómoda	\$ 2,368,424.00	\$ 2,397,318.78	\$ 2,426,566.07	\$ 2,456,170.17	\$ 2,486,135.45
Closet	\$ 47,965,176.05	\$ 48,550,351.20	\$ 49,142,665.48	\$ 49,742,206.00	\$ 50,349,060.91
S. Entretenimiento	\$ 10,327,430.25	\$ 10,453,424.90	\$ 10,580,956.68	\$ 10,710,044.35	\$ 10,840,706.90
J. sala	\$ 9,294,687.23	\$ 9,408,082.41	\$ 9,522,861.01	\$ 9,639,039.92	\$ 9,756,636.21
Pantri	\$ 619,645.82	\$ 627,205.49	\$ 634,857.40	\$ 642,602.66	\$ 650,442.41
Alacena	\$ 44,553,299.09	\$ 45,096,849.34	\$ 45,647,030.90	\$ 46,204,358.01	\$ 46,767,612.56
Comedor	\$ 190,422,513.91	\$ 192,745,668.58	\$ 195,097,165.74	\$ 197,477,351.16	\$ 199,886,574.85
Cuna	\$ 585,221.05	\$ 592,360.74	\$ 599,587.55	\$ 606,902.51	\$ 614,306.72
Acabados	\$ 1,376,990.70	\$ 1,393,789.99	\$ 1,410,794.22	\$ 1,428,005.91	\$ 1,445,427.59
Sillas	\$ 5,826,200.65	\$ 5,897,280.30	\$ 5,969,227.12	\$ 6,042,051.69	\$ 6,115,764.72
Total	\$ 375,526,018.75	\$ 380,107,436.18	\$ 384,744,746.90	\$ 389,439,066.15	\$ 394,189,784.13

TABLA N°3 DEMANDA ACTUAL EN UNIDADES MONETARIA

Fuente: Elaboración Propia

Para determinar la demanda actual en unidades monetarias se realiza una multiplicación entre la demanda actual de unidades establecidas en el cuadro anterior por el precio de mercado del producto.

Resultando con mayor demanda actual en unidades monetarias los comedores con U\$190, 422,513.91 por lo que tiene una mayor demanda en el mercado local según nuestro estudio. El factor de crecimiento de precio fue de una tasa de 2%.

4.6.1.3 DEMANDA POTENCIAL EN UNIDADES FÍSICAS

DPUF	Año 1	Año 2	Año3	Año 4	Año 5
Cama	60	66	73	80	88
Ropero	96	106	116	128	141
Cómoda	48	53	58	64	70
Closet	48	53	58	64	70
S. Entretenimiento	48	53	58	64	70
J. sala	60	66	73	80	88
Pantri	48	53	58	64	70
Alacena	48	53	58	64	70
Comedor	108	119	131	144	158
Cuna	36	40	44	48	53
Acabados	72	79	87	96	105
Sillas	84	92	102	112	123
Total de U.F	756	832	915	1006	1107

TABLA N°4 DEMANDA POTENCIAL EN UNIDADES FÍSICAS

Fuente: Elaboración Propia

Se estima que en el primer año de proyección de la demanda de camas sea de 60, ropero 96, cómoda 48, closet 48, sala de entretenimiento 48, juegos de sala 60, Pantri 48, alacena 48, comedor 108, cunas 36 Acabados 72, sillas 84 Unidades.

Este dato fue calculado con el total de la población demandante y la cantidad que estarían dispuestos a comprar los clientes.

Plan de Negocio Mundo Mueble

4.6.1.4 DEMANDA POTENCIAL EN UNIDADES MONETARIAS

DPUM	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Cama	○ \$ 12,000.00	○ \$ 13,200.00	○ \$ 14,520.00	○ \$ 15,972.00	○ \$ 17,569.20
Ropero	○ \$ 28,800.00	○ \$ 31,680.00	○ \$ 34,848.00	○ \$ 38,332.80	○ \$ 42,166.08
Cómoda	○ \$ 12,160.00	○ \$ 13,376.00	○ \$ 14,713.60	○ \$ 16,184.96	○ \$ 17,803.46
Closet	○ \$ 28,800.00	○ \$ 31,680.00	○ \$ 34,848.00	○ \$ 38,332.80	○ \$ 42,166.08
S. Entretenimiento	○ \$ 8,000.00	○ \$ 8,800.00	○ \$ 9,680.00	○ \$ 10,648.00	○ \$ 11,712.80
J. sala	○ \$ 28,000.00	○ \$ 30,800.00	○ \$ 33,880.00	○ \$ 37,268.00	○ \$ 40,994.80
Pantri	○ \$ 12,800.00	○ \$ 14,080.00	○ \$ 15,488.00	○ \$ 17,036.80	○ \$ 18,740.48
Alacena	○ \$ 19,200.00	○ \$ 21,120.00	○ \$ 23,232.00	○ \$ 25,555.20	○ \$ 28,110.72
Comedor	○ \$ 46,800.00	○ \$ 51,480.00	○ \$ 56,628.00	○ \$ 62,290.80	○ \$ 68,519.88
Cuna	○ \$ 9,000.00	○ \$ 9,900.00	○ \$ 10,890.00	○ \$ 11,979.00	○ \$ 13,176.90
Acabados	○ \$ 9,600.00	○ \$ 10,560.00	○ \$ 11,616.00	○ \$ 12,777.60	○ \$ 14,055.36
Sillas	○ \$ 4,480.00	○ \$ 4,928.00	○ \$ 5,420.80	○ \$ 5,962.88	○ \$ 6,559.17
Total	● \$ 219,640.00	● \$ 241,604.00	● \$ 265,764.40	● \$ 292,340.84	● \$ 321,574.92

TABLA N°5 DEMANDA POTENCIAL DE UNIDADES MONETARIAS

Fuente: Elaboración Propia

La demanda potencial en unidades monetarias resulta de la multiplicación del total de demanda potencial en unidades por el precio de cada presentación, resultando con mayor demanda los comedores por mayor precio y mayor cantidad de demandada.

4.6.1.7 PARTICIPACIÓN DE MERCADO EN UNIDADES FÍSICAS

Población	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Cama	48	50	53	56	58
Ropero	72	76	79	83	88
Cómoda	36	38	40	42	44
Closet	36	38	40	42	44
S. Entretenimiento	72	76	79	83	88
J. sala	84	88	93	97	102
Pantri	60	63	66	69	73
Alacena	72	76	79	83	88
Comedor	96	101	106	111	117
Cuna	48	50	53	56	58
Acabados	72	76	79	83	88
Sillas	96	101	106	111	117
Total unidades	792	832	873	917	963

TABLA N°6 PARTICIPACIÓN DE MERCADEO EN UNIDADES FÍSICAS

Fuente: Elaboración Propia

La participación de mercado está determinada por el número de competidores, el tamaño del sector y las características del producto que se pretende ofrecer.

Se determina una participación del 5%, la cual permanecerá constante en cada producto, dado que existen muchas empresas que ofrecen los mismos productos, pero no como el nuestro más personalizados. Existe mucha competencia indirecta en este sector es por este motivo que pretendemos introducirnos en el mercado buscando como aumentar la demanda en el primer año.

4.7 PRECIO DE VENTA

Para el cálculo del precio de venta se tomó en cuenta factores muy importantes que influyen en el mismo, tales son: costos de producción, precios de la competencia, precios que estarían dispuestos a pagar según resultados de encuestas realizadas y margen de ganancias.

4.7.1 PRECIO SIN IVA

Productos	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Cama	○ \$ 250.00	○ \$ 262.50	○ \$ 275.63	○ \$ 289.41	○ \$ 303.88
Ropero	◐ \$ 380.00	◐ \$ 399.00	◐ \$ 418.95	◐ \$ 439.90	◐ \$ 461.89
Cómoda	○ \$ 333.33	◐ \$ 350.00	◐ \$ 367.50	◐ \$ 385.88	◐ \$ 405.17
Closet	◑ \$ 680.00	● \$ 714.00	● \$ 749.70	● \$ 787.19	● \$ 826.54
S. Entretenimiento	○ \$ 336.67	◐ \$ 353.50	◐ \$ 371.18	◐ \$ 389.73	◐ \$ 409.22
J. sala	◐ \$ 516.67	◐ \$ 542.50	◐ \$ 569.63	◐ \$ 598.11	◐ \$ 628.01
Pantri	◐ \$ 516.67	◐ \$ 542.50	◐ \$ 569.63	◐ \$ 598.11	◐ \$ 628.01
Alacena	○ \$ 325.00	◐ \$ 341.25	◐ \$ 358.31	◐ \$ 376.23	◐ \$ 395.04
Comedor	◐ \$ 400.00	◐ \$ 420.00	◐ \$ 441.00	◐ \$ 463.05	◐ \$ 486.20
Cuna	◐ \$ 353.33	◐ \$ 371.00	◐ \$ 389.55	◐ \$ 409.03	◐ \$ 429.48
Acabados	◑ \$ 650.00	◑ \$ 682.50	● \$ 716.63	● \$ 752.46	● \$ 790.08
Sillas	○ \$ 216.67	○ \$ 227.50	○ \$ 238.88	○ \$ 250.82	○ \$ 263.36
Total	\$ 4,958.33	\$ 5,206.25	\$ 5,466.56	\$ 5,739.89	\$ 6,026.89

TABLA N°7 PRECIO SIN IVA

Fuente: Elaboración Propia

Plan de Negocio Mundo Mueble

4.7.2 PRECIOS CON IVA

Productos	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Cama	○\$ 288	○\$ 302	○\$ 317	○\$ 333	○\$ 349.46
Ropero	◐\$ 437	◐\$ 459	◐\$ 482	◐\$ 506	◐\$ 531.18
Cómoda	○\$ 383	◐\$ 403	◐\$ 423	◐\$ 444	◐\$ 465.94
Closet	◑\$ 782	◑\$ 821	◑\$ 862	◑\$ 905	◑\$ 950.53
S. Entretenimiento	○\$ 387	◐\$ 407	◐\$ 427	◐\$ 448	◐\$ 470.60
J. sala	◐\$ 594	◐\$ 624	◐\$ 655	◑\$ 688	◑\$ 722.21
Pantri	◐\$ 594	◐\$ 624	◐\$ 655	◑\$ 688	◑\$ 722.21
Alacena	○\$ 374	◐\$ 392	◐\$ 412	◐\$ 433	◐\$ 454.30
Comedor	◐\$ 460	◐\$ 483	◐\$ 507	◐\$ 533	◐\$ 559.13
Cuna	◐\$ 406	◐\$ 427	◐\$ 448	◐\$ 470	◐\$ 493.90
Acabados	◑\$ 748	◑\$ 785	◑\$ 824	◑\$ 865	◑\$ 908.59
Sillas	○\$ 249	○\$ 262	○\$ 275	○\$ 288	○\$ 302.86
Total	\$ 5,702.08	\$ 5,987.19	\$ 6,286.55	\$ 6,600.87	\$ 6,930.92

TABLA N°8 PRECIO CON IVA

Fuente: Elaboración Propia

Dada la tabla podemos notar que nuestros precios son competitivos de acuerdo a la competencia directa e indirecta que poseemos, nuestros precios no se comparan con los de la competencia por este motivo podemos decir que estamos dentro de los estándares de la industria.

4.7.3 PROYECCIONES DE VENTA

Poblacion	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Cama	○\$ 12,000.00	○\$ 13,230.00	○\$ 14,586.08	○\$ 16,081.15	○\$ 17,729.47
Ropero	○\$ 27,360.00	○\$ 30,164.40	○\$ 33,256.25	○\$ 36,665.02	○\$ 40,423.18
Cómoda	○\$ 12,000.00	○\$ 13,230.00	○\$ 14,586.08	○\$ 16,081.15	○\$ 17,729.47
Closet	○\$ 24,480.00	○\$ 26,989.20	○\$ 29,755.59	○\$ 32,805.54	○\$ 36,168.11
S. Entretenimiento	○\$ 24,240.00	○\$ 26,724.60	○\$ 29,463.87	○\$ 32,483.92	○\$ 35,813.52
J. sala	○\$ 43,400.00	○\$ 47,848.50	○\$ 52,752.97	○\$ 58,160.15	○\$ 64,121.57
Pantri	○\$ 31,000.00	○\$ 34,177.50	○\$ 37,680.69	○\$ 41,542.96	○\$ 45,801.12
Alacena	○\$ 23,400.00	○\$ 25,798.50	○\$ 28,442.85	○\$ 31,358.24	○\$ 34,572.46
Comedor	○\$ 38,400.00	○\$ 42,336.00	○\$ 46,675.44	○\$ 51,459.67	○\$ 56,734.29
Cuna	○\$ 16,960.00	○\$ 18,698.40	○\$ 20,614.99	○\$ 22,728.02	○\$ 25,057.64
Acabados	○\$ 46,800.00	○\$ 51,597.00	○\$ 56,885.69	○\$ 62,716.48	○\$ 69,144.91
Sillas	○\$ 20,800.00	○\$ 22,932.00	○\$ 25,282.53	○\$ 27,873.99	○\$ 30,731.07
Total	●\$ 320,840.00	●\$ 353,726.10	●\$ 389,983.03	●\$ 429,956.29	●\$ 474,026.80

TABLA N°9 PROYECCIONES DE VENTA

Fuente: Elaboración Propia

Para el estimado de las proyecciones de venta, únicamente se procedió a multiplicar las unidades proyectadas, según la participación del mercado, por su precio sin IVA, dando como resultado las proyecciones a 5 años.

De acuerdo a lo que podemos apreciar en la tabla, es que nuestras proyecciones de venta van creciendo cada año en un estimado de un 5% por producto esto corresponde al aumento de la población, en el primer año se prevé vender U\$ 320,840.00 en el segundo año U\$ 353,726.10 continuando con el tercer año U\$ 389,983.03 para el cuarto año U\$ 429,956.29 y finalmente el quinto año con U\$ 474,026.80 lo que indica un panorama muy bueno para apertura de nuestra empresa.

4.8 ESTRATEGIAS DE MARKETING

4.8.1 ESTRATEGIAS DE POSICIONAMIENTO

Mundo Muebles consistirá en un posicionamiento de sus muebles completamente personalizados. Como uno de los productos líderes en el mercado de muebles logrando una participación en las ventas totales del 20% como resultado del segundo semestre del año 2018.

4.8.2 ESTRATEGIAS DE SEGMENTACIÓN DE MERCADO

El segmento de mercado Mundo Muebles aplicara la estrategia de diferenciación ya que nuestros productos integran la personalización, damos un valor agregado de proporcionarles la instalación, el acarreo y mantenimiento dependiendo del mueble dependiendo de la política de la empresa. Hemos generado dos etapas para segmentar:

- Primera etapa: Mundo Muebles destinara esfuerzos principalmente económicos con la finalidad de hacer conocer nuestros productos al público objetivo mediante catálogos cuyo contenido sean fotos visibles y llamativas de la gama de productos que ofreceremos.
- Posteriormente realizaremos actividades en las que se trabajara simultáneamente la publicidad mediante las redes sociales donde cabe destacar que se publicaran en meses estratégicos como mayo y diciembre que debido a ser meses festivos por el día de la madre y Navidad respectivamente se crearan promociones estratégicas, reforzando acciones publicitarias se lograra un continuo crecimiento en las ventas.

Plan de Negocio Mundo Mueble

4.9 PLAN DE ACCIÓN

4.9.1 ACCIONES DE PRODUCTO.

Nuestro producto es diferenciado ya que se caracteriza por brindar una personalización por parte de cada cliente y de esta manera iremos satisfaciendo las exigencias cambiantes del mercado actual.

4.9.2 ACCIONES DE PRECIO.

El precio es la cantidad de dinero que un consumidor está dispuesto a pagar por su producto deseado.

La estrategia de precio que utilizaremos es la de diferenciación, porque se puede lograr a través de tres formas: calidad, innovación y capacidad de satisfacción al cliente (hill y jones,1996, p.176). la innovación es muy importante para productos complejos, en los que las nuevas características constituyen la fuente de diferenciación.

Nuestra estrategia de diferenciación en este sentido será contar con el personal capacitado para atender cualquier problema y/o inquietud que surja del producto y que apoyen de manera eficiente el proceso de compra del mobiliario que ofrece la empresa. Esto implica que se maneje un excelente servicio de preventa, venta y postventa. En este orden de ideas el servicio al cliente será un pilar fundamental para el éxito de los productos.

Por medio de esta estrategia de diferenciación se trata de mantener costos bajos aún muy cerca del líder para que los precios no excedan lo que los clientes están dispuestos a pagar.

Productos	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Cama	○ \$ 250.00	○ \$ 262.50	○ \$ 275.63	○ \$ 289.41	○ \$ 303.88
Ropero	◐ \$ 380.00	◐ \$ 399.00	◐ \$ 418.95	◐ \$ 439.90	◐ \$ 461.89
Cómoda	○ \$ 333.33	◐ \$ 350.00	◐ \$ 367.50	◐ \$ 385.88	◐ \$ 405.17
Closet	◑ \$ 680.00	◑ \$ 714.00	◑ \$ 749.70	◑ \$ 787.19	◑ \$ 826.54
S. Entretenimiento	○ \$ 336.67	◐ \$ 353.50	◐ \$ 371.18	◐ \$ 389.73	◐ \$ 409.22
J. sala	◑ \$ 516.67	◑ \$ 542.50	◑ \$ 569.63	◑ \$ 598.11	◑ \$ 628.01
Pantri	◑ \$ 516.67	◑ \$ 542.50	◑ \$ 569.63	◑ \$ 598.11	◑ \$ 628.01
Alacena	○ \$ 325.00	◐ \$ 341.25	◐ \$ 358.31	◐ \$ 376.23	◐ \$ 395.04
Comedor	◐ \$ 400.00	◐ \$ 420.00	◐ \$ 441.00	◐ \$ 463.05	◐ \$ 486.20
Cuna	◐ \$ 353.33	◐ \$ 371.00	◐ \$ 389.55	◐ \$ 409.03	◐ \$ 429.48
Acabados	◑ \$ 650.00	◑ \$ 682.50	◑ \$ 716.63	◑ \$ 752.46	◑ \$ 790.08
Sillas	○ \$ 216.67	○ \$ 227.50	○ \$ 238.88	○ \$ 250.82	○ \$ 263.36
Total	\$ 4,958.33	\$ 5,206.25	\$ 5,466.56	\$ 5,739.89	\$ 6,026.89

TABLA N°10 PRECIO CON IVA

Fuente: Elaboración Propia

4.7.3 Acciones de Promoción

Con el fin de dar a conocer los productos de Mundo Muebles se utilizarán varias fuentes con las que se podrá llegar a muchos clientes y en los posibles a muy bajos costos.

Tomando en cuenta las siguientes consideraciones:

- Identificación de audiencia tanto varones como mujeres.
- Determinación de respuesta esperada la cual es impulsar a los consumidores a comprar nuestro producto.
- Selección de un mensaje siendo corto, adecuado y efectivo.
- Seleccionando los medios adecuados de acuerdo a nuestro producto.
- Haciendo uso de información de retroalimentación.

Medio	Objetivo	Actividades	Responsable	Duración/Frecuencia
Redes sociales	Dar a conocer el producto	<ol style="list-style-type: none"> 1. Crear un perfil de Facebook con el nombre de la empresa. 2. Publicar en el perfil los productos fabricados. 	Katherine Mena	Indeterminado
Correos Masivos	Captar nuevos clientes	Verificar el diseño de correos a enviar	Tatiana Maltez	Indeterminado
Catálogos	Atención de los clientes para los distintos diseños de los productos	Fotografías de los muebles con sus respectivos diseños.	Katherine Mena y Tatiana Maltez	Cada mes un catálogo nuevo indicando promociones nuevas

TABLA 11. ACCIONES DE PROMOCIÓN
Fuente: Elaboración Propia

Plan de Negocio Mundo Mueble

PRESUPUESTO PUBLICITARIO					
Acción	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Redes sociales	\$12	\$12	\$12	\$12	\$12
Correos Masivos	\$70.00	\$70.00	\$70	\$70	\$70
Catálogos	\$100.00	\$100.00	\$100.00	\$100.00	\$100.00
Total	\$ 182.00	\$182.00	\$182.00	\$182.00	\$182.00

TABLA 12 PRESUPUESTO PUBLICITARIO

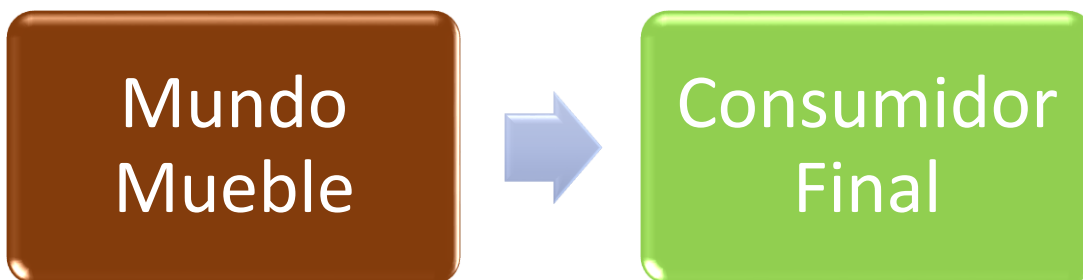
Fuente: Elaboración Propia

La política de ventas de la empresa establecerá que las estrategias de promoción incluirán:

- Llevar un registro en una base de datos de los compradores, a quienes con compras frecuentes se les otorgara obsequios con el logo de la compañía
- Por realizar compras de 2 a más se le otorgara un descuento del 5%

4.9.3 ACCIONES DE DISTRIBUCIÓN.

Nuestra empresa Mundo Mueble se encuentra en el nivel 0 del canal de distribución del producto ya que es un canal directo entre productor y consumidor final.



La estrategia de distribución que posee Mundo Mueble es exclusiva ya que los productos serán distribuidos de manera directa no tendremos más puntos de comercialización que la mueblería en sí.

4.9.4 FACTORES DE MACRO LOCALIZACIÓN

Factores de localización	Nivel alto de importancia	Nivel medio de importancia	Nivel bajo de importancia
Disponibilidad de materia prima e insumos.	✓		
M.O, tipo y disponibilidad		✓	
Servicios de agua, luz, combustible, asistencia técnica y bancaria	✓		
Mercados	✓		
Políticas, leyes, reglamentos fiscales, crediticias		✓	
Condiciones de vida y clima		✓	

TABLA 13. FACTORES DE MACRO LOCALIZACIÓN

Fuente: Elaboración Propia

4.9.4.1 DISPONIBILIDAD DE MATERIA PRIMA E INSUMOS

Esta variable es vital, ya que la materia prima e insumos es el principal factor para crear nuestros productos, si no contamos con la materia prima necesaria no podremos llevar a cabo la realización de nuestros muebles.

4.9.4.2 MANO DE OBRA Y DISPONIBILIDAD

En esta variable evaluamos las cualidades y el capital humano de trabajo, por conclusión tiene un nivel intermedio de importancia, ya que los trabajadores deben cumplir con ciertas cualidades físicas como: tener buena salud, resistencia, ser fuertes por el tipo de trabajo que desempeñaran en el área de producción.

Plan de Negocio Mundo Mueble

4.9.4.3 SERVICIOS DE AGUA, LUZ, COMBUSTIBLE, ASISTENCIA TÉCNICA Y BANCARIA.

Esta variable es esencial ya que se requiere de los servicios básicos en especial y de suma importancia de la energía para poder generar cada mueble que queramos producir, otra circunstancia vital es que si la empresa se expande necesitaríamos de un extra financiamiento a medida de dicha proyección, por otro lado, estamos dispuestos a generarle un mantenimiento a cada una de nuestras máquinas para evitar una contingencia y así impedir que nuestros costos aumenten.

4.9.4.4 MERCADOS

Los mercados tienen un grado de importancia porque así nos daremos cuenta que mercado es el que nos distribuye la materia prima e insumos y que mercado estamos segmentando nosotros para comercializar los productos elaborados por la empresa.

4.9.4.5 POLÍTICAS: LEYES, REGLAMENTOS, FISCALES, CREDITICIAS

El nivel de importancia es medio ya que nos regiremos a cada una de las políticas y reglamentos establecidos en la constitución.

4.9.4.6 CONDICIONES DE VIDA Y CLIMA

Esta variable tiene un nivel de importancia intermedio ya que el clima puede afectar el factor de entrega si nos encontramos en un periodo de mucha lluvia, en esta situación se debe tomar ciertas medidas para cumplir con el programa de la empresa y con el compromiso del cliente.

4.9.5 Factores de micro localización

Factores de localización	Nivel de importancia	Nivel medio de importancia	Nivel bajo de importancia
Disponibilidad y costos de MO		✓	
Cercanía de las fuentes de abastecimiento		✓	
Factores ambientales		✓	
Cercanía del mercado	✓		
Costos y disponibilidad de los suelos		✓	
Topografía de los suelos		✓	
Estructura impositiva y legal		✓	
Disponibilidad de luz y costos de suministros	✓		
Comunicaciones	✓		

TABLA 14 FACTORES DE MICRO LOCALIZACIÓN

Fuente: Elaboración Propia

Plan de Negocio Mundo Mueble

4.9.6.1 LOCALIZACIÓN GEOGRÁFICA

Municipio de Managua, distrito 5, Entrada las Colinas 3 cuadras al sur ½ cuadra abajo. Este punto geográfico nos permite maximizar el rendimiento de la distribución y las entregas de pedidos de nuestros clientes, y así poder lograr criterios estratégicos favorecedores para nuestra empresa.

4.9.6.2 DISPONIBILIDAD DE COSTOS DE MANO DE OBRA

Tiene un nivel medio de importancia porque si un trabajador prescinde de nuestros servicios podemos contratar una persona más.

4.9.6.3 CERCANÍA DE LAS FUENTES DE ABASTECIMIENTO

El grado de importancia es medio porque nuestros proveedores traerán la materia prima a la capital, se realizarán pedidos cada mes para así poder cumplir con las producciones estimadas.

4.9.6.4 COSTO Y DISPONIBILIDAD DE LOS SUELOS

El nivel de esta variable es medio porque la propiedad donde se ubicará nuestra mueblería tiene un costo de U\$70,000 dólares esto será pagado con fondos propios de los accionistas.

4.9.6.5 TOPOGRAFÍA DE LOS SUELOS

Las colinas se encuentran fuera de zonas sísmicas de la ciudad y la propiedad será construida con materiales antisísmicos y con una estructura arquitectónica moderna por esta razón esta variable tiene un grado de importancia medio.

4.9.6.6 ESTRUCTURA IMPOSITIVA Y LEGAL

Esta variable tiene un nivel medio de importancia porque se pagarán al día todos los impuestos que sean necesarios y se harán las declaraciones correspondientes.

4.9.6.7 DISPONIBILIDAD DE ENERGÍA Y COSTOS DE SUMINISTROS

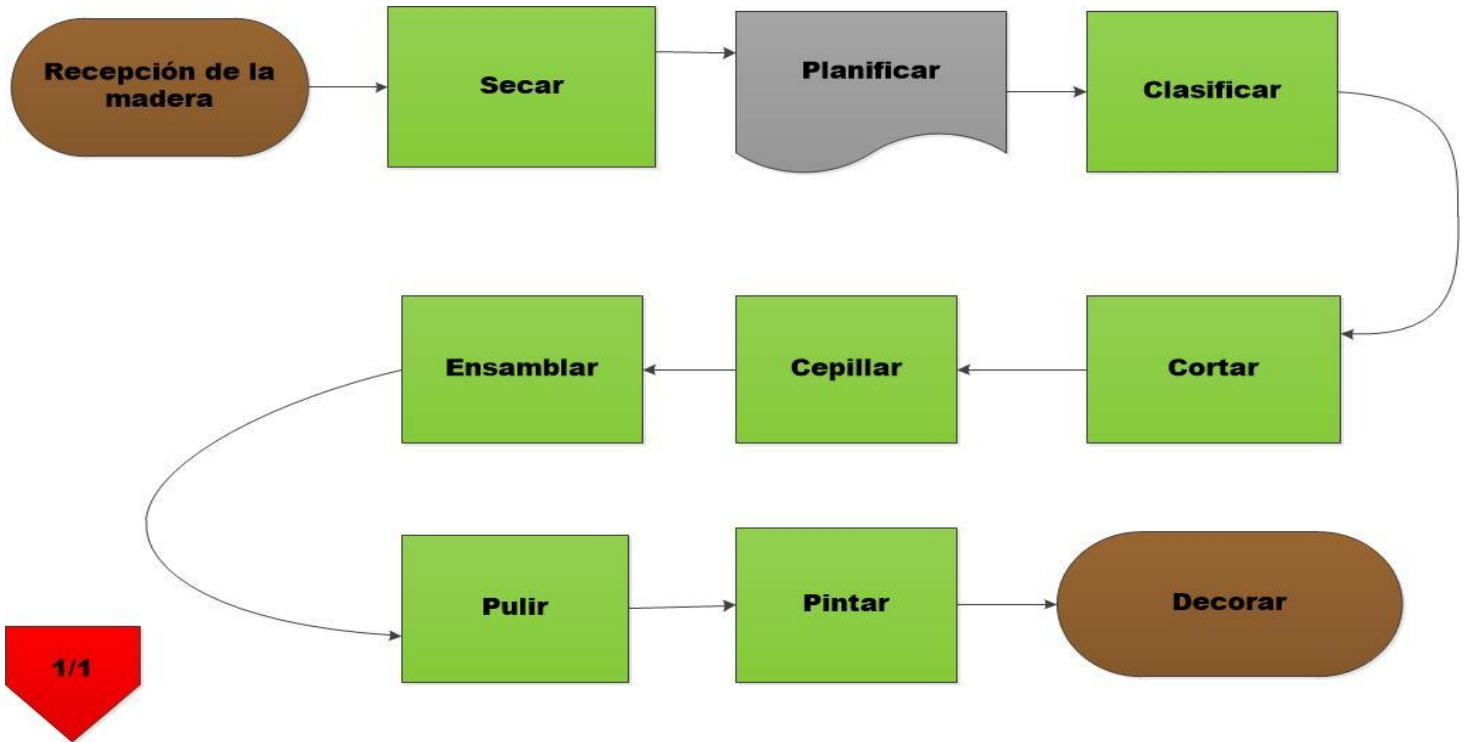
Esta variable es vital porque necesitamos la energía para poder producir cada uno de nuestros muebles.

4.9.6.8 COMUNICACIONES

Mantener el contacto con cada una de las áreas de la empresa es importante para saber cuál es el desempeño individual y en conjunto; de esa manera se podrá cumplir cada una de las metas establecidas en la organización y se entregaran en tiempo y forma los pedidos a cada cliente.

5. plan de producción

5.1 CURSO GRAMA DEL SERVICIO



El producto terminado conlleva un proceso, el cual está descrito en el flujo gram que se establece continuamente, todo inicia desde la adquisición de la materia prima, el proveedor garantiza una madera de calidad la cual se recibe para pasar al proceso de secado, se planifica que tipo de muebles se realizarán y que madera se va a utilizar, después de haber hecho la respectiva planificación se clasifica cada una de las maderas y se procede a cortar según las piezas que se necesitan para formar el mueble una vez cortadas las piezas se cepillan, se ensamblan y se pasa a pulirlas muy bien para que el pintado quede perfecto y para terminar se decora según el gusto de los clientes.

Plan de Negocio Mundo Mueble

5.1.1 DESCRIPCIÓN DEL PROCESO DE PRODUCCIÓN

5.1.2 RECEPCIÓN DE MADERA

Cuando adquirimos la madera que se va utilizar se recepciona en la parte trasera del taller donde se realiza una revisión completa por temas de calidad examinando sea el material necesario y óptimo para el trabajo.



5.1.2 SECADO NATURAL DE LA MADERA

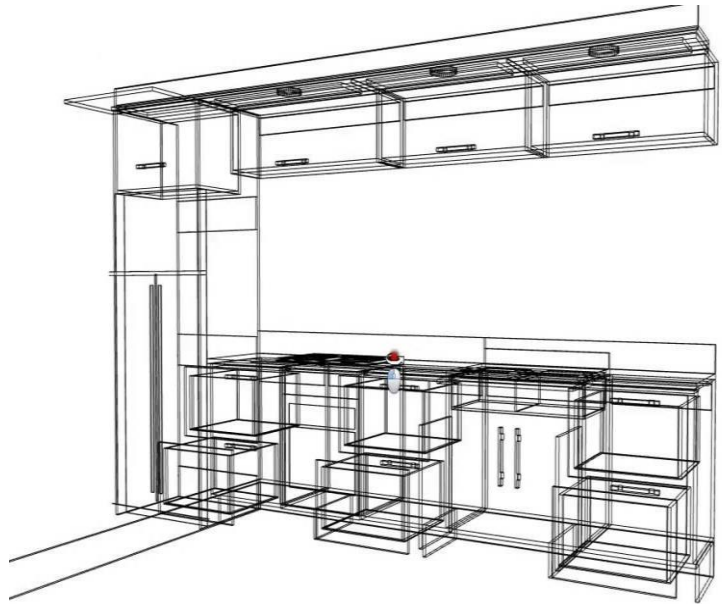
Este es el proceso más importante para que la madera sea de calidad y esté en buen estado. Se colocan los maderos en pilas separadas del suelo y con huecos para que corra el aire entre ellos y protegidos del agua y el sol para que así se vayan secando. La madera al eliminar agua, mejora sus propiedades tecnológicas: menor peso, mayor capacidad mecánica, mejor estabilidad dimensional, menor susceptibilidad al ataque de organismos xilófagos, permite un mejor aislamiento térmico y eléctrico, una mejor penetración de preservantes, y una mejor aplicación de pinturas y barnices.



5.1.3 PLANIFICACIÓN DE DISEÑOS A ELABORAR

La planificación para elaborar los muebles de madera es de gran importancia ya que con esto podemos saber más detalladamente los siguientes puntos:

- Plano de trabajo. Bosquejo del mueble que se va a realizar.
- Materiales a utilizar, cuáles serán los costos a incurrir en la utilización de materiales para un mueble específico.
- Herramientas que se necesitarán
- El tiempo esperado y el efectivamente empleado en la manufactura.
- Eficiencia alcanzada por las personas que intervinieron. En esta etapa se detallan los planos de trabajo o bosquejos que se necesitan para fabricar previamente el mueble; es decir que antes de ser elaborados se debe conocer sus respectivas medidas, y la cantidad de madera que se necesitara para obtener el mueble.



5.1.4 CLASIFICACION DE LA MADERA

Los materiales madereros seran clasificados y apilados, procurando de esta manera mantener el orden, estas separaciones seran entre la base del arbol y por aquellas partes que formaron la copa del mismo, las cuales tendran su funcion de utilidad en el trabajo siguiente:



5.1.5 CORTAR LA MADERA

En este proceso nos enfocamos al trazo que se le dara a la madera para empezar con la elaboracion del mueble, es muy importante aquí tener claras las medidas, según el plano, con la finalidad de ahorrar la madera y generar el menor desperdicio posible.



5.1.6 CEPILLADO DEL MUEBLE

Este proceso consiste en rebajar la madera extrayendo de manera sucesiva , finas laminas de madera para nivelarla, alisarla y llevarla a la medida deseada.

Cuando se quiere cepillar un trozo de madera se pueden utilizar distintas tecnicas dependiendo del tipo de madera y la zona a cepillar,

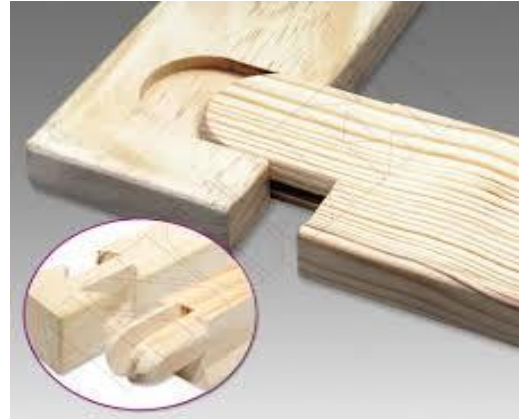
La forma mas comun de realizar esta labor es el cepillado a lo largo. Esta tecnica se hara de la misma manera tanto si se utiliza el cepillo manual o el electrico.



Plan de Negocio Mundo Mueble

5.1.7 ENSAMBLAJE DE LAS PIEZAS DE MADERA

El ensamblaje es unir dos piezas de madera, cada una con sus picos cuadrados sobresalientes diferentes (una contraria de la otra) de forma que coincidan entrelazando sus puntas y haciendo una sola pieza uniforme; en los casos que se vayan a construir pequeños muebles y accesorios de madera se utilizara el ensamblaje sencillo que es útil para estos casos.



5.1.8 PULIR Y AFINAR DETALLES

Una vez armado el mueble se le da una última pulida para lisar aquellas asperezas e irregularidades que se dan por causa del ensamblado, estos defectos se pueden producir por la utilización de herramientas al momento del trabajar, el mueble debe quedar liso y limpio de imperfecciones para proceder al siguiente paso.



5.1.9 PINTURA Y DECORACIÓN

En su etapa final la elaboración del mueble dependerá de los gustos y exigencias de nuestros clientes marcado en los diferentes colores y decoraciones que desee el comprador.



5.2 ACTIVOS FIJOS

A continuación, se presentan los costos totales de los activos fijos del plan de negocio.

5.2.1 EQUIPOS DE OFICINA

N°	Descripción de los materiales y equipos	Unidad de medida	Cantidad	Costo unitario U\$	Costo total U\$
1	Escritorios	UNIDAD	3	\$110.00	\$330.00
2	Sillas de Oficina	UNIDAD	6	\$90.00	\$540.00
3	Computadoras	UNIDAD	6	\$300.00	\$1,800.00
4	Aire acondicionado	UNIDAD	2	\$400.00	\$800.00
5	Impresora	UNIDAD	2	\$200.00	\$400.00
6	Teléfono	UNIDAD	2	\$60.00	\$120.00
7	Archivador metálico	UNIDAD	2	\$55.00	\$110.00
8	sillas de espera	UNIDAD	4	\$60.00	\$240.00
Total, equipo de oficina					\$4,340.00

TABLA 15. EQUIPOS DE OFICINA
Fuente: Elaboración propia

5.2.2 EQUIPOS DE PRODUCCIÓN

N°	Descripción de los equipos	Unidad de medida	Cantidad	Costo UnitarioU	Costo Total U\$
1	Rotomartillo de 1/2' 650Wtts	UNIDAD	3	\$ 66.84	\$ 200.53
2	sierra de piso 10" con extension. 3 HP	UNIDAD	1	\$ 2,335.47	\$ 2,335.47
3	Cepillo de piso 20', 3 HP	UNIDAD	1	\$ 2,291.17	\$ 2,291.17
4	Canteadora de 8', 2 HP	UNIDAD	1	\$ 1,135.52	\$ 1,135.52
5	Sierra cinta 14', de 1HP	UNIDAD	1	\$ 723.19	\$ 723.19
6	Trompo de piso para madera 1"	UNIDAD	1	\$ 2,254.93	\$ 2,254.93
7	Compresor lubricado, de 25 litros Y 3 hp (truper)	UNIDAD	1	\$ 160.58	\$ 160.58
8	Pistola de succion de baja presión, vaso de aluminio, boquillade 1.5 MM (tru	UNIDAD	1	\$ 11.19	\$ 11.19
9	Cierra caladora profesional 710W	UNIDAD	2	\$ 57.90	\$ 115.81
10	Esmeriladora angular de 4 1/2" industrial 1200W	UNIDAD	2	\$ 62.50	\$ 125.01
11	Lijadora de banda profesional 3"x 21	UNIDAD	5	\$ 73.04	\$ 365.22
12	cierra circular de 7 1/4" industrial de 1600W	UNIDAD	1	\$ 136.50	\$ 136.50
Total					\$ 9,855.12

TABLA 16. EQUIPOS DE PRODUCCIÓN
Fuente: Elaboración Propia

Plan de Negocio Mundo Mueble

5.2.3 VEHÍCULO

N°	Descripción de los materiales y equipos	Unidad de medida	Cantidad	Costo Unitario U\$	Costo Total U\$
1	Camioneta Toyota Hilux 2017	UNIDAD	1	U\$ 36,000	U\$ 36,000
2	Moto Bajaj discover 125	UNIDAD	1	U\$ 1,800	U\$ 1,800
Total					U\$ 37,799

Tabla 17. Costo del equipo de reparto

Fuente: Elaboración propia

5.2.4 COSTOS DE ACTIVOS FIJOS

N°	Concepto	Cantidad
1	Equipo de Oficina	\$ 4,340.00
2	Equipo de Producción	\$ 9,855.12
3	Vehículo	\$ 37,800.00
	Total	\$ 51,995.12

TABLA 18. COSTO TOTAL DE LOS ACTIVOS FIJOS

Fuente: Elaboración Propia

5.3 VIDA ÚTIL DE LOS ACTIVOS FIJOS

Los cálculos de depreciación de los activos fijos de Mundo Muebles se realizan utilizando el método lineal y porcentajes de depreciación basados en el artículo 34 del reglamento de la ley 822, Ley de Concertación Tributaria y Equidad Fiscal de Nicaragua

La depreciación de la camioneta se basa en cinco años al 20%, mobiliarios, equipos de oficina y maquinaria en 5 años al 20%, equipo de cómputo 2 años en 50% s

Resultando de la siguiente manera:

Vida Útil de Activos Fijos						
Concepto	Valor	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Equipo de Oficina						
Escritorios	\$ 330.00	\$ 66.00	\$ 66.00	\$ 66.00	\$ 66.00	\$ 66.00
Sillas de Oficina	\$ 540.00	\$ 108.00	\$ 108.00	\$ 108.00	\$ 108.00	\$ 108.00
Computadoras	\$ 1,800.00	\$ 360.00	\$ 360.00	\$ 360.00	\$ 360.00	\$ 360.00
Aire acondicionado	\$ 800.00	\$ 160.00	\$ 160.00	\$ 160.00	\$ 160.00	\$ 160.00
Impresora	\$ 400.00	\$ 80.00	\$ 80.00	\$ 80.00	\$ 80.00	\$ 80.00
Teléfono	\$ 120.00	\$ 24.00	\$ 24.00	\$ 24.00	\$ 24.00	\$ 24.00
Archivador metálico	\$ 110.00	\$ 22.00	\$ 22.00	\$ 22.00	\$ 22.00	\$ 22.00
sillas de espera	\$ 240.00	\$ 48.00	\$ 48.00	\$ 48.00	\$ 48.00	\$ 48.00
Subtotal	\$ 4,340.00	\$ 868.00	\$ 868.00	\$ 868.00	\$ 868.00	\$ 868.00
Equipo de Producción						
Rotomartillo de 1/2' 650Wtts	\$ 200.53	\$ 28.65	\$ 28.65	\$ 28.65	\$ 28.65	\$ 28.65
sierra de piso 10" con extension. 3 HP	\$ 2,335.47	\$ 333.64	\$ 333.64	\$ 333.64	\$ 333.64	\$ 333.64
Cepillo de piso 20', 3 HP	\$ 2,291.17	\$ 327.31	\$ 327.31	\$ 327.31	\$ 327.31	\$ 327.31
Canteadora de 8', 2 HP	\$ 1,135.52	\$ 162.22	\$ 162.22	\$ 162.22	\$ 162.22	\$ 162.22
Sierra cinta 14', de 1HP	\$ 723.19	\$ 103.31	\$ 103.31	\$ 103.31	\$ 103.31	\$ 103.31
Trompo de piso para madera 1"	\$ 2,254.93	\$ 322.13	\$ 322.13	\$ 322.13	\$ 322.13	\$ 322.13
Compresor lubricado, de 25 litros Y 3 hp (truper)	\$ 160.58	\$ 22.94	\$ 22.94	\$ 22.94	\$ 22.94	\$ 22.94
Cierra caladora profesional 710W	\$ 115.81	\$ 16.54	\$ 16.54	\$ 16.54	\$ 16.54	\$ 16.54
Esmeriladora angular de 4 1/2" industrial 1200W	\$ 125.01	\$ 17.86	\$ 17.86	\$ 17.86	\$ 17.86	\$ 17.86
Lijadora de banda profesional 3"x 21	\$ 365.22	\$ 52.17	\$ 52.17	\$ 52.17	\$ 52.17	\$ 52.17
Pistola de succion de baja presión, vaso de aluminio, boquillade 1.5 MM (truper)	\$ 11.19	\$ 1.60	\$ 1.60	\$ 1.60	\$ 1.60	\$ 1.60
cierra circular de 7 1/4" industrial de 1600W	\$ 136.50	\$ 19.50	\$ 19.50	\$ 19.50	\$ 19.50	\$ 19.50
Subtotal	\$ 9,855.12	\$1,407.87	\$1,407.88	\$1,407.88	\$1,407.88	\$1,407.88
Vehiculos						
Camioneta Toyota Hilux 2017	\$36,000.00	\$7,200.00	\$7,200.00	\$7,200.00	\$7,200.00	\$7,200.00
Moto Bajaj discover 125	\$ 1,800.00	\$ 360.00	\$ 360.00	\$ 360.00	\$ 360.00	\$ 360.00
Subtotal	\$37,800.00	\$7,560.00	\$7,560.00	\$7,560.00	\$7,560.00	\$7,560.00
Total	\$51,995.12	\$9,835.87	\$9,835.88	\$9,835.88	\$9,835.88	\$9,835.88

TABLA 19. VIDA ÚTIL DE ACTIVOS FIJOS

Fuente: Elaboración Propia

Plan de Negocio Mundo Mueble

En la siguiente tabla se detallan los gastos a incurrir en concepto de mantenimiento, tomando en cuenta el efecto de la inflación

Gastos de Mantenimiento					
Activos Fijos	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Aire acondicionado	\$ 60.00	\$ 64.20	\$ 68.69	\$ 73.49	\$ 78.63
Equipo de reparto	\$ 80.00	\$ 300.00	\$ 85.59	\$ 320.98	\$ 91.58
Equipo de computo	\$ 120.00	\$ 128.39	\$ 137.37	\$ 146.98	\$ 157.26
Rotomartillo	\$ 35.00	\$ 37.45	\$ 40.07	\$ 42.87	\$ 45.87
Sierra de piso	\$ 75.00	\$ 80.25	\$ 85.86	\$ 91.86	\$ 98.29
Cepillo de piso	\$ 50.00	\$ 53.50	\$ 57.24	\$ 61.24	\$ 65.52
Canteadora	\$ 75.00	\$ 80.25	\$ 85.86	\$ 91.86	\$ 98.29
Sierra Cinta	\$ 75.00	\$ 80.25	\$ 85.86	\$ 91.86	\$ 98.29
Trompo de piso	\$ 75.00	\$ 80.25	\$ 85.86	\$ 91.86	\$ 98.29
Compresor	\$ 40.00	\$ 42.80	\$ 45.79	\$ 48.99	\$ 52.42
Discos de cierras circulares	\$ 40.00	\$ 42.80	\$ 45.79	\$ 48.99	\$ 52.42
Lijadora de banda	\$ 45.00	\$ 48.15	\$ 51.51	\$ 55.12	\$ 58.97
Cierra Circular	\$ 25.00	\$ 26.75	\$ 28.62	\$ 30.62	\$ 32.76
Total	\$ 795.00	\$ 1,065.00	\$ 904.10	\$ 1,196.73	\$ 1,028.57

TABLA 20. GASTOS DE MANTENIMIENTO

Fuente: Elaboración Propia

Lo que incluye mantenimientos generales y preventivos para el equipo de reparto, producción y cómputo.

Equipo de reparto: Limpieza de filtros, inspección general, regulación de frenos y balanceos.

Equipo de Producción: Mantenimiento preventivo y general de maquinaria, cambio de carbonos, engrasados, rellenos. Rotomartillo, sierra de piso, sierra cinta, trompo de piso, cepillo de piso.

Equipo de cómputo: Mantenimiento preventivo, limpieza de PC; antivirus.

Aire acondicionado: Lavado de evaporador y condensador, limpieza de filtro, y chequeo de temperatura.

5.4 CAPACIDAD PLANIFICADA Y FUTURA

5.4.1 Capacidad Planificada

Tomando en cuenta la capacidad de producción anual de 756 unidades dividiéndose entre los doce meses resulta la capacidad de producción mensual

La capacidad de producción de camas se detalla así mensualmente se realizaran aproximadamente 5 camas, 8 roperos, 4, cómodas, 4 closet, 4 sala de entrenamiento, 5 juegos de salas, 4 Pantri, alacenas, 9 comedores, 3 cunas, 6 Acabados y 7 sillas la sumatoria equivale a la cantidad total por mes 63 artículos a producir.

Capacidad planificada		
productos	Capacidad produccion mensual	Capacidad produccion anual
Cama	5	60
Ropero	8	96
Cómoda	4	48
Closet	4	48
S. Entreteni	4	48
J. sala	5	60
Pantri	4	48
Alacena	4	48
Comedor	9	108
Cuna	3	36
Acabados	6	72
Sillas	7	84
Total	63	756

TABLA 21. CAPACIDAD PLANIFICADA
Fuente: Elaboración Propia

5.4.2 Capacidad Futura

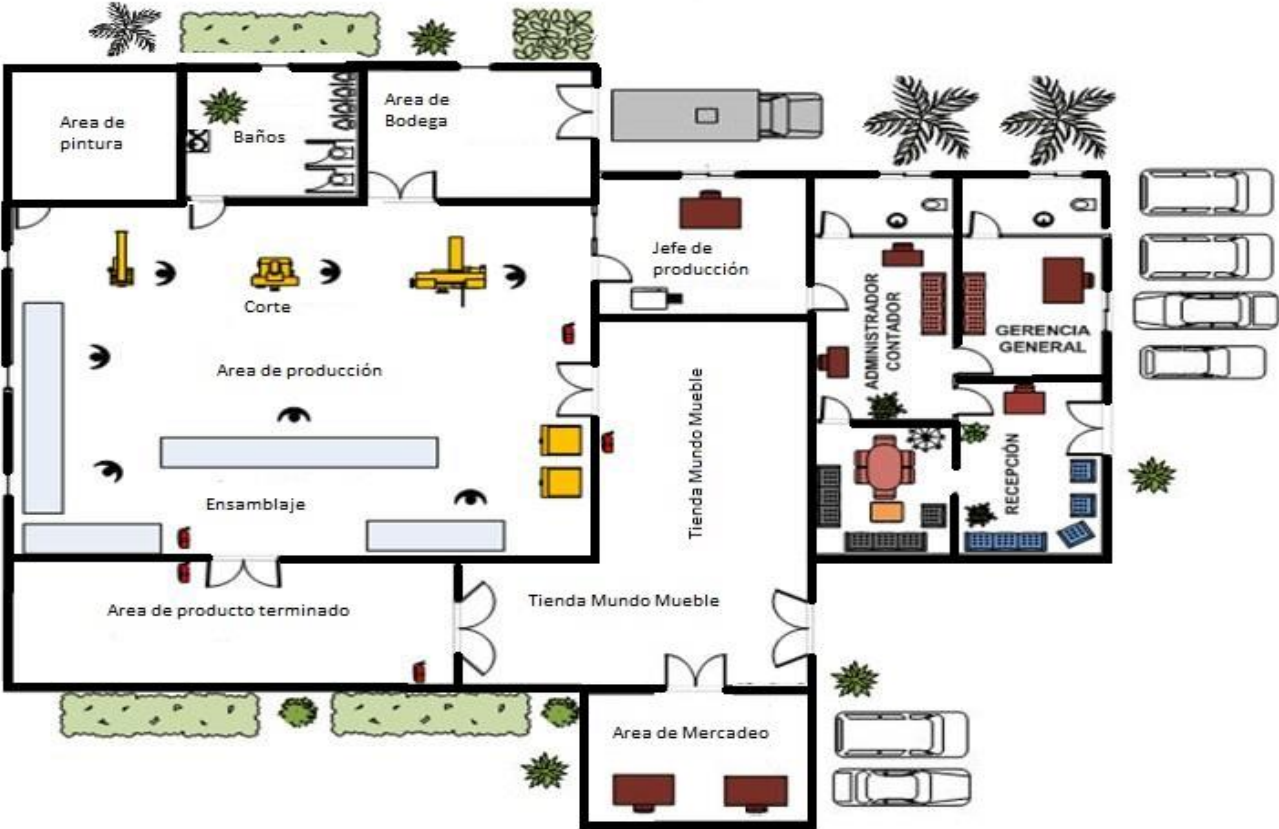
A pesar del incremento de las ventas la eficiencia del sistema siempre satisface el incremento de las ventas. Por ende, se toma la decisión de no incrementar la capacidad de producción

N°	Capacidad de produccion anual	Participacion del mercado	Eficiencia	Capacidad Ociosa
1	800	792	99%	1.0%
2	840	832	99%	1.0%
3	880	873	99%	0.8%
4	930	917	99%	1.4%
5	980	963	98%	1.8%

TABLA 22. CAPACIDAD FUTURA
Fuente: Elaboración Propia

Plan de Negocio Mundo Mueble

5.4.3 Plano de las instalaciones



5.5 Materia prima necesaria y costos de la materia prima

A continuación, se muestran los costos totales y desglosados de la materia prima por producto, los cuales los costos totales se toman en cuenta en un crecimiento del 5% en los precios por el crecimiento de la economía y la inflación de los mismos

Costos Totales Materia Prima					
Concepto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Cama	\$ 26,200.10	\$ 28,885.61	\$ 31,846.39	\$ 35,110.64	\$ 38,709.48
Ropero	\$ 87,719.20	\$ 96,710.42	\$ 106,623.24	\$ 117,552.12	\$ 129,601.21
Cómoda	\$ 64,758.21	\$ 71,395.92	\$ 78,714.01	\$ 86,782.19	\$ 95,677.37
Closet	\$ 65,781.82	\$ 72,524.46	\$ 79,958.22	\$ 88,153.94	\$ 97,189.71
S. Entretenimiento	\$ 25,427.20	\$ 28,033.49	\$ 30,906.92	\$ 34,074.88	\$ 37,567.56
J. sala	\$ 79,127.76	\$ 87,238.36	\$ 96,180.29	\$ 106,038.77	\$ 116,907.74
Pantri	\$ 65,342.66	\$ 72,040.28	\$ 79,424.41	\$ 87,565.41	\$ 96,540.86
Alacena	\$ 29,085.22	\$ 32,066.45	\$ 35,353.26	\$ 38,976.97	\$ 42,972.11
Comedor	\$ 86,008.50	\$ 94,824.37	\$ 104,543.87	\$ 115,259.62	\$ 127,073.73
Cuna	\$ 19,042.74	\$ 20,994.62	\$ 23,146.57	\$ 25,519.09	\$ 28,134.80
Acabados	\$ 61,326.00	\$ 67,611.92	\$ 74,542.14	\$ 82,182.71	\$ 90,606.43
Sillas	\$ 26,345.20	\$ 29,045.58	\$ 32,022.76	\$ 35,305.09	\$ 38,923.86
Total	\$ 636,164.60	\$ 701,371.48	\$ 773,262.05	\$ 852,521.41	\$ 939,904.86

TABLA 23. COSTOS TOTALES DE LA MATERIA PRIMA

Fuente: Elaboración Propia

Es importante recalcar que para el cálculo de los costos se tomaron en cuenta las unidades de la demanda potencial para cada año proyectado de cada producto.

Cama					
Concepto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Cama	60	63	66.15	69.46	72.93
Precio Unitario	\$ 115.50	\$ 121.28	\$ 127.34	\$ 133.71	\$ 140.39
Total	\$ 6,930.03	\$ 7,640.35	\$ 8,423.49	\$ 9,286.90	\$ 10,238.80
Cama	60	63	66.15	69.46	72.93
Precio Unitario	\$ 90.17	\$ 94.68	\$ 99.41	\$ 104.38	\$ 109.60
Total	\$ 5,410.03	\$ 5,964.55	\$ 6,575.92	\$ 7,249.95	\$ 7,993.07
Cama	60	63	66.15	69.46	72.93
Precio Unitario	\$ 140.83	\$ 147.88	\$ 155.27	\$ 163.03	\$ 171.18
Total	\$ 8,450.03	\$ 9,316.15	\$ 10,271.06	\$ 11,323.84	\$ 12,484.54
Cama	60	63	66.15	69.46	72.93
Precio Unitario	\$ 90.17	\$ 94.68	\$ 99.41	\$ 104.38	\$ 109.60
Total	\$ 5,410.03	\$ 5,964.55	\$ 6,575.92	\$ 7,249.95	\$ 7,993.07
Gran Total	\$ 26,200.10	\$ 28,885.61	\$ 31,846.39	\$ 35,110.64	\$ 38,709.48

TABLA 24. CALCULO TOTAL DE LA PRODUCCIÓN DE CAMAS

Fuente: Elaboración Propia

Plan de Negocio Mundo Mueble

Comoda						
Concepto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	
Comoda	48	50.4	52.92	55.57	58.34	
Precio Unitario	\$ 356.78	\$ 374.62	\$ 393.35	\$ 413.02	\$ 433.67	
Total	\$ 17,125.55	\$ 18,880.92	\$ 20,816.22	\$ 22,949.88	\$ 25,302.24	
Comoda	48	50.4	52.92	55.57	58.34	
Precio Unitario	\$ 276.78	\$ 290.62	\$ 305.15	\$ 320.41	\$ 336.43	
Total	\$ 13,285.55	\$ 14,647.32	\$ 16,148.67	\$ 17,803.91	\$ 19,628.81	
Comoda	48	50.4	52.92	55.57	58.34	
Precio Unitario	\$ 438.78	\$ 460.72	\$ 483.76	\$ 507.95	\$ 533.34	
Total	\$ 21,061.55	\$ 23,220.36	\$ 25,600.45	\$ 28,224.49	\$ 31,117.50	
Comoda	48	50.4	52.92	55.57	58.34	
Precio Unitario	\$ 276.78	\$ 290.62	\$ 305.15	\$ 320.41	\$ 336.43	
Total	\$ 13,285.55	\$ 14,647.32	\$ 16,148.67	\$ 17,803.91	\$ 19,628.81	
Gran Total	\$ 64,758.21	\$ 71,395.92	\$ 78,714.01	\$ 86,782.19	\$ 95,677.37	

TABLA 25 COSTOS TOTALES DE LA PRODUCCIÓN DE CÓMODAS

Fuente: Elaboración Propia

Closet						
Concepto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	
Closet	48	50.4	52.92	55.57	58.34	
Precio Unitario	\$ 362.11	\$ 380.22	\$ 399.23	\$ 419.19	\$ 440.15	
Total	\$ 17,381.46	\$ 19,163.06	\$ 21,127.27	\$ 23,292.81	\$ 25,680.33	
Closet	48	50.4	52.92	55.57	58.34	
Precio Unitario	\$ 282.11	\$ 296.22	\$ 311.03	\$ 326.58	\$ 342.91	
Total	\$ 13,541.46	\$ 14,929.46	\$ 16,459.72	\$ 18,146.85	\$ 20,006.90	
Closet	48	50.4	52.92	55.57	58.34	
Precio Unitario	\$ 444.11	\$ 466.32	\$ 489.64	\$ 514.12	\$ 539.82	
Total	\$ 21,317.46	\$ 23,502.50	\$ 25,911.50	\$ 28,567.43	\$ 31,495.59	
Closet	48	50.4	52.92	55.57	58.34	
Precio Unitario	\$ 282.11	\$ 296.22	\$ 311.03	\$ 326.58	\$ 342.91	
Total	\$ 13,541.46	\$ 14,929.46	\$ 16,459.72	\$ 18,146.85	\$ 20,006.90	
Gran Total	\$ 65,781.82	\$ 72,524.46	\$ 79,958.22	\$ 88,153.94	\$ 97,189.71	

TABLA 26. COSTOS TOTALES DE LA PRODUCCIÓN DE CLOSET

Fuente: Elaboración Propia

Sala de entretenimiento						
Concepto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	
Sala de entretenimiento	48	50.4	52.92	55.57	58.34	
Precio Unitario	\$ 136.66	\$ 143.49	\$ 150.67	\$ 158.20	\$ 166.11	
Total	\$ 6,559.60	\$ 7,231.96	\$ 7,973.23	\$ 8,790.49	\$ 9,691.52	
Sala de entretenimiento	48	50.4	52.92	55.57	58.34	
Precio Unitario	\$ 119.33	\$ 125.29	\$ 131.56	\$ 138.13	\$ 145.04	
Total	\$ 5,727.60	\$ 6,314.68	\$ 6,961.93	\$ 7,675.53	\$ 8,462.27	
Sala de entretenimiento	48	50.4	52.92	55.57	58.34	
Precio Unitario	\$ 154.43	\$ 162.15	\$ 170.25	\$ 178.77	\$ 187.70	
Total	\$ 7,412.40	\$ 8,172.17	\$ 9,009.82	\$ 9,933.32	\$ 10,951.49	
Sala de entretenimiento	48	50.4	52.92	55.57	58.34	
Precio Unitario	\$ 119.33	\$ 125.29	\$ 131.56	\$ 138.13	\$ 145.04	
Total	\$ 5,727.60	\$ 6,314.68	\$ 6,961.93	\$ 7,675.53	\$ 8,462.27	
Gran Total	\$ 25,427.20	\$ 28,033.49	\$ 30,906.92	\$ 34,074.88	\$ 37,567.56	

TABLA 27. COSTOS TOTALES DE LA PRODUCCIÓN DE SALA DE ENTRETENIMIENTO

Fuente: Elaboración Propia

Juego de sala					
Concepto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Juego de sala	60	63	66.15	69.46	72.93
Precio Unitario	\$ 349.20	\$ 366.66	\$ 384.99	\$ 404.24	\$ 424.45
Total	\$ 20,951.94	\$ 23,099.51	\$ 25,467.21	\$ 28,077.60	\$ 30,955.56
Juego de sala	60	63	66.15	69.46	72.93
Precio Unitario	\$ 269.20	\$ 282.66	\$ 296.79	\$ 311.63	\$ 327.21
Total	\$ 16,151.94	\$ 17,807.51	\$ 19,632.78	\$ 21,645.14	\$ 23,863.77
Juego de sala	60	63	66.15	69.46	72.93
Precio Unitario	\$ 431.20	\$ 452.76	\$ 475.40	\$ 499.17	\$ 524.13
Total	\$ 25,871.94	\$ 28,523.81	\$ 31,447.50	\$ 34,670.87	\$ 38,224.64
Juego de sala	60	63	66.15	69.46	72.93
Precio Unitario	\$ 269.20	\$ 282.66	\$ 296.79	\$ 311.63	\$ 327.21
Total	\$ 16,151.94	\$ 17,807.51	\$ 19,632.78	\$ 21,645.14	\$ 23,863.77
Gran Total	\$ 79,127.76	\$ 87,238.36	\$ 96,180.29	\$ 106,038.77	\$ 116,907.74

TABLA 28 COSTOS TOTALES DE LA PRODUCCIÓN DE JUEGO DE SALA

Fuente: Elaboración Propia

Ropero					
Concepto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ropero	96	100.8	105.84	111.13	116.69
Precio Unitario	\$ 241.44	\$ 253.51	\$ 266.18	\$ 279.49	\$ 293.47
Total	\$ 23,177.80	\$ 25,553.52	\$ 28,172.76	\$ 31,060.47	\$ 34,244.17
Ropero	96	100.8	105.84	111.13	116.69
Precio Unitario	\$ 188.10	\$ 197.51	\$ 207.38	\$ 217.75	\$ 228.64
Total	\$ 18,057.80	\$ 19,908.72	\$ 21,949.37	\$ 24,199.18	\$ 26,679.59
Ropero	96	100.8	105.84	111.13	116.69
Precio Unitario	\$ 296.10	\$ 310.91	\$ 326.45	\$ 342.78	\$ 359.91
Total	\$ 28,425.80	\$ 31,339.44	\$ 34,551.74	\$ 38,093.29	\$ 41,997.85
Ropero	96	100.8	105.84	111.13	116.69
Precio Unitario	\$ 188.10	\$ 197.51	\$ 207.38	\$ 217.75	\$ 228.64
Total	\$ 18,057.80	\$ 19,908.72	\$ 21,949.37	\$ 24,199.18	\$ 26,679.59
Gran Total	\$ 87,719.20	\$ 96,710.42	\$ 106,623.24	\$ 117,552.12	\$ 129,601.21

TABLA28 COSTOS TOTALES DE LA PRODUCCIÓN DE JUEGO DE SALA

Fuente: Elaboración Propia

Plan de Negocio Mundo Mueble

Comedor					
Concepto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Comedor	108	113.4	119.07	125.02	131.27
Precio Unitario	\$ 210.47	\$ 220.99	\$ 232.04	\$ 243.64	\$ 255.83
Total	\$ 22,730.63	\$ 25,060.51	\$ 27,629.22	\$ 30,461.21	\$ 33,583.49
Comedor	108	113.4	119.07	125.02	131.27
Precio Unitario	\$ 163.80	\$ 171.99	\$ 180.59	\$ 189.62	\$ 199.10
Total	\$ 17,690.63	\$ 19,503.91	\$ 21,503.07	\$ 23,707.13	\$ 26,137.11
Comedor	108	113.4	119.07	125.02	131.27
Precio Unitario	\$ 258.30	\$ 271.22	\$ 284.78	\$ 299.02	\$ 313.97
Total	\$ 27,896.63	\$ 30,756.03	\$ 33,908.52	\$ 37,384.15	\$ 41,216.02
Comedor	108	113.4	119.07	125.02	131.27
Precio Unitario	\$ 163.80	\$ 171.99	\$ 180.59	\$ 189.62	\$ 199.10
Total	\$ 17,690.63	\$ 19,503.91	\$ 21,503.07	\$ 23,707.13	\$ 26,137.11
Gran Total	\$ 86,008.50	\$ 94,824.37	\$ 104,543.87	\$ 115,259.62	\$ 127,073.73

TABLA 29 COSTO TOTAL DE PRODUCCIÓN DE COMEDORES

Fuente: Elaboración Propia

Pantry					
Concepto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Pantry	48	50.4	52.92	55.57	58.34
Precio Unitario	\$ 358.20	\$ 376.11	\$ 394.92	\$ 414.66	\$ 435.40
Total	\$ 17,193.66	\$ 18,956.01	\$ 20,899.01	\$ 23,041.15	\$ 25,402.87
Pantry	48	50.4	52.92	55.57	58.34
Precio Unitario	\$ 284.87	\$ 299.11	\$ 314.07	\$ 329.77	\$ 346.26
Total	\$ 13,673.66	\$ 15,075.21	\$ 16,620.42	\$ 18,324.02	\$ 20,202.23
Pantry	48	50.4	52.92	55.57	58.34
Precio Unitario	\$ 433.37	\$ 455.04	\$ 477.79	\$ 501.68	\$ 526.76
Total	\$ 20,801.66	\$ 22,933.83	\$ 25,284.55	\$ 27,876.22	\$ 30,733.53
Pantry	48	50.4	52.92	55.57	58.34
Precio Unitario	\$ 284.87	\$ 299.11	\$ 314.07	\$ 329.77	\$ 346.26
Total	\$ 13,673.66	\$ 15,075.21	\$ 16,620.42	\$ 18,324.02	\$ 20,202.23
Gran Total	\$ 65,342.66	\$ 72,040.28	\$ 79,424.41	\$ 87,565.41	\$ 96,540.86

TABLA 30 COSTO TOTAL DE PRODUCCIÓN DE PANTRI

Fuente: Elaboración Propia

Acabados					
Concepto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Acabados	72	75.6	79.38	83.35	87.52
Precio Unitario	\$ 221.06	\$ 232.12	\$ 243.72	\$ 255.91	\$ 268.70
Total	\$ 15,916.50	\$ 17,547.94	\$ 19,346.61	\$ 21,329.63	\$ 23,515.92
Acabados	72	75.6	79.38	83.35	87.52
Precio Unitario	\$ 187.73	\$ 197.12	\$ 206.97	\$ 217.32	\$ 228.19
Total	\$ 13,516.50	\$ 14,901.94	\$ 16,429.39	\$ 18,113.40	\$ 19,970.03
Acabados	72	75.6	79.38	83.35	87.52
Precio Unitario	\$ 255.23	\$ 267.99	\$ 281.39	\$ 295.46	\$ 310.23
Total	\$ 18,376.50	\$ 20,260.09	\$ 22,336.75	\$ 24,626.27	\$ 27,150.46
Acabados	72	75.6	79.38	83.35	87.52
Precio Unitario	\$ 187.73	\$ 197.12	\$ 206.97	\$ 217.32	\$ 228.19
Total	\$ 13,516.50	\$ 14,901.94	\$ 16,429.39	\$ 18,113.40	\$ 19,970.03
Gran Total	\$ 61,326.00	\$ 67,611.92	\$ 74,542.14	\$ 82,182.71	\$ 90,606.43

TABLA 31 COSTO TOTAL DE PRODUCCIÓN DE ACABADOS

Fuente: Elaboración Propia

Sillas					
Concepto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Sillas	84	88.2	92.61	97.24	102.10
Precio Unitario	\$ 82.31	\$ 86.42	\$ 90.74	\$ 95.28	\$ 100.05
Total	\$ 6,913.90	\$ 7,622.57	\$ 8,403.89	\$ 9,265.29	\$ 10,214.98
Sillas	84	88.2	92.61	97.24	102.10
Precio Unitario	\$ 66.31	\$ 69.62	\$ 73.10	\$ 76.76	\$ 80.60
Total	\$ 5,569.90	\$ 6,140.81	\$ 6,770.25	\$ 7,464.20	\$ 8,229.28
Sillas	84	88.2	92.61	97.24	102.10
Precio Unitario	\$ 98.71	\$ 103.64	\$ 108.83	\$ 114.27	\$ 119.98
Total	\$ 8,291.50	\$ 9,141.38	\$ 10,078.37	\$ 11,111.40	\$ 12,250.32
Sillas	84	88.2	92.61	97.24	102.10
Precio Unitario	\$ 66.31	\$ 69.62	\$ 73.10	\$ 76.76	\$ 80.60
Total	\$ 5,569.90	\$ 6,140.81	\$ 6,770.25	\$ 7,464.20	\$ 8,229.28

TABLA 32 COSTO TOTAL DE PRODUCCIÓN DE SILLAS

Fuente: Elaboración Propia

Plan de Negocio Mundo Mueble

Alacena						
Concepto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	
Alacena	48	50.4	52.92	55.57	58.34	
Precio Unitario	\$ 159.61	\$ 167.59	\$ 175.97	\$ 184.77	\$ 194.01	
Total	\$ 7,661.30	\$ 8,446.59	\$ 9,312.36	\$ 10,266.88	\$ 11,319.24	
Alacena	48	50.4	52.92	55.57	58.34	
Precio Unitario	\$ 126.28	\$ 132.59	\$ 139.22	\$ 146.18	\$ 153.49	
Total	\$ 6,061.30	\$ 6,682.59	\$ 7,367.55	\$ 8,122.73	\$ 8,955.31	
Alacena	48	50.4	52.92	55.57	58.34	
Precio Unitario	\$ 193.78	\$ 203.47	\$ 213.64	\$ 224.32	\$ 235.54	
Total	\$ 9,301.30	\$ 10,254.69	\$ 11,305.79	\$ 12,464.64	\$ 13,742.26	
Alacena	48	50.4	52.92	55.57	58.34	
Precio Unitario	\$ 126.28	\$ 132.59	\$ 139.22	\$ 146.18	\$ 153.49	
Total	\$ 6,061.30	\$ 6,682.59	\$ 7,367.55	\$ 8,122.73	\$ 8,955.31	
Gran Total	\$ 29,085.22	\$ 32,066.45	\$ 35,353.26	\$ 38,976.97	\$ 42,972.11	

TABLA 33. COSTOS DE PRODUCCIÓN DE ALACENAS

Fuente: Elaboración Propia

Cuna						
Concepto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	
Cuna	36	37.8	39.69	41.67	43.76	
Precio Unitario	\$ 139.91	\$ 146.90	\$ 154.25	\$ 161.96	\$ 170.06	
Total	\$ 5,036.69	\$ 5,552.95	\$ 6,122.12	\$ 6,749.64	\$ 7,441.48	
Cuna	36	37.8	39.69	41.67	43.76	
Precio Unitario	\$ 109.24	\$ 114.70	\$ 120.44	\$ 126.46	\$ 132.78	
Total	\$ 3,932.69	\$ 4,335.79	\$ 4,780.20	\$ 5,270.17	\$ 5,810.37	
Cuna	36	37.8	39.69	41.67	43.76	
Precio Unitario	\$ 170.57	\$ 179.10	\$ 188.06	\$ 197.46	\$ 207.33	
Total	\$ 6,140.69	\$ 6,770.11	\$ 7,464.04	\$ 8,229.11	\$ 9,072.59	
Cuna	36	37.8	39.69	41.67	43.76	
Precio Unitario	\$ 109.24	\$ 114.70	\$ 120.44	\$ 126.46	\$ 132.78	
Total	\$ 3,932.69	\$ 4,335.79	\$ 4,780.20	\$ 5,270.17	\$ 5,810.37	
Gran Total	\$ 19,042.74	\$ 20,994.62	\$ 23,146.57	\$ 25,519.09	\$ 28,134.80	

TABLA 34. COSTOS DE PRODUCCIÓN DE CUNAS

Fuente: Elaboración Propia

Costos desglosados de cada producto

En esta sección se presentan los distintos costos desglosados por producto y tipos de madera para saber cuánto es el costo de fabricación.

Costos de Fabricación de Cama

Madera Cedro

Cama				
Concepto	Unidad de medida	Cantidad	Precio Unitario	Costo total
Cedro	Pulgadas	190	\$ 0.53	\$ 101.33
Pega	Litro	0.53	\$ 3.75	\$ 1.99
Tornillo	unidades	16	\$ 0.01	\$ 0.11
Lija	unidades	5	\$ 0.50	\$ 2.50
Sellador	Litro	1	\$ 2.29	\$ 2.29
Thener	Galon	1	\$ 6.33	\$ 6.33
Barniz	Litro	0.25	\$ 1.67	\$ 0.42
Catalizador	Litro	0.25	\$ 0.83	\$ 0.21
Clavos	Libra	0.25	\$ 0.29	\$ 0.07
Masilla	Litro	0.25	\$ 1.00	\$ 0.25
Costo total				\$ 115.50

TABLA 35 COSTOS DE FABRICACIÓN DE CAMA EN MADERA DE CEDRO

Fuente: Elaboración Propia

Madera Caoba

Cama				
Concepto	Unidad de medida	Cantidad	Precio Unitario	Costo total
Caoba	Pulgadas	190	\$ 0.67	\$ 126.67
Pega	Litro	0.53	\$ 3.75	\$ 1.99
Tornillo	unidades	16	\$ 0.01	\$ 0.11
Lija	unidades	5	\$ 0.50	\$ 2.50
Sellador	Litro	1	\$ 2.29	\$ 2.29
Thener	Galon	1	\$ 6.33	\$ 6.33
Barniz	Litro	0.25	\$ 1.67	\$ 0.42
Catalizador	Litro	0.25	\$ 0.83	\$ 0.21
Clavos	Libra	0.25	\$ 0.29	\$ 0.07
Masilla	Litro	0.25	\$ 1.00	\$ 0.25
Costo total				\$ 140.83

TABLA 36 COSTOS DE FABRICACIÓN DE CAMA EN MADERA DE CAOBA

Fuente: Elaboración Propia

Plan de Negocio Mundo Mueble

Madera

Cama				
Concepto	Unidad de medida	Cantidad	Precio Unitario	Costo total
Laurel	Pulgadas	190	\$ 0.40	\$ 76.00
Pega	Litro	0.53	\$ 3.75	\$ 1.99
Tornillo	unidades	16	\$ 0.01	\$ 0.11
Lija	unidades	5	\$ 0.50	\$ 2.50
Sellador	Litro	1	\$ 2.29	\$ 2.29
Thener	Galon	1	\$ 6.33	\$ 6.33
Barniz	Litro	0.25	\$ 1.67	\$ 0.42
Catalizador	Litro	0.25	\$ 0.83	\$ 0.21
Clavos	Libra	0.25	\$ 0.29	\$ 0.07
Masilla	Litro	0.25	\$ 1.00	\$ 0.25
Costo total				\$ 90.17

TABLA 37. COSTOS DE FABRICACIÓN DE CAMA EN MADERA LAUREL

Fuente: Elaboración Propia

Madera Roble

Cama				
Concepto	Unidad de medida	Cantidad	Precio Unitario	Costo total
Roble	Pulgadas	190	\$ 0.40	\$ 76.00
Pega	Litro	0.53	\$ 3.75	\$ 1.99
Tornillo	unidades	16	\$ 0.01	\$ 0.11
Lija	unidades	5	\$ 0.50	\$ 2.50
Sellador	Litro	1	\$ 2.29	\$ 2.29
Thener	Galon	1	\$ 6.33	\$ 6.33
Barniz	Litro	0.25	\$ 1.67	\$ 0.42
Catalizador	Litro	0.25	\$ 0.83	\$ 0.21
Clavos	Libra	0.25	\$ 0.29	\$ 0.07
Masilla	Litro	0.25	\$ 1.00	\$ 0.25
Costo total				\$ 90.17

TABLA 38. COSTOS DE FABRICACIÓN DE CAMA EN MADERA ROBLE

Fuente: Elaboración Propia

Para comercializar el producto cama tuvimos que evaluar los costos de fabricación donde se desglosan cada material que se utiliza para poder crear la cama en este caso por tipos de madera. madera cedro U\$ 115.50 dólares, madera caoba U\$ 140.83 dólares, Laurel U\$90.17 y Roble U\$ 90.17. como podemos notar la cama hecha de caoba son las de precio de fabricación más alta por el costo de esta materia prima

Costos de Fabricación Ropero

Madera Cedro

Ropero				
Concepto	Unidad de medida	Cantidad	Precio Unitario	Costo total
Cedro	Pulgadas	400	\$ 0.53	\$ 213.33
Pega	Litro	0.53	\$ 3.75	\$ 1.99
Tornillo	unidades	50	\$ 0.01	\$ 0.33
Lija	unidades	7	\$ 0.50	\$ 3.50
Sellador	Litro	2	\$ 2.29	\$ 4.58
Thener	Galon	1	\$ 6.33	\$ 6.33
Barniz	Litro	0.25	\$ 1.67	\$ 0.42
Catalizador	Litro	0.25	\$ 0.83	\$ 0.21
Clavos	Libra	0.25	\$ 0.29	\$ 0.07
Masilla	Litro	0.25	\$ 1.00	\$ 0.25
Rieles	unidades	3	\$ 1.17	\$ 3.50
Haladera	Unidades	4	\$ 0.67	\$ 2.67
Cerradura	unidades	2	\$ 1.00	\$ 2.00
Rodos	Unidades	4	\$ 0.25	\$ 1.00
Espejo	Unidades	1	\$ 1.25	\$ 1.25
Costo total				\$ 241.44

TABLA 39. COSTOS DE FABRICACIÓN DE ROPERO EN MADERA CEDRO

Fuente: Elaboración Propia

Madera Roble

Ropero				
Concepto	Unidad de medida	Cantidad	Precio Unitario	Costo total
Roble	Pulgadas	400	\$ 0.40	\$ 160.00
Pega	Litro	0.53	\$ 3.75	\$ 1.99
Tornillo	unidades	50	\$ 0.01	\$ 0.33
Lija	unidades	7	\$ 0.50	\$ 3.50
Sellador	Litro	2	\$ 2.29	\$ 4.58
Thener	Galon	1	\$ 6.33	\$ 6.33
Barniz	Litro	0.25	\$ 1.67	\$ 0.42
Catalizador	Litro	0.25	\$ 0.83	\$ 0.21
Clavos	Libra	0.25	\$ 0.29	\$ 0.07
Masilla	Litro	0.25	\$ 1.00	\$ 0.25
Rieles	unidades	3	\$ 1.17	\$ 3.50
Haladera	Unidades	4	\$ 0.67	\$ 2.67
Cerradura	unidades	2	\$ 1.00	\$ 2.00
Rodos	Unidades	4	\$ 0.25	\$ 1.00
Espejo	Unidades	1	\$ 1.25	\$ 1.25
Costo total				\$ 188.10

TABLA 40. COSTOS DE FABRICACIÓN DE ROPERO EN MADERA ROBLE

Fuente: Elaboración Propia

Plan de Negocio Mundo Mueble

Madera Caoba

Ropero				
Concepto	Unidad de medida	Cantidad	Precio Unitario	Costo total
Caoba	Pulgadas	400	\$ 0.67	\$ 268.00
Pega	Litro	0.53	\$ 3.75	\$ 1.99
Tornillo	unidades	50	\$ 0.01	\$ 0.33
Lija	unidades	7	\$ 0.50	\$ 3.50
Sellador	Litro	2	\$ 2.29	\$ 4.58
Thener	Galon	1	\$ 6.33	\$ 6.33
Barniz	Litro	0.25	\$ 1.67	\$ 0.42
Catalizador	Litro	0.25	\$ 0.83	\$ 0.21
Clavos	Libra	0.25	\$ 0.29	\$ 0.07
Masilla	Litro	0.25	\$ 1.00	\$ 0.25
Rieles	unidades	3	\$ 1.17	\$ 3.50
Haladera	Unidades	4	\$ 0.67	\$ 2.67
Cerradura	unidades	2	\$ 1.00	\$ 2.00
Rodos	Unidades	4	\$ 0.25	\$ 1.00
Espejo	Unidades	1	\$ 1.25	\$ 1.25
Costo total				\$ 296.10

TABLA 41. COSTOS DE FABRICACIÓN DE ROPERO EN MADERA CAOBA

Fuente: Elaboración Propia

Madera Laurel

Ropero				
Concepto	Unidad de medida	Cantidad	Precio Unitario	Costo total
Laurel	Pulgadas	400	\$ 0.40	\$ 160.00
Pega	Litro	0.53	\$ 3.75	\$ 1.99
Tornillo	unidades	50	\$ 0.01	\$ 0.33
Lija	unidades	7	\$ 0.50	\$ 3.50
Sellador	Litro	2	\$ 2.29	\$ 4.58
Thener	Galon	1	\$ 6.33	\$ 6.33
Barniz	Litro	0.25	\$ 1.67	\$ 0.42
Catalizador	Litro	0.25	\$ 0.83	\$ 0.21
Clavos	Libra	0.25	\$ 0.29	\$ 0.07
Masilla	Litro	0.25	\$ 1.00	\$ 0.25
Rieles	unidades	3	\$ 1.17	\$ 3.50
Haladera	Unidades	4	\$ 0.67	\$ 2.67
Cerradura	unidades	2	\$ 1.00	\$ 2.00
Rodos	Unidades	4	\$ 0.25	\$ 1.00
Espejo	Unidades	1	\$ 1.25	\$ 1.25
Costo total				\$ 188.10

TABLA 42. COSTOS DE FABRICACIÓN DE ROPERO EN MADERA LAUREL

Fuente: Elaboración Propia

Para la elaboración de los roperos se evalúa el tipo de madera a utilizar el costo de fabricación de los roperos en maderas de Roble tiene un costo de U\$188.10, Madera cedro U\$241.44, caoba U\$ 296 y laurel U\$ 188.00

Costos de Fabricación Cómoda

Madera Cedro

Comoda				
Concepto	Unidad de medida	Cantidad	Precio Unitario	Costo total
Cedro	Pulgadas	600	\$ 0.53	\$ 320.00
Pega	Litro	1	\$ 3.75	\$ 3.75
Tornillo	unidades	80	\$ 0.01	\$ 0.53
Lija	unidades	7	\$ 0.50	\$ 3.50
Sellador	Litro	2	\$ 2.29	\$ 4.58
Thener	Galon	1	\$ 6.33	\$ 6.33
Barniz	Litro	0.5	\$ 1.67	\$ 0.83
Catalizador	Litro	0.5	\$ 0.83	\$ 0.42
Clavos	Libra	0.5	\$ 0.58	\$ 0.29
Masilla	Litro	0.5	\$ 1.00	\$ 0.50
Rieles	unidades	5	\$ 1.17	\$ 5.83
Haladera	Unidades	7	\$ 0.67	\$ 4.67
Cerradura	unidades	2	\$ 1.00	\$ 2.00
Rodos	Unidades	4	\$ 0.25	\$ 1.00
Espejo	Unidades	1	\$ 1.25	\$ 1.25
Bisagra	unidades	2	\$ 0.65	\$ 1.29
Costo total				\$ 356.78

TABLA 43 COSTOS DE FABRICACIÓN DE CÓMODA EN MADERA CEDRO

Fuente: Elaboración Propia

Madera Caoba

Comoda				
Concepto	Unidad de medida	Cantidad	Precio Unitario	Costo total
Caoba	Pulgadas	600	\$ 0.67	\$ 402.00
Pega	Litro	1	\$ 3.75	\$ 3.75
Tornillo	unidades	80	\$ 0.01	\$ 0.53
Lija	unidades	7	\$ 0.50	\$ 3.50
Sellador	Litro	2	\$ 2.29	\$ 4.58
Thener	Galon	1	\$ 6.33	\$ 6.33
Barniz	Litro	0.5	\$ 1.67	\$ 0.83
Catalizador	Litro	0.5	\$ 0.83	\$ 0.42
Clavos	Libra	0.5	\$ 0.58	\$ 0.29
Masilla	Litro	0.5	\$ 1.00	\$ 0.50
Rieles	unidades	5	\$ 1.17	\$ 5.83
Haladera	Unidades	7	\$ 0.67	\$ 4.67
Cerradura	unidades	2	\$ 1.00	\$ 2.00
Rodos	Unidades	4	\$ 0.25	\$ 1.00
Espejo	Unidades	1	\$ 1.25	\$ 1.25
Bisagra	unidades	2	\$ 0.65	\$ 1.29
Costo total				\$ 438.78

TABLA 44 COSTOS DE FABRICACIÓN DE CÓMODA EN MADERA CAOBA

Fuente: Elaboración Propia

Plan de Negocio Mundo Mueble

Madera Laurel

Comoda				
Concepto	Unidad de medida	Cantidad	Precio Unitario	Costo total
Laurel	Pulgadas	600	\$ 0.40	\$ 240.00
Pega	Litro	1	\$ 3.75	\$ 3.75
Tornillo	unidades	80	\$ 0.01	\$ 0.53
Lija	unidades	7	\$ 0.50	\$ 3.50
Sellador	Litro	2	\$ 2.29	\$ 4.58
Thener	Galon	1	\$ 6.33	\$ 6.33
Barniz	Litro	0.5	\$ 1.67	\$ 0.83
Catalizador	Litro	0.5	\$ 0.83	\$ 0.42
Clavos	Libra	0.5	\$ 0.58	\$ 0.29
Masilla	Litro	0.5	\$ 1.00	\$ 0.50
Rieles	unidades	5	\$ 1.17	\$ 5.83
Haladera	Unidades	7	\$ 0.67	\$ 4.67
Cerradura	unidades	2	\$ 1.00	\$ 2.00
Rodos	Unidades	4	\$ 0.25	\$ 1.00
Espejo	Unidades	1	\$ 1.25	\$ 1.25
Bisagra	unidades	2	\$ 0.65	\$ 1.29
Costo total				\$ 276.78

TABLA 45 COSTOS DE FABRICACIÓN DE CÓMODA EN MADERA LAUREL

Fuente: Elaboración Propia

Madera Roble

Comoda				
Concepto	Unidad de medida	Cantidad	Precio Unitario	Costo total
Roble	Pulgadas	600	\$ 0.40	\$ 240.00
Pega	Litro	1	\$ 3.75	\$ 3.75
Tornillo	unidades	80	\$ 0.01	\$ 0.53
Lija	unidades	7	\$ 0.50	\$ 3.50
Sellador	Litro	2	\$ 2.29	\$ 4.58
Thener	Galon	1	\$ 6.33	\$ 6.33
Barniz	Litro	0.5	\$ 1.67	\$ 0.83
Catalizador	Litro	0.5	\$ 0.83	\$ 0.42
Clavos	Libra	0.5	\$ 0.58	\$ 0.29
Masilla	Litro	0.5	\$ 1.00	\$ 0.50
Rieles	unidades	5	\$ 1.17	\$ 5.83
Haladera	Unidades	7	\$ 0.67	\$ 4.67
Cerradura	unidades	2	\$ 1.00	\$ 2.00
Rodos	Unidades	4	\$ 0.25	\$ 1.00
Espejo	Unidades	1	\$ 1.25	\$ 1.25
Bisagra	unidades	2	\$ 0.65	\$ 1.29
Costo total				\$ 276.78

TABLA 46 COSTOS DE FABRICACIÓN DE CÓMODA EN MADERA ROBLE

Fuente: Elaboración Propia

Los costos de fabricación de las cómodas se desglosan de la siguiente manera siempre cómoda con materia prima de cedro U\$ 356, Caoba U\$ 438.78, laurel U\$ 276.78 y Roble U\$ 276.78

Costos de Fabricación Closet

Madera Cedro

Closet				
Concepto	Unidad de medida	Cantidad	Precio Unita	Costo total
Cedro	Pulgadas	600	\$ 0.53	\$ 320.00
Pega	Litro	1	\$ 3.75	\$ 3.75
Tornillo	unidades	80	\$ 0.01	\$ 0.53
Lija	unidades	7	\$ 0.50	\$ 3.50
Sellador	Litro	2	\$ 2.29	\$ 4.58
Thener	Galon	1	\$ 6.33	\$ 6.33
Barniz	Litro	0.5	\$ 1.67	\$ 0.83
Catalizador	Litro	0.5	\$ 0.83	\$ 0.42
Clavos	Libra	0.5	\$ 0.58	\$ 0.29
Masilla	Litro	0.5	\$ 1.00	\$ 0.50
Rieles	unidades	5	\$ 1.17	\$ 5.83
Haladera	Unidades	10	\$ 0.67	\$ 6.67
Cerradura	unidades	2	\$ 1.00	\$ 2.00
Rodos	Unidades	4	\$ 0.25	\$ 1.00
Espejo	Unidades	1	\$ 2.00	\$ 2.00
Bisagra	unidades	6	\$ 0.65	\$ 3.87
Costo total				\$ 362.11

TABLA 49 COSTOS DE FABRICACIÓN DE CLOSET EN MADERA CEDRO

Fuente: Elaboración Propia

Madera Laurel

Closet				
Concepto	Unidad de medida	Cantidad	Precio Unita	Costo total
Laurel	Pulgadas	600	\$ 0.40	\$ 240.00
Pega	Litro	1	\$ 3.75	\$ 3.75
Tornillo	unidades	80	\$ 0.01	\$ 0.53
Lija	unidades	7	\$ 0.50	\$ 3.50
Sellador	Litro	2	\$ 2.29	\$ 4.58
Thener	Galon	1	\$ 6.33	\$ 6.33
Barniz	Litro	0.5	\$ 1.67	\$ 0.83
Catalizador	Litro	0.5	\$ 0.83	\$ 0.42
Clavos	Libra	0.5	\$ 0.58	\$ 0.29
Masilla	Litro	0.5	\$ 1.00	\$ 0.50
Rieles	unidades	5	\$ 1.17	\$ 5.83
Haladera	Unidades	10	\$ 0.67	\$ 6.67
Cerradura	unidades	2	\$ 1.00	\$ 2.00
Rodos	Unidades	4	\$ 0.25	\$ 1.00
Espejo	Unidades	1	\$ 2.00	\$ 2.00
Bisagra	unidades	6	\$ 0.65	\$ 3.87
Costo total				\$ 282.11

TABLA 50 COSTOS DE FABRICACIÓN DE CLOSET EN MADERA LAUREL

Fuente: Elaboración Propia

Plan de Negocio Mundo Mueble

Madera Caoba

Closet				
Concepto	Unidad de medida	Cantidad	Precio Unita	Costo total
Caoba	Pulgadas	600	\$ 0.67	\$ 402.00
Pega	Litro	1	\$ 3.75	\$ 3.75
Tornillo	unidades	80	\$ 0.01	\$ 0.53
Lija	unidades	7	\$ 0.50	\$ 3.50
Sellador	Litro	2	\$ 2.29	\$ 4.58
Thener	Galon	1	\$ 6.33	\$ 6.33
Barniz	Litro	0.5	\$ 1.67	\$ 0.83
Catalizador	Litro	0.5	\$ 0.83	\$ 0.42
Clavos	Libra	0.5	\$ 0.58	\$ 0.29
Masilla	Litro	0.5	\$ 1.00	\$ 0.50
Rieles	unidades	5	\$ 1.17	\$ 5.83
Haladera	Unidades	10	\$ 0.67	\$ 6.67
Cerradura	unidades	2	\$ 1.00	\$ 2.00
Rodos	Unidades	4	\$ 0.25	\$ 1.00
Espejo	Unidades	1	\$ 2.00	\$ 2.00
Bisagra	unidades	6	\$ 0.65	\$ 3.87
Costo total				\$ 444.11

TABLA 51 COSTOS DE FABRICACIÓN DE CLOSET EN MADERA CAOBA

Fuente: Elaboración Propia

Madera Roble

Closet				
Concepto	Unidad de medida	Cantidad	Precio Unita	Costo total
Roble	Pulgadas	600	\$ 0.40	\$ 240.00
Pega	Litro	1	\$ 3.75	\$ 3.75
Tornillo	unidades	80	\$ 0.01	\$ 0.53
Lija	unidades	7	\$ 0.50	\$ 3.50
Sellador	Litro	2	\$ 2.29	\$ 4.58
Thener	Galon	1	\$ 6.33	\$ 6.33
Barniz	Litro	0.5	\$ 1.67	\$ 0.83
Catalizador	Litro	0.5	\$ 0.83	\$ 0.42
Clavos	Libra	0.5	\$ 0.58	\$ 0.29
Masilla	Litro	0.5	\$ 1.00	\$ 0.50
Rieles	unidades	5	\$ 1.17	\$ 5.83
Haladera	Unidades	10	\$ 0.67	\$ 6.67
Cerradura	unidades	2	\$ 1.00	\$ 2.00
Rodos	Unidades	4	\$ 0.25	\$ 1.00
Espejo	Unidades	1	\$ 2.00	\$ 2.00
Bisagra	unidades	6	\$ 0.65	\$ 3.87
Costo total				\$ 282.11

TABLA 52 COSTOS DE FABRICACIÓN DE CLOSET EN MADERA ROBLE

Fuente: Elaboración Propia

Los costos de fabricación del closet según el tipo de madera esta dado de la siguiente manera según la tabla: Laurel U\$ 362, Roble U\$ 282.11, Cedro 362.11 y Caoba U\$ 444.11

Costo de Fabricación Sala de Entretenimiento

Madera Cedro

Sala de Entretenimiento				
Concepto	Unidad de medida	Cantidad	Precio Unita	Costo total
Cedro	Pulgadas	130	\$ 0.53	\$ 69.33
Pega	Litro	1	\$ 3.75	\$ 3.75
Tornillo	unidades	80	\$ 0.01	\$ 0.53
Lija	unidades	3	\$ 0.50	\$ 1.50
Esponja	unidades	2	\$ 2.29	\$ 4.58
Tela o Lona	Yarda	5	\$ 7.67	\$ 38.33
Grapas	unidades	5	\$ 1.67	\$ 8.33
Pega de contacto	Litro	1	\$ 10.00	\$ 10.00
Clavos	Libra	0.5	\$ 0.58	\$ 0.29
Costo total				\$ 136.66

TABLA 53 COSTOS DE FABRICACIÓN DE SALA DE ENTRETENIMIENTO EN MADERA CEDRO

Fuente: Elaboración Propia

Madera Caoba

Sala de Entretenimiento				
Concepto	Unidad de medida	Cantidad	Precio Unitario	Costo total
Caoba	Pulgadas	130	\$ 0.67	\$ 87.10
Pega	Litro	1	\$ 3.75	\$ 3.75
Tornillo	unidades	80	\$ 0.01	\$ 0.53
Lija	unidades	3	\$ 0.50	\$ 1.50
Esponja	unidades	2	\$ 2.29	\$ 4.58
Tela o Lona	Yarda	5	\$ 7.67	\$ 38.33
Grapas	unidades	5	\$ 1.67	\$ 8.33
Pega de cont	Litro	1	\$ 10.00	\$ 10.00
Clavos	Libra	0.5	\$ 0.58	\$ 0.29
Costo total				\$ 154.43

TABLA 54 COSTOS DE FABRICACIÓN DE SALA DE ENTRETENIMIENTO EN MADERA CAOBA

Fuente: Elaboración Propia

Plan de Negocio Mundo Mueble

Madera Laurel

Sala de Entretenimiento				
Concepto	Unidad de medida	Cantidad	Precio Unita	Costo total
Laurel	Pulgadas	130	\$ 0.40	\$ 52.00
Pega	Litro	1	\$ 3.75	\$ 3.75
Tornillo	unidades	80	\$ 0.01	\$ 0.53
Lija	unidades	3	\$ 0.50	\$ 1.50
Esponja	unidades	2	\$ 2.29	\$ 4.58
Tela o Lona	Yarda	5	\$ 7.67	\$ 38.33
Grapas	unidades	5	\$ 1.67	\$ 8.33
Pega de contacto	Litro	1	\$ 10.00	\$ 10.00
Clavos	Libra	0.5	\$ 0.58	\$ 0.29
Costo total				\$ 119.33

TABLA 55 COSTOS DE FABRICACIÓN DE SALA DE ENTRETENIMIENTO EN MADERA LAUREL

Fuente: Elaboración Propia

Madera Roble

Sala de Entretenimiento				
Concepto	Unidad de medida	Cantidad	Precio Unitario	Costo total
Roble	Pulgadas	130	\$ 0.40	\$ 52.00
Pega	Litro	1	\$ 3.75	\$ 3.75
Tornillo	unidades	80	\$ 0.01	\$ 0.53
Lija	unidades	3	\$ 0.50	\$ 1.50
Esponja	Litro	2	\$ 2.29	\$ 4.58
Tela o Lona	Galon	5	\$ 7.67	\$ 38.33
Grapas	Litro	5	\$ 1.67	\$ 8.33
Pega de cont	Litro	1	\$ 10.00	\$ 10.00
Clavos	Libra	0.5	\$ 0.58	\$ 0.29
Costo total				\$ 119.33

TABLA 56 COSTOS DE FABRICACIÓN DE SALA DE ENTRETENIMIENTO EN MADERA ROBLE

Fuente: Elaboración Propia

Los costos de Fabricación de Sala de Entretenimiento son los siguientes: Cedro U\$ 136.66, Caoba U\$154.43, Laurel U\$ 119.33 y Roble U\$ 119.33

Costo de Fabricación Juego de Sala

Madera Cedro

Juego de Sala				
Concepto	Unidad de medida	Cantidad	Precio Unitario	Costo total
Cedro	Pulgadas	600	\$ 0.53	\$ 320.00
Pega	Litro	1	\$ 3.75	\$ 3.75
Tornillo	unidades	130	\$ 0.01	\$ 0.87
Lija	unidades	6	\$ 0.50	\$ 3.00
Sellador	Litro	1	\$ 2.29	\$ 2.29
Thener	Galon	1	\$ 6.33	\$ 6.33
Barniz	Litro	0.35	\$ 1.67	\$ 0.58
Catalizador	Litro	0.35	\$ 0.83	\$ 0.29
Clavos	Libra	0.5	\$ 0.58	\$ 0.29
Masilla	Litro	0.5	\$ 1.00	\$ 0.50
Rieles	unidades	2	\$ 1.17	\$ 2.33
Haladera	Unidades	4	\$ 0.67	\$ 2.67
Rodos	Unidades	4	\$ 0.25	\$ 1.00
Vidrios	Unidades	2	\$ 2.00	\$ 4.00
Bisagra	unidades	2	\$ 0.65	\$ 1.29
Costo total				\$ 349.20

TABLA 57 COSTOS DE FABRICACIÓN DE JUEGO DE SALA EN MADERA CEDRO

Fuente: Elaboración Propia

Madera Caoba

Juego de Sala				
Concepto	Unidad de medida	Cantidad	Precio Unitario	Costo total
Caoba	Pulgadas	600	\$ 0.67	\$ 402.00
Pega	Litro	1	\$ 3.75	\$ 3.75
Tornillo	unidades	130	\$ 0.01	\$ 0.87
Lija	unidades	6	\$ 0.50	\$ 3.00
Sellador	Litro	1	\$ 2.29	\$ 2.29
Thener	Galon	1	\$ 6.33	\$ 6.33
Barniz	Litro	0.35	\$ 1.67	\$ 0.58
Catalizador	Litro	0.35	\$ 0.83	\$ 0.29
Clavos	Libra	0.5	\$ 0.58	\$ 0.29
Masilla	Litro	0.5	\$ 1.00	\$ 0.50
Rieles	unidades	2	\$ 1.17	\$ 2.33
Haladera	Unidades	4	\$ 0.67	\$ 2.67
Rodos	Unidades	4	\$ 0.25	\$ 1.00
Vidrios	Unidades	2	\$ 2.00	\$ 4.00
Bisagra	unidades	2	\$ 0.65	\$ 1.29
Costo total				\$ 431.20

TABLA 58 COSTOS DE FABRICACIÓN DE JUEGO DE SALA EN MADERA CAOBA

Fuente: Elaboración Propia

Plan de Negocio Mundo Mueble

Madera Roble

Juego de Sala				
Concepto	Unidad de medida	Cantidad	Precio Unitario	Costo total
Roble	Pulgadas	600	\$ 0.40	\$ 240.00
Pega	Litro	1	\$ 3.75	\$ 3.75
Tornillo	unidades	130	\$ 0.01	\$ 0.87
Lija	unidades	6	\$ 0.50	\$ 3.00
Sellador	Litro	1	\$ 2.29	\$ 2.29
Thener	Galon	1	\$ 6.33	\$ 6.33
Barniz	Litro	0.35	\$ 1.67	\$ 0.58
Catalizador	Litro	0.35	\$ 0.83	\$ 0.29
Clavos	Libra	0.5	\$ 0.58	\$ 0.29
Masilla	Litro	0.5	\$ 1.00	\$ 0.50
Rieles	unidades	2	\$ 1.17	\$ 2.33
Haladera	Unidades	4	\$ 0.67	\$ 2.67
Rodos	Unidades	4	\$ 0.25	\$ 1.00
Vidrios	Unidades	2	\$ 2.00	\$ 4.00
Bisagra	unidades	2	\$ 0.65	\$ 1.29
Costo total				\$ 269.20

TABLA 59 COSTOS DE FABRICACIÓN DE JUEGO DE SALA EN MADERA ROBLE
Fuente: Elaboración Propia

Madera Laurel

Juego de Sala				
Concepto	Unidad de medida	Cantidad	Precio Unitario	Costo total
Laurel	Pulgadas	600	\$ 0.40	\$ 240.00
Pega	Litro	1	\$ 3.75	\$ 3.75
Tornillo	unidades	130	\$ 0.01	\$ 0.87
Lija	unidades	6	\$ 0.50	\$ 3.00
Sellador	Litro	1	\$ 2.29	\$ 2.29
Thener	Galon	1	\$ 6.33	\$ 6.33
Barniz	Litro	0.35	\$ 1.67	\$ 0.58
Catalizador	Litro	0.35	\$ 0.83	\$ 0.29
Clavos	Libra	0.5	\$ 0.58	\$ 0.29
Masilla	Litro	0.5	\$ 1.00	\$ 0.50
Rieles	unidades	2	\$ 1.17	\$ 2.33
Haladera	Unidades	4	\$ 0.67	\$ 2.67
Rodos	Unidades	4	\$ 0.25	\$ 1.00
Vidrios	Unidades	2	\$ 2.00	\$ 4.00
Bisagra	unidades	2	\$ 0.65	\$ 1.29
Costo total				\$ 269.20

TABLA 60 COSTOS DE FABRICACIÓN DE JUEGO DE SALA EN MADERA LAUREL
Fuente: Elaboración Propia

El costo de fabricación de los juegos de salas son los siguientes: cedro U\$ 349.20, caoba U\$ 431.20, Roble U\$ 269.20 y laurel U\$ 269.20

Costo de Fabricación de Pantry

Madera Cedro

Pantry				
Concepto	Unidad de medida	Cantidad	Precio Unitario	Costo total
Cedro	Pulgadas	550	\$ 0.53	\$ 293.33
Pega	Litro	1	\$ 3.75	\$ 3.75
Tornillo	unidades	80	\$ 0.01	\$ 0.53
Lija	unidades	8	\$ 0.50	\$ 4.00
Sellador	Litro	3	\$ 2.29	\$ 6.88
Thener	Galon	2	\$ 6.33	\$ 12.67
Barniz	Litro	0.5	\$ 1.67	\$ 0.83
Catalizador	Litro	0.5	\$ 0.83	\$ 0.42
Clavos	Libra	0.5	\$ 0.58	\$ 0.29
Masilla	Litro	0.5	\$ 1.00	\$ 0.50
Rieles	unidades	6	\$ 1.17	\$ 7.00
Haladera	Unidades	16	\$ 0.67	\$ 10.67
Cerradura	unidades	2	\$ 1.00	\$ 2.00
Vidrios	Unidades	6	\$ 1.05	\$ 6.30
Bisagra	unidades	14	\$ 0.65	\$ 9.03
Costo total				\$ 358.20

TABLA 61 COSTOS DE FABRICACIÓN DE PANTRY CEDRO
Fuente: Elaboración Propia

Madera Caoba

Pantry				
Concepto	Unidad de medida	Cantidad	Precio Unitario	Costo total
Caoba	Pulgadas	550	\$ 0.67	\$ 368.50
Pega	Litro	1	\$ 3.75	\$ 3.75
Tornillo	unidades	80	\$ 0.01	\$ 0.53
Lija	unidades	8	\$ 0.50	\$ 4.00
Sellador	Litro	3	\$ 2.29	\$ 6.88
Thener	Galon	2	\$ 6.33	\$ 12.67
Barniz	Litro	0.5	\$ 1.67	\$ 0.83
Catalizador	Litro	0.5	\$ 0.83	\$ 0.42
Clavos	Libra	0.5	\$ 0.58	\$ 0.29
Masilla	Litro	0.5	\$ 1.00	\$ 0.50
Rieles	unidades	6	\$ 1.17	\$ 7.00
Haladera	Unidades	16	\$ 0.67	\$ 10.67
Cerradura	unidades	2	\$ 1.00	\$ 2.00
Vidrios	Unidades	6	\$ 1.05	\$ 6.30
Bisagra	unidades	14	\$ 0.65	\$ 9.03
Costo total				\$ 433.37

Tabla 62 Costos de Fabricación de pantry en madera caoba

Fuente: Elaboración Propia

Plan de Negocio Mundo Mueble

Madera Laurel

Pantry				
Concepto	Unidad de medida	Cantidad	Precio Unitario	Costo total
Laurel	Pulgadas	550	\$ 0.40	\$ 220.00
Pega	Litro	1	\$ 3.75	\$ 3.75
Tornillo	unidades	80	\$ 0.01	\$ 0.53
Lija	unidades	8	\$ 0.50	\$ 4.00
Sellador	Litro	3	\$ 2.29	\$ 6.88
Thener	Galon	2	\$ 6.33	\$ 12.67
Barniz	Litro	0.5	\$ 1.67	\$ 0.83
Catalizador	Litro	0.5	\$ 0.83	\$ 0.42
Clavos	Libra	0.5	\$ 0.58	\$ 0.29
Masilla	Litro	0.5	\$ 1.00	\$ 0.50
Rieles	unidades	6	\$ 1.17	\$ 7.00
Haladera	Unidades	16	\$ 0.67	\$ 10.67
Cerradura	unidades	2	\$ 1.00	\$ 2.00
Vidrios	Unidades	6	\$ 1.05	\$ 6.30
Bisagra	unidades	14	\$ 0.65	\$ 9.03
Costo total				\$ 284.87

Tabla 63 Costos de Fabricación de pantry en madera laurel

Fuente: Elaboración Propia

Madera Roble

Pantry				
Concepto	Unidad de medida	Cantidad	Precio Unitario	Costo total
Roble	Pulgadas	550	\$ 0.40	\$ 220.00
Pega	Litro	1	\$ 3.75	\$ 3.75
Tornillo	unidades	80	\$ 0.01	\$ 0.53
Lija	unidades	8	\$ 0.50	\$ 4.00
Sellador	Litro	3	\$ 2.29	\$ 6.88
Thener	Galon	2	\$ 6.33	\$ 12.67
Barniz	Litro	0.5	\$ 1.67	\$ 0.83
Catalizador	Litro	0.5	\$ 0.83	\$ 0.42
Clavos	Libra	0.5	\$ 0.58	\$ 0.29
Masilla	Litro	0.5	\$ 1.00	\$ 0.50
Rieles	unidades	6	\$ 1.17	\$ 7.00
Haladera	Unidades	16	\$ 0.67	\$ 10.67
Cerradura	unidades	2	\$ 1.00	\$ 2.00
Vidrios	Unidades	6	\$ 1.05	\$ 6.30
Bisagra	unidades	14	\$ 0.65	\$ 9.03
Costo total				\$ 284.87

TABLA 64 COSTOS DE FABRICACIÓN DE PANTRY EN MADERA ROBLE

Fuente: Elaboración Propia

Los costos de fabricación del Pantry según el tipo de madera son los siguientes: Cedro U\$ 358.20, Caoba U\$ 433.20, Roble U\$ 284.87

Costos de Fabricación Alacena

Madera Laurel

Alacena				
Concepto	Unidad de medida	Cantidad	Precio Unitario	Costo total
Laurel	Pulgadas	250	\$ 0.40	\$ 100.00
Pega	Litro	1	\$ 3.75	\$ 3.75
Tornillo	unidades	80	\$ 0.01	\$ 0.53
Lija	unidades	5	\$ 0.50	\$ 2.50
Sellador	Litro	0.25	\$ 2.29	\$ 0.57
Thener	Galon	1	\$ 6.33	\$ 6.33
Barniz	Litro	0.5	\$ 1.67	\$ 0.83
Catalizador	Litro	0.5	\$ 0.83	\$ 0.42
Clavos	Libra	0.25	\$ 0.29	\$ 0.07
Masilla	Litro	0.25	\$ 1.00	\$ 0.25
Rieles	unidades	2	\$ 1.17	\$ 2.33
Haladera	Unidades	6	\$ 0.67	\$ 4.00
Vidrios	Unidades	2	\$ 1.05	\$ 2.10
Bisagra	unidades	4	\$ 0.65	\$ 2.58
Costo total				\$ 126.28

TABLA 65 COSTOS DE FABRICACIÓN DE ALACENA EN MADERA LAUREL
Fuente: Elaboración Propia

Madera Cedro

Alacena				
Concepto	Unidad de medida	Cantidad	Precio Unitario	Costo total
Cedro	Pulgadas	250	\$ 0.53	\$ 133.33
Pega	Litro	1	\$ 3.75	\$ 3.75
Tornillo	unidades	80	\$ 0.01	\$ 0.53
Lija	unidades	5	\$ 0.50	\$ 2.50
Sellador	Litro	0.25	\$ 2.29	\$ 0.57
Thener	Galon	1	\$ 6.33	\$ 6.33
Barniz	Litro	0.5	\$ 1.67	\$ 0.83
Catalizador	Litro	0.5	\$ 0.83	\$ 0.42
Clavos	Libra	0.25	\$ 0.29	\$ 0.07
Masilla	Litro	0.25	\$ 1.00	\$ 0.25
Rieles	unidades	2	\$ 1.17	\$ 2.33
Haladera	Unidades	6	\$ 0.67	\$ 4.00
Vidrios	Unidades	2	\$ 1.05	\$ 2.10
Bisagra	unidades	4	\$ 0.65	\$ 2.58
Costo total				\$ 159.61

TABLA 66 COSTOS DE FABRICACIÓN DE ALACENA EN MADERA CEDRO
Fuente: Elaboración Propia

Plan de Negocio Mundo Mueble

Madera Caoba

Alacena				
Concepto	Unidad de medida	Cantidad	Precio Unitario	Costo total
Caoba	Pulgadas	250	\$ 0.67	\$ 167.50
Pega	Litro	1	\$ 3.75	\$ 3.75
Tornillo	unidades	80	\$ 0.01	\$ 0.53
Lija	unidades	5	\$ 0.50	\$ 2.50
Sellador	Litro	0.25	\$ 2.29	\$ 0.57
Thener	Galon	1	\$ 6.33	\$ 6.33
Barniz	Litro	0.5	\$ 1.67	\$ 0.83
Catalizador	Litro	0.5	\$ 0.83	\$ 0.42
Clavos	Libra	0.25	\$ 0.29	\$ 0.07
Masilla	Litro	0.25	\$ 1.00	\$ 0.25
Rieles	unidades	2	\$ 1.17	\$ 2.33
Haladera	Unidades	6	\$ 0.67	\$ 4.00
Vidrios	Unidades	2	\$ 1.05	\$ 2.10
Bisagra	unidades	4	\$ 0.65	\$ 2.58
Costo total				\$ 193.78

TABLA 67 COSTOS DE FABRICACIÓN DE ALACENA EN MADERA CAOBA

Fuente: Elaboración Propia

Madera Roble

Alacena				
Concepto	Unidad de medida	Cantidad	Precio Unitario	Costo total
Roble	Pulgadas	250	\$ 0.40	\$ 100.00
Pega	Litro	1	\$ 3.75	\$ 3.75
Tornillo	unidades	80	\$ 0.01	\$ 0.53
Lija	unidades	5	\$ 0.50	\$ 2.50
Sellador	Litro	0.25	\$ 2.29	\$ 0.57
Thener	Galon	1	\$ 6.33	\$ 6.33
Barniz	Litro	0.5	\$ 1.67	\$ 0.83
Catalizador	Litro	0.5	\$ 0.83	\$ 0.42
Clavos	Libra	0.25	\$ 0.29	\$ 0.07
Masilla	Litro	0.25	\$ 1.00	\$ 0.25
Rieles	unidades	2	\$ 1.17	\$ 2.33
Haladera	Unidades	6	\$ 0.67	\$ 4.00
Vidrios	Unidades	2	\$ 1.05	\$ 2.10
Bisagra	unidades	4	\$ 0.65	\$ 2.58
Costo total				\$ 126.28

TABLA 68 COSTOS DE FABRICACIÓN DE ALACENA EN MADERA ROBLE

Fuente: Elaboración Propia

Los costos de fabricación de las alacenas son los siguientes: cedro U\$133.33, Caoba U\$ 193.78, U\$ 126.28 y U\$ laurel U\$ 126.28

Costos de Fabricación Comedor

Madera Cedro

Comedor				
Concepto	Unidad de medida	Cantidad	Precio Unitario	Costo total
Cedro	Pulgadas	350	\$ 0.53	\$ 186.67
Pega	Litro	1	\$ 3.75	\$ 3.75
Tornillo	unidades	100	\$ 0.01	\$ 0.67
Lija	unidades	8	\$ 0.50	\$ 4.00
Sellador	Litro	0.5	\$ 2.29	\$ 1.15
Thener	Galon	2	\$ 6.33	\$ 12.67
Barniz	Litro	0.5	\$ 1.67	\$ 0.83
Catalizador	Litro	0.5	\$ 0.83	\$ 0.42
Clavos	Libra	0.25	\$ 0.29	\$ 0.07
Masilla	Litro	0.25	\$ 1.00	\$ 0.25
Costo total				\$ 210.47

TABLA 69 COSTOS DE FABRICACIÓN DE COMEDOR EN MADERA CEDRO

Fuente: Elaboración Propia

Madera caoba

Comedor				
Concepto	Unidad de medida	Cantidad	Precio Unitario	Costo total
Caoba	Pulgadas	350	\$ 0.67	\$ 234.50
Pega	Litro	1	\$ 3.75	\$ 3.75
Tornillo	unidades	100	\$ 0.01	\$ 0.67
Lija	unidades	8	\$ 0.50	\$ 4.00
Sellador	Litro	0.5	\$ 2.29	\$ 1.15
Thener	Galon	2	\$ 6.33	\$ 12.67
Barniz	Litro	0.5	\$ 1.67	\$ 0.83
Catalizador	Litro	0.5	\$ 0.83	\$ 0.42
Clavos	Libra	0.25	\$ 0.29	\$ 0.07
Masilla	Litro	0.25	\$ 1.00	\$ 0.25
Costo total				\$ 258.30

TABLA 70 COSTOS DE FABRICACIÓN DE COMEDOR EN MADERA CAOBA

Fuente: Elaboración Propia

Plan de Negocio Mundo Mueble

Madera Laurel

Comedor				
Concepto	Unidad de medida	Cantidad	Precio Unitario	Costo total
Laurel	Pulgadas	350	\$ 0.40	\$ 140.00
Pega	Litro	1	\$ 3.75	\$ 3.75
Tornillo	unidades	100	\$ 0.01	\$ 0.67
Lija	unidades	8	\$ 0.50	\$ 4.00
Sellador	Litro	0.5	\$ 2.29	\$ 1.15
Thener	Galon	2	\$ 6.33	\$ 12.67
Barniz	Litro	0.5	\$ 1.67	\$ 0.83
Catalizador	Litro	0.5	\$ 0.83	\$ 0.42
Clavos	Libra	0.25	\$ 0.29	\$ 0.07
Masilla	Litro	0.25	\$ 1.00	\$ 0.25
Costo total				\$ 163.80

TABLA 71 COSTOS DE FABRICACIÓN DE COMEDOR EN MADERA LAUREL
Fuente: Elaboración Propia

Madera Roble

Comedor				
Concepto	Unidad de medida	Cantidad	Precio Unitario	Costo total
Roble	Pulgadas	350	\$ 0.40	\$ 140.00
Pega	Litro	1	\$ 3.75	\$ 3.75
Tornillo	unidades	100	\$ 0.01	\$ 0.67
Lija	unidades	8	\$ 0.50	\$ 4.00
Sellador	Litro	0.5	\$ 2.29	\$ 1.15
Thener	Galon	2	\$ 6.33	\$ 12.67
Barniz	Litro	0.5	\$ 1.67	\$ 0.83
Catalizador	Litro	0.5	\$ 0.83	\$ 0.42
Clavos	Libra	0.25	\$ 0.29	\$ 0.07
Masilla	Litro	0.25	\$ 1.00	\$ 0.25
Costo total				\$ 163.80

TABLA 72 COSTOS DE FABRICACIÓN DE COMEDOR EN MADERA ROBLE
Fuente: Elaboración Propia

Los costos de Fabricación de los comedores son los siguientes: Cedro U\$210.47, U\$258.30, U\$163.80 y laurel U\$163.80

Costos de Fabricación Cuna

Madera Cedro

Cuna				
Concepto	Unidad de medida	Cantidad	Precio Unitario	Costo total
Cedro	Pulgadas	230	\$ 0.53	\$ 122.67
Pega	Litro	1	\$ 3.75	\$ 3.75
Tornillo	unidades	16	\$ 0.01	\$ 0.11
Lija	unidades	5	\$ 0.50	\$ 2.50
Sellador	Litro	1	\$ 2.29	\$ 2.29
Thener	Galon	1	\$ 6.33	\$ 6.33
Barniz	Litro	0.25	\$ 1.67	\$ 0.42
Catalizador	Litro	0.25	\$ 0.83	\$ 0.21
Clavos	Libra	0.25	\$ 0.29	\$ 0.07
Masilla	Litro	0.25	\$ 1.00	\$ 0.25
Bisagra	unidades	1	\$ 0.65	\$ 0.65
Haladera	unidades	1	\$ 0.67	\$ 0.67
Costo total				\$ 139.91

TABLA 73 COSTOS DE FABRICACIÓN DE CUNA EN MADERA CEDRO

Fuente: Elaboración Propia

Madera Caoba

Cuna				
Concepto	Unidad de medida	Cantidad	Precio Unitario	Costo total
Caoba	Pulgadas	230	\$ 0.67	\$ 153.33
Pega	Litro	1	\$ 3.75	\$ 3.75
Tornillo	unidades	16	\$ 0.01	\$ 0.11
Lija	unidades	5	\$ 0.50	\$ 2.50
Sellador	Litro	1	\$ 2.29	\$ 2.29
Thener	Galon	1	\$ 6.33	\$ 6.33
Barniz	Litro	0.25	\$ 1.67	\$ 0.42
Catalizador	Litro	0.25	\$ 0.83	\$ 0.21
Clavos	Libra	0.25	\$ 0.29	\$ 0.07
Masilla	Litro	0.25	\$ 1.00	\$ 0.25
Bisagra	unidades	1	\$ 0.65	\$ 0.65
Haladera	unidades	1	\$ 0.67	\$ 0.67
Costo total				\$ 170.57

TABLA 74 COSTOS DE FABRICACIÓN DE CUNA EN MADERA CAOBA

Fuente: Elaboración Propia

Plan de Negocio Mundo Mueble

Madera Roble

Cuna				
Concepto	Unidad de medida	Cantidad	Precio Unitario	Costo total
Roble	Pulgadas	230	\$ 0.40	\$ 92.00
Pega	Litro	1	\$ 3.75	\$ 3.75
Tornillo	unidades	16	\$ 0.01	\$ 0.11
Lija	unidades	5	\$ 0.50	\$ 2.50
Sellador	Litro	1	\$ 2.29	\$ 2.29
Thener	Galon	1	\$ 6.33	\$ 6.33
Barniz	Litro	0.25	\$ 1.67	\$ 0.42
Catalizador	Litro	0.25	\$ 0.83	\$ 0.21
Clavos	Libra	0.25	\$ 0.29	\$ 0.07
Masilla	Litro	0.25	\$ 1.00	\$ 0.25
Bisagra	unidades	1	\$ 0.65	\$ 0.65
Haladera	unidades	1	\$ 0.67	\$ 0.67
Costo total				\$ 109.24

TABLA 75 COSTOS DE FABRICACIÓN DE CUNA EN MADERA ROBLE
Fuente: Elaboración Propia

Madera Laurel

Cuna				
Concepto	Unidad de medida	Cantidad	Precio Unitario	Costo total
Laurel	Pulgadas	230	\$ 0.40	\$ 92.00
Pega	Litro	1	\$ 3.75	\$ 3.75
Tornillo	unidades	16	\$ 0.01	\$ 0.11
Lija	unidades	5	\$ 0.50	\$ 2.50
Sellador	Litro	1	\$ 2.29	\$ 2.29
Thener	Galon	1	\$ 6.33	\$ 6.33
Barniz	Litro	0.25	\$ 1.67	\$ 0.42
Catalizador	Litro	0.25	\$ 0.83	\$ 0.21
Clavos	Libra	0.25	\$ 0.29	\$ 0.07
Masilla	Litro	0.25	\$ 1.00	\$ 0.25
Bisagra	unidades	1	\$ 0.65	\$ 0.65
Haladera	unidades	1	\$ 0.67	\$ 0.67
Costo total				\$ 109.24

TABLA 76 COSTOS DE FABRICACIÓN DE CUNA EN MADERA LAUREL
Fuente: Elaboración Propia

Los costos de fabricación de las cunas son los siguientes: cedro U\$ 139.91, caoba U\$170.57, roble U\$109.24 y laurel U\$109.24

Costos de Fabricación Acabados

Madera Cedro

Acabados				
Concepto	Unidad de medida	Cantidad	Precio Unitario	Costo total
Cedro	Pulgadas	250	\$ 0.53	\$ 133.33
Pega	Litro	2	\$ 3.75	\$ 7.50
Tornillo	unidades	300	\$ 0.01	\$ 2.00
Lija	unidades	5	\$ 0.50	\$ 2.50
Sellador	Litro	1.5	\$ 2.29	\$ 3.44
Thener	Galon	3	\$ 6.33	\$ 19.00
Barniz	Litro	1	\$ 1.67	\$ 1.67
Catalizador	Litro	1	\$ 0.83	\$ 0.83
Clavos	Libra	0.5	\$ 0.58	\$ 0.29
Masilla	Litro	0.5	\$ 1.00	\$ 0.50
Haladera	Unidades	2	\$ 3.00	\$ 6.00
Vidrios	Unidades	1	\$ 4.00	\$ 4.00
Bisagra	unidades	4	\$ 10.00	\$ 40.00
Costo total				\$ 221.06

TABLA 77 COSTOS DE FABRICACIÓN DE ACABADOS EN MADERA CEDRO
Fuente: Elaboración Propia

Madera Caoba

Acabados				
Concepto	Unidad de medida	Cantidad	Precio Unitario	Costo total
Caoba	Pulgadas	250	\$ 0.67	\$ 167.50
Pega	Litro	2	\$ 3.75	\$ 7.50
Tornillo	unidades	300	\$ 0.01	\$ 2.00
Lija	unidades	5	\$ 0.50	\$ 2.50
Sellador	Litro	1.5	\$ 2.29	\$ 3.44
Thener	Galon	3	\$ 6.33	\$ 19.00
Barniz	Litro	1	\$ 1.67	\$ 1.67
Catalizador	Litro	1	\$ 0.83	\$ 0.83
Clavos	Libra	0.5	\$ 0.58	\$ 0.29
Masilla	Litro	0.5	\$ 1.00	\$ 0.50
Haladera	Unidades	2	\$ 3.00	\$ 6.00
Vidrios	Unidades	1	\$ 4.00	\$ 4.00
Bisagra	unidades	4	\$ 10.00	\$ 40.00
Costo total				\$ 255.23

TABLA 78 COSTOS DE FABRICACIÓN DE ACABADOS EN MADERA CAOBA
Fuente: Elaboración Propia

Los costos de fabricación de los acabados están de la siguiente manera:

Cedro U\$221.06, caoba U\$255.23, roble U\$187.73 y laurel U\$ 187.73

Plan de Negocio Mundo Mueble

Madera Laurel

Acabados				
Concepto	Unidad de medida	Cantidad	Precio Unitario	Costo total
Laurel	Pulgadas	250	\$ 0.40	\$ 100.00
Pega	Litro	2	\$ 3.75	\$ 7.50
Tornillo	unidades	300	\$ 0.01	\$ 2.00
Lija	unidades	5	\$ 0.50	\$ 2.50
Sellador	Litro	1.5	\$ 2.29	\$ 3.44
Thener	Galon	3	\$ 6.33	\$ 19.00
Barniz	Litro	1	\$ 1.67	\$ 1.67
Catalizador	Litro	1	\$ 0.83	\$ 0.83
Clavos	Libra	0.5	\$ 0.58	\$ 0.29
Masilla	Litro	0.5	\$ 1.00	\$ 0.50
Haladera	Unidades	2	\$ 3.00	\$ 6.00
Vidrios	Unidades	1	\$ 4.00	\$ 4.00
Bisagra	unidades	4	\$ 10.00	\$ 40.00
Costo total				\$ 187.73

TABLA 79 COSTOS DE FABRICACIÓN DE ACABADOS EN MADERA LAUREL

Fuente: Elaboración Propia

Madera Roble

Acabados				
Concepto	Unidad de medida	Cantidad	Precio Unitario	Costo total
Roble	Pulgadas	250	\$ 0.40	\$ 100.00
Pega	Litro	2	\$ 3.75	\$ 7.50
Tornillo	unidades	300	\$ 0.01	\$ 2.00
Lija	unidades	5	\$ 0.50	\$ 2.50
Sellador	Litro	1.5	\$ 2.29	\$ 3.44
Thener	Galon	3	\$ 6.33	\$ 19.00
Barniz	Litro	1	\$ 1.67	\$ 1.67
Catalizador	Litro	1	\$ 0.83	\$ 0.83
Clavos	Libra	0.5	\$ 0.58	\$ 0.29
Masilla	Litro	0.5	\$ 1.00	\$ 0.50
Haladera	Unidades	2	\$ 3.00	\$ 6.00
Vidrios	Unidades	1	\$ 4.00	\$ 4.00
Bisagra	unidades	4	\$ 10.00	\$ 40.00
Costo total				\$ 187.73

TABLA 79 COSTOS DE FABRICACIÓN DE ACABADOS EN MADERA ROBLE

Fuente: Elaboración Propia

Costos de Fabricación Silla

Madera Cedro

Silla				
Concepto	Unidad de medida	Cantidad	Precio Unitario	Costo total
Cedro	Pulgadas	120	\$ 0.53	\$ 64.00
Pega	Litro	1	\$ 3.75	\$ 3.75
Tornillo	unidades	115	\$ 0.01	\$ 0.77
Lija	unidades	5	\$ 0.50	\$ 2.50
Sellador	Litro	1	\$ 2.29	\$ 2.29
Thener	Galon	1	\$ 6.33	\$ 6.33
Barniz	Litro	0.75	\$ 1.67	\$ 1.25
Catalizador	Litro	0.75	\$ 0.83	\$ 0.63
Clavos	Libra	0.5	\$ 0.58	\$ 0.29
Masilla	Litro	0.5	\$ 1.00	\$ 0.50
Costo total				\$ 82.31

TABLA 80 COSTOS DE FABRICACIÓN DE SILLA EN MADERA CEDRO

Fuente: Elaboración Propia

Madera Caoba

Silla				
Concepto	Unidad de medida	Cantidad	Precio Unita	Costo total
Caoba	Pulgadas	120	\$ 0.67	\$ 80.40
Pega	Litro	1	\$ 3.75	\$ 3.75
Tornillo	unidades	115	\$ 0.01	\$ 0.77
Lija	unidades	5	\$ 0.50	\$ 2.50
Sellador	Litro	1	\$ 2.29	\$ 2.29
Thener	Galon	1	\$ 6.33	\$ 6.33
Barniz	Litro	0.75	\$ 1.67	\$ 1.25
Catalizador	Litro	0.75	\$ 0.83	\$ 0.63
Clavos	Libra	0.5	\$ 0.58	\$ 0.29
Masilla	Litro	0.5	\$ 1.00	\$ 0.50
Costo total				\$ 98.71

TABLA 81 COSTOS DE FABRICACIÓN DE SILLA EN MADERA CAOBA

Fuente: Elaboración Propia

Plan de Negocio Mundo Mueble

Madera Laurel

Silla				
Concepto	Unidad de medida	Cantidad	Precio Unitario	Costo total
Laurel	Pulgadas	120	\$ 0.40	\$ 48.00
Pega	Litro	1	\$ 3.75	\$ 3.75
Tornillo	unidades	115	\$ 0.01	\$ 0.77
Lija	unidades	5	\$ 0.50	\$ 2.50
Sellador	Litro	1	\$ 2.29	\$ 2.29
Thener	Galon	1	\$ 6.33	\$ 6.33
Barniz	Litro	0.75	\$ 1.67	\$ 1.25
Catalizador	Litro	0.75	\$ 0.83	\$ 0.63
Clavos	Libra	0.5	\$ 0.58	\$ 0.29
Masilla	Litro	0.5	\$ 1.00	\$ 0.50
Costo total				\$ 66.31

TABLA 82 COSTOS DE FABRICACIÓN DE SILLA EN MADERA LAUREL

Fuente: Elaboración Propia

Madera Roble

Silla				
Concepto	Unidad de medida	Cantidad	Precio Unita	Costo total
Roble	Pulgadas	120	\$ 0.40	\$ 48.00
Pega	Litro	1	\$ 3.75	\$ 3.75
Tornillo	unidades	115	\$ 0.01	\$ 0.77
Lija	unidades	5	\$ 0.50	\$ 2.50
Sellador	Litro	1	\$ 2.29	\$ 2.29
Thener	Galon	1	\$ 6.33	\$ 6.33
Barniz	Litro	0.75	\$ 1.67	\$ 1.25
Catalizador	Litro	0.75	\$ 0.83	\$ 0.63
Clavos	Libra	0.5	\$ 0.58	\$ 0.29
Masilla	Litro	0.5	\$ 1.00	\$ 0.50
Costo total				\$ 66.31

TABLA 83 COSTOS DE FABRICACIÓN DE SILLA EN MADERA ROBLE

Fuente: Elaboración Propia

Los costos de fabricación de las sillas es la siguiente: cedro U\$ 82.31, caoba, U\$ 98.71, roble U\$ 66.31 y laurel U\$ 66.31.

Todos los costos de fabricación de estos productos se calcularon multiplicando la cantidad requerida de material por el precio unitario para que nos diera el costo total de la materia prima y se sumó finalmente los costos totales.

5.5.1 DISPONIBILIDAD DE MATERIA PRIMA, FUENTE Y PRECIOS

Los insumos necesarios más importantes para la elaboración de nuestros muebles es la madera la cual no las proporcionan distintos proveedores con los que tratamos, el periodo donde menos se compra madera es el invierno ya que no existe mucha comercialización de esta por este motivo se tratara de adquirir durante el verano la materia prima posible para laborar el resto del año. En cuanto a los precios aumentan cada año en un 5% tomando como referencia el crecimiento económico y la inflación anual.

5.6 MANO DE OBRA DIRECTA E INDIRECTA

Mundo Mueble pretende emplear 10 trabajadores los cuales 3 corresponden a la Mano de Obra Directa y 7 corresponden a mano de obra indirecta, lo cual describiremos en el siguiente apartado:

5.6.1 MANO DE OBRA DIRECTA

La mano de obra directa es aquella que participa directamente en el proceso de producción del bien que se va a ofrecer al mercado. A continuación, se presenta la proyección de salarios de Mano de Obra Directa, tomando como referencia un 5% de crecimiento a partir del segundo año por el crecimiento de la economía.

Mano de OBRA DIRECTA	Año 1		Año 2		Año 3		Año 4		Año 5	
	Cant	Salario	Cant	Salario	Cant	Salario	Cant	Salario	Cant	Salario
Operarios	4	180	5	194.67	6	210.535605	7	227.6942568	8	246.2513387
Total	4	720	5	973.35	6	1263.21363	7	1593.859798	8	1970.01071
Total por año		\$ 8,640.00		\$ 11,680.20		\$ 15,158.56		\$ 19,126.32		\$ 23,640.13

TABLA 84. MANO DE OBRA DIRECTA
Fuente: Elaboración Propia

5.6.2 MANO DE OBRA INDIRECTA

La mano de obra indirecta es aquella que no interviene directamente en el proceso de producción del producto, sin embargo, las actividades indirectas que realiza forma parte de la comercialización y funcionamiento de la empresa como tal, A continuación, se presenta la proyección de Mano de Obra Indirecta, así como el cuadro anterior se toma en cuenta el 5% de crecimiento de la economía.

Mano de OBRA INDIRECTA	Año 1		Año 2		Año 3		Año 4		Año 5	
	Cant	Salario	Cant	Salario	Cant	Salario	Cant	Salario	Cant	Salario
Marketing	2	\$ 200.00	2	\$ 216.30	2	\$ 233.93	2	\$ 252.99	2	\$ 273.61
Gerente General	1	\$ 333.33	1	\$ 360.50	1	\$ 389.88	1	\$ 421.66	1	\$ 456.02
Afanadora	1	\$ 166.00	1	\$ 179.53	1	\$ 194.16	1	\$ 209.98	1	\$ 227.10
Contador	1	\$ 200.00	1	\$ 216.30	1	\$ 233.93	1	\$ 252.99	1	\$ 273.61
Total	5	\$ 1,099.33	5	\$ 1,188.93	5	\$ 1,285.83	5	\$ 1,390.62	5	\$ 1,503.96
Total anual		\$ 13,192.00		\$ 14,267.15		\$ 15,429.92		\$ 16,687.46		\$ 18,047.49

TABLA 85 MANO DE OBRA INDIRECTA
Fuente: Elaboración Propia

Plan de Negocio Mundo Mueble

5.7 Gastos generales de la empresa

A continuación, se presentan los gastos generales proyectados a cinco años, así mismo se muestran los gastos de servicios básicos, gastos de materiales de limpieza, gastos de oficina herramientas y suministros del primer año de operación.

Gastos Generales					
Concepto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Presupuesto de mercadeo	\$ 182.00	\$ 191.10	\$ 200.66	\$ 210.69	\$ 221.22
Mantenimiento y reparacion	\$ 795.00	\$ 834.75	\$ 876.49	\$ 920.31	\$ 966.33
servicio Basico	\$ 8,702.50	\$ 9,137.63	\$ 9,594.51	\$10,074.23	\$10,577.94
Depreciacion	\$ 9,835.87	\$10,327.67	\$10,844.05	\$11,386.25	\$11,955.57
Combustible	\$ 350.00	\$ 367.50	\$ 385.88	\$ 405.17	\$ 425.43
gastos de oficina	\$ 2,791.54	\$ 2,931.12	\$ 3,077.67	\$ 3,231.56	\$ 3,393.13
Gastos de limpieza	\$ 1,149.70	\$ 1,207.19	\$ 1,267.55	\$ 1,330.93	\$ 1,397.47
Total gastos Generales	\$23,806.62	\$24,996.95	\$26,246.80	\$27,559.14	\$28,937.09
Total Gastos menos depreciacion	\$13,970.74	\$14,669.28	\$15,402.74	\$16,172.88	\$16,981.53

TABLA 86 GASTOS GENERALES
Fuente: Elaboración Propia

Servicios Básicos año 1		
Concepto	Mensual	Anual
Agua	\$ 100.00	\$ 1,200.00
Electricidad	\$ 550.00	\$ 6,600.00
Pago de basura	\$ 5.21	\$ 62.50
Telefono e Internet	\$ 70.00	\$ 840.00
Total Servicios Básicos	\$ 725.21	\$ 8,702.50

TABLA 87 SERVICIOS BÁSICOS
Fuente: Elaboración Propia

Gastos de Oficina Año 1			
Concepto	Cantidad	Precio Unitario	Total Anual
Sello	4	\$ 4.50	\$ 18.00
Rema de Hojas Blancas	100	\$ 4.25	\$ 425.00
Engrapadora	12	\$ 2.87	\$ 34.44
Grapas de 5000 und	34	\$ 0.87	\$ 29.58
Almohadilla para sello	6	\$ 1.17	\$ 7.02
AMPOS	12	\$ 1.80	\$ 21.60
Caja de folder 100 Unds	8	\$ 5.27	\$ 42.16
Lapicero 12Unds	20	\$ 0.68	\$ 13.60
Borradores	20	\$ 0.34	\$ 6.80
Tijeras	10	\$ 1.31	\$ 13.10
Corrector Liquido	20	\$ 0.51	\$ 10.20
Facturas Membratadas 100Unds	50	\$ 12.60	\$ 630.00
Recibo Membretados 100 Unds	50	\$ 12.60	\$ 630.00
Libretas	12	\$ 0.62	\$ 7.44
Saca grapa	5	\$ 0.60	\$ 3.00
Resaltador	24	\$ 0.58	\$ 13.92
Thoner	24	\$ 35.00	\$ 840.00
Tinta pare sello	24	\$ 0.51	\$ 12.24
Perforadora	5	\$ 2.24	\$ 11.20
Caja de Clips de 100unds	10	\$ 0.31	\$ 3.10
Teips Industrial	12	\$ 1.37	\$ 16.44
Reglas	10	\$ 0.27	\$ 2.70
Total de Gastos de Oficina			\$ 2,791.54

TABLA 88. GASTOS DE OFICINA
Fuente: Elaboración Propia

Plan de Negocio Mundo Mueble

Gastos de Materiales de Limpieza Año 1			
Concepto	Cantidad	Precio Unitario	Total Anual
Bolsa para basura	50	\$ 1.67	\$ 83.33
Cloro (1 Galon)	12	\$ 4.00	\$ 48.00
Desinfectante (1 Lt)	12	\$ 1.20	\$ 14.40
Alcohol en Gel (1 Galon)	12	\$ 14.25	\$ 171.00
Detergente (5000 gr)	24	\$ 19.47	\$ 467.28
Escoba	5	\$ 2.50	\$ 12.50
Jabon Liquido para mano	18	\$ 4.00	\$ 72.00
Lampazo	5	\$ 6.25	\$ 31.25
Mecha de lampazo	6	\$ 3.12	\$ 18.72
Pala plastica	2	\$ 2.01	\$ 4.02
Papel Higienico	50	\$ 2.60	\$ 130.00
Papeleras	4	\$ 3.00	\$ 12.00
Limpia vidrio	20	\$ 4.26	\$ 85.20
Costo Total			\$ 1,149.70

TABLA 89 GASTOS DE MATERIALES DE LIMPIEZA AÑO 1

Fuente: Elaboración Propia

Herramientas y Suministros de Producción			
Concepto	Cantidad	Precio Unitario	Costo Total
Guantes de cuero de premium y lona, grandes	4	\$ 2.74	\$ 10.95
Protector facial	4	\$ 8.34	\$ 33.34
Lente de seguridad vision periferica Color transparente	4	\$ 1.79	\$ 7.15
		Total	\$ 51.44

TABLA 90. HERRAMIENTAS Y SUMINISTROS DE PRODUCCIÓN

Fuente: Elaboración Propia

6. Plan de Organización

6.1 FORMA DE LA EMPRESA

6.1.1 FORMA DE CONSTITUCIÓN DE LA EMPRESA

Mundo Mueble es una empresa creada por los socios Tatiana Maltez, Katering Mena, Ana Gabriela Poveda y Francisca Téllez, fundada como sociedad colectiva, en nuestro caso los socios aportaran el 75% del capital de inversión equitativamente, de este modo cada socio aportara partes iguales a la sociedad, las cuales se convierten en acciones para cada uno, para poner en marcha el plan de negocio.

Esta sociedad se establece mediante Escritura Pública de Constitución de Sociedad y Estatutos, la cual para adquirir la personalidad jurídica se inscribe en el Registro Público. La administración de la Sociedad le corresponde a una Junta Directiva integrada únicamente por los accionistas de la Sociedad y la representación legal de la Sociedad la tiene el Presidente de la Junta Directiva.

Hemos decidido optar por esta forma de constitución debido a que la sociedad colectiva tiene ciertas ventajas que nos favorecen como empresa que está iniciando, así como que, los accionistas las ganancias que se generen en la empresa a ellos se les concederá los mismos beneficios, ganancias que a los socios capitalistas y los socios son los encargados de la administración de la empresa. Los socios están obligados a cumplir de manera ilimitada con las deudas contraídas. Otra ventaja es que la empresa no puede ser transferida libremente para ello es necesaria la aprobación de los demás socios. La sociedad puede disolverse por la muerte de uno de los socios, salvo que exista un documento donde este expresado la continuación de la sociedad con los herederos del difunto.

6.1.2 TAMAÑO DE LA EMPRESA.

El tamaño de la empresa según la Ley 645 se clasifica de acuerdo al número total de trabajadores permanentes, activos totales y ventas totales anuales.

	Micro	Pequeña	Mediana
Número Total de Trabajadores	1 - 5	6 – 30	31 – 100
Activos Totales (Córdobas)	Hasta 200 mil	Hasta 1.5 millones	Hasta 6.0 millones
Ventas Totales Anuales (Córdobas)	Hasta 1 millón	Hasta 9 millones	Hasta 40 millones

Clasificación legal de Pequeñas y Medianas empresas en Nicaragua.

Fuente: Reglamento de Ley MIPYME, Decreto No. 17-2008.

Plan de Negocio Mundo Mueble

Mundo Muebles es considerada de acuerdo a su tamaño como una pequeña empresa ya que tiene un total de 10 trabajadores, sus ventas anuales ascienden a C\$ 9,625,200.00 y los Activos fijos ascienden a C\$ 1,559,853.6, tomando en cuenta el tipo de cambio de U\$ 30.00 ya que los activos están valorados en dólares.

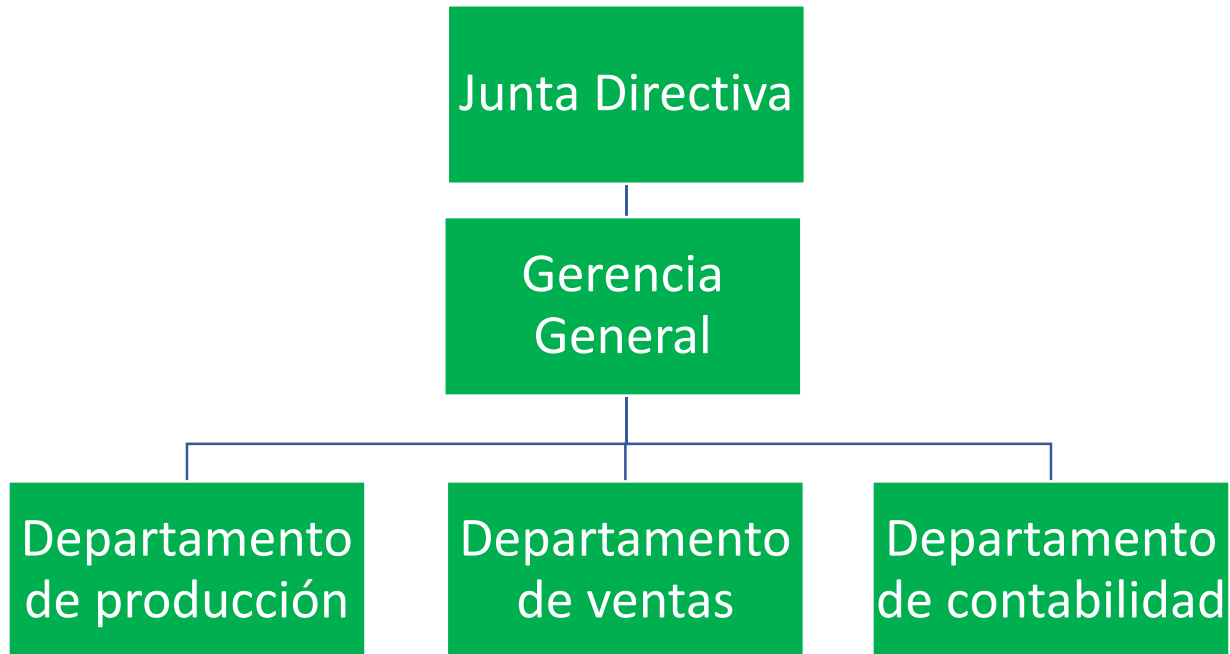
6.1.3 TRAMITES, PERMISOS Y LICENCIAS DE OPERACIÓN QUE DEBE CUMPLIR

Como sociedad colectiva debemos cumplir algunos requisitos y cumplir con permisos específicos de acuerdo a nuestro tipo de negocio, los cuales están descritos a continuación:

Tramite	Instancia	Requisitos	Duración
Constitución legal	Registro Público Mercantil y de la Propiedad	<ul style="list-style-type: none"> Escritura de Constitución. Solicitud de inscripción como Comerciante original en papel sellado y firmada por el Presidente. Fotocopia de cedula de identidad de la persona que firma la solicitud. Libros contables de la empresa. Poder general de Administración en papel sellado con timbres fiscales. 	1 mes
Numero RUC	Dirección General de Ingresos	<ul style="list-style-type: none"> Copia certificada del acta constitutiva y sus estatutos, debidamente inscritos en los respectivos libros que lleva el Registro. Documentos de identificación del Representante Legal de la persona jurídica, el documento que hace constar su domicilio fiscal. 	1 mes.
Poder de Administración al Representante Legal.	Notario	<ul style="list-style-type: none"> Documentos de Identidad del Representante. 	1 día
Contribuyente a la Admón. De rentas.	Administración de Rentas	<ul style="list-style-type: none"> Solicitar inspección como contribuyente. Realizar inspección en el comercio. 	1 semana
Registro en la Alcaldía	Alcaldía de Managua	<ul style="list-style-type: none"> Copia de escritura de Constitución Libros contables debidamente registrados 	1 semana
Apertura de cuenta	BAC	<ul style="list-style-type: none"> Cedula RUC Documentos Representante Legal. Origen de Fondos. 	2 semanas

6.2 Estructura Organizacional

La estructura organizacional de MUNDO MUEBLES es de orden jerárquico lineal ya que cada uno de los trabajadores se va regir de acuerdo a lo que su superior indique, además las comunicaciones son abiertas y se hacen sin intermediarios también es de carácter funcional porque cada uno de los responsables de área puede tomar decisiones para mejora de los procesos de la empresa.



Mundo Mueble se encuentra organizada de esta manera: Junta Directiva, Gerencia General, Departamento de Producción, Departamento de Ventas y Departamento de Contabilidad.

La Junta Directiva es la encargada de brindar los planes estratégicos a la empresa, revisión de utilidades y bajar orientaciones a la gerencia general para los cumplimientos de los objetivos.

La Gerencia General se encargará de guiar a los departamentos de ventas, contabilidad y producción. Estos departamentos le brindan todos los movimientos, mejoras y avances de nuestra empresa, la gerencia asignara los recursos para el desarrollo de las distintas funciones a cada una de las áreas.

El Departamento de Contabilidad será el encargado de producir informes de finanzas a la gerencia general.

Nuestro Departamento de Producción es el área que tiene como función principal, la transformación de insumos o recursos (materia prima, mano de obra, capital) en productos finales.

Plan de Negocio Mundo Mueble

El Departamento de Ventas, es el que se encargara de la distribución y venta de los productos y dar seguimiento día a día.

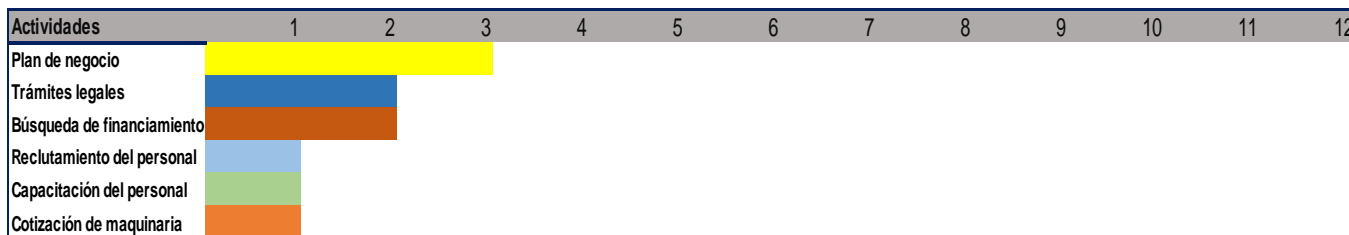
La toma de decisiones será de forma centralizada ya que la gerencia general es la encargada de proponer las mejores estrategias e infórmalas a los otros departamentos.

La comunicación fluirá de abajo hacia arriba ya que los departamentos de Contabilidad, Ventas y Producción son los que subirán los informes y avances a la Gerencia General y esta los hará llegar a la Junta Directiva, en las reuniones mensuales que serán debidamente agendadas.

Actividades y Gastos Pre Operativos

A continuación, se describen las actividades y gastos pre operativo que MUNDO MUEBLE debe realizar antes de poner en funcionamiento la empresa. La información se muestra en las siguientes tablas con la duración y el costo de cada una.

Actividad	Duración	Gastos
Trámites legales	2 meses	\$300
Plan de negocios	3 meses	\$600
Búsqueda de financiamiento	2 meses	\$60
Reclutamiento del personal	1 mes	\$150
Capacitación del personal	2 semanas	\$ 100
Cotización de maquinarias	1 mes	\$ 80
Total		\$1290



7. Plan de Finanzas

7.1 PLAN DE INVERSIÓN

El monto total de la inversión para poner en marcha Mundo Mueble es de U\$ 38, de los cuales el 75% será asumido por los socios por partes equitativas que es equivalente a 98,927.21, el 25% será Financiado por un préstamo en el BAC

Concepto	Inversión total	Financiamiento	
	Monto	Fondos Propios	Préstamos
Terreno y Edificio			
Equipo de Oficina y Producción	\$ 14,195.12	\$ 4,340.00	\$ 9,855.12
Equipo de Oficina	\$ 4,340.00	\$ 4,340.00	
Maquinaria	\$ 9,855.12		\$ 9,855.12
Equipo Rodante	\$ 37,800.00		
Vehiculo	\$ 37,800.00		
Capital de Trabajo:	\$ 23,303.71	\$ 23,303.71	
Capital Trabajo	\$ 23,303.71	\$ 23,303.71	
Gastos pre operativos	\$ 1,290.00	\$ 1,290.00	
Gastos pre operativos	\$ 1,290.00	\$ 1,290.00	
Totales:	\$ 38,788.83	\$ 28,933.71	\$ 9,855.12
	Total	Aporte	Financiamiento
	100%	75%	25%

TABLA 91. INVERSIÓN Y FINANCIAMIENTO
Fuente: Elaboración Propia

Plan de Negocio Mundo Mueble

7.2 Estado de Pérdida y Ganancias

Calculo de Rentabilidad Proyectada					
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ventas	\$ 330,866.21	\$ 364,780.00	\$ 402,169.95	\$ 443,392.37	\$ 488,840.09
Costo de los bienes vendidos	\$ 228,910.31	\$ 252,000.73	\$ 277,439.27	\$ 305,465.69	\$ 336,344.25
Utilidad Bruta	\$ 101,955.90	\$ 112,779.27	\$ 124,730.68	\$ 137,926.69	\$ 152,495.84
Gastos Generales (sin depreciación)	\$ 16,929.41	\$ 18,627.10	\$ 19,849.69	\$ 21,160.59	\$ 22,566.79
Gastos Administración	\$ 33,804.80	\$ 35,495.04	\$ 37,269.79	\$ 39,133.28	\$ 41,089.95
Depreciación	\$ 9,835.87	\$ 9,835.87	\$ 9,835.87	\$ 9,835.87	\$ 9,835.87
Total Gastos de Operación	\$ 60,570.08	\$ 63,958.01	\$ 66,955.35	\$ 70,129.74	\$ 73,492.61
Utilidad de Operación	\$ 41,385.82	\$ 48,821.26	\$ 57,775.33	\$ 67,796.95	\$ 79,003.23
Intereses pagados	\$ 801.38	\$ 599.10	\$ 379.23	\$ 138.74	
Utilidad antes de impuestos	\$ 40,584.44	\$ 48,222.16	\$ 57,396.09	\$ 67,658.21	\$ 79,003.23
Impuestos 30% IR	\$ 12,175.33	\$ 14,466.65	\$ 17,218.83	\$ 20,297.46	\$ 23,700.97
Utilidad neta	\$ 28,409.11	\$ 33,755.51	\$ 40,177.27	\$ 47,360.74	\$ 55,302.26

TABLA 92. ESTADO DE PÉRDIDA Y GANANCIAS

Fuente: Elaboración Propia

Podemos apreciar que en los costos y gastos el más representativo son los gastos administrativos que equivalen a la MOD que equivale al 73.98% que corresponde a la materia prima, suministros de producción, gastos de ventas, gastos de administración y herramientas, dato representativo ya que nos da una idea hacia dónde va la mayor parte del dinero

Al culminar el primer periodo Mundo Mueble generara una utilidad de U\$ 28,409.11 valor total que se obtiene después de haber cumplido con todas las obligaciones del negocio.

Se puede observar que, para el segundo año, hay aumento del 20.88% debido que hay aumentos del 5% como inflación de los bienes y servicios.

7.3 BALANCE GENERAL

Balance general						
ACTIVOS	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Activos circulantes	\$ 24,593.71	\$ 60,697.13	\$ 101,944.68	\$ 149,394.11	\$ 203,784.71	\$ 268,922.85
Caja y bancos	\$ 24,593.71	\$ 60,697.13	\$ 101,944.68	\$ 149,394.11	\$ 203,784.71	\$ 268,922.85
Activo fijo	\$ 14,195.12	\$ 4,359.25	\$ (5,476.62)	\$ (15,312.50)	\$ (25,148.37)	\$ (34,984.25)
Equipo de Oficina	\$ 4,340.00	\$ 4,340.00	\$ 4,340.00	\$ 4,340.00	\$ 4,340.00	\$ 4,340.00
Terreno y Edificio	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Otros Equipos y Utensilios	\$ 9,855.12	\$ 9,855.12	\$ 9,855.12	\$ 9,855.12	\$ 9,855.12	\$ 9,855.12
Depreciación acumulada		\$ (9,835.87)	\$ (19,671.75)	\$ (29,507.62)	\$ (39,343.50)	\$ (49,179.37)
Activo Diferido	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Pre-Operativos (Constitución y Legalización)	\$ 1,290.00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Amortización Diferidos		\$ 2,141.56	\$ 4,283.12	\$ 6,424.69	\$ 8,566.25	\$ 10,707.81
Total de activos diferidos	\$ (1,290.00)	\$ (2,141.56)	\$ (4,283.12)	\$ (6,424.69)	\$ (8,566.25)	\$ (10,707.81)
Total de activos	\$ 38,788.83	\$ 65,056.38	\$ 96,468.05	\$ 134,081.61	\$ 178,636.34	\$ 233,938.60
PASIVOS	\$ 9,855.12	\$ 7,713.56	\$ 5,369.72	\$ 2,806.01	\$ -	\$ -
Pasivo largo plazo	\$ 9,855.12	\$ 7,713.56	\$ 5,369.72	\$ 2,806.01	\$ -	\$ -
Prestamo largo plazo	\$ 9,855.12	\$ 7,713.56	\$ 5,369.72	\$ 2,806.01	\$ -	\$ -
CAPITAL	\$ 28,933.71	\$ 57,342.82	\$ 91,098.33	\$ 131,275.60	\$ 178,636.34	\$ 233,938.60
Capital social	\$ 28,933.71	\$ 28,933.71	\$ 28,933.71	\$ 28,933.71	\$ 28,933.71	\$ 28,933.71
Utilidad acumulada			\$ 28,409.11	\$ 62,164.62	\$ 102,341.89	\$ 149,702.63
Utilidad del periodo		\$ 28,409.11	\$ 33,755.51	\$ 40,177.27	\$ 47,360.74	\$ 55,302.26
Total pasivo mas capital	\$ 38,788.83	\$ 65,056.38	\$ 96,468.05	\$ 134,081.61	\$ 178,636.34	\$ 233,938.60

TABLA 93. BALANCE GENERAL

Fuente: Elaboración Propia

Podemos observar que caja y banco tiene un mayor peso sobre nuestros activos con un 56% seguidamente con un 16% del total de los activos que es suficiente para cubrir nuestra deuda en el primer año que corresponde al 25%.

7.4 ESTADO DE FLUJO DE CAJA

En esta tabla se reflejan los ingresos y egresos que Mundo Muebles tendrá obteniendo como resultado el saldo en efectivo al final de cada periodo.

Flujo de caja						
	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Saldo inicial		\$ 24,593.71	\$ 60,697.13	\$ 101,944.68	\$ 149,394.11	\$ 203,784.71
Ingresos (Utilidad contable)	\$ 38,788.83	\$ 28,409.11	\$ 33,755.51	\$ 40,177.27	\$ 47,360.74	\$ 55,302.26
Egresos	\$ 14,195.12					
Amortización		\$ 2,141.56	\$ 2,343.84	\$ 2,563.71	\$ 2,806.01	\$ -
Depreciación		\$ 9,835.87	\$ 9,835.87	\$ 9,835.87	\$ 9,835.87	\$ 9,835.87
Saldo final	\$ 24,593.71	\$ 60,697.13	\$ 101,944.68	\$ 149,394.11	\$ 203,784.71	\$ 268,922.85

TABLA 94. FLUJO DE CAJA

Fuente: Elaboración propia

Los datos anteriores tienen como flujo de caja U\$24,593.71 en el primer año hasta culminar el quinto año con U\$ 268,922.85 reflejándonos un poco lo que tiene disponible el inversionista, esto debido a que hay acumulación de dividendos en cada periodo.

Plan de Negocio Mundo Mueble

7.5 Programa de devolución de préstamo

El financiamiento necesario para que Mundo Mueble se ponga en marcha será gestionado por uno de los socios, por lo cual la garantía que se brindara en el banco será nuestras maquinarias de producción. El préstamo se realiza mediante el Banco de América Central (BAC) del cual nos ponen una tasa de interés anual del 13% sobre saldo, el plazo de pago de financiamiento será de 48 meses resultando la cuota mensual U\$174.20.

Cálculo Cuota Préstamo	
Monto	\$ 9,855.12
Interés Anual	\$ 0.13
Plazo en Meses	\$ 48.00
Cuota	\$ (174.20)
Seguros	\$ -
Cuota Total	\$ 174.20

TABLA 95. CÁLCULO CUOTA DE PRÉSTAMO
Fuente: Elaboración Propia

7.6 Punto de Equilibrio

Punto de equilibrio (U\$)						
Detalle	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	
Porcentaje sobre ventas %		75%	75%	75%	75%	75%
Punto de Equilibrio	\$ 249,341.58	\$ 275,181.30	\$ 302,510.19	\$ 332,788.77	\$ 366,590.13	
Ventas	\$ 330,866.21	\$ 364,780.00	\$ 402,169.95	\$ 443,392.37	\$ 488,840.09	
Porcentaje sobre ventas %		25%	25%	25%	25%	25%
Costos Fijos	\$ 82,186.79	\$ 90,703.96	\$ 99,711.98	\$ 109,692.26	\$ 120,833.71	
Mano de Obra Directa	\$ 8,640.00	\$ 11,680.20	\$ 15,158.56	\$ 19,126.32	\$ 23,640.13	
Gastos Generales (sin depreciación)	\$ 16,929.41	\$ 18,627.10	\$ 19,849.69	\$ 21,160.59	\$ 22,566.79	
Gastos Administración	\$ 33,804.80	\$ 35,495.04	\$ 37,269.79	\$ 39,133.28	\$ 41,089.95	
Depreciación	\$ 9,835.87	\$ 9,835.87	\$ 9,835.87	\$ 9,835.87	\$ 9,835.87	
Intereses pagados	\$ 801.38	\$ 599.10	\$ 379.23	\$ 138.74	\$ -	
Impuestos	\$ 12,175.33	\$ 14,466.65	\$ 17,218.83	\$ 20,297.46	\$ 23,700.97	
Porcentaje sobre ventas %		67%	67%	67%	67%	67%
Costos Variables	\$ 221,807.66	\$ 244,542.94	\$ 269,608.59	\$ 297,243.47	\$ 327,710.93	
Costo de Venta (sin M.O.D.)	\$ 221,807.66	\$ 244,542.94	\$ 269,608.59	\$ 297,243.47	\$ 327,710.93	

TABLA 96. PUNTO DE EQUILIBRIO
Fuente: Elaboración propia

El punto de equilibrio es aquel en donde la empresa no obtiene utilidades, pero tampoco pierde, cuando llega a un nivel donde el beneficio es cero.

La fórmula se plantea para la realización del punto de equilibrio es la siguiente:

$$\text{Punto de Equilibrio en U\$} = \frac{\text{Costos Fijos}}{1 - \text{Costos Variables/Ventas}}$$

En el cuadro podemos apreciar lo que la formula nos indica cómo podemos verlo en el año 1, se debe vender al menos el 75% de las ventas proyectadas, esto quiere decir que alcanzaremos punto de equilibrio si vendemos ese porcentaje de las ventas proyectadas, lo demás es ganancias, también se aprecia que a medida que transcurre el tiempo los porcentajes disminuyen ya que cada año el flujo de efectivo es mayor y la empresa se va adaptando al mercado.

7.7 RAZONES FINANCIERAS

Razones Financieras					
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Rentabilidad sobre ventas	9%	9%	10%	11%	11%
Rentabilidad sobre inversion	73%	87%	104%	122%	143%

TABLA 97. RAZONES FINANCIERAS
Fuente: Elaboración Propia

Podemos determinar qué Mundo Muebles tendrá una rentabilidad sobre ventas del 9% en el primer año lo que va creciendo en los siguientes como en el año 3 el 9% en el año 4 el 11%. Este dato fue obtenido dividiendo la utilidad neta entre las ventas totales, lo que nos quiere decir que es rentable la puesta en marcha del proyecto.

Así mismo podemos observar que la rentabilidad sobre la inversión en el año 1, 73% así en el año 2 el 87% en el año 3, 104%, en el año 4, 122% incrementando aún más en el año 5 con el 143%. de rentabilidad de la inversión total. Este dato se obtuvo dividiendo la utilidad neta entre la inversión total, nos brinda un panorama claro que es viable implementar el proyecto ya que la inversión se ira recuperando mediante las utilidades van incrementando de acuerdo a lo proyectado.

7.8 VALOR ACTUAL NETO (VAN) Y TASA DE RETORNO (TIR)

Flujo de fondos						
	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Utilidad contable		\$ 28,409.11	\$ 33,755.51	\$ 40,177.27	\$ 47,360.74	\$ 55,302.26
Depreciación		\$ 9,835.87	\$ 9,835.87	\$ 9,835.87	\$ 9,835.87	\$ 9,835.87
Amortización		\$ 2,141.56	\$ 2,343.84	\$ 2,563.71	\$ 2,806.01	
Flujo de fondos	\$ (38,788.83)	\$ 36,103.42	\$ 41,247.55	\$ 47,449.43	\$ 54,390.60	\$ 65,138.13
VAN al 15.34%	117,085.63					
TIR	24%					
Tasa de descuento	0.1534					

TABLA 98. VALOR ACTUAL NETO
Fuente: Elaboración Propia

Plan de Negocio Mundo Mueble

7.8.1 VALOR ACTUAL NETO (VAN)

Para la toma de decisiones del plan de negocios, es indispensable el cálculo del valor actual neto, ya que este representa el valor del dinero en el tiempo, lo cual nos da como resultado U\$ 117,085.63 siendo mayor que cero se puede decir que se acepta e indica que el plan de negocio es factible y rentable en su implementación.

7.8.2 TASA INTERNA DE RETORNO (TIR)

La tasa interna de retorno que se obtuvo fue del 24% mayor que la tasa de descuento que fue del 15.34% lo que quiere decir que la inversión es aceptable y el plan de negocio se puede implementar con buena aceptabilidad.

7.9 RELACIÓN BENEFICIO COSTO (RBC)

FLUJO DE FONDOS DESCONTADOS POR AÑO						
		1	2	3	4	5
RELACION BENEFICIO COSTO	4.02	31,301.74	31,005.46	30,923.68	30,732.94	31,910.64
Periodo de Recuperacion		(7,487.10)	23,518.36	54,442.04	85,174.98	117,085.63

TABLA 100. RELACIÓN BENEFICIO COSTO
Fuente Elaboración

La Relación Beneficio Costo que posee el plan de negocios es de U\$ 4.02, siendo mayor a 1, lo que nos indica que por cada unidad monetaria invertida se obtiene U\$ 0.4 de beneficio.

7.10 Periodo de Recuperación

El periodo de recuperación es el tiempo en el cual la empresa luego de recibir ingresos va recuperando poco a poco la inversión que se utilizó para la puesta en marcha del proyecto La fórmula que se utiliza para el cálculo del periodo de recuperación es la sumatoria de los beneficios totales menos la inversión.

Luego de haber calculado el flujo de caja por año que simbolizan los beneficios totales, se procedió a sumar cada año hasta llegar al punto donde se recupera la inversión en nuestro caso, la inversión es de U\$ 38,788.83 de la cual se recupera al tercer año con U\$ 54,442.04.

8. Referencias Bibliográficas

- Pib de Nicaragua 2014: www.datosmacro.com
- Kotler, Phillip(2009) Dirección de Marketing 13va Ed México
- Tramites, permisos y Licencias : <http://www.tramitesnicaragua.gob.ni/>
- Micro finanzas, pequeños y medianos productores:

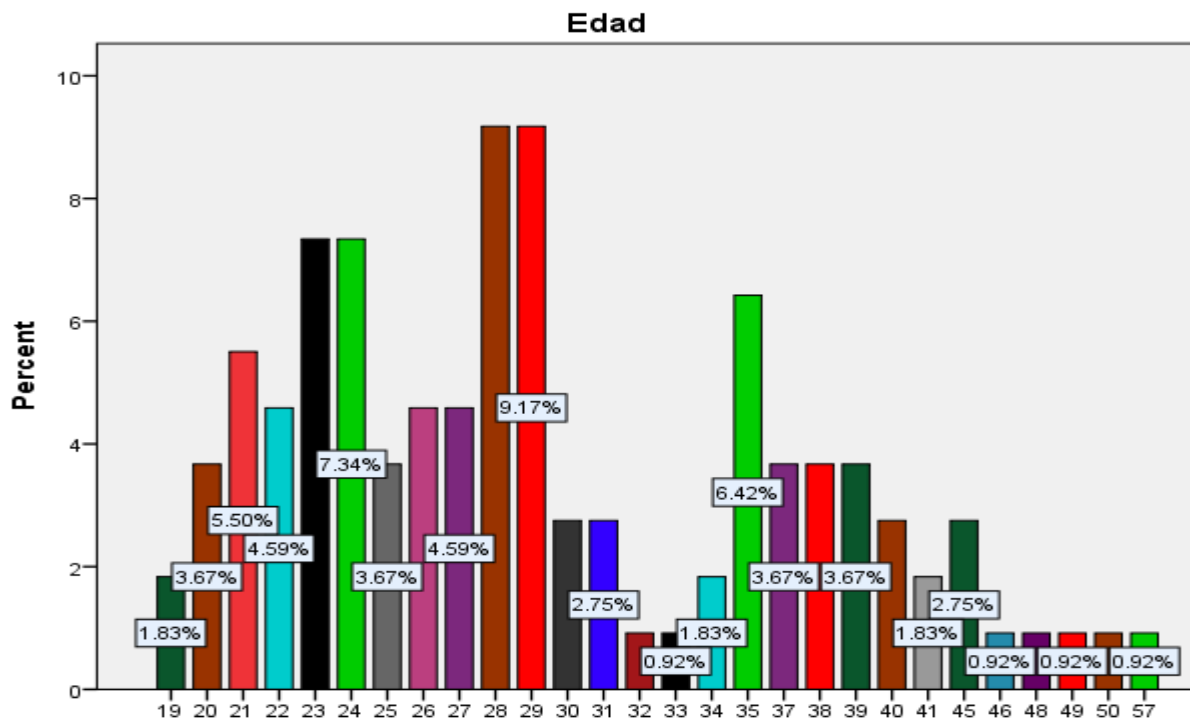
www.bcn.gob.ni/estadisticas/estudios2014/DT-21_Microfinanzas_y_pequenos_y_medianos_productores.pdf

- Registro Único del contribuyente: www.dgi.gob.ni
- Inscripción de sociedades: vui.mific.gob.ni
- Muebles de jardin <http://www.diarioinformacion.com/blogs/servicios-generales/6-consejos-para-comprar-muebles-de-jardin.html>
- reportaje de mueble <https://www.youtube.com/watch?v=Xaov3zubpzg>
- tesis y monografías <http://www.tesisymonografias.info/monografias-de-muebles-de-madera/2/?q=monografias-de-muebles-de-madera&pag=2>
- Madera <http://www.monografias.com/trabajos48/maderas/maderas.shtml>
- Masatape <http://www.lolomorales.com/>
- Masaya Masatape <http://masayacompanyesp.com/mesas/mesa-de-noche-masatepe>
- Curacao <http://www.lacuracaonline.com/nicaragua/>
- Verdugo <http://www.grupom.net/NuestrasMarcas/EIVerdugo.asp>
- Gallo más gallo <http://www.grupom.net/NuestrasMarcas/EIGallomásGallo.aspx>

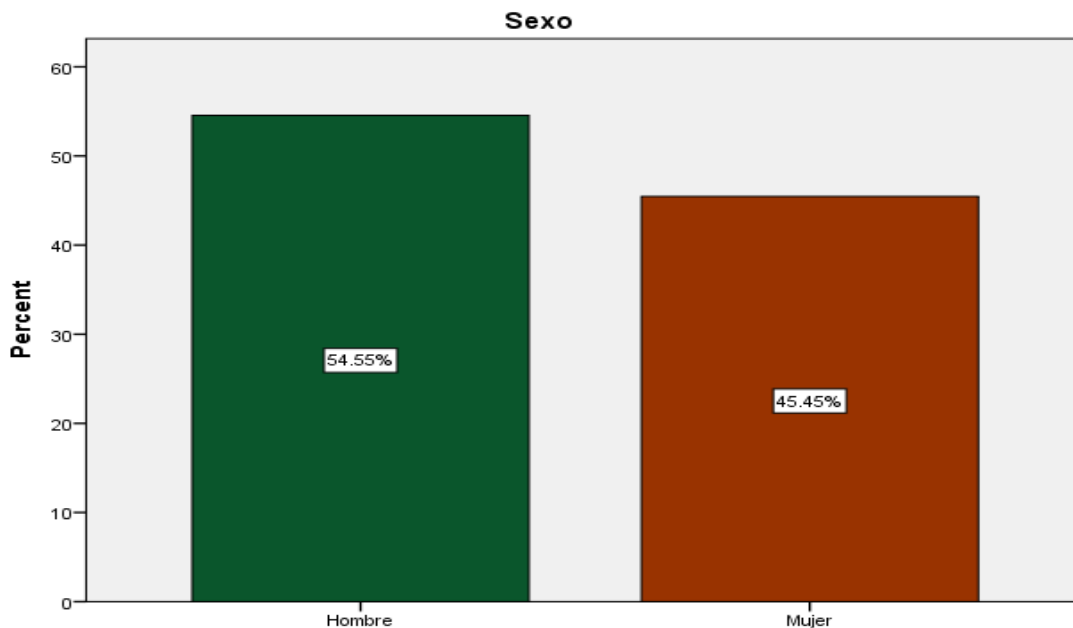
Plan de Negocio Mundo Mueble

9. Anexos

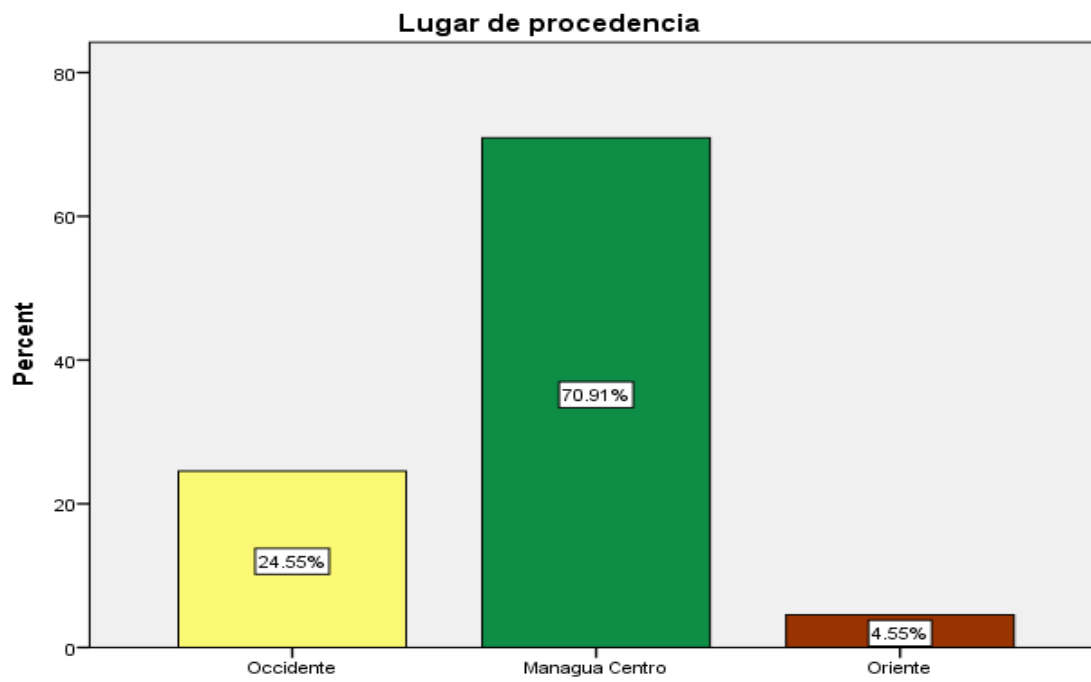
Anexo 1 Edad de los encuestados



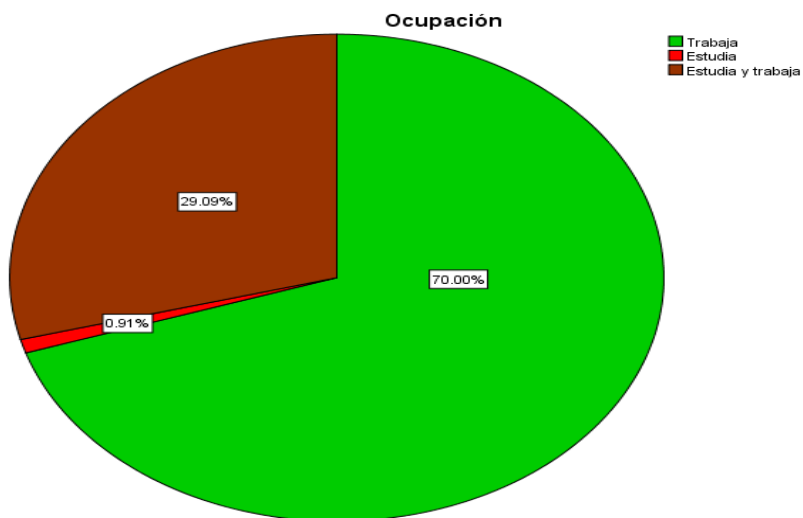
Anexo 2 sexos de los encuestados



Anexo 3. Lugar de procedencia de los encuestados

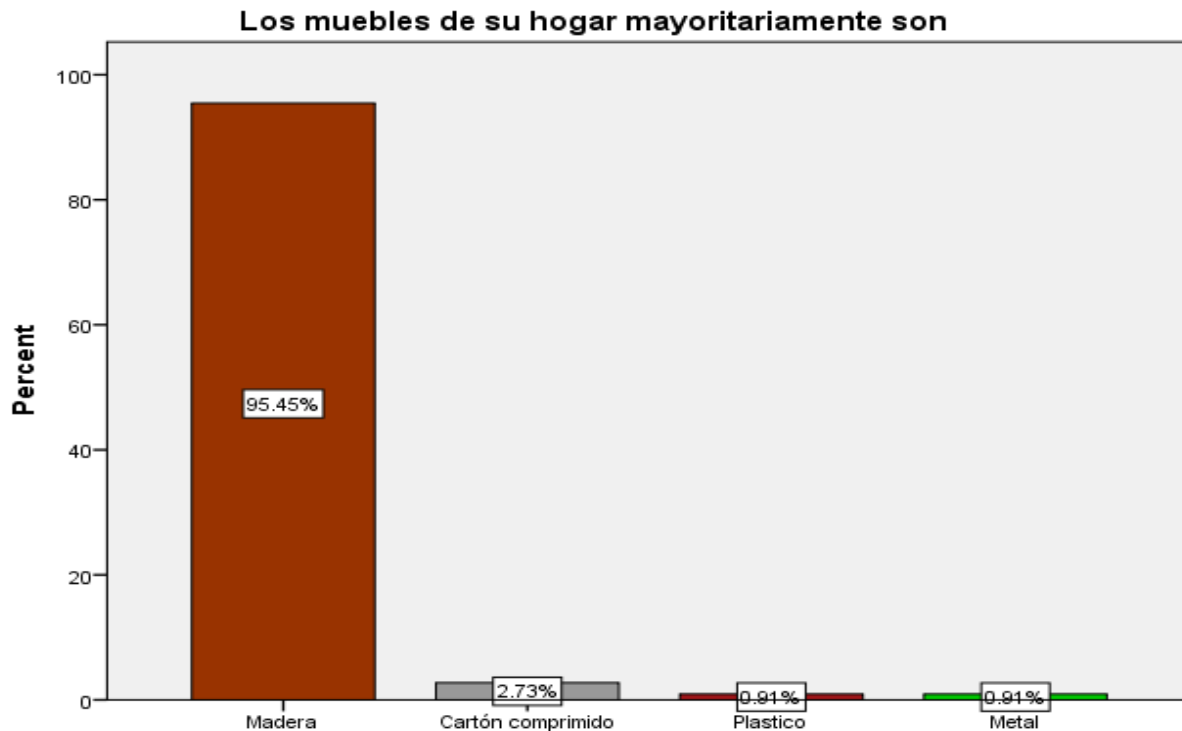


Anexo 4. Ocupación de los encuestados

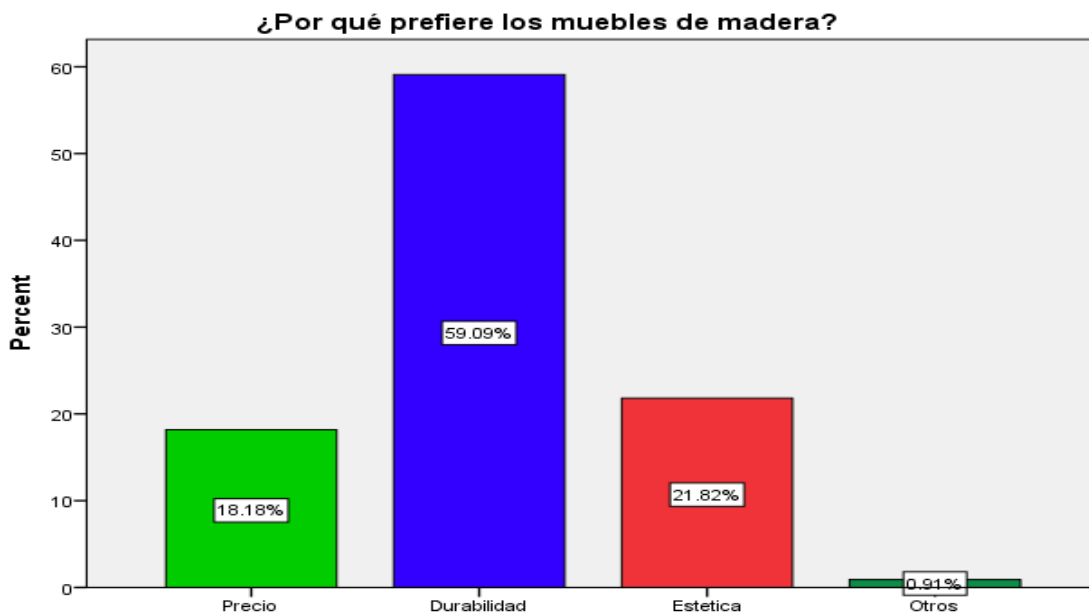


Plan de Negocio Mundo Mueble

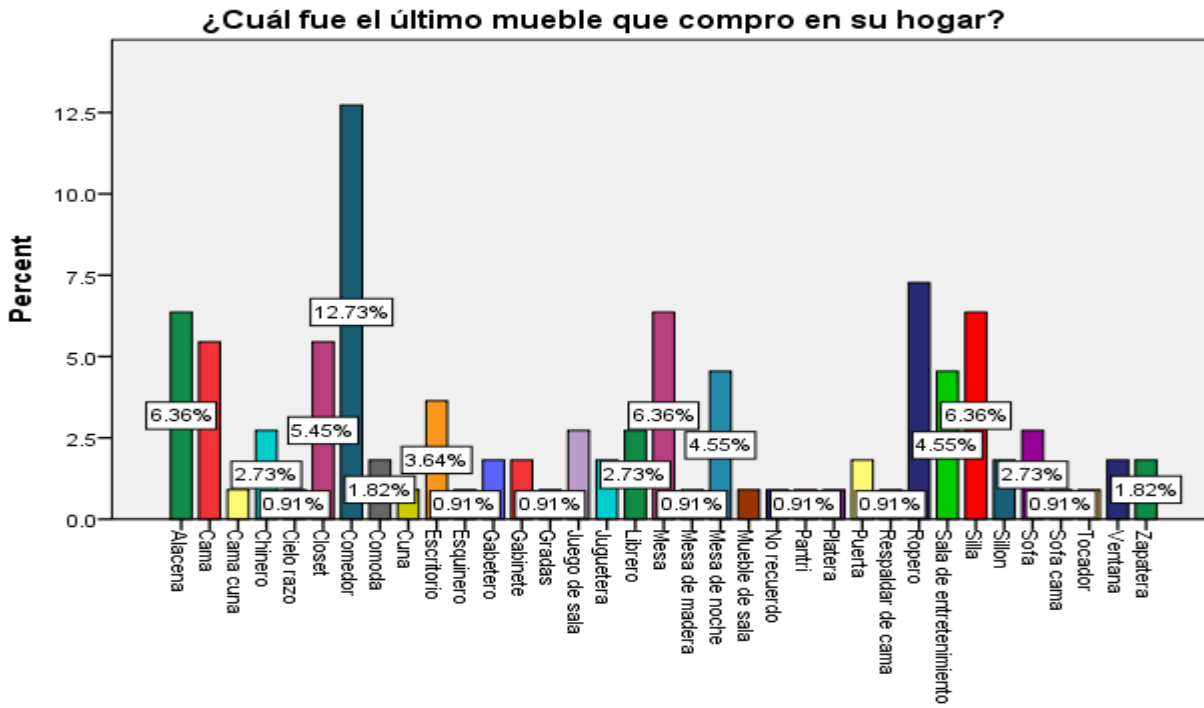
Anexo 5. Grafico de resultados de la pregunta 1



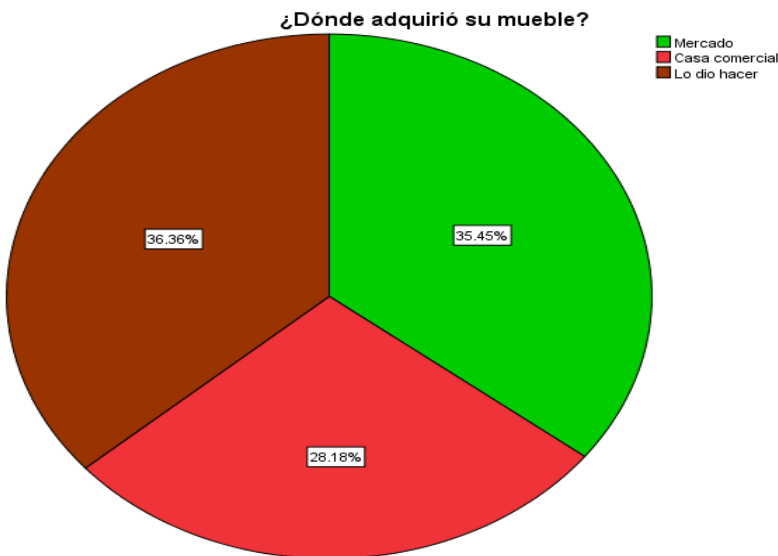
Anexo 6. Grafico de resultados de la pregunta 2



Anexo 7. Grafico de resultados de la pregunta 3

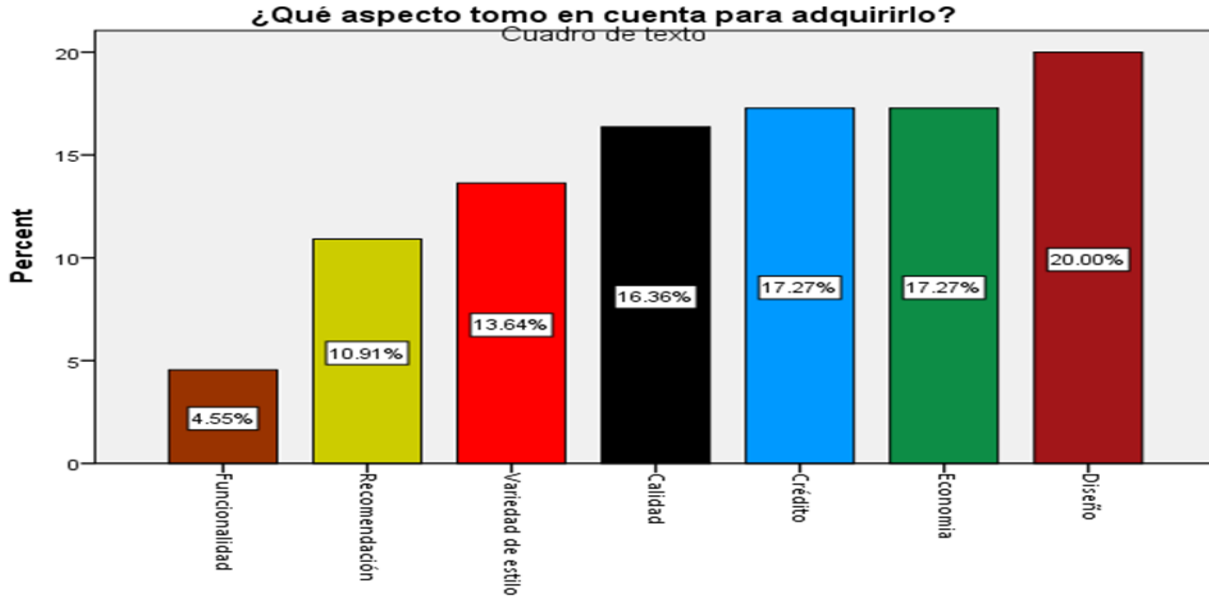


Anexo 8. Grafico de los resultados de la pregunta 4

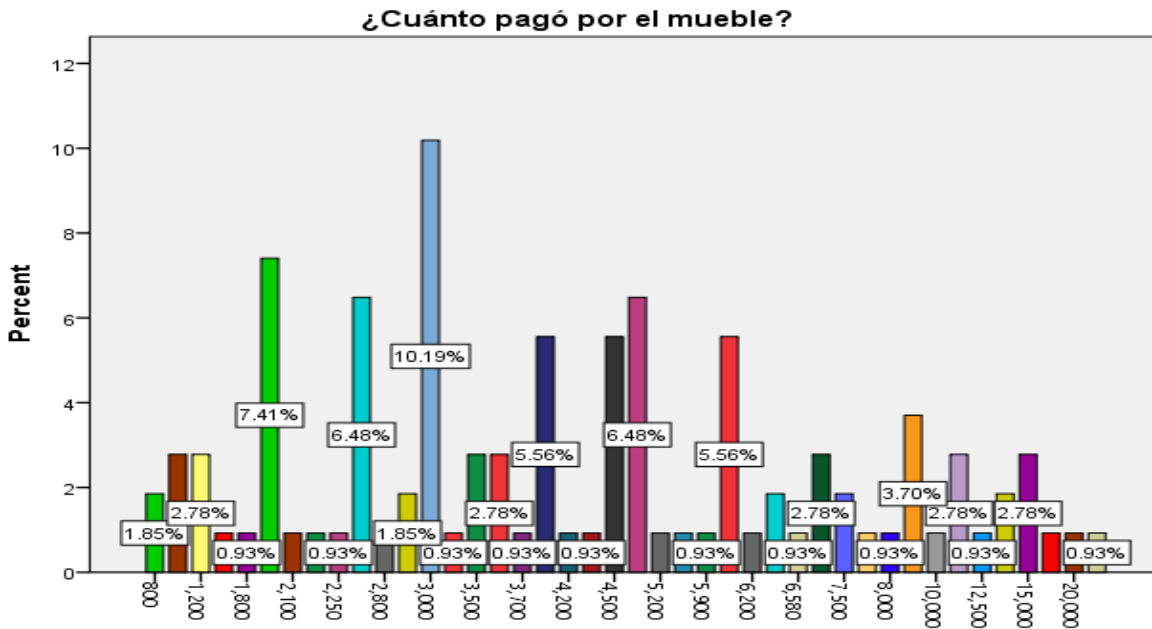


Plan de Negocio Mundo Mueble

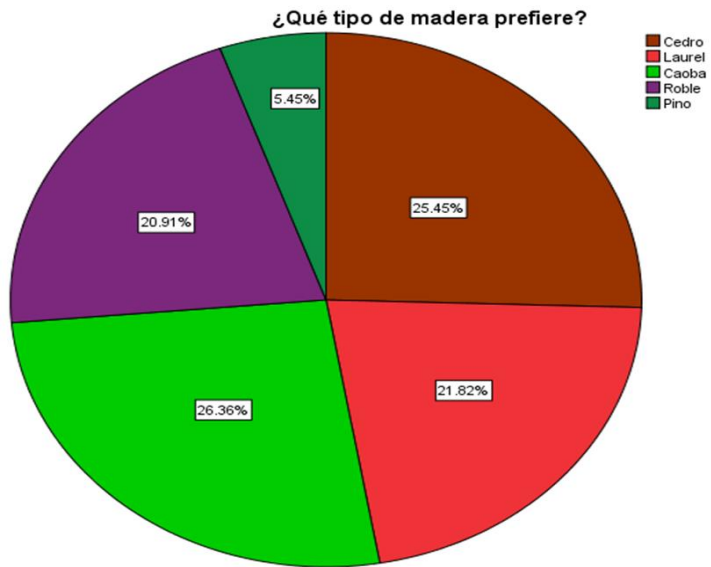
Anexo 9. Grafico de resultados de la pregunta 5



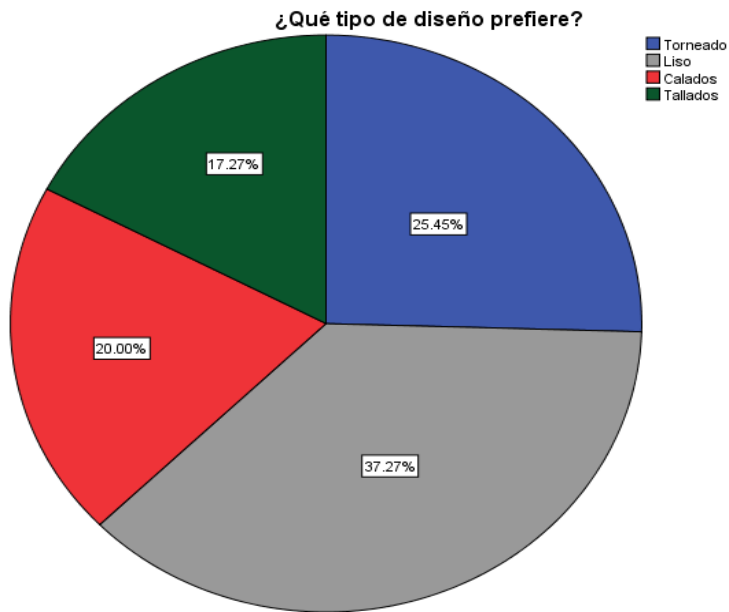
Anexo 10. Grafico de resultados de la pregunta 6



Anexo 11. Grafico de resultados de la pregunta 7

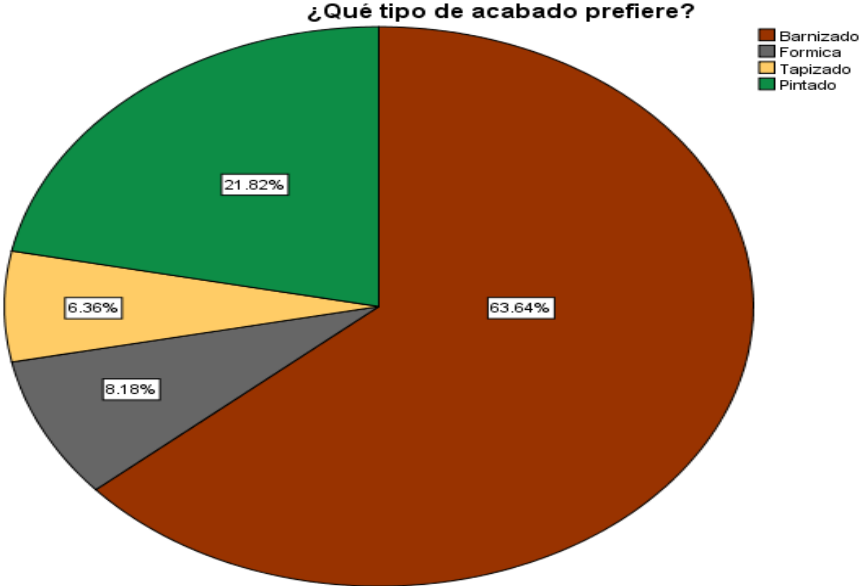


Anexo 12. Grafico de resultados de la pregunta 8



Plan de Negocio Mundo Mueble

Anexo 13. Grafico de resultados de la pregunta 9



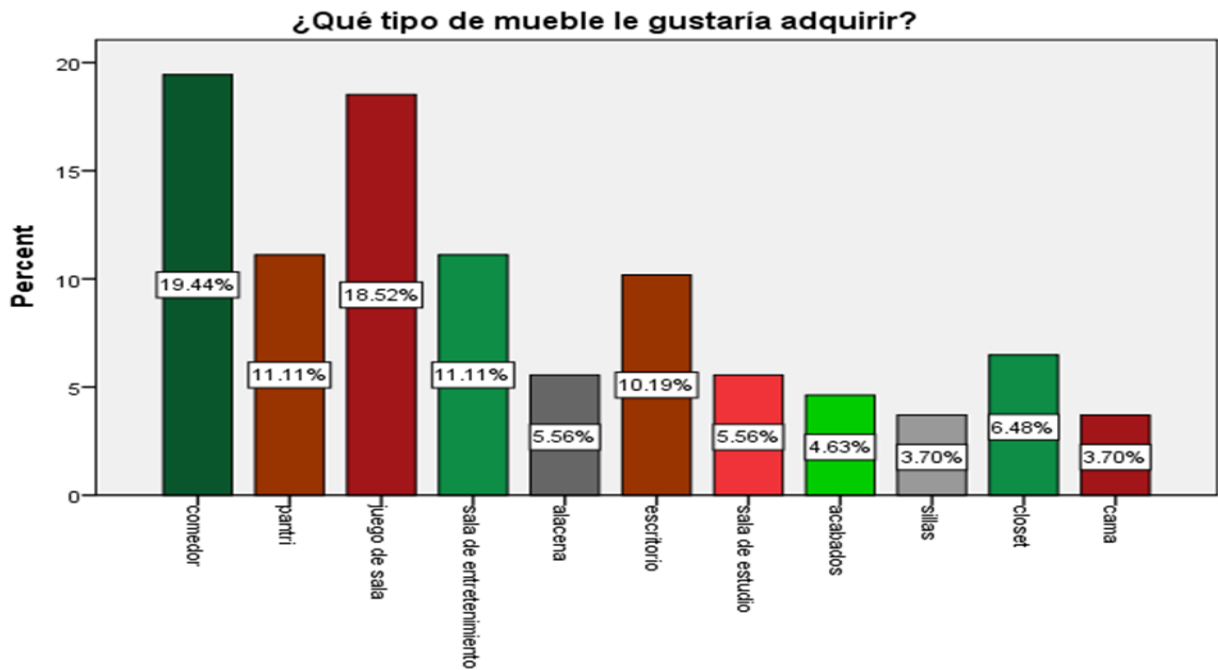
Anexo 14. Grafico de resultados de la pregunta 10



Anexo 15 Grafico de resultados de la pregunta 11

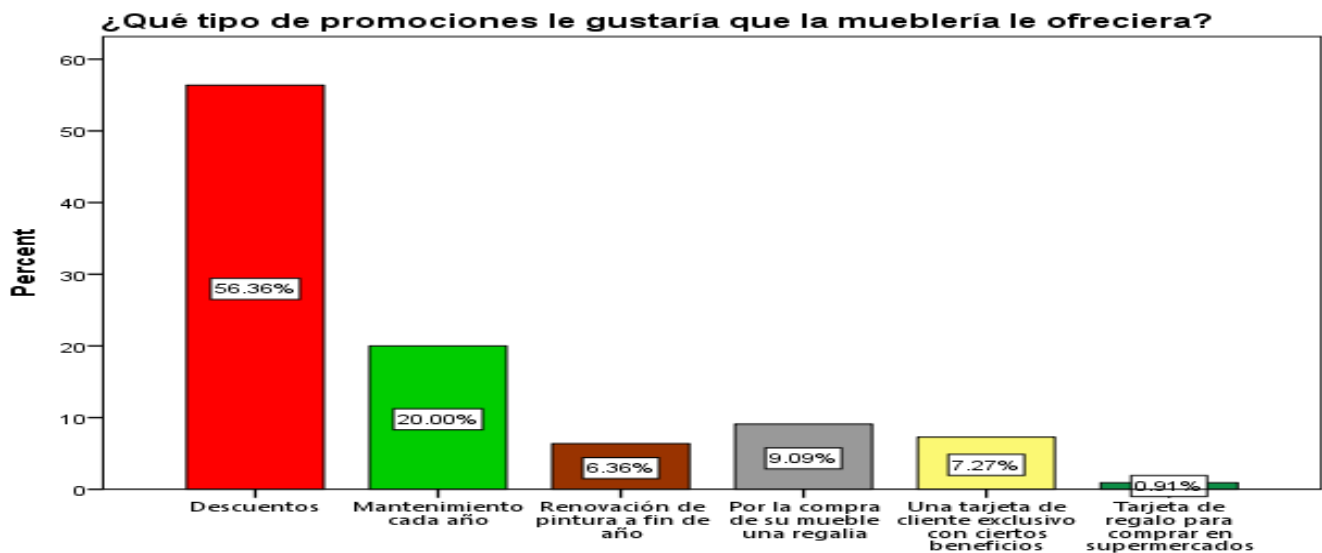


Anexo 16 Grafico de resultados de la pregunta 12



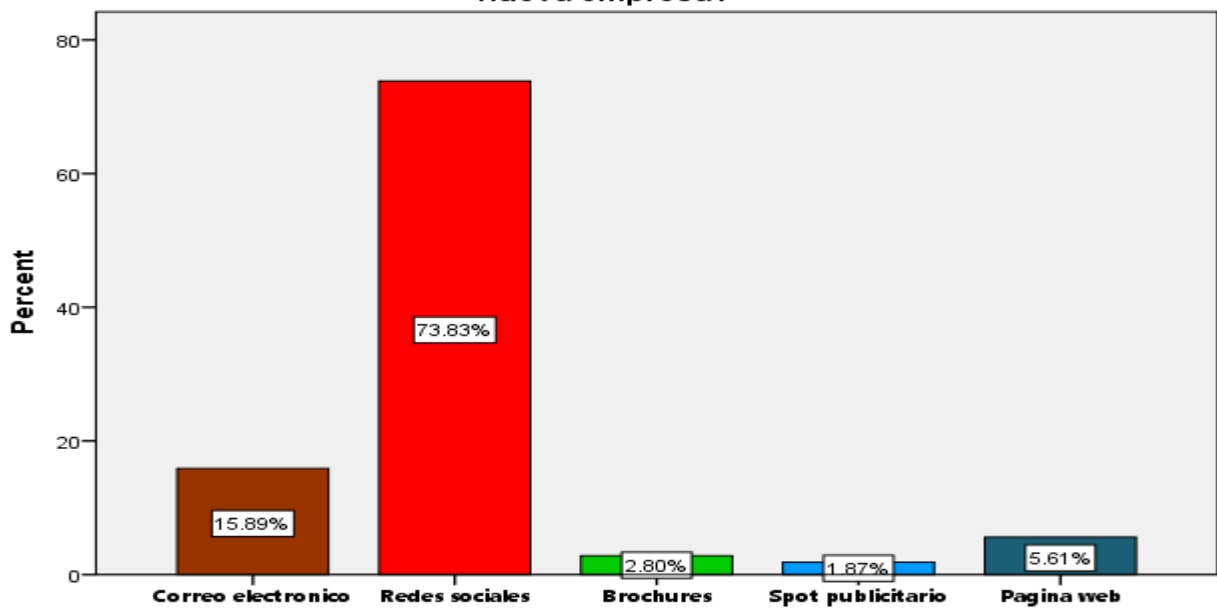
Plan de Negocio Mundo Mueble

Anexo 17 Grafico de resultados de la pregunta 13



Anexo 18 Grafico de resultados de la pregunta

¿Por cuales medios usted prefiere recibir información del surgimiento de esta nueva empresa?



Anexo 19 Supuestos

VENTAS															
Línea de productos	Año 1			Año 2			Año 3			Año 4			Año 5		
	Unidades	Precio unit	Total	Unidades	Precio unitario	Total	Unidades	Precio unitario	Total	Unidades	Precio unitario	Total	Unidades	Precio unitario	Total
MERCADO DE CONSUMO MASIVO															
Cama	60	\$ 250.00	\$ 15,000.00	63	\$ 262.50	\$ 16,537.50	66	\$ 275.63	\$ 18,232.59	69	\$ 289.41	\$ 20,101.43	73	\$ 303.88	\$ 22,161.83
Ropero	96	\$ 380.00	\$ 36,480.00	101	\$ 399.00	\$ 40,219.20	106	\$ 418.95	\$ 44,341.67	111	\$ 439.90	\$ 48,886.69	117	\$ 461.89	\$ 53,897.57
Cómoda	48	\$ 333.33	\$ 16,000.00	50	\$ 350.00	\$ 17,640.00	53	\$ 367.50	\$ 19,448.10	56	\$ 385.88	\$ 21,441.53	58	\$ 405.17	\$ 23,639.29
Closet	48	\$ 680.00	\$ 32,640.00	50	\$ 714.00	\$ 35,985.60	53	\$ 749.70	\$ 39,674.12	56	\$ 787.19	\$ 43,740.72	58	\$ 826.54	\$ 48,224.15
S. Entretenimiento	48	\$ 336.67	\$ 16,160.00	50	\$ 353.50	\$ 17,816.40	53	\$ 371.18	\$ 19,642.58	56	\$ 389.73	\$ 21,655.95	58	\$ 409.22	\$ 23,875.68
J. sala	60	\$ 516.67	\$ 31,000.00	63	\$ 542.50	\$ 34,177.50	66	\$ 569.63	\$ 37,680.69	69	\$ 598.11	\$ 41,542.96	73	\$ 628.01	\$ 45,801.12
Partrí	48	\$ 516.67	\$ 24,800.00	50	\$ 542.50	\$ 27,342.00	53	\$ 569.63	\$ 30,144.56	56	\$ 598.11	\$ 33,234.37	58	\$ 628.01	\$ 36,640.90
Alacena	48	\$ 325.00	\$ 15,600.00	50	\$ 341.25	\$ 17,199.00	53	\$ 358.31	\$ 18,961.90	56	\$ 376.23	\$ 20,905.49	58	\$ 395.04	\$ 23,048.30
Comedor	108	\$ 400.00	\$ 43,200.00	113	\$ 420.00	\$ 47,628.00	119	\$ 441.00	\$ 52,509.87	125	\$ 463.05	\$ 57,892.13	131	\$ 486.20	\$ 63,826.08
Cuna	36	\$ 353.33	\$ 12,720.00	38	\$ 371.00	\$ 14,023.80	40	\$ 389.55	\$ 15,461.24	42	\$ 409.03	\$ 17,046.02	44	\$ 429.48	\$ 18,793.23
Acabados	72	\$ 650.00	\$ 46,800.00	76	\$ 682.50	\$ 51,997.00	79	\$ 716.63	\$ 56,885.69	83	\$ 752.46	\$ 62,716.48	88	\$ 790.08	\$ 69,144.91
Sillas	84	\$ 216.67	\$ 18,200.00	88	\$ 227.50	\$ 20,065.50	93	\$ 238.88	\$ 22,122.21	97	\$ 250.82	\$ 24,389.74	102	\$ 263.36	\$ 26,889.69
Empaques de frutas mix	5304	\$ 2.73	\$ 14,466.21	5569	\$ 2.86	\$ 15,949.00	5848	\$ 3.01	\$ 17,583.77	6140	\$ 3.16	\$ 19,386.11	6447	\$ 3.32	\$ 21,373.19
Total	6060		\$ 323,066.21	6363		\$ 356,180.50	6,681		\$ 392,689.00	7015		\$ 432,939.63	7366		\$ 477,315.94

Crec. Unid.: 5.00%
Crec. Precio: 5.00%

Crec. Unid.: 5.00%
Crec. Precio: 5.00%

Crec. Unid.: 5.00%
Crec. Precio: 5.00%

Crec. Unid.: 5.00%
Crec. Precio: 5.00%

Plan de Negocio Mundo Mueble

Anexo 20 Mercado de consumo masivo

	Cama		Ropero		Cámara		Closet	
MATERIA PRIMA	Costo		Costo		Costo		Costo	
CEDRO	\$ 101.33		\$ 213.33		\$ 320.00		\$ 320.00	
LAUREL	\$ 76.00		\$ 160.00		\$ 240.00		\$ 240.00	
CAOBA	\$ 126.67		\$ 268.00		\$ 402.00		\$ 402.00	
ROBLE	\$ 76.00		\$ 160.00		\$ 240.00		\$ 240.00	
MATERIALES SECUNDARIO								
PEGA	\$ 7.95	Pega	\$ 7.95	Pega	\$ 15.00	Pega	\$ 15.00	Pega
TORNILLO	\$ 0.43	Tornillo	\$ 1.33	Tornillo	\$ 2.13	Tornillo	\$ 2.13	Tornillo
LLIJA	\$ 10.00	Lija	\$ 14.00	Lija	\$ 14.00	Lija	\$ 14.00	Lija
SELLADOR	\$ 9.17	Sellador	\$ 18.33	Sellador	\$ 18.33	Sellador	\$ 18.33	Esponja
THENER	\$ 25.33	Thener	\$ 25.33	Thener	\$ 25.33	Thener	\$ 25.33	Tela o Lona
BARNIZ	\$ 1.67	Barniz	\$ 1.67	Barniz	\$ 3.33	Barniz	\$ 3.33	Grapas
CATALIZADORE	\$ 0.83	Catalizador	\$ 0.83	Catalizador	\$ 1.67	Catalizador	\$ 1.67	Pega de contacto
CLAVOS	\$ 0.29	Clavos	\$ 0.29	Clavos	\$ 1.17	Clavos	\$ 1.17	Clavos
MASILLA	\$ 1.00	Masilla	\$ 1.00	Masilla	\$ 2.00	Masilla	\$ 2.00	
RIELES		Rieles	\$ 14.00	Rieles	\$ 23.33	Rieles	\$ 23.33	
HALADERA		Haladera	\$ 10.67	Haladera	\$ 18.67	Haladera	\$ 26.67	
CERRADURA		Cerradura	\$ 8.00	Cerradura	\$ 8.00	Cerradura	\$ 8.00	
RODOS		Rodos	\$ 4.00	Rodos	\$ 4.00	Rodos	\$ 4.00	
ESPEJO / VIDRIOS		Espejo	\$ 5.00	Espejo	\$ 5.00	Espejo	\$ 8.00	
BISAGRA				Bisagra	\$ 5.16	Bisagra	\$ 15.49	
ESPONJA								
TELA / LONA								
GRAPAS								
PEGA DE CONTACTO								
Total	\$ 436.67		\$ 913.74		\$ 1,349.13		\$ 1,370.45	
S. Entretenimiento		J. sala		Pantri		Alacena		
Costo		Costo		Costo		Costo		
\$ 69.33		\$ 320.00		\$ 293.33		\$ 133.33		
\$ 52.00		\$ 240.00		\$ 220.00		\$ 100.00		
\$ 87.10		\$ 402.00		\$ 368.50		\$ 167.50		
\$ 52.00		\$ 240.00		\$ 220.00		\$ 100.00		
\$ 15.00	Pega	\$ 15.00	Pega	\$ 15.00	Pega	\$ 15.00	Pega	
\$ 2.13	Tornillo	\$ 3.47	Tornillo	\$ 2.13	Tornillo	\$ 2.13	Tornillo	
\$ 6.00	Lija	\$ 12.00	Lija	\$ 16.00	Lija	\$ 10.00	Lija	
\$ 18.33	Sellador	\$ 9.17	Sellador	\$ 27.50	Sellador	\$ 2.29	Sellador	
\$ 153.33	Thener	\$ 25.33	Thener	\$ 50.67	Thener	\$ 25.33	Thener	
\$ 33.33	Barniz	\$ 2.33	Barniz	\$ 3.33	Barniz	\$ 3.33	Barniz	
\$ 40.00	Catalizador	\$ 1.17	Catalizador	\$ 1.67	Catalizador	\$ 1.67	Catalizador	
\$ 1.17	Clavos	\$ 1.17	Clavos	\$ 1.17	Clavos	\$ 0.29	Clavos	
	Masilla	\$ 2.00	Masilla	\$ 2.00	Masilla	\$ 1.00	Masilla	
	Rieles	\$ 9.33	Rieles	\$ 28.00	Rieles	\$ 9.33		
	Haladera	\$ 10.67	Haladera	\$ 42.67	Haladera	\$ 16.00		
			Cerradura	\$ 8.00				
			Rodos	\$ 4.00				
			Vidrios	\$ 16.00	Vidrios	\$ 8.40		
			Bisagra	\$ 5.16	Bisagra	\$ 10.33		
\$ 529.73		\$ 1,318.80		\$ 1,361.31		\$ 605.94		

Comedor		Cuna		Acabados		Sillas	
Costo		Costo		Costo		Costo	
\$ 186.67		\$ 122.67		\$ 133.33		\$ 64.00	
\$ 140.00		\$ 92.00		\$ 100.00		\$ 48.00	
\$ 234.50		\$ 153.33		\$ 167.50		\$ 80.40	
\$ 140.00		\$ 92.00		\$ 100.00		\$ 48.00	
\$ 15.00	Pega	\$ 15.00	Pega	\$ 30.00	Pega	\$ 15.00	
\$ 2.67	Tornillo	\$ 0.43	Tornillo	\$ 8.00	Tornillo	\$ 3.07	
\$ 16.00	Lija	\$ 10.00	Lija	\$ 10.00	Lija	\$ 10.00	
\$ 4.58	Sellador	\$ 9.17	Sellador	\$ 13.75	Sellador	\$ 9.17	
\$ 50.67	Thener	\$ 25.33	Thener	\$ 76.00	Thener	\$ 25.33	
\$ 3.33	Barniz	\$ 1.67	Barniz	\$ 6.67	Barniz	\$ 5.00	
\$ 1.67	Catalizador	\$ 0.83	Catalizador	\$ 3.33	Catalizador	\$ 2.50	
\$ 0.29	Clavos	\$ 0.29	Clavos	\$ 1.17	Clavos	\$ 1.17	
\$ 1.00	Masilla	\$ 1.00	Masilla	\$ 2.00	Masilla	\$ 2.00	
	Bisagra	\$ 2.58	Haladera	\$ 24.00			
	Haladera	\$ 2.67					
			Vidrios	\$ 16.00			
			Bisagra	\$ 160.00			
\$ 796.38		\$ 528.97		\$ 851.75		\$ 313.63	

Plan de Negocio Mundo Mueble

Anexo 21 Tabla de Amortización

Tabla de amortización de préstamo				
Periodo	Cuota	Interés	Capital	Saldo
0				\$ 9,855.12
Año 1				
1	\$ 245.25	\$ 73.91	\$ 171.33	\$ 9,683.79
2	\$ 245.25	\$ 72.63	\$ 172.62	\$ 9,511.18
3	\$ 245.25	\$ 71.33	\$ 173.91	\$ 9,337.26
4	\$ 245.25	\$ 70.03	\$ 175.22	\$ 9,162.05
5	\$ 245.25	\$ 68.72	\$ 176.53	\$ 8,985.52
6	\$ 245.25	\$ 67.39	\$ 177.85	\$ 8,807.67
7	\$ 245.25	\$ 67.39	\$ 177.85	\$ 8,629.81
8	\$ 245.25	\$ 64.72	\$ 180.52	\$ 8,449.29
9	\$ 245.25	\$ 63.37	\$ 181.88	\$ 8,267.41
10	\$ 245.25	\$ 62.01	\$ 183.24	\$ 8,084.17
11	\$ 245.25	\$ 60.63	\$ 184.61	\$ 7,899.56
12	\$ 245.25	\$ 59.25	\$ 186.00	\$ 7,713.56
Año 2				
13	\$ 245.25	\$ 57.85	\$ 187.39	\$ 7,526.17
14	\$ 245.25	\$ 56.45	\$ 188.80	\$ 7,337.37
15	\$ 245.25	\$ 55.03	\$ 190.21	\$ 7,147.16
16	\$ 245.25	\$ 53.60	\$ 191.64	\$ 6,955.51
17	\$ 245.25	\$ 52.17	\$ 193.08	\$ 6,762.43
18	\$ 245.25	\$ 50.72	\$ 194.53	\$ 6,567.91
19	\$ 245.25	\$ 49.26	\$ 195.99	\$ 6,371.92
20	\$ 245.25	\$ 47.79	\$ 197.46	\$ 6,174.47
21	\$ 245.25	\$ 46.31	\$ 198.94	\$ 5,975.53
22	\$ 245.25	\$ 44.82	\$ 200.43	\$ 5,775.10
23	\$ 245.25	\$ 43.31	\$ 201.93	\$ 5,573.17
24	\$ 245.25	\$ 41.80	\$ 203.45	\$ 5,369.72

Año 3						
25	\$	245.25	\$	40.27	\$ 204.97	\$ 5,164.75
26	\$	245.25	\$	38.74	\$ 206.51	\$ 4,958.24
27	\$	245.25	\$	37.19	\$ 208.06	\$ 4,750.18
28	\$	245.25	\$	35.63	\$ 209.62	\$ 4,540.56
29	\$	245.25	\$	34.05	\$ 211.19	\$ 4,329.37
30	\$	245.25	\$	32.47	\$ 212.77	\$ 4,116.60
31	\$	245.25	\$	30.87	\$ 214.37	\$ 3,902.23
32	\$	245.25	\$	29.27	\$ 215.98	\$ 3,686.25
33	\$	245.25	\$	27.65	\$ 217.60	\$ 3,468.65
34	\$	245.25	\$	26.01	\$ 219.23	\$ 3,249.42
35	\$	245.25	\$	24.37	\$ 220.87	\$ 3,028.55
36	\$	245.25	\$	22.71	\$ 222.53	\$ 2,806.01
Año 4						
37	\$	245.25	\$	21.05	\$ 224.20	\$ 2,581.81
38	\$	245.25	\$	19.36	\$ 225.88	\$ 2,355.93
39	\$	245.25	\$	17.67	\$ 227.58	\$ 2,128.36
40	\$	245.25	\$	15.96	\$ 229.28	\$ 1,899.07
41	\$	245.25	\$	14.24	\$ 231.00	\$ 1,668.07
42	\$	245.25	\$	12.51	\$ 232.73	\$ 1,435.34
43	\$	245.25	\$	10.77	\$ 234.48	\$ 1,200.86
44	\$	245.25	\$	9.01	\$ 236.24	\$ 964.62
45	\$	245.25	\$	7.23	\$ 238.01	\$ 726.61
46	\$	245.25	\$	5.45	\$ 239.80	\$ 486.81
47	\$	245.25	\$	3.65	\$ 241.59	\$ 245.22
48	\$	245.25	\$	1.84	\$ 245.22	\$ -

Plan de Negocio Mundo Mueble

Anexo 22 Acta. 1 Salario Minimo

COMISION NACIONAL DE SALARIO MINIMO

ACTA NO. 1
CNSM- 17 /02/17

En la ciudad de Managua, a los diez y cincuenta de la mañana del día diecisiete de febrero del año dos mil diecisiete, reunida la Comisión Nacional de Salario Mínimo, presidida por la Ministra del Trabajo, doctora Alba Luz Torres Briones, y después de comprobarse el quórum de la misma, el plenario ha acordado lo siguiente:

CONSIDERANDO

I. De conformidad a la política de alianza, diálogo y consenso establecida en la Constitución Política de Nicaragua y a la búsqueda constante de los actores económicos y sociales del tripartismo. Y en el marco de la Ley 625, Ley de Salario Mínimo, acordamos que los nuevos salarios mínimos entran en vigencia a partir del uno de marzo del año dos mil diecisiete hasta el veintiocho de febrero del año dos mil dieciocho, los cuales serán los siguientes:

Sector de actividad económica	Vigente a partir 1 de marzo de 2017 al 31 de agosto 2017		Vigente a partir 1 de septiembre de 2017 al 28 de febrero 2018	
	PORCENTAJE	MENSUAL	PORCENTAJE	MENSUAL
Agropecuario 1/	4.125%	3,624.32	4.125%	3,773.82
Pesca	4.125%	5,510.88	4.125%	5,738.20
Minas y Canteras	4.125%	6,509.11	4.125%	6,777.61
Industria manufacturera	4.125%	4,873.29	4.125%	5,074.31
Industrias sujeta a régimen especial 2/	8.00%	5,044.69	8.00%	5,044.69
Micro y pequeña industria artesanal de producción y turística nacional.	4.125%	3,894.13	4.125%	4,054.76
Electricidad y Agua				
Comercio, Restaurantes y Hoteles	4.125%	6,647.72	4.125%	6,921.93
Transporte, Almacenamiento y Comunicaciones				

Ministerio del Trabajo
 Comisión Nacional 400 entre el...
 mitrab.gob.ni


Gobierno de Integración y Unidad Nacional
El Pueblo, Presidente!

2017
TIEMPOS DE GRANES VICTORIAS!
Por Gracia de Dios

Construcción	4.125%	8,110.87	4.125%	8,445.44
Establecimientos Financieros y Seguros				
Servicios Comunes, Sociales, y Personales	4.125%	5,080.90	4.125%	5,290.48
Gobierno Central y Municipal	4.125%	4,519.69	4.125%	4,706.12

1/ Más alimentación
 2/ Vigente a partir del 1º de enero de 2017

Tres.- Los nuevos salarios mínimos serán aplicados a aquellas pensiones de jubilación que así estén consideradas en la Ley de Seguridad Social.

Cuatro.- En los casos en que el salario sea estipulado en base a normas de producción o rendimiento, las unidades de medidas deberán mantenerse sin ninguna alteración, en consecuencia debe revalorizarse cada operación o pieza como efecto del incremento en el salario mínimo.

Cinco.- Se ratifica el acuerdo salarial para las industrias de zona franca, en reajustar el salario mínimo en un 8% para el año 2017, con vigencia a partir del uno de enero del corriente año.

Sis.- Se convoca a la Comisión Nacional de Salario Mínimo para el diecisiete de agosto del año en curso, a fin de ratificar lo aquí acordado.

igualmente queda convocada la Comisión Nacional de Salario Mínimo para la segunda semana de enero del año 2018 para discutir los salarios de ese período.

Ministerio del Trabajo
 Dra. Alba Luz Torres Briones
 Dr. José León Arguello M.

2017
TIEMPOS DE GRANES VICTORIAS!
CRISTIANO, SOCIALISTA, SOLIDARIO
FAZCANA
COMUNIDAD
Ministerio del Trabajo
UNE-FNT
ANOS EN PROPOSTA
POR 9%

Plan de Negocio Mundo Mueble

Anexo 23 Cotizaciones



**FERRETERIA
ROBERTO MORALES CUADRA**

Casa Matriz: Km. 3 Carretera Norte PBX: 2249-0058 Fax: 2249-5710
Apartado Postal 2713 Managua, Nicaragua E-mail: ferreteriarobertomoraless@gmail.com

Sucursal No. 1
De la Iglesia Monseñor Lascaris
2 1/2 c. al sur Tel.: 2250-1908
2250-1990

PROFORMA
0000007410

Sucursal No. 2
Avenida Principal Altamira O Este
Tel.: 2278-5751
2277-0781

FECHA : 18/5/2017
CLIENTE : 00000 - WILLIAM GONZALEZ
DIRECCION :

ATENCION :
VENDEDOR : CLIENTE DIRECTO
TELEFONO :

CANTIDAD	NUMERO	DESCRIPCION	PRECIO UNITARIO	TOTAL
1	SME-10X-3	sierra de piso 10" con extension. 3 HP	70,064.00	70,064.00
1	CEP-20-2	Cepillo de piso 20", 3 HP	68,735.20	68,735.20
1	CANT-8X-2	Canteadora de 8", 2 HP	34,065.60	34,065.60
1	SCI-14E	Sierra cinta 14", de 1HP	21,695.68	21,695.68
1	TROMP-1	Trompo de piso para madera 1"	67,648.00	67,648.00
1	COMP-25L	COMPRESOR LUBRICADO, DE 25 LITROS y 3 HP (TRUPER)	4,817.51	4,817.51
1	PIPI-26	PISTOLA DE SUCCION DE DE BAJA PRESION, VASO DE ALUMINIO, BOQUILLADE 1.5 mm (TRUPER)	335.83	335.83
1	ST-1040E	DISCO DE SIERRA CIRCULAR PARA MADERA DE 10", CENTRO DE 1", 40 DIENTES (TRUPER)	318.92	318.92
1	ST-1060E	DISCO DE SIERRA CIRCULAR PARA MADERA DE 10", CENTRO DE 1", 60 DIENTES (TRUPER)	368.44	368.44
1	ST-1080E	DISCO DE SIERRA CIRCULAR PARA MADERA DE 10", CENTRO DE 1", 80 DIENTES (TRUPER)	456.63	456.63
1	ST-1260E	DISCO DE SIERRA CIRCULAR PARA MADERA DE 12", CENTRO DE 1", 80 DIENTES (TRUPER)	483.20	483.20
1	ST-1440E	DISCO DE SIERRA CIRCULAR PARA MADERA DE 14", CENTRO DE 1", 40 DIENTES (TRUPER)	980.90	980.90
1	ST-1460E	DISCO DE SIERRA CIRCULAR PARA MADERA DE 14", CENTRO DE 1", 60 DIENTES (TRUPER)	1,070.29	1,070.29
30	30300401-E	THINNER - ZENER ACRILICO, CON ENVASE (Galón)	185.22	5,556.60
4	508-11000-915-05	BELLADOR CONCENTRADO PARA MADERA A.V, EN CUBETA (SUR)	3,372.50	13,490.00
2	518-00800-418-14	MASILLA PARA MADERA, COABA OSCURO (1/4) SUR	141.75	283.50
50	THHN-12	ALAMBRE SOLIDO THHN-12 COLOR BLANCO (Metro)	11.47	573.50
15	CLR-A	TOMACORRIENTE MACHO REFORZADA y POLARIZADA (VOLTECH)	19.33	289.92
1	OCE-4	CENTRO DE CARGA EMPOTRABLE DE 4 ESPACIOS (VOLTECH)	198.12	198.12
4	IT-120	BREAKER 1 x 20 (VOLTECH)	81.54	326.16
			SUBTOTAL C\$:	291,758.00
			IVA C\$:	43,713.32
			TOTAL C\$:	335,471.32



FERRETERIA
ROBERTO MORALES CUADRA

Casa Matr.: Km. 3 Carretera Norte PSX: 2249-0058 Fax: 2249-5710
Apartado Postal 2713 Managua, Nicaragua E-mail: ferrreteriarobortomoraless@gmail.com

Sucursal No. 1
De la Iglesia Monseñor Lazzaro
2 1/2 c. al sur Tel.: 2250-1908
2250-1990

PROFORMA
000007403

Sucursal No. 2
Avenida Principal Alameda O Este
Tel.: 2278-5751
2277-0781

FECHA: 18/5/2017
CLIENTE: 00000 - WILLIAM GONZALEZ
DIRECCION:

ATENCION:
VENDEDOR: CLIENTE DIRECTO
TELEFONO:

CANTIDAD	NUMERO	DESCRIPCION	PRECIO UNITARIO	TOTAL
5	MA-16	MARTILLO PULIDO UNA CURVA DE 16 ONZAS, MANGO DE ENCINO (TRUPER)	115.48	577.40
2	STX-24	SERRUCHO DE 24", SELECTO DE 6 DPP (TRUPER)	253.88	507.76
2	EC-10	ESCUADRA PARA CARPINTERO DE 10" (TRUPER)	103.89	207.78
2	NP-24	NIVEL PROFESIONAL DE 24" MEDICION DE 0°, 90, y 45°, CON GOTAS INTERCAMBIABLES (TRUPER)	216.24	432.47
3	ROTO-102N	ROTOMARTILLO DE 102", INDUSTRIAL 650 Watts (TRUPER)	2,005.28	6,015.84
3	DTJ-5B	JUEGO DE 5 DESARMADORES PUNTAS MAGNETIZADAS, CON MANGO COMFORT GRIP (TRUPER)	157.04	471.12
3	J8PT-6	JUEGO DE 6 BROCAS PLANAS PARA MADERA (TRUPER)	166.71	500.12
3	J8AV-10	JUEGO DE 10 BROCAS PARA METAL, ALTA VELOCIDAD (TRUPER)	241.11	723.34
2	T201-8	ALICATE PARA ELECTRICISTA PROFESIONAL DE 8", MANGO DE VINIL (TRUPER)	182.41	364.82
5	525-23002-000-06	COLA BLANCA PEGAFORTE D37 T2 (Galser) SUR	302.10	1,510.50
3	S3	SARGENTO DE SOLERA DE 44" (TRUPER)	649.91	1,949.72
50	1250-36	LIA DE TELA 12" x 50 # 36 (X-88) (Yarda) FANDELI	166.10	8,305.00
50	1250-50	LIA DE TELA 12" x 50 # 50 (X-88) (Yarda) FANDELI	147.98	7,399.00
50	1250-60	LIA DE TELA 12" x 50 # 60 (X-88) (Yarda) FANDELI	136.90	6,795.00
50	1250-100	LIA DE TELA 12" x 50" # 100 (X-88) (Yarda) FANDELI	119.29	5,964.50
2	LES-12	LIMA ESCOFINA MEDIA CAÑA BASTARDA, DE 12" (TRUPER)	102.68	205.36
2	CALA-A2	Sierra coladora profesional, 710 W	1,377.12	2,754.24
2	ESMA-4-1/2N02	ESMERILADORA ANGULAR DE 4 1/2", INDUSTRIAL 1,200 Watts (TRUPER)	1,975.08	3,950.16
1	PIAS-106	PIEDRA DE ASENTAR DE .000 x 50 x 25 mm, GRANOS # 150 y 240 (TRUPER)	79.73	79.73
5	QU-TECA	GUANTES DE CUERO PREMIUM y LONA, GRANDES (TRUPER)	82.14	410.72
5	PF-500	PROTECTOR FACIAL (TRUPER)	250.06	1,250.28
5	LEDE-ST	LENTES DE SEGURIDAD VISION PERIFERICA, COLOR TRANSPARENTE (VISION / TRUPER)	53.63	268.16
2	PET-10	PERICO / LLAVE CRESCENT PROFESIONAL DE 10", PAVONADA (TRUPER)	205.36	410.72
5	LBA-3X21A2	LIAJORA DE BANDA PROFESIONAL 3" x 21", DE 1,010 Watts (TRUPER)	2,191.31	10,956.56
1	SICI-7-14N3	SIERRA CIRCULAR DE 7 1/4", INDUSTRIAL DE 1,600 Watts (TRUPER)	4,095.12	4,095.12
SUBTOTAL CS:				66,105.02

Plan de Negocio Mundo Mueble

Ferretería Richardson, S.A.

Contiguo al Banco Central By Pasa Sur
 Telefono: 2265-3111/ 2265-2453 Fax:2265-2392
 Ruc No. J031000001430

FECHA: 18/may/2017
 CLIENTE: WILLI (99999)
 RUC. :
 CIUDAD: MANAGUA

TEL :

FACT N°. 159300 = 2
 VENDEDOR: MARVIN ARMANDO MARTÍNEZ SI
 CONDICIÓN: FACTURA PROFORMA
 VENGE:

CODIGO	DESCRIPCION	CANTIDAD	P.V.U	DESCUENTO	TOTAL	
TU0187MT-16P16	MARTILLO OVAÑA TUBO 16oz MT-16P	1.00	UND	167.76	39.56(23.58)	128.20
TU0605SP-18029	SERRUCHO 18" MADERA SP-18	1.00	UND	90.79	0.00(0.00)	90.79
TU0135E-8 x12H	ESCUADRA 8"x12" CANTERO E-8 x12	1.00	UND	76.52	0.00(0.00)	76.52
TU0303NP-24170	NIVEL 24" c2 GOTAS NP-24	1.00	UND	255.49	0.00(0.00)	255.49
ER0051232110100	CEPILLO ALAMBRE 4x15 cMANGO 18.702	1.00	UND	39.12	0.00(0.00)	39.12
TU0627ROU-N3H	ROUTER 1.34 HP 8/10 1200W ROU-N3	1.00	UND	4,346.33	0.00(0.00)	4,346.33
TU6978ROTO-52	ROTOSMART 1/2" 550W PROF. ROTO-1GA7	1.00	UND	972.76	0.00(0.00)	972.76
TU6463JD-68P00	DESTORN JGO 6oz 1/2" JD-68P	1.00	JGO	194.30	0.00(0.00)	194.30
TU6193JEMA-811	BROCA MADERA JGO8 1/8"-3/8" JEMA-8	1.00	JGO	94.44	0.00(0.00)	94.44
TU0863J-SPT-6H	BROCA PALA Jgo6 J-SPT-6	1.00	JGO	190.63	0.00(0.00)	190.63
TU0743PS-22/177	DESTORN BIT PHIL 42-2" PS-22	1.00	JGO	42.74	0.00(0.00)	42.74
TU1743PEL-8P022	ALICATE 8" ELECT. PEL-8P	1.00	UND	99.44	0.00(0.00)	99.44
ME0001	PEGA RESISTOL MADERA 850 GLN	1.00	GLN	540.90	0.00(0.00)	540.90
TU4753CALA-A2J	CALADORA 710W PROF. CALA-A2	1.00	UND	1,706.00	0.00(0.00)	1,706.00
TU0366ESMA-4-1F	ESMERIL ANG 4.5" 1010W IND ESMALSN	1.00	UND	1,006.12	236.12(14.70)	1,370.00
TU0253PIAS-109F	ASENTADOR 8"x2 1/2"x1" 2 CARAS PIAS-109	1.00	UND	75.87	0.00(0.00)	75.87
TU8329CHS-600N	CHALECO 2SEGUR NAR cREFLEJ cZIPPER CHS-600N	1.00	UND	101.35	0.00(0.00)	101.35

SOMOS GRANDES CONTRIBUYENTES, ESTAMOS EXENTOS DEL IVA L I N E A ***** AUTORIZACIÓN No. ASFC 3806241200140

ESTA PROFORMA TIENE UNA VALIDEZ DE 15 DÍAS

SUB-TOTAL: 10,224.88
 IVA: 1,533.73
 TOTAL: 11,758.61

USTED AHORRA EN ESTA COMPRA: C\$317.83

18/05/2017 03:45:18p.m.

ONCE MIL SETECIENTOS CINCUENTA Y OCHO CÓRDOBAS CON 61/100

Ferretería Richardson, S.A.
 Contigua al Banco Central By Pass Sur
 Telefono: 2265-3111/ 2265-3453 Fax:2265-2392
 Ruc No. J031000001430

FECHA: 18/may/2017
 CUENTE: WLLJ (99999)
 RUC.:
 CIUDAD: MANAGUA

TEL :

FACT N° : 159301 - 2
 VENEDOR: MARVIN ARMANDO MARTÍNEZ SI
 CONDICIÓN: FACTURA PROFORMA
 VENDE:

CODIGO	DESCRIPCION	CANTIDAD	P.V.U	DESCUENTO	TOTAL
TU005PIAS-10W	ASENTADOR 6"x2"x1" 2 CARAS PIAS-10W	1.00 UND	75.87	0.00(0.00)	75.87
TU0329C045-600N	CHALECO dSEGUR NAR dREFLEJ dZPPER CHS-600N	1.00 UND	101.35	0.00(0.00)	101.35
TU0709GU-TECA-	GUANTE CUEROTELA XTRA REF.GU-TECAR	1.00 PAR	105.40	0.00(0.00)	105.40
TU0915LEN-3000	LENTE dSEG NEGROAJUST LEN-3000N	1.00 UND	39.21	0.00(0.00)	39.21
TU1748CAS-8H0	CASCO dSEG BLANCO CAS-8	1.00 UND	149.24	0.00(0.00)	149.24
TU0667FH-5M145	CINTA METRI 5m IMPACTO FH-5M	1.00 UND	114.40	28.85(25.22)	85.55
TU4015ALIBA-3X21	LJADORA dBANDA 3x21 1050W IND LBA-3X21N2	1.00 UND	2,993.23	0.00(0.00)	2,993.23
TU0665GKI-7-1H	SIERRA 7-1/4" 1500W PROF. SKI71HA2	1.00 UND	2,584.76	0.00(0.00)	2,584.76
TU1803CEP-12196	CEPILLADORA 12.5" 1600W CEP-12	1.00 UND	12,652.44	0.00(0.00)	12,652.44
TU0701CANT-6X-	CANTEADORA 6" 1.0HP CANT-6X-2	1.00 UND	26,006.90	0.00(0.00)	26,006.90
TU0557SCI-10916	SIERRA 10" SIN FIN SCI-10	1.00 UND	12,198.81	0.00(0.00)	12,198.81
TU1370COMP-50L	COMPRESOR 50Lit.2.5HP COMP-50L	1.00 UND	7,073.13	1,558.13(22.03)	5,515.00
TU0123MFI-350G	PIST dPINT 400cc PFI-350G	1.00 UND	568.85	136.56(22.30)	441.90
TU0180ST-73418	DISCO 5Wx7-1/4" 240 ST-724	1.00 UND	216.68	0.00(0.00)	216.68
TU4027ROU-4X31	ROUTER 1.34HP IND 1200W ROU-40	1.00 UND	4,246.33	0.00(0.00)	4,246.33

**** ÚLTIMA LÍNEA ****

SOMOS GRANDES CONTRIBUYENTES, ESTAMOS EXENTOS DEL 2%

AUTORIZACIÓN No. ASFC 380024120014-0

ESTA PROFORMA TIENE UNA VALIDEZ DE 15 DÍAS

SUB-TOTAL: 67,412.67
 IVA: 10,111.90
 TOTAL: 77,524.57

USTED AHORRA EN ESTA COMPRA: C\$1,971.82

18/05/2017 02:45:07p.m.

SETENTA Y SIETE MIL CINCUENTOS VENTICUATRO CÓRDOBAS CON 57/100

Plan de Negocio Mundo Mueble

Anexo 24 Fotos de los muebles a producir





10. Glosario

Curso grama: Un curso grama se utiliza para representar gráficamente las rutinas o procedimientos administrativos de una organización, es decir, permite representar sintéticamente la secuencia de acciones que se realizan para satisfacer las distintas finalidades de la organización.

Inflación: Es un aumento generalizado y sostenido del nivel de precios y servicio existentes en el mercado durante un periodo de tiempo frecuente de un año. Cuando el nivel general de precios sube, con cada unidad de moneda se adquieren menos bienes y servicios.

Segmento socioeconómico: El nivel socioeconómico es la jerarquía que tiene una persona o un grupo con respecto a otro o al resto. Usualmente se mide por el ingreso como individuo y/o como grupo, y otros factores educación y ocupación.

Ensamblar: Unir varios elementos, especialmente piezas de madera, que ajusten entre si perfectamente normalmente haciendo que parte de uno entre en el otro.

Maderol: Líquido para limpieza de muebles que nutre y conserva la belleza natural de la madera, gracias a su fórmula que combina aceites naturales, aceites refinados y otros nutrientes ideales para conservar mueble.

Saneamiento: Es el proceso de curación de la madera para que la polilla no dañe o carcoma la madera.

Chenil: Tela para tapizar por excelencia para tapizar sillones y divanes es muy confortable, estético y agradable a l tacto, tiene un aspecto suave y aterciopelado con diferentes tipos de composiciones y colores. Su uso más habitual es en tapicerías.

Suede: Tela sintética de microfibra 100% lavable es retardante al fuego y es muy resistente

Dicotómicas: son preguntas que se responden con un sí o con un no por lo general se combinan con una alternativa neutral por ejemplo no sabe o no opina.

Politómica: También conocidas como categorizadas presentan varias alternativas para que el encuestado elija la más conveniente

Tipografía: Técnica de imprimir textos o dibujos a partir de moldes en relieve. En tintados se aplican sobre el papel.

Isologo: Es un identificador grafico que sirve para firmar las comunicaciones de la entidad.

Plan de negocios: Es un documento que describe de manera general un negocio y el conjunto de estrategias que se implementaran para su éxito.

Valor Actual Neto (VAN): Es un método de valoración de inversiones que puede definirse como la diferencia entre el valor actualizado de los cobros y de los pagos generados por una inversión.

Tasa Interna de Retorno (TIR): Es una tasa de rendimiento utilizada en el repuesto de capital para medir y comparar la rentabilidad de las inversiones. También se conoce como la tasa de flujo de efectivo descontado de retorno.

Periodo de recuperación (PR): Es un método de valoración de inversiones que mide el tiempo que una inversión tarda en recuperar el desembolso inicial con los flujos de caja generados en el futuro por la misma.

Prueba de liquidez: Es uno de los indicadores de liquidez frecuentemente usados como indicador en la capacidad de la empresa para cancelar sus obligaciones corrientes sin contar con la venta de su existencia