

**INSTITUTO DE EDUCACIÓN SUPERIOR
TECNOLÓGICO PRIVADO
JOHN VON NEUMANN**

**CARRERA PROFESIONAL TÉCNICA DE
CONTABILIDAD**



**“FORMULACION DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA LA
CREACION DE UNA EMPRESA DE FABRICACION Y
COMERCIALIZACION DE MUEBLES MULTIFUNCIONALES
EN LA CIUDAD DE TACNA, 2021”**

**TESIS PARA OPTAR EL TÍTULO A NOMBRE DE LA NACIÓN DE:
PROFESIONAL TÉCNICO EN CONTABILIDAD**

AUTORES:

**GIANCARLO JOVE MAMANI
HECTOR ALEXANDER FERNANDEZ AVILA
JORGE MANUEL ZEVALLOS HIHUAÑA**

**DOCENTE ASESOR:
ERNESTO LEO ROSSI**

**TACNA – PERÚ
2021**

“El texto final, datos, expresiones, opiniones y apreciaciones contenidas en este trabajo son de exclusiva responsabilidad del (los) autor (es)”

ÍNDICE GENERAL

RESUMEN EJECUTIVO.....	10
CAPITULO I.....	12
ANTECEDENTES DEL ESTUDIO	12
1. Título del Tema	12
2. Origen del Tema	12
3. Formulación del Problema	12
4. Objetivo General	12
5. Objetivos Específicos.....	13
6. Metodología.....	13
6.1. Hipótesis base del negocio.....	13
6.2. Proponer el modelo de negocios.	13
6.3. Determinar la viabilidad del mercado.....	14
6.4. Determinar la Propuesta Técnica Operativa.....	14
6.5. Determinar la Propuesta Organizacional.	14
6.6. Determinar la Propuesta Legal.....	14
6.7. Evaluar la Propuesta Económica.	14
7. Limitaciones del Estudio	14
CAPITULO II.....	16
MODELO DE NEGOCIOS.....	16
1. La Problemática u Oportunidad Identificada.....	16
2. Nuestra Hipótesis	17
2.1. ¿Cómo es la experiencia actual?	17
2.2. ¿Qué problemas presenta?.....	17
2.3. ¿Quiénes están involucrados?	18
2.4. Posibles soluciones	18

3. Concepto Final	18
4. Propósito Estratégico	19
5. La Misión	19
6. La Visión	19
7. Los Promotores	19
8. Modelo de Negocios	21
CAPITULO III	22
DESARROLLO DEL PLAN DE NEGOCIOS	22
1. Estudio de Mercado	22
1.1. Análisis del Mercado	22
1.1.1. Formula de Muestreo	25
1.1.2. Resultados de las encuestas	26
1.1.2.1. PREGUNTA N°1	26
1.1.2.2. PREGUNTA N°2	27
1.1.2.3. PREGUNTA N°3	28
1.1.2.4. PREGUNTA N°4	29
1.1.2.5. PREGUNTA N°5	30
1.1.2.6. PREGUNTA N°6	30
1.1.2.7. PREGUNTA N°7	31
1.1.2.8. PREGUNTA N°8	32
1.1.2.9. PREGUNTA N°9	32
1.1.2.10. PREGUNTA N°10	33
1.1.2.11. PREGUNTA N°11	34
1.1.2.12. PREGUNTA N°12	35
1.1.2.13. PREGUNTA N°13	36
1.1.3. El Segmento del Mercado	37

1.1.4.	El Futuro del Mercado	38
1.2.	Estrategia del Producto o Servicio	38
1.2.1.	Innovación	39
1.2.2.	Prototipo del producto	39
1.2.3.	Relación con el Cliente	40
1.3.	Estrategia de Comunicación	41
1.4.	Estrategia del Comercialización	41
1.5.	Estrategias de Ingresos	42
2.	Estudio Técnico	43
2.1.	Especificaciones Técnicas	43
2.2.	Flujo del Proceso	44
2.2.1.	Materias Primas	44
2.2.2.	Producción del Bien o Servicio	46
2.2.2.1.	Flujograma	49
2.3.	Localización del Proyecto	51
2.3.1.	Macro localización:	51
2.3.2.	Micro localización:	51
2.4.	Capacidad Instalada Estimada	52
2.5.	Infraestructura	53
2.5.1.	Área de Ventas	53
2.5.2.	Área de Producción	53
2.5.3.	Área de Administrativas	53
2.5.4.	Área de Logística	53
2.6.	Distribución de la Planta	53
2.7.	Equipamiento	54
2.7.1.	Equipamiento Área de Producción	54

2.7.2.	Equipamiento Área de Administración.....	55
2.7.3.	Comercialización para las Ventas.....	56
3.	Estudio Organizacional.....	57
3.1.	Estructura Organizacional de la empresa.....	57
3.2.	Descripción de los puestos.....	57
3.3.	Requerimiento e inversión de personal.....	62
4.	Estudio Legal.....	63
4.1.	Selección de la Persona Natural o Jurídica.....	63
4.2.	Selección del Régimen Tributario.....	63
4.2.1.	Pasos para inscribirse en el REMYPE.....	64
4.2.2.	Beneficios de los trabajadores en el REMYPE.....	64
4.2.3.	Libros Contables de RMT.....	64
4.2.4.	Impuestos a pagar.....	65
4.3.	Otros Tramites.....	66
4.3.1.	Precios totales del Proceso Legal.....	66
5.	Estudio Financiero.....	67
5.1.	Inversión Inicial.....	67
5.2.	Valor de Venta.....	68
5.3.	Ingresos Proyectados en Unidades.....	69
5.4.	Ingresos Proyectados en Soles.....	73
5.5.	Costos Proyectados por Unidad.....	74
5.6.	Costos Proyectados en Soles.....	78
5.7.	Gastos Proyectados Administrativos.....	79
5.8.	Gastos Proyectados de Comercialización.....	80
5.9.	Flujo Económico.....	82
5.10.	Análisis Económico.....	85

CAPITULO IV	86
DESARROLLO DEL PLAN DE NEGOCIOS	86
1. Decisión de Inversión	86
2. Recomendaciones	86
CONCLUSIONES	88
BIBLIOGRAFIA	90
1. Bibliografía	90
ANEXOS	91

ÍNDICE DE TABLAS o CUADROS

Tabla 1 Promotores	20
Tabla 2 Modelo de Negocios	21
Tabla 3 Descripción de Ropero Multifuncional	44
Tabla 4 Descripción Escritorio Multifuncional	45
Tabla 5 Descripción Mesa Multifuncional	46
Tabla 6 Capacidad Instalada Estimada	53
Tabla 7 Equipamiento Área de Producción	54
Tabla 8 Equipamiento Área de Administración	55
Tabla 9 Comercialización para Ventas	56
Tabla 10 Descripción puesto de Gerencia	57
Tabla 11 Descripción puesto Administrador	58
Tabla 12 Descripción Área de Logística.....	58
Tabla 13 Descripción de Almacén.....	59
Tabla 14 Descripción Área de Producción	59
Tabla 15 Descripción puesto de Operario.....	60
Tabla 16 Descripción Área de Ventas	61
Tabla 17 Descripción puesto de Vendedor	61
Tabla 18 Requerimiento de personal	62
Tabla 19 Precios totales del proceso legal	66
Tabla 20 Inversión Inicial	67
Tabla 21 Valor de Venta.....	68
Tabla 22 Ingresos Proyectados en Unidades – Año 01	69
Tabla 23 Proyección de Ingresos en Unidades – Año 02	70
Tabla 24 Proyección de Ingresos en Unidades - Año 03	70
Tabla 25 Proyección de Ingresos en Unidades - Año 04.....	71
Tabla 26 Proyección de Ingresos en Unidades - Año 05.....	72
Tabla 27 Proyección de Ingresos en Soles.....	73
Tabla 28 Costos Proyectados por Unidad.....	74
Tabla 29 Costos Proyectados en Soles	78
Tabla 30 Gastos Proyectados Administrativos	79
Tabla 31 Gastos Proyectados de Comercialización	80

ÍNDICE DE FIGURAS O GRAFICOS

Ilustración 1 Ingreso promedio mensual.....	24
Ilustración 2 Encuestas: Genero	26
Ilustración 3 Encuesta: Pregunta 01.....	27
Ilustración 4 Encuesta: Pregunta 02.....	28
Ilustración 5 Encuesta: Pregunta 03.....	29
Ilustración 6 Encuesta: Pregunta 04.....	29
Ilustración 7 Encuesta: Pregunta 05.....	30
Ilustración 8 Encuesta: Pregunta 06.....	31
Ilustración 9 Encuesta: Pregunta 08.....	32
Ilustración 10 Encuesta: Pregunta 09.....	33
Ilustración 11 Encuesta: Pregunta 10.....	34
Ilustración 12 Encuesta: Pregunta 11.....	35
Ilustración 13 Encuesta: Pregunta 12.....	36
Ilustración 14 Encuesta: Pregunta 13.....	37
Ilustración 15 Prototipo	40
Ilustración 16 Presentación Ropero Multifuncional	44
Ilustración 17 Flujograma.....	50
Ilustración 18 Provincia de Tacna	51
Ilustración 19 Croquis del Local.....	52
Ilustración 20 Local Comercial.....	52
Ilustración 21 Distribución de la Planta.....	54
Ilustración 22 Organigrama	57
Ilustración 23 Libros Contables.....	65

RESUMEN EJECUTIVO

Hoy en día en el departamento de Tacna existe un alto crecimiento de su población, debido a ello se crea una tentativa oportunidad de mercado en el sector de muebles y más aun con un producto nuevo en la región de Tacna, enfocándose mayormente en el diseño y la funcionalidad del producto.

El presente proyecto realiza la creación de una empresa que se dedica a la fabricación y comercialización de muebles multifuncionales para aquellos hogares que cuenten con espacios reducidos, debido a ello es que la empresa busca satisfacer aquellos vacíos que los clientes contemplan a diario en sus hogares.

El análisis de mercado se enfatizó en la recopilación de información hacia un pequeño grupo de la ciudad de Tacna mediante una encuesta realizada a 259 personas, 45.35% hombres y 54.65% mujeres, con un rango de edades de 20 a 49 años, se reflejó que por lo menos el 70.26% no ha logrado adquirir algún producto similar a un mueble multifuncional, lo que genera una problemática para el conocimiento de la existencia de nuestro producto, el 72.12% realiza sus compras mediante tienda en físico, lo que nos hace entender que se debe establecer un ambiente agradable y una atención optima, además el 79.55% acepta el producto a pesar que la mayoría de las personas desconocen el producto, pero estarían dispuestos a adquirirlo.

En el marco legal se optó por formar parte de las micro y pequeñas empresas (REMYPE) del ministerio de trabajo, cumpliendo con todos los beneficios que se le brinda a cada trabajador, así como los libros contables que se necesitan para realizar las operaciones, además se realizara la declaración y el pago mensual de impuestos hacia la administración tributaria.

Para poner en marcha el proyecto se requiere una inversión total de S/132,391.37 soles, en el estudio financiero se determinó la rentabilidad del proyecto con los indicadores financieros con un COK de 20%, un VAN positivo de S/64,840.65, y una TIR de 37.65%.

CAPITULO I

ANTECEDENTES DEL ESTUDIO

1. Título del Tema

“FORMULACION DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACION DE EMPRESA DE FABRICACION Y COMERCIALIZACION DE MUEBLES MULTIFUNCIONALES EN LA CIUDAD DE TACNA, 2021”

2. Origen del Tema

Este plan de negocio surgió como respuesta a la problemática que tienen muchas personas al momento de adquirir o acondicionar muebles para su hogar, cuyo principal problema es la falta de espacio para poder ubicarlos en algún lugar de su hogar.

3. Formulación del Problema

La población en Tacna tiene una tendencia ascendente, lo cual es directamente proporcional a la ocupación de lotes y departamentos, esto afecta al usuario debido a que las habitaciones cada vez son más pequeñas y el mobiliario actual no ayuda a la optimización de espacios, lo que genera un nicho de mercado de muebles con diseños que permitan más de una función.

4. Objetivo General

Formular un plan de negocios para determinar la viabilidad técnica financiera de una mueblería multifuncional en la ciudad de Tacna, 2021.

5. Objetivos Específicos

- 5.1. Comprobar la hipótesis base del negocio.
- 5.2. Proponer el modelo de negocios
- 5.3. Determinar la viabilidad del mercado
- 5.4. Determinar la Propuesta Técnica Operativa
- 5.5. Determinar la Propuesta Organizacional.
- 5.6. Determinar la Propuesta Legal
- 5.7. Evaluar la Propuesta Económica.

6. Metodología

6.1. Hipótesis base del negocio.

Usaremos la metodología de Design Thinking.

Según Tim Brown, actual CEO de IDEO, el Design Thinking “Es una disciplina que usa la sensibilidad y métodos de los diseñadores para hacer coincidir las necesidades de las personas con lo que es tecnológicamente factible y con lo que una estrategia viable de negocios puede convertir en valor para el cliente, así como en una gran oportunidad para el mercado”.

6.2. Proponer el modelo de negocios.

Usaremos la metodología del Modelo de Canvas.

El modelo canvas es una herramienta creada por Alex Osterwalder y se divide en nueve módulos y cada uno de ellos son las piezas que necesita una empresa para establecer su estrategia de negocios.

6.3. Determinar la viabilidad del mercado.

A través de encuestas y de entrevistas directas con potenciales clientes se determinarán las características del producto, precio plaza y promoción de la propuesta.

6.4. Determinar la Propuesta Técnica Operativa.

Utilizando un flujograma del proceso se determinará la disponibilidad de los equipos, herramientas y tecnologías necesarios para el desarrollo de la propuesta.

6.5. Determinar la Propuesta Organizacional.

Diseño de los requerimientos de personal y sus características usando un organigrama.

6.6. Determinar la Propuesta Legal.

Se propondrá la constitución legal más adecuada de acuerdo a las propuestas anteriores, según el marco legal peruano.

6.7. Evaluar la Propuesta Económica.

Utilizaremos un flujo económico para determinar el VAN, TIR de la propuesta.

7. Limitaciones del Estudio

Las limitaciones del presente estudio son:

- a) Tiempo: solo disponemos de 2 meses para la elaboración del Plan.
- b) Espacio: La propuesta solo abarca el mercado de Tacna.

CAPITULO II

MODELO DE NEGOCIOS

1. La Problemática u Oportunidad Identificada

En la provincia de Tacna existen mueblerías que se dedican a la elaboración de muebles, pero con diseños tradicionales, la mayoría de negocios cuentan con los mismos diseños o con alguna mínima variedad.

La carente diversidad que existe en cuanto a los diseños de muebles que ofrecen los negocios, genera un mercado latente, que para satisfacerlo es necesario saber la infinita variedad de diseños en cuanto a los muebles se refiere. Hacer muebles estandarizados causa malestar en la persona que pide algo más, que quiere diferenciarse, una persona con estilo moderno no comprara unos muebles con diseños clásicos y que cumplen la misma función que las demás.

Estos muebles buscan crear una buena imagen y estética al ambiente del hogar u oficina a la vez que vez que reducirá el innecesario consumo de espacios para los ambientes pequeños y con un material que perdure en el tiempo, también se satisfará cada necesidad del cliente, ya que no solo hablamos de muebles para la sala, también para el dormitorio, la cocina y toda la casa en general.

No contar con un correcto proceso de selección de la materia prima, tener maquinaria obsoleta y trabajar con un personal no capacitado para la elaboración de muebles, nos da como consecuencia la insatisfacción del mercado.

A la par de toda esta problemática, los resultados en la encuesta realizada, señalaron que el 91.08% de la población encuestada vive en una casa o departamento pequeño. A esa misma población se le pregunto si desearía adquirir muebles multifuncionales para la optimización de espacios y el 100% estuvo de acuerdo.

2. Nuestra Hipótesis

En la ciudad de tacna no cuenta con negocios referentes a la elaboracion de muebles multifuncionales a gusto y medida del cliente.

2.1. ¿Cómo es la experiencia actual?

- La comercializacion del producto en la ciudad de tacna de productos similares son muy basicos y desproporcionados con las medidas que estos cuentan.
- No hay variedad.
- Los muebles ya se encuentran diseñados y no existe una opcion para adaptarse a los gustos que requiera el cliente

2.2. ¿Qué problemas presenta?

- Poca variedad en diseño
- Poca variedad en diseños
- Imitacion del negocio o diseños
- Madera de mala calidad

2.3. ¿Quiénes están involucrados?

Los clientes:

- Personas que cuenten con departamentos
- Personas que buscan renovar muebles

2.4. Posibles soluciones

- Un buen servicio de atención al cliente.
- Contar con buenos proveedores que garanticen un buen producto.
- Tener diversidad de modelos.
- Estar siempre actualizados en tendencias de muebles de hogar.

3. Concepto Final

Nombre:

“MULTIMUEBLE”

¿Qué es?

Es una tienda de fabricación y comercialización de muebles multifuncionales.

¿Cómo funciona?

Somos una tienda digital y física donde nuestro mayor enfoque será el ofrecimiento de comprar por internet, ofrecerles muebles multifuncionales personalizados a través de nuestra plataforma web. Brindándoles la opción de poder solicitarlos con las medidas que necesitan; este tipo de muebles cumplen

más de una función, una especie de 2 en 1, lo que me permite optimizar el espacio en el área y ahorro de costos. Además, si se opta por un diseño especial, puede ayudar a la decoración del ambiente.

¿Por qué es especial?

Es especial porque brindara comodidad y un mayor aprovechamiento de los espacios de cualquier hogar.

4. Propósito Estratégico

El propósito estratégico de la empresa “MULTIMUEBLE” es lograr que las personas jóvenes con hogares reducidos aprovechen los espacios de sus hogares de la manera más óptima y eficiente.

5. La Misión

Brindar comodidad, funcionalidad y confort a través de comercialización y distribución de Muebles multifuncionales Personalizados en el Perú.

6. La Visión

Ser reconocidos como la mejor empresa de comercialización y distribución de Muebles Multifuncionales Personalizados en el Perú.

7. Los Promotores

Este plan de negocio contara con 3 socios responsables del manejo del negocio los cuales serán los promotores proporcionando su conocimiento y valor a la empresa. (Según Anexo 2)

Tabla 1 Promotores

NOMBRE	FORTALEZA	VALOR	EXPERIENCIA	INVERSIÓN
Giancarlo Jove Mamani	Creatividad Responsabilidad	Egresado de la carrera de Contabilidad. Editor de Audio y Video. Conocimientos en programas de Microsoft.	Experiencia en ventas y atención al cliente.	S/ 7,086.78
Hector Fernandez Avila	Puntualidad Responsabilidad	Egresado de la carrera de Contabilidad. Manejo en contabilidad gubernamental.	Experiencia en manejo de SIAF y SIGA	S/ 7,086.78
Jorge Zevallos Hihuaña	Responsabilidad Empatía	Egresado de la carrera de Contabilidad.	Experiencia en programas gubernamentales.	S/ 7,086.78

Fuente: Propia

Elaboración: Propia

8. Modelo de Negocios

Tabla 2 Modelo de Negocios

<p>Asociaciones Clave </p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Proveedores de Materia Prima. ➤ Entidad Financiera. 	<p>Actividades clave </p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Diseño del producto. ➤ Monitoreo del proceso de fabricación. ➤ Contactar al consumidor a través de la web. 	<p>Valor añadido </p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Producto a medida. ➤ Optimización de espacios. ➤ Innovador (diseño). 	<p>Relaciones con los clientes </p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Atención personalizada pre y post venta ➤ Seguimiento con correos electrónicos. 	<p>Segmento de Mercado </p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Nivel socio económico D y E que buscan mejor estilo de vida. ➤ Hombres y Mujeres. ➤ Familias con espacios reducidos en sus hogares.
<p>Costes </p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Costo Fijo. ➤ Costos de elaboración de mueble. ➤ Gastos financieros (cuota de préstamo). ➤ Impuestos. 		<p>Ingresos </p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Pago al contado (efectivo). 		

Fuente: Propia

Elaboración: Propia

CAPITULO III

DESARROLLO DEL PLAN DE NEGOCIOS

1. Estudio de Mercado

1.1. Análisis del Mercado

En esta etapa realizaremos un análisis de mercado lo cual nos permitirá determinar el mercado potencial, los precios que podremos ofrecer, las estrategias que utilizaremos para publicitarnos, todo basándonos en los datos que recogeremos de nuestros posibles compradores y a la vez saber sus preferencias y requerimientos.

Tomaremos en cuenta variables geográficas, demográficas, socioeconómicas, nivel de ingreso económico de cada futuro comprador entre otros, de esta forma garantizaremos la total satisfacción de un determinado grupo que será el objetivo de la empresa.

Sera necesario tener la información más precisa posible, ya que los resultados obtenidos serán la base fundamental para la toma de decisiones sobre las estrategias del mercado y producto que ofreceremos.

Para desarrollar el siguiente proyecto, la población estudiada será establecida por los siguientes parámetros.

- Geográfica

- País: Perú
- Ciudad: Tacna
- Provincia: Tacna

- Demográfica
 - Género: Masculino y femenino
 - Nivel de educación: No influye
 - Nivel de Ingreso: Entre S/ 1,500 y S/ 2,500

- Pictográfica
 - Nivel Socioeconómico: NSE E y NSE D
 - Intereses: Personas con gustos sofisticados

Los habitantes de la provincia de Tacna hasta el 2016, fueron de 321,351 según INEI, de los cuales el 47% esta conformados por hombres y el 53% por mujeres.

La cantidad de personas con un rango de edad de 20 a 49 años asciende a 142,341 en el año 2015, según INEI.

Para el año 2015 Tacna contaba con una población masculina en un rango de edad de 20 a 49 años de 59,129 y una población femenina de un rango de edad de 20 a 49 años de 70,034, según datos ofrecidos en el portal del INEI.

Según INEI, el ingreso promedio mensual en Tacna proveniente del trabajo es de S/ 1,337 soles.

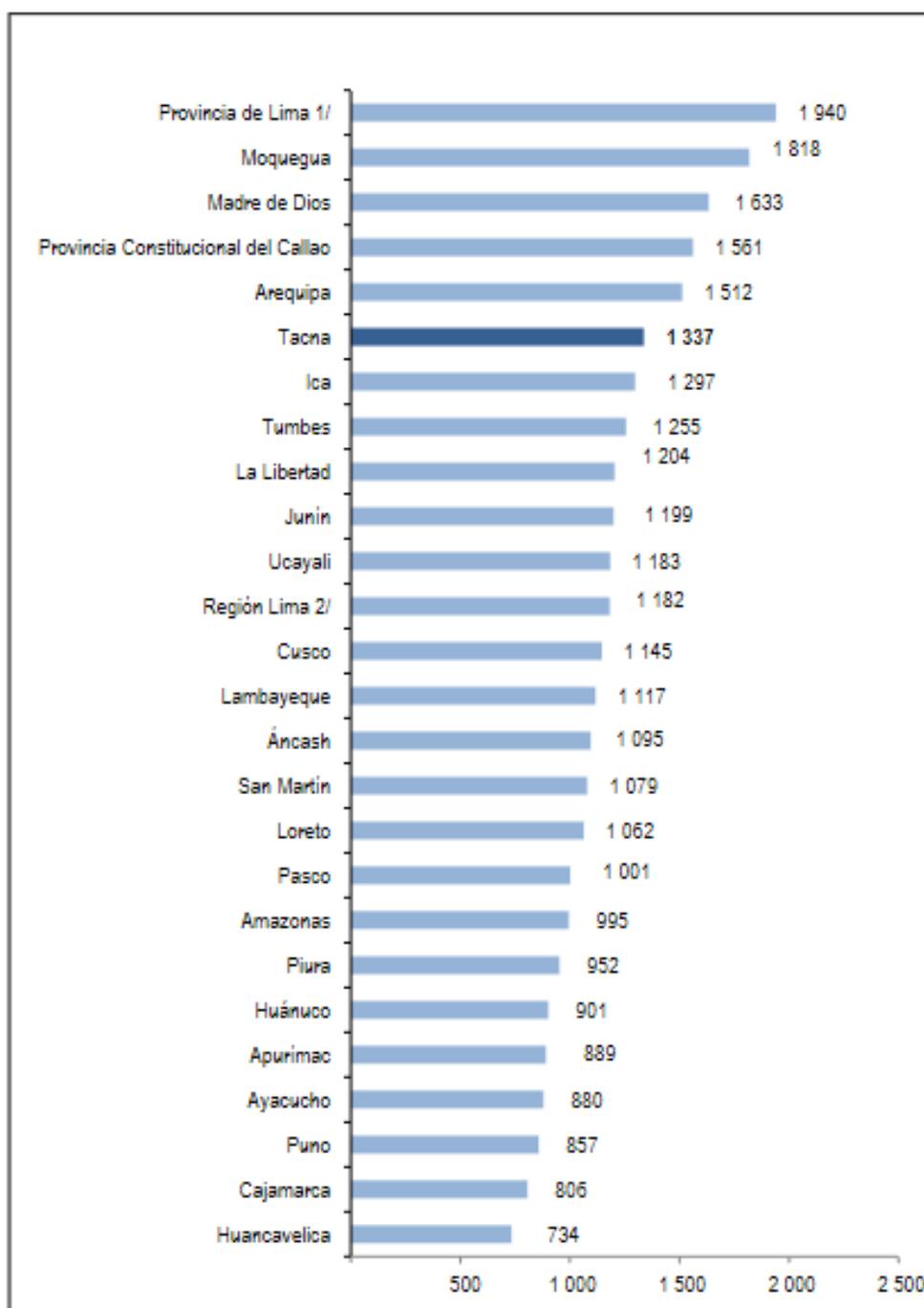


Ilustración 1 Ingreso promedio mensual

Fuente: (INEI, 2017)

Para hallar la muestra se ha utilizado la fórmula de poblaciones finitas, ya que conocemos nuestra variante de población “N” que en esta oportunidad es

321,351 habitantes en la ciudad de Tacna con probabilidades y no probabilidades de adquirir el producto.

1.1.1. Formula de Muestreo

$$n = \frac{N \times z^2 \times p \times q}{e^2 \times (N - 1) + z^2 \times p \times q}$$

n = Tamaño de la muestra

N = Población (número de elementos del universo) 321,351 hab.

p = Probabilidad de Ocurrencia (50%) 0.5

Z = Nivel de confianza (95%) 1.96

e = Margen de error (6%) 0.06

q = Probabilidad de no Ocurrencia (50%) 0.5

$$n = \frac{321351 \times 1.96^2 \times 0.50 \times 0.50}{0.06^2 \times (321351 - 1) + 1.96^2 \times 0.5 \times 0.5}$$

$$n = \frac{9604}{36.9568}$$

n = 259 encuestas

1.1.2. Resultados de las encuestas

Se encuestó a un total de 269 personas, de los cuales el 45.35% fueron hombres y el 54.65% fueron mujeres. (Según anexo 1)

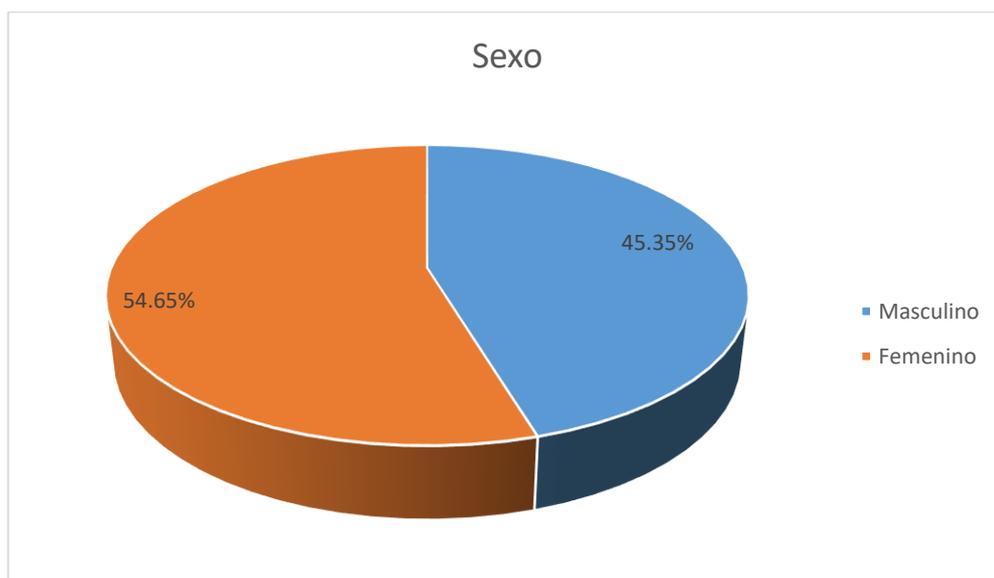


Ilustración 2 Encuestas: Genero

Fuente: Propia

1.1.2.1. PREGUNTA N°1

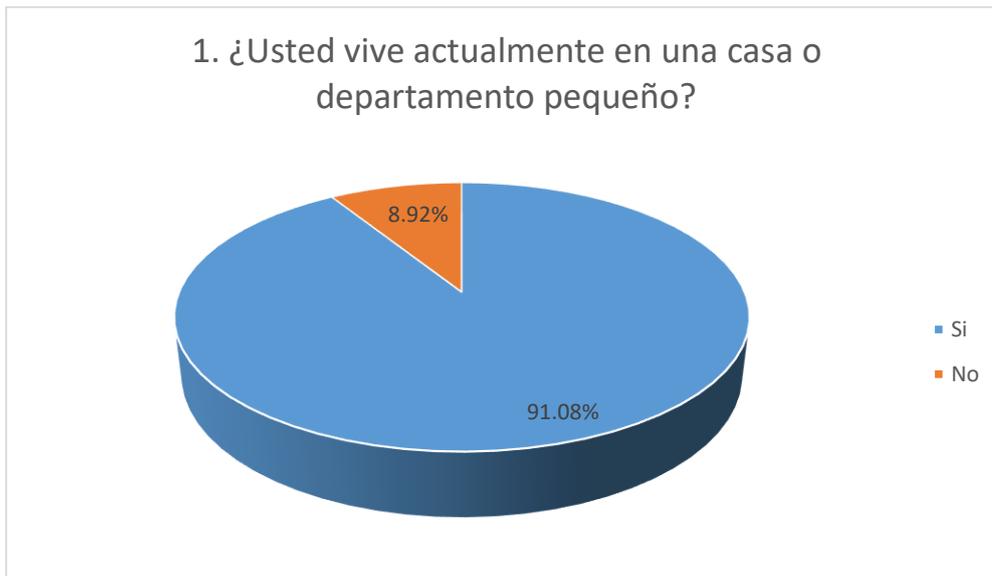


Ilustración 3 Encuesta: Pregunta 01

Fuente: Propia

Aquí podemos apreciar que existe una problemática de espacios en la ciudad de Tacna, lo cual abre un nicho de mercado para MULTIMUEBLES, se tratará de satisfacer esta problemática con los muebles multifuncionales para la optimización de espacios.

1.1.2.2. PREGUNTA N°2



Ilustración 4 Encuesta: Pregunta 02

Fuente: Propia

Mientras más habitación tenga la vivienda, el espacio se reduce más, lo cual requiere la optimización y correcto uso del espacio en el que se dispone colocar un mueble.

1.1.2.3. PREGUNTA N°3

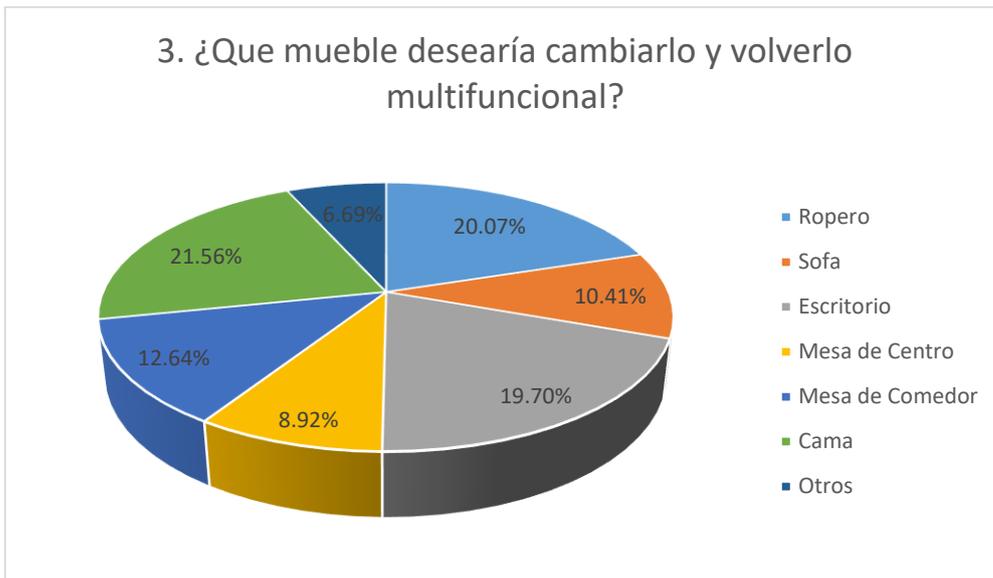


Ilustración 5 Encuesta: Pregunta 03

Fuente: Propia

En esta pregunta podemos ver cuál es la necesidad del potencial cliente en cuanto a que muebles desea y nosotros empezar a trabajar desde esta premisa.

1.1.2.4. PREGUNTA N°4

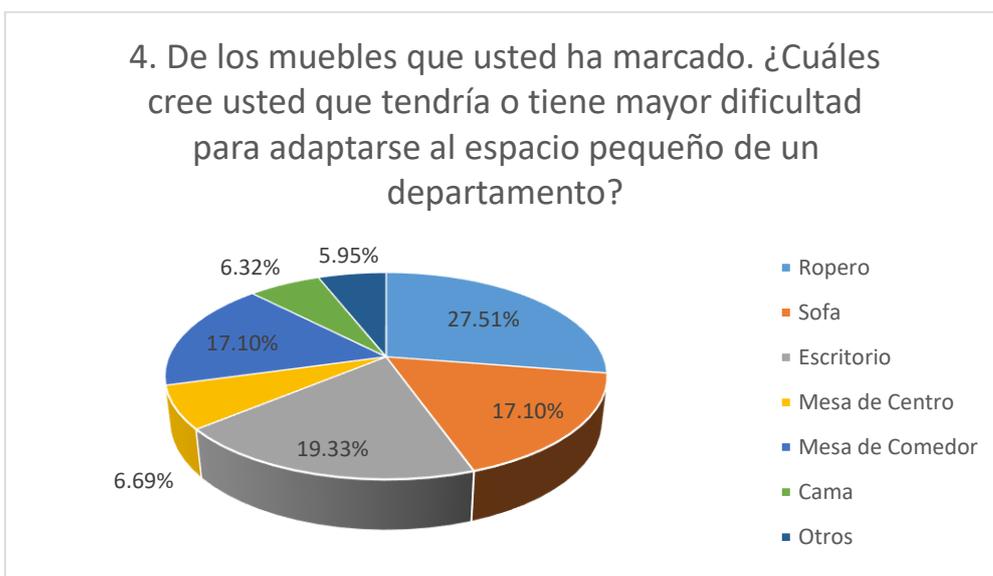


Ilustración 6 Encuesta: Pregunta 04

Fuente: Propia

En este punto, los potenciales clientes nos dieron sus opiniones sobre que muebles desearían que sea de doble uso, ya que les consume demasiado espacio.

1.1.2.5. PREGUNTA N°5

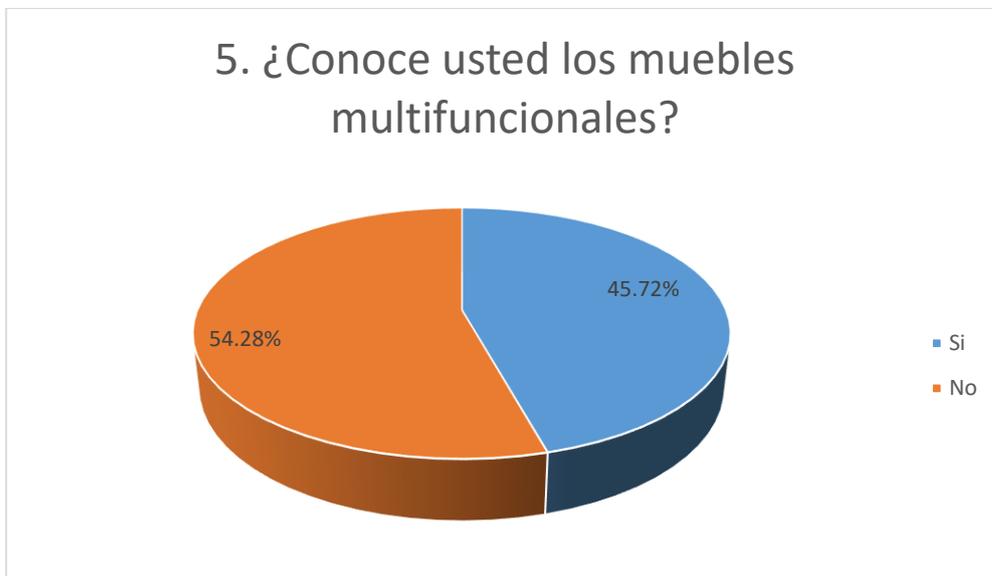


Ilustración 7 Encuesta: Pregunta 05

Fuente: Propia

Gran parte de la población encuestada no sabía de la existencia de los muebles multifuncionales, esto nos hace plantear una problemática en cuanto a la publicidad, ya que primero tendremos que hacer conocer el producto.

1.1.2.6. PREGUNTA N°6

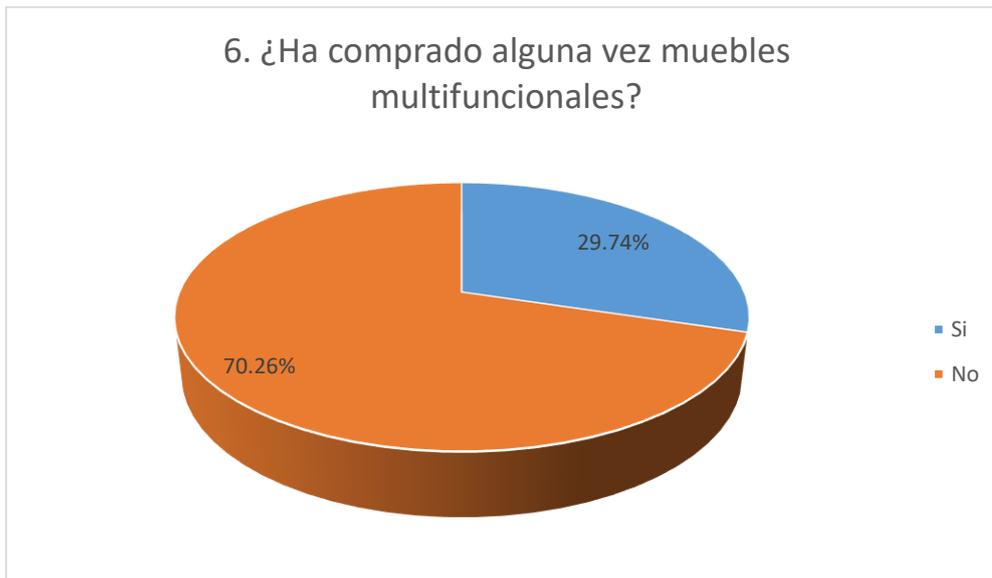


Ilustración 8 Encuesta: Pregunta 06

Fuente: Propia

Esta pregunta esta enlazada a la anterior, ya que, por el mismo desconocimiento del producto, el 70.26% de la población encuestada, no compro algún tipo de mueble multifuncional.

1.1.2.7. PREGUNTA N°7

¿Qué muebles multifuncionales ha comprado?

Esta fue una pregunta de libre respuesta y los resultados más destacados fueron:

- Ropero/cama
- Mesa para laptop
- Mesas plegables
- Escritorios plegables
- Mesa de Centro
- Sillón reclinable
- Sillón/cama

En este punto las personas que conocían y compraron el producto nos dicen sus preferencias en cuanto a los muebles multifuncionales, y así nos aclara un poco más el panorama de en cuales productos podríamos ponerle más énfasis en la fabricación y posterior venta.

1.1.2.8. PREGUNTA N°8

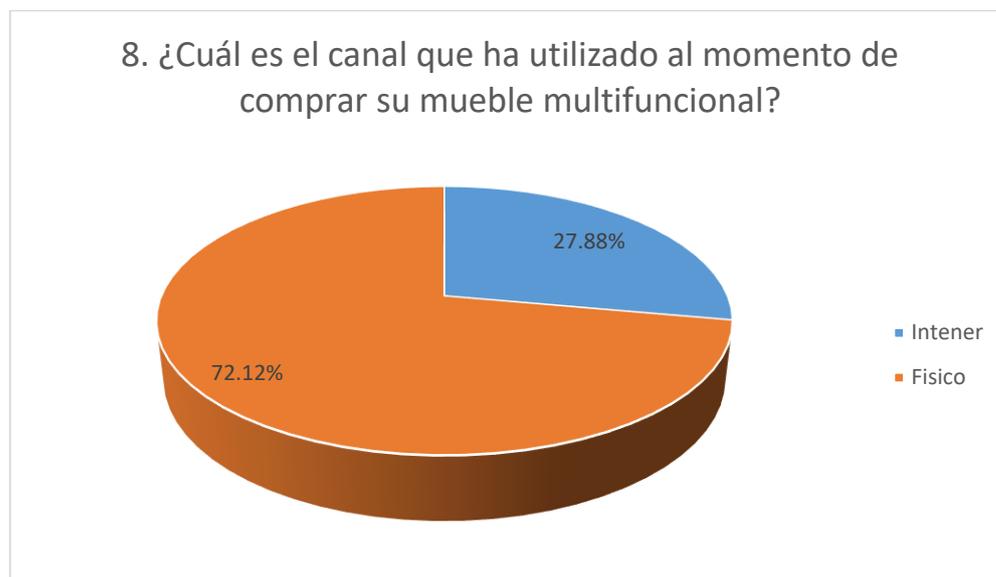


Ilustración 9 Encuesta: Pregunta 08

Fuente: Propia

Un 72.12% de la población encuestada realiza compras mediante tienda física, esto nos da a entender que gran parte de la población tacneña, siente más seguridad en una tienda física y realizar la compra visitando la tienda y no solo vía online.

1.1.2.9. PREGUNTA N°9

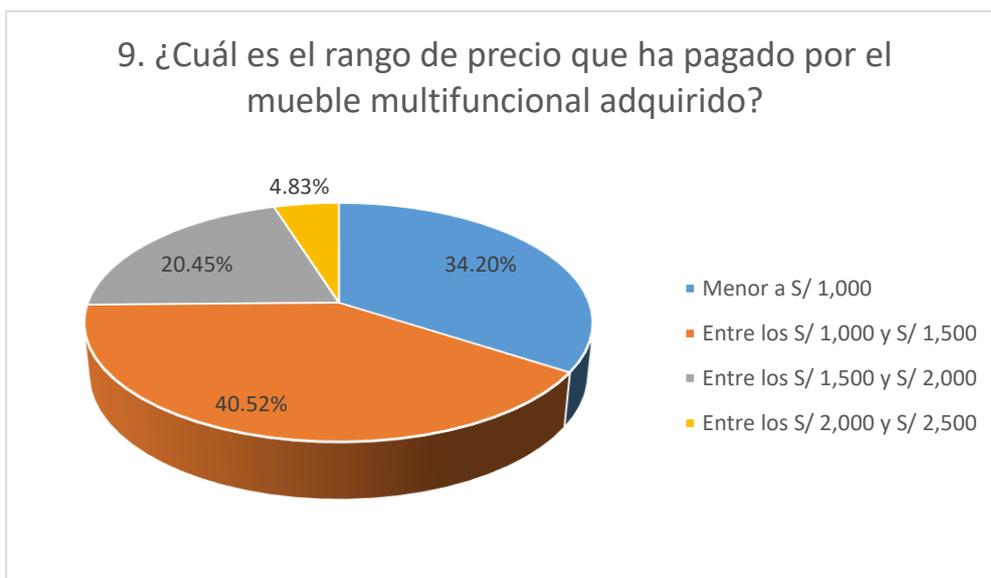


Ilustración 10 Encuesta: Pregunta 09

Fuente: Propia

Las personas que adquirieron algún tipo de mueble multifuncional, pagaron entre S/ 1,000 y S/ 1,500 soles, dependiendo del diseño y su funcionalidad.

1.1.2.10. PREGUNTA N°10

10. Conociendo que la utilidad de los muebles multifuncionales es para poder optimizar los espacios pequeños, ¿Usted compraría o seguiría comprando muebles multifuncionales?

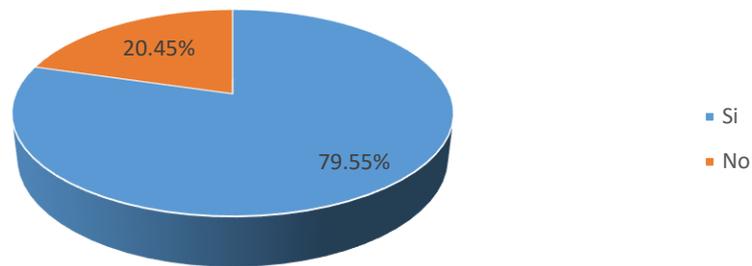


Ilustración 11 Encuesta: Pregunta 10

Fuente: Propia

Las respuestas de los clientes potenciales son alentadoras, ya que el 79.55% de la población encuestada entre personas que no conocían (ahora ya conocen) y personas que ya conocían el producto, dijeron que, si comprarían o seguirían comprando los muebles multifuncionales, esto nos hace pensar que el producto va a ser bien recibido, solo hay que realizar una correcta publicidad.

1.1.2.11. PREGUNTA N°11

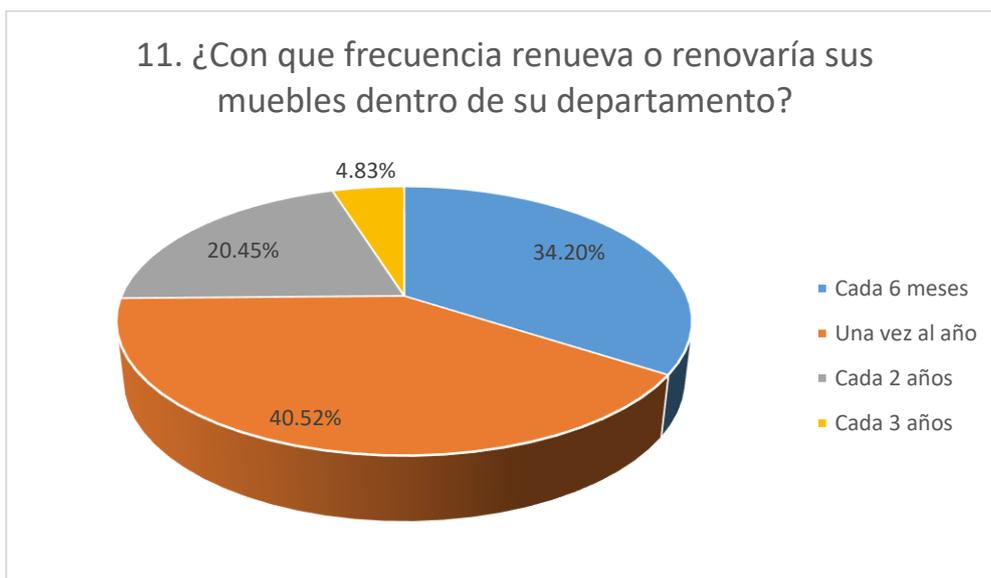


Ilustración 12 Encuesta: Pregunta 11

Fuente: Propia

Mayormente las personas que compran algún tipo de mueble, lo renuevan una vez al año según la encuesta realizada, también la segunda respuesta más marcada fue cada 6 meses, respuestas que están dentro de lo planificado en este proyecto.

1.1.2.12. PREGUNTA N°12

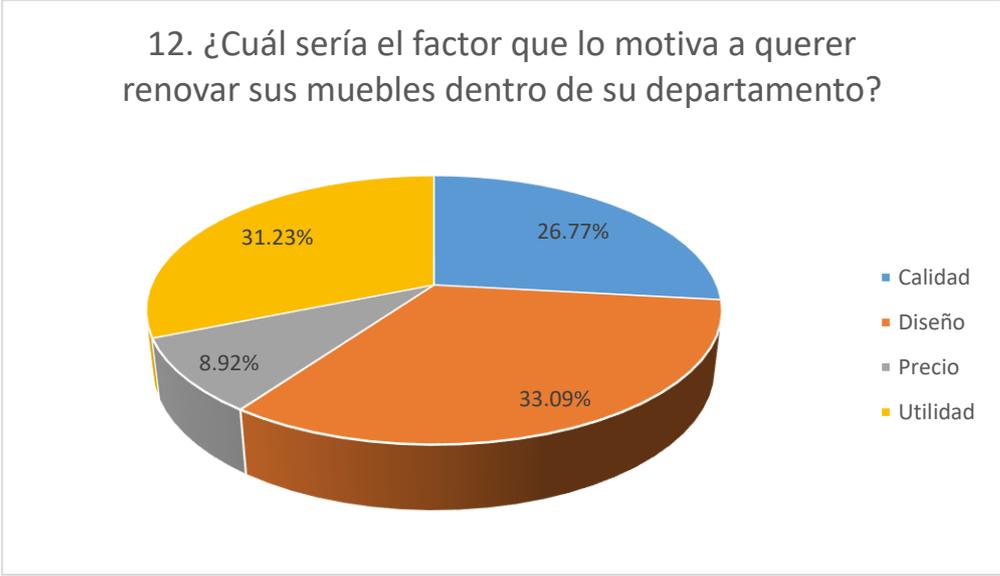


Ilustración 13 Encuesta: Pregunta 12

Fuente: Propia

Estos resultados los tomaremos en cuenta para la realización de los distintos muebles multifuncionales que ofreceremos, ya que MULTIMUEBLES buscara la mayor satisfacción del cliente.

1.1.2.13. PREGUNTA N°13

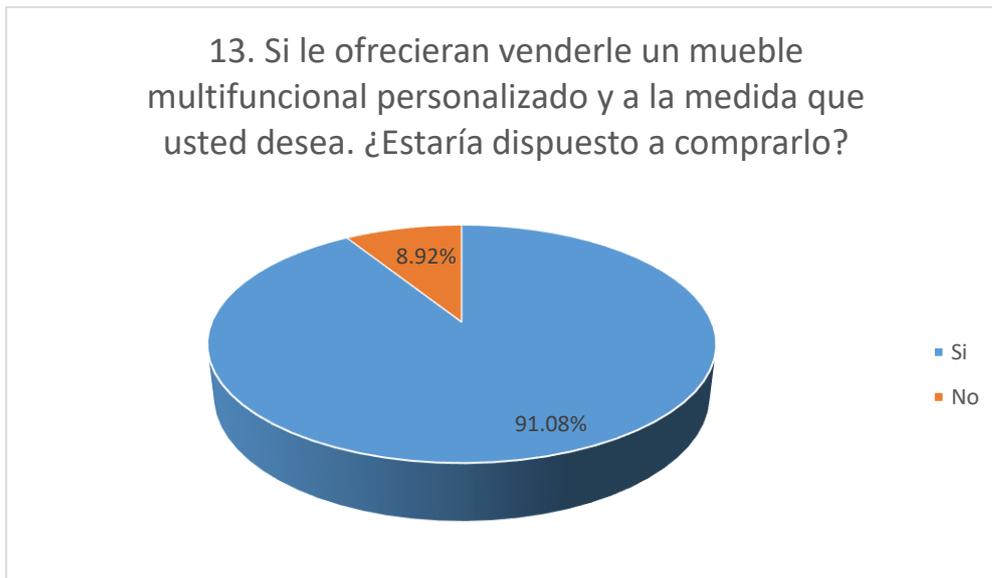


Ilustración 14 Encuesta: Pregunta 13

Fuente: Propia

En este punto no caben dudas de la aceptación que tendrá el producto que ofreceremos, siempre y cuando logremos satisfacer al cliente y lo fidelicemos de la mejor manera.

1.1.3. El Segmento del Mercado

Un segmento de mercado se define como “Un grupo de consumidores que responden de forma similar a un conjunto determinado de esfuerzos de marketing”. (Kotler & Amstrong, 2003)

Este plan de negocio va dirigido a familias de la ciudad de Tacna, con un nivel socio económico E y D, que cuentan con hogares con espacios reducidos y buscan optimizar esos espacios con muebles multifuncionales con diseños exclusivos.

1.1.4. El Futuro del Mercado

Mientras siga la expansión en la ciudad de Tacna, las viviendas o departamentos contarán con espacios reducidos, esto refleja la necesidad del uso de muebles multifuncionales a futuro, y que habrá más clientes con el paso del tiempo.

En el transcurso del tiempo, la melamina ha sido cada vez más aceptada por las personas, a la vez que el número de los proyectos inmobiliarios están en aumento.

1.2. Estrategia del Producto o Servicio

La empresa está enfocada netamente a personas con gustos modernos que quieran algo diferente en sus casas, que habiten en hogares que por distintos motivos no cuenten con los espacios amplios, y que sienten la necesidad de obtener algo moderno y multifuncional, que les permita el mayor aprovechamiento de su hogar.

Nuestro producto será diferenciado del resto por su diseño novedoso y optimización del espacio, también contará con buena calidad de materia prima y de insumos, queremos ofrecerles el mejor material ya que esa será nuestra mayor carta de presentación, un producto de calidad.

MULTIMUEBLES ofrece muebles multifuncionales como centros de mesa y arte, también muebles que nos permitan aprovechar los espacios de nuestra casa

como el comedor empotrado el cual se despliega al momento de utilizar y se vuelve a empotrar, el beneficio esencial de los muebles multifuncionales es el aprovechamiento óptimo de los espacios y su utilidad ya que nos puede servir como adornos y su función determinada o con doble funcionalidad.

1.2.1. Innovación

Ofreceremos la fabricación de muebles a medida, el cliente podrá satisfacer las necesidades específicas del mueble que quiere obtener, personalizándolo a su estilo y sobre todo que no solo le servirá para un uso en específico, ya que la característica principal es la multifuncionalidad del producto.

También se contará con un servicio de renovación de muebles, lo cual permitirá que el cliente puede acercarse a nosotros cuando el mueble sufra algún tipo de deterioro natural provocado por el tiempo o algún factor externo, lo que beneficiara a su economía ya que no tendría que comprar otro mueble.

1.2.2. Prototipo del producto



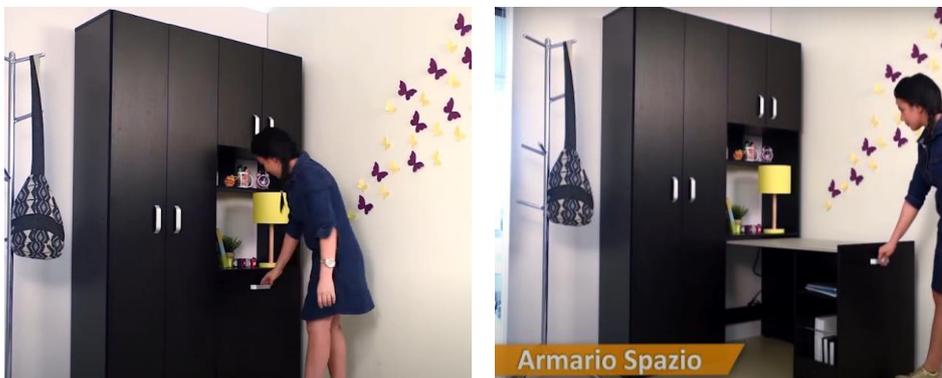


Ilustración 15 Prototipo

Fuente: Internet

1.2.3. Relación con el Cliente

Se fidelizará al cliente con una relación post venta, al momento de la compra o tan solo del acercamiento a nuestra tienda, se hará la respectiva recopilación de sus datos y así poder mantener contacto con el cliente, enviándole productos que podrían interesarle, también enviarle algunas ofertas disponibles.

Se utilizará la mejor calidad de melamina del mercado, ya que esa será nuestra mejor carta de presentación con el cliente y a la vez se le se le ofrecerá un

soporte técnico el cual permitirá la renovación de sus muebles, el cual los hará quedar como nuevos dichos muebles.

1.3. Estrategia de Comunicación

Se establecerán métodos que sean medianamente costosos, con el fin de reducir costos de publicidad, las cuales serán efectuadas de manera regular; tales como:

- internet: se realizará una publicidad masiva mediante publicaciones y reparto de spots del producto, entre los diferentes grupos que existan en la ciudad de Tacna.
- radio: se ejercerá una publicidad radial del producto con el fin de llegar a diferentes distritos de la ciudad, además de informar las modalidades de compra que puede realizar el cliente.
- físico: se realizará un mediano reparto de volantes que incluyan toda la información sobre el producto, además de tener un contacto directo con el cliente.

1.4. Estrategia del Comercialización

- Las ventas se realizan de manera directa con el cliente, de acuerdo a ello se emplearán diferentes tipos de compra, ya sean en físico (tienda) por pedido y vía online, esto con el fin de que el cliente tenga diferentes maneras de realizar sus adquisiciones sin tener la obligación de acercarse a la tienda.

1.5. Estrategias de Ingresos

- Nuestros ingresos serán en efectivo y al contado, como también se incluyen los ingresos por tarjeta de crédito derivados de las ventas vía online.
- Ingresos por asesoramiento de diseño
- Los precios serán variables dependiendo del tamaño y modelo del producto.

2. Estudio Técnico

2.1. Especificaciones Técnicas

Para un producto debemos incluir:

- Nombre: Mueble multifuncional ropero - escritorio
- Descripción del producto:
 - ✓ Espesor del aglomerado 12 y 15mm.
 - ✓ Resistencia de la barra 10 kg
 - ✓ Material de manijas PVC
 - ✓ Color: A gusto del cliente.
 - ✓ Material de las Bisagras Aluminio tipo cangrejo.
 - ✓ Alto del ropero 210 cm.
 - ✓ Alto del escritorio 74 cm.
 - ✓ Peso 35 kg.
 - ✓ Numero de cajones del escritorio 3
 - ✓ Permite fijación en la pared
 - ✓ Cantidad de cajones ropero 4
 - ✓ Material espaldar MDF
- Ventajas o beneficios
 - Optimización de espacios
- Presentación comercial:



Ilustración 16 Presentación Ropero Multifuncional

Fuente: Propia

- Vida útil: 4 años

2.2. Flujo del Proceso

2.2.1. Materias Primas

Tabla 3 Descripción de Ropero Multifuncional

Ítem	Descripción Ropero Multifuncional	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
1	Materias Primas			
1.1	Melamina 18mm	1.5	180	270
1.2	MDF	1	50	50
1.3	Melamina 15mm	1	150	150
1.4	Tornillo 4x30mm	40	0.15	6
1.5	Tornillo 4x50mm	30	0.04	1.2
1.6	Jaladores	9	6.0	54

1.7	Correderas Telescópicas Peque	6	5.0	30
1.8	Correderas Telescópicas Grand	2	10.0	20
1.9	Bisagras	10	4.5	45
626.20				

Fuente: Propia

Elaboración: Propia

Tabla 4 Descripción Escritorio Multifuncional

Ítem	Descripción Escritorio Multifuncional	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
1	Materias Primas			
1.1	Melamina 18mm	0.5	180	90
1.2	MDF	0.5	50	25
1.3	Melamina 15mm	0.5	150	75
1.4	Tornillo 4x30mm	20	0.15	3
1.5	Tornillo 4x50mm	20	0.04	0.8
1.8	Correderas telescópicas Gran	2	13	26
1.9	Uniones	2	12	24
243.8				

Fuente: Propia

Elaboración: Propia

Tabla 5 Descripción Mesa Multifuncional

Ítem	Descripción Mesa Multifuncional	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
1	Materias Primas			
1.1	Melamina 18mm	1	180	180
1.2	Correderas telescópicas	2	13	26
1.3	Tornillos 4x50mm	40	0.04	1.6
1.4				0
207.6				

Fuente: Propia

Elaboración: Propia

2.2.2. Producción del Bien o Servicio

- Diseño del mueble y prototipos.

El diseño conlleva el desarrollo de una idea por parte del diseñador, según los criterios de la empresa. Esta idea toma forma en dibujos de distintos modelos y variaciones de ellos, en la confección de los planos de su despiece y en los prototipos.

✓ Aspecto formal: Desarrollo de una idea para cubrir una necesidad. Se define por una parte la estética, es decir, el aspecto psicológico de la percepción del producto por parte del futuro usuario, y por otra los aspectos prácticos de su uso (amplitud, lugar y entorno, durabilidad, etc.). Estos aspectos prácticos están íntimamente relacionados con las medidas corporales del usuario (ergonomía),

las dimensiones de los objetos que el mobiliario va a contener, y el fin al que va a ir destinado.

✓ Aspecto técnico: Después de plasmar dicha idea, se fabrica el modelo propuesto. Esto puede dar lugar a variaciones en el diseño inicial para adecuarlo al proceso productivo, abaratar costes, etc. El diseño por ordenador permite simular el acabado final del mueble.

- Recepción y almacenamiento de materias primas.

Este proceso inicia con la recepción de la materia prima, principalmente melamina, colas, herrajes y material de embalaje. Tras comprobar su buen estado, se almacena en las distintas zonas específicas, en función de su naturaleza y del uso que se vaya a hacer de ella.

- Aserrado, A listonado y mecanizado de madera y tableros.

Este mecanismo permite obtener piezas de unas dimensiones y formas preestablecidas para la fabricación de muebles. Generalmente, el mecanizado de la melamina requiere de operaciones como marcaje, aserrado, corte a medida, taladro y escopleado.

✓ Marcaje: El marcaje consiste en señalar los defectos e imperfecciones de la superficie de la melamina que va a ser procesada.

La elección del espesor del tablón dependerá del grueso de la pieza o piezas que se quieren obtener, siempre con cierta sobredimensión por que durante el proceso de fabricación se pierde grosor, debido a los diversos mecanizados a los que es sometido.

✓ Corte a medida: Se trata de una operación de corte en la que se obtienen las dimensiones exactas, ya sean de longitud, de ancho o según la figura que se desee obtener. Depende, en cada caso, de la pieza que se quiere cortar.

✓ Taladro y escopleado: Son procesos de trabajo con arranque de viruta que se realizan en las caras y cantos de las piezas con la ayuda de una herramienta (broca o fresa) que ejecuta, mediante un movimiento de rotación y/o traslación, un orificio cilíndrico o alargado.

De forma general se denomina taladrado al mecanizado de agujeros cilíndricos, mientras que escopleado se refiere al mecanizado de agujeros alargados o corridos. Los taladros o escoplos se utilizan generalmente con el fin de insertar los mechones (clavijas) para el encolado o bien para el posterior acoplamiento de elementos de ensamblaje, soportes, etc.

- Montaje, incluyendo encolado.

El siguiente proceso sería el montaje, donde se encolan, ensamblan y ajustan las distintas piezas en crudo que van a formar parte del mueble. Se utilizan herrajes y/o mechones, así como cola blanca en algunos casos.

- Montaje de acabados.

En este proceso se encolan, ensamblan y ajustan las distintas piezas acabadas que van a formar parte del mueble. Se utilizan herrajes y/o mechones, así como cola blanca en algunos casos. Se suele aprovechar para realizar una inspección visual y comprobar la calidad del acabado

- Embalaje

Los muebles se embalan montados o por piezas dependiendo del volumen y peso del mueble montado. Si se tiene un volumen grande y/o un peso elevado, se embalan normalmente desmontados, si es posible, ya que de esta manera se facilita su manipulación y se reduce el riesgo de daños.

- Expedición.

Con todas estas operaciones los muebles ya están listos para su expedición, por lo que se almacenan temporalmente en la zona de productos acabados, en espera de formar los distintos bultos, normalmente según pedido, y cargar en el vehículo para su transporte hasta el correspondiente destino.

2.2.2.1. Flujograma

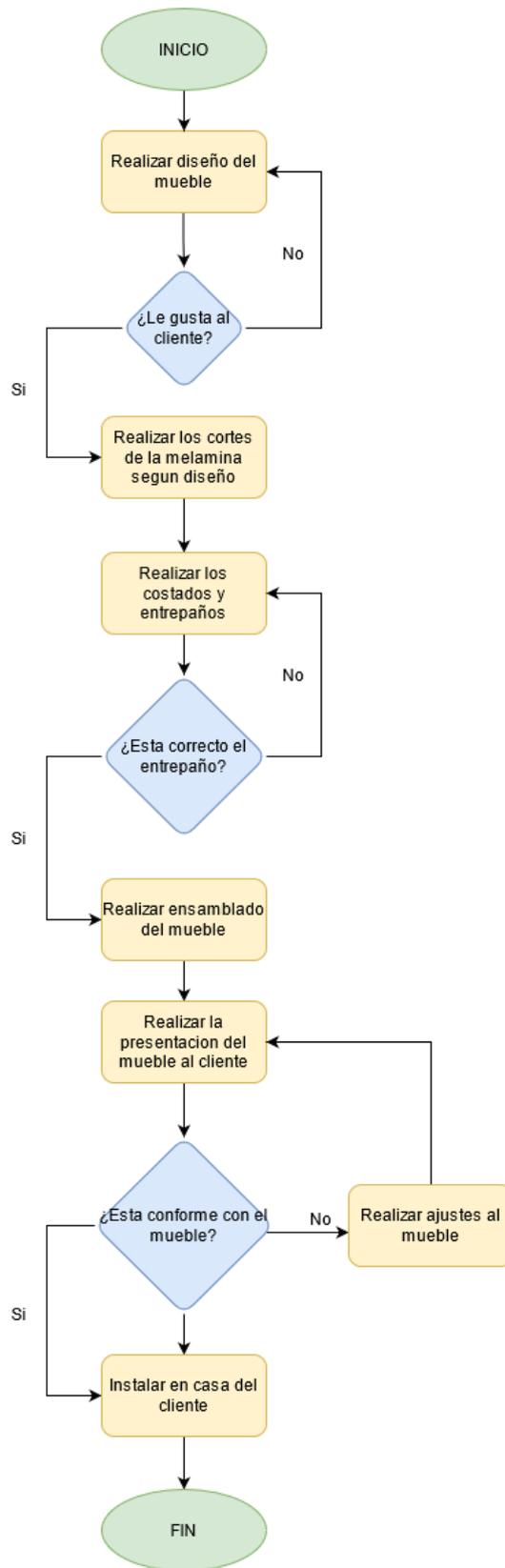


Ilustración 17 Flujograma

Fuente: Propia

2.3. Localización del Proyecto

Esta localización se establece macro y micro y se deber a:

Factores Determinantes

- Fuente Materias Primas
- Mano De Obra

2.3.1. Macro localización:

El proyecto se realizará en la provincia de Tacna, debido a la alta demanda comercial que existe por ser frontera.



Ilustración 18 Provincia de Tacna

Fuente: Internet

2.3.2. Micro localización:

Nuestro local estará ubicado en la Av. Coronel Mendoza #1734, este local cuenta con un espacio amplio para cada área, está ubicado en una zona comercial, con negocios de rubros similares.

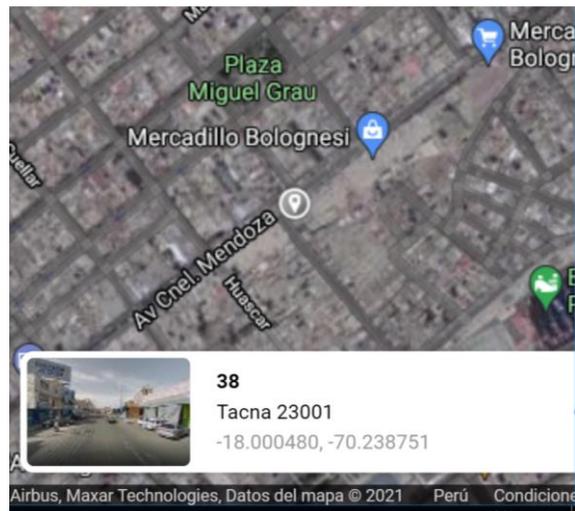


Ilustración 19 Croquis del Local

Fuente: Internet



Ilustración 20 Local Comercial

Fuente: Propia

2.4. Capacidad Instalada Estimada

MULTIMUEBLES, estima que, durante los 3 primeros meses de ejecutado el proyecto, se realizaran las siguientes ventas de muebles (expresado en unidades). Se atenderá de lunes a sábado.

Tabla 6 Capacidad Instalada Estimada

PRODUCTO	DIARIO	SEMANAL	MENSUAL
Ropero multifuncional	01	05	24
Escritorio multifuncional	01	06	25
Mesa multifuncional	01	05	23
TOTAL	03	16	72

Fuente: Propia

Elaboración: Propia

2.5. Infraestructura

2.5.1. Área de Ventas

Área de exhibición de muebles y ventas 2.5m x 7m

2.5.2. Área de Producción

Sección de fabricación 8m x 4m

2.5.3. Área de Administrativas

Oficina 3m x 2m

2.5.4. Área de Logística

Oficina 8m x 3m

2.6. Distribución de la Planta

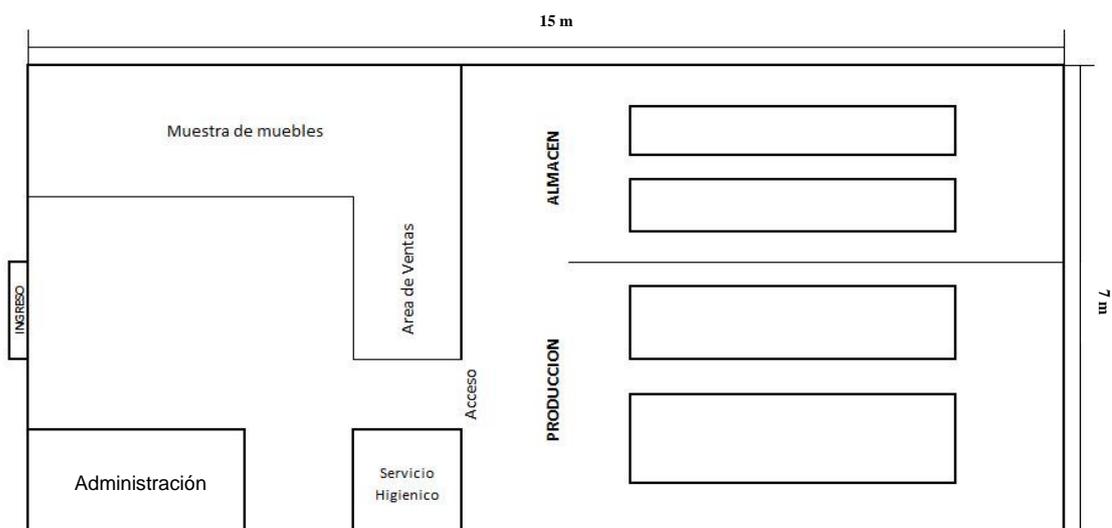


Ilustración 21 Distribución de la Planta

Fuente: Propia

2.7. Equipamiento

Para el presente proyecto se utilizar la siguiente maquinaria, así:

2.7.1. Equipamiento Área de Producción

Tabla 7 Equipamiento Área de Producción

	Descripción	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
1	Flexómetro	2	20.00	40.00
2	Atornillador	2	130.00	260.00
3	Taladro	1	400.00	400.00
4	Broca de madera	10	6.00	60.00
5	Martillo	2	30.00	60.00

6	acondicionamiento del local	1	2000.00	2000.00
Total				2,820.00

Fuente: Propia

Elaboración: Propia

2.7.2. Equipamiento Área de Administración

Tabla 8 Equipamiento Área de Administración

N°	Descripción	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
1	Impresora	1	650	650.00
2	Escritorio	3	350	1,050.00
3	Silla Giratoria	3	140	420.00
4	Sofá de Visita	1	700	700.00
5	Suministros	1	1500	1,500.00
6	Stand	1	800	800.00
7	Equipos Auxiliares	1	300	300.00
7				5,420.00

Fuente: Propia

Elaboración: Propia

2.7.3. Comercialización para las Ventas

Tabla 9 Comercialización para Ventas

N°	Descripción	Cantidad	Valor	
			Unitario	Valor Total
1	Embalaje para materiales	4	42	168.00
2	Cajas de cartón a medida	30	0.4	12.00
4	Impresora de tickets	1	400	400.00
4	Tecnopor a medida	30	0.4	12.00
Total				592.00

Fuente: Propia

Elaboración: Propia

3. Estudio Organizacional

3.1. Estructura Organizacional de la empresa

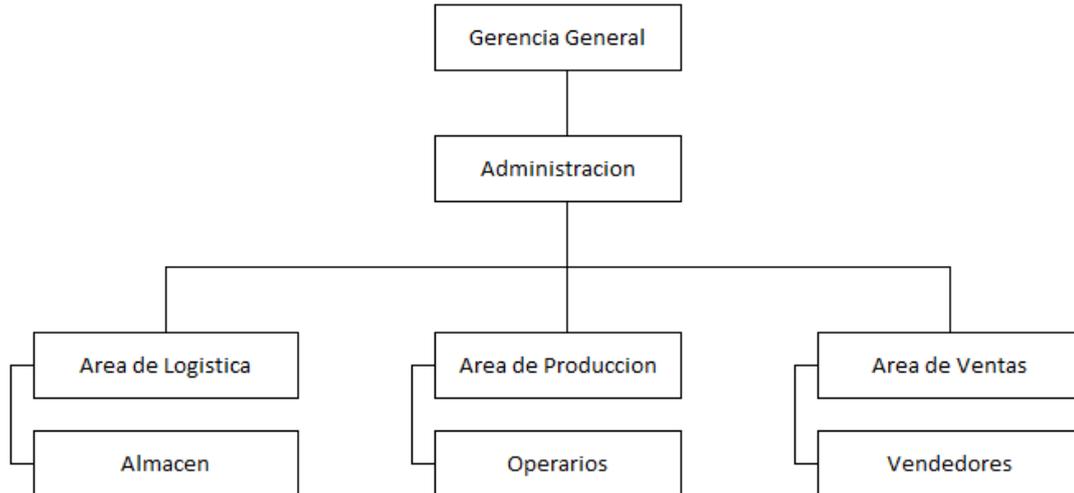


Ilustración 22 Organigrama

Fuente: Propia

3.2. Descripción de los puestos

Tabla 10 Descripción puesto de Gerencia

AREA	Gerencia
COORDINA	Coordina con todas las áreas
FUNCIONES	Planificar las actividades que se realizaran en cada área Controlar y organizar los recursos de la empresa Dirigir y liderar la empresa

	Supervisar las actividades que se realicen en la empresa
--	--

Fuente: Propia

Elaboración: Propia

Tabla 11 Descripción puesto Administrador

PUESTO LABORAL	Administrador
COORDINA	Coordina directamente con gerencia
FUNCIONES	<p>Decepcionar y emitir los comprobantes de pago</p> <p>Organizar las actividades que se deben ejercer dentro de la empresa</p> <p>Controlar las operaciones que se realicen en los diferentes departamentos</p> <p>Evaluar el desempeño de cada trabajador</p> <p>Planificar estrategias para alcanzar las metas propuestas</p>

Fuente: Propia

Elaboración: Propia

Tabla 12 Descripción Área de Logística

PUESTO LABORAL	Área de Logística
----------------	-------------------

COORDINA	Coordina con el área de administración
FUNCIONES	Realizar controles constantes del inventario Organizar los procesos operativos que se establecen con respecto a la tercerización Gestionar el almacenamiento de los bienes

Fuente: Propia

Elaboración: Propia

Tabla 13 Descripción de Almacén

PUESTO LABORAL	Almacén
COORDINA	Coordina con el área de Logística
FUNCIONES	Recepcionar los productos terminados Elaborar planes de conservación Controlar los productos que ingresen a almacén Regula el flujo de existencias

Fuente: Propia

Elaboración: Propia

Tabla 14 Descripción Área de Producción

PUESTO LABORAL	Área de Producción
COORDINA	Coordina con el área de logística y con el área de administración

FUNCIONES	<p>Realizar controles de inventarios</p> <p>Planificar las maneras eficientes de optimizar el trabajo y las funciones para elaborar el producto</p> <p>Optimizar la Seguridad y la higiene</p> <p>Realizar controles de calidad al momento de elaborar el producto</p> <p>Controlar los tiempos de ejecución del producto</p> <p>Elaborar el producto</p>
-----------	---

Fuente: Propia

Elaboración: Propia

Tabla 15 Descripción puesto de Operario

PUESTO LABORAL	Operarios
COORDINA	Coordina con el área de producción
FUNCIONES	<p>Participar de manera directa en el proceso de producción</p> <p>Comprender los planes de ejecución</p> <p>Utilizar las maquinarias y herramientas para realizar la transformación del producto</p>

Fuente: Propia

Elaboración: Propia

Tabla 16 Descripción Área de Ventas

PUESTO LABORAL	Área de ventas
COORDINA	Coordina con el área de Administración y el área de logística
FUNCIONES	Realizar estrategias de venta Brindar atención al cliente Realizar un seguimiento a la pre venta y la post venta del producto Generar ingresos Se encarga de distribuir el producto

Fuente: Propia

Elaboración: Propia

Tabla 17 Descripción puesto de Vendedor

PUESTO LABORAL	Vendedores
COORDINA	Coordinan con el área de ventas
FUNCIONES	Priorizar las necesidades del cliente solucionar las inquietudes o algún reclamo del cliente Realizar registros de ventas Establecer la higiene de la tienda física

	Vender el producto al cliente
--	-------------------------------

Fuente: Propia

Elaboración: Propia

3.3. Requerimiento e inversión de personal

Tabla 18 Requerimiento de personal

Área	Cargo		Número De Funcionarios	Modalidad De Contratación
Gerencia General	Gerente General		1	Planilla
Administración	Administrador		1	Planilla
Producción	Operario 1		1	Planilla
	Operario 2		1	Planilla
Ventas	Vendedor		1	Planilla
Logística	Almacenero		1	Planilla

Fuente: Propia

Elaboración: Propia

4. Estudio Legal

4.1. Selección de la Persona Natural o Jurídica

En nuestro suelo patrio (Perú), existen diversos tipos de sociedades, entre las más comunes tenemos:

- Sociedad Anónima
- Sociedad Anónima Cerrada
- Sociedad Comercial de Responsabilidad Limitada.
- Empresa Individual de Responsabilidad Limitada.

Tomando en cuenta lo expresado anteriormente, MULTIMUEBLES, opto por constituirse como una Sociedad Anónima Cerrada S.A.C.

MULTIMUEBLES, cuenta con actualmente 3 socios, respetando lo establecido en ley que exige al menos 2 socios y un máximo de 20.

El capital será definido por los aportes de los socios y será íntegramente pagado y suscrito antes de su constitución.

La Denominación adoptada debe incluir la indicación “Sociedad Anónima Cerrada”, naciendo así MULTIMUEBLES S.A.C.

4.2. Selección del Régimen Tributario

MULTIMUEBLES se acogerá al régimen de la Micro y Pequeña Empresa REMYPE del Ministerio de trabajo.

4.2.1. Pasos para inscribirse en el REMYPE

Paso 1: Ingresar a la página web del Ministerio de Trabajo www.trabajo.gob.pe

Paso 2: Acceder al enlace «Servicios en Línea» y darle click en el botón «Registro Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (REMYPE)» con tu número de RUC y clave SOL.

Paso 3: Confirmar los datos de la empresa.

Paso 4: Ingresar los datos de los trabajadores y su modalidad contractual.

Paso 5: Esperar 7 días para imprimir tu constancia de inscripción en el REMYPE.

4.2.2. Beneficios de los trabajadores en el REMYPE

Los beneficios para los trabajadores de la micro empresa son las siguientes:

- 15 días calendario de descanso vacacional
- Repartición de Utilidades si tiene más de 20 trabajadores.
- Gratificación.
- ½ sueldo de Compensación por Tiempo de Servicio (CTS)
- Afiliarse al Sistema Nacional de Pensiones (ONP) o al Sistema Privado de Pensiones (AFP).

4.2.3. Libros Contables de RMT

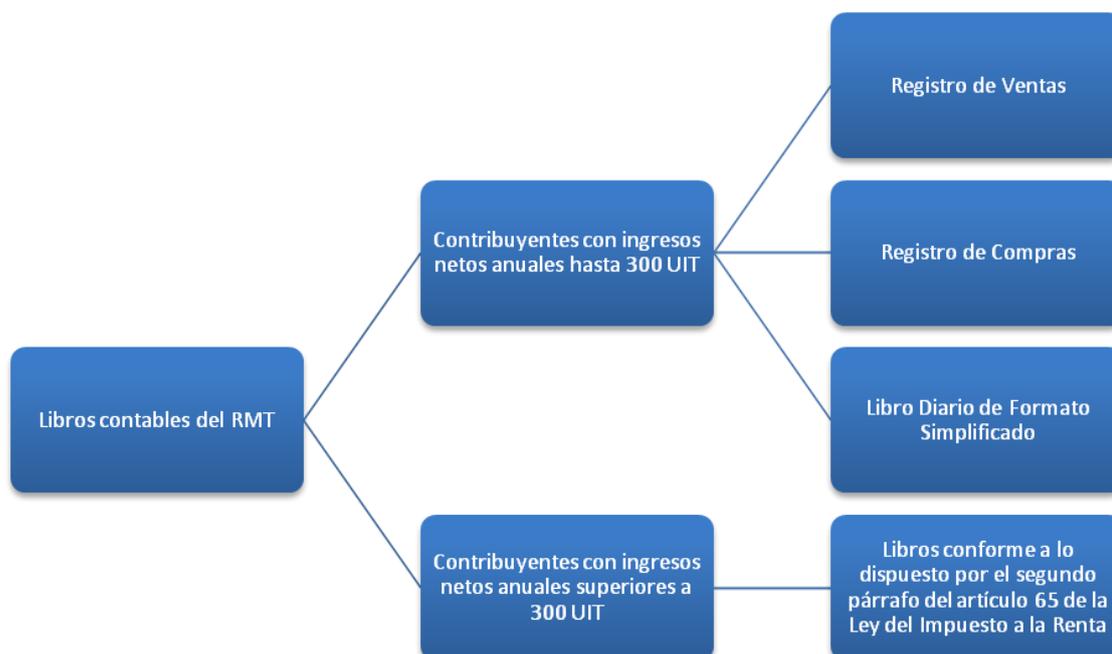


Ilustración 23 Libros Contables

Fuente: (Sunat)

4.2.4. Impuestos a pagar

La declaración y pago de los impuestos se realizará mensualmente de acuerdo al plazo establecido en los cronogramas mensuales que cada año la SUNAT aprueba, a través de los siguientes medios:

- a) Formulario Virtual N° 621 - IGV - Renta Mensual;
- b) Formulario Virtual Simplificado N° 621 IGV - Renta Mensual;
- c) Declara Fácil
- d) PDT. 621.

4.3. Otros Tramites

4.3.1. Precios totales del Proceso Legal

Tabla 19 Precios totales del proceso legal

CONCEPTO	ENCARGADO	SOLES	
Búsqueda de nombre	SUNARP	S/	5.00
Pago por reserva de nombre	SUNARP	S/	20.00
Elevar minuta a escritura	ABOGADO	S/	300.00
Elevar a escritura	NOTARIO	S/	150.00
Pago en SUNARP		S/	90.00
Licencia de funcionamiento	MUNICIPALIDAD	S/	135.00
Defensa Civil	INDECI	S/	223.00
TOTAL		S/	923.00

Fuente: Propia

Elaboración: Propia

5. Estudio Financiero

5.1. Inversión Inicial

Tabla 20 Inversión Inicial

Cuadro N° : Inversión Inicial

N°	AREA		NS/.
	Inversión en Activos		8,832.00
1	1.1 Inversión en el Área de Producción	2,820.00	
	1.2 Inversión en el Área de Administración	5,420.00	
	1.3 Inversión en el Área de Comercialización	592.00	
2	Trámites Legales		923.00
3	Imprevistos (10%)		374.30

Total	10,129.30
--------------	------------------

4	Capital de Trabajo	122,262.07
---	--------------------	------------

Fuente: Propia

Elaboración: Propia

5.2. Valor de Venta

Tabla 21 Valor de Venta

Cuadro N° ____: Valor de Venta (Sin IGV)

Productos	costo por unidad	Valor de Venta	% de costos	% ganancia	IGV	Precio de venta
ROPERO MULTIFUNCIONAL	870.78	1,175.55	74.07%	35.00%	211.599	1,387.15
ESCRITORIO MULTIFUNCIONAL	256.04	345.66	74.07%	35.00%	62.2183	663.92

MESA MULTIFUNCIONAL	389.55	525.89	74.07%	35.00%	94.66085	1,010.11
---------------------	--------	--------	--------	--------	----------	----------

Fuente: Propia

Elaboración: Propia

5.3. Ingresos Proyectados en Unidades

Tabla 22 Ingresos Proyectados en Unidades – Año 01

Cuadro N° ____: Proyección de Ingresos en Unidades - Año 01

Productos	Ene ro	Febre ro	Mar zo	Abril	May o	Juni o	Juli o	Agos to	Setiem bre	Octubre	Noviem bre	Diciem bre	Total Anual
MUEBLES													0
Ropero Multifuncional	10	12	16	11	12	23	23	15	22	25	25	32	226
Escritorio Multifuncional	14	12	13	13	10	14	27	19	17	25	13	27	204
Mesa Multifuncional	12	16	13	18	7	8	22	18	15	14	15	19	177
	36	40	42	42	29	45	72	52	54	64	53	78	607

Fuente: Propia

Elaboración: Propia

Tabla 23 Proyección de Ingresos en Unidades – Año 02

Cuadro N° ____: Proyección de Ingresos en Unidades - Año 02

Productos	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Setiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total Anual
MUEBLES													
Ropero Multifuncional	20	19	19	21	18	22	23	24	26	24	24	25	265
Escritorio Multifuncional	20	22	16	17	21	21	30	33	24	23	15	25	267
Mesa Multifuncional	14	17	17	15	19	24	27	28	21	19	13	22	236
	54	58	52	53	58	67	80	85	71	66	52	72	768

Fuente: Propia

Elaboración: Propia

Tabla 24 Proyección de Ingresos en Unidades - Año 03

Cuadro N° ____: Proyección de Ingresos en Unidades - Año 03

Productos	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Juni	Juli	Agosto	Setiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total Anual
MUEBLES													
Ropero Multifuncional	21	24	18	24	21	24	22	23	23	23	22	25	270
Escritorio Multifuncional	20	24	22	25	25	19	33	20	25	23	21	33	290
Mesa Multifuncional	18	19	15	21	23	26	35	25	21	30	23	26	282
	59	67	55	70	69	69	90	68	69	76	66	84	842

Fuente: Propia

Elaboración: Propia

Tabla 25 Proyección de Ingresos en Unidades - Año 04

Cuadro N° ____: Proyección de Ingresos en Unidades - Año 04

Productos	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Juni	Juli	Agosto	Setiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total Anual
MUEBLES													
Ropero Multifuncional	23	24	28	24	28	22	31	28	23	24	30	33	318.00

Escritorio Multifuncional	20	28	27	25	30	22	33	27	25	26	31	35	329.00
Mesa Multifuncional	21	21	22	25	23	26	35	35	21	30	23	31	313.00
	64	73	77	74	81	70	99	90	69	80	84	99	960

Fuente: Propia

Elaboración: Propia

Tabla 26 Proyección de Ingresos en Unidades - Año 05

Cuadro N° ____: Proyección de Ingresos en Unidades - Año 05

Productos	Ener o	Febrer o	Marz o	Abri l	May o	Juni o	Juli o	Agost o	Setiembr e	Octubr e	Noviembr e	Diciembr e	Total Anual
MUEBLES													
Ropero Multifuncional	25	24	28	24	28	21	40	34	27	24	30	41	346.00
Escritorio Multifuncional	22	28	27	25	30	22	45	42	27	23	37	45	373.00
Mesa Multifuncional	27	29	25	25	27	26	37	31	26	30	27	51	361.00
	74	81	80	74	85	69	122	107	80	77	94	137	1080

Fuente: Propia

Elaboración: Propia

5.4. Ingresos Proyectados en Soles

Tabla 27 Proyección de Ingresos en Soles

Cuadro N° ____: Proyección de Costos en Nuevos Soles

Productos	Año 01	Año 02	Año 03	Año 04	Año 05
Mueble multifuncional	S/ 155,685.75	S/ 182,551.88	S/ 185,996.25	S/ 219,062.25	S/ 238,350.75
Ropero Multifuncional	S/ 52,232.67	S/ 68,363.35	S/ 74,252.33	S/ 84,237.98	S/ 95,503.85
Mesa Multifuncional	S/ 36,754.05	S/ 49,005.40	S/ 58,557.30	S/ 64,994.45	S/ 74,961.65
Total	S/ 244,672.47	S/ 299,920.62	S/ 318,805.88	S/ 368,294.68	S/ 408,816.25

Fuente: Propia

Elaboración: Propia

5.5. Costos Proyectados por Unidad

Tabla 28 Costos Proyectados por Unidad

Cuadro N° ____: Ropero

Ítem	Descripción ROPERO	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
1	Materias Primas			
1.1	Melamina 18mm	1.5	180	270
1.2	MDF	1	50	50
1.3	Melamina 15mm	1	150	150
1.4	Tornillo 4x30mm	40	0.15	6
1.5	Tornillo 4x50mm	30	0.04	1.2
1.6	Jaladores	9	6.0	54
1.7	Correderas Telescópicas Peque	6	5.0	30
1.8	Correderas Telescópicas Grand	2	10.0	20

1.9	Bisagras	10	4.5	45
626.20				
2	Costos Indirectos			
2.1	Personal			0
2.2	Servicios			0
2.3	Otros	1	0.05	0.05
0.05				
3	Mermas (2%)			62.625
626.25				
Total				688.875

Ítem	Descripción Escritorio Funcional	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total

1	Materias Primas				
	1.1	Melamina 18mm	0.5	180	90
	1.2	MDF	0.5	50	25
	1.3	Melamina 15mm	0.5	150	75
	1.4	Tornillo 4x30mm	20	0.15	3
	1.5	Tornillo 4x50mm	20	0.04	0.8
	1.8	Correderas telescópicas Gran	2	13	26
	1.9	Uniones	2	12	24
243.8					
2	Costos Indirectos				
	2.1	Personal			
	2.2	Servicios			0
	2.3	Otros	1	0.05	0.05
0.05					
3	Mermas (2%)				12.1925

243.85
Total 256.0425

Ítem	Descripción Mesa Multifuncional	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
1	Materias Primas			
1.1	Melamina 18mm	1	180	180
1.2	Correderas telescópicas	2	13	26
1.3	Tornillos 4x50mm	40	0.04	1.6
1.4				0
207.6				
2	Costos Indirectos			
2.1	Personal			0

2.2	Servicios				0
2.3	Otros		1	0.05	0.05
0.05					
3	Mermas (2%)				
207.65					
Total					207.65

Fuente: Propia

Elaboración: Propia

5.6. Costos Proyectados en Soles

Tabla 29 Costos Proyectados en Soles

Cuadro N° ____: Proyección de Costos en Nuevos Soles

Productos	Año 01	Año 02	Año 03	Año 04	Año 05

Mueble multifuncional	S/ 155,685.75	S/ 182,551.88	S/ 185,996.25	S/ 219,062.25	S/ 238,350.75
Ropero Multifuncional	S/ 52,232.67	S/ 68,363.35	S/ 74,252.33	S/ 84,237.98	S/ 95,503.85
Mesa Multifuncional	S/ 36,754.05	S/ 49,005.40	S/ 58,557.30	S/ 64,994.45	S/ 74,961.65
Total	S/ 244,672.47	S/ 299,920.62	S/ 318,805.88	S/ 368,294.68	S/ 408,816.25

Fuente: Propia

Elaboración: Propia

5.7. Gastos Proyectados Administrativos

Tabla 30 Gastos Proyectados Administrativos

Cuadro N° ____: Gastos Administrativos

Ítem	Descripción	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total	Valor anual	ESSALUD	Valor Anual
1	Personal					9%	
1.1	ADMINISTRADOR	1	1,500.00	S/ 1,500.00	S/ 18,750.00	135.00	S/1,635.00
1.2	GERENTE	1	1,500.00	S/ 1,500.00	S/ 18,750.00	135.00	S/1,635.00

2	Gastos Operacionales							
2.1	internet y telefonía	1	75	75				900.00
2.2	agua	1	150	150				1,800.00
2.3	luz	1	140	140				1,680.00
Total				365	4380			S/ 45,255.00

Fuente: Propia

Elaboración: Propia

5.8. Gastos Proyectados de Comercialización

Tabla 31 Gastos Proyectados de Comercialización

Cuadro N° ____: Gastos de Comercialización

Ítem	Descripción	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total	Valor anual	ESSALU		Valor Anual
						D	R.NETA	

1	Personal						9%		
1.								S/	
1	OPERARIOS	1	S/ 1,200.00	S/ 1,200.00	S/ 15,000.00	108.00	1,308.00	S/ 16,350.00	
1.								S/	
2	AYUDANTE	1	S/ 1,000.00	S/ 1,000.00	S/ 12,500.00	90.00	1,090.00	S/ 12,000.00	
1.								S/	
3	VENDEDOR	1	S/ 1,500.00	S/ 1,500.00	S/ 18,750.00	135.00	1,635.00	S/ 20,437.50	
1.								S/	
4	ALMACENERO	1	S/ 930.00	S/ 930.00	S/ 11,625.00	83.70	1,013.70	S/ 12,671.25	
				S/ -					
2	Gastos Operacionales								
2.	publicidad y redes							S/	
1	sociales	1	S/ 300.00	S/ 300.00				3,600.00	

2.	participación en							S/	
2	ferias comerciales	1	S/ 1,000.00					1,000.00	
2.									
3	alquiler del local	1	S/ 900.00	S/ 900.00				S/ 10,800.00	
				Total	5,830.00	73,275.00		5046.7	S/ 76,858.75

Fuente: Propia

Elaboración: Propia

5.9. Flujo Económico

Cuadro N° ____: Flujo de Caja Proyectado

	Año 0	Año 01	Año 02	Año 03	Año 04	Año 05

Ingresos		S/ 429,270.98	S/ 527,921.46	S/ 565,940.42	S/ 652,150.04	S/ 725,517.18
Costos		S/ 244,672.47	S/ 299,920.62	S/ 318,805.88	S/ 368,294.68	S/ 408,816.25
Utilidad Bruta		S/ 184,598.51	S/ 228,000.84	S/ 247,134.55	S/ 283,855.35	S/ 316,700.93
Gastos		S/ 45,255.00	S/ 49,780.50	S/ 54,758.55	S/ 60,234.41	S/ 66,257.85
Administrativos		S/ 76,858.75	S/ 86,850.39	S/ 98,140.94	S/ 110,899.26	S/ 125,316.16
Gastos de Comercialización		S/ 62,484.76	S/ 91,369.95	S/ 94,235.06	S/ 112,721.69	S/ 125,126.92
Utilidad Operativa						

		S/	S/	S/	S/	S/
Impuestos	10.0%	6,248.48	9,137.00	9,423.51	11,272.17	12,512.69
Inversión	S/ 10,129.30					
Capital de Trabajo	S/ 122,262.07					
Amortización		S/ 6,718.99	S/ 8,062.78	S/ 9,675.34	S/ 11,610.41	S/ 13,932.49
Interés		S/ 10,000.00	S/ 8,656.20	S/ 7,043.65	S/ 5,108.58	S/ 2,786.50

	-S/	S/	S/	S/	S/	S/
Utilidad Neta	132,391.37	39,517.30	65,513.97	68,092.57	84,730.54	95,895.24

Fuente: Propia

Elaboración: Propia

5.10. Análisis Económico

COK	20%
VAN	S/ 64,840.65
TIR	37.65%

Fuente: Propia

Elaboración: Propia

CAPITULO IV

DESARROLLO DEL PLAN DE NEGOCIOS

1. Decisión de Inversión

Tomando como análisis el flujo económico, se puede determinar que el proyecto resulto viable como proyecto, tras haber obtenido un Costo de Oportunidad del 20%, un Valor Actual Neto de S/ 64,840.65 soles y una tasa Interna de Retorno 37.65%, concluyendo que el proyecto a emplear traerá beneficios económicos en los próximos 5 años a los inversionistas.

2. Recomendaciones

- Se recomienda aprovechar el aumento del sector inmobiliario a futuro, para poder tener puntos específicos y proyectarlos como posibles ventas para la empresa.
- Para la realización del mueble tomar en consideración las medidas antropométricas de los diferentes integrantes del hogar; un correcto uso de estas mismas hará que el diseño y la creación de los muebles sean aptos para cada ambiente.
- Para mantener el mueble en óptimas condiciones se deberá colocar en las partes móviles o que contengan bisagras aceite para lubricar esas áreas y funcionar correctamente.

- El producto no deberá tener contacto con la humedad, para poder aprovechar el tiempo máximo de durabilidad.

CONCLUSIONES

De acuerdo a lo investigado en el presente proyecto, se pudo deducir que existe un mercado muy amplio, en su mayoría jóvenes que buscan crecer independizándose y adquiriendo departamentos pequeños, por eso tomando en consideración nuestro proyecto: “Elaboración de muebles Multifuncionales”, tiene una aceptación en el mercado de un 91.08% en la ciudad de Tacna. Dentro de este contexto creamos una solución innovadora, permitiendo personalizar medidas y diseños de muebles multifuncionales existiendo así una gran oportunidad para ganar mercado en el corto plazo.

En la ciudad de Tacna, el sector de la construcción es uno de los que mayor proyección tiene a futuro, impulsado principalmente por el crecimiento poblacional, lo cual nos ofrece un amplio mercado que satisfacer.

Nuestra organización contara con 6 trabajadores inicialmente, lo cual se considera necesario para cubrir la demanda esperada en un negocio que recién se esta aperturando.

Estas características le otorgan al proyecto una ventaja competitiva dentro del mercado, teniendo en cuenta que no hay competidores directos y tomando como referencia el valor agregado para defender nuestro producto si en el hipotético caso lo hubiera.

Multimuebles ofrecerá un producto nuevo en el mercado tacneño, el cual incluye diseño y funcionalidad; trabajaremos en la parte emocional del cliente con ello buscaremos posicionamiento en el mercado ante nuevos competidores.

Se analizó las condiciones para la selección del régimen tributario, tomando como referencia la demanda, ingresos y costos incurridos, entre otras ventajas y características.

Finalmente, según el análisis financiero de nuestro proyecto, podemos concluir que es una empresa viable ya que genera un VAN de S/ 64,840.65.41 a una TIR del 37.65%.

BIBLIOGRAFIA

1. Bibliografía

- INEI. (2017). Obtenido de https://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/publicaciones_digitales/Est/Lib1508/libro.pdf
- Kotler, P., & Armstrong, G. (2003). *Fundamentos de Marketing 6ta edicion*. Pearson Prentice Hall.
- La Serna Castillo, C. (2010). *Estudio de factibilidad para la intalación de una fábrica de muebles en madera en la ciudad de Chiclayo*. Obtenido de <https://repositorio.ucv.edu.pe/handle/20.500.12692/11010>
- PizarroPeralta, J. C., Praeli Ballon, F. D., Tealdo Mercado, S. A., & Uribe Castro, M. L. (2017). *Plan de negocios para la comercializacion de muebles*. Obtenido de https://repositorioacademico.upc.edu.pe/bitstream/handle/10757/621990/Tealdo_MS.pdf?sequence=5&isAllowed=y
- Rodriguez Tamayo, T. E. (2015). *Repositorio de la Universidad Autónoma del Perú*. Obtenido de <http://repositorio.autonoma.edu.pe/handle/AUTONOMA/256>
- SUNAT. (2021). *PORTAL SUNAT*. Obtenido de <https://orientacion.sunat.gob.pe/index.php/empresas-menu/regimen-mype-tributario>
- Sunat. (s.f.). *Sunat*. Obtenido de Sunat: <https://orientacion.sunat.gob.pe/index.php/empresas-menu/regimen-mype-tributario/6830-06-sdasdasd>

ANEXOS

Anexo 01: Encuesta

MULTIMUEBLES

Multimuebles es una mueblería que busca incursionar en el mercado con sus muebles multifuncionales es por ello que se realiza la presente encuesta para tener en cuenta los resultados obtenidos de la misma y así garantizar la viabilidad de Multimuebles.

Nombre y Apellidos:

Sexo: M F Edad Estado Civil: Soltero Casado

Dirección de correo electrónico:

1. ¿Usted vive actualmente en una casa o departamento pequeño?
 - a) Si
 - b) No

2. ¿Cuántas habitaciones tiene su casa o departamento?
 - a. 1
 - b. 2
 - c. 3
 - d. Más de 3

3. ¿Cuáles son los muebles que tiene actualmente en su departamento?
 - a. Ropero
 - b. Sofá
 - c. Escritorio
 - d. Mesa de centro
 - e. Mesa de comedor
 - f. Cama
 - g. Otro.

4. De los muebles que usted ha mascado. ¿Cuáles cree usted que tendría o tiene mayor dificultad para adaptarse al espacio pequeño de un departamento?
 - a. Ropero
 - b. Sofá
 - c. Escritorio
 - d. Mesa de centro
 - e. Mesa de comedor
 - f. Cama
 - g. Otro.

5. ¿Conoce usted los muebles multifuncionales? **Si la respuesta es NO pase a la pregunta 10**
 - a. Si
 - b. No

6. ¿Ha comprado alguna vez muebles multifuncionales? **Si la respuesta es NO pase a la pregunta 10**
- Si
 - No
7. ¿Qué muebles multifuncionales ha comprado?
Especificar: _____
8. ¿Cuál es el canal que ha utilizado al momento de comprar su mueble multifuncional?
- Internet – Compra Online
 - Físico – Presencial
9. ¿Cuál es el rango de precio que ha pagado por el mueble multifuncional adquirido?
- Menor a S/ 1,000
 - Entre los S/ 1,000 y S/ 1,500
 - Entre los S/ 1,500 y S/ 2,000
 - Entre los S/ 2,000 Y S/ 2,500
10. Conociendo que la utilidad de los muebles multifuncionales es para poder optimizar los espacios pequeños, ¿Usted compraría o seguiría comprando muebles multifuncionales? **Si la respuesta es NO, pase a la pregunta 13**
- Si
 - No
11. ¿Con que frecuencia renueva o renovaría sus muebles dentro de su departamento?
- Cada 6 meses
 - Una vez al año
 - Cada 2 años
 - Cada 3 años
12. ¿Cuál sería el factor que lo motiva a querer renovar sus muebles dentro de su departamento?
- Calidad
 - Diseño
 - Precio
 - Utilidad
13. Si le ofrecieran venderle un mueble multifuncional personalizado y a la medida que usted desea, vía online, ¿Estaría dispuesta a comprarlo?
- Si
 - No

Gracias por responder la encuesta.

Anexo 02: Inversión Interna y Externa

Hector Fernandez Avila	7,086.78
------------------------	----------

Giancarlo Jove Mamani	7,086.78
Jorge Zevallos Hihuaña	7,086.78

PRESTAMO BANCARIO	50,000.00
-------------------	-----------

Anexo 03: Financiamiento Bancario

PRESTAMO	S/ 50,000.00
Tasa de interés	20%
Años	5

Año	Saldo	Amort.	Interés	Cuota
-	S/ 50,000.00			
1	S/ 43,281.01	S/ 6,718.99	S/ 10,000.00	S/ 16,718.99
2	S/ 35,218.23	S/ 8,062.78	S/ 8,656.20	S/ 16,718.99
3	S/ 25,542.89	S/ 9,675.34	S/ 7,043.65	S/ 16,718.99
4	S/ 13,932.49	S/ 11,610.41	S/ 5,108.58	S/ 16,718.99
5	S/ 0.00	S/ 13,932.49	S/ 2,786.50	S/ 16,718.99

Anexo 04: Inversión en Activos Producción

Cuadro N° 1: Inversión en Activos - Producción

	Descripción	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
1	Flexómetro	2	S/ 20.00	S/ 40.00
2	Atornillador	2	S/ 130.00	S/ 260.00
3	Taladro	1	S/ 400.00	S/ 400.00
4	Broca de madera	10	S/ 6.00	S/ 60.00
5	Martillo	2	S/ 30.00	S/ 60.00
6	acondicionamiento del local	1	S/ 2,000.00	S/ 2,000.00

Total	2,820.00
--------------	-----------------

Anexo 05: Inversión en Activos Administración

Cuadro N° 2: Inversión en Activos - Administración

N°	Descripción	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
1	Impresora	1	S/ 650.00	S/ 650.00
2	Escritorio	3	S/ 350.00	S/ 1,050.00
3	Silla Giratoria	3	S/ 140.00	S/ 420.00
4	Sofá de Visita	1	S/ 700.00	S/ 700.00
5	Suministros	1	S/ 1,500.00	S/ 1,500.00
6	Stand	1	S/ 800.00	S/ 800.00
7	Equipos Auxiliares	1	S/ 300.00	S/ 300.00
				5,420.00

Anexo 06: Inversión en Activos Comercialización

Cuadro N° 3: Inversión en Activos - Comercialización

N°	Descripción	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
1	Embalaje para materiales	4	42	S/ 168.00
2	Cajas de cartón a medida	30	0.4	S/ 12.00
4	Impresora de tickets	1	400	S/ 400.00
4	Tecnopor a medida	30	0.4	S/ 12.00

	S/ Total 592.00
--	----------------------------