



Escuela de
Diseño

Universidad Politécnica de Nicaragua

Diseño de Productos

Plan de Negocios

“Creación de una empresa de muebles de madera y mdf”

Skarleth Abigail Moreno Narváez

Kenny Giovanni Padilla Hernández

Septiembre 2015



Universidad
Politécnica
de Nicaragua

Sirviendo a la Comunidad

Autores:

Skarleth Abigail Moreno Narváez
Kenny Givanny Padilla Hernández

Tutor:

Luis Carvajal

Agradecimientos

Agradecemos primeramente a Dios quien es que nos da la vida, sabiduría y voluntad. Gracias a Él hemos llegado hasta esta etapa de culminación de estudios.

A nuestros padres que nos dieron su apoyo incondicional durante nuestra vida universitaria, dándonos ánimo y aliento para seguir adelante.

Agradecemos a todos los profesores que a lo largo de la carrera nos han sabido guiar y fomentar los conocimientos que han permitido formarnos como buenos diseñadores de productos, y de manera muy especial al profesor Marcos Díaz que siempre nos brindó su apoyo y conocimiento acerca de la madera.

A nuestros compañeros que nos brindaron ayuda e información con los problemas que se nos presentaron durante toda la carrera.

A nuestro tutor quien nos alentó a ser empresarios y nos dio la orientación para todo el desarrollo de este plan de negocios.

Contenido del resumen ejecutivo

Información de la naturaleza del proyecto

La empresa que creamos lleva el nombre de SK Muebles, este nombre surge de las iniciales de los principales socios que la conforman.

Justificación

La problemática que nosotros encontramos y que pretendemos resolver mediante nuestra empresa, es que Nicaragua no cuenta con empresas que se dediquen a diseñar muebles para espacios pequeños, todos los muebles que se elaboran y se distribuyen aquí en nuestro país son muebles para espacios grandes, siendo este un problema para las familia de clase media (económicamente), ya que por lo general habitan en casas con habitaciones pequeñas en donde los muebles no caben.

Misión

Satisfacer las necesidades de nuestros clientes mediante las mejores soluciones de diseño en muebles de madera y mdf para espacios pequeños, ofreciendo altos estándares de calidad.

Ubicación

Bo. Bertha Díaz, entrada Las Mercedes 1 cuadra al Oeste, 1 cuadra al Norte.
Managua – Nicaragua

Ventajas competitivas

- Estamos constituidos por jóvenes con motivación.
- Nuestros diseños son exclusivos e innovadores.
- Seremos la primera empresa en elaborar muebles de mdf termolaminado en Nicaragua.
- Contamos con dos diseñadores de productos.
- La seriedad de nuestro sitio en las redes sociales, calidad de nuestros diseños y galería fotográfica de nuestros productos será otra de las ventajas diferenciales de nuestra empresa dado a la facilidad de obtención de internet.
- Variedad de texturas en los diseños de nuestros muebles.
- Descripción de productos y servicios

Nuestra empresa se dedicará a diseñar y elaborar muebles de madera y mdf para el hogar. Los muebles que realizaremos serán a la medida, es decir que los muebles se harán por pedidos.

Información de Mercado

La investigación de mercado que realizamos se llevó a cabo en el Residencial Casa Real, la que seleccionamos como nuestro principal grupo meta ya que esta es la más cercana al posible establecimiento de nuestra empresa, además que fue el mercado en el que identificamos una problemática.

Segmento de Mercado: Adultos de 30 a 34 años / Residenciales de Managua.

Producto Estrella: Familia de muebles para sala (mueble de entretenimiento, mesa de centro, estante, librero y esquinero).

Nuestro sistema de plan de ventas está enfocado en una base de datos, las redes sociales y en la creación de una página web en el futuro. Así también guardaremos los datos de cada una de nuestros consumidores en donde estaremos en contacto para confirmar que el pedido o que el mueble que obtuvo es de su satisfacción así también para poderle ofrecer promociones de muebles para su hogar, o empresa.

Información acerca del sistema de producción

El sistema de producción que nosotros utilizaremos consta de cinco fases:

Fase 1: Análisis de la información de la orden de compra o pedido.

Fase 2: Proceso de cortes de materia prima.

Fase 3: Proceso de lijado y acabado.

Fase 4: Armado y detallado.

Fase 5: Pintado y embalaje.

La materia prima que utilizaremos será la madera y el fibran que también es derivado de la madera. Las maquinarias que requerimos son las que comúnmente se utilizan en un taller de madera, además de los equipos y herramientas que se utilizan en oficina.

Información acerca de organización

Nuestra empresa está organizada en cinco departamentos:

1. Departamento de Mercado
2. Departamento de Producción
3. Departamento de Administración

4. Departamento de Finanzas
5. Departamento de Gerencia



La estructura organizacional que nosotros queremos emplear como empresa es la estructura de forma circular, en donde cada uno de los departamentos del cual está conformada nuestra empresa gira entorno a gerencia general, de esta forma hacemos saber que ningún departamento puede funcionar por sí solo, por ende ninguno es más importante que otro incluyendo gerencia general.

Marco legal de la organización

Sociedad Responsabilidad Limitada (Cia&Ltda)

Este tipo de Sociedad está prácticamente diseñada para la constitución de negocios pequeños organizados por familiares en donde existe mucha confianza entre ellos para la administración de la misma. Nosotros decidimos conformar una empresa de compañía limitada ya que somos dos socios los cuales seremos los dueños de la empresa, teniendo así la responsabilidad de asumir cualquier dificultad que pueda surgir en nuestro micro-empresa y también seremos los principales beneficiarios de las utilidades.

Información de contabilidad y finanzas

El proceso contable de nuestra empresa lo llevará un contador conjunto con el gerente general quien será el que tome las decisiones financieras que más convengan a la empresa. El proceso contable se llevará por medio de software siscon.

Para poder echar a andar nuestra empresa necesitamos un saldo inicial de C\$ 250,000.00 de los cuales C\$ 50,000.00 serán aportaciones de los socios y el resto de dinero (C\$ 200,000.00) lo

conseguiremos por medio de un préstamo el cual se pagará en un plazo de tres años con una tasa de 15% mensual sobre capital, tomando en cuenta que la empresa inicia en enero del 2016 y se adquiere este préstamo en esa misma fecha se comenzaría a pagar en febrero 2016.

Se proyectan ventas de C\$ 2355,235.00 en el primer año, en el tercer año (mediano plazo) la cantidad de C\$ 2590,758.50 en cinco años se estima C\$ 2826,282.00

El mayor flujo de efectivo lo tendremos en el mes de diciembre y en el quinto año. Con respecto al estado de resultado nuestra utilidad neta en el primer año será de C\$ 520,487.11, una cantidad de C\$ 576,064.17 a mediano plazo y a largo plazo tendremos C\$ 639,224.56.

Nosotros alcanzaremos el punto de equilibrio vendiendo la cantidad de 8 muebles mensuales de esta forma nuestra empresa no ganará ni perderá. Por eso es que nuestra meta mensual será la venta de más de 8 muebles así nuestra empresa seguirá creciendo y dependiendo de los ingresos podrían comprarse más maquinarias y producir mayores cantidades de muebles.

La creación de SK Muebles es viable por varias razones:

1. Seríamos la primera empresa que elabora muebles de fibran termolaminado, lo que convierte a nuestros muebles productos demandantes.
2. Las utilidades que generará la empresa son bastantes significativas.
3. Tenemos el apoyo de una persona quien nos facilitara el proceso de termolaminado, incluso podría aportar dinero para poder echar a andar la empresa.
4. Somos personas con motivación dispuestos a dar lo mejor para que la empresa funcione como se ha planeado.

Plan de trabajo

ACTIVIDADES	AÑO 2016	AÑO 2018	AÑO 2020
Inicio de la empresa			
Préstamo			
Compra de maquinarias			
Capacitación del personal			
Cancelación del préstamo			

Índice

Capítulo I: Auditoría Personal.....	1
Capítulo II: Introducción al Plan de Negocios.....	2
a. Objetivos de nuestra empresa.....	3
b. Tipo de empresa.....	3
c. Tamaño.....	3
d. Ubicación.....	4
e. Justificación.....	4
f. Misión y Visión.....	5
g. Valores del Empresario.....	5
h. Principios empresariales.....	5
i. Ventajas competitivas.....	6
j. Distingos.....	6
k. Sistema de distribución.....	7
Capítulo III: El Mercado.....	8
a. Objetivos del departamento de mercado.....	8
b. Investigación de mercado.....	11
c. Estudio de mercado.....	12
d. Resumen de resultado estudio de mercado (encuesta número 1).....	23
e. Resumen de resultado estudio de mercado (encuesta número 2).....	30
f. Distribución y puntos de ventas.....	31
g. Promoción del producto y servicio.....	31
h. Fijación y política de precio.....	32
i. Plan de introducción al mercado.....	33
j. Publicidad.....	33
k. Riesgos y oportunidades del mercado.....	34
l. Sistema y plan de ventas.....	35
Capítulo IV: Producción.....	35
a. Objetivos del departamento de producción.....	35
b. Especificaciones del producto.....	36
c. Descripción del proceso de producción.....	38
d. Diagrama del flujo de proceso.....	38
e. Característica de la tecnología.....	40
f. Equipo e instalaciones.....	40
g. Materia e Insumos.....	41
h. Capacidad instalada.....	43

i.	Manejo de inventarios.....	43
j.	Mano de obra requerida.....	44
k.	Procedimientos de mejora continua.....	44
l.	Programa de producción.....	46
Capítulo V:	Administración.....	47
a.	Objetivos del departamento de Administración.....	48
b.	Estructura Organizacional.....	49
c.	Funciones específica por puesto.....	50
d.	Nómina de la empresa.....	54
e.	Capacitación del personal.....	54
f.	Desarrollo del personal.....	55
g.	Administración de los sueldos y salarios.....	56
h.	Evaluación de desempeño.....	57
i.	Relaciones de trabajo.....	58
j.	Marco legal de la organización.....	59
Capítulo VI:	Finanzas.....	60
a.	Objetivos del departamento de finanzas.....	60
b.	Sistema contable de la empresa.....	60
c.	Flujo de efectivo.....	61
d.	Estados financieros proyectados.....	61
e.	Indicadores financieros.....	61
f.	Clasificación de los indicadores.....	62
g.	Supuestos utilizados en las proyecciones financieras.....	62
h.	Sistema de financiamiento.....	62
Anexos.....		64
Anexo 1:	Asesoría Personal.....	64
Anexo 2:	Encuesta número 1 y 2.....	66
Anexo 3:	Diseños SK Muebles.....	68
Anexo 4:	Finanzas.....	71
Manual Empresarial.....		99
a.	Marca grafica.....	101
b.	Construcción de la marca.....	102
c.	Especificaciones de colores.....	103
d.	Especificaciones de tipografía.....	104
e.	Uso incorrecto de la marca.....	105
f.	Papelería.....	106
g.	Aplicación de la marca.....	10

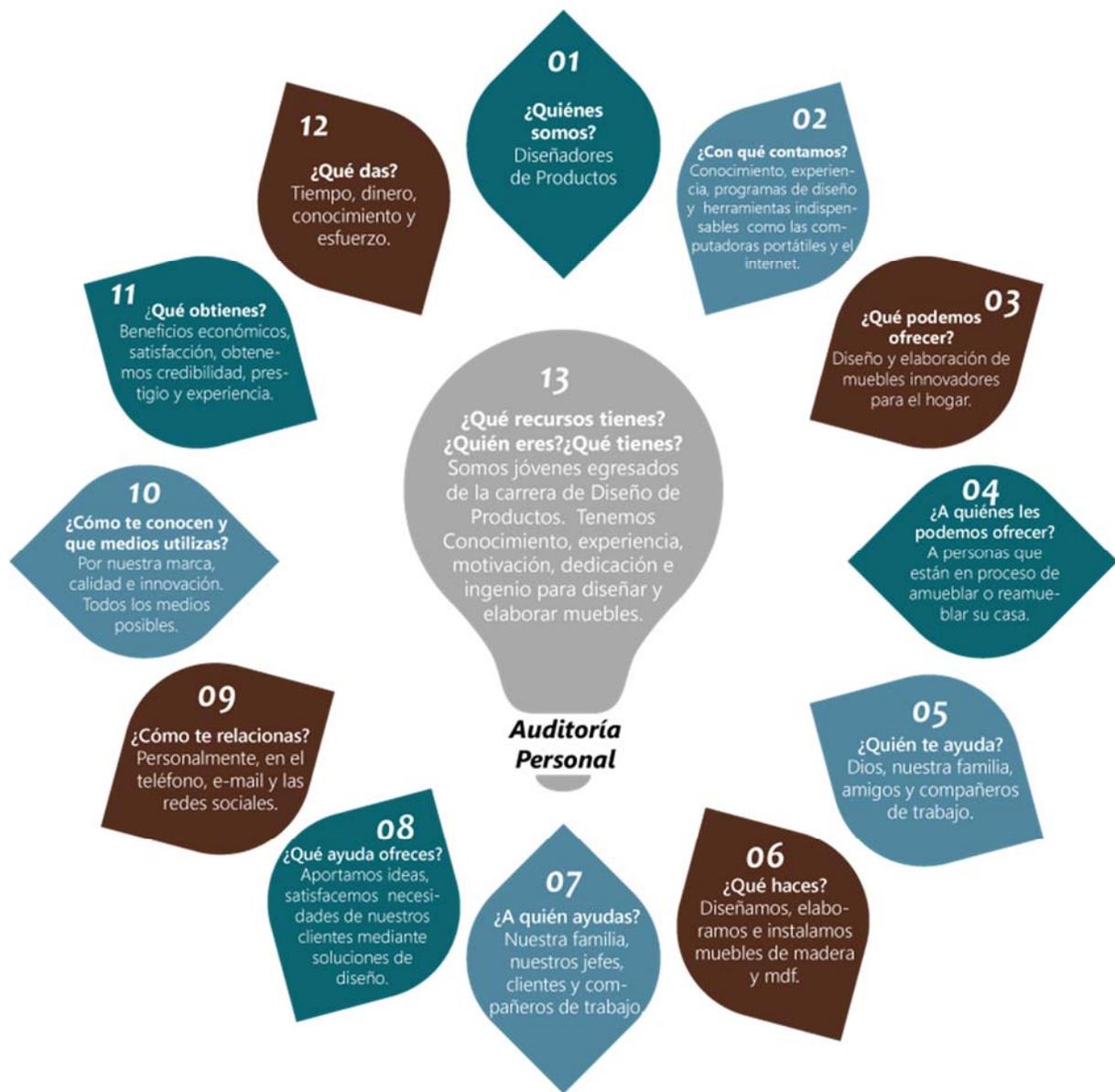
Capítulo I: Auditoría Personal

Introducción

La auditoría personal es un diagnóstico que nos permite conocer la situación actual en la que estamos, que hacemos, quienes somos, con qué recursos contamos ya sea tangible e intangible, cuales son los medios de comunicación que más usamos y cuales queremos utilizar en la creación de una empresa. Este es el primer procedimiento que todo futuro empresario debe de realizar antes de la creación de una empresa o la elaboración de un plan de negocios.

Este proceso de revisión personal es importante ya que además de ayudarnos a conocer la posición actual nos da a conocer el giro que tendrá la empresa, es una forma de ver nuestro pasado y visionarnos en el futuro, qué nos gusta hacer, qué hacemos y qué haremos si decidimos formar una organización.

Mostraremos un gráfico de la auditoria personal que realizamos antes de decidirnos cuál sería el giro de nuestra empresa.



Capítulo II: Introducción al Plan de Negocios

La Introducción al Plan de Negocios tiene como finalidad la descripción de nuestra empresa, que tipo de empresa pensamos crear y como estará clasificada según la Ley de Fomento y Promoción de las PYMES en Nicaragua al momento inscribirla. En esta parte también corresponde plantearnos cuales serán nuestros propósitos, misión y visión que tenemos con nuestra empresa

a crear, además de los valores que poseemos como empresarios que influirán en los principios de este nuevo negocio.

Objetivos de nuestra empresa

Objetivo General:

Satisfacer necesidades de nuestros futuros clientes a través de nuestros servicios de diseño, elaboración y distribución de muebles de madera y mdf, creando así con dicha empresa oportunidades de empleo y de desarrollo para nuestro país.

Objetivos Específicos:

- Diseñar muebles innovadores que suplan satisfactoriamente las necesidades de nuestros clientes.
- Crecer no solo en números sino en experiencia y conocimientos.
- Brindar calidad, comodidad y ergonomía en cada uno de nuestros productos.
- Ser una empresa reconocida por el buen servicio de diseño que brindamos a nuestros usuarios.
- Efectuar estudios de mercado para establecer el ámbito donde se pueden distribuir y comercializar nuestros productos, de esta manera poder identificar potenciales clientes para la empresa.
- Implementar un plan de trabajo en el cual se practique el trabajo en equipo.
- Apoyar y promover las ideas de cada uno de los trabajadores de nuestra empresa.
- Motivar y capacitar al personal para lograr un mejor resultado en nuestros diseños.

Tipo de empresa

Empresa del sector productivo, específicamente pequeña industria.

Tamaño

Micro-empresa

Se define como Micro Empresa o Pequeña Empresa a aquella empresa que opera una persona natural o jurídica bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial, y que desarrolla

cualquier tipo de actividad de producción o de comercialización de bienes, o de prestación de servicios. En este caso nosotros pertenecemos a los micros empresas ya que somos una organización que está iniciando en el cual no cuenta con un gran capital ni un gran número de trabajadores.

Ubicación

Bo. Bertha Díaz, entrada Las Mercedes 1 cuadra al Oeste, 1 cuadra al Norte.
Managua – Nicaragua

Justificación

Nosotros hemos decidido crear esta empresa, primeramente para generar ingresos, empleos y también para fomentar a las personas a consumir productos de nuestro país, que estos también pueden tener la misma calidad de otros que son importados. La problemática que nosotros encontramos y que pretendemos resolver mediante nuestra empresa es que Nicaragua no cuenta con empresas que se dediquen a diseñar muebles para espacios pequeños, todos los muebles que se elaboran y se distribuyen aquí en nuestro país son muebles para espacios grandes, siendo este un problema para las familia de clase media (económicamente), ya que por lo general habitan en casas con habitaciones pequeñas en donde los muebles no caben. Nosotros también queremos suplir la necesidad en los residenciales ya que actualmente las casas se están construyendo bastantes sobrias y pequeñas.

No solo pretendemos diseñar y fabricar muebles para espacios pequeños sino que también queremos ser una empresa que se dedique a hacer muebles a la medida, por lo general las personas van a los centros comerciales a comprar muebles y el tamaño de los muebles es un tamaño estándar y muchas veces como ya lo habíamos mencionado los muebles no son muy bien adaptados en el espacio en que se piensa poner, es ahí donde nosotros queremos llegar y realizar muebles a la medida o como muchas veces se dice por encargo, para eso amerita llegar al local medir los espacios y observar que otros tipos de muebles están siendo usados para así poder proponer y diseñar un mueble sea muy bien combinado con los otros.

Nosotros no solo queremos utilizar la madera en si como materia prima sino que queremos usar el fibran (mdf) que se deriva de la madera que es una alternativa para la creación de muebles con una reducción del costo, sabemos también que la legalización de la madera en Nicaragua no está muy bien que digamos y esta es una alternativa para dejar la dependencia de la madera y utilizar nuevos retos con respecto a la utilización de otras materias. Más adelante estaremos

especificando a que nos referimos cuando hablamos de fibran o mdf ya que sabemos que no es un lenguaje no muy usado ni muy conocido por todos, este material es muy interesante para trabajar dado a la facilidad de obtención y las diferentes formas que se pueden crear con este.

Misión

Satisfacer las necesidades de nuestros clientes mediante las mejores soluciones de diseño en muebles de madera y mdf para espacios pequeños, ofreciendo altos estándares de calidad.

Visión

Ser líder en diseño y elaboración de muebles de madera y mdf empleando las más modernas tecnologías.

Valores del Empresario

Responsabilidad/ Puntualidad/ Actitud de Servicio / Excelencia/ Integridad

- **Responsabilidad**, este valor influye bastante en los principios de nuestra empresa ya que somos personas consciente de nuestros actos, capaces de responder positivamente a cualquier circunstancia que se nos presente.
- **Puntualidad**, por medio de esta actitud podemos dar a conocer nuestra personalidad de carácter, orden y eficacia, pues practicando este valor estamos respetando al tiempo de los demás y dándonos a conocer como personas responsables y de buena confianza.
- **Actitud de Servicio**, es la capacidad que nos hace ser amables con disposición al trabajo, preocupados por el bienestar total de nuestros clientes empezando por el respeto, escucha y calidad.
- **Excelencia**, tratamos de hacer nuestros labores de la mejor forma posible logrando así una elevada calidad, estima y aprecio con el resultado de nuestro producto final.
- **Integridad**, este valor implica rectitud, bondad, honradez y confianza. Nosotros somos personas que hacemos siempre el bien, nos expresamos claramente y cuando se hace una promesa tenemos la intención de cumplirla.

Principios empresariales

- Respeto hacia nuestros clientes y empleados.

- Mantendremos un ambiente óptimo para trabajar.
- La seguridad es muy importante para nosotros, por eso exigiremos cumplir con las normas de seguridad laboral.
- Somos un grupo responsable con la sociedad.

Ventajas competitivas

Ventajas de nuestra empresa

- Estamos constituidos por jóvenes con motivación.
- Hacemos diseños exclusivos ya sea por una línea o familia de productos o por pedidos de nuestros clientes.
- Contamos con dos diseñadores de productos con conocimiento y experiencia en la creación de muebles de madera.
- Poseemos un proceso productivo eficiente que nos permitirá reducir costos y por ende - vender a precios más bajos.
- Contamos con una ubicación accesible en donde los clientes podrán adquirir de manera fácil sus pedidos.
- Contamos con una marca distintiva, que nos ayudara a posicionarnos en el mercado.
- Contamos con un socio estratégico que nos ayudará en el proceso de termo laminado de muebles de mdf.
- Contamos una buena atención de servicio para nuestros clientes.
- Contamos con herramientas tecnológicas esenciales para el proceso de investigación en el diseño (computadoras portátiles e internet).
- La seriedad de nuestro sitio en las redes sociales, calidad de nuestros diseños y galería fotográfica de nuestros productos será otra de las ventajas diferenciales de nuestra empresa dado a la facilidad de obtención de internet.

Ventajas de nuestros productos

- Innovación, los productos que ofrecemos son exclusivos.
- Algunos de nuestros muebles son elaborados con mdf (fibran) lo que lograra minimizar costos en comparación a los muebles de madera.
- Elaboramos productos de fibran termo-laminado con un sin número de texturas y colores.
- Ofrecemos altos estándares de calidad.

Distingos

Servicios postventa

Los servicios post venta son muy importantes para el crecimiento de mejora continua de nuestra empresa tiene como fin asegurar la compra regular o repetida de nuestros productos, la opinión de nuestros clientes es esencial. Estaremos en contacto con cada uno de nuestros clientes para solicitarle información acerca de nuestros muebles (opinión, quejas y sugerencias) para así saber en qué ámbito podemos mejorar para hacer cambios correspondiente a lo que demanden los usuarios.

Los servicios de postventa que brindaremos son:

- **Psicológicos**, entre los cuales encontramos llamadas al cliente para preguntarle si recibió a tiempo el producto, como les pareció el producto, entre otros.
- **Promocionales**, contaremos con este servicio en el cual permite constatar a nuestros clientes y ofrecerles descuentos y promociones.
- **De seguridad** tales como: instalación, mantenimiento y reparación, si es necesario. Por medio de este sistema nos aseguramos que el cliente no tenga ningún problema con respecto al producto que ha sido vendido. También contamos con una política de devolución y de garantía.

Sistema de distribución

Nuestros productos serán vendidos a un comercio minorista, es decir que nosotros mismos nos ocuparemos de vender y de asegurarnos la interacción de nuestros productos con el cliente, es decir, que estaremos en contacto con el mercado y no tendremos a otra empresa para que se ocupe de vender y distribuir nuestros productos. Además lo que nosotros vendemos no es tan solo diseño sino que también exclusividad y es necesario el contacto directo con nuestros clientes para así sacar la mayor información posible para poder proponer ideas de productos innovadores que se adapten con necesidades específicas de cada uno de los clientes que soliciten nuestros servicios.

Nosotros tendremos un espacio en el mismo taller en donde se exhibirán algunos de los muebles que nosotros elaboramos para así poder mostrar al público lo que nosotros ofrecemos. Estamos conscientes que este método de dirigirnos a un comercio minorista podría ser cambiado conforme al crecimiento de la empresa.

Cada producto que elaboremos tendrá su debida publicidad y si es conveniente según el programa de ventas tendría su promoción y su garantía.

También contaremos con un servicio de entrega a domicilio, este servicio se da en el caso en que el cliente no pueda llevarse por cuenta propia el producto vendido, aplican restricciones. Los gastos de este servicio serán tomados en cuenta en el precio final del mueble.

Garantía

La garantía acredita y asegura la calidad del producto durante un determinado periodo. La garantía que nosotros ofrecemos es por algún desperfecto que no fue ocasionado por el cliente, por lo general esta garantía ocurre cuando nuestro cliente se lleva el pedido a su casa y encuentra una pieza del producto defectuosa, nosotros procedemos a cambiársela.

La garantía que nosotros ofrecemos es de 1 a 2 años dependiendo del producto y de sus materiales ya que si el mueble es elaborado con madera la garantía será de más de 2 años.

Capitulo III: El Mercado

El mercado es un organismo que permite que los vendedores y los demandantes (compradores) realicen un vínculo comercial con el fin de realizar acuerdos o intercambios.

El estudio del mercado es un método que ayuda al vendedor a conocer a sus clientes actuales y potenciales, de tal forma que al conocerlo podamos entender mejor sus gustos y preferencias así como su ubicación, clase social, educación y ocupación, entre otros aspectos, para poder así crear y ofrecer nuevos productos que se adapten a sus preferencias y necesidades logrando así la satisfacción plena de dichos clientes.

Toda la información adquirida en el estudio de mercado nos permite fijar actividades de la empresa en las cuales podremos establecer el precio, las promociones, las distribuciones y las ventas de nuestros bienes y servicios.

Objetivos del departamento de mercado

Objetivos a corto plazo

El corto plazo comprende los primeros 12 meses desde la formación de la empresa. En este periodo pretendemos establecernos en el mercado por medio de publicidad sobre el producto, para así darnos a conocer y así permitir el crecimiento gradual de nuestra empresa. También estableceremos el segmento de mercado en el cual nos enfocaremos como producto estrella.

En términos cuantitativos se pretende atender a un número de 120 clientes que equivalen al 18.79% de nuestro público objetivo en el Residencial Casa Real, en el cual se venderán:

37 Muebles de entretenimiento
32 Mesas de centro
25 Libreros
23 Esquineros
23 Gabinetes de cocina
18 Mueble para pantry
22 Estantes de cocina
17 Camas
16 Cómodas
22 Muebles de lavabo
17 Estantes para baño

Todas estas estimaciones con una cantidad de C\$2355,235.00

Objetivos a mediano plazo

El mediano plazo está comprendido durante 3 años, nuestro objetivo principal a lograr en este periodo es el reconocimiento en el mercado, ser considerado una de las empresas competitivas en el mundo de la transformación de la madera y mdf, innovando en cada uno de nuestros productos y servicios para obtener un mayor crecimiento económico. En esta etapa se pretende haber recuperado la inversión total que se realizó al montar la empresa.

En términos cuantitativos se espera atender 240 clientes potenciales más los 120 clientes atendidos en el primer año que equivalen al 48.32% de nuestro mercado meta, en cual se venderán:

117 Muebles de entretenimiento
101 Mesas de centro
79 Libreros
72 Esquineros
72 Gabinetes de cocina
57 Mueble para pantry
69 Estantes de cocina
54 Camas
50 Cómodas
69 Muebles de lavabo
54 Estantes para baño

Estas estimaciones equivalen a la cantidad de C\$5063755.25 (segundo y tercer año) más C\$2355,235.00 (primer año) con un total de C\$7418,990.25.

Objetivos a largo plazo

El largo plazo está comprendido en 5 años, se pretende ya para esta esta etapa garantizar mejores maquinarias que faciliten el trabajo para poder producir más producto conforme a la demanda de nuestro público meta.

En términos cuantitativos se espera obtener una cantidad de 740 clientes en los 5 años, en este caso es como cubrir todo un residencial en número de clientes en el cual se venderán un total de:

204 Muebles de entretenimiento

176 Mesas de centro

138 Libreros

127 Esquineros

127 Gabinetes de cocina

99 Mueble para pantry

121 Estantes de cocina

94 Camas

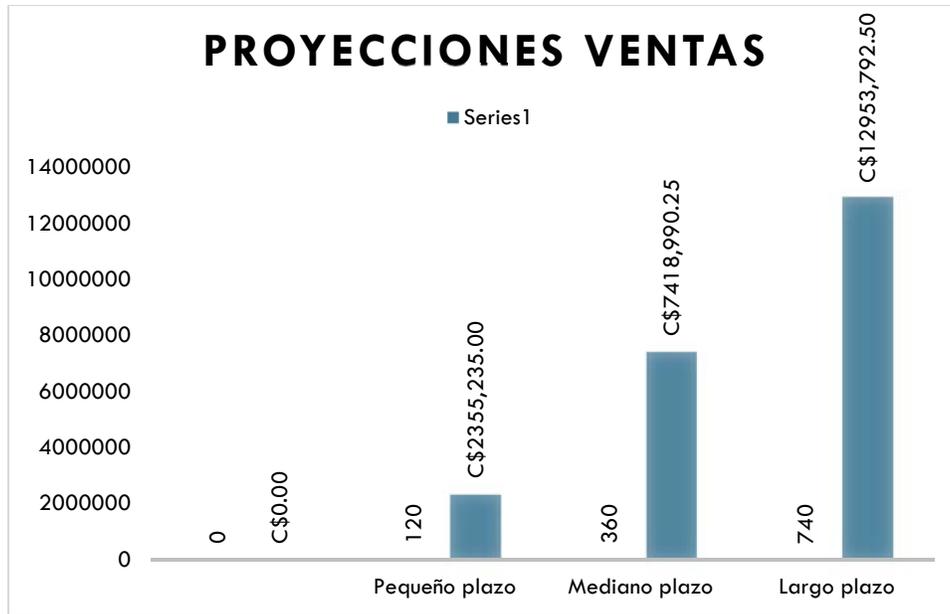
88 Cómodas

121 Muebles de lavabo

94 Estantes para baño

Estas estimaciones equivalen a la cantidad de C\$1295,3792.50, toda esta cifra incluye la cantidad equivalente a corto, mediano y largo plazo.

Aquí mostramos un gráfico acerca de las proyecciones que nosotros pretendemos cubrir en el corto, mediano y largo plazo. Como podremos observar la serie 1 de color verde hace referencia de la cantidad de clientes que pretendemos atender, también está la serie 2 de color naranja que se refiere a las estimaciones referentes a la cantidad de dinero en moneda de córdoba.



La estrategia que utilizaremos para lograr esta venta será la elaboración una base de datos de los clientes potenciales interesados en nuestros productos, en cual podamos brindar información por medio de correo electrónico o bien se pueda transmitir a través de llamadas telefónicas las promociones y ofertas de productos que ofrecemos. Esta base de datos podría incluir personas relacionadas con empresas constructoras en el cual estén interesadas en la elaboración de muebles de sala y de cocina de las residencias que dicha empresas construyen.

Investigación de mercado

Nosotros nos limitamos a hacer una investigación de mercado a una sola residencia debido al tiempo que requerimos, pero nuestro objetivo es ofrecer nuestros servicios a varios residenciales con casas pequeñas. Mediante la investigación pudimos encontrar distintas compañías constructoras en el cual nos podemos aliar para que ellos puedan ofrecer sus servicios con valor agregado que es el de entregar construcciones de casas ya amuebladas como lo es los muebles de cocina (pantry y gabinete), muebles de dormitorios (closet o armarios), entre otros todo dependiendo de las preferencias de los clientes.

Las compañías constructoras con las que tenemos posibilidades de asociarnos son:

INNICSA

LFD Arquitectos & Ingenieros, S.A

La investigación de mercado que realizamos se llevó a cabo en el Residencial Casa Real, la que seleccionamos como nuestro principal grupo meta ya que esta es la más cercana al posible

establecimiento de nuestra empresa, además que fue el mercado en el que identificamos una problemática.

El residencial está ubicado en una zona segura y tranquila de la capital, estratégicamente situada en el kilómetro 9.5 a tan solo 2 minutos del Aeropuerto Internacional Augusto César Sandino, esta urbanización se encuentra después de los límites de la Colonia Unidad de Propósito. Quienes habitan en este residencial son personas de clase media y clase media alta.

Residencial Casa Real está dividida en tres etapas:

Primera Etapa: 235 viviendas

Segunda Etapa: 240 viviendas

Tercera Etapa: 270 viviendas

Con un total de 745 viviendas, nosotros tomamos el 10% de esta cantidad para realizar la encuesta y así obtener información más real de lo que requiere el mercado; este 10% equivalen a 75 personas.

La encuesta que realizamos está compuesta por un cuestionario de preguntas cerradas (ver encuesta en anexos).

Nosotros decidimos realizar dos tipos de encuestas:

La primera va dirigida a jóvenes y adultos esta con el objetivo de informarnos cuales serían nuestros principales clientes (edad), cuan a menudo comprarán un mueble, cuanto están dispuesto a pagar pero sobre todo cuales de los tipos de muebles son los que más se compran, esto nos parece importante conocer, ya que de acuerdo al resultado de este nosotros tomaremos la decisión de qué tipo de muebles nos enfocaremos más, ya que este es el que se mueve más y por ende es el que más nos interesa. Esto no quiere decir que exclusivamente nos dedicaremos a producir solo un tipo de mueble, sino que este será el que más produciremos.

La segunda encuesta depende del resultado de la primera encuesta, esta va dirigida a nuestros principales clientes y esta recoge información más exacta sobre las preferencias y gustos de nuestro segmento de mercado.

Estudio de mercado

Análisis e interpretación de las encuestas

Encuesta número 1

El tamaño de la muestra de la primera encuesta fue de 74 encuestados, de los cuales 40 fueron mujeres y 34 fueron hombres.

Entre la población encuestada se encontró que el 26% tenía entre 30 a 34 años de edad, seguidos por un 18% en el rango de 25 a 29, luego tenemos 16% entre 20 a 24 con igual porcentaje entre las edades de 35 a 39 años; después un 15% siendo mayor de 40 años y el 9% restante corresponde a las edades de 16 a 19. Del total de los encuestados el 100% son empleados.

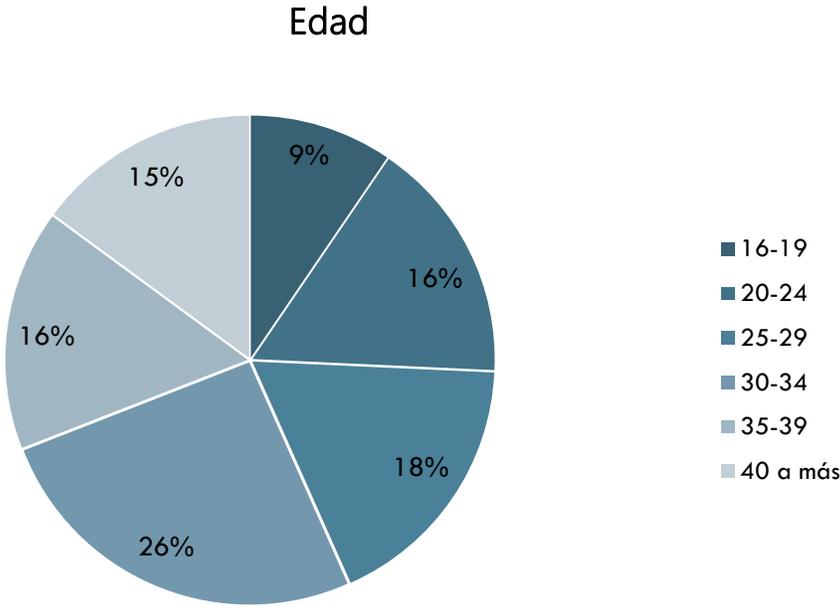


Ilustración 1

La mayoría de los encuestados tienen personas dependientes a su cargo, de los cuales el 53% tienen hijos, un 28% no tienen personas dependientes y la minoría con 19% tienen a sus padres. Eso implica que el 72% además de comprar muebles para ellos, son posibles clientes en la compra de muebles para las personas dependientes a su cargo.

Personas dependientes a su cargo

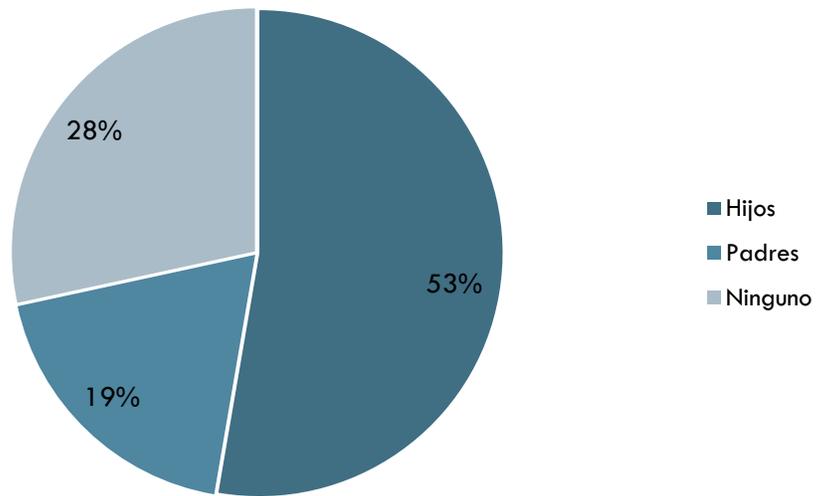


Ilustración 2

La mayor parte de los encuestados viven en casa propia 47% como se muestra en la ilustración 3.

Residencia

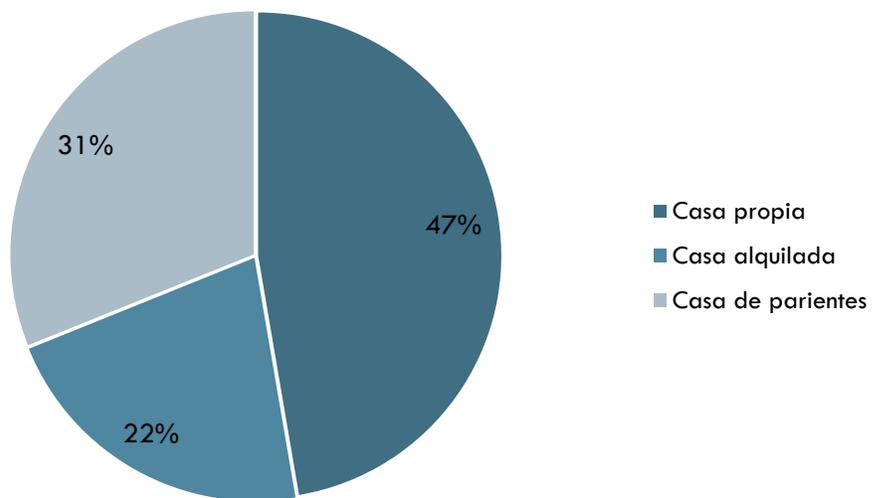


Ilustración 3

En cuanto a la situación laboral 100% de los encuestados marcaron ser empleados, en el cual el 27% obtiene un promedio mensual entre C\$26,500 a C\$29,500, seguido por un 14% entre las cantidades de C\$12,500 a C\$15,500 al igual de los que reciben C\$19,500 a C\$22,500, un 9% recibe entre C\$5,500 a C\$8,500, un 8% entre C\$16,000 a C\$19,000, seguido por un 8% de C\$23,000 a C\$26,000, el 5% recibe C\$30,000 a C\$33,000, un 7% los que reciben entre C\$9000 a C\$12000 y el 8% de los encuestados prefirió no marcar su ingreso económico.

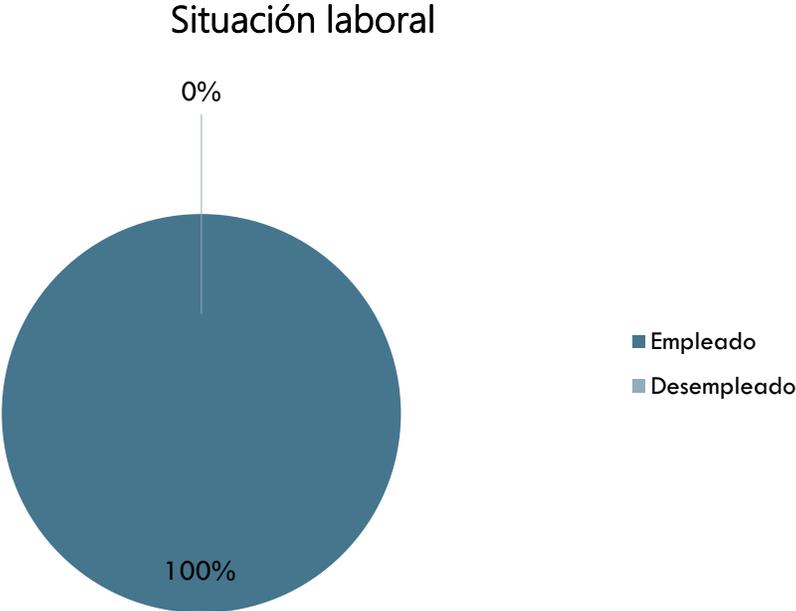


Ilustración 4

Ingresos promedios

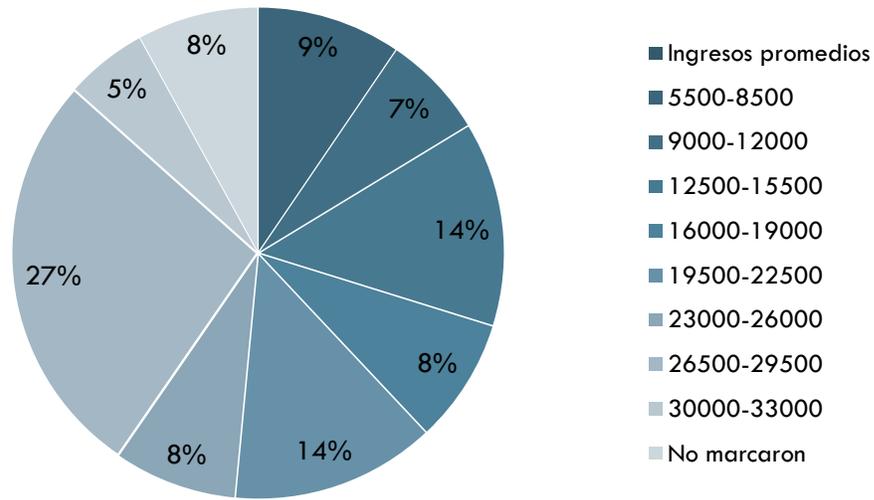


Ilustración 5

Un 47% de la totalidad de los encuestados tiene en su vivienda los espacios de sala, comedor, cocina, dormitorio y baño. En cuanto a los que tienen sala, cocina, dormitorio y baño corresponde a un 27%; también encontramos personas que cuentan únicamente con los espacios de sala, dormitorio y baño, estos equivalen a un 12% y por ultimo un 14% que pertenece aquellos que solo cuentan con dormitorio que por lo general son personas que viven en casa de sus familiares.

¿Cuáles son los espacios que tiene usted en su vivienda?

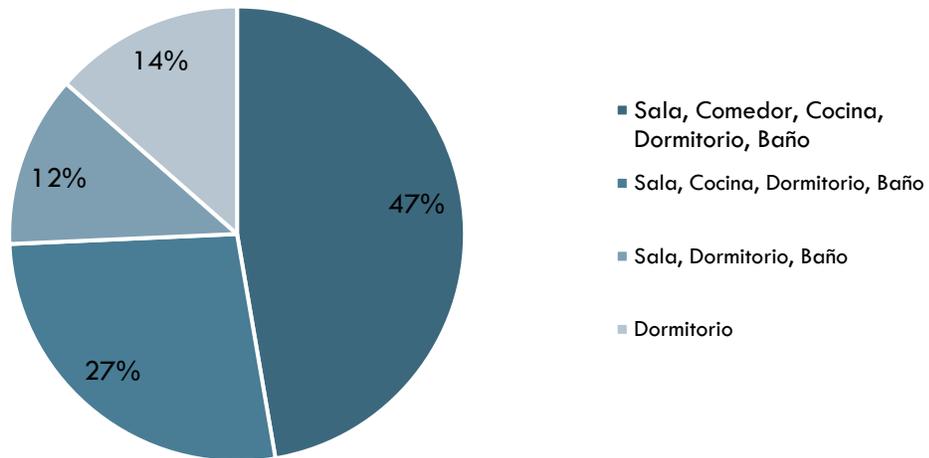


Ilustración 6

El 100% de las personas encuestadas usa muebles de madera y mdf, este es un dato muy significativo para nosotros ya que esto nos demuestra que nuestra empresa es factible debido a la demanda del mercado.

¿Usa usted muebles de madera o mdf?

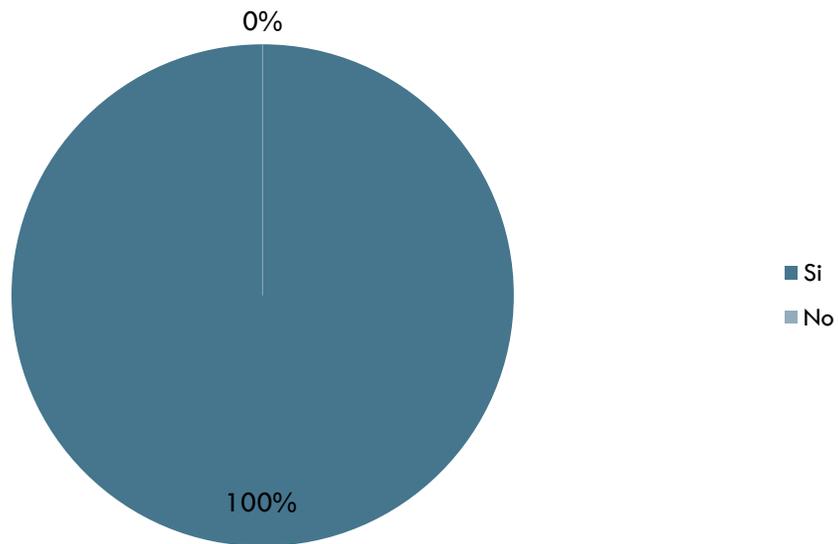


Ilustración 7

Mediante la información de la encuestas pudimos darnos cuenta que el 42% de las personas encuestadas compra con más frecuencia los muebles para sala, seguido por los muebles de dormitorios con un porcentaje de 26%, el 13% corresponden a los muebles de exterior, con 11% los muebles de cocina y por ultimo con 8% los muebles para baños.

¿Qué tipos de muebles compra con más frecuencia?

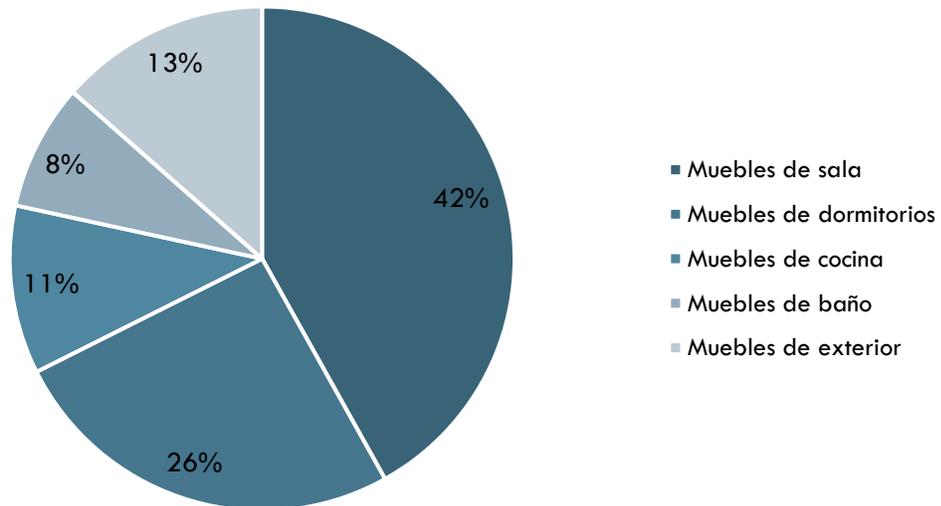


Ilustración 8

Con respecto a la frecuencia en la compra de los muebles el 47% de los encuestados compran muebles en un intervalo de 2 a 5 años, el 35% de 6 años a más y por último están los que compran muebles anualmente con un porcentaje de 18.

¿Con qué frecuencia compra estos muebles?

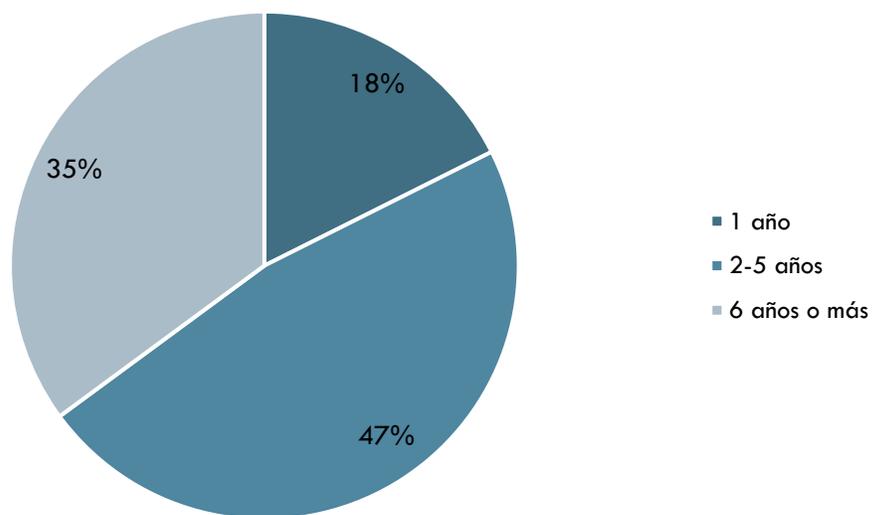


Ilustración 9

Al momento de comprar un mueble 49% de los encuestados toman en cuenta la calidad, el 27% toman en cuenta el precio, 16% el diseño y por ultimo 8% toma en cuenta la marca del mueble.

¿Al momento de comprar o elegir un mueble demadera o mdf que es lo primero que toman en cuenta?

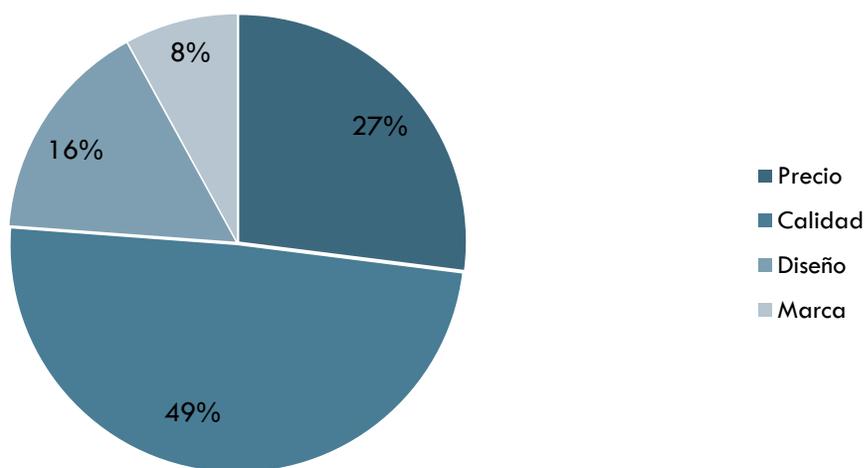


Ilustración 10

En cuanto los estilos, 34% de los encuestados prefieren los muebles estilo moderno, 30% estilo antiguo, 19% prefiere el estilo moderno colorido y por ultimo con 17% están los que prefieren el estilo minimalista (menos es mas). Siguiendo con las preferencias de los encuestados el 35% les gustaría que sus muebles fueran complementados con vidrio, el 24% optaron por la casilla de no complementar sus muebles con ningún otro material que no sea madera o mdf, el 22% les gustaría que llevarsen cuero, el 20% prefirió el metal.

¿Qué estilos de muebles prefiere?

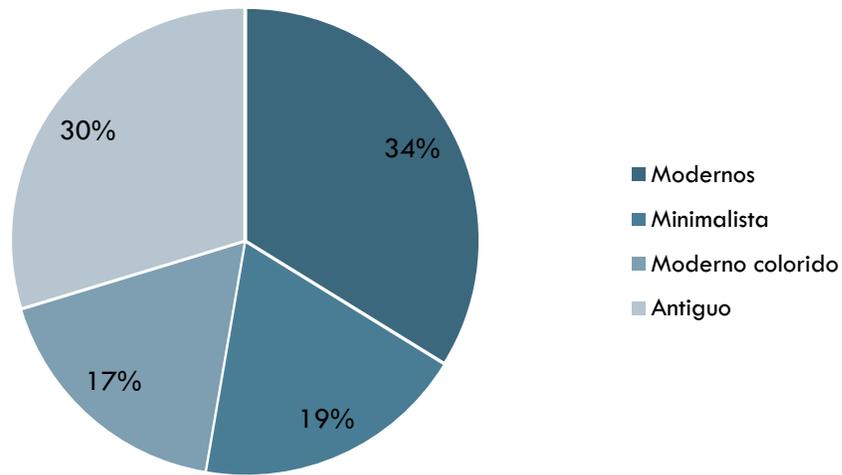


Ilustración 11

¿Qué otro material le gustaría utilizar para complementar sus muebles de madera o mdf?

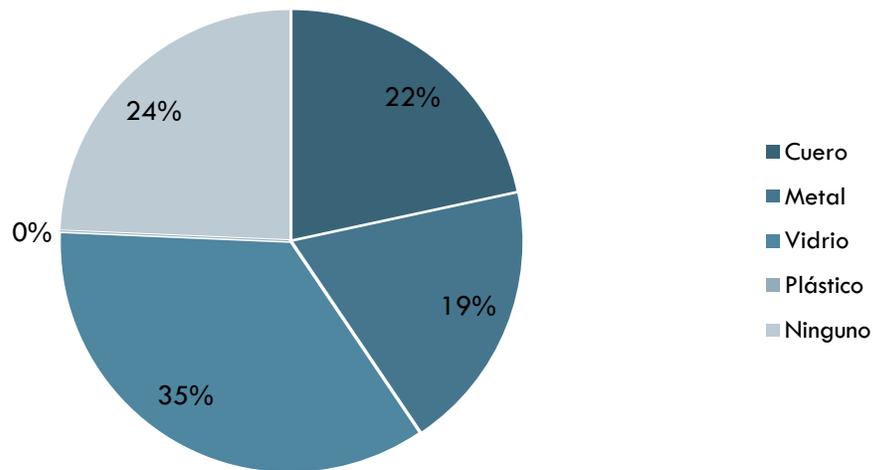


Ilustración 12

El sitio preferido para adquirir los muebles es el taller de madera con 41%, seguido por la casa distribuidora con un 27%, luego le sigue el centro comercial con 24% y con 8% el mercado.

¿Cuál es su sitio preferido para adquirir sus muebles?

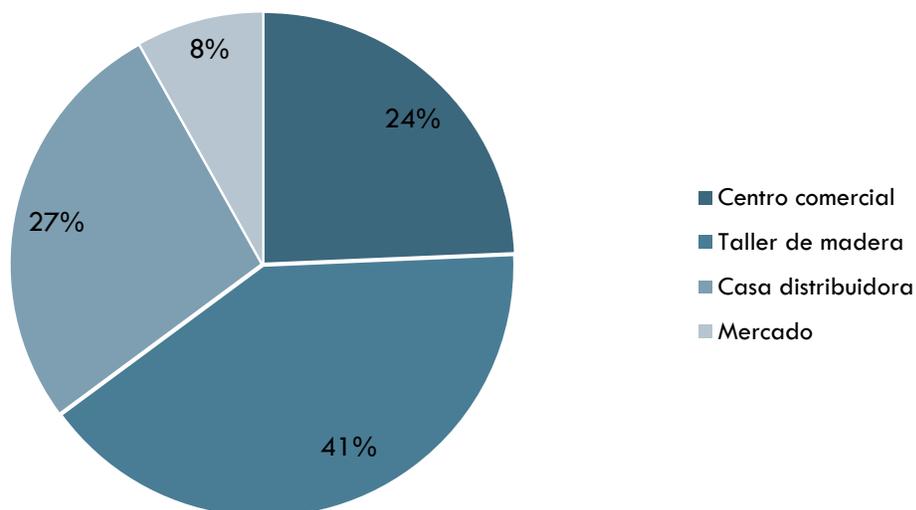


Ilustración 13

Respecto al promedio de pago el 31% encuestados pagarían por sus muebles 360\$ a 510\$, seguido por 28% los que pagarían 520\$ a 670\$, el 26% de 200\$ a 350\$ y por último el 15% pagarían 680\$ a más.

¿Cuánto es el promedio de pago que realizaría en la compra de madera y mdf?

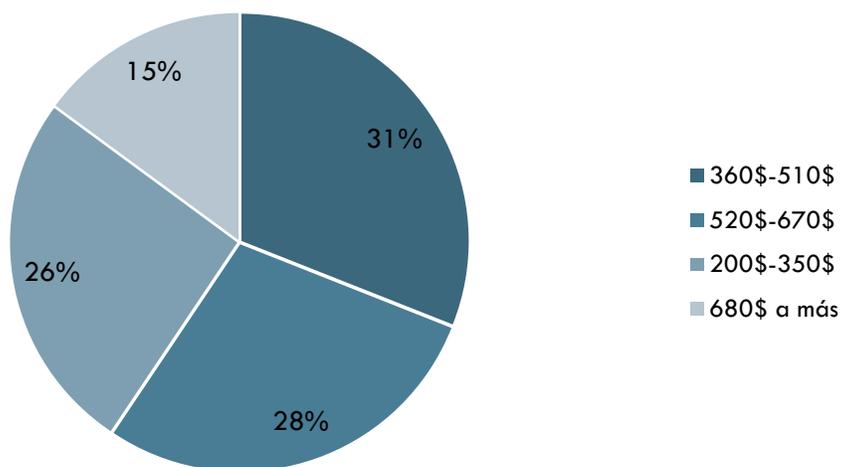


Ilustración 14

Por último el 100% de los encuestados estarían dispuestos a comprar una nueva marca de muebles de madera y mdf.

¿Estaría dispuesto a comprar una nueva marca de muebles de madera o mdf?

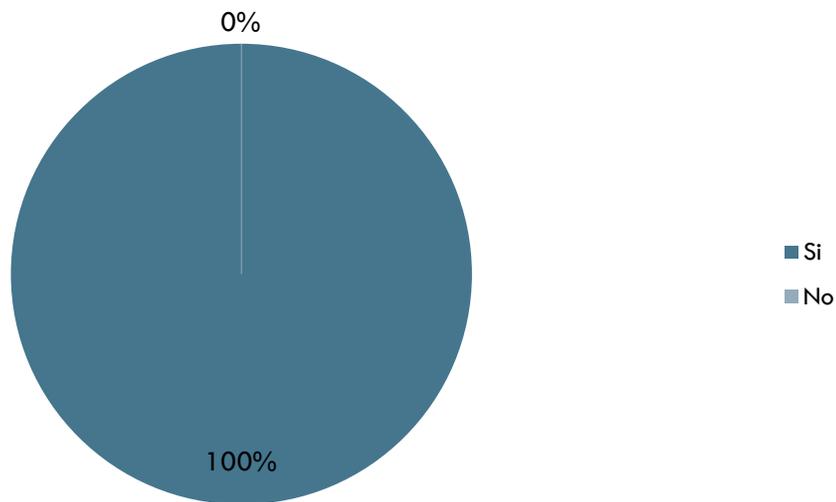


Ilustración 15

Resumen de resultado estudio de mercado (Primera Encuesta)

Nosotros teníamos pensado trabajar con muebles de dormitorio para jóvenes, pero por medio del estudio de mercado podemos darnos cuenta de la realidad, y es que los muebles que con más frecuencia se compran son los de sala y los posibles clientes o consumidores en la compra de estos muebles son los adultos entre las edades de 30 a 34 años, tomando en cuenta que estas personas trabajan y tienen un promedio de pago mensual entre \$520 a \$670 que estarían dispuestos a comprar nuestros muebles. Por medio de este estudio hemos definido:

Segmento de Mercado: Adultos de 30 a 34 años

Producto Estrella: Familia de muebles para sala

Como ya habíamos mencionado la segunda encuesta fue dirigida específicamente a nuestro segmento de mercado con preguntas cerradas a cerca de nuestro producto estrella: muebles de sala. La cantidad de muestra fue de 30 personas entre las edades de 30 a 34 años de edad.

Entre las personas encuestadas se encontró que el 60% de las personas tienen salas de entretenimiento entre 3x3m y 3x4m y el 40% tiene salas entre los 4x4m y 5x4m lo que indica que la mayoría tiene salas no tan grandes ni tan pequeñas pero podemos observar así como hay salas pequeñas también hay salas con una medida bastante considerada (grande) como se ve en la siguiente ilustración:

¿Cuánto mide tu sala?

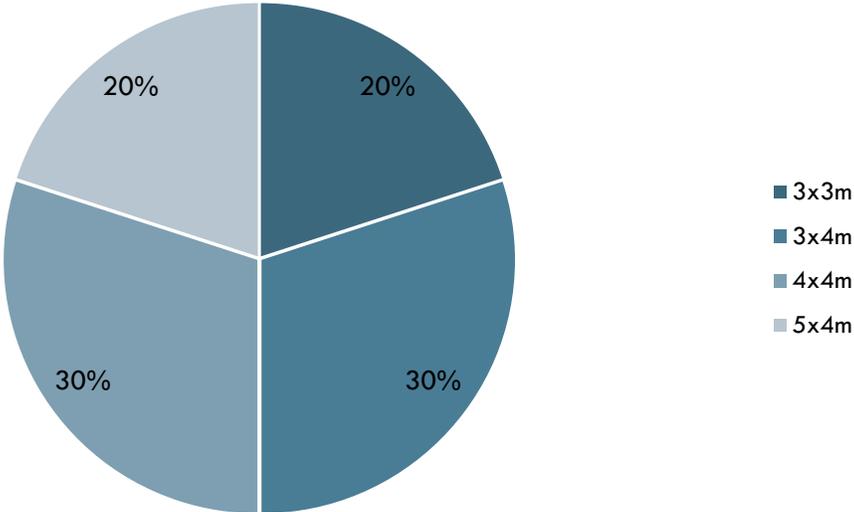


Ilustración 16

También se encontró que los muebles que más utilizan en sus salas son los muebles de entretenimiento, mesa de centro y estante con un 40%; el 30% de estas personas solo tienen muebles de entretenimiento, un 24% tienen muebles de entretenimiento, mesa de centro, estante y librero; 3% usan mueble de entretenimiento, mesa de centro y esquinero; y por último existe otro 3% que equivalen a las personas que usan o tienen mueble de entretenimiento, mesa de centro, estante, librero y esquinero.

¿Qué muebles de madera o mdf tiene en su sala?

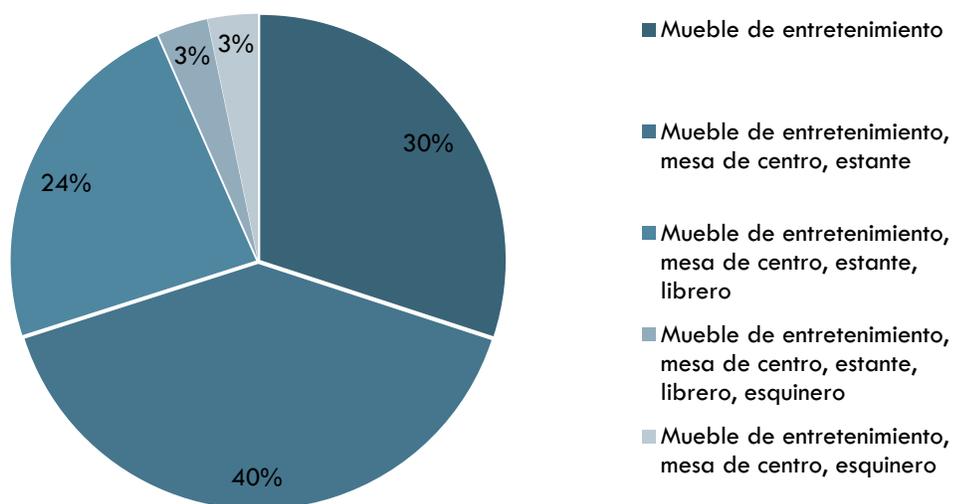


Ilustración 17

De acuerdo a cuales son los muebles que ellos comprarían o les gustaría usar se encontró que el 47% les gustaría los muebles de entretenimiento, mesa de centro, estante, librero y esquinero; un 20% les gustaría los muebles de entretenimiento, mesa de centro, estante y librero; un 13% prefieren los muebles de entretenimiento, mesa de centro y estante; están los que prefieren muebles de entretenimiento mesa de centro y esquinero con un 13% igual que el anterior; luego le sigue aquellos que prefieren solamente los muebles de entretenimiento con un 7%.

¿Qué muebles de sala le gustaría usar?

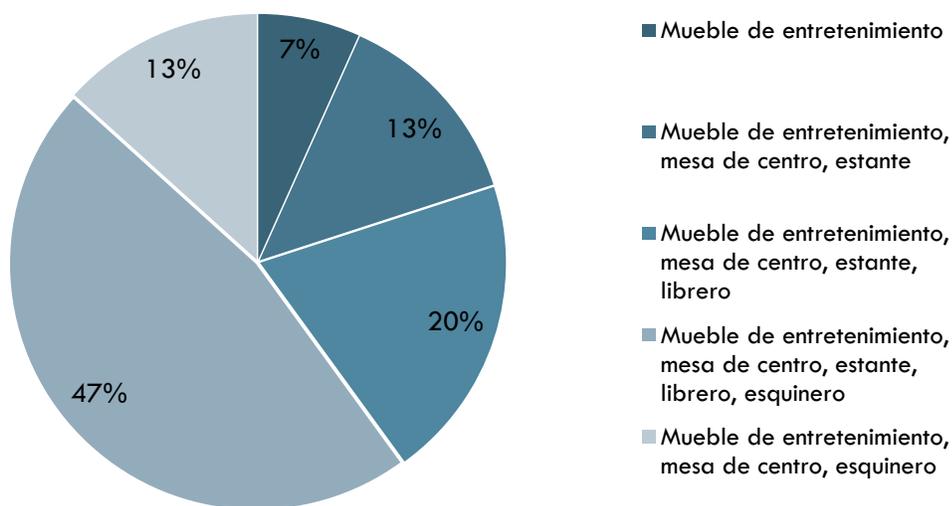


Ilustración 18

Con respecto al tamaño de los muebles, la mayoría prefieren muebles medianos con un 60%; un 27% prefieren muebles grandes mientras, un 13% prefieren los muebles pequeños.

¿Qué tamaño de muebles de entretenimiento prefieren?

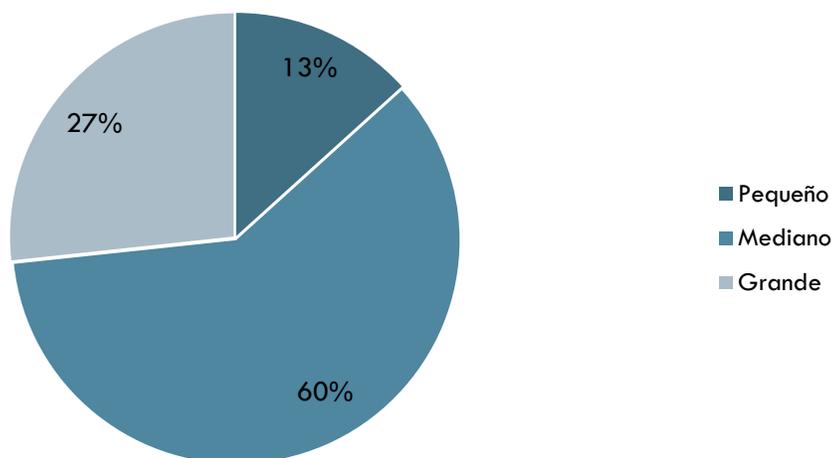


Ilustración 19

También nos interesaba saber qué forma tendrían que tener los muebles y el resultado fue que la gran mayoría prefiere los muebles cuadrados, un 13% prefieren los muebles en forma circular y un 7% les gustaría tener muebles no tradicionales de forma triangular.

¿Qué forma preferirías que tuvieran tus muebles de sala?

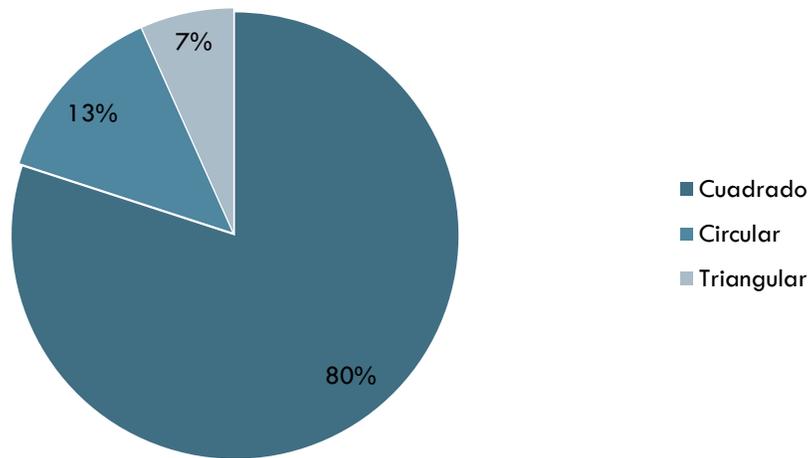


Ilustración 20

Los colores son de gran importancia en un producto, estos definen la personalidad de una persona. Aunque el diseño del mueble sea muy bueno pero si este no tiene el color adecuado o preferido del cliente no va a ser vendido. Los resultados que obtuvimos en esta pregunta fueron algo variado pero la mayoría de las personas prefieren que sus muebles sean natural del color de la madera esto corresponde a un 43% de las 30 personas que encuestamos, el 26% prefieren colores neutro como el blanco y el negro estos los hacen ser muebles elegantes y minimalista, un 7% prefiere que sus muebles sean de color verde al igual del porcentaje del color rosa, azul y purpura un 3% marco la casilla del color amarillo.

¿Qué colores te gustaría que tuvieran tus muebles de sala?

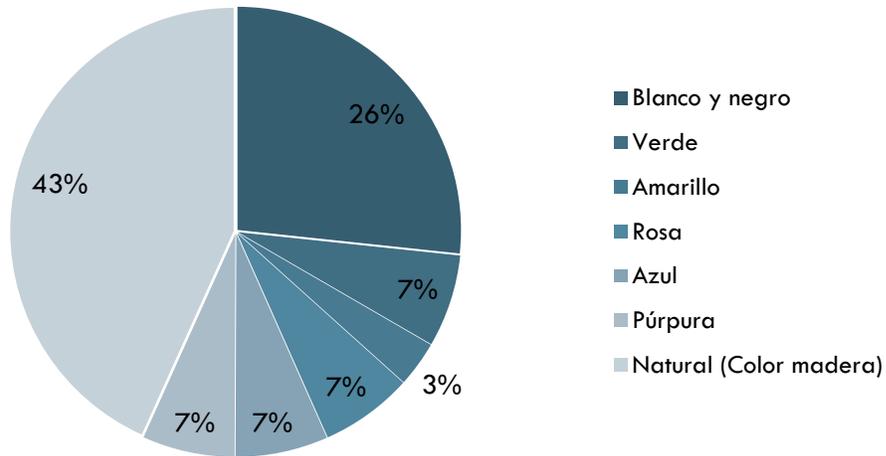


Ilustración 21

La mayor parte de los encuestado prefieren que el estilo de sus muebles sean modernos con un 43%, el 30% prefieren que sean minimalistas, un 20% un estilo moderno colorido y las minoría con 7% prefiere que sus muebles sean de estilo antiguo.

¿Qué estilo de mueble prefiere?

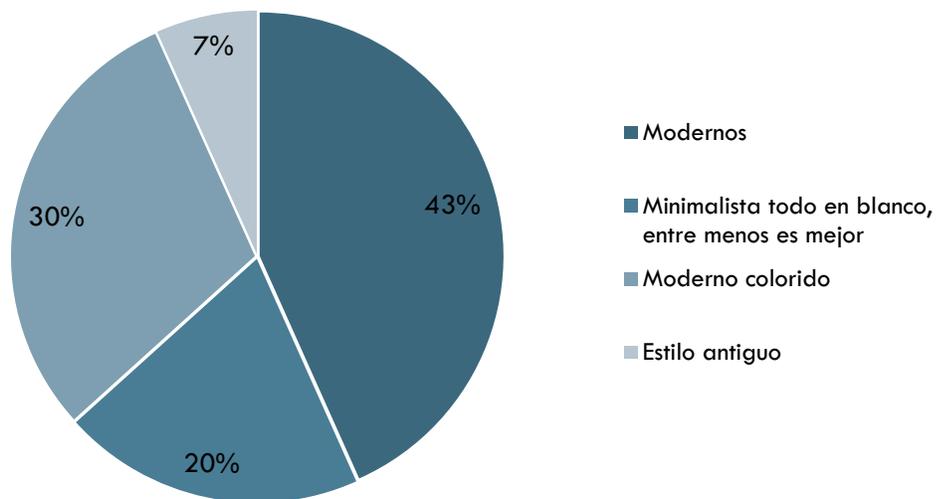


Ilustración 22

El medio de comunicación preferido por nuestro segmento de mercado es el internet con 57%, seguido por los periódicos con 18%, luego la televisión con un 13% y por último la radio con un 12%.

Medio de comunicación mas utilizado para ponerse en contacto

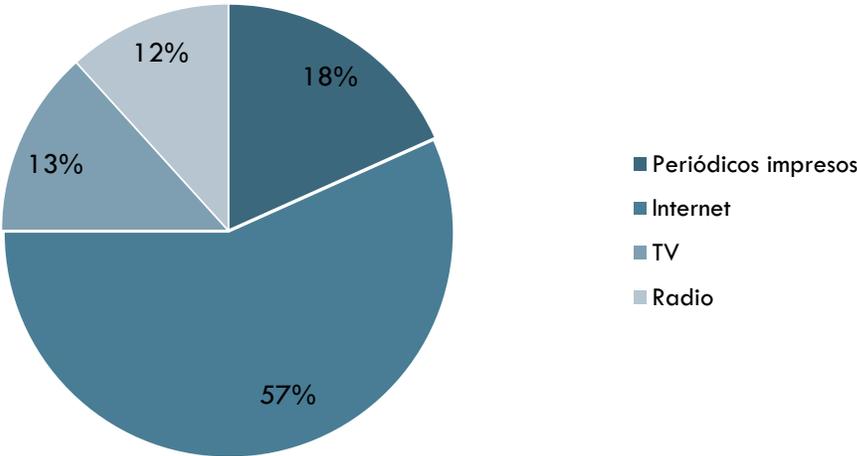


Ilustración 23

De nuestro segmento de mercado el 47% está dispuesto a pagar la cantidad de 500 a 600 dólares, el 20% pagarían U\$600 a más, también hay un 20% que corresponde a aquellos que pagarían U\$400 a 500, el 13% pagaría de U\$300 a 400, luego está la dos cantidades una de U\$80 a 180 y la otra de U\$190 a 290 las cuales no fueron marcadas y equivalen al 0 por ciento. Cabe destacar que esta pregunta ya la habíamos hecho en la primera encuestas pero decidimos realizarla de nuevo ya que la antes realizada era más general, sin embargo esta exclusivamente enfocada en muebles de sala y en nuestro segmento de mercado. La anterior pregunta en la primera encuesta nos servirá para así elaborar otros muebles que no sean para sala en el cual podamos nosotros acoplarnos al promedio de pago que ellos pagarían.

¿Cuánto es el promedio de pago que realizaria en la compra de muebles de madera y mdf para sala?

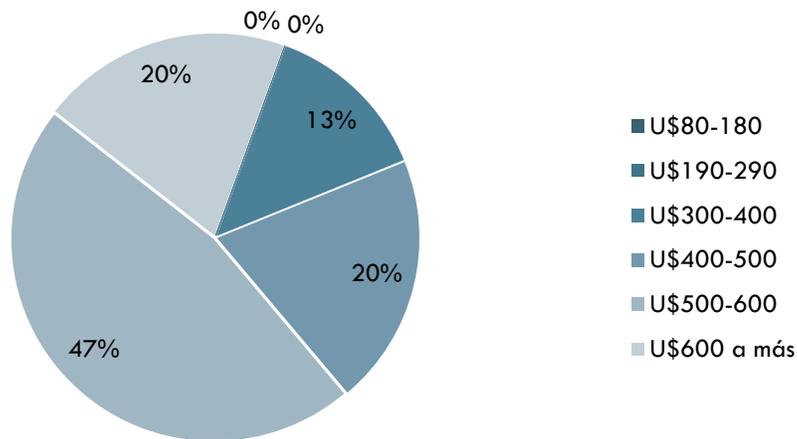


Ilustración 24

Resumen de resultado estudio de mercado (Segunda Encuesta)

Por medio de esta encuesta pudimos darnos cuenta que la mayoría de nuestro segmento de mercado tienen salas de entretenimientos de un promedio de 3x4 y 4x4m, es decir que estas salas no son pequeñas ni grandes. Los muebles de sala que les gustaría usar son los muebles de entretenimientos, mesa de centro, estante, librero y esquinero, los muebles deben de ser medianos y preferiblemente de color natural de la madera, también encontramos que el estilo que prefieren son los modernos y minimalistas; el medio de comunicación que ellos prefieren son el internet y por ultimo están dispuestos a pagar un promedio de U\$500 a 600.

Por medio de este estudio hemos definido:

Que nuestro producto estrella que es una familia de producto para sala estará conformado por muebles como:

- Mueble de entretenimiento
- Mesa de centro
- Estante
- Librero
- Esquinero

Estos muebles serán de color natural de la madera y de estilo moderno-minimalistas.

Distribución y Puntos de ventas

La distribución y punto de venta es la forma de cómo los servicios y productos llegaran hasta nuestros consumidores finales, es por eso que es de gran importancia describirlo.

Canales de Distribución

Productor -----> Consumidor Industrial

En nuestro caso escogimos este canal debido a que nuestra empresa está iniciando, además que nuestro mercado meta está cercano a nuestro local. No se distribuirán nuestros muebles a otros puntos de ventas, es decir, no habrá intermediarios; además, el resultado de las encuestas antes realizadas nos indica que la mayoría de las personas les gusta más comprar sus muebles en el lugar en donde se elaboran ya que de esta forma los muebles pueden hacerse a medida y personalizarse, es una forma en donde podemos profundizar los gustos y preferencias de nuestros clientes de tal forma que este quede satisfecho y podamos asegurar una segunda compra mediante el mismo cliente. Es por eso que es considerado un mercado minorista ya que nosotros mismo seremos el canal entre del productor al consumidor.

También tenemos pensado distribuir nuestros productos a instalaciones propias en donde podamos exhibir algunos de los muebles que elaboramos y así las personas podrán hacer sus pedidos personalizados.

No obstante, estamos consciente que con el transcurso del crecimiento de dicha empresa podrían distribuirse a minorista o mayorista los cuales se encargaran de vender el producto al consumidor.

Promoción del producto y servicio

La promoción de nuestros servicios y productos son de gran importancia para dar a conocer un producto o bien incrementar ventas. Promocionar es un acto por medio del cual podemos informar, persuadir y comunicar, si no nos damos a conocer es difícil que las ventas incrementen o que se mantengan.

Los medios de promoción que utilizaremos serán el periódico, internet y las revistas que son medios considerados masivos porque afectan a un mayor número de personas en un momento dado. Estos tienen buena aceptación por nuestro segmento de mercado además que son los medios de promoción más accesible económicamente.

La ventaja que ofrecen los periódicos a los anunciantes es que en realidad, los lectores utilizan los avisos de los periódicos para hallar bienes y servicios. Incluso saben dónde buscar el anuncio por sección. Además, no solo llegaremos a nuestro grupo meta sino que también a las distintas partes en donde se distribuye el periódico en Nicaragua.

En cuanto a las revistas, existen un sin número en nuestra capital, unas turísticas, educativas y otras de entretenimiento podría hacerse promoción en las turísticas y en las de entretenimiento como lo es la revista cinematográfica.

Con respecto al internet, tendremos promociones por medio de las redes sociales, de esta forma los consumidores no solo podrán ver las promociones sino que también los catálogos de los muebles que realizamos.

Fijación y política de precio

El precio es el elemento de mezcla de mercado que produce ingresos. El precio es también uno de los elementos más flexibles ya que estos pueden ser cambiados rápidamente. La fijación de precio se ha convertido en una de las decisiones más complicadas que se deben de tomar en una empresa, dado a los constantes cambios en las condiciones del mercado y la cada vez más fuerte competencia.

La política de precio que nosotros usaremos se basa en "el precio sobre la base del costo más margen" ($\text{precio de venta} = \text{costo total unitario} + (\% \text{ ganancia} \times \text{costo total unitario})$), este consiste en definir un margen de ganancia sobre el costo unitario del producto o servicio. El costo total unitario se calcula sumando al costo variable los costos fijos totales divididos por el número de unidades producidas. El método de costo más margen simplifica la determinación del precio.

Esta es una forma en la cual permite que el comprador confíe en el vendedor, puesto a que se ha establecido un criterio objetivo para fijar el precio.

Otro de los métodos de fijación de precio está basado en el llamado "método de fijación objetivo" ($\text{costo objetivo} = \text{precio objetivo} + \text{utilidades esperada}$); trata de fijar el precio ideal, es decir lo que estaría el cliente dispuesto a pagar tomando como base un costo objetivo. Esto nos permite ajustar la estructura de costos y gastos a la exigencia del mercado y de los clientes.

Es por eso que también hemos decidido trabajar con mdf, ya que si el cliente no está dispuesto a pagar el precio de un mueble de madera, este puede optar por el mismo mueble solo que fabricado en mdf el cual minimiza los costos y ende el precio final de dicho mueble.

La fijación de los precios de los productos por sus diversas formas puede ser considerada una estrategia eficaz para ampliar un mercado agregando nuevos clientes, los posibles

compradores pueden convertirse en clientes que compran por primera vez siendo atraídos por los precios y luego estos llegan a convertirse en clientes habituales.

El precio de nuestros productos no incluye transporte. Si el cliente desea que le llevemos el producto hasta su hogar deberá pagar este servicio agregado.

Plan de introducción al mercado

Para lograr introducirnos al mercado lo primero que haremos será la realización de publicidad en las redes sociales y promociones de nuestros productos con precios considerables para así llamar la atención de los clientes.

Una de las ventajas que tenemos en el momento de introducirnos al mercado es que no tenemos grandes cantidades de pedidos lo que permitirá responder rápidamente a los pedidos de los clientes en cuanto a la velocidad de entrega.

Nuestra empresa desde un inicio tendrá que competir contra otras empresas indirectas ya establecidas en el mercado pero competencias directas no existen, ya que en el sector sería la primera empresa de muebles de madera lo cual nos ayuda a introducirnos fácilmente a un mercado.

Introduciremos nuevos productos innovadores en el mercado.

Publicidad

La publicidad es una de las herramientas esenciales en la mercadotecnia específicamente de la promoción, para dar a conocer un determinado mensaje relacionado con sus productos, servicios, ideas u otro a su grupo objetivo.

Nosotros utilizaremos publicidad de lanzamiento con el objetivo de introducir nuestra empresa y nuestros productos con una idea de persuadir y transmitir a los consumidores o al público meta el mensaje de Innovación.

Para el lanzamiento utilizaremos: volantes, brochures, afiches además de lo ya mencionado que haríamos promoción en el periódico, en revistas y en internet.

Volantes Publicitarios (Ver en el manual empresarial)

Los volantes son una herramienta que se utilizan muy frecuentemente ya que dan muy buenos resultados y producirlos cuesta poco. El éxito que tiene este medio se logra gracias al diseño de estos mismos y por la forma de captar atención al público. Nosotros distribuiremos los volantes en las diferentes entradas del residencial Casa Real que es nuestro público meta, con una

cantidad de 200 volantes en cada entrada tomando en cuenta que el residencial consta con tres entradas es decir que en total reproduciríamos 600 volantes que costarían la cantidad de C\$1200.

Brochures

Esta herramienta de publicidad nos servirá para promover nuestra empresa y los productos que realizamos. Por medio de esta daremos a conocer nuestra misión, visión y productos a las personas que soliciten de nuestros servicios, para que puedan tener una noción de lo que nosotros elaboramos y que también puedan llevarse consigo este instrumento de información que podría ser transmitido a otras personas cercanas a ellas. Pensamos reproducir la cantidad de 200 brochures los cuales se estarán actualizando a medida de que se vayan agotando, estos tienen un costo de C\$900.

Afiches (Ver en el manual empresarial)

Los afiches están pensados y diseñados para dar a conocer un mensaje y difundirlo, estos se diseñan de tal forma que puedan ser leídos y comprendidos ágilmente es decir, que necesitan captar la mirada y el interés del observador en forma rápida. Mediante este medio pretendemos promover nuestro producto estrella y estos estarán colocados en las calles del residencial. Estimamos colocar 12 afiches en cada etapa del residencial, en total 36 afiches que equivales a C\$540.

Riesgos y oportunidades del mercado

Riesgos

- Que una empresa más grande y con más tiempo en el mercado robe la idea.
- Falta de maquinaria que permita agilizar el mercado.
- Retraso en la materia prima, para la elaboración de los productos.
- Que otra empresa se posicione cerca de nuestro local.
- Que nos copien nuestros diseños ya que aún no poseemos patentes de nuestros productos.

Oportunidades

- Nuestros productos son innovadores y no existen en el mercado.
- No existe competencia directa.
- Las personas las cuales encuestamos están dispuestas a comprar una nueva marca de muebles de madera y mdf.
- Todas las personas las cuales encuestamos usan muebles de madera y de mdf.

Nuestro segmento de mercado cuenta con un buen poder adquisitivo lo que permitirá la compra segura de nuestros muebles.

Sistema y plan de ventas

Nuestro sistema de plan de ventas está enfocado en las redes sociales y en la creación de una página web en el futuro. Así también guardaremos los datos de cada una de nuestros consumidores en donde estaremos en contacto para confirmar que el pedido o que el mueble que obtuvo es de su satisfacción así también para poderle ofrecer promociones de muebles para su hogar, o empresa.

Así también tendremos una base de datos de posibles compradores que pertenezcan a empresas constructoras de residenciales en el cual nosotros podremos diseñarle y fabricarle los muebles de las casas que construyen ya sean los muebles de cocina como los gabinetes y pantry entre otros.

Capítulo IV: Producción

El departamento de producción está encargada de transformar los insumos y recursos (energía, materia prima, mano de obra, capital, información) en productos finales (bienes o servicios) que el consumidor demande. Todas estas demandas son hechas en el área de mercado en el cual se hacen los pedidos de los clientes. Producción se encarga de los procesos de la elaboración de dichos productos en cual tienen que garantizar que los productos se elaboren con los estándares de calidad planteados además de asegurar que el producto se elabora tal y como aparece en los planos técnicos transmitidos por el área de diseño que en nuestro caso está ubicado en el área de mercado.

En el área de producción se toman las decisiones de proceso, capacidad, inventarios, fuerza de trabajo y calidad.

Objetivos del departamento de producción

- Describir los procesos productivos de la empresa.
- Controlar los insumos y recursos con los que se van a trabajar.
- Garantizar las maquinarias y el equipo idóneo para la elaboración de los muebles de madera y de mdf.
- Contratar personal capacitado para la realización de los muebles de madera y de mdf.
- Elaborar muebles de madera y mdf con los estándares de calidad prescritos.
- Utilizar el menor costo posible en la elaboración de los productos, aprovechando material sobrante.

- Lograr un máximo de satisfacción en los empleados garantizando así un espacio físico adecuado para trabajar. Este espacio físico debe de estar constituido por una buena distribución de planta.
- Lograr un buen trabajo en equipo con una buena distribución del trabajo.
- Garantizar la obtención de los insumos y recursos.
- Coordinar y supervisar cada una de las fases que se llevan a cabo en el producto que se esté elaborando y así permitir la fluidez del mismo sin interrupción de este.
- Llevar un control de calidad de producción para que el producto sea entregado en la fecha estipulada.
- Controlar y supervisar todas las operaciones de carácter administrativo a su cargo, de manera que se desarrollen acorde a la programación establecida.
- Detectar posibles problemáticas en las áreas administrativas y proponer alternativas de solución.
- Velar por el buen mantenimiento y funcionamiento de las áreas físicas, materiales y equipos de la institución.
- Velar por la aplicación del régimen ético y disciplinario en la institución.

Especificaciones del producto





Mueble de entretenimiento

Medidas: 1.53x1.58x0.42m

Descripción: Mueble de entretenimiento con estilo minimalista.

Color: termo-laminado con vinil color wengue stria.

Mesa de centro

Medidas: 1X0.40X0.42m

Descripción: Mesa de centro para sala de 2 gavetas, de tamaño ideal para minimizar espacio colocando la mesa dentro del mueble de entretenimiento.

Color: termo-laminado con vinil color wengue stria.

Esquinero

Medidas: 0.33x0.84x0.33m

Descripción: Esquinero minimalista.

Color: termo-laminado con vinil color wengue stria.

Librero

Medidas: 1.02 x1.03x0.33m

Descripción: Librero de pared minimalista.

Color: termo-laminado con vinil color wengue stria.

Descripción del proceso de producción

Fase 1: Análisis de la información de la orden de compra o pedido

En esta etapa del proceso de producción se analizan los planos y las especificaciones de los muebles (medidas, materiales, colores, etc.) el cual es transmitida por el área de diseño situado en el área de mercado. También se distribuye el trabajo a cada uno de los empleados que laboran en el área de producción.

Fase 2: Proceso de corte de la materia prima

En esta parte se hacen los cortes de la madera mediante lo planteado en los planos técnicos. Así como también se le hacen los cantos y la cara cada una de las piezas.

Fase 3: Proceso de lijado y acabado

En este proceso se lijan cada una de las piezas de tal forma que queden lisas, sin imperfecciones y grietas. Luego, se hacen los acabados en el cual se elaboran formas o figuras en determinadas piezas, este proceso de acabado no se realizan en todos los muebles esto va dependiendo de la orden de compra.

Fase 4: Armado y detallado

En esta parte del proceso de producción se arman todas las piezas ya lijadas colocando pegamento para madera y haciendo uso de las prensas para que los componentes del mueble queden bien fijados después se procede a darle un último retoque de lijado en las partes donde quedo pega para luego pasarlo al área de pintura.

Fase 5: Pintura y embalaje

Aquí se procede a pintar el mueble si es necesario ya que muchas personas prefieren los muebles sin pintura. Y el encargado de pintura tiene que asegurarse que la pintura se seque

completamente para después ser empaletizado y enviado al cliente si es que este solicitó el servicio de entrega a domicilio.

Diagrama del flujo de proceso

El diagrama de flujo de proceso son esquemas que representan gráficamente un algoritmo por medio de los pasos de un proceso, que se realizan para entender mejor al mismo. En el diagrama se utilizan unas series de símbolos con significados especiales.

Es como dibujar o ilustrar la secuencia de cada una de las operaciones que se realizan en la empresa en la parte de producción, estas secuencias deben de seguir la lógica de las acciones del proceso de producción. El diagrama de flujo de proceso es de gran importancia ya que ayuda a interpretar y designar cualquier representación gráfica de un procedimiento para poder llevarlo a cabo.

Diagrama de Flujo de Proceso		
	Inspección	Se analizan los planos técnicos y las especificaciones transmitidas por el área de diseño.
	Transporte	Se traslada la materia prima a taller de fabricación.
	Operación	Se trabaja y se corta la materia prima según planos técnicos.
	Inspección	Se inspeccionan cada uno de los componentes del mueble.
	Operación	Se arman todos los componentes del mueble.
	Transporte	Se traslada el mueble al área de acabado y pintura
	Operación	Se pinta el mueble y se empaletiza
	Inspección	Se asegura que el mueble tenga los requisitos de calidad para poder ser entregado al cliente.
	Transporte	Se traslada el mueble al cliente si este pidió servicio a domicilio, en el caso que no hay pedido este servicio se traslada a la sala de exhibición.

Característica de la tecnología

La tecnología es el conjunto de conocimientos o instrumentos que intervienen en la fabricación de determinado producto.

En nuestra empresa dado a que transformamos la madera es necesario el uso de distintas tecnologías en máquinas de trabajo así como también los utensilios que son de gran importancia en el taller no solo porque te facilitan el trabajo sino que también hace que el tiempo de elaboración de determinado producto sea más rápido, el tiempo es muy importante ya que minimiza los costos de producción.

Equipo e instalaciones

SK Muebles tendrá su taller y su sala de exhibición instaladas en la ciudad de Managua. El local dispone de todas estas condiciones lo único que tenemos que invertir será en las instalaciones de las maquinas.

Las áreas de producción contarán con recursos de carácter técnico y material necesarios para el buen funcionamiento de la empresa y el mejoramiento del producto. Se debe de incluir los recursos como máquinas, equipos o utensilios de producción que abajo se mencionamos, estas son las tecnologías más esenciales que todo taller de madera debe de poseer.

El local en donde se establecerá el taller posee una robusta infraestructura y herramientas para las conexiones de las maquinarias en el local. Dentro de los recursos tendrá las máquinas para cortar, hacer canto, hacer cara a la madera así como también las máquinas que le dan el acabado como lo son la lijadora orbital y el compresor, están también las que facilitan el armado de dicho mueble como lo es el taladro entre otros utensilios muy esenciales.

Posee un amplio lugar que podría ser utilizado como estacionamiento de los clientes que visiten el local. También tiene un fácil acceso a la carretera norte de nuestro país y un fácil acceso en el traslado de los muebles al vehículo en donde será transportado hacia los consumidores.

Los equipos y utensilios que nuestra empresa tendrá son los esenciales para toda empresa que trabaja con la madera, estos equipos y utensilios podrán ser comprados en cualquier ferretería grande del país lo que indica que son maquinarias comunes, fácil de adquirir. Todas estas maquinarias podrán ser utilizadas con la madera y el fibran de igual forma.

EQUIPOS DE PRODUCCIÓN

Descripción	UM	Cantidad	Costo Unitario	Total
Taladro 1/2" 550v	Unidad	1	C\$897.00	C\$897.00

Cepilladora de banco 20" 220V	Unidad	1	C\$11,602.00	C\$11,602.00
Canteadora 8" 11/2	Unidad	1	C\$45,747.00	C\$45,747.00
Sierra sin fin 10" 120V	Unidad	1	C\$10,704.00	C\$10,704.00
Cierra circular de banco 10 1 1/2HP	Unidad	1	C\$70,148.00	C\$70,148.00
Lijadora Orbital 1/4 Hoja 200W 1.8A 120V	Unidad	1	C\$926.00	C\$926.00
Sierra caladora 5.5A 120V	Unidad	1	C\$3,400.00	C\$3,400.00
Router 1-3/4 HP 15A 120V	Unidad	1	C\$3,200.00	C\$3,200.00
Compresor 25 lts 116ps 2HP 120V	Unidad	1	C\$4,485.00	C\$4,485.00
Total Equipos de Producción				C\$151,109.00

UTENSILIOS DE PRODUCCIÓN

Descripción	UM	Cant.	Costo Unit.	Total
Juego de destornilladores 10PC Basic	Juego	2	C\$270.00	C\$540.00
Juego de llaves Combinadas 8-19mm18PC	Juego	1	C\$418.00	C\$418.00
Alicate 8"	Unidad	2	C\$83.00	C\$166.00
Martillo curvo con manco de madera	Unidad	3	C\$179.00	C\$537.00
Cinta métrica global plus 1/2"XM-10´	Unidad	5	C\$89.00	C\$445.00
Tijera grande (para cortar el Vinil)	Unidad	2	C\$60.00	C\$120.00
Escuadra de metal 8x12	Unidad	3	C\$74.00	C\$222.00
Escuadra de metal 8x12	Unidad	3	C\$209.00	C\$627.00
Lentes protector color claro	Unidad	6	C\$59.00	C\$354.00
Juego de formones de diferentes tamaño	Juego	1	C\$520.00	C\$520.00
Prensas manuales	Juego	4	C\$400.00	C\$1,600.00
Total Utensilios de Producción				C\$5,549.00

Materia e Insumos

La materia prima y los insumos son todos aquellos elementos que se utilizan en la producción y constituyen parte del producto.

La materia prima es el elemento principal para la elaboración de productos, en este caso la madera es considerada el principal elemento que nuestra empresa empleara para la creación de nuestros muebles.

Los insumos son los elementos que forman parte del producto y la podemos identificar por simple observación del producto. En la producción de un mueble podemos utilizar diversos insumos en las diferentes fases de producción:

- Insumos en el habilitado y maquinado, se considera al mdf y otros derivados de la madera que se usa para elaborar los muebles.
- Insumos en el ensamble, se considera a la pega, tarugos, clavos entre otros.
- Insumos en el acabado, estos son los barnices, laca, cerrajerías u otros accesorios que forman parte del mueble.

El **fibran** o tablero de fibra de alta densidad es un aglomerado elaborado con fibras de madera aglutinadas con resinas sintéticas mediante la fuerte presión y calor, en seco hasta alcanzar una densidad media.

Presenta una estructura uniforme y homogénea y una textura fina que permite que sus caras y cantos tengan un acabado perfecto. Se trabaja prácticamente igual que la madera maciza, pudiéndose fresar y tallar en su totalidad. La estabilidad dimensional, al contrario que la madera maciza, es óptima pero su peso es muy elevado. Constituye una base excelente para las chapas de madera. Es perfecta para lacar o pintar. También se puede barnizar aunque debido a su características no es necesario, se encola con cola blanca fácilmente y sin problema. Es un tablero de bajo costo económico en el mercado actual.

Es muy recomendable para construir cualquier tipo de muebles funcionales o artísticos en los que el peso no suponga ningún problema.

Principalmente se elabora con viruta de aserrín fino de pino tipo radiata o maderas similares.

MATERIA PRIMA		
Descripción	UM	Costo Unitario
Madera certificada	plg	
INSUMOS		
Lámina de fibran 6x8ft 18mm	Lámina	C\$1,261.37
Lámina de fibran 6x8ft 6mm	Lámina	C\$360.63
Lámina de fibran 4x8ft 18mm	Lámina	C\$692.27
Haladeras para muebles	Unidad	C\$50.71
Resbalones de diferentes tamaño	Juego	C\$48.00
Mobile Riel Ext. Cromado 300	Par	C\$86.75
Mobile brazo hidráulico 100N	Par	C\$41.74
Bisagra Escondida 26mm Rectas	Unidad	C\$12.70
Esmalte Pintura	1/2 Gln	260.87
Mobile tope pata regulable	Unidad	C\$11.86
Cener	Gln	C\$187.83

Pasacable para mueble	Unidad	C\$8.26
Pegamento para madera	Gln	C\$1,452.64
Sellador para madera	Gln	C\$521.74
Lija de agua	Unidad	C\$8.00

Nuestros principales proveedores de materia prima e insumos serán:

Madecenter

SINSA

Ferreteria JENNY

Capacidad instalada

De acuerdo con la cantidad de máquinas con la que nuestra empresa contará podemos decir que tendremos una capacidad de realización de 5 muebles por semana que equivalen a 20 muebles mensualmente esto considerado a un mediano plazo, ya que con el tiempo en que la empresa vaya creciendo pueden comprarse otras maquinarias que ayuden a elaborar muebles en menos tiempo además que se estima que para el tercer año ya se haya recuperado toda la inversión inicial de la empresa.

Manejo de inventarios

El manejo de inventarios es clave para éxito de la gestión empresarial.

Se entiende por inventario los recursos materiales que tiene la empresa almacenados ya sea para ser utilizados en el proceso de producción o como producto terminado. Pueden incluir: materias primas, partes, producto parcialmente terminado, producto terminado, partes de reemplazo, herramientas, consumibles y bienes en tránsito a empresas o clientes.

Los inventarios son muy importantes estos te dan el dato exacto de las existencias de productos o materiales de la empresa de tal forma esta información nos ayuda a saber si es necesario comprar materia prima, también te permite saber cuál de los productos es el que más se está vendiendo para así producir más de ese y dejar de producir aquel que no se está moviendo mucho.

Dentro de nuestra empresa se elaboraran los siguientes inventarios:

Inventario de productos existente en bodega o tienda.

Inventario de materia prima existente en el taller.

Por medio de los inventarios podemos prevenir el agotamiento de la materia y de los productos finales en venta.

Ubicación de la empresa:

Bo. Bertha Díaz, entrada Las Mercedes 1cuadra al Oeste, 1cuadra al Norte.
Managua – Nicaragua

Mano de obra requerida

Nuestra empresa requiere la cantidad de 5 obreros los cuales tendrán cargos diferentes, un obrero por cada proceso de producción excluyendo la fase numero 4 la cual estará conformada por el encargado de armado más los demás trabajadores ya que esta fase requiere de más trabajo. Entre los cuales encontramos:

- Encargado de producción, fase #1 (1 persona)
- Encargado de corte, fase #2 (1 persona)
- Encargado de cepillado y lijado, fase #3 (1 persona)
- Encargado de armado y alistado, fase #4 (1 encargado más los demas)
- Encargado de pintura y detalle, fase #5 (1 persona)

Los empleados que trabajaran con nosotros en el taller deben de estar capacitados en la elaboración de muebles de madera y de mdf.

Procedimientos de mejora continúa

La mejora continua debe de ser el principal objetivo de toda organización, por eso es necesario plantearnos los procedimientos que emplearemos para alcanzar la perfección y calidad en nuestros productos. La base del modelo de mejora continua es la autoevaluación. En ella detectamos puntos fuertes, que hay que tratar de mantener y áreas de mejora, cuyo objetivo deberá ser un proyecto de mejora.

Nosotros utilizaremos el ciclo PHCA (mejora continua) que consiste en planificar, hacer, comprobar y ajustar cada uno de los procesos de la elaboración de nuestros muebles. Aquí abajo especificaremos en que consiste cada una de las siglas PHCA para la mejora continua.

Planificar

Organización lógica del trabajo

- Identificación del problema y planificación, en esta parte debemos de reconocer en que estamos fallando para poder planificar.

- Observaciones y análisis, consiste en observar el producto final y analizar qué es lo que causo el problema.
- Establecimiento de objetivos a alcanzar.
- Establecimiento de indicadores de control.

Hacer

Correcta realización de las actividades planificadas

- Preparación exhaustiva y sistemática de lo previsto.
- Aplicación controlada del plan.
- Verificación de la planificación.

Comprobar

Comprobación de los logros obtenidos

- Verificación de los resultados de las acciones realizadas.
- Comparación con los objetivos.

Ajustar

Posibilidad de aprovechar y extender aprendizaje y experiencias adquiridas en otros casos.

- Analizar los datos obtenidos.
- Proponer alternativa de mejora.
- Estandarización y consolidación.

Además de este ciclo nosotros como empresa de mejora continua supervisaremos cada uno de los procesos de producción no solamente al comienzo o al final del proceso de producción sino que durante todo el proceso, esto para asegurarnos que el producto final sea satisfactorio además que de esta manera podamos evitar pérdidas de materiales ya que el producto final no tendrá ningún defecto y alcanzara los estándares previamente definidos en el control de calidad.

Otra forma de mejora continua que pretendemos practicar es la capacitación del personal, nosotros tendremos capacitaciones cada 4 meses y no solo tendremos seminarios de aprendizaje e información acerca de la elaboración de muebles sino que también seminarios de motivación para que los trabajadores se sientan bien haciendo su trabajo y que puedan disfrutar lo que hacen en donde ya sabemos que si disfrutamos lo que hacemos haremos un gran trabajo y nos desempeñaremos de mayor forma en comparación de cuando hacemos algo que no nos gusta.

No solo es necesario enfocarnos en el personal y en el proceso de producción para lograr una mejora continua, sino que también es necesario enfocarnos en actualizar y comprar maquinarias,

por el momento como estaremos arrancando nuestra empresa quizás no tengamos las posibilidades de comprar muy a menudo maquinas nuevas pero si podemos asegurarnos en darle mantenimiento a las maquinarias que tendremos así nos aseguraremos que los cortes y todas aquellas actividades que una maquina realice sea de calidad además que ayuda que la maquinarias tengan una vida útil más prolongada.

Programa de producción

El programa de producción se basa en actividades que consisten en la fijación de planes y horarios en la producción, de acuerdo a las prioridades de la operación a realizar determinando así el inicio y el fin, de esta forma se logra el nivel más eficiente posible, esto también ayuda a agilizar el trabajo en la producción en donde se logra entregar los productos en el tiempo establecido.

En el programa que emplearemos estará afectados por:

- Las maquinarias, materias, herramientas e utensilios los cuales deben de estar ubicados en un lugar definido de en donde no estorben y estos al ser ocupados deben de ser colocados en el mismo lugar para no atrasar la producción.
- Capacidad del personal, de esta forma podemos aprovechar la capacidad del personal y minimizar costo, también no forzamos demasiado al personal. Solo se debe contratar personal temporal cuando amerite, ya sea por una gran cantidad de pedido o por un proyecto grande en donde sea necesario agilizar rápido el trabajo.
- Capacidad de las maquinarias, para tener una buena utilización de estas es necesario tener presente la calidad, las condiciones ambientales, especificaciones, entre otras. De esta forma también se aprovecha al máximo la capacidad de las maquinarias además nos da las pautas de no excedernos en forzar las máquinas de tal forma que no vayan a dañarse.

Lo primero que realizaremos antes de comenzar cada una de las actividades nosotros debemos de planear y para esto requiere los siguientes alineamientos:

1. Hacer una lista de actividades (operaciones) para obtener el resultado final del mueble.
2. Imaginar la continuidad de los procesos estableciendo alguna relación entre las actividades (operaciones).
3. Describir la manera de ejecutar cada una de las actividades o las posibles alternativas de ejecución.
4. Determinar las fechas de inicio y de terminación de cada actividad y la duración del proyecto.
5. Determinación de las cantidades de materia prima e insumos que serán necesarios en cada una de las actividades.

6. Determinación de las máquinas y herramientas necesarias para la realización de cada una de las actividades.
7. Análisis de los costos de producción.
8. Designación y nivelación de la mano de obra.

Luego nosotros emplearemos unos de los gráficos de programa de producción como lo es el programa de Gantt, ya que este es una de las formas de garantizar de una manera más fácil y rápida el horario por medio de un calendario cada una de las tareas o procesos de la producción.

Otra de las ventajas que tiene este programa es que se entiende por todos, ya que consiste en una gráfica formada por barras que representan las tareas a realizar, la longitud de cada barra representa el tiempo de duración de cada tarea.

Como ya antes se han planteados cada una de las actividades y el tiempo que se requiere para esta, lo único que se hace es el grafico que nos permite reducir información en el cual es más entendible por los trabajadores. Este grafico será colocado en una de las paredes del taller de producción en la parte más visible para que los trabajadores puedan agilizar su trabajo además es una forma de dar a conocer cuando ya debe de estar finalizado el producto.

Aquí abajo mostraremos un ejemplo de un gráfico de Gantt sobre la producción de 15 mesas de centro:

Capítulo V: Administración

El departamento de administración se ocupa de cuatro funciones: planear, organizar, dirigir y controlar todo lo referente al manejo de los recursos y a disposición, cuando hablamos de recursos no solamente nos estamos refiriendo a dinero sino que también a los recursos humanos.

La planificación es la función de administración en la que se definen los objetivos, se fijan las estrategias para alcanzarlas y se trazan planes para asegurar la integración y coordinación de todas las actividades. Aquí también se definen las políticas, procedimientos, reglas y programas de la empresa.

La organización como ya habíamos mencionado es una de las funciones de la administración que consiste en determinar que tareas hay que hacer y así asignar quien las va a hacer además define como se agruparan, quien rendirá cuenta a quien y donde se toman las decisiones respecto al personal de la empresa.

La dirección de administración consiste en motivar a los empleados e influir en los individuos y equipos mientras están trabajando, de esta forma se buscara el mejor canal de comunicación para evitar y resolver cualquier conflicto.

Todo esto lo dirige un grupo de personas de administración con el objetivo de mantener todo en total control y así lograr que todo funcione como debería y que se cumpla todo aquello que la empresa se haya planteado. Cabe destacar que los procesos de la organización o administración deben de ser procesos permanentes y repetitivos así que todos estos procesos estarán sujetos al cambio.

El control se encarga precisamente de vigilar repetitivamente el desempeño de todos los recursos y compararlo con las normas para así emprender las acciones que hicieron falta.

Objetivos del departamento de Administración

- Garantizar el espacio físico para el buen funcionamiento del área financiera y administrativa de la empresa.
- Asegurar la adquisición de maquinarias, herramientas y utensilios para el funcionamiento de la empresa.
- Mantener en perfecto estado los equipos y redes de la empresa.
- Asegurar los recursos humanos de cada una de las áreas de la empresa.
- Garantizar la adquisición de la materia prima e insumos requerido para cada una de las áreas de la empresa.
- Administrar todos los recursos de la empresa, no tan solo la materia prima e insumos sino que también los recursos humanos.
- Elaborar periódicamente los estados de cuentas de la situación actual de la empresa para poder presentarla a gerencia.
- Elaborar un manual de administración de la empresa en donde incluya el manual o reglamento del personal.
- Establecer una estructura interna de la empresa y las funciones para cada área.
- Realizar los trámites necesarios para la legalización y funcionamiento de la empresa.
- Realizar las proyecciones de gastos de la empresa.
- Controlar y supervisar todas las operaciones de carácter administrativo a su cargo, de manera que se desarrollen acorde a la programación establecida.
- Firmar, conjuntamente con el gerente general, documentos tales como: solicitud de desembolsos, nóminas, cheques, entre otros.
- Supervisar las funciones de compra y de los servicios generales, así como la realización de inventarios de los activos fijos de la institución.

Estructura Organizacional

La estructura organizacional que nosotros queremos practicar como empresa es la estructura de forma circular en donde cada uno de los departamentos del cual está conformada nuestra empresa gira entorno a gerencia general teniendo en cuenta de que la persona que pondremos en gerencia general tenga características no tan solo de un Jefe sino que sea un líder, por eso es que consideramos que ningún departamento incluso el de gerencia generales más importantes sino que todos los departamentos son importantes.

Ningún departamento puede funcionar por sí solo, todos dependen de los demás y con un buen guía (líder) se puede lograr todo lo planteado todo lo que la empresa se proponga alcanzar. Por eso es que la función de la gerencia general es vital porque de ella depende el buen funcionamiento de la empresa, pero no la consideramos como la más importante. En nuestra empresa cada una de las áreas son importantes y por ende todos los que laboraran en esta empresa también serán importantes y todas las ideas y opiniones de los empleados serán tomadas en cuentas como un buen equipo que seremos.

Esta estructura funciona como un cuerpo en donde el líder torna a ser el cerebro y las demás áreas tornan a ser los pies y las manos, la mano no podría moverse por sí sola para alcanzar un objeto incluso no podría sin los pies, por eso es que nosotros decidimos ser parte de esta estructura y de esta manera también seremos una empresa de mejora continua una empresa de éxito.



La estructura cuenta con cinco departamentos: departamento de gerencia general, departamento de mercado, departamento de producción, departamento de administración y departamento de finanzas, cada una de ellas tienen sus diferentes funciones y actividades.

Dentro del departamento de mercado tenemos ubicado el área de diseño que es un área muy importante en nuestra empresa ya que esta es la encargada de la parte creativa en la creación de nuevas alternativas de muebles para nuestros clientes.

Funciones específicas por puesto

Departamento de Gerencia General

Gerente General

La función principal del gerente general en nuestra empresa es la de dirigir todos los departamentos del cual está conformado dicha empresa, este debe actuar con el más alto nivel de responsabilidad y será el único que tomara las decisiones más trascendentales de la empresa. Este realiza las funciones de planear, organizar, coordinar y controlar todas las actividades que se realizan en la empresa. El gerente general de nuestra empresa debe poseer características de liderazgo para lograr que las demás áreas realicen todas sus actividades con mucho empeño debido a que el gerente es una persona motivadora que incluso antes de poner

a alguien a realizar una actividad este las realiza demostrando como es que la debe de realizar por eso es que el gerente no solo manda sino que dirige.

Departamento de Mercado

La función del departamento de mercadeo es planear, ejecutar y controlar todas las actividades del campo de ventas. Este estará encabezado por un gerente el cual tiene como responsabilidad primaria dirigir la fuerza de ventas y en algunos casos también realizar algunas ventas de la empresa. Este departamento se encarga de las investigaciones de mercados, publicidad, y servicio al cliente en un régimen más continuo y experto.

El principal objetivo del área de mercadeo es incrementar las ventas rentables. Debido a que nuestra empresa está iniciando en el área de mercado tendrá solamente a un empleado que temporalmente ocupara el puesto de gerente del departamento de mercadeo y el cual se ocupara de las siguientes actividades:

- Elaborar pronósticos de ventas.
- Establecer precios.
- Realizar publicidad y promoción de ventas.
- Llevar un adecuado control y análisis de las ventas.

Esta persona encargada de mercadeo también debe de tener una constante comunicación con producción y bodega con el fin de contar con el suficiente inventario para cubrir cierta demanda. Cabe destacar que solo tendremos un empleado en mercadeo solo por un determinado tiempo estamos conscientes que después necesitaremos vendedores a parte del gerente del departamento de mercado.

Otra parte muy importante que queremos destacar en nuestra empresa es que a la persona que este colocada como gerente de mercadeo no debe de tener preferencias entre clientes en cuanto a plazos, descuentos, a menos que sean autorizados por la gerencia general.

El departamento de mercadeo es quien tiene contacto total con el cliente y todos los requerimientos y preferencias exigidas por el cliente deben de ser muy bien transmitidas por medio del área de diseño al departamento de producción.

El vendedor de nuestra empresa también tendrá una estrecha comunicación con el departamento de finanzas para así evitar vender a clientes morosos, conocer las líneas de crédito, así como el saldo de cada cliente.

Área de Diseño

El área de Diseño en nuestra empresa estará colocada en el departamento de mercadeo ya que este departamento como ya habíamos mencionado es el que tiene contacto directo con el cliente, y eso es lo que precisamente lo que requiere esta área.

Esta área tiene la función de procesar todas las necesidades de los clientes y convertirlas en posibles soluciones que deben de ser escogidas por el cliente, para eso se necesita la comunicación constante entre área de diseño y el cliente.

Dentro del área de diseño contaremos con 2 diseñadores de productos, los cuales se ocuparan de las siguientes actividades:

- Proponer soluciones innovadoras y creativas en diseño de muebles para el hogar.
- Realizar los planos técnicos de los muebles para ser enviados al departamento de producción.
- Crear componentes visuales que promuevan a la empresa y a los productos que realizamos entre ellos: brochures, volantes, tarjetas de presentación etc.

Departamento de Producción

La función del departamento de producción en una empresa es tomar los insumos y convertirlos en salidas para uso del cliente. El objetivo principal del departamento de producción es crear un producto final en la forma más económica y eficiente, además debe de asegurar que los bienes que produce cumplen las expectativas de calidad de los clientes.

Un departamento de producción puede sólo fabricar una cantidad determinada de producto en un cierto tiempo determinado. Es tarea del departamento de producción mantener la programación de la producción de forma que otros departamentos sepan qué es lo que se está produciendo y cuánto se tarda en producir esa cantidad. El departamento de ventas depende mucho de esta programación para proveer a los clientes sus compras en una línea de tiempo satisfactoria.

Las decisiones que se toman en el área de producción están relacionadas con los siguientes aspectos:

1. Proceso
2. Capacidad
3. Inventarios
4. Fuerza de trabajo
5. Calidad

Departamento de Administración

Como ya habíamos mencionado el departamento de administración se ocupa de planear, organizar, dirigir y controlar toda documentación de la empresa. Es una función importante que también engloba un conjunto amplio de actividades que suelen desarrollarse dentro del campo de la gestión de documentación.

Funciones del departamento de administración

- Programar, dirigir, coordinar y supervisar las labores del personal a su cargo.
- Proponer al Ejecutivo proyectos de políticas, normas y procedimientos en materia administrativa, que faciliten el desarrollo y la ejecución de las funciones y operaciones de la institución.
- Controlar y supervisar todas las operaciones de carácter administrativo a su cargo, de manera que se desarrollen acorde a la programación establecida.
- Detectar posibles problemáticas en las áreas administrativas y proponer alternativas de solución.
- Velar por el buen mantenimiento y funcionamiento de las áreas físicas, materiales y equipos de la institución.
- Velar por la aplicación del régimen ético y disciplinario en la institución.
- Solicitar asignaciones de fondos, libramientos, cheques y otros.
- Elaborar el presupuesto y la memoria anual del área.
- Supervisar las funciones de compra y de los servicios generales, así como la realización de inventarios de los activos fijos de la institución.
- Llevar control del cumplimiento de los programas de pago de las obligaciones contraídas por la institución.
- Firmar, conjuntamente con el Ejecutivo Máximo, documentos tales como: solicitud de desembolsos, nóminas, cheques, entre otros.
- Coordinar las acciones concernientes al pago de personal.
- Autorizar solicitudes de fondos para cubrir gastos internos de la institución.
- Elaborar informes sobre las operaciones contables realizadas, según requerimientos.
- Cumplir las metas que le sean asignadas y los compromisos que ellas conlleven, conforme a la naturaleza del cargo.
- Realizar otras tareas afines y complementarias, conforme a lo asignado por su superior inmediato.

Departamento de Finanzas

Su función es llevar a cabo los asuntos contables y financieros del área, entre ellos el control y supervisión de los presupuestos anuales, control y seguimiento del cobro de tarifas por derechos

y servicios, apoyo y supervisión en asuntos presupuestarios a investigadores, asesoría y análisis a la dirección sobre las políticas financieras y de gasto, asesoría a los programas, secciones y departamentos en su manejo administrativo y presupuestario de tal modo que se logre una ejecución ágil y eficiente de las actividades, además de un gasto racional en el presupuesto.

Nómina de la empresa

SK Muebles & Cia. Ltda							
NÓMINA							
CARGO	SALARIO NOMINAL	TRECEAVO MES	VACACIONES	SEGURO S. PATRONAL	INDEMNIZACION	2% INATEC	TOTAL
GERENTE GENERAL	C\$10,000.00	C\$416.67	C\$416.67	C\$1,600.00	C\$416.67	C\$200.00	C\$13,050.00
CONTADOR	C\$7,000.00	C\$291.67	C\$291.67	C\$1,120.00	C\$291.67	C\$140.00	C\$9,135.00
TOTAL GASTOS DE ADMINISTRACION							C\$22,185.00
AGENTE DE VENTA	C\$8,000.00	C\$333.33	C\$333.33	C\$1,280.00	C\$333.33	C\$160.00	C\$10,440.00
DISEÑADOR	C\$8,000.00	C\$333.33	C\$333.33	C\$1,280.00	C\$333.33	C\$160.00	C\$10,440.00
TOTAL GASTOS DE VENTA							C\$20,880.00
CORTADOR	C\$6,000.00	C\$250.00	C\$250.00	C\$960.00	C\$250.00	C\$120.00	C\$7,830.00
CEPILLADOR	C\$6,000.00	C\$250.00	C\$250.00	C\$960.00	C\$250.00	C\$120.00	C\$7,830.00
ARMADOR	C\$6,000.00	C\$250.00	C\$250.00	C\$960.00	C\$250.00	C\$120.00	C\$7,830.00
PINTOR	C\$6,000.00	C\$250.00	C\$250.00	C\$960.00	C\$250.00	C\$120.00	C\$7,830.00
TOTAL GASTOS DE PRODUCCION							C\$31,320.00
TOTAL	C\$57,000.00	C\$2,375.00	C\$2,375.00	C\$9,120.00	C\$2,375.00	C\$1,140.00	C\$74,385.00

Cada una de las personas que trabajaran con nosotros tienen experiencia en el ámbito, de esta forma garantizaremos la calidad de nuestros productos además que siempre estarán siendo capacitados y actualizados que es uno de los compromisos de la empresa con los empleados. Cabe destacar que nuestra empresa utiliza la palabra empleados pero a nuestros trabajadores los consideramos más como colaboradores que como empleados.

Capacitación del personal

La capacitación es una herramienta fundamental para la administración de los recursos humanos ya que este permite que el personal adquiera o desarrolle conocimientos y habilidades específicas relativas al trabajo, también ayuda a mejorar las actitudes del personal así como también el puesto y ambiente laboral.

Nosotros pensamos practicar este proceso de capacitación del personal que es parte de la mejora continua muy importante para llegar a aumentar la eficiencia de cada uno de los trabajos que se realicen en la empresa desde atención al cliente hasta la eficiencia en la entrega de los muebles que realizamos.

La capacitación del personal tiene como objetivo:

- Proporcionar a la empresa recursos humanos altamente calificados en términos de conocimiento, habilidades y actitudes para un mejor desempeño de su trabajo.
- Desarrollar sentido de responsabilidad hacia la empresa a través de una mayor competitividad y conocimientos apropiados.
- Lograr que se perfeccione el personal de la empresa en el desempeño de sus puestos tanto actuales como futuros.
- Mantener a los empleados perfectamente actualizados frente a los cambios científicos y tecnológicos que se generen.
- Lograr cambios en su comportamiento con el propósito de mejorar las relaciones interpersonales entre todos los miembros de la empresa.

La capacitación también es considerada como una herramienta motivadora, ya que los miembros de la empresa salen de lo cotidiano al aprender algo nuevo y realme

Desarrollo del personal

El desarrollo del personal es un conjunto de actividades que ayudan al mejoramiento de nuestra calidad de vida, este implica autoconocimiento, autoestima e interrelación para lograr el bienestar a nivel personal, familiar, laboral y social, el cual es una ventaja para toda organización.

El objetivo de la empresa es ser líder en el mercado por el cual fue creada, por tanto es importante hablar sobre nuestro personal que es igual de importante que nuestros clientes, los trabajadores deben estar constantemente motivados para así lograr un mejor desempeño en su trabajo y así la atención al cliente será más cordial y respetuosa ya que se recibe al cliente con entusiasmo y amabilidad.

Para lograr un buen desarrollo del personal en nuestra empresa nosotros haremos que cada una de las personas se sientan a gusto no solo con trabajo que realicen sino que se sientan bien con los demás, por eso es que pretendemos crear un buen vinculo social entre cada uno de ellos, que todos se sientan importantes y que puedan ayudarse mutuamente. Otra forma inevitable es capacitar al personal, de esta forma se sentirán motivados y tendrán mayor conocimiento de lo que hacen. También haremos un compromiso con cada una de las personas contratadas, pero este compromiso no solo será de la organización sino que también de la persona.

El desarrollo del personal ayuda a mejorar:

- Los ingresos financieros, ya que si tenemos una mentalidad diferente y hacemos nuestro trabajo con mucho esfuerzo esto traerá más clientes a nuestra empresa y por ende mayores ingresos económicos, incluso aumento de salario si se trata de una persona que

se está desempeñando muy bien y está logrando las metas o objetivos que la empresa se haya planteado.

- Habilidades personales, estas habilidades son muy importantes ya que nos permiten desarrollarnos mejor en el trabajo, por el cual recibiremos reconocimientos.
- Liderazgo y toma de decisiones, tener estas cualidades es muy importante ya que transforman nuestra vida personal y social no solamente en la empresa sino que a donde quiera que vayamos.
- Establecimiento y logro metas, esto es algo que no solo nos beneficia personalmente como trabajadores sino que también beneficia a la empresa.
- Eliminar la procrastinación, o en otras palabras, no dejar las cosas para después y dar un mejor rendimiento.
- Estar motivado en todo momento, de esta forma vencemos la pereza y nos hace tener un deseo interno de actuar para el éxito.
- Felicidad personal.

Administración de los sueldos y salarios

La administración de los sueldos y salarios es una función de la administración del personal que estudia los principios y técnicas para lograr que la remuneración global que recibe el trabajador sea adecuada a la importancia de sus puestos, su eficiencia personal, a sus necesidades y a las posibilidades en que cuenta la empresa.

En pocas palabras este método o programa ayuda a que los sueldos y salarios del trabajador sean justos al servicio que este brinda. Esta parte de la administración no solamente favorece a la empresa sino que también al trabajador, por eso es que hablar de los sueldos y salarios es muy importante ya que de esta forma también motivamos o desmotivamos a los empleados, se debe hacer un muy buen procedimiento de este. Muchas veces los sueldos y salarios crea conflictos dentro de la organización y esto se debe a que no se está haciendo un buen uso de este procedimiento y no se está dando el justo restablecimiento a lo que el trabajador brinda.

Uno de los métodos que nosotros practicaremos para lograr obtener los sueldos y salarios justos son las evaluaciones periódicas, de esta forma nos ayudara a determinar el progreso que han logrado y así dar la debida remuneración. Una forma de evaluar será preguntándole al cliente como lo han atendido, de esta forma además de evaluar al trabajador hacemos que el cliente se sienta muy bien atendido ya que demostramos que si realmente estamos comprometidos con nuestro labor, este sería el caso de las personas que están en contacto con el cliente. A las personas que no están en contacto con el cliente o consumidor haremos evaluaciones en el resultado de sus labores.

En caso que el personal no esté cumpliendo con sus labores, le haríamos saber si un dado caso no hay ningún cambio después de un determinado tiempo habrá que reunirse con el a conversar que es lo que está pasando para así encontrar una solución y a través de la reunión podemos aprovechar para motivar al personal.

La administración de sueldos y salarios tiene como objetivo: diseñar, aplicar y mantener un sistema de remuneración del trabajo que concilie y satisfaga en el mejor grado posible. Para lograrlo este sistema, se debe establecer una remuneración equitativa, adecuada y balanceada.

Es necesario que los sueldos y salarios no se excedan de lo justo porque si no habría pérdidas en la empresa y lo que se pretende es tener mayor ingresos y menos egresos para que la empresa siga creciendo y se puedan comprar más maquinarias, de forma que se produzca y se vendan más productos y servicios del cual se va a necesitar más empleados y mayores puestos en donde cada uno ira en una escalera de crecimiento.

Las remuneraciones que nosotros haremos a nuestros trabajadores a través del salario serán basadas en cuatro elementos importantes:

1. Salario mínimo, la cantidad menor que debe de recibir en efectivo el trabajador por los servicios brindados en una jornada de trabajo.
2. Salario del puesto, la remuneración justa según los requerimientos del trabajo.
3. El pago del mérito al trabajador en su puesto, es la remuneración justa según el esfuerzo y empeño personal en el que trabaja el individuo en sus labores.
4. El pago a la productividad o eficacia, es la remuneración por el rendimiento y eficacia del trabajador de acuerdo a la cantidad, calidad y tiempo que emplea en hacer una unidad determinada de trabajo.

Evaluación de desempeño

La evaluación implica un proceso en el donde se permita estimular o juzgar el valor, la excelencia y las cualidades de una persona.

Se puede considerar evaluación de desempeño al proceso sistemático y periódico de estimulación cuantitativa y cualitativa del grado de eficacia con el que las personas llevan a cabo las actividades y responsabilidades del puesto de trabajo de desarrollan.

Lo que nosotros evaluaremos en el desempeño será:

Calidad de trabajo

- Cantidad de trabajo
- Flexibilidad

- Conocimiento del trabajo
- Responsabilidad
- Cuidado y seguridad
- Actitud y comportamiento
- Capacidad analítica
- Relaciones con las personas

Nosotros utilizaremos dos métodos para evaluar el desempeño de las personas en sus actividades laborales:

1. Investigación de campo, en el cual es desarrollado en base a entrevistas de un evaluador con el supervisor inmediato, mediante el cual se verifica y evalúa el desempeño de sus subordinados, determinándose las causas, los motivos de tal desempeño. Otra forma en que pondremos en práctica la evaluación del desempeño es entrevistando al consumidor si fue tratado con la debida forma de atención, o si el producto le está funcionando bien, si le entregaron en tiempo en forma es una fácil manera de evaluar si el desempeño laboral está funcionando debidamente.
2. Método de incidentes críticos, es una técnica sistemática mediante el cual el supervisor inmediato observa y registra los hechos excepcionalmente positivos y negativos con respecto al desempeño de sus subordinados.

En muchos casos existe una persona exclusiva que hace este tipo de evaluaciones y supervisión en general pero nuestro caso ya que nuestra empresa es una pyme y el la cantidad del personal es pequeña, el Gerente general será el encargado de evaluar el desempeño del personal.

Relaciones de trabajo

La relación de trabajo es un vínculo jurídico entre empleadores y trabajadores. Existe cuando una persona proporciona su trabajo o bien presta sus servicios bajo ciertas condiciones, a cambio de una remuneración.

Las áreas en que las relaciones de trabajo intervienen son: salario, contratación, seguridad social, prevención de los riesgos laborales y las inspecciones del ministerio de trabajo. Las relaciones laborales se encuentran reguladas por el contrato de trabajo, que estipula los derechos, condiciones y obligaciones de ambas partes.

El proceso de contratación de personal que nosotros utilizaremos será el de entrevistas, antes de todo deben de cumplir ciertos requisitos previamente establecido como lo es presentar su Curriculum, tener experiencia en el ámbito, certificado de salud, record de policía y dos fotos

tamaño carnet. Después de haber recepcionado el curriculum estos serán revisados, de ellos se escogerán cierta cantidad la cual tendrá una entrevista seguido por una serie de pruebas si la persona es aprobada por las pruebas este será contratado.

La entrevista que realizaremos preguntaremos acerca de sus aspiraciones y su experiencias laborales, estos datos también podrán ayudarnos a definir el salario y sueldo que tendrá dependiendo del cargo o la vacante en que quiera aplicar.

Las pruebas serán en base a sus experiencias laborales, de esta forma podemos poner a prueba sus conocimientos, técnicas y habilidades que nos ayudaran a escoger la persona más óptima para el puesto o vacante.

Nosotros estaremos enfocados en servir de medio de inducción y orientación al personal de nuevo ingreso.

Marco legal de la organización

Sociedad Responsabilidad Limitada (Cia, Ltda)

Esta figura jurídica se caracteriza por la posibilidad de que los socios limiten su responsabilidad por las deudas sociales con tal que en la Razón Social se agregue la palabra "limitada". Los socios no son responsables de las deudas sociales sino hasta el importe de su participación que han llevado a la Sociedad. A esta Sociedad se le aplican las disposiciones establecidas para la Sociedad Colectiva en todo lo que corresponda. Este tipo de Sociedad está prácticamente diseñada para la constitución de negocios pequeños organizados por familiares en donde existe mucha confianza entre ellos para la administración de la misma.

Nosotros decidimos conformar una empresa de compañía limitada ya que somos dos socios los cuales seremos los dueños de la empresa, teniendo así la responsabilidad de asumir cualquier dificultad que pueda surgir en nuestro micro-empresa y también seremos los principales beneficiarios de las utilidades.

Con respecto a las responsabilidades relacionadas ante la DGI, una vez inscritos legalmente estaremos declarando nuestros impuestos mensualmente por medio de la VET (Ventanilla Electrónica Tributaria).

Referente al impuesto del ALMA (Alcaldía de Managua) nuestra empresa se ubica en el rango de micro-empresa ya que nuestros ingresos son menores de C\$240,000 anuales, nos ubicamos en la categoría 1 de ingresos de C\$1000 a C\$239,000 anualmente, estando en esta categoría seremos pequeños contribuyente por lo que estaremos sometidos a pagar las respectivas cuotas fijas.

Capítulo VI: Finanzas

Las finanzas se definen como un procedimiento económico en la empresa que analiza toda la actividad relacionada con la obtención de fondos y la inversión de los mismos. De esto se encarga el departamento financiero de la administración de los recursos económicos con el cual cuenta la empresa además de la información contable.

El departamento de finanzas es muy importante ya que permite el control económico-financiero de la empresa, ayuda también a obtener un diagnóstico de la situación actual de la empresa, se definen las inversiones, se fijan las políticas de obtención de fondos y se establece una planificación financiera.

Es en esta parte es donde nos damos cuenta como se encuentra el negocio si es rentable, cuales es la cantidad de dinero necesario para echar andar la empresa además se definen varios aspectos como es el software en que se llevara el control, se define el tipo de inversión de la empresa entre otros aspectos importantes que hay tomar con respecto al área contable de empresa.

Objetivos del departamento de finanzas

- Garantizar los recursos financieros que la empresa requiere para poder funcionar.
- Establecer el sistema contable con que la empresa va a contar.
- Definir el catálogo de cuenta de la empresa.
- Definir el software que la empresa va a utilizar para llevar el control de las finanzas.
- Seleccionar los distintos tipos de inversiones necesarias, para llegar a cabo las actividades productivas.
- Determinar el tipo de inversión que se realizara en la empresa.

Sistema contable de la empresa

Un sistema contable, son todos aquellos elementos de información contable y financiera que se relacionan entre sí, con el fin de apoyar la toma de decisiones gerenciales de una empresa, de manera eficiente y oportuna; esta información debe de ser analizada, clasificada, registrada y resumida, para que pueda llegar a un sin número de usuarios finales que se vinculan con el negocio, desde los inversionistas o dueños del negocio hasta los clientes y el gobierno.

Nosotros llevaremos nuestro sistema contable por medio de software siskon, la desventaja de este software es que las cifras que se ingresan en este pueden ser modificadas, pero decidimos usarlo ya que se adquiere fácilmente y no hay que invertir grandes cantidades de dinero y debido a que nuestra empresa está iniciando no vimos necesario invertir en esto, cabe destacar que en el transcurso de los años se puede cambiar por uno mas seguro.

Flujo de efectivo

Se conoce como flujo de efectivo al estado de cuenta que refleja cuanto efectivo queda después de los gastos, los intereses y el pago al capital. El estado de flujo de efectivo, por lo tanto es un estado contable que presenta información sobre los movimientos de efectivo y sus equivalentes.

Es de gran importancia que nosotros como empresa practiquemos la realización constante de flujo de efectivo ya que si no se practica se crea desventajas en relación a otras empresas que si lo aplican, dicho estado permite saber con claridad y certeza la utilización de efectivo, cuanto ingresa y cuanto se utiliza y así también se evalúa cual actividad es la que genera mayores ingresos a la empresa.

Véase el flujo de efectivo en la página no.

Estados financieros proyectados

Los estados financieros son resúmenes de resultados de las diferentes operaciones económicas de la empresa, en un periodo determinado o en una fecha específica futura. Los estados financieros se proyectan a partir de otro estado financiero, que es el flujo de efectivo, mismo que previamente ha sido proyectado y por tanto ofrece información básica que permite elaborar los dos estados claves, para determinar la salud financiera futura de la empresa, estos son:

1. Estado de resultados
2. Balance general

Al realizar los estados financieros proyectados nosotros podremos saber cuál será la situación financiera de la empresa al final de un periodo, nosotros haremos estos estados proyectados en el periodo de corto, mediano y largo; permitiéndonos ver los potenciales problemas que pudiesen surgir y siendo especialmente utilizado en el análisis de inversiones para calcular los flujos de caja proyectados.

Véase los estados financieros proyectados en la página no.

Indicadores financieros

Un indicador es una relación entre dos cuentas de los estados financieros básicos (balance general y estado de ganancias y pérdidas) este permite señalar los puntos fuertes y débiles de un

negocio y establecer probabilidades y tendencias. Los indicadores forman parte de los estados financieros a fin de determinar tanto la situación financiera de la empresa como la calidad de las partidas que lo interrelacionan. Los valores siempre serán relativos ya que deben de efectuarse comparaciones.

Clasificación de los indicadores

- Indicadores de solvencia.
- Indicadores de actividad.
- Indicadores de rentabilidad.
- Indicadores de endeudamiento.

En este caso nosotros mostraremos un indicador de rentabilidad de la empresa en la parte de inversión donde podremos ver las aportaciones de cada uno de los socios, además del préstamo que haremos para arrancar el negocio.

Supuestos utilizados en las proyecciones financieras

Cuando nos referimos a supuestos nos referimos a una cantidad u otra cosa que no es segura que así como puede ser también no puedes ser. Cuando hablamos de supuestos utilizados en las proyecciones financieras nos referimos a las estimaciones de ganancias y pérdidas por servicios, detallando las bases de referencia sobre las cuales son calculadas.

Estas proyecciones serán a corto mediano y largo plazo donde también podremos observar las proyecciones de compra de materia prima, de cobro y de pago de nuestra empresa.

Véase los supuestos utilizados en la página no.

Sistema de financiamiento

El sistema financiero es aquel conjunto de instituciones, mercados y medios de un país determinado cuyo objetivo y finalidad principal es la de canalizar el ahorro que generan los prestamistas hacia los prestatarios. Entonces, la mencionada labor de intermediación que mencionamos, es llevada a cabo por aquellas instituciones que integran el sistema financiero y se la considera como elemental para poder llevar a cabo la transformación de los activos financieros que emiten los INVERSORES en activos financieros indirectos. Al sistema financiero lo

comprenderán los activos financieros como así también las instituciones, intermediarios y los mercados financieros.

Para poder arrancar la empresa se necesita la cantidad de C\$ 250,000.00 los cuales C\$ 50,000.00 van a ser aportaciones de los socios y el restante (C\$ 200,000.00) se conseguirán por medio de un préstamo el cual se proyecta cancelarlo en tres años. La estrategia para conseguir el préstamo sería por medio de un intermediario el cual tenga financiamiento en el banco, en este caso la persona que nos serviría de intermediario es el papá de uno de los socios principales.

Conclusión de viabilidad

Todo proyecto de creación de empresa se desarrolla entorno a una idea, que surge como consecuencia de la detección de una oportunidad de negocio. La creación de SK Muebles es viable por varias razones:

1. Seríamos la primera empresa que elabora muebles de fibran termolaminado, lo que convierte a nuestros muebles productos demandantes.
2. Las utilidades que generará la empresa son bastantes significativas.
3. Tenemos el apoyo de una persona quien nos facilitara el proceso de termolaminado, incluso podría aportar dinero para poder echar a andar la empresa.
4. Somos personas con motivación dispuestos a dar lo mejor para que la empresa funcione como se ha planeado.

ANEXOS

Anexo 1 Asesoría Personal

1. ¿Quiénes somos?

Somos jóvenes diseñadores de Productos, motivados a satisfacer las necesidades de nuestros futuros clientes a través de soluciones innovadoras de diseño.

2. ¿Con qué contamos?

Contamos con conocimiento y práctica en todo el ámbito del diseño de producto, además de programas de diseño y herramientas indispensables dentro de nuestra área de trabajo como las computadoras portátiles y el internet.

3. ¿Qué podemos ofrecer?

Diseño y elaboración de muebles innovadores para el hogar. Nos centramos en la realización de muebles para espacios pequeños ya que esta es una de las problemáticas que sufren las familias de hoy en día.

4. ¿A quiénes les podemos ofrecer?

A personas que están en proceso de re amueblar su casa, así como también aquellos que harán su primera compra de muebles.

5. ¿Quién te ayuda?

Primeramente Dios, quien nos da la fortaleza y sabiduría en la realización de cada uno de nuestros proyectos de nuestra vida diaria; nuestra familia que nos da apoyo incondicional, amigos y compañeros de trabajo de quienes podemos aprender.

6. ¿Qué haces?

Diseñamos de muebles de madera y mdf, trabajamos también en el proceso de elaboración de este, así como en el proceso de presupuesto e instalación.

7. ¿A quién ayudas?

Nuestra familia, nuestros jefes, clientes y compañeros de trabajo.

8. ¿Qué ayuda ofreces?

En nuestros hogares ayudamos a fomentar la ayuda mutua y el compañerismo también aportamos económicamente para cubrir los gastos esenciales del hogar. En nuestro trabajo

aportamos ideas que ayudan al crecimiento de la empresa, asimismo ayudamos a satisfacer problemas y necesidades de nuestros clientes mediante soluciones de diseño de productos, también al igual que en nuestros hogares ayudamos a mantener un ambiente agradable, óptimo para trabajar y trabajar en equipo.

9. ¿Cómo te relacionas?

Nos relacionamos con los medios de comunicación más importante como el teléfono, el e-mail y las redes sociales, pero también nos relacionamos personalmente con nuestros clientes ya que es importante para recibir la mayor información posible para cumplir con el proceso de investigación que es parte del Diseño. Asimismo planeamos tener una página web donde podamos ofrecer nuestros productos.

10. ¿Cómo te conocen y que medios utilizas?

Nos conocen por nuestra marca y trabajo de calidad e innovación. Utilizamos todos los medios posibles que nos ayuden a promover el trabajo que realizamos.

11. ¿Qué obtienes?

Además de beneficios económicos obtenemos la satisfacción al lograr todo lo que nos proponemos, también nos beneficiamos en obtener credibilidad, prestigio y experiencia que son importantes para el crecimiento de una empresa.

12. ¿Qué das?

Damos lo mejor de nosotros, nuestro tiempo, dinero, conocimiento, nos esforzamos para ser mejores profesionales en nuestra área laboral.

13. ¿Qué recursos tienes? ¿Quién eres? ¿Qué tienes?

Somos jóvenes egresados de la carrera de Diseño de Productos. Principalmente tenemos los recursos como la motivación, dedicación e ingenio para diseñar y elaborar muebles de madera y mdf, tenemos experiencia laboral en este campo y queremos lanzarnos en la creación de una nueva empresa en este ámbito que nos apasiona, en donde nosotros no trabajemos para alguien solamente que sean nuestros clientes.

Anexo 2

Encuesta número 1

I. Edad

- a) 16-19 b) 20-24 c) 25-29 d) 30-34 e) 35-39 f) 40 a más

II. Personas dependientes a su cargo

- a) Hijos b) Padres c) Ninguno

Otro familiar Especifique: _____

III. Su residencia es:

- a) Casa propia b) Casa alquilada c) Casa de parientes

IV. Situación Laboral

- a) Empleado b) Desempleado

V. Ingreso promedio mensual (Moneda en córdobas)

- a) 5500-7500 b) 8500-10500 c) 11500-13500 d) 14500-16500 e) 17500-19500
f) 20500-22500 g) 23500-25500 h) 26500-28500

VI. ¿Cuáles son los espacios que tiene usted en su vivienda?

- a) Sala, comedor, cocina, dormitorio y baño
b) Sala, cocina, dormitorio y baño
c) Sala, dormitorio y baño
d) Dormitorio

VII. ¿Usa usted muebles de madera o de mdf?

- a) Si b) No

VIII. ¿Qué tipo de muebles de madera o de mdf utiliza?

- a) Muebles de sala b) Muebles de dormitorios c) Muebles de cocina d) Muebles de baño
e) Muebles de exterior f) Todas las anteriores g) Todas las anteriores excluyendo inciso e

IX. ¿Qué tipo de mueble compra con más frecuencia?

- a) Muebles de sala b) Muebles de dormitorios c) Muebles de cocina d) Muebles de baño
e) Muebles de exterior

X. ¿Con qué frecuencia compra estos muebles?

- a) 1 año b) 2-5 años c) 6 años o más

XI. ¿Al momento de comprar o elegir un mueble de madera o de mdf, que es lo primero que toma en cuenta?

- a) Precio b) Calidad c) Durabilidad d) Diseño e) Marca

XII. ¿Qué estilos de muebles prefiere?

- a) Modernos
b) Minimalista todo en blanco, entre menos es mejor
c) Moderno colorido
d) Estilo antiguo

Otro estilo, Especifique: _____

XIII. ¿Qué otros materiales les gustaría utilizar para complementar sus muebles de madera o de mdf?

- a) Cuero b) Metal c) Vidrio d) Plástico e) Ninguno

XIV. ¿Cuál es su sitio preferido para adquirir sus muebles?

- a) Centro comercial b) Taller de madera c) Casa distribuidora d) Mercado

XV. ¿Cuánto es el promedio de pago que realizaría en la compra de muebles de madera y de mdf? (Moneda en Dólares)

- a) 80\$-180\$ b) 190\$-290\$ c) 300\$-400\$ d) 400\$ a más

XVI. ¿Estaría dispuesto en comprar una nueva marca de muebles de madera y de mdf?

- a) Si b) No

Encuesta número 2

I. ¿Cuánto mide tu sala?

- a) 3x3m b)3x4m c)4x4m d) 5x4m

II. ¿Qué muebles de madera o mdf tiene en su sala?

- a) Mueble de entretenimiento
b) Mueble de entretenimiento, mesa de sala, estante
c) Mueble de entretenimiento, mesa de sala, estante, librero
d) Mueble de entretenimiento, mesa de sala, estante, librero, esquinero
e) Mueble de entretenimiento, mesa de sala, esquinero

III. ¿Qué muebles de sala le gustaría usar?

- a) Mueble de entretenimiento
b) Mueble de entretenimiento, mesa de sala, estante
c) Mueble de entretenimiento, mesa de sala, estante, librero
d) Mueble de entretenimiento, mesa de sala, estante, librero, esquinero
e) Mueble de entretenimiento, mesa de sala, esquinero

IV. ¿Qué tamaño de muebles de entretenimiento prefieren?

- a) Pequeños b) Mediano c) Grandes

V. ¿Qué forma preferirías que tuvieran tus muebles de sala?

- a) Cuadrado b) Circular c) Triangular

VI. ¿Qué colores te gustaría que tuvieran tus muebles de sala?

- a) Blanco y negro b) Verde c) Amarillo d) Rosa e) Azul f) Púrpura
g) Natural (color madera)

VII. ¿Qué estilo de mueble prefieres?

- a) Modernos b) Minimalista todo en blanco, entre menos es mejor c) Moderno colorido
d) Estilo antiguo

VIII. Medio de Comunicación más utilizado para ponerse en contacto:

- a) Periódicos impresos b) Periódicos digitales c) Internet d) TV e) Radio

IX. ¿Cuánto es el promedio de pago que realizaría en la compra de muebles de madera y mdf para sala?

- a) 80\$-180\$ b) 190\$-290\$ c) 300\$-400\$ d) 400\$ a más

Anexos 3

Diseños SK Muebles





SK Muebles & Cia. Ltda							
NÓMINA							
CARGO	SALARIO NOMINAL	TRECEAVO MES	VACACIONES	SEGURO S. PATRONAL	INDEMNIZACION	2% INATEC	TOTAL
GERENTE GENERAL	C\$ 10,000.00	C\$ 416.67	C\$ 416.67	C\$ 1,600.00	C\$ 416.67	C\$ 200.00	C\$ 13,050.00
CONTADOR	C\$ 7,000.00	C\$ 291.67	C\$ 291.67	C\$ 1,120.00	C\$ 291.67	C\$ 140.00	C\$ 9,135.00
TOTAL GASTOS DE ADMINISTRACION							C\$ 22,185.00
AGENTE DE VENTA	C\$ 8,000.00	C\$ 333.33	C\$ 333.33	C\$ 1,280.00	C\$ 333.33	C\$ 160.00	C\$ 10,440.00
DISEÑADOR	C\$ 8,000.00	C\$ 333.33	C\$ 333.33	C\$ 1,280.00	C\$ 333.33	C\$ 160.00	C\$ 10,440.00
TOTAL GASTOS DE VENTA							C\$ 20,880.00
CORTADOR	C\$ 6,000.00	C\$ 250.00	C\$ 250.00	C\$ 960.00	C\$ 250.00	C\$ 120.00	C\$ 7,830.00
CEPILLADOR	C\$ 6,000.00	C\$ 250.00	C\$ 250.00	C\$ 960.00	C\$ 250.00	C\$ 120.00	C\$ 7,830.00
ARMADOR	C\$ 6,000.00	C\$ 250.00	C\$ 250.00	C\$ 960.00	C\$ 250.00	C\$ 120.00	C\$ 7,830.00
PINTOR	C\$ 6,000.00	C\$ 250.00	C\$ 250.00	C\$ 960.00	C\$ 250.00	C\$ 120.00	C\$ 7,830.00
TOTAL GASTOS DE PRODUCCION							C\$ 31,320.00
TOTAL	C\$ 57,000.00	C\$ 2,375.00	C\$ 2,375.00	C\$ 9,120.00	C\$ 2,375.00	C\$ 1,140.00	C\$ 74,385.00

GASTOS DEL 1ER MES				
GASTOS DE PAPELERIA / UTILES DE OFICINA				
CANT.	DESCRIPCION	UM	C.U	C.TOTAL
2	ENGRAPADORA	UNIDAD	C\$110.00	C\$220.00
2	PERFORADORA DE PAPEL	UNIDAD	C\$93.70	C\$187.40
2	CALCULADORA	UNIDAD	C\$150.00	C\$300.00
1	RESMA DE PAPEL TAMANO CARTA	UNIDAD	C\$110.00	C\$110.00
1	FOLDERS TAMANO CARTA	CAJA	C\$138.00	C\$138.00
1	FOLDERS TAMANO LEGAL	CAJA	C\$178.00	C\$178.00
1	LAPICEROS	DOCENA	C\$46.32	C\$46.32
2	PAPEL CARBON	UNIDAD	C\$46.00	C\$92.00
3	SACA GRAPA	UNIDAD	C\$10.47	C\$31.41
1	AMPO CARTA	UNIDAD	C\$46.46	C\$46.46
1	TIJERA MEDIANA	UNIDAD	C\$57.49	C\$57.49
12	RESALTADORES	UNIDAD	C\$15.00	C\$180.00
3	CORRECTORES	UNIDAD	C\$21.54	C\$64.62
4	CLIPS	CAJA	C\$7.15	C\$28.60
6	MARCADORES PERMANENTE	UNIDAD	C\$15.00	C\$90.00
2	FASTENER	CAJA	C\$30.75	C\$61.50
3	MASCARILLAS DESECHABLES	Caja	C\$ 100.00	C\$300.00
6	TAPONES PARA OIDOS	Unidad	C\$ 30.00	C\$180.00
TOTAL GASTOS DE PAPELERIA				C\$2,311.80

GASTOS MENSUALES				
GASTOS DE PAPELERIA / UTILES DE OFICINA				
CANT.	DESCRIPCION	UM	C.U	C.TOTAL
1	RESMA DE PAPEL TAMANO CARTA	UNIDAD	C\$110.00	C\$110.00
1	FOLDERS TAMANO CARTA	CAJA	C\$138.00	C\$138.00
1	FOLDERS TAMANO LEGAL	CAJA	C\$178.00	C\$178.00
1	FASTENER	CAJA	C\$30.75	C\$30.75
1	Mascarillas desechables	Caja	C\$ 100.00	C\$100.00
1	Tapones para los oídos	Unidad	C\$ 30.00	C\$30.00
TOTAL GASTOS DE PAPELERIA				C\$586.75

GASTOS 1ER MES				
GASTOS DE PUBLICIDAD				
CANT.	DESCRIPCION	UM	C.U	C.TOTAL
600	VOLANTES	UNIDAD	C\$2.00	C\$1,200.00
200	BROCHURES	UNIDAD	C\$4.50	C\$900.00
500	TARJETA DE PRESENTACION	UNIDAD	C\$2.00	C\$1,000.00
12	AFICHES	UNIDAD	C\$45.00	C\$540.00
4	CAMISetas	UNIDAD	C\$100.00	C\$400.00
4	CAMISAS TIPO POLO	UNIDAD	C\$200.00	C\$800.00
TOTAL GASTOS DE PUBLICIDAD				C\$4,840.00

GASTOS MENSUALES				
GASTOS DE PUBLICIDAD				
CANT.	DESCRIPCION	UM	C.U	C.TOTAL
30	BROCHURES	UNIDAD	C\$4.50	C\$135.00

GASTOS DE ADMINISTRACION 1ER MES	
DESCRIPCION	COSTO
GASTOS DEL PERSONAL	C\$ 17,000.00
COSTOS INDIRECTOS	C\$ 2,000.00
PAPELERIA Y UTILES DE OFICINA	C\$ 2,311.80
TOTAL	C\$ 21,311.80

GASTOS DE VENTAS 1ER MES	
DESCRIPCION	COSTO
GASTOS DEL PERSONAL	C\$ 16,000.00
COSTOS INDIRECTOS	C\$ 2,000.00
PUBLICIDAD	C\$ 4,840.00
TRANSPORTE	C\$ 3,000.00
TOTAL	C\$ 25,840.00

GASTOS DE ADMINISTRACION MENSUAL	
DESCRIPCION	COSTO
GASTOS DEL PERSONAL	C\$ 17,000.00
COSTOS INDIRECTOS	C\$ 2,000.00
PAPELERIA Y UTILES DE OFICINA	C\$ 586.75
TOTAL	C\$ 19,586.75

GASTOS DE VENTAS MENSUAL	
DESCRIPCION	COSTO
GASTOS DEL PERSONAL	C\$ 16,000.00
COSTOS INDIRECTOS	C\$ 2,000.00
PUBLICIDAD	C\$ 135.00
TRANSPORTE	C\$ 1,000.00
TOTAL	C\$ 19,135.00

GASTOS DE PRODUCCION MENSUAL	
DESCRIPCION	COSTO
GASTOS DE PERSONAL	C\$ 24,000.00
COSTOS INDIRECTOS	C\$ 6,000.00
TOTAL	C\$ 30,000.00

SK Muebles Cia. Ltda	
COSTOS INDIRECTOS	
DESCRIPCION	CANT. A PAGAR
Energía eléctrica	C\$ 3,000.00
Agua	C\$ 300.00
Teléfono e Internet	C\$ 1,300.00
Arquiler del local	C\$ 5,400.00
TOTAL	C\$ 10,000.00

PORCENTAJE	COSTOS INDIRECTOS POR AREA	
20%	COSTO INDIRECTOS ADMINISTRACION	C\$ 2,000.00
20%	COSTO INDIRECTOS VENTAS	C\$ 2,000.00
60%	COSTO INDIRECTOS PRODUCCION	C\$ 6,000.00
100%	TOTAL DE COSTOS INDIRECTOS	C\$ 10,000.00

GASTOS DEL 1ER MES	C\$ 77,151.80
GASTOS MENSUALES	C\$ 75,426.75
GASTOS 1ER AÑO	C\$ 906,846.05
GASTOS ANUALES	C\$ 905,121.00

FABRICACION MUEBLE DE ENTRETENIMIENTO				
CANTIDAD	U.M	MATERIALES	C.UNIT.	COSTO TOTAL
1	Lámina	Fibran 6x8 30mm	C\$ 1,813.31	C\$ 1,813.31
1 1/2	Lámina	Fibran 4x8 4mm	C\$ 360.63	C\$ 540.95
1/4	Galón	Pega blanca para madera	C\$ 1,453.64	C\$ 363.41
1/4	Galón	Sellador	C\$ 591.32	C\$ 147.83
2	Galón	Cener	C\$ 187.83	C\$ 375.66
1	Ft	Lija fandely #150	C\$ 30.00	C\$ 30.00
1	Ft	Lija fandely #80	C\$ 35.00	C\$ 35.00
4	Pliegos	Lija Norton #240	C\$ 8.00	C\$ 32.00
1/4	Galón	Pintura	C\$ 521.74	C\$ 130.44
6	Unidad	Resbalones	C\$ 8.00	C\$ 48.00
TOTAL DE MATERIALES				C\$ 3,516.59

MANO DE OBRA MUEBLE DE ENTRETENIMIENTO			
CARGO	HORAS TRAB.	PRECIO POR HORA	COSTO TOTAL
Cortador	20	C\$ 25.00	C\$ 500.00
Cepillador	20	C\$ 25.00	C\$ 500.00
Armador	20	C\$ 25.00	C\$ 500.00
Pintor	20	C\$ 25.00	C\$ 500.00
TOTAL DE MANO DE OBRA			C\$ 2,000.00

TERMOLAMINADO MUEBLE DE ENTRETENIMIENTO				
CANT. LAM	MTS L	TIPO DE VINIL	C.UNIT.	COSTO TOTAL
5	12.65	Wengue Stria	\$15.00	\$75.00
TOTAL TERMOLAMINADO				C\$ 2,025.00

GASTOS DE PRODUCCION MUEBLE DE ENTRETENIMIENTO	
TOTAL MATERIALES	C\$ 3,516.59
MANO DE OBRA	C\$ 2,000.00
TERMOLAMINADO	C\$ 2,025.00
COSTOS INDIRECTOS	C\$ 500.00
TOTAL GASTOS DE PRODUCCION	C\$ 8,041.59
PRECIO DEL DISEÑO	C\$ 402.08
GANANCIA AL 30%	C\$ 2,412.48
PRECIO DEL PRODUCTO	C\$ 10,856.15

FABRICACION MESA DE CENTRO				
CANTIDAD	U.M	MATERIALES	C.U.	COSTO TOTAL
3/4	Lámina	Fibran 6x8 30mm	C\$ 1,813.31	C\$ 1,359.98
1/8	Galón	Pega blanca para madera	C\$ 1,453.64	C\$ 181.71
1/8	Galón	Sellador	C\$ 591.32	C\$ 73.92
1	Galón	Cener	C\$ 187.83	C\$ 187.83
1	Ft	Lija fandely #150	C\$ 30.00	C\$ 30.00
1	Ft	Lija fandely #80	C\$ 35.00	C\$ 35.00
3	Pliegos	Lija Norton #240	C\$ 8.00	C\$ 24.00
1/8	Galón	Pintura	C\$ 521.74	C\$ 65.22
4	Unidad	Patas regulables	C\$ 11.86	C\$ 47.44
2	Unidad	Haladera 128mm	50.71	101.42
TOTAL DE MATERIALES				C\$ 2,106.51

MANO DE OBRA MESA DE CENTRO			
CARGO	HORAS TRAB.	PRECIO POR HORA	COSTO TOTAL
Cortador	20	C\$ 25.00	C\$ 500.00
Cepillador	20	C\$ 25.00	C\$ 500.00
Armador	20	C\$ 25.00	C\$ 500.00
Pintor	20	C\$ 25.00	C\$ 500.00
TOTAL DE MANO DE OBRA			C\$ 2,000.00

TERMOLAMINADO MESA DE CENTRO				
CANT. LAM	MTS L	TIPO DE VINIL	C.U	COSTO TOTAL
3	7.59	Wengue Stria	\$15.00	C\$ 45.00
TOTAL TERMOLAMINADO				C\$ 1,215.00

GASTOS DE PRODUCCION MESA DE CENTRO	
TOTAL MATERIALES	C\$ 2,106.51
MANO DE OBRA	C\$ 2,000.00
TERMOLAMINADO	C\$ 1,215.00
COSTOS INDIRECTOS	C\$ 500.00
TOTAL GASTOS DE PRODUCCION	C\$ 5,821.51
PRECIO DEL DISEÑO	C\$ 291.08
GANANCIA AL 30%	C\$ 1,746.45
PRECIO DEL PRODUCTO	C\$ 7,859.04

FABRICACION LIBRERO/SALA				
CANTIDAD	U.M	MATERIALES	C.U.	COSTO TOTAL
3/4	Lámina	Fibran 6x8 30mm	C\$ 1,813.31	C\$ 1,359.98
1/3	Lámina	Fibran 4x8 4mm	C\$ 360.63	C\$ 120.21
1/8	Galón	Pega blanca para madera	C\$ 1,453.64	C\$ 181.71
1/8	Galón	Sellador	C\$ 591.32	C\$ 73.92
1	Galón	Cener	C\$ 187.83	C\$ 187.83
1	Ft	Lija fandely # 150	C\$ 30.00	C\$ 30.00
1	Ft	Lija fandely # 80	C\$ 35.00	C\$ 35.00
3	Pliegos	Lija Norton # 240	C\$ 8.00	C\$ 24.00
1/8	Galón	Pintura	C\$ 521.74	C\$ 65.22
TOTAL DE MATERIALES				C\$ 2,077.86

MANO DE OBRA LIBRERO/SALA			
CARGO	HORAS TRAB.	PRECIO POR HORA	COSTO TOTAL
Cortador	20	C\$ 25.00	C\$ 500.00
Cepillador	20	C\$ 25.00	C\$ 500.00
Armador	20	C\$ 25.00	C\$ 500.00
Pintor	20	C\$ 25.00	C\$ 500.00
TOTAL DE MANO DE OBRA			C\$ 2,000.00

TERMOLAMINADO LIBRERO/SALA				
CANT. LAM	MTS L	TIPO DE VINIL	C.U	COSTO TOTAL
4	10.12	Wengue Stria	\$15.00	C\$ 60.00
TOTAL TERMOLAMINADO				C\$ 1,620.00

GASTOS DE PRODUCCION LIBRERO/SALA	
TOTAL MATERIALES	C\$ 2,077.86
MANO DE OBRA	C\$ 2,000.00
TERMOLAMINADO	C\$ 1,620.00
COSTOS INDIRECTOS	C\$ 400.00
TOTAL GASTOS DE PRODUCCION	C\$ 6,097.86
PRECIO DE DISEÑO	C\$ 304.89
GANANCIA AL 30%	C\$ 1,829.36
PRECIO DEL PRODUCTO	C\$ 8,232.11

FABRICACION ESQUINERO/SALA				
CANTIDAD	U.M	MATERIALES	C.U.	COSTO TOTAL
1/2	Lámina	Fibran 6x8 30mm	C\$ 1,813.31	C\$ 906.66
1/8	Galón	Pega blanca para madera	C\$ 1,453.64	C\$ 181.71
1/8	Galón	Sellador	C\$ 591.32	C\$ 73.92
1	Galón	Cener	C\$ 187.83	C\$ 187.83
1	Ft	Lija fandely # 150	C\$ 30.00	C\$ 30.00
1	Ft	Lija fandely # 80	C\$ 35.00	C\$ 35.00
2	Pliegos	Lija Norton # 240	C\$ 8.00	C\$ 16.00
1/8	Galón	Pintura	C\$ 521.74	C\$ 65.22
TOTAL DE MATERIALES				C\$ 1,496.32

MANO DE OBRA ESQUINERO/SALA			
CARGO	HORAS TRAB.	PRECIO POR HORA	COSTO TOTAL
Cortador	20	C\$ 25.00	C\$ 500.00
Cepillador	20	C\$ 25.00	C\$ 500.00
Armador	20	C\$ 25.00	C\$ 500.00
Pintor	20	C\$ 25.00	C\$ 500.00
TOTAL DE MANO DE OBRA			C\$ 2,000.00

TERMOLAMINADO ESQUINERO/SALA				
CANT. LAM	MTS L	TIPO DE VINIL	C.U	COSTO TOTAL
2	5.06	Wengue Stria	\$15.00	C\$ 30.00
TOTAL TERMOLAMINADO				C\$ 810.00

GASTOS DE PRODUCCION ESQUINERO/SALA	
TOTAL MATERIALES	C\$ 1,496.32
MANO DE OBRA	C\$ 2,000.00
TERMOLAMINADO	C\$ 810.00
COSTOS INDIRECTOS	C\$ 500.00
TOTAL GASTOS DE PRODUCCION	C\$ 4,806.32
PRECIO DE DISEÑO	C\$ 240.32
GANANCIA AL 30%	C\$ 1,441.90
PRECIO DEL PRODUCTO	C\$ 6,488.54

FABRICACION GABINETE Y MUEBLE PANTRY/COCINA				
CANTIDAD	U.M	MATERIALES	C.U.	COSTO TOTAL
2	Laminas	FIBRAN 6X8 18MM	C\$ 1,261.63	C\$ 2,523.26
2	Unidad	BRAZO HIDRAÚLICO 100N	C\$ 41.74	C\$ 83.48
2	Galón	CENER	C\$ 187.83	C\$ 375.66
12	Unidad	HALADERAS	C\$ 19.00	C\$ 228.00
1	Unidad	PAR DE RIELES DE 18"	C\$ 75.00	C\$ 75.00
8	Juego	BISAGRAS ESCONDIDAS	C\$ 14.00	C\$ 112.00
1/2	Galón	PINTURA	C\$ 521.74	C\$ 260.87
1	Galón	SELLADOR	C\$ 591.32	C\$ 591.32
8	Pliegos	PLIEGOS DE LIJA 240	C\$ 8.00	C\$ 64.00
8	Pliegos	PLIEGOS DE LIJA 150	C\$ 8.00	C\$ 64.00
	pulg	Madera	C\$ 500.00	C\$ 0.00
1	Unidad	Top de marmol	C\$ 8,040.00	C\$ 8,040.00
TOTAL DE MATERIALES				C\$ 12,417.59

MANO DE OBRA GABINETE Y MUEBLE DE PANTRY/COCINA			
CARGO	HORAS TRAB.	PRECIO POR HORA	COSTO TOTAL
Cortador	20	C\$ 25.00	C\$ 500.00
Cepillador	20	C\$ 25.00	C\$ 500.00
Armador	20	C\$ 25.00	C\$ 500.00
Pintor	20	C\$ 25.00	C\$ 500.00
TOTAL DE MANO DE OBRA			C\$ 2,000.00

TERMOLAMINADO GABINETE Y MUEBLE PANTRY/COCINA				
CANT. LAM	MTS L	TIPO DE VINIL	C.U	COSTO TOTAL
2	5.06	Wengue Stria	\$15.00	C\$ 30.00
TOTAL TERMOLAMINADO				C\$ 810.00

GASTOS DE PRODUCCION GABINETE/COCINA	
TOTAL MATERIALES	C\$ 6,208.80
MANO DE OBRA	C\$ 2,000.00
TERMOLAMINADO	C\$ 810.00
COSTOS INDIRECTOS	C\$ 500.00
TOTAL GASTOS DE PRODUCCION	C\$ 9,518.80
PRECIO DE DISEÑO	C\$ 475.94
GANANCIA AL 30%	C\$ 2,855.64
PRECIO DEL PRODUCTO	C\$ 12,850.37

GASTOS DE PRODUCCION MUEBLE PANTRY/COCINA	
TOTAL MATERIALES	C\$ 7,000.00
MANO DE OBRA	C\$ 2,000.00
TERMOLAMINADO	C\$ 810.00
COSTOS INDIRECTOS	C\$ 500.00
TOTAL GASTOS DE PRODUCCION	C\$ 10,310.00
PRECIO DE DISEÑO	C\$515.50
GANANCIA AL 30%	C\$3,093.00
PRECIO DEL PRODUCTO	C\$ 13,918.50

ESTANTE DE COCINA	
GASTOS DE PRODUCCION	
TOTAL MATERIALES	C\$ 2,000.00
MANO DE OBRA	C\$ 2,000.00
TERMOLAMINADO	C\$ 810.00
COSTOS INDIRECTOS	C\$ 500.00
TOTAL GASTOS DE PRODUCCION	C\$ 5,310.00
PRECIO DE DISEÑO	C\$ 265.50
GANANCIA AL 30%	C\$ 1,593.00
PRECIO DEL PRODUCTO	C\$ 7,168.50

CAMA	
GASTOS DE PRODUCCION	
TOTAL MATERIALES	C\$ 4,370.00
MANO DE OBRA	C\$ 2,000.00
TERMOLAMINADO	C\$ 2,025.00
COSTOS INDIRECTOS	C\$ 500.00
TOTAL GASTOS DE PRODUCCION	C\$ 8,895.00
PRECIO DE DISEÑO	C\$ 444.75
GANANCIA AL 30%	C\$ 2,668.50
PRECIO DEL PRODUCTO	C\$ 12,008.25

COMODA	
GASTOS DE PRODUCCION	
TOTAL MATERIALES	C\$ 2,000.00
MANO DE OBRA	C\$ 2,000.00
TERMOLAMINADO	C\$ 1,620.00
COSTOS INDIRECTOS	C\$ 500.00
TOTAL GASTOS DE PRODUCCION	C\$ 6,120.00
PRECIO DE DISEÑO	C\$ 1,836.00
GANANCIA AL 30%	C\$ 306.00
PRECIO DEL PRODUCTO	C\$ 8,262.00

MUEBLE DE LAVABO/BAÑO	
GASTOS DE PRODUCCION	
TOTAL MATERIALES	C\$ 1,500.00
MANO DE OBRA	C\$ 2,000.00
TERMOLAMINADO	C\$ 2,000.00
COSTOS INDIRECTOS	C\$ 1,620.00
TOTAL GASTOS DE PRODUCCION	C\$ 7,120.00
PRECIO DE DISEÑO	C\$ 356.00
GANANCIA AL 30%	C\$ 2,136.00
PRECIO DEL PRODUCTO	C\$ 9,612.00

ESTANTE/BAÑO	
GASTOS DE PRODUCCION	
TOTAL MATERIALES	C\$ 1,654.00
MANO DE OBRA	C\$ 2,000.00
COSTOS INDIRECTOS	C\$ 500.00
TOTAL GASTOS DE PRODUCCION	C\$ 4,154.00
PRECIO DE DISEÑO	C\$ 207.70
GANANCIA AL 30%	C\$ 1,246.20
PRECIO DEL PRODUCTO	C\$ 5,607.90

SK Muebles & Cía. Ltda				
ACTIVOS FIJOS				
EQUIPOS DE PRODUCCIÓN				
Descripción	UM	Cant.	Costo Unitario	Total
Taladro 1/2" 550v	Unidad	1	C\$ 897.00	C\$ 897.00
Cepilladora de banco 20" 220V	Unidad	1	C\$ 11,602.00	C\$ 11,602.00
Canteadora 8" 11/2	Unidad	1	C\$ 45,747.00	C\$ 45,747.00
Sierra sin fin 10" 120V	Unidad	1	C\$ 10,704.00	C\$ 10,704.00
Cierra circular de banco 10 1 1/2HP	Unidad	1	C\$ 70,148.00	C\$ 70,148.00
Lijadora Orbital 1/4 Hoja 200W 1.8A 120V	Unidad	1	C\$ 926.00	C\$ 926.00
Sierra caladora 5.5A 120V	Unidad	1	C\$ 3,400.00	C\$ 3,400.00
Router 1-3/4 HP 15A 120V	Unidad	1	C\$ 3,200.00	C\$ 3,200.00
Compresor 25 lts 116ps 2HP 120V	Unidad	1	C\$ 4,485.00	C\$ 4,485.00
Total Equipos de Producción				C\$ 151,109.00

UTENSILIOS DE PRODUCCIÓN				
Descripción	UM	Cant.	Costo Unit.	Total
Juego de destornilladores 10PC Basic	Juego	2	C\$ 270.00	C\$ 540.00
Juego de llaves Combinadas 8-19mm 18PC	Juego	1	C\$ 418.00	C\$ 418.00
Alicate 8"	Unidad	2	C\$ 83.00	C\$ 166.00
Martillo curvo con manco de madera 16OZ	Unidad	3	C\$ 179.00	C\$ 537.00
Cinta métrica global plus 1/2"XM-10'	Unidad	5	C\$ 89.00	C\$ 445.00
Tijera grande (para cortar el Vinil)	Unidad	2	C\$ 60.00	C\$ 120.00
Escuadra de metal 8x12	Unidad	3	C\$ 74.00	C\$ 222.00
Escuadra de metal 8x12	Unidad	3	C\$ 209.00	C\$ 627.00
Lentes protector color claro	Unidad	6	C\$ 59.00	C\$ 354.00
Juego de formones de diferentes tamaño	Juego	1	C\$ 520.00	C\$ 520.00
Prensas manuales	Juego	4	C\$ 400.00	C\$ 1,600.00
Total Utensilios de Producción				C\$ 5,549.00

EQUIPOS DE OFICINA				
Descripción	UM	Cant.	Costo Unit.	Total
PAPELERAS	UNIDAD	4	C\$60.00	C\$240.00
ARCHIVERO	UNIDAD	1	C\$2,000.00	C\$2,000.00
ESCRITORIO 22"X45"	UNIDAD	3	C\$2,500.00	C\$7,500.00
ESCRITORIO 30"X16"	UNIDAD	1	C\$1,100.00	C\$1,100.00
SILLAS DE OFICINA	UNIDAD	9	C\$540.00	C\$4,860.00
COMPUTADORA PORTATIL	UNIDAD	2	C\$21,000.00	C\$42,000.00
COMPUTADORA DE ESCRITORIO	UNIDAD	2	C\$12,000.00	C\$24,000.00
IMPRESORA	UNIDAD	1	C\$8,000.00	C\$8,000.00
ABANICOS	UNIDAD	3	C\$500.00	C\$1,500.00
TOTAL				C\$ 91,200.00

SK Muebles Cía. Ltda	
INVERSIÓN	
DESCRIPCIÓN	MONTO
EQUIPOS DE PRODUCCIÓN	C\$ 151,109.00
UTENSILIOS DE PRODUCCIÓN	C\$ 5,549.00
EQUIPOS DE OFICINA	C\$ 91,200.00
TOTAL INVERSION ACTIVOS FIJOS	C\$ 247,858.00

SALDO INICIAL	
APORTACIONES	C\$ 25,000.00
	C\$ 25,000.00
PRESTAMO	C\$ 200,000.00
TOTAL SALDO INICIAL	C\$ 250,000.00

PRESTAMO	C\$ 200,000.00
TAZA DE INTERESES AL 15%	C\$ 30,000.00
CUOTA MENSUAL	C\$ 5,555.56

Se obtiene un préstamo por la cantidad de C\$200,000 (DOSCIENTOS MIL CORDOBAS), el cual se pagará en un plazo de 3 años con una tasa de interes del 15% mensual sobre capital, este se comenzará a pagar a partir del mes de Febrero 2016.

PAGO DE PRESTAMO AÑO 2016				
	CUOTA MENSUAL	INTERESES	TOTAL A PAGAR	SALDO
ENERO	C\$ 0.00	C\$ 0.00	C\$ 0.00	C\$ 200,000.00
FEBRERO	C\$ 5,555.56	C\$ 833.33	C\$ 6,388.89	C\$ 194,444.44
MARZO	C\$ 5,555.56	C\$ 833.33	C\$ 6,388.89	C\$ 188,888.89
ABRIL	C\$ 5,555.56	C\$ 833.33	C\$ 6,388.89	C\$ 183,333.33
MAYO	C\$ 5,555.56	C\$ 833.33	C\$ 6,388.89	C\$ 177,777.78
JUNIO	C\$ 5,555.56	C\$ 833.33	C\$ 6,388.89	C\$ 172,222.22
JULIO	C\$ 5,555.56	C\$ 833.33	C\$ 6,388.89	C\$ 166,666.67
AGOSTO	C\$ 5,555.56	C\$ 833.33	C\$ 6,388.89	C\$ 161,111.11
SEPTIEMBRE	C\$ 5,555.56	C\$ 833.33	C\$ 6,388.89	C\$ 155,555.56
OCTUBRE	C\$ 5,555.56	C\$ 833.33	C\$ 6,388.89	C\$ 150,000.00
NOVIEMBRE	C\$ 5,555.56	C\$ 833.33	C\$ 6,388.89	C\$ 144,444.44
DICIEMBRE	C\$ 5,555.56	C\$ 833.33	C\$ 6,388.89	C\$ 138,888.89
TOTAL	C\$ 61,111.11	C\$ 9,166.67	C\$ 70,277.78	C\$ 2033,333.33

PAGO DE PRESTAMO AÑO 2017				
ENERO	C\$ 5,555.56	C\$ 833.33	C\$ 6,388.89	C\$ 133,333.33
FEBRERO	C\$ 5,555.56	C\$ 833.33	C\$ 6,388.89	C\$ 127,777.78
MARZO	C\$ 5,555.56	C\$ 833.33	C\$ 6,388.89	C\$ 122,222.22
ABRIL	C\$ 5,555.56	C\$ 833.33	C\$ 6,388.89	C\$ 116,666.67
MAYO	C\$ 5,555.56	C\$ 833.33	C\$ 6,388.89	C\$ 111,111.11
JUNIO	C\$ 5,555.56	C\$ 833.33	C\$ 6,388.89	C\$ 105,555.56
JULIO	C\$ 5,555.56	C\$ 833.33	C\$ 6,388.89	C\$ 100,000.00
AGOSTO	C\$ 5,555.56	C\$ 833.33	C\$ 6,388.89	C\$ 94,444.44
SEPTIEMBRE	C\$ 5,555.56	C\$ 833.33	C\$ 6,388.89	C\$ 88,888.89
OCTUBRE	C\$ 5,555.56	C\$ 833.33	C\$ 6,388.89	C\$ 83,333.33
NOVIEMBRE	C\$ 5,555.56	C\$ 833.33	C\$ 6,388.89	C\$ 77,777.78
DICIEMBRE	C\$ 5,555.56	C\$ 833.33	C\$ 6,388.89	C\$ 72,222.22
TOTAL	C\$ 66,666.67	C\$ 10,000.00	C\$ 76,666.67	C\$ 1233,333.33

PAGO DE PRESTAMO AÑO 2018				
ENERO	C\$ 5,555.56	C\$ 833.33	C\$ 6,388.89	C\$ 66,666.67
FEBRERO	C\$ 5,555.56	C\$ 833.33	C\$ 6,388.89	C\$ 61,111.11
MARZO	C\$ 5,555.56	C\$ 833.33	C\$ 6,388.89	C\$ 55,555.56
ABRIL	C\$ 5,555.56	C\$ 833.33	C\$ 6,388.89	C\$ 50,000.00
MAYO	C\$ 5,555.56	C\$ 833.33	C\$ 6,388.89	C\$ 44,444.44
JUNIO	C\$ 5,555.56	C\$ 833.33	C\$ 6,388.89	C\$ 38,888.89
JULIO	C\$ 5,555.56	C\$ 833.33	C\$ 6,388.89	C\$ 33,333.33
AGOSTO	C\$ 5,555.56	C\$ 833.33	C\$ 6,388.89	C\$ 27,777.78
SEPTIEMBRE	C\$ 5,555.56	C\$ 833.33	C\$ 6,388.89	C\$ 22,222.22
OCTUBRE	C\$ 5,555.56	C\$ 833.33	C\$ 6,388.89	C\$ 16,666.67
NOVIEMBRE	C\$ 5,555.56	C\$ 833.33	C\$ 6,388.89	C\$ 11,111.11
DICIEMBRE	C\$ 5,555.56	C\$ 833.33	C\$ 6,388.89	C\$ 5,555.56
TOTAL	C\$ 66,666.67	C\$ 10,000.00	C\$ 76,666.67	C\$ 433,333.33

PAGO DE PRESTAMO AÑO 2019				
ENERO	C\$ 5,555.56	C\$ 833.33	C\$ 6,388.89	C\$ 0.00
TOTAL	C\$ 5,555.56	C\$ 833.33	C\$ 6,388.89	C\$ 0.00

DEPRECIACIÓN POR LÍNEA RECTA

SK Muebles Cia. Ltda	
DEPRESIACION EQUIPOS Y UTENSILIOS	
DESCRIPCION	Taladro 1/2" 550v
VIDA UTIL (AÑOS)	5
VALOR DEL ACTIVO	C\$ 897.00

Año	Cuota depreciación	Depreciación acumulada	Valor neto en libros	D/Mensual
1	C\$ 179.40	C\$ 179.40	C\$ 717.60	C\$ 14.95
2	C\$ 179.40	C\$ 358.80	C\$ 538.20	C\$ 14.95
3	C\$ 179.40	C\$ 538.20	C\$ 358.80	C\$ 14.95
4	C\$ 179.40	C\$ 717.60	C\$ 179.40	C\$ 14.95
5	C\$ 179.40	C\$ 897.00	C\$ 0.00	C\$ 14.95

DESCRIPCION	Cepilladora de banco 20" 220V
VIDA UTIL (AÑOS)	5
VALOR DEL ACTIVO	C\$ 11,602.00

DEPRECIACIÓN POR LÍNEA RECTA				
Año	Cuota depreciación	Depreciación acumulada	Valor neto en libros	D/Mensual
1	C\$ 2,320.40	C\$ 2,320.40	C\$ 9,281.60	C\$ 193.37
2	C\$ 2,320.40	C\$ 4,640.80	C\$ 6,961.20	C\$ 193.37
3	C\$ 2,320.40	C\$ 6,961.20	C\$ 4,640.80	C\$ 193.37
4	C\$ 2,320.40	C\$ 9,281.60	C\$ 2,320.40	C\$ 193.37
5	C\$ 2,320.40	C\$ 11,602.00	C\$ 0.00	C\$ 193.37

DESCRIPCION	Canteadora 8" 11/2
VIDA UTIL (AÑOS)	5
VALOR DEL ACTIVO	C\$ 45,747.00

DEPRECIACIÓN POR LÍNEA RECTA				
Año	Cuota depreciación	Depreciación acumulada	Valor neto en libros	D/Mensual
1	C\$ 9,149.40	C\$ 9,149.40	C\$ 36,597.60	C\$ 762.45
2	C\$ 9,149.40	C\$ 18,298.80	C\$ 27,448.20	C\$ 762.45
3	C\$ 9,149.40	C\$ 27,448.20	C\$ 18,298.80	C\$ 762.45
4	C\$ 9,149.40	C\$ 36,597.60	C\$ 9,149.40	C\$ 762.45
5	C\$ 9,149.40	C\$ 45,747.00	C\$ 0.00	C\$ 762.45

DEPRECIACIÓN POR LÍNEA RECTA

DESCRIPCION	Sierra sin fin 10" 120V
VIDA UTIL (AÑOS)	5
VALOR DEL ACTIVO	C\$ 10,704.00

Año	Cuota depreciación	Depreciación acumulada	Valor neto en libros	D/Mensual
1	C\$ 2,140.80	C\$ 2,140.80	C\$ 8,563.20	C\$ 178.40
2	C\$ 2,140.80	C\$ 4,281.60	C\$ 6,422.40	C\$ 178.40
3	C\$ 2,140.80	C\$ 6,422.40	C\$ 4,281.60	C\$ 178.40
4	C\$ 2,140.80	C\$ 8,563.20	C\$ 2,140.80	C\$ 178.40
5	C\$ 2,140.80	C\$ 10,704.00	C\$ 0.00	C\$ 178.40

DESCRIPCION	Sierra circular de banco 10 1 1/2HP
VIDA UTIL (AÑOS)	5
VALOR DEL ACTIVO	C\$ 70,148.00

DEPRECIACIÓN POR LÍNEA RECTA					
Año	Cuota depreciación	Depreciación acumulada	Valor neto en libros	D/Mensual	
1	C\$ 14,029.60	C\$ 14,029.60	C\$ 56,118.40	C\$ 1,169.13	
2	C\$ 14,029.60	C\$ 28,059.20	C\$ 42,088.80	C\$ 1,169.13	
3	C\$ 14,029.60	C\$ 42,088.80	C\$ 28,059.20	C\$ 1,169.13	
4	C\$ 14,029.60	C\$ 56,118.40	C\$ 14,029.60	C\$ 1,169.13	
5	C\$ 14,029.60	C\$ 70,148.00	C\$ 0.00	C\$ 1,169.13	

DESCRIPCIÓN	Lijadora Orbital 1/4 200W 1.8A 120V
VIDA UTIL (AÑOS)	5
VALOR DEL ACTIVO	C\$ 926.00

DEPRECIACIÓN POR LÍNEA RECTA					
Año	Cuota depreciación	Depreciación acumulada	Valor neto en libros	D/Mensual	
1	C\$ 185.20	C\$ 185.20	C\$ 740.80	C\$ 15.43	
2	C\$ 185.20	C\$ 370.40	C\$ 555.60	C\$ 15.43	
3	C\$ 185.20	C\$ 555.60	C\$ 370.40	C\$ 15.43	
4	C\$ 185.20	C\$ 740.80	C\$ 185.20	C\$ 15.43	
5	C\$ 185.20	C\$ 926.00	C\$ 0.00	C\$ 15.43	

DESCRIPCIÓN	Sierra caladora 5.5A 120V
VIDA UTIL (AÑOS)	5
VALOR DEL ACTIVO	C\$ 3,400.00

DEPRECIACIÓN POR LÍNEA RECTA					
Año	Cuota depreciación	Depreciación acumulada	Valor neto en libros	D/Mensual	
1	C\$ 680.00	C\$ 680.00	C\$ 2,720.00	C\$ 56.67	
2	C\$ 680.00	C\$ 1,360.00	C\$ 2,040.00	C\$ 56.67	
3	C\$ 680.00	C\$ 2,040.00	C\$ 1,360.00	C\$ 56.67	
4	C\$ 680.00	C\$ 2,720.00	C\$ 680.00	C\$ 56.67	
5	C\$ 680.00	C\$ 3,400.00	C\$ 0.00	C\$ 56.67	

DESCRIPCIÓN	Router 1-3/4 HP 15A 120V
VIDA UTIL (AÑOS)	5
VALOR DEL ACTIVO	C\$ 3,200.00

DEPRECIACIÓN POR LÍNEA RECTA					
Año	Cuota depreciación	Depreciación acumulada	Valor neto en libros	D/Mensual	
1	C\$ 640.00	C\$ 640.00	C\$ 2,560.00	C\$ 53.33	
2	C\$ 640.00	C\$ 1,280.00	C\$ 1,920.00	C\$ 53.33	
3	C\$ 640.00	C\$ 1,920.00	C\$ 1,280.00	C\$ 53.33	
4	C\$ 640.00	C\$ 2,560.00	C\$ 640.00	C\$ 53.33	
5	C\$ 640.00	C\$ 3,200.00	C\$ 0.00	C\$ 53.33	

DESCRIPCIÓN	Compresor 25 lts 116ps 2HP 120V
VIDA UTIL (AÑOS)	5
VALOR DEL ACTIVO	C\$ 4,485.00

DEPRECIACIÓN POR LÍNEA RECTA					
Año	Cuota depreciación	Depreciación acumulada	Valor neto en libros	D/Mensual	
1	C\$ 897.00	C\$ 897.00	C\$ 3,588.00	C\$ 74.75	
2	C\$ 897.00	C\$ 1,794.00	C\$ 2,691.00	C\$ 74.75	
3	C\$ 897.00	C\$ 2,691.00	C\$ 1,794.00	C\$ 74.75	
4	C\$ 897.00	C\$ 3,588.00	C\$ 897.00	C\$ 74.75	
5	C\$ 897.00	C\$ 4,485.00	C\$ 0.00	C\$ 74.75	

DESCRIPCIÓN	Juego de destornilladores 10PC Basic
CANTIDAD	2
VIDA UTIL (AÑOS)	5
VALOR DEL ACTIVO	C\$ 270.00
TOTAL DEL ACTIVO	C\$ 540.00

DEPRECIACIÓN POR LÍNEA RECTA					
Año	Cuota depreciación	Depreciación acumulada	Valor neto en libros	D/Mensual	
1	C\$ 108.00	C\$ 108.00	C\$ 432.00	C\$ 9.00	
2	C\$ 108.00	C\$ 216.00	C\$ 324.00	C\$ 9.00	
3	C\$ 108.00	C\$ 324.00	C\$ 216.00	C\$ 9.00	
4	C\$ 108.00	C\$ 432.00	C\$ 108.00	C\$ 9.00	
5	C\$ 108.00	C\$ 540.00	C\$ 0.00	C\$ 9.00	

DESCRIPCIÓN	Juego de llaves Combinadas 18PC
CANTIDAD	1
VIDA UTIL (AÑOS)	5
VALOR DEL ACTIVO	C\$ 418.00
TOTAL DEL ACTIVO	C\$ 418.00

DEPRECIACIÓN POR LÍNEA RECTA					
Año	Cuota depreciación	Depreciación acumulada	Valor neto en libros	D/Mensual	
1	C\$ 83.60	C\$ 83.60	C\$ 334.40	C\$ 6.97	
2	C\$ 83.60	C\$ 167.20	C\$ 250.80	C\$ 6.97	
3	C\$ 83.60	C\$ 250.80	C\$ 167.20	C\$ 6.97	
4	C\$ 83.60	C\$ 334.40	C\$ 83.60	C\$ 6.97	
5	C\$ 83.60	C\$ 418.00	C\$ 0.00	C\$ 6.97	

DESCRIPCIÓN	Alicate 8"
CANTIDAD	2
VIDA UTIL (AÑOS)	5
VALOR DEL ACTIVO	C\$ 83.00
TOTAL DEL ACTIVO	C\$ 166.00

DEPRECIACIÓN POR LÍNEA RECTA					
Año	Cuota depreciación	Depreciación acumulada	Valor neto en libros	D/Mensual	
1	C\$ 33.20	C\$ 33.20	C\$ 132.80	C\$ 2.77	
2	C\$ 33.20	C\$ 66.40	C\$ 99.60	C\$ 2.77	
3	C\$ 33.20	C\$ 99.60	C\$ 66.40	C\$ 2.77	
4	C\$ 33.20	C\$ 132.80	C\$ 33.20	C\$ 2.77	
5	C\$ 33.20	C\$ 166.00	C\$ 0.00	C\$ 2.77	

DESCRIPCIÓN	Martillo curvo con manco de madera
CANTIDAD	3
VIDA UTIL (AÑOS)	5
VALOR DEL ACTIVO	C\$ 179.00
TOTAL DEL ACTIVO	C\$ 537.00

DEPRECIACIÓN POR LÍNEA RECTA				
Año	Cuota depreciación	Depreciación acumulada	Valor neto en libros	D/Mensual
1	C\$ 107.40	C\$ 107.40	C\$ 429.60	C\$ 8.95
2	C\$ 107.40	C\$ 214.80	C\$ 322.20	C\$ 8.95
3	C\$ 107.40	C\$ 322.20	C\$ 214.80	C\$ 8.95
4	C\$ 107.40	C\$ 429.60	C\$ 107.40	C\$ 8.95
5	C\$ 107.40	C\$ 537.00	C\$ 0.00	C\$ 8.95

DESCRIPCIÓN	Cinta métrica global plus 1/2"XM-10'
CANTIDAD	5
VIDA UTIL (AÑOS)	5
VALOR DEL ACTIVO	C\$ 89.00
TOTAL DEL ACTIVO	C\$ 445.00

DEPRECIACIÓN POR LÍNEA RECTA				
Año	Cuota depreciación	Depreciación acumulada	Valor neto en libros	D/Mensual
1	C\$ 89.00	C\$ 89.00	C\$ 356.00	C\$ 7.42
2	C\$ 89.00	C\$ 178.00	C\$ 267.00	C\$ 7.42
3	C\$ 89.00	C\$ 267.00	C\$ 178.00	C\$ 7.42
4	C\$ 89.00	C\$ 356.00	C\$ 89.00	C\$ 7.42
5	C\$ 89.00	C\$ 445.00	C\$ 0.00	C\$ 7.42

DESCRIPCIÓN	Tijera grande (para cortar el Vinil)
CANTIDAD	2
VIDA UTIL (AÑOS)	5
VALOR DEL ACTIVO	C\$ 60.00
TOTAL DEL ACTIVO	C\$ 120.00

DEPRECIACIÓN POR LÍNEA RECTA				
Año	Cuota depreciación	Depreciación acumulada	Valor neto en libros	D/Mensual
1	C\$ 24.00	C\$ 24.00	C\$ 96.00	C\$ 2.00
2	C\$ 24.00	C\$ 48.00	C\$ 72.00	C\$ 2.00
3	C\$ 24.00	C\$ 72.00	C\$ 48.00	C\$ 2.00
4	C\$ 24.00	C\$ 96.00	C\$ 24.00	C\$ 2.00
5	C\$ 24.00	C\$ 120.00	C\$ 0.00	C\$ 2.00

DESCRIPCIÓN	Escuadra de metal 4x8
CANTIDAD	3
VIDA UTIL (AÑOS)	5
VALOR DEL ACTIVO	C\$ 74.00
TOTAL DEL ACTIVO	C\$ 222.00

DEPRECIACIÓN POR LÍNEA RECTA				
Año	Cuota depreciación	Depreciación acumulada	Valor neto en libros	D/Mensual
1	C\$ 44.40	C\$ 44.40	C\$ 177.60	C\$ 3.70
2	C\$ 44.40	C\$ 88.80	C\$ 133.20	C\$ 3.70
3	C\$ 44.40	C\$ 133.20	C\$ 88.80	C\$ 3.70
4	C\$ 44.40	C\$ 177.60	C\$ 44.40	C\$ 3.70
5	C\$ 44.40	C\$ 222.00	C\$ 0.00	C\$ 3.70

DESCRIPCIÓN	Escuadra de metal 8x12
CANTIDAD	3
VIDA UTIL (AÑOS)	5
VALOR DEL ACTIVO	C\$ 209.00
TOTAL DEL ACTIVO	C\$ 627.00

DEPRECIACIÓN POR LÍNEA RECTA					
Año	Cuota depreciación	Depreciación acumulada	Valor neto en libros	D/Mensual	
1	C\$ 125.40	C\$ 125.40	C\$ 501.60	C\$ 10.45	
2	C\$ 125.40	C\$ 250.80	C\$ 376.20	C\$ 10.45	
3	C\$ 125.40	C\$ 376.20	C\$ 250.80	C\$ 10.45	
4	C\$ 125.40	C\$ 501.60	C\$ 125.40	C\$ 10.45	
5	C\$ 125.40	C\$ 627.00	C\$ 0.00	C\$ 10.45	

DESCRIPCIÓN	Lentes protector color claro
CANTIDAD	6
VIDA UTIL (AÑOS)	5
VALOR DEL ACTIVO	C\$ 59.00
TOTAL DEL ACTIVO	C\$ 354.00

DEPRECIACIÓN POR LÍNEA RECTA					
Año	Cuota depreciación	Depreciación acumulada	Valor neto en libros	D/Mensual	
1	C\$ 70.80	C\$ 70.80	C\$ 283.20	C\$ 5.90	
2	C\$ 70.80	C\$ 141.60	C\$ 212.40	C\$ 5.90	
3	C\$ 70.80	C\$ 212.40	C\$ 141.60	C\$ 5.90	
4	C\$ 70.80	C\$ 283.20	C\$ 70.80	C\$ 5.90	
5	C\$ 70.80	C\$ 354.00	C\$ 0.00	C\$ 5.90	

DESCRIPCIÓN	Juego de formones
CANTIDAD	1
VIDA UTIL (AÑOS)	5
VALOR DEL ACTIVO	C\$ 520.00
TOTAL DEL ACTIVO	C\$ 520.00

DEPRECIACIÓN POR LÍNEA RECTA					
Año	Cuota depreciación	Depreciación acumulada	Valor neto en libros	D/Mensual	
1	C\$ 104.00	C\$ 104.00	C\$ 416.00	C\$ 8.67	
2	C\$ 104.00	C\$ 208.00	C\$ 312.00	C\$ 8.67	
3	C\$ 104.00	C\$ 312.00	C\$ 208.00	C\$ 8.67	
4	C\$ 104.00	C\$ 416.00	C\$ 104.00	C\$ 8.67	
5	C\$ 104.00	C\$ 520.00	C\$ 0.00	C\$ 8.67	

DESCRIPCIÓN	Prensas manuales
CANTIDAD	4
VIDA UTIL (AÑOS)	5
VALOR DEL ACTIVO	C\$ 400.00
TOTAL DEL ACTIVO	C\$ 1,600.00

DEPRECIACIÓN POR LÍNEA RECTA					
Año	Cuota depreciación	Depreciación acumulada	Valor neto en libros	D/Mensual	
1	C\$ 320.00	C\$ 320.00	C\$ 1,280.00	C\$ 26.67	
2	C\$ 320.00	C\$ 640.00	C\$ 960.00	C\$ 26.67	
3	C\$ 320.00	C\$ 960.00	C\$ 640.00	C\$ 26.67	
4	C\$ 320.00	C\$ 1,280.00	C\$ 320.00	C\$ 26.67	
5	C\$ 320.00	C\$ 1,600.00	C\$ 0.00	C\$ 26.67	

DESCRIPCIÓN	PAPELERAS
CANTIDAD	4
VIDA UTIL (AÑOS)	5
VALOR DEL ACTIVO	C\$ 60.00
TOTAL DEL ACTIVO	C\$ 240.00

DEPRECIACIÓN POR LÍNEA RECTA					
Año	Cuota depreciación	Depreciación acumulada	Valor neto en libros	D/Mensual	
1	C\$ 48.00	C\$ 48.00	C\$ 192.00	C\$ 4.00	
2	C\$ 48.00	C\$ 96.00	C\$ 144.00	C\$ 4.00	
3	C\$ 48.00	C\$ 144.00	C\$ 96.00	C\$ 4.00	
4	C\$ 48.00	C\$ 192.00	C\$ 48.00	C\$ 4.00	
5	C\$ 48.00	C\$ 240.00	C\$ 0.00	C\$ 4.00	

DESCRIPCIÓN	ARCHIVERO
CANTIDAD	1
VIDA UTIL (AÑOS)	5
VALOR DEL ACTIVO	C\$ 2,000.00
TOTAL DEL ACTIVO	C\$ 2,000.00

DEPRECIACIÓN POR LÍNEA RECTA					
Año	Cuota depreciación	Depreciación acumulada	Valor neto en libros	D/Mensual	
1	C\$ 400.00	C\$ 400.00	C\$ 1,600.00	C\$ 33.33	
2	C\$ 400.00	C\$ 800.00	C\$ 1,200.00	C\$ 33.33	
3	C\$ 400.00	C\$ 1,200.00	C\$ 800.00	C\$ 33.33	
4	C\$ 400.00	C\$ 1,600.00	C\$ 400.00	C\$ 33.33	
5	C\$ 400.00	C\$ 2,000.00	C\$ 0.00	C\$ 33.33	

DESCRIPCIÓN	ESCRITORIO 22"X45"
CANTIDAD	3
VIDA UTIL (AÑOS)	5
VALOR DEL ACTIVO	C\$ 2,500.00
TOTAL DEL ACTIVO	C\$ 7,500.00

DEPRECIACIÓN POR LÍNEA RECTA					
Año	Cuota depreciación	Depreciación acumulada	Valor neto en libros	D/Mensual	
1	C\$ 1,500.00	C\$ 1,500.00	C\$ 6,000.00	C\$ 125.00	
2	C\$ 1,500.00	C\$ 3,000.00	C\$ 4,500.00	C\$ 125.00	
3	C\$ 1,500.00	C\$ 4,500.00	C\$ 3,000.00	C\$ 125.00	
4	C\$ 1,500.00	C\$ 6,000.00	C\$ 1,500.00	C\$ 125.00	
5	C\$ 1,500.00	C\$ 7,500.00	C\$ 0.00	C\$ 125.00	

DESCRIPCIÓN	ESCRITORIO 30"X16"
CANTIDAD	1
VIDA UTIL (AÑOS)	5
VALOR DEL ACTIVO	C\$ 1,100.00
TOTAL DEL ACTIVO	C\$ 1,100.00

DEPRECIACIÓN POR LÍNEA RECTA					
Año	Cuota depreciación	Depreciación acumulada	Valor neto en libros	D/Mensual	
1	C\$ 220.00	C\$ 220.00	C\$ 880.00	C\$ 18.33	
2	C\$ 220.00	C\$ 440.00	C\$ 660.00	C\$ 18.33	
3	C\$ 220.00	C\$ 660.00	C\$ 440.00	C\$ 18.33	
4	C\$ 220.00	C\$ 880.00	C\$ 220.00	C\$ 18.33	
5	C\$ 220.00	C\$ 1,100.00	C\$ 0.00	C\$ 18.33	

DESCRIPCIÓN	SILLAS DE OFICINA
CANTIDAD	9
VIDA UTIL (AÑOS)	5
VALOR DEL ACTIVO	C\$ 540.00
TOTAL DEL ACTIVO	C\$ 4,860.00

DEPRECIACIÓN POR LÍNEA RECTA					
Año	Cuota depreciación	Depreciación acumulada	Valor neto en libros	D/Mensual	
1	C\$ 972.00	C\$ 972.00	C\$ 3,888.00	C\$ 81.00	
2	C\$ 972.00	C\$ 1,944.00	C\$ 2,916.00	C\$ 81.00	
3	C\$ 972.00	C\$ 2,916.00	C\$ 1,944.00	C\$ 81.00	
4	C\$ 972.00	C\$ 3,888.00	C\$ 972.00	C\$ 81.00	
5	C\$ 972.00	C\$ 4,860.00	C\$ 0.00	C\$ 81.00	

DESCRIPCIÓN	COMPUTADORA PORTÁTIL
CANTIDAD	2
VIDA UTIL (AÑOS)	5
VALOR DEL ACTIVO	C\$ 21,000.00
TOTAL DEL ACTIVO	C\$ 42,000.00

DEPRECIACIÓN POR LÍNEA RECTA					
Año	Cuota depreciación	Depreciación acumulada	Valor neto en libros	D/Mensual	
1	C\$ 8,400.00	C\$ 8,400.00	C\$ 33,600.00	C\$ 700.00	
2	C\$ 8,400.00	C\$ 16,800.00	C\$ 25,200.00	C\$ 700.00	
3	C\$ 8,400.00	C\$ 25,200.00	C\$ 16,800.00	C\$ 700.00	
4	C\$ 8,400.00	C\$ 33,600.00	C\$ 8,400.00	C\$ 700.00	
5	C\$ 8,400.00	C\$ 42,000.00	C\$ 0.00	C\$ 700.00	

DESCRIPCIÓN	COMPUTADORA DE ESCRITORIO
CANTIDAD	2
VIDA UTIL (AÑOS)	5
VALOR DEL ACTIVO	C\$ 12,000.00
TOTAL DEL ACTIVO	C\$ 24,000.00

DEPRECIACIÓN POR LÍNEA RECTA					
Año	Cuota depreciación	Depreciación acumulada	Valor neto en libros	D/Mensual	
1	C\$ 4,800.00	C\$ 4,800.00	C\$ 19,200.00	C\$ 400.00	
2	C\$ 4,800.00	C\$ 9,600.00	C\$ 14,400.00	C\$ 400.00	
3	C\$ 4,800.00	C\$ 14,400.00	C\$ 9,600.00	C\$ 400.00	
4	C\$ 4,800.00	C\$ 19,200.00	C\$ 4,800.00	C\$ 400.00	
5	C\$ 4,800.00	C\$ 24,000.00	C\$ 0.00	C\$ 400.00	

DESCRIPCIÓN	IMPRESORA
CANTIDAD	1
VIDA UTIL (AÑOS)	5
VALOR DEL ACTIVO	C\$ 8,000.00
TOTAL DEL ACTIVO	C\$ 8,000.00

DEPRECIACIÓN POR LÍNEA RECTA					
Año	Cuota depreciación	Depreciación acumulada	Valor neto en libros	D/Mensual	
1	C\$ 1,600.00	C\$ 1,600.00	C\$ 6,400.00	C\$ 133.33	
2	C\$ 1,600.00	C\$ 3,200.00	C\$ 4,800.00	C\$ 133.33	
3	C\$ 1,600.00	C\$ 4,800.00	C\$ 3,200.00	C\$ 133.33	
4	C\$ 1,600.00	C\$ 6,400.00	C\$ 1,600.00	C\$ 133.33	
5	C\$ 1,600.00	C\$ 8,000.00	C\$ 0.00	C\$ 133.33	

DESCRIPCIÓN	ABANICOS
CANTIDAD	3
VIDA UTIL (AÑOS)	5
VALOR DEL ACTIVO	500
TOTAL DEL ACTIVO	C\$ 1,500.00

DEPRECIACIÓN POR LÍNEA RECTA				
Año	Cuota depreciación	Depreciación acumulada	Valor neto en libros	D/Mensual
1	C\$ 300.00	C\$ 300.00	C\$ 1,200.00	C\$ 25.00
2	C\$ 300.00	C\$ 600.00	C\$ 900.00	C\$ 25.00
3	C\$ 300.00	C\$ 900.00	C\$ 600.00	C\$ 25.00
4	C\$ 300.00	C\$ 1,200.00	C\$ 300.00	C\$ 25.00
5	C\$ 300.00	C\$ 1,500.00	C\$ 0.00	C\$ 25.00

TOTAL DEPRESIACION MENSUAL
C\$ 4,130.97

SK Muebles Cia. Ltda														
PROYECCIONES VENTAS ANUAL 2016														
	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL	
MUEBLES DE SALA	MUEBLE DE ENTRETENIMIENTO													
	UNIDADES DE VENTA	4	2	2	4	3	3	2	2	3	4	3	5	37
	PRECIO DE VENTA	C\$ 10,857.00	C\$ 10,857.00											
	TOTAL	C\$ 43,428.00	C\$ 21,714.00	C\$ 21,714.00	C\$ 43,428.00	C\$ 32,571.00	C\$ 32,571.00	C\$ 21,714.00	C\$ 21,714.00	C\$ 32,571.00	C\$ 43,428.00	C\$ 32,571.00	C\$ 54,285.00	C\$ 401,709.00
	MESA DE CENTRO													
	UNIDADES DE VENTA	3	2	2	3	3	2	3	3	4	2	3	2	32
	PRECIO DE VENTA	C\$ 7,860.00	C\$ 7,860.00											
	TOTAL	C\$ 23,580.00	C\$ 15,720.00	C\$ 15,720.00	C\$ 23,580.00	C\$ 23,580.00	C\$ 15,720.00	C\$ 23,580.00	C\$ 23,580.00	C\$ 31,440.00	C\$ 15,720.00	C\$ 23,580.00	C\$ 15,720.00	C\$ 251,520.00
	LIBRERO													
	UNIDADES DE VENTA	1	2	2	2	2	2	1	3	2	4	3	1	25
	PRECIO DE VENTA	C\$ 8,232.00	C\$ 8,232.00											
	TOTAL	C\$ 8,232.00	C\$ 16,464.00	C\$ 8,232.00	C\$ 24,696.00	C\$ 16,464.00	C\$ 32,928.00	C\$ 24,696.00	C\$ 8,232.00	C\$ 205,800.00				
	ESQUINERO													
	UNIDADES DE VENTA	0	0	0	0	1	4	2	2	5	2	3	4	23
	PRECIO DE VENTA	C\$ 6,500.00	C\$ 6,500.00											
TOTAL	C\$ 0.00	C\$ 0.00	C\$ 0.00	C\$ 0.00	C\$ 6,500.00	C\$ 26,000.00	C\$ 13,000.00	C\$ 13,000.00	C\$ 32,500.00	C\$ 13,000.00	C\$ 19,500.00	C\$ 26,000.00	C\$ 149,500.00	
MUEBLES DE COCINA	GABINETE													
	UNIDADES DE VENTA	1	3	1	1	3	1	1	1	1	1	3	6	23
	PRECIO DE VENTA	C\$ 12,850.00	C\$ 12,850.00											
	TOTAL	C\$ 12,850.00	C\$ 38,550.00	C\$ 12,850.00	C\$ 12,850.00	C\$ 38,550.00	C\$ 12,850.00	C\$ 38,550.00	C\$ 77,100.00	C\$ 295,550.00				
	MUEBLES DE PANTRY													
	UNIDADES DE VENTA	1	1	0	0	0	2	2	2	1	2	3	4	18
	PRECIO DE VENTA	C\$ 13,920.00	C\$ 13,920.00											
	TOTAL	C\$ 13,920.00	C\$ 13,920.00	C\$ 0.00	C\$ 0.00	C\$ 0.00	C\$ 27,840.00	C\$ 27,840.00	C\$ 27,840.00	C\$ 13,920.00	C\$ 27,840.00	C\$ 41,760.00	C\$ 55,680.00	C\$ 250,560.00
	ESTANTE DE COCINA													
	UNIDADES DE VENTA	0	0	2	1	1	0	2	2	1	4	4	5	22
	PRECIO DE VENTA	C\$ 7,170.00	C\$ 7,170.00											
	TOTAL	C\$ 0.00	C\$ 0.00	C\$ 14,340.00	C\$ 7,170.00	C\$ 7,170.00	C\$ 0.00	C\$ 14,340.00	C\$ 14,340.00	C\$ 7,170.00	C\$ 28,680.00	C\$ 28,680.00	C\$ 35,850.00	C\$ 157,740.00
MUEBLE DE DORMITORIO	CAMA													
	UNIDADES DE VENTA	1	0	2	1	2	1	2	2	1	2	1	2	17
	PRECIO DE VENTA	C\$ 12,000.00	C\$ 12,000.00											
	TOTAL	C\$ 12,000.00	C\$ 0.00	C\$ 24,000.00	C\$ 12,000.00	C\$ 24,000.00	C\$ 12,000.00	C\$ 24,000.00	C\$ 24,000.00	C\$ 12,000.00	C\$ 24,000.00	C\$ 12,000.00	C\$ 24,000.00	C\$ 204,000.00
	COMODA													
	UNIDADES DE VENTA	0	1	1	1	0	2	1	2	1	3	2	2	16
PRECIO DE VENTA	C\$ 8,262.00	C\$ 8,262.00	C\$ 8,262.00	C\$ 8,262.00	C\$ 8,262.00	C\$ 8,262.00	C\$ 8,262.00	C\$ 8,262.00	C\$ 8,262.00	C\$ 8,262.00	C\$ 8,262.00	C\$ 8,262.00	C\$ 8,262.00	
TOTAL	C\$ 0.00	C\$ 8,262.00	C\$ 8,262.00	C\$ 8,262.00	C\$ 0.00	C\$ 16,524.00	C\$ 8,262.00	C\$ 16,524.00	C\$ 8,262.00	C\$ 24,786.00	C\$ 16,524.00	C\$ 16,524.00	C\$ 132,192.00	
MUEBLES PARA BAÑOS	MUEBLES DE LAVABO													
	UNIDADES DE VENTA	1	1	1	1	2	1	3	2	3	2	3	2	22
	PRECIO DE VENTA	C\$ 9,612.00	C\$ 9,612.00											
	TOTAL	C\$ 9,612.00	C\$ 9,612.00	C\$ 9,612.00	C\$ 9,612.00	C\$ 19,224.00	C\$ 9,612.00	C\$ 28,836.00	C\$ 19,224.00	C\$ 28,836.00	C\$ 19,224.00	C\$ 28,836.00	C\$ 19,224.00	C\$ 211,464.00
	ESTANTE DE BAÑO													
	UNIDADES DE VENTA	0	1	1	1	0	1	2	2	3	2	3	1	17
PRECIO DE VENTA	C\$ 5,600.00	C\$ 5,600.00	C\$ 5,600.00	C\$ 5,600.00	C\$ 5,600.00	C\$ 5,600.00	C\$ 5,600.00	C\$ 5,600.00	C\$ 5,600.00	C\$ 5,600.00	C\$ 5,600.00	C\$ 5,600.00	C\$ 5,600.00	
TOTAL	C\$ 0.00	C\$ 5,600.00	C\$ 5,600.00	C\$ 5,600.00	C\$ 0.00	C\$ 5,600.00	C\$ 11,200.00	C\$ 11,200.00	C\$ 16,800.00	C\$ 11,200.00	C\$ 16,800.00	C\$ 5,600.00	C\$ 95,200.00	
TOTAL VENTAS UNIDADES	12	13	14	15	17	19	21	23	25	28	31	34	252	
TOTAL VENTAS PRECIO	C\$ 123,622.00	C\$ 129,842.00	C\$ 128,562.00	C\$ 138,966.00	C\$ 168,059.00	C\$ 175,181.00	C\$ 193,854.00	C\$ 208,968.00	C\$ 212,813.00	C\$ 253,656.00	C\$ 283,497.00	C\$ 338,215.00	C\$ 2,355,235.00	
TOTAL VENTA ANUAL														
Se pronosticaron ventas de 12 unidades para el mes de enero y un aumento del 10% a partir del siguiente mes.														

PROYECCIONES DE COBRO ANUAL 2016													
	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL
CONTADO 50%	C\$ 61,811.00	C\$ 64,921.00	C\$ 64,281.00	C\$ 69,483.00	C\$ 84,029.50	C\$ 87,590.50	C\$ 96,927.00	C\$ 104,484.00	C\$ 106,406.50	C\$ 126,828.00	C\$ 141,748.50	C\$ 169,107.50	C\$ 1,177,617.50
CREDITO 50% (PLAZO 30 D	C\$ 0.00	C\$ 61,811.00	C\$ 64,921.00	C\$ 64,281.00	C\$ 69,483.00	C\$ 84,029.50	C\$ 87,590.50	C\$ 96,927.00	C\$ 104,484.00	C\$ 106,406.50	C\$ 126,828.00	C\$ 141,748.50	C\$ 1,008,510.00
TOTAL RECUPERADO	C\$ 61,811.00	C\$ 126,732.00	C\$ 129,202.00	C\$ 133,764.00	C\$ 153,512.50	C\$ 171,620.00	C\$ 184,517.50	C\$ 201,411.00	C\$ 210,890.50	C\$ 233,234.50	C\$ 268,576.50	C\$ 310,856.00	C\$ 2,186,127.50

Nuestra política de cobro será de 50% de contado y 50% al crédito el cual se recuperará en un plazo de 30 días apartir del mes de Febrero.

PROYECCIONES DE COMPRA ANUAL 2016													
	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL
	C\$ 40,751.34	C\$ 45,391.10	C\$ 39,504.72	C\$ 42,274.41	C\$ 54,887.73	C\$ 55,054.19	C\$ 59,597.60	C\$ 64,253.32	C\$ 60,862.73	C\$ 77,257.85	C\$ 90,676.62	C\$ 109,341.07	C\$ 749,852.66

Este es el costo de materiales mensuales para la elaboración de los productos.

PROYECCIONES DE PAGO ANUAL 2016													
	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL
CONTADO 50%	C\$ 20,375.67	C\$ 22,695.55	C\$ 19,752.36	C\$ 21,137.20	C\$ 27,443.86	C\$ 27,527.09	C\$ 29,798.80	C\$ 32,126.66	C\$ 30,431.37	C\$ 38,628.93	C\$ 45,338.31	C\$ 59,670.54	C\$ 374,926.33
CREDITO 50% (PLAZO 30 D	C\$ 0.00	C\$ 20,375.67	C\$ 22,695.55	C\$ 19,752.36	C\$ 21,137.20	C\$ 27,443.86	C\$ 27,527.09	C\$ 29,798.80	C\$ 32,126.66	C\$ 30,431.37	C\$ 38,628.93	C\$ 45,338.31	C\$ 315,255.80
TOTAL PAGADO	C\$ 20,375.67	C\$ 43,071.22	C\$ 42,447.91	C\$ 40,889.56	C\$ 48,581.07	C\$ 54,970.96	C\$ 57,325.89	C\$ 61,925.46	C\$ 62,558.03	C\$ 69,060.29	C\$ 83,967.23	C\$ 105,008.84	C\$ 690,182.13

Los proveedores permitirán pagar la materia prima con un 50% de contado y el otro 50% a crédito.

SK Muebles & Cia. Ltda													
FLUJO DE EFECTIVO PROYECTADO 2016													
	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL
SALDO INICIAL	C\$ 50,000.00	-C\$ 34,374.47	-C\$ 20,235.44	-C\$ 3,003.10	C\$ 20,349.59	C\$ 55,759.28	C\$ 102,886.57	C\$ 160,556.43	C\$ 230,520.22	C\$ 309,330.94	C\$ 403,983.40	C\$ 519,070.92	C\$ 1794,844.33
VENTAS DE CONTADO	C\$ 61,811.00	C\$ 64,921.00	C\$ 64,281.00	C\$ 69,483.00	C\$ 84,029.50	C\$ 87,590.50	C\$ 96,927.00	C\$ 104,484.00	C\$ 106,406.50	C\$ 126,828.00	C\$ 141,748.50	C\$ 169,107.50	C\$ 1177,617.50
RECUPERACIÓN CARTERA	C\$ 0.00	C\$ 61,811.00	C\$ 64,921.00	C\$ 64,281.00	C\$ 69,483.00	C\$ 84,029.50	C\$ 87,590.50	C\$ 96,927.00	C\$ 104,484.00	C\$ 106,406.50	C\$ 126,828.00	C\$ 141,748.50	C\$ 1008,510.00
PRESTAMO	C\$ 200,000.00	C\$ 0.00	C\$ 200,000.00										
TOTAL INGRESOS	C\$ 311,811.00	C\$ 92,357.53	C\$ 108,966.56	C\$ 130,760.90	C\$ 173,862.09	C\$ 227,379.28	C\$ 287,404.07	C\$ 361,967.43	C\$ 441,410.72	C\$ 542,565.44	C\$ 672,559.90	C\$ 829,926.92	C\$ 4180,971.83
COMPRAS MATERIALES	C\$ 20,375.67	C\$ 43,071.22	C\$ 42,447.91	C\$ 40,889.56	C\$ 48,581.07	C\$ 54,970.96	C\$ 57,325.89	C\$ 61,925.46	C\$ 62,558.03	C\$ 69,060.29	C\$ 83,967.23	C\$ 105,008.84	C\$ 690,182.13
COMPRAS ACTIVOS FIJOS	C\$ 247,858.00	C\$ 0.00	C\$ 247,858.00										
GASTOS	C\$ 77,151.80	C\$ 68,721.75	C\$ 833,091.05										
IMPUESTOS	C\$ 800.00	C\$ 9,600.00											
TOTAL EGRESOS	C\$ 346,185.47	C\$ 112,592.97	C\$ 111,969.66	C\$ 110,411.31	C\$ 118,102.82	C\$ 124,492.71	C\$ 126,847.64	C\$ 131,447.21	C\$ 132,079.78	C\$ 138,582.04	C\$ 153,488.98	C\$ 174,530.59	C\$ 1780,731.18
FLUJO CAJA ECONÓMICO PROYECTADO 2016													
	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL
FLUJO DE CAJA ECONÓMICO	-C\$ 34,374.47	-C\$ 20,235.44	-C\$ 3,003.10	C\$ 20,349.59	C\$ 55,759.28	C\$ 102,886.57	C\$ 160,556.43	C\$ 230,520.22	C\$ 309,330.94	C\$ 403,983.40	C\$ 519,070.92	C\$ 655,396.32	C\$ 2400,240.66
AMORTIZACIÓN	C\$ 0.00	C\$ 5,555.56	C\$ 61,111.11										
INTERESES	C\$ 0.00	C\$ 833.33	C\$ 9,166.67										
FLUJO DE CAJA FINANCIERO	-C\$ 34,374.47	-C\$ 26,624.33	-C\$ 9,391.99	C\$ 13,960.70	C\$ 49,370.39	C\$ 96,497.68	C\$ 154,167.54	C\$ 224,131.33	C\$ 302,942.05	C\$ 397,594.51	C\$ 512,682.03	C\$ 649,007.43	C\$ 2329,962.88
Análisis: El mayor flujo de efectivo a corto plazo (1 año) lo tendremos en el mes de diciembre del 2016 lo que nos servirá para nuevas inversiones de maquinarias, equipos de oficinas y la contratación de nuevo personal en el área de producción.													

SK Muebles & Cia. Ltda													
ESTADO DE RESULTADO PROYECTADO 2016													
	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL
VENTAS	C\$ 123,622.00	C\$ 129,842.00	C\$ 128,562.00	C\$ 138,966.00	C\$ 168,059.00	C\$ 175,181.00	C\$ 193,854.00	C\$ 208,968.00	C\$ 212,813.00	C\$ 253,656.00	C\$ 283,497.00	C\$ 338,215.00	C\$ 2355,235.00
COSTO DE VENTA	C\$ 70,751.34	C\$ 75,391.10	C\$ 69,504.72	C\$ 72,274.41	C\$ 84,887.73	C\$ 85,054.19	C\$ 89,597.60	C\$ 94,253.32	C\$ 90,862.73	C\$ 107,257.85	C\$ 120,676.62	C\$ 119,341.07	C\$ 1079,852.66
UTILIDAD BRUTA	C\$ 52,870.66	C\$ 54,450.90	C\$ 59,057.29	C\$ 66,691.60	C\$ 83,171.27	C\$ 90,126.82	C\$ 104,256.40	C\$ 114,714.68	C\$ 121,950.27	C\$ 146,398.15	C\$ 162,820.38	C\$ 149,341.07	C\$ 1275,382.34
GASTOS ADMINISTRACIÓN	C\$ 21,311.80	C\$ 19,586.75	C\$ 236,766.05										
GASTOS DE VENTA	C\$ 25,840.00	C\$ 19,135.00	C\$ 236,325.00										
DEPRESIACIÓN	C\$ 4,130.97	C\$ 49,571.60											
UTILIDAD OPERATIVA	C\$ 1,587.89	C\$ 11,598.18	C\$ 16,204.57	C\$ 23,838.88	C\$ 40,318.56	C\$ 47,274.10	C\$ 61,403.68	C\$ 71,861.96	C\$ 79,097.55	C\$ 103,545.43	C\$ 119,967.67	C\$ 106,488.35	C\$ 752,719.69
INTERESES	C\$ 0.00	C\$ 833.33	C\$ 9,166.67										
UTILIDAD ANTES DEL IMPUESTO	C\$ 1,587.89	C\$ 10,764.85	C\$ 15,371.24	C\$ 23,005.55	C\$ 39,485.22	C\$ 46,440.77	C\$ 60,570.35	C\$ 71,028.63	C\$ 78,264.22	C\$ 102,712.10	C\$ 119,134.33	C\$ 105,655.02	C\$ 743,553.02
IMPUESTOS	C\$ 800.00	C\$ 9,600.00											
UTILIDAD NETA	C\$ 787.89	C\$ 9,964.85	C\$ 14,571.24	C\$ 22,205.55	C\$ 38,685.22	C\$ 45,640.77	C\$ 59,770.35	C\$ 70,228.63	C\$ 77,464.22	C\$ 101,912.10	C\$ 118,334.33	C\$ 104,855.02	C\$ 733,953.02

PROYECCION VENTAS A 5 AÑOS							
		AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INGRESOS				5%	10%	15%	20%
MUEBLE DE ENTRETENIMIENTO	C\$10,857.00	0	37	39	41	43	44
			C\$ 401,709.00	C\$ 421,794.45	C\$ 441,879.90	C\$ 461,965.35	C\$ 482,050.80
MESA DE CENTRO	C\$7,860.00	0	32	34	35	37	38
			C\$ 251,520.00	C\$ 264,096.00	C\$ 276,672.00	C\$ 289,248.00	C\$ 301,824.00
LIBRERO	C\$8,232.00	0	25	26	28	29	30
			C\$ 205,800.00	C\$ 216,090.00	C\$ 226,380.00	C\$ 236,670.00	C\$ 246,960.00
ESQUINERO	C\$6,500.00	0	23	24	25	26	28
			C\$ 149,500.00	C\$ 156,975.00	C\$ 164,450.00	C\$ 171,925.00	C\$ 179,400.00
GABINETE	C\$12,850.00	0	23	24	25	26	28
			C\$ 295,550.00	C\$ 310,327.50	C\$ 325,105.00	C\$ 339,882.50	C\$ 354,660.00
MUEBLE PANTRY	C\$13,920.00	0	18	19	20	21	22
			C\$ 250,560.00	C\$ 263,088.00	C\$ 275,616.00	C\$ 288,144.00	C\$ 300,672.00
ESTANTE DE COCINA	C\$7,170.00	0	22	23	24	25	26
			C\$ 157,740.00	C\$ 165,627.00	C\$ 173,514.00	C\$ 181,401.00	C\$ 189,288.00
CAMA	C\$12,000.00	0	17	18	19	20	20
			C\$ 204,000.00	C\$ 214,200.00	C\$ 224,400.00	C\$ 234,600.00	C\$ 244,800.00
COMODA	C\$8,262.00	0	16	17	18	18	19
			C\$ 132,192.00	C\$ 138,801.60	C\$ 145,411.20	C\$ 152,020.80	C\$ 158,630.40
MUEBLE LAVABO	C\$9,612.00	0	22	23	24	25	26
			C\$ 211,464.00	C\$ 222,037.20	C\$ 232,610.40	C\$ 243,183.60	C\$ 253,756.80
ESTANTE DE BAÑO	C\$5,600.00	0	17	18	19	20	20
			C\$ 95,200.00	C\$ 99,960.00	C\$ 104,720.00	C\$ 109,480.00	C\$ 114,240.00
TOTAL INGRESOS			C\$2355,235.00	C\$2472,996.75	C\$2590,758.50	C\$2708,520.25	C\$2826,282.00

PROYECCIONES DE COMPRA ANUAL						
	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
			5%	10%	15%	20%
		C\$ 749,852.66	C\$ 787,345.30	C\$ 824,837.93	C\$ 862,330.56	C\$ 899,823.20
PROYECCIONES DE COBRO ANUAL						
	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
RECUPERADO		C\$ 2186,127.50	C\$ 2295,433.88	C\$ 2404,740.25	C\$ 2514,046.63	C\$ 2623,353.00
COBRO		C\$ 169,107.50	C\$ 177,562.88	C\$ 186,018.25	C\$ 194,473.63	C\$ 202,929.00
PROYECCIONES DE PAGO ANUAL						
	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
CONTADO		C\$ 690,182.13	C\$ 724,691.23	C\$ 759,200.34	C\$ 793,709.45	C\$ 828,218.55
CRÉDITO		C\$ 59,670.54	C\$ 62,654.06	C\$ 65,637.59	C\$ 68,621.12	C\$ 71,604.64

SK Muebles & Cía. Ltda					
PROYECCION FLUJO DE EFECTIVO					
		5%	10%	15%	20%
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
SALDO INICIAL	C\$ 1794,844.33	C\$ 2329,962.88	C\$ 2679,442.35	C\$ 3049,671.64	C\$ 3510,928.52
VENTAS DE CONTADO	C\$ 1177,617.50	C\$ 1236,498.38	C\$ 1295,379.25	C\$ 1354,260.13	C\$ 1413,141.00
RECUPERACIÓN CARTERA	C\$ 1008,510.00	C\$ 1058,935.50	C\$ 1109,361.00	C\$ 1159,786.50	C\$ 1210,212.00
PRESTAMO	C\$ 200,000.00	C\$ 0.00	C\$ 0.00	C\$ 0.00	C\$ 0.00
TOTAL INGRESOS	C\$ 4180,971.83	C\$ 4625,396.75	C\$ 5084,182.60	C\$ 5563,718.26	C\$ 6134,281.52
COMPRAS MATERIALES	C\$ 690,182.13	C\$ 724,691.23	C\$ 759,200.34	C\$ 793,709.45	C\$ 828,218.55
COMPRAS ACTIVOS FIJOS	C\$ 247,858.00	C\$ 260,250.90	C\$ 272,643.80	C\$ 285,036.70	C\$ 297,429.60
GASTOS	C\$ 833,091.05	C\$ 874,745.60	C\$ 916,400.16	C\$ 958,054.71	C\$ 999,709.26
IMPUESTOS	C\$ 9,600.00				
TOTAL EGRESOS	C\$ 1780,731.18	C\$ 1869,287.74	C\$ 1957,844.30	C\$ 2046,400.85	C\$ 2134,957.41
PROYECCION FLUJO DE CAJA ECONÓMICO					
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
FLUJO DE CAJA ECONÓMICO	C\$ 2400,240.66	C\$ 2756,109.02	C\$ 3126,338.31	C\$ 3517,317.41	C\$ 3999,324.11
AMORTIZACIÓN	C\$ 61,111.11	C\$ 66,666.67	C\$ 66,666.67	C\$ 5,555.56	C\$ 0.00
INTERESES	C\$ 9,166.67	C\$ 10,000.00	C\$ 10,000.00	C\$ 833.33	C\$ 0.00
FLUJO DE CAJA FINANCIERO	C\$ 2329,962.88	C\$ 2679,442.35	C\$ 3049,671.64	C\$ 3510,928.52	C\$ 3999,324.11

SK Muebles & Cía. Ltda					
PROYECCION DE ESTADO DE RESULTADO					
		5%	10%	15%	20%
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
VENTAS	C\$ 2355,235.00	C\$ 2472,996.75	C\$ 2590,758.50	C\$ 2708,520.25	C\$ 2826,282.00
COSTO DE VENTA	C\$ 1079,852.66	C\$ 1133,845.30	C\$ 1187,837.93	C\$ 1241,830.56	C\$ 1295,823.20
UTILIDAD BRUTA	C\$ 1275,382.34	C\$ 1339,151.45	C\$ 1402,920.57	C\$ 1466,689.69	C\$ 1530,458.81
GASTOS ADMINISTRACIÓN	C\$ 236,766.05	C\$ 248,604.35	C\$ 260,442.66	C\$ 272,280.96	C\$ 284,119.26
GASTOS DE VENTA	C\$ 236,325.00	C\$ 248,141.25	C\$ 259,957.50	C\$ 271,773.75	C\$ 283,590.00
DEPRESIACIÓN	C\$ 49,571.60				
UTILIDAD OPERATIVA	C\$ 752,719.69	C\$ 792,834.25	C\$ 832,948.82	C\$ 873,063.38	C\$ 913,177.95
INTERESES	C\$ 9,166.67	C\$ 10,000.00	C\$ 10,000.00	C\$ 833.33	C\$ 0.00
UTILIDAD ANTES IMPUESTO	C\$ 743,553.02	C\$ 782,834.25	C\$ 822,948.82	C\$ 872,230.05	C\$ 913,177.95
IMPUESTOS	C\$ 9,600.00				
UTILIDAD NETA	C\$ 733,953.02	C\$ 773,234.25	C\$ 813,348.82	C\$ 862,630.05	C\$ 903,577.95

SK Muebles & Cia. Ltda		
BALANCE GENERAL ANUAL		
2016 PRIMER AÑO		
ACTIVO		
ACTIVO CIRCULANTE		
BANCO	C\$ 938,118.54	
MERCADERÍA	C\$ 749,852.66	
CTAS POR COBRAR	C\$ 169,107.50	
ACTIVO FIJO		
MAQUINARIAS /MOBILIARIO/EQUIPOS OFICINA	C\$ 198,286.40	
ACTIVO DIFERIDO		
PAPELERIA Y UTILES DE OFICINA	C\$ 8,766.05	
PUBLICIDAD	C\$ 6,325.00	
INTERESES PAGADO	C\$ 9,166.67	
GASTOS DE INSTALACIÓN	C\$ 7,000.00	
DEPRESIACIÓN ACUMULADA	C\$ 49,571.60	
PASIVO		
PROVEEDORES		C\$ 59,670.54
ACREEDORES		C\$ 138,888.89
CAPITAL		C\$ 50,000.00
VENTAS		C\$ 2355,235.00
GASTOS DE ADMINISTRACIÓN	C\$ 228,000.00	
GASTOS DE VENTA	C\$ 230,000.00	
IMPUESTOS POR PAGAR	C\$ 9,600.00	
	C\$ 2603,794.42	C\$ 2603,794.42

SK Muebles & Cia. Ltda		
BALANCE GENERAL ANUAL		
2017 SEGUNDO AÑO		
ACTIVO		
ACTIVO CIRCULANTE		
BANCO	C\$ 1158,703.86	
MERCADERÍA	C\$ 787,345.30	
CTAS POR COBRAR	C\$ 177,562.88	
ACTIVO FIJO		
MAQUINARIAS/MOBILIARIO/EQUIPOS OFICINA	C\$ 148,714.80	
ACTIVO DIFERIDO		
PAPELERIA Y UTILES DE OFICINA	C\$ 7,041.00	
PUBLICIDAD	C\$ 1,620.00	
INTERESES PAGADO	C\$10,000.00	
GASTOS DE INSTALACIÓN	C\$0.00	
DEPRESIACIÓN ACUMULADA	C\$49,571.60	
PASIVO		
PROVEEDORES		C\$ 62,654.06
ACREEDORES		C\$ 72,222.22
CAPITAL		C\$ 198,286.40
VENTAS		C\$ 2472,996.75
GASTOS DE ADMINISTRACIÓN	C\$ 228,000.00	
GASTOS DE VENTA	C\$ 228,000.00	
IMPUESTOS POR PAGAR	C\$ 9,600.00	
	C\$ 2806,159.43	C\$ 2806,159.43

SK Muebles & Cia. Ltda		
BALANCE GENERAL ANUAL		
2018 TERCER AÑO		
ACTIVO		
ACTIVO CIRCULANTE		
BANCO	C\$ 1166,834.47	
MERCADERÍA	C\$ 824,837.93	
CTAS POR COBRAR	C\$ 186,018.25	
ACTIVO FIJO		
MAQUINARIAS/MOBILIARIO/EQUIPOS OFICINA	C\$ 99,143.20	
ACTIVO DIFERIDO		
PAPELERIA Y UTILES DE OFICINA	C\$ 7,041.00	
PUBLICIDAD	C\$ 1,620.00	
INTERESES PAGADO	C\$10,000.00	
GASTOS DE INSTALACIÓN	C\$0.00	
DEPRESIACIÓN ACUMULADA	C\$49,571.60	
PASIVO		
PROVEEDORES		C\$ 65,637.59
ACREEDORES		C\$ 5,555.56
CAPITAL		C\$ 148,714.80
VENTAS		
		C\$ 2590,758.50
GASTOS DE ADMINISTRACIÓN	C\$ 228,000.00	
GASTOS DE VENTA	C\$ 228,000.00	
IMPUESTOS POR PAGAR	C\$ 9,600.00	
	C\$ 2810,666.44	C\$ 2810,666.44

SK Muebles & Cia. Ltda		
BALANCE GENERAL ANUAL		
2019 CUARTO AÑO		
ACTIVO		
ACTIVO CIRCULANTE		
BANCO	C\$ 1245,242.85	
MERCADERÍA	C\$ 862,330.56	
CTAS POR COBRAR	C\$ 194,473.63	
ACTIVO FIJO		
MAQUINARIAS/MOBILIARIO/EQUIPOS OFICINA	C\$ 49,571.60	
ACTIVO DIFERIDO		
PAPELERIA Y UTILES DE OFICINA	C\$ 7,041.00	
PUBLICIDAD	C\$ 1,620.00	
INTERESES PAGADO	C\$833.33	
GASTOS DE INSTALACIÓN	C\$0.00	
DEPRESIACIÓN ACUMULADA	C\$49,571.60	
PASIVO		
PROVEEDORES		C\$ 68,621.12
ACREEDORES		C\$ 0.00
CAPITAL		C\$ 99,143.20
VENTAS		
		C\$ 2708,520.25
GASTOS DE ADMINISTRACIÓN	C\$ 228,000.00	
GASTOS DE VENTA	C\$ 228,000.00	
IMPUESTOS POR PAGAR	C\$ 9,600.00	
	C\$ 2876,284.57	C\$ 2876,284.57

SK Muebles & Cia. Ltda		
BALANCE GENERAL ANUAL		
2020 QUINTO AÑO		
ACTIVO		
ACTIVO CIRCULANTE		
BANCO	C\$ 1320,873.45	
MERCADERÍA	C\$ 899,823.20	
CTAS POR COBRAR	C\$ 202,929.00	
ACTIVO FIJO		
MAQUINARIAS/MOBILIARIO/EQUIPOS OFICINA	C\$ 0.00	
ACTIVO DIFERIDO		
PAPELERIA Y UTILES DE OFICINA	C\$ 7,041.00	
PUBLICIDAD	C\$ 1,620.00	
INTERESES PAGADO	C\$0.00	
GASTOS DE INSTALACIÓN	C\$0.00	
DEPRECIACIÓN ACUMULADA	C\$49,571.60	
PASIVO		
PROVEEDORES		C\$ 71,604.64
ACREEDORES		C\$ 0.00
CAPITAL		C\$ 49,571.60
VENTAS		C\$ 2826,282.00
GASTOS DE ADMINISTRACIÓN	C\$ 228,000.00	
GASTOS DE VENTA	C\$ 228,000.00	
IMPUESTOS POR PAGAR	C\$ 9,600.00	
	C\$ 2947,458.24	C\$ 2947,458.24

SK MUEBLE & Cía. Ltda							
PUNTO DE EQUILIBRIO							
PERÍODO 1 ENERO AL 31 DE DICIEMBRE 2016							
PRODUCTOS	CANTIDAD PROYECTADA	PRECIO UNITARIO	COSTO VARIABLE UNITARIO	MARGEN	PESO DE C/PRODUCTO	MARGEN PONDERADO	CANTIDAD EQUILIBRIO
MUEBLE DE ENTRETENIMIENTO	37	10857.00	542.85	10314.15	0.15	1514	13
MESA DE CENTRO	32	7860.00	393.00	7467.00	0.13	948	11
LIBRERO	25	8232.00	411.60	7820.40	0.10	776	9
ESQUINERO	23	6500.00	325.00	6175.00	0.09	564	8
GABINETE	23	12850.00	642.50	12207.50	0.09	1114	8
MUEBLE PANTRY	18	13920.00	696.00	13224.00	0.07	945	6
ESTANTE DE COCINA	22	7170.00	358.50	6811.50	0.09	595	8
CAMA	17	12000.00	600.00	11400.00	0.07	769	6
COMODA	16	8262.00	413.10	7848.90	0.06	498	6
MUEBLE LAVABO	22	9612.00	480.60	9131.40	0.09	797	8
ESTANTE DE BAÑO	17	5600.00	280.00	5320.00	0.07	359	6
	252				1.00	8879	91

COSTOS FIJOS Y GASTOS FIJOS	
ALQUILER	C\$ 64,800.00
SERVICIOS PÚBLICOS	C\$ 55,200.00
NÓMINA	C\$ 684,000.00
TOTAL	C\$ 804,000.00

Nosotros alcanzaremos el punto de equilibrio vendiendo la cantidad de 8 muebles mensuales de esta forma nuestra empresa no ganará ni perderá, pero debemos de vender mas de 8 muebles para que nuestra empresa siga creciendo.

IMAGEN EMPRESARIAL



Este manual es una guía de referencia sobre la normativa gráfica de SK Muebles. La elaboración de este manual y de las normativas que recoge, tiene como objetivo garantizar la correcta aplicación de la imagen gráfica de SK Muebles.

Los elementos y piezas aquí representadas son guías visuales, cuyos datos, medidas y representaciones son susceptibles de cambio a lo largo del tiempo. Como elementos constitutivos se establecen pautas de construcción, el uso de las tipografía y las aplicaciones cromáticas de la marca.

Descripción breve de la empresa

SK Muebles es una pequeña industria del sector productivo dedicada al diseño y elaboración de muebles de madera y mdf para el hogar. Nuestro principal objetivo es la satisfacción de nuestros clientes a través de alternativas innovadoras de muebles de calidad, comodidad y ergonomía.

Misión

Satisfacer las necesidades de nuestros clientes mediante las mejores soluciones de diseño en muebles de madera y mdf para espacios pequeños, ofreciendo altos estándares de calidad.

Visión

Ser líder en diseño y elaboración de muebles de madera y mdf empleando las más modernas tecnologías.

Marca gráfica

La marca gráfica es la representación visual de la imagen empresarial de SK Muebles, por lo que es de gran importancia respetar todas las normas de utilización que se recogen en este manual, su construcción, su composición cromática, escala de reducción, entre otras. Se ha creado para SK Muebles una imagen que evoque el estilo de mueble modernos que se realizan.

La morfología de la marca se compone de dos partes:

1. Parte Gráfica (Símbolo):

Consiste en un fondo figura de un cuadro de bordes redondeados formado por varias piezas que de igual forma crea las letras S y K, las cuales son las letras iniciales de los nombres de los socios de la empresa. Las diferentes formas de estas piezas representa la materia prima con la que la empresa trabaja, así como también las distintas formas en que se puede trabajar el Fibran que es una de las principales materias que la empresa utilizará.

El fondo figura también denota unidad al unirse las piezas para formar la letra S y K, hay una parte en forma de triángulo que representa una flecha la cual muestra a los demás que si buscan muebles debe ir a SK Muebles.

2. Parte Tipográfica (Logotipo):

Esta parte es la denominación de la marca, en este caso la palabra muebles.

Isotipo



Logotipo

Muebles

Isotipo + Logotipo

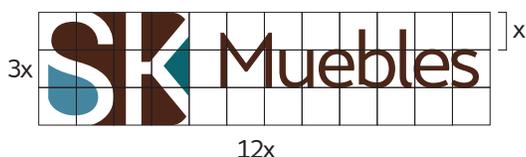


La forma principal en la marca son ambos elementos logotipo y isotipos que estan formados por letras con tipografía gruesa y sencilla la cual la cual trasmite minimalismo y modernidad.

En la marca de SK Muebles el isotipo no puede presentarse sin el logotipo estos siempre deben de estar juntos ya que no funcionan independientes.

Construcción de la marca

A continuación se muestra la marca sobre una trama modular y en una relación de medidas respecto a x, para establecer así una guía de referencia, para su reproducción en cualquier soporte.



Cuadrícula de composición



Área de protección

Modulación

El imagotipo de SK Muebles, se inscribe en una superficie modular de proporciones 12x3.El valor de "X" establece la unidad de medida. Así se asegura la correcta proporción de la marca sobre cualquier soporte y medidas.

Área de protección

Se ha establecido un área de protección en torno al logotipo. Este área debe de estar exenta de elementos gráficos que interfieran en su percepción y lectura de la marca. La construcción del área de respeto queda determinada por la medida "X".

Tamaño mínimo de reproducción

Se ha establecido un tamaño mínimo de reproducción en offset de 3x2.85cm. Para la reproducción del imatipo en camisetas se establece que el logotipo estará situado en la parte inferior del Isotipo.

Otras reproducciones atendiendo a criterios técnicos del sistema de reproducción y legibilidad.



Especificaciones de colores

El color se usa como signo de identificación institucional, ya que este constituye una de las señales visuales más potentes. El color institucional de SK Muebles según el concepto de diseño confiable y moderno es el verde azulado.

Los colores empresariales se reproducirán en la marca gráfica tal y como se muestra en este manual.

El color verde azulado propicia calma, productividad y serenidad que es lo que queremos transmitir a las demás personas que quieran amueblar su hogar. El color café evoca confianza y practicidad, este hace referencia a la madera y a los diferentes tonos café del termolaminado que utilizamos.

 Pantone 7697 C
C: 70.27 / M: 034.07 / Y: 26.34 / K: 8.02
R: 79 / G: 134 / B: 160

 Pantone 315 C
C: 100 / M: 34.32 / Y: 34.75 / K: 20.91
R: 0 / G: 104 / B: 128

 Pantone 476 C
C: 43.57 / M: 64.12 / Y: 68.12 / K: 64.75
R: 81 / G: 53 / B: 40

Reproducción sobre fondos

Como norma general la marca debe reproducirse siempre sobre fondos que garanticen su óptimo reproducción visual, para evitar la pérdida de representatividad. A continuación mostraremos la marca sobre distintos fondos de color.



Blanco sobre Negro



Negro sobre Blanco



Sobre Pantone 420 C



Sobre Blanco



Sobre entorno fotográfico claro



Sobre entorno fotográfico oscuro

Especificaciones de Tipografía

La familia tipográfica empresarial de SK Muebles es la Segoe UI de uso en toda la comunicación interna, señalética y comunicación externa. Esta tipografía fue cuidadosamente elegida por su claridad, modernidad y buena legibilidad, pertenece a las fuentes sin serif. El grosor de esta transmite seguridad y estabilidad.

Segoe UI, Light
ABCDEFGHIJKLMNOPQRSTUVWXYZ
abcdefghijklmnopqrstuvwxyz
1234567890

Segoe UI, Italic
ABCDEFGHIJKLMNOPQRSTUVWXYZ
abcdefghijklmnopqrstuvwxyz
1234567890

Segoe UI, Semibold
ABCDEFGHIJKLMNOPQRSTUVWXYZ
abcdefghijklmnopqrstuvwxyz
1234567890

Segoe UI, Semibold
ABCDEFGHIJKLMNOPQRSTUVWXYZ
abcdefghijklmnopqrstuvwxyz
1234567890

Segoe UI, Regular
ABCDEFGHIJKLMNOPQRSTUVWXYZ
abcdefghijklmnopqrstuvwxyz
1234567890

Segoe UI, Bold
ABCDEFGHIJKLMNOPQRSTUVWXYZ
abcdefghijklmnopqrstuvwxyz
1234567890

Uso incorrecto de la marca

La correcta aplicación de la marca es la que se ajusta a las indicaciones de este manual.

A continuación veremos algunos ejemplos de usos incorrectos que modifican la marca y por ende la identidad de SK Muebles.

- No utilizar otros colores que no sean los especificados.
- Respetar el área de protección del imagotipo.
- No utilizar otra tipografía.
- No reducir ni ampliar el tamaño de los elementos.
- No modificar la forma de la marca u omitir parte de la misma.
- No utilizar grosores en los trazados.



Aplicaciones



Aplicaciones



Publicidad

Volantes y afiche

Tel.: 2233-1344
Cel.: 8824-1022
skmuebles@hotmail.com
www.skmuebles.com
Entrada las Mercedes 1c. al Oeste, 1c. al Norte
Managua - Nicaragua



Muebles de madera y mdf a la medida



Tel.: 2233-1344
Cel.: 8824-1022
skmuebles@hotmail.com
www.skmuebles.com

Entrada las Mercedes 1c. al Oeste, 1c. al Norte
Managua - Nicaragua

Muebles de madera y mdf

Sala
Cocina
Dormitorios
Baños

Amuebla tu casa en SK Muebles

