

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE BAJA CALIFORNIA

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS



“MODELO DE NEGOCIO DE UNA EMPRESA DE DISEÑO, FABRICACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE MOBILIARIO DE INTERIORES EN MEXICALI, B.C”.

PRESENTA:

MATÍAS SÁNCHEZ GUERRERO

PARA OBTENER EL DIPLOMA DE:
ESPECIALIDAD EN DIRECCIÓN FINANCIERA

DIRECTOR DE TESIS:

DR. ROBERTO BURGUEÑO ROMERO

Mexicali, Baja California;

Octubre de 2024

ÍNDICE GENERAL

I. INTRODUCCIÓN.....	5
1.1. Antecedentes.....	6
1.2. Preguntas de investigación.....	7
1.3. Objetivo general y específicos.....	8
1.4. Planteamiento del problema.....	8
1.5. Justificación.....	8
II. MARCO REFERENCIAL.....	9
2.1. Primeros muebles a nivel internacional.....	9
2.2. Importancia del interiorismo.....	10
2.3. Mobiliario y su impacto en las actividades diarias.....	10
2.4. Mobiliario artesanal e industrial.....	11
2.5. Antropometría y ergonomía en el diseño de espacios interiores.....	11
2.6. Preferencias y tendencias actuales de los muebles.....	12
2.7. Nuevas tendencias en el diseño de muebles (realidad virtual).....	13
III. METODOLOGÍA.....	14
3.1 Definición del problema.....	14
3.2 Recopilación de datos.....	14
IV. PLAN DE NEGOCIO.....	14
4.1. Resumen ejecutivo.....	14
4.2. Aspectos de Mercado.....	15
4.2.1. Ventaja competitiva.....	16
4.2.2. Mercado meta y segmentación del mercado.....	16
4.2.3. Productos sustitutos.....	19
4.2.4. Área geográfica.....	20
4.2.5. Competencia.....	21
4.2.6. Factores internos y externos.....	21
4.2.3. Descripción y cuantificación de la Demanda.....	22
4.2.4. Descripción y cuantificación de la Oferta.....	23
4.2.5. Capacidad instalada.....	23
4.2.6. Barreras de entrada o salida.....	23
4.3. Aspectos Técnicos.....	24
4.3.1. Ubicación.....	24
4.3.2. Método cualitativo por puntos.....	25

4.4. Aspectos de organización y administración.....	26
4.4.1. Misión	26
4.4.2. Visión.....	26
4.4.3. Valores	26
4.4.4. Logo y slogan.....	26
4.4.5. Organigrama de la empresa.....	27
4.4.6. Descripción de los puestos de trabajo.	27
4.5. Aspectos Financieros.	30
4.5.1. Inversión Inicial necesaria.	30
4.5.2. Estimación de costos y gastos.....	31
4.5.3. Estado de Pérdidas y ganancias.....	31
4.5.4. Flujo de efectivo.....	32
4.5.5. Indicadores Financieros.	33
4.5.6. Fuentes de Financiamiento.....	33
4.6. Factores de riesgo.	34
4.6.1. Definir escenarios.	34
4.6.2. Análisis de Riesgos.	36
4.6.3. Estrategias de Contingencia.	37
CONCLUSIÓN Y RECOMENDACIONES	37
Resultados	37
Conclusiones.....	38
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	39

INDICE DE IMÁGENES

Figura 1. Localización de la ciudad de Mexicali.	21
Figura 2. Localización Col. Prohogar.	25
Figura 3. Representación gráfica de la estructura laboral de la empresa.	27
Figura 4. Crédito simple PYME Citibanamex.	34
Figura 5. Crédito BBVA Bancomer.	34

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Análisis de comparación de productos sustitutos.	19
Tabla 2. Estudio de situación de la empresa.	22
Tabla 3. Cuantificación de la demanda de muebles durante 5 años.	23
Tabla 4. Cuantificación de la oferta de muebles durante 5 años.	23
Tabla 5. Cuantificación de capacidad total productiva.	23
Tabla 6. Método de ponderación de factores para localización de plantas.	25
Tabla 7. Determinación del monto inicial del proyecto.	30
Tabla 8. Determinación de los costos y gastos del proyecto.	31
Tabla 9. Representación del estado de resultados.	32
Tabla 10. Estado financiero de flujo de efectivo.	32
Tabla 11. Representación de indicadores y razones financieras.	33
Tabla 12. Escenario financiero #1.	35
Tabla 12. Escenario financiero #2.	36

INDICES DE ANEXOS

Anexo 1: Descripción de Puestos	43
Gerente comercial	43
Subgerente.....	44
Secretaria/ Recepcionista	45
Encargado de Recursos Humanos y Contabilidad.....	46
Especialista de recursos humanos	47
Especialista en contabilidad.....	48
Encargado de finanzas y compras.....	49
Auxiliar de compras	50
Analista financiero	51
Encargado de Marketing y Ventas	52
Líder de ventas.....	53
Vendedor de piso	54
Líder de diseño.....	55
Diseñador de muebles	57
Encargado de Producción y Logística.....	58
Líder de Producción	59
Carpintero	60
Herrero/ Soldador	61
Cristalero.....	62
Líder de Almacén	63
Almacenista.....	65
Líder de Mantenimiento	66
Personal de Mantenimiento	67
Personal de Limpieza	68
Anexo 2: Estimación de Herramientas y Equipo	70
Anexo 3: Estimación de Equipo de Protección Personal	75
Anexo 4: Estimación de Equipo de Cómputo y Mobiliario de Oficina	77
Anexo 5: Estimación de Insumos y Materiales	79
Anexo 6: Estimación de Ajustes y Remodelaciones	80
Anexo 7: Estimación de Sueldos y Salarios	80
Anexo 8: Estimación de Gastos Fijos	82

I. INTRODUCCIÓN.

El conjunto de muebles es conocido como elementos únicos y distintivos unos de otros con la finalidad de diseñar el espacio donde se integran con el fin de apoyar a cada uno de los espacios con las actividades que se realizan en ella.

El diseño de un mueble es más que un dibujo, implica un análisis y evaluación de un mercado para determinar los elementos y factores que determinan el boceto o trazo a realizar. Un mobiliario se debe adecuar y responder a las necesidades de los espacios y usuarios, tomando en cuenta materiales y acabados, movimientos y dimensiones, gustos y tendencias, todo esto para crear productos cómodos, seguros y estéticos.

1.1. Antecedentes.

De acuerdo a Medina y Peña (2016), “La vivienda, por humilde y sencilla que sea, debe ser digna de ser habitada.... La carencia principal observada en la problemática actual de la vivienda es la falta de espacio y de mobiliario adecuado” (p.1). Además, este problema existe y persiste en otros tipos de edificaciones o construcciones como oficinas, negocios comerciales y fábricas o maquiladoras.

Una práctica existente desde principios del siglo XX es la decoración de interiores, una disciplina dentro del diseño que ayuda a crear un ambiente para el óptimo desarrollo de las actividades de los usuarios que se desenvuelven dentro de él. Afirmando lo que nos dice la Universidad Europea (2023) en su sitio web que “La decoración de interiores no solo busca que los ambientes sean más agradables desde el punto de vista estético, sino que también se preocupa por su funcionalidad y por promover el bienestar y confort de quienes usan esos espacios” (párr. 10).

Asimismo, el mueble es un elemento de suma importancia para la decoración de interiores y su uso data de hace aproximadamente 30,000 años, donde nuestros antepasados utilizaban madera, piedra y huesos de animales como materiales para su elaboración. El uso del mobiliario es indispensable hoy en día, tanto es así que los cambios en su diseño y la

inclusión de nuevos materiales en su creación es prueba de una evolución por necesidad y tendencias actuales, por lo tanto, es imprescindible una vida diaria sin ellos.

El Gobierno de México (s/f) menciona que:

“La industria del mueble está integrada por pequeñas, medianas y grandes empresas ubicadas en diversas regiones del país, con una oferta productiva que comprende mobiliario para el hogar, jardín, oficina-negocios, elaborados con materiales de maderas, metal, herrajes, plástico y tapicería... y, se han desarrollado conceptos con innovación y diseño a partir de las necesidades de funcionalidad y confort del usuario, así como para responder a demandas específicas, por ejemplo, muebles para alojar nuevos aparatos de audio, video y consolas de juegos digitales, entre otros” (p.1).

Igualmente, el Gobierno de México (s/f) nos dice que “De 2007 a 2015, los países del Tratado de Asociación Transpacífico (TPP), canalizaron 77.2 Millones de dólares (Mdd) de inversiones directas hacia la industria de muebles de México, mientras el resto de países acumularon flujos negativos por 18.6 Mdd” (p.3). Y también menciona que “Con el objetivo de aumentar la competitividad de la industria nacional, México negoció plazos largos de desgravación de 10 años para el 84.4% del universo arancelario, y sólo el 15.6% se desgrava de forma inmediata” (p.11).

El Economista (2017) compartió en su sitio web el informe del Consejo Consultivo de Desarrollo Económico de Playas de Rosarito (CCDER) donde “En el 2016 la industria Mueblera creció 20% a tasa anual en Baja California, al mismo tiempo que ha repuntado sus ventas y exportaciones debido principalmente al turismo” (párr. 2). En ese mismo año se tenía un registro de 650 fabricantes en los municipios de B.C, donde algunas están enfocadas en crear mobiliario para el sector hotelero.

Por último, existen también problemas que ocasionan que las personas sean menos productivas, y en un plazo no largo presenten malestares en el cuello, espalda o, cansancio en los hogares o negocios comerciales y estrés laboral en fábricas y maquiladoras. Por lo tanto, la industria de muebles muestra una demanda al alza con la obligación de ofrecer a los usuarios mobiliarios más modernos y creativos, además de contar con un diseño ergonómico y adaptable

en un espacio reducido o mal diseñado para ayudar a crear ambientes más confortables, estéticos y productivos.

1.2. Preguntas de investigación.

- ¿Cómo está la economía en Mexicali y su valle?
- ¿Existe demanda del sector mobiliario en la ciudad de Mexicali?
- ¿Cuáles son las tendencias sociales y gustos en materiales de las personas para elegir y comprar muebles?
- ¿Qué tipos de edificaciones demandan hoy en día algo innovador y funcional en mobiliario?
- ¿Qué herramientas, equipos y áreas se necesitan para emprender un negocio de este giro?
- ¿Con qué presupuesto se debe contar para iniciar este proyecto?
- ¿Qué otras actividades comerciales se podrían anexar al plan de negocios para obtener una mayor rentabilidad?

1.3. Objetivo general y específicos.

Objetivo general

Desarrollar un modelo de negocio para una empresa dedicada a la creación de mobiliario en apego al gusto y preferencias de usuarios, tendencias actuales y las necesidades de espacios interiores.

Objetivos específicos

- Diseñar muebles que respondan a las necesidades de los clientes y los espacios.
- Mejorar y adaptar muebles en espacios poco ergonómicos o mal diseñados.
- Determinar las herramientas, equipos y áreas necesarias para el negocio.
- Conocer los materiales en tendencias sociales y preferencias de los usuarios.
- Investigar qué tipos de edificaciones son rentables en Mexicali.
- Definir la estructura financiera de la empresa.

1.4. Planteamiento del problema.

Detección y aprovechamiento de las necesidades en los espacios interiores y de los gustos en materiales y tendencias sociales en los usuarios a través de la decoración de interiores.

1.5. Justificación.

Esta investigación se sustenta en la elaboración de un plan de negocios con la premisa de ofrecer algo nuevo e innovador en bienes-muebles en la zona geográfica de Mexicali. La poca creatividad en diseñar y crear mobiliario que satisfaga las necesidades de los clientes en gustos de materiales, tendencias sociales y muebles a la medida sea en espacio como su uso muestra un área de oportunidad en un giro comercial poco explotado.

Actualmente la ciudad de Mexicali está situada en una zona estratégica comercial que cuenta con una gran variedad proveedores tanto regionales como extranjeros donde se ofertan equipos innovadores y materiales que marcan un impacto visual en los clientes, además, esta zona muestra un crecimiento demográfico y económico con cada vez más clientes potenciales en el sector comercial, industrial, oficina o servicios y habitacional.

El resultado de esta investigación permitirá conocer aquellos factores y/o variables que impactarán directamente a este plan de negocios y conocer su viabilidad y rentabilidad a través de la creación de muebles ergonómicos y modernos que ayudarán a lograr áreas más dinámicas y funcionales para las actividades diarias de los usuarios.

II. MARCO REFERENCIAL.

2.1. Primeros muebles a nivel internacional.

La historia del mobiliario es muy extensa y se remonta a las civilizaciones más antiguas de hace unos 5 milenios aproximadamente. Algunas de estas civilizaciones utilizaban métodos de fabricación muy básicos y rudimentarios como el corte, amarre y ensamblado en sus materiales para su elaboración.

Los egipcios fueron muy conocidos por grandes habilidades en la carpintería y ebanistería. La madera, marfil y metales preciosos utilizados en la creación de muebles ornamentados como sillas, mesas y camas con una decoración en base a tallados y detalles.

En Grecia y la antigua Roma influyó un mobiliario más estético, donde abarcaban camas, mesas y sillas. La silla Klismos es un clásico ejemplo del diseño griego donde resalta sus patas curvadas y respaldo inclinado.

Mientras que en los muebles chinos su diseño es de mucho orgullo y data de hace miles de años. Fue durante la dinastía Ming donde se crearon la cama con dosel y las mesas de patas de cabriola por mencionar algunos.

Durante la Edad Media los muebles eran principalmente funcionales y en ocasiones simples o sencillos. Algunos ejemplos son las mesas con patas en forma de caballete y las sillas y bancos de características rudimentarias donde la madera maciza era su elemento principal.

En el renacimiento se produjo un interés por la estética clásica donde los muebles eran lujosos y ornamentados, detalles tallados y adornos de oro. Y durante el Barroco y Rococó tuvo un dominio por muebles opulentos, con curvas exuberantes, tallas elaboradas y detalles en oro.

2.2. Importancia del interiorismo.

El interior es aquel espacio que está ubicado dentro de una cosa o simplemente que está delimitado por algo, de igual forma, en la arquitectura el interior es aquella área comprendida entre espacios constructivos como muros, pisos y techos, y no necesariamente son espacios o áreas cerradas, sino que se apoyan de elementos como puertas o ventanas para visualizar e interactuar dentro de ella.

Entonces se puede decir que el interiorismo es una disciplina que se encarga de adecuar y mejorar el espacio interior, con la capacidad de diseñar y rediseñar cada uno de sus elementos que lo integran para un óptimo desarrollo y desenvolvimiento del usuario que lo utiliza o habita.

Tomando como referencia la explicación de Interceramic (2021) en su portal Web, “El interiorismo resuelve problemas y decide cuál es el mejor uso del espacio, al tiempo que se ocupa de la seguridad y aprovecha todas las posibilidades disponibles de un espacio

determinado. El interiorismo hace que su espacio sea cómodo, funcional y placentero para vivir” (párr. 2-3).

2.3. Mobiliario y su impacto en las actividades diarias.

De acuerdo a una publicación de Peña y Rodríguez (2018) en el portal de billin.net definen al mobiliario como “la agrupación de muebles que hay en un determinado espacio que sirve para las tareas cotidianas de las empresas o viviendas” (párr. 1).

El mobiliario deberá cumplir un objetivo básico y primordial y es que deberá ser funcional, donde todo mueble que se vaya a integrar a un espacio sea el ámbito que sea deberá ayudar a la realización de las actividades de sus usuarios. Del mismo modo, el mobiliario es un elemento estético que ayuda a embellecer el interior donde se integre y que con su presencia ayude a lograr un ambiente agradable y productivo.

2.4. Mobiliario artesanal e industrial.

Los muebles artesanales son aquellos muebles que son diseñados, elaborados y tratados de manera manual, estos presentan una característica diferenciadora que es la personalización a la medida, dado que es de manera manual permite darle propiedades ergonómicas de acuerdo a las necesidades del usuario que lo demanda.

Por otro lado, el mobiliario industrial son muebles que son tratados de manera industrial, es decir, su elaboración es más mecanizada lo que ha originado diseños más rústicos y robustos, ideales para personas que buscan un diseño más minimalista y único y de manera más rápida.

Su principal diferenciador es su costo, donde el mobiliario artesanal es más barato y más fácil de fabricar dado a sus elementos naturales que lo componen, mientras que el mobiliario industrial emplea técnicas y herramientas que hacen su costo más caro. Otra diferencia es que los muebles artesanales son más ergonómicos y durables, ya que quienes los elaboran buscan transmitir su calidad en el bienestar del usuario, mientras que los muebles industriales son más estéticos basándose en las tendencias y gustos actuales.

2.5. Antropometría y ergonomía en el diseño de espacios interiores.

El logro de un buen diseño de muebles es a través de la implementación y aplicación de técnicas y otras disciplinas que estudian al ser humano. Algunas de estas disciplinas son la antropometría, ciencia que se encarga de estudiar las medidas y rasgos particulares del cuerpo humano para ajustar productos o espacios de acuerdo a una población objetivo. La Sociedad española de formación (2022) en su portal web indica que la antropometría busca “garantizar que las personas estén lo más cómodas posible... Esto significa que las dimensiones de los espacios y del mobiliario tienen que ajustarse a los perfiles de quienes los van a habitar” (párr. 11).

Otra disciplina es la ergonomía, estudio científico de cómo las personas interactúan en un entorno, sea en el hogar como en lo laboral, asimismo determina las posturas y movimientos que estas realizan en su día a día. Pino en su página web, nos comenta que “Un espacio que no esté bien diseñado desde el punto de vista ergonómico puede generar dolores musculares, fatiga y estrés innecesarios, lo que a su vez puede afectar la productividad y el rendimiento” (párr. 3).

Por lo tanto, para lograr un óptimo diseño en interiores es necesario el apoyo de estas técnicas para lograr un ambiente donde los usuarios puedan desarrollarse y desenvolverse libremente, creando espacios que sean saludables y cómodos, y que busquen lograr la eficiencia y productividad de las personas en la realización de actividades.

2.6. Preferencias y tendencias actuales de los muebles.

En la antigüedad la variedad de mobiliario era muy corta, su elaboración se limitaba a muebles de uso convencional y/o doméstico, mencionando algunos ejemplos como: sillas, camas, mesas, sillones, puertas y ventanas. Hoy en la actualidad su poca diversidad ya no es que preocupar, ya que existen otros elementos decorativos como lámparas, cuadros, estanterías, maceteros y muebles de entretenimiento que ayudan y facilitan un mejor desarrollo de las actividades, esto debido a la creatividad en su diseño, las nuevas tecnologías, y por supuesto a los nuevos materiales.

El mercado está en constante cambio lo que presenta nuevas formas de consumo, y por lo tanto nuevas necesidades que deben ser cubiertas, algunas de estas nuevas obligaciones que deberán ser tomadas en cuenta al momento de diseñar son las nuevas tendencias, García (2021) afirma en solero.co que “La decoración en materiales naturales y sostenibles sigue marcando tendencia... La tendencia ecológica está ganando impulso” (párr. 3 y 5).

Asimismo, Icasa (2017) en su portal web, menciona que “Las formas curvadas y un diseño futurista en el mobiliario es algo que también tendrá presencia en el hogar de muchos este año. Sin duda, la apuesta por los muebles con un enfoque moderno y futurista darán de qué hablar” (párr. 7).

Otro material a mencionar es el metal, un material con una demanda al alza por su resistencia y versatilidad en un diseño, este material junto con la madera da origen a muebles más creativos y dinámicos con poca ocupación de espacio y una mejor circulación. También, los nuevos usuarios presentan nuevos gustos por muebles con colores llamativos, metálicos y brillantes, por lo tanto, es importante conocer estos nuevos gustos en materiales y tendencias puede presentar una ventaja competitiva sobre otros negocios en un mercado cada vez más competitivo y cambiante.

2.7. Nuevas tendencias en el diseño de muebles (realidad virtual).

El avance de la tecnología ha sido de gran apoyo en la creación y modelación de estos elementos, esto a través de aplicaciones y softwares 3D que ha permitido visualizar el proceso de diseño y un panorama real de cómo será el producto final. Algunos diseñadores recurren a estas tendencias en el diseño de muebles por medio de la realidad virtual lo que ayuda a darle al cliente una seguridad de su compra.

Algunas tendencias en realidad virtual por mencionar algunas son:

El diseño interactivo 3D permite la creación en modelos tridimensionales interactivos. Los clientes podrán experimentar el diseño desde diferentes ángulos, perspectivas para ver cada detalle y elementos que lo integra dando una experiencia más dinámica.

Las compras virtuales ayudan a dar experiencias únicas e innovadoras donde los clientes pueden explorar en una tienda virtual y ver los productos en un catálogo 3D para tomar decisiones de compra desde sus hogares.

Una tendencia muy importante a resaltar es la personalización en tiempo real, donde los usuarios finales pueden personalizar los muebles a su gusto o necesidad en fase presente. Se podrán ajustar dimensiones, colores, materiales en base a las a sus preferencias dando una compra más personalizada.

Por último, los entornos virtuales para pruebas de diseño permiten visualizar los muebles en escala real dentro de espacios virtuales para evitar sorpresas desagradables donde el mobiliario no encaja adecuadamente en el entorno deseado y así evitar problemas en sus ajustes.

III. METODOLOGÍA.

3.1 Definición del problema.

Detección y aprovechamiento de las necesidades en los espacios interiores y de los gustos en materiales y tendencias sociales en los usuarios a través de la decoración de interiores.

3.2 Recopilación de datos

La investigación será exploratoria con datos cualitativos y cuantitativos a través de fuentes primarias y secundarias para la obtención de datos más cercanos a la realidad.

Algunas fuentes primarias serán realizar entrevistas a diseñadores de interiores y fabricantes de muebles para obtener información sobre las prácticas y desafíos del sector comercial. También realizar encuestas a posibles clientes potenciales para comprender su comportamiento de compra, preferencias de diseño y necesidades ergonómicas o del área a decorar.

En las fuentes secundarias será la revisión de la literatura existente relacionada a la industria, las tendencias de diseño y estrategias de negocio exitosos del sector. También consultar fuentes de información públicas para conocer y determinar el tamaño del mercado potencial y la ubicación de los competidores.

IV. PLAN DE NEGOCIO.

4.1. Resumen ejecutivo.

El trabajo busca establecer un modelo de negocio en la creación y comercialización de muebles y aborda antecedentes relacionados con la importancia de la vivienda y la decoración de interiores. Esta investigación aborda la importancia del mobiliario en la vida cotidiana, destacando su diversidad en diseño y material.

También se hace mención de la necesidad de adaptar el mobiliario a las necesidades de los usuarios y los espacios, apoyándose en investigaciones exhaustivas y estrategias de segmentación de mercado para buscar ofrecer un enfoque personalizado y creativo en el diseño de muebles como ventaja competitiva.

4.2. Aspectos de Mercado.

Este proyecto se encuentra influenciado por diversos aspectos de mercado que son esenciales para el desarrollo y crecimiento de esta empresa. A continuación, algunos puntos claves que se tomaron en cuenta para este plan de negocios son los siguientes:

Demanda de mercado.

El mercado de la venta de muebles es muy amplio y está en constante crecimiento, esto a consecuencia de una demanda muy cambiante a raíz de las necesidades actuales que originan en el negocio áreas de oportunidad para satisfacer esas necesidades con productos más nuevos e innovadores.

Tendencia de mercado.

Algunas áreas de oportunidad a aprovechar son las tendencias de diseño que están inclinadas hacia un enfoque ecológico y sostenible, también existen personas que buscan algo básico o minimalista, la necesidad de un producto que cumpla las expectativas, ya sea en materiales, acabados y dimensiones.

Algunos productos más demandados son los productos de hogar y oficina entre los cuales se encuentran: Comedores, Estanterías, Alacenas, Mesas o Escritorios, entre otros. Por

lo tanto, los inmuebles que más requieren o necesitan estos productos son los de uso habitacional, comercial y de oficinas.

Precios y costos.

Para la fijación de precios es determinada en base a la oferta y demanda del mercado, también influyen algunos factores políticos y económicos con los aumentos de salario y el tipo de cambio de la divisa del dólar. Además, el costo de cada producto es muy variable esto por las características y cualidades específicas de cada uno.

Regulaciones y normativas.

Algunas de las normas a considerar son las leyes ecológicas y ambientales en la regulación de la contaminación del aire y ruido. También existe el procedimiento legal y jurídicos para establecer el negocio en una zona segura y dentro de los criterios del desarrollo urbano por el tipo de uso de suelo. Por último, la elaboración de los productos respetando y cuidando los estándares de seguridad y calidad pensando siempre en el bienestar de los usuarios.

4.2.1. Ventaja competitiva.

La principal cualidad es que cada mueble contará con un diseño único, si bien es cierto que los productos podrán contar con algunas similitudes entre ellos, cada uno cubrirá ciertas necesidades o problemas en específico que el cliente presente y necesitan cubrirse o satisfacerse.

Por lo tanto, el principal valor diferencial será un servicio personalizado donde el cliente podrá modificar el diseño a su gusto o a la necesidad del espacio o área a decorar, con la oportunidad de añadir o cambiar materiales, redefinir la forma o estructura tomando en cuenta también dimensiones, y ajustar o definir los colores o acabados que mejor le agraden.

Algo importante también notable del negocio es que el cliente podrá recuperar algún bien mueble sea de carácter patrimonial, emocional o simplemente especial, por el cual el bien podrá revitalizarse mediante un servicio de restauración.

4.2.2. Mercado meta y segmentación del mercado.

Son clientes que cuentan con un nivel socioeconómico nivel medio en adelante, tienen un gusto y preferencia por lo nuevo y bello, y con una edad comprendida entre los 35 a 60 años. Nuestro mercado potencial también abarca a personas físicas o personas morales con actividad empresarial, donde están negocios de cualquier giro, empresas o algún otro inmueble que necesite mobiliario.

Segmentación Geográfica:

Densidad poblacional: Toda la población de la ciudad de Mexicali, tomando en cuenta la población de su valle.

Densidad empresarial: Todas las empresas ubicadas dentro de la mancha urbana de Mexicali y sus alrededores.

Segmentación Demográfica:

Edad: La población meta será la comprendida entre los 30 a 65 años, dado a las necesidades de adquisición, por emparejamiento matrimonial, vida independiente y estabilidad económica.

Ingresos: Los precios de los muebles serán de acuerdo a las necesidades, desde productos asequibles hasta mobiliario de lujo. Por lo tanto, los consumidores serán de un nivel de ingresos nivel medio hacia arriba.

Ocupación: En las empresas, serán de cualquier giro o algún otro inmueble que necesite mobiliario, también excluyendo negocios dedicadas al sector primario como pesca, ganadería, agricultura y otras actividades comerciales como minería y edificación.

Segmentación Psicográfica:

Estilo de Vida: Se busca a los clientes con un estilo de vida, como minimalista, clásico, moderno o ecológico.

Personalidad: Algunos clientes serán por su creatividad o gusto por lo conservador y tradicional, tomando como base los elementos de diseño, forma y colores.

Segmentación por Necesidades Específicas:

Espacios Pequeños: Todos los clientes que buscan una solución de diseño en mobiliario diseñados para maximizar el espacio en hogares pequeños, apartamentos y negocios de cualquier giro.

Muebles Personalizados: Y lo menos importante, los clientes que desean muebles hechos a medida para satisfacer sus necesidades y preferencias exactas.

Mercado meta

Son clientes que radican en Mexicali, Baja California, cuentan con un nivel socioeconómico medio en adelante, tienen un gusto y preferencia por lo nuevo y bello, una edad comprendida entre los 35 a 65 años y tienen necesidades específicas en espacios reducidos y muebles a la medida. El mercado potencial también abarca a personas físicas o personas morales con actividad empresarial, donde están negocios de cualquier giro, empresas o algún otro inmueble que necesite mobiliario.

Determinación del mercado potencial (PERSONAS)

Forma Geográfica: La población del área urbana de Mexicali representa el 81.07% de la población total de Mexicali ($1,049,792 \times 81.07\% = 851,066$ habitantes).

Forma Demográfica: De la población de la Ciudad de Mexicali el 33.7% son de 35 a 65 años (lo cual representa 286,809 personas). De ingresos Nivel Medio hacia arriba el 62% (una masa poblacional de 117,822 personas).

Forma Psicográfica: De acuerdo a datos proporcionados por profesionistas en diseño los consumidores que muestran un estilo de vida por lo minimalista, clásico, moderno o ecológico son del 65% (lo cual representa 76,584 personas), y de los buscan muebles en base

a su creatividad, o se mantengan por el uso tradicional son el 85% (lo cual representa 65,097 personas).

Necesidades Específicas: Tomando nuevamente como referencia a los expertos del área de diseño, se estima que las personas que presentan problemas por espacios pequeños o que busquen muebles personalizados son el 73% (lo cual representa 47,520 personas).

Determinación del mercado potencial (EMPRESAS)

Forma Geográfica: El área urbana de Mexicali cuenta con 35,046 empresas.

Forma Demográfica: Del total de las empresas ubicadas en la mancha urbana de Mexicali son un total de 34,627 empresas que podrían adquirir algún mueble porque sus actividades no son al aire libre o simplemente no cuentan con inmueble a decorar.

Tamaño del Mercado Potencial: 47,520 clientes potenciales de la Ciudad Mexicali con ingresos superiores a Nivel medio, con una edad comprendida de los 35 a los 65 años, que muestran un estilo de vida por lo minimalista, clásico, moderno o ecológico, y que buscan muebles creativos o tradicionales, además, presentan problemas por espacios pequeños o reducidos y podrían demandar muebles personalizados.

4.2.3. Productos sustitutos.

Hoy en día existen una infinidad de muebles, variando en materiales y dimensiones, pero todos con la particularidad que todos responden a la necesidad de darle confort y funcionalidad en las actividades de sus usuarios. Para el mueble como producto no existe algo que lo sustituya, si bien es cierto que existen algunos elementos constructivos que pudieran responder o satisfacer esta necesidad estos no podrían trasladarse de un lugar a otro porque están elaboradas de blocks y concreto, algunos ejemplos serían las barras de desayuno o las bases de camas.

Tabla 1. Análisis de comparación de productos sustitutos.

Productos	Sustitutos	Finalidad
Sillones.	Almohadas y cojines de suelo.	Crean espacios más cómodos sin la necesidad de muebles adicionales.
Sofás.	Cojines grandes o pufs para el suelo.	Ayudan a anexar asientos adicionales de manera informal y relajada.
Camas.	Colchones inflables.	Muy versátil y portátil en situaciones de espacio y traslado, además de ser económico
Estanterías y gabinetes	Colgadores de pared.	Dan soluciones prácticas y decorativas en la organización y almacenamiento.
Escritorios y mesas de trabajo.	Tableros montados en la pared con estantes.	Optimiza y aprovecha los espacios pequeños para la funcionalidad en hogares o entornos comerciales.
Sillas y comedores.	Barras de desayuno o barras de isla.	Elementos constructivos que sirven como extensiones de la cocina para áreas de trabajo y/o interacción social.
Muebles de almacenamiento en general.	Elementos reciclados (botellas de vidrio, cajas de cartón, latas de aluminio, etc.).	Aprovechamiento y combinación de cualquier elemento reciclable para la creación de objetos útiles y estéticos.

Fuente: Elaboración propia en base al análisis comparativo.

4.2.4. Área geográfica.

Mexicali, la capital del estado mexicano de Baja California, se ubica estratégicamente en la zona norte, marcando la frontera entre México y los Estados Unidos. Geográficamente, se encuentra aproximadamente en la latitud 32.6246° N y longitud 115.4522° O.

La ciudad se caracteriza por el vasto y productivo Valle de Mexicali, una extensa área agrícola que rodea la urbe. Este valle es reconocido por su destacada producción de cultivos como algodón, trigo y diversos vegetales, gracias a proyectos de irrigación que han optimizado las condiciones para la agricultura.

Mexicali se sitúa a una altitud promedio de alrededor de 20 metros sobre el nivel del mar, destacándose por su clima desértico. Experimenta veranos extremadamente calurosos e inviernos suaves. Durante la temporada estival, las temperaturas pueden superar los 40°C, siendo este un rasgo distintivo de la región.

Además, Mexicali comparte una frontera con la ciudad de Calexico, ubicada en el estado de California, Estados Unidos. Esta frontera no solo tiene importancia geográfica, sino que también desempeña un papel crucial en asuntos económicos y sociales, evidenciando la interconexión entre ambas localidades.

Figura 1. Localización de la ciudad de Mexicali.



Fuente: Tomado de Ley, Denegri y Ortega (2015).

4.2.5. Competencia.

Los principales competidores son todas aquellas personas que se dedican a elaborar y manufacturar muebles donde se encuentran herreros y carpinteros, también dentro de la competencia se encuentran algunas mueblerías reconocidas como Dico, Deluxe y Villarreal y las tiendas departamentales como Coppel, Sears, Liverpool

4.2.6. Factores internos y externos.

FODA

Tabla 2. Estudio de situación de la empresa.

<p>Fortalezas:</p> <ul style="list-style-type: none"> → Diseño y calidad. → Personalización. → Potencial creativo. → Variedad de productos en catálogo. → Poco inventario y sistema sobre pedido. → Productos novedosos. → Manejo de alta tecnología. 	<p>Oportunidades:</p> <ul style="list-style-type: none"> → Tendencias de diseño de interiores. → Crecimiento en línea. → Sostenibilidad. → Expansión geográfica. → Alianzas estratégicas con profesionales en diseño de inmuebles. → Relaciones comerciales con constructoras de inmuebles.
<p>Debilidades:</p> <ul style="list-style-type: none"> → Costos de producción. → Productos de alta duración. → Dependencia de proveedores. → Reestructuración de procesos y estrategias por nuevas formas de consumo. 	<p>Amenazas:</p> <ul style="list-style-type: none"> → Ciclos Económicos. → Cambio en las preferencias del consumidor. → Competencia de Precios. → Regulaciones Ambientales. → Volatilidad en moneda extranjera (dólar).

Fuente: Elaboración propia en base al análisis interno y externo de la empresa.

4.2.3. Descripción y cuantificación de la Demanda.

Se estima que de los 47,520 clientes potenciales (personas) se podrá acaparar el 10% durante el primer año de operación, con un incremento del 5% durante próximos años y tendrán un comportamiento de compra de 2 muebles al año.

De las empresas o negocios potenciales que son 34,627 se pretende entablar negocios con el 5% con un incremento del 2% durante los próximos cuatro años y se estima en promedio un patrón de compra de 5 muebles cada año.

Tabla 3. Cuantificación de la demanda de muebles durante 5 años.

Determinación de demanda de Muebles					
Área	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Personas	4,752	4,990	5,239	5,501	5,776
Empresas	8,657	8,830	9,006	9,187	9,370
Totales	13,409	13,820	14,245	14,688	15,146

Fuente: Elaboración propia en base al análisis del mercado potencial.

4.2.4. Descripción y cuantificación de la Oferta.

De acuerdo a la inversión inicial se elaborarán 180 muebles mensuales que serían el 15% de la demanda final, debido al crecimiento de la demanda ya mencionada se estima una inversión en equipos, herramientas e instalaciones para aumentar la capacidad productiva en un 6% y así abarcar más la demanda solicitada.

Tabla 4. Cuantificación de la oferta de muebles durante 5 años.

Determinación de producción anual de Muebles				
Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
2,160	2,290	2,427	2,573	2,727

Fuente: Elaboración propia en base a la inversión total.

4.2.5. Capacidad instalada.

Tomando como base los datos de la determinación de la oferta de muebles esta se estará trabajando en un 85% de su capacidad total.

Tabla 5. Cuantificación de capacidad total productiva.

Determinación de la capacidad total de producción				
Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
2,541	2,694	2,855	3,027	3,208

Fuente: Elaboración propia en base al análisis de la oferta y demanda. (Ver tabla 4).

4.2.6. Barreras de entrada o salida.

El negocio para entrar a competir al mercado antes mencionado muestra las siguientes variables:

Economías a escala.

Producir en grandes cantidades puede presentar un problema al momento de buscar un financiamiento mucho mayor y el proceso de recuperación de efectivo puede ser muy poco durante los primeros meses.

Requerimientos de capital.

El monto requerido de inversión es alto donde la mayor parte será para la adquisición de herramientas y equipos, inventario en materiales y los gastos y costos fijos en capital de trabajo.

Costos de cambio.

Con la perspectiva de satisfacer las necesidades futuras de los clientes y de ofrecer un producto o servicio más innovador presentan costos en la incorporación de la más moderna tecnología, capacitación y reestructuración de procesos.

Barrera de liquidación o desinversión.

Relacionado con los últimos puntos, el invertir en activos fijos puede generar una pérdida notoria en su valor por la depreciación, lo que le da un precio menor en su valor en libros si desea venderse y recuperarse algo.

Barrera emocional.

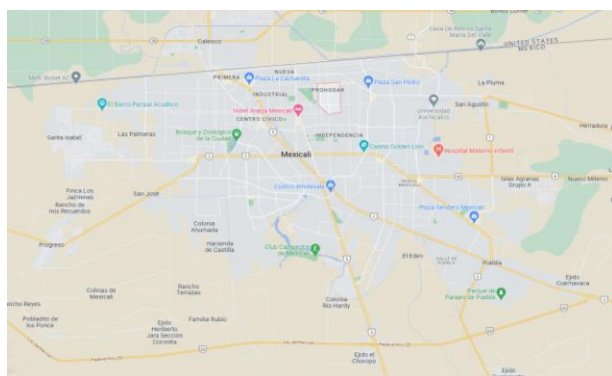
Esta variable puede jugar como de entrada como de salida. En la entrada cualquier empresario puede dudar o sentir la incertidumbre del fracaso de su negocio lo que le puede ocasionar no entrar a competir. Mientras que en la salida puede darse por los objetivos a largo plazo o la visión plasmada en el plan de negocios o simplemente por el orgullo o sentimentalismo de mantenerlo en pie con el riesgo de pérdidas.

4.3. Aspectos Técnicos.

4.3.1. Ubicación.

El negocio estará ubicado en Mexicali Baja California sobre boulevard lázaro cárdenas y avenida Río Presidio en la colonia Prohogar, su ubicación es sobre un punto geográfico estratégico que a la larga quedará como una zona intermedia de transición, con una mayor cantidad de clientes alrededor, proveedores de insumos y materiales, además de un área más urbanizada que mejorará los servicios básicos, diversidad de rutas de transporte y una infraestructura de mayor calidad.

Figura 2. Localización Col. Prohogar.



Fuente: Google Maps.

4.3.2. Método cualitativo por puntos.

Tabla 6. Método de ponderación de factores para localización de plantas.

Factor relevante	Peso asignado	Colonia Nuevo Mexicali		Zona Dorada		Colonia Carbajal-Prohogar	
		Calificación	Calificación ponderada	Calificación	Calificación ponderada	Calificación	Calificación ponderada
Crecimiento Urbano	28%	9,5	2,66	4	1,12	6	1,68
Tipología y usos de suelo	21%	9	1,89	6	1,26	8	1,68
Visibilidad	15%	7	1,05	9,2	1,38	8	1,20
Servicios básicos	11%	7	0,77	9,5	1,045	6	0,66
Accesibilidad al negocio	10%	8,5	0,85	6,7	0,67	8,1	0,81
Cercanía de los	8%	7,5	0,60	7	0,56	8,7	0,70

consumidores							
Ubicación de competencia	7%	9	0,63	7	0,49	6	0,42
TOTALES	100%		8,45		6,525		7,15

Fuente. Elaboración propia en base al análisis de factores de ubicación.

4.4. Aspectos de organización y administración.

4.4.1. Misión

Ofrecer a nuestros clientes muebles de gran variedad y de la mejor calidad, servicio personalizado en asesoría y ayuda técnica y darle vida nuevamente a cualquier mueble de carácter especial, cumpliendo con los tiempos de entrega y mejorando nuestros servicios día con día buscando siempre la satisfacción del cliente y superar sus expectativas.

4.4.2. Visión

Ser reconocidos en toda la república mexicana como la mejor mobiliaria por ofrecer productos dinámicos, estéticos y funcionales a través de un servicio personalizado y de restauración de la mejor calidad, con profesionales altamente capacitados y calificados para las necesidades futuras de nuestros clientes.

4.4.3. Valores

- Excelencia
- Integridad
- Pasión
- Trabajo en equipo
- Innovación
- Sustentabilidad e impacto social

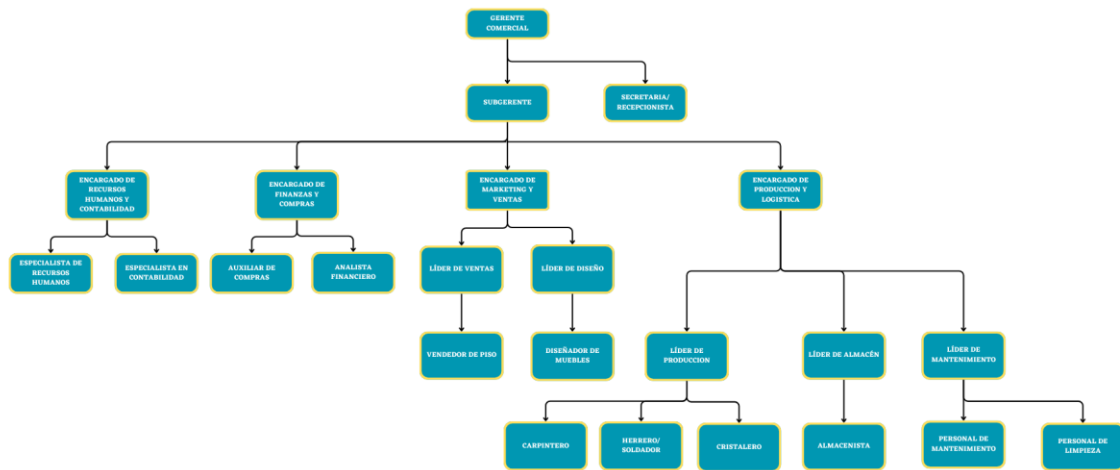
4.4.4. Logo y slogan.

“Ingenia y decora tu espacio”

“Dale un toque de creatividad a tu espacio”

4.4.5. Organigrama de la empresa.

Figura 3. Representación gráfica de la estructura laboral de la empresa.



Fuente: Elaboración propia en base al análisis y descripción de puestos de la empresa.

4.4.6. Descripción de los puestos de trabajo.

El Gerente comercial es responsable de supervisar y dirigir todas las operaciones de la tienda de mobiliario. Debe garantizar la satisfacción del cliente, el cumplimiento de los objetivos de ventas, la gestión de inventario y la administración del personal (Ver anexo 1).

El Subgerente es responsable de apoyar al Gerente en la supervisión y gestión de las operaciones de la tienda, así como en la atención al cliente y la supervisión del personal. Su objetivo principal es garantizar una experiencia positiva para los clientes y la consecución de los objetivos del negocio (Ver anexo 1).

La secretaria o Recepcionista es el primer punto de contacto para los clientes y desempeña un papel crucial en la creación de una experiencia positiva. Además, apoya las operaciones diarias y la administración de la oficina, lo que contribuye al funcionamiento eficiente de la mobiliaria (Ver anexo 1).

El Encargado de Recursos Humanos y Contabilidad es esencial en la administración de los recursos humanos y la contabilidad de la mobiliaria de interiores. Se encarga de la gestión del personal y las responsabilidades financieras para asegurarse de que la empresa funcione de manera eficiente y cumpla con sus obligaciones financieras (Ver anexo 1).

El Especialista en Recursos Humanos es responsable de todas las funciones relacionadas con la gestión del personal, desde la contratación y el desarrollo hasta la resolución de conflictos y la promoción de la cultura organizacional (Ver anexo 1).

El Especialista en Contabilidad es responsable de gestionar todas las tareas financieras y contables de la empresa, asegurando que los registros financieros sean precisos y que se cumplan todas las obligaciones fiscales y regulatorias (Ver anexo 1).

El Encargado de Compras y Finanzas es responsable de gestionar eficazmente las adquisiciones de todos los recursos necesarios en las operaciones y garantizar una gestión financiera sólida. Su objetivo principal es asegurar la disponibilidad de productos de calidad y optimizar los recursos financieros (Ver anexo 1).

El Auxiliar de Compras apoya en el abastecimiento y adquisición de productos para la mobiliaria. Su responsabilidad principal es asistir en la gestión eficiente de las compras y garantizar que los productos estén disponibles para su venta (Ver anexo 1).

El Analista Financiero es responsable de analizar los datos financieros, elaborar informes, realizar pronósticos y brindar información clave que apoye la toma de decisiones financieras estratégicas (Ver anexo 1).

El Encargado de Marketing y Ventas es el encargado de desarrollar y ejecutar estrategias para promocionar productos y servicios de mobiliario en la decoración de interiores, así como de liderar y gestionar el equipo de ventas (Ver anexo 1).

El Líder de Ventas es responsable de liderar y supervisar el equipo de ventas de la mobiliaria de interiores, así como de impulsar las ventas y lograr los objetivos comerciales (Ver anexo 1).

El Vendedor de Piso interactúa con los clientes en la sala de exhibición, ayudarlos a encontrar los productos que mejor se adapten a sus necesidades y cerrar ventas para la mobiliaria de interiores (Ver anexo 1).

El Líder de Diseño es responsable de liderar y gestionar el equipo de diseñadores y de planificar y ejecutar proyectos de diseño de interiores para la mobiliaria (Ver anexo 1).

El Diseñador de Interiores colabora con los clientes para comprender sus necesidades de diseño y asesorar en la selección de mobiliario, decoración y otros elementos para crear espacios interiores atractivos y funcionales (Ver anexo 1).

El Encargado de Producción y Logística tiene como objetivo principal gestionar eficientemente los procesos de producción y logística para asegurar la entrega oportuna y de alta calidad de mobiliario interior, garantizando la satisfacción del cliente y el cumplimiento de los estándares de la empresa (Ver anexo 1).

El Líder de Producción se encargará de supervisar y coordinar eficientemente las actividades de producción, asegurando la calidad y cumplimiento de los estándares establecidos, así como la optimización de los procesos para alcanzar los objetivos de la empresa (Ver anexo 1).

El Carpintero elaborará y fabricará el mobiliario personalizado, asegurando la precisión, calidad y artesanía en cada pieza, de acuerdo con los estándares de la empresa (Ver anexo 1).

El Soldador/Herrero juega un papel fundamental en la creación de estructuras metálicas y elementos de mobiliario, garantizando la resistencia, durabilidad y estética de cada pieza (Ver anexo 1).

El Cristalero desempeña un papel esencial en la creación de elementos mobiliarios que incorporan vidrio, asegurando la precisión, seguridad y estética de cada pieza (Ver anexo 1).

El Líder de Almacén tiene como objetivo principal gestionar eficientemente el flujo de materiales y productos a través del almacén, asegurando la disponibilidad oportuna de inventarios y contribuyendo al éxito operativo de la empresa a través de la entrega oportuna (Ver anexo 1).

El Almacenista está encargado de la gestión de inventarios y la organización eficiente del almacén, contribuyendo a garantizar la disponibilidad de productos y materiales para satisfacer las necesidades de entrega de la empresa (Ver anexo 1).

El Encargado de Mantenimiento tiene como objetivo principal garantizar el buen estado y funcionamiento de las instalaciones, maquinaria y equipos, contribuyendo así al entorno seguro y eficiente de la empresa (Ver anexo 1).

El personal de mantenimiento es el principal responsable de llevar a cabo tareas de mantenimiento preventivo y correctivo para asegurar el adecuado funcionamiento de las instalaciones, maquinaria y equipos (Ver anexo 1).

El Personal de Limpieza tiene como deber mantener las instalaciones en condiciones higiénicas y estéticas, proporcionando un ambiente limpio y agradable para clientes y empleados (Ver anexo 1).

4.5. Aspectos Financieros.

4.5.1. Inversión Inicial necesaria.

Tabla 7. Determinación del monto inicial del proyecto.

CONCEPTO	INVERSIÓN
Herramientas y equipo (Ver anexo 2)	\$93,500.29
Equipo de protección personal (Ver anexo 3)	\$15,356.87
Equipo de cómputo y Mobiliario de oficina (Ver anexo 4)	\$117,185.99
Insumos y materiales (Ver anexo 5)	\$113,500.00
Ajustes y remodelaciones (Ver anexo 6)	\$59,720.00
Capital de Trabajo - 2 Meses de Salarios y Costos Fijos (Ver tabla 8)	\$1,039,720.00
Inventario Inicial	\$50,464.00
TOTALES	\$1,489,447.15
Inversión Propia (35%)	\$521,306.50
Financiamiento (65%)	\$968,140.65

Fuente: Elaboración propia en base a los costos de la inversión inicial.

4.5.2. Estimación de costos y gastos.

Tabla 8. Determinación de los costos y gastos del proyecto.

CONCEPTO	Costo mensual	Costo Anual
Sueldos y salarios (Ver anexo 7)	\$466,000.00	\$6,058,000.00
Gastos fijos (Ver anexo 8)	\$53,860.00	\$646,320.00
TOTALES	\$519,860.00	\$6,238,320.00

Fuente: Elaboración propia en base a los costos y gastos del proyecto.

4.5.3. Estado de Pérdidas y ganancias.

Tabla 9. Representación del estado de resultados.

Concepto	Años				
	2024	2025	2026	2027	2028
Ventas	\$11.719.200	\$12.422.352	\$13.167.693	\$13.957.755	\$14.795.220
Venta total	\$11.719.200	\$12.422.352	\$13.167.693	\$13.957.755	\$14.795.220
Costos de venta sin depreciación	\$4.687.680	\$4.922.064	\$5.168.167	\$5.426.576	\$5.697.904
Depreciación y amortización	\$45.865	\$45.865	\$45.865	\$27.041	\$17.629
Costo de ventas	4.733.545	4.967.929	5.214.032	5.453.616	5.715.533
Utilidad bruta	\$6.985.655	\$7.454.423	\$7.953.661	\$8.504.139	\$9.079.687
Gastos de administración	\$5.028.720	\$5.280.156	\$5.544.164	\$5.821.372	\$6.112.441
Gastos de venta	\$1.263.000	\$1.326.150	\$1.392.458	\$1.462.080	\$1.535.184
Gastos de Ope. sin DEP y AMORT	\$6.291.720	\$6.606.306	\$6.936.621	\$7.283.452	\$7.647.625
Depreciación	\$39.893	\$39.893	\$39.893	\$21.069	\$11.657
Amortización	\$5.972	\$5.972	\$5.972	\$5.972	\$5.972
Total, deprec. amortiz.	\$45.865	\$45.865	\$45.865	\$27.041	\$17.629
Gastos de Ope. con DEP y AMORT	\$6.337.585	\$6.652.171	\$6.982.486	\$7.310.493	\$7.665.254
Utilidad operativa	\$648.071	\$802.253	\$971.175	\$1.193.646	\$1.414.433
Costo integral de financiamiento					
Intereses	\$151.364	\$57.841	\$0	\$0	
Utilidad antes imp	\$496.707	\$744.412	\$971.175	\$1.193.646	\$1.414.433
ISR y PTU (40%)	\$198.683	\$297.765	\$388.470	\$477.458	\$565.773
Utilidad neta	\$298.024	\$446.647	\$582.705	\$716.187	\$848.660
Tasa de rendimiento	2,54%	3,60%	4,43%	5,13%	5,74%

Fuente: Elaboración propia en base a los costos y gastos del proyecto.

4.5.4. Flujo de efectivo.

Tabla 10. Estado financiero de flujo de efectivo.

Flujo operativo	0	1	2	3	4	5
Utilidad neta		\$298.024	\$446.647	\$582.705	\$716.187	\$848.660
Depreciación y amortización		\$45.865	\$45.865	\$45.865	\$27.041	\$17.629
Gastos financieros		\$151.364	\$57.841	\$0	\$0	
Cambios en el capital de trabajo		\$635.991	\$192.606	-\$440.127	\$88.988	\$88.315
Flujo de operación	\$0	\$1.131.244	\$742.958	\$188.443	\$832.216	\$954.604
Recuperación del capital de trabajo	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Valor de salvamento	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Flujo neto de efectivo operativo	\$0	\$1.131.244	\$742.958	\$188.443	\$832.216	\$954.604
Flujo operativo acumulado	\$0	\$1.131.244	\$1.874.202	\$2.062.645	\$2.894.861	\$3.849.465
Flujo financiero	0	1	2	3	4	5
Utilidad neta		\$298.024	\$446.647	\$582.705	\$716.187	\$848.660
Depreciación y amortización		\$45.865	\$45.865	\$45.865	\$27.041	\$17.629
Cambios en el capital de trabajo		\$635.991	\$192.606	-\$440.127	\$88.988	\$88.315
Inversión activo fijo	-\$222.357					
Inversión diferida	-\$59.720					
Inversión capital de trabajo	-\$1.090.184					
Pago de préstamos		-\$437.309	-\$530.832	\$0	\$0	\$0
Flujo financiero	-\$1.372.261	\$542.571	\$154.285	\$188.443	\$832.216	\$954.604
Entrada de créditos	\$968.141		\$0	\$0	\$0	\$0
Cambios en capital	\$521.307	-\$521.307	\$0	\$0	\$0	\$0
Recuperación del capital de trabajo	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Valor de salvamento	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Flujo neto de efectivo financiero	\$117.186	\$21.265	\$154.285	\$188.443	\$832.216	\$954.604
Flujo financiero acumulado	\$117.186	\$138.451	\$292.736	\$481.179	\$1.313.395	\$2.267.999
Flujo de efectivo sin proyecto						
Flujo de efectivo financiero incremental	\$117.186	\$21.265	\$154.285	\$188.443	\$832.216	\$954.604

Fuente: Elaboración propia en base a los costos y gastos del proyecto.

4.5.5. Indicadores Financieros.

Tabla 11. Representación de indicadores y razones financieras.

RAZONES DE LIQUIDEZ	2024	2025	2026	2027	2028
CAPITAL DE TRABAJO	475.457	437.137	1.065.707	1.808.935	2.675.224

RAZÓN CIRCULANTE	1,75	1,53	3,74	4,79	5,73
PRUEBA ÁCIDO	1,40	1,22	2,99	3,83	4,58
INDEPENDENCIA FINANCIERA	22%	51%	84%	85%	87%
RAZONES DE DEUDA					
SOLVENCIA GENERAL	87%	57%	24%	20%	17%
APALANCAMIENTO	26%	90%	342%	428%	511%
COBERTURA DE INTERESES	4,58	14,66			
RAZONES DE RENTABILIDAD					
MARGEN BRUTO	0,60	0,60	0,60	0,61	0,61
MARGEN OPERATIVO	0,06	0,06	0,07	0,09	0,10
MARGEN UAFIDA	0,04	0,06	0,07	0,09	0,10
MARGEN NETO	0,03	0,04	0,04	0,05	0,06
RAZONES OPERATIVOS					
ROA	0,22	0,31	0,37	0,30	0,25
ROE	0,20	0,28	0,34	0,28	0,25

Fuente: Elaboración propia en base a los estados financieros del proyecto.

4.5.6. Fuentes de Financiamiento.

Como primera alternativa de financiamiento está el solicitar un crédito PYME a la entidad bancaria denominada Citi Banamex con una tasa de interés al 14.50% por 24 meses.

Figura 4. Crédito simple PYME Citibanamex.

The screenshot shows the Citibanamex website interface. At the top, there is a navigation bar with the Citibanamex logo and three tabs: 'Personas', 'PYMES', and 'Empresas y Gobierno'. Below the navigation bar, there is a section titled 'Simple' with a calendar icon. The text describes the credit as being payable for up to 60 months with a fixed annual interest rate of 14.5%. A list of bullet points provides additional details: it is ideal for remodeling, acquiring machinery, fixed assets, working capital, and furniture/equipment; it has a fixed rate throughout the term; it features fixed payments; it is available as a single disbursement; and it allows for automatic monthly debits from a Citibanamex check account.

Fuente: Pagina web Citibanamex.

En caso de donde no cumplir con los requisitos del trámite con la prima opción de financiamiento se evaluará pedir un préstamo al Banco BBVA Bancomer con una TIIE + 6.75%, tasa interbancaria que el diciembre 2023 estaba en 11.50% aproximadamente.

Figura 5. Crédito BBVA Bancomer.

Concepto	Monto o método de cálculo	Frecuencia pago
Tasas de interés anual variable	Pesos (MXN) desde TIIE + 6.75% hasta TIIE + 24.5%	
	Dólares (USD) desde Libor + 6.75% hasta Libor + 24.5%	
	Dólares (USD) desde SOFR + 6.75% hasta SOFR + 24.5%	
Comisión por apertura	1% sobre monto del crédito + IVA	Por única vez

Fuente: Pagina web BBVA Bancomer.

4.6. Factores de riesgo.

4.6.1. Definir escenarios.

Escenario #1

Tabla 12. Escenario financiero #1.

Periodos de tiempo	Flujos de caja	Trema	Flujo de caja actualizado
		20%	
0	-\$1.372.261,16	1,00	-\$1.372.261,16
1	\$542.571,20	1,20	\$453.890,14
2	\$154.285,38	1,43	\$107.972,41
3	\$188.443,16	1,71	\$110.322,08
4	\$832.216,01	2,04	\$407.579,30
5	\$954.603,83	2,44	\$391.104,89
VPN=			\$98.607,66

Periodos de tiempo	Flujos de caja	Trema #1	Flujo de caja actualizado	Trema #2	Flujo de caja actualizado
		22%		23%	
0	-\$1.372.261,16	1,00	-\$1.372.261,16	1,00	-\$1.372.261,16
1	\$542.571,20	1,22	\$444.730,49	1,23	\$441.114,79
2	\$154.285,38	1,49	\$103.658,55	1,51	\$101.979,89
3	\$188.443,16	1,82	\$103.776,95	1,86	\$101.266,32

4	\$832.216,01	2,22	\$375.661,55	2,29	\$363.593,09
5	\$954.603,83	2,70	\$353.202,70	2,82	\$339.076,44
		VPN=	\$8.769,07	VPN=	-\$25.230,62

TIR=	22,26%
-------------	---------------

PRIV=	4	Años
	4	Meses
	149	Días

Fuente: Elaboración propia en base a los estados financieros y fuente de financiamiento.

Escenario #2

Tabla 12. Escenario financiero #2.

Periodos de tiempo	Flujos de caja	Trema	Flujo de caja actualizado
		18,25%	
0	-\$1.372.261,16	1,00	-\$1.372.261,16
1	\$552.879,31	1,18	\$467.551,21
2	\$151.343,43	1,40	\$108.233,39
3	\$189.796,01	1,65	\$114.784,60
4	\$832.216,01	1,96	\$425.629,25
5	\$954.603,83	2,31	\$412.873,90
		VPN=	\$156.811,20

Periodos de tiempo	Flujos de caja	Trema #1	Flujo de caja actualizado	Trema #2	Flujo de caja actualizado
		22%		23%	
0	-\$1.372.261,16	1,00	-\$1.372.261,16	1,00	-\$1.372.261,16
1	\$552.879,31	1,22	\$453.179,76	1,23	\$449.495,37
2	\$151.343,43	1,49	\$101.681,96	1,51	\$100.035,32
3	\$189.796,01	1,82	\$104.521,97	1,86	\$101.993,32
4	\$832.216,01	2,22	\$375.661,55	2,29	\$363.593,09
5	\$954.603,83	2,70	\$353.202,70	2,82	\$339.076,44
		VPN=	\$15.986,78	VPN=	-\$18.067,62

TIR=	22,47%
-------------	---------------

PRIV=	4	Años
	4	Meses
	142	Días

Fuente: Elaboración propia en base a los estados financieros y fuente de financiamiento.

4.6.2. Análisis de Riesgos.

Riesgos laborales.

Dado a las actividades a realizar en el proyecto, el trabajador estará propenso a presentar enfermedades, accidentes laborales e incapacidades lo que afectará en su rendimiento y como consecuencia en la productividad y tiempos de entrega del negocio. Los accidentes o incapacidades pueden ser ocasionados por cortes o amputaciones al momento de utilizar las herramientas y equipos de trabajo; mientras que en las enfermedades estas pueden ser originadas por los químicos, solventes y partículas en el aire producidas por los materiales como: madera, metal o pintura.

Problemas Ambientales.

Como se mencionó anteriormente al momento de procesar la materia prima se originarán partículas y/o rebaba lo que trae como consecuencia problemas en la contaminación del aire lo que podría implicar multas o sanciones por parte del gobierno o dependencias ambientales si no es controlada adecuadamente. Además, los equipos y herramientas utilizados en las actividades del negocio son altos productores de ruido lo que traería problemas para la salud de la población ubicada en su entorno.

Trámites y permisos legales.

Como cualquier otro negocio es necesario cumplir con los requisitos y documentos legales para su correcta operatividad del lugar. También, el inmueble debe ser 100 % seguro y estable para su correcta operación y cumplir con los lineamientos en cuanto a seguridad como puertas y alarmas de emergencia en caso de sismos y, extintores y dispersores de agua en caso de incendios.

4.6.3. Estrategias de Contingencia.

Como principal medida será la implementación de auditorías de seguridad e higiene lo que ayudará a regular constantemente la calidad de vida laboral y revisar que los equipos y herramientas estén funcionando correctamente y a darle al personal la capacitación adecuada y la información necesaria para operar correctamente la maquinaria del lugar.

También manejar cuidadosamente los residuos peligrosos y regular los niveles de contaminación, en el caso del polvo será a través de extractores industriales y para el ruido se colocarán absorbentes de ruido en piso, muros y techos para reducir.

Por último, cumplir y mantener las medidas de seguridad laboral y cualquier trámite legal como cambio de nombre o giro comercial comunicarse con anticipación a las dependencias económicas y legales reguladoras.

CONCLUSIÓN Y RECOMENDACIONES

Resultados

El resultado de esta investigación permitirá conocer aquellos factores y/o variables que impactarán directamente a este plan de negocios y conocer su viabilidad y rentabilidad a través de la creación de muebles ergonómicos y modernos que ayudarán a lograr áreas más dinámicas y funcionales para las actividades diarias de los usuarios.

De igual manera, ayudará a conocer y determinar los recursos claves y elementos necesarios para su operacionalización y, determinar el monto necesario de inversión a través de la mejor opción de financiamiento, no solo buscando la tasa más baja sino la mejor que se acomode para tener los mejores flujos de efectivos que respondan a las necesidades financieras del negocio.

Conclusiones

De acuerdo a lo mostrado con anterioridad, esta investigación se sustenta en la elaboración de un modelo de negocios con la premisa de ofrecer algo nuevo e innovador en bienes-muebles en la zona geográfica de Mexicali. La poca creatividad en diseñar y crear mobiliario que satisfaga las necesidades de los clientes en gustos de materiales, tendencias sociales y muebles a la medida, sea en espacio como su uso, muestra un área de oportunidad en un giro comercial poco explotado.

Este modelo de negocios está comprometido no solo por alcanzar los objetivos ya plasmados en esta investigación, sino también ser una fuente de empleo y ayudar al crecimiento y desarrollo económico de la población de Mexicali.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Forestal Maderero (2018). *La historia de estilos de muebles*.
<https://www.forestmaderero.com/articulos/item/la-historia-de-los-estilos-en-muebles.html#:~:text=Se%20cree%20que%20el%20mobiliario,la%20Antigua%20Grecia%20y%20Roma>
- Peña, L., & Rodríguez, A. (2018). *¿Qué es Mobiliario?*.
<https://www.billin.net/glosario/definicion-mobiliario/>
- Interceramic. (2021). *Conoce la importancia del interiorismo*.
<https://interceramic.com/mx/blog/conoce-la-importancia-del-interiorismo/#:~:text=El%20interiorismo%20resuelve%20problemas%20y,funcional%20y%20placentero%20para%20vivir>
- Martínez, G. (2017). *Industria mueblera de BC creció 20% en el 2016*.
<https://www.eleconomista.com.mx/estados/Industria-mueblera-de-BC-crecio-20-en-el-2016-20170514-0068.html>
- Medina, E., & Peña, L. (2016). *Espacios reducidos y falta de áreas para almacenamiento en la vivienda de interés social de Ciudad Juárez, Chihuahua, México*.
https://www.ijera.com/papers/Vol6_issue12/Part-2/I6120205058.pdf
- Meza, E. (2018). *El mobiliario ergonómico aumenta hasta el 10% la productividad*.
<https://www.eleconomista.com.mx/capitalhumano/El-mobiliario-ergonomico-aumenta-hasta-el-10-la-productividad-20180626-0086.html>
- Torres-Pérez, M. E., Ettinger McEnulty, C. R. (2008). *Proceso de recepción social de la modernidad urbano-arquitectónica de la vivienda en serie: Caso de Mérida, Yucatán*. En Palapa, III (Núm. Especial), 33-41.
https://www.researchgate.net/publication/237043003_Proceso_de_recepcion_social_de_la_modernidad_urbano-arquitectonica_de_la_vivienda_en_serie_El_caso_de_Merida_Yucatan
- Sociedad española de formación. (2022). *La antropometría y su aplicación en interiorismo*.
<https://sefhor.com/antropometria-y-aplicacion-interiorismo/>

Pino, J. (s/f). *Diseño de interiores y ergonomía: La clave para crear espacios funcionales y saludables*. <https://www.jesuspino.com/disenio-de-interiores-y-ergonomia-como-crear-espacios-funcionales-y-saludables/>

Universidad Europea. (2023). *Historia del diseño de interiores: origen y evolución*. <https://universidadeuropea.com/blog/historia-diseno-interiores/#:~:text=El%20dise%C3%B1o%20de%20interiores%20fusion%C3%B3,pero%20requer%C3%ADan%20un%20ensamblaje%20artesanal.>

García, A. (2021). Tendencias en decoración de interiores para este 2021. <https://solero.co/tendencias-en-decoracion-de-interiores-para-este-2021/>

ICASAS. (2017). *Lo Último en Decoración de Interiores para el 2017*. <https://www.icasas.mx/noticias/tendencia-en-mobiliario-en-decoracion-de-hogar/>

Gobierno de México. (s/f). *Industria del mueble*. https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/129438/sector_Industria_Muebles.pdf

Ley, J., Denegri, F. M., & Ortega, L. M. (2015). Spatial dimensión of urban hazardscape perception: The case of Mexicali, Mexico. *International Journal of Disaster Risk Reduction*, 14, 487-495. doi: 10.1016/j.ijdr.2015.09.012.

Google Maps (2024). <https://www.google.com.mx/maps/place/Prohogar,+Mexicali,+B.C./@32.6555729,-115.4473405,14.44z/data=!4m6!3m5!1s0x80d7704e1cb01d3b:0xcf3096528194fe!8m2!3d32.655232!4d-115.4350573!16s%2Fg%2F1tn0623w?entry=ttu>

Banco Citi Banamex (2024). *Crédito PYMES Citi Banamex. El financiamiento que tu negocio necesita*. <https://www.banamex.com/pymes/financiamiento/credito-negocios.html#requisitos>

Banco BBVA. (2024). *Crédito Simple Pyme. Invierte en el desarrollo de tu empresa.*
<https://www.bbva.mx/empresas/productos/financiamiento/creditos-a-corto-y-largo-plazo/credito-simple-pyme.html#caracteristicas>

ANEXOS

Anexo 1: Descripción de Puestos

Puesto:	Gerente comercial	Departamento:	Gerencia
Jefe directo:	N/A	Personal a cargo:	Subgerente Recepcionista
Conocimientos y/o requisitos: <ul style="list-style-type: none"> → Experiencia previa en ventas y gestión minorista, preferiblemente en la industria del mobiliario de interiores. → Habilidades de liderazgo y gestión de personal. → Conocimiento en diseño de interiores y mobiliario. → Habilidad para establecer y mantener relaciones positivas con los clientes. → Capacidad para trabajar en un entorno dinámico y de ritmo rápido. → Excelentes habilidades de comunicación y resolución de problemas. 		Escolaridad Mínima: Licenciatura concluida en Administración de empresas, Arquitectura, Diseño industrial, Mercadotecnia o afín.	
		Edad: 30 a 50 años.	
		Idioma: Inglés intermedio - avanzado.	
Funciones y/o actividades a desempeñar: <ul style="list-style-type: none"> ◆ Desarrollar estrategias de ventas efectivas para alcanzar y superar los objetivos de ventas. ◆ Realizar evaluaciones de desempeño y proporcionar retroalimentación constante. ◆ Realizar un seguimiento de las tendencias de ventas para optimizar el stock de productos. ◆ Participar en la planificación de estrategias de marketing y promoción para atraer clientes. 			

- ◆ Supervisar el presupuesto de la tienda y controlar los costos operativos.
- ◆ Generar informes de ventas y rendimiento para los socios.
- ◆ Garantizar el cumplimiento de todas las regulaciones y normativas aplicables.

Puesto:	Subgerente	Departamento:	Gerencia
Jefe directo:	Gerente comercial	Personal a cargo:	Encargados de áreas
Conocimientos y/o requisitos: <ul style="list-style-type: none"> → Experiencia previa en ventas y gestión minorista en muebles. → Habilidades de liderazgo y capacidad para trabajar en equipo. → Conocimiento en diseño de interiores y mobiliario. → Habilidad para establecer relaciones positivas con los clientes y brindar un servicio de calidad. → Capacidad para gestionar múltiples tareas y trabajar en un entorno dinámico. → Excelentes habilidades de comunicación y resolución de problemas. 		Escolaridad Mínima: Licenciatura concluida en Administración de empresas, Arquitectura, Diseño industrial, Mercadotecnia o afín.	
		Edad: 25 a 40 años	
		Idioma: Inglés básico.	
Funciones y/o actividades a desempeñar: <ul style="list-style-type: none"> ◆ Colaborar con el Gerente en el desarrollo de estrategias de ventas efectivas. ◆ Ayudar en la supervisión del inventario, incluyendo la reposición de productos y la gestión de existencias. ◆ Proporcionar un servicio al cliente de alta calidad y ayudar a resolver problemas o quejas de manera efectiva. 			

- ◆ Mantener altos estándares de presentación de la tienda y exhibición de productos.
- ◆ Participar en la ejecución de estrategias de marketing y promoción para atraer clientes.
- ◆ Contribuir en la selección de productos y surtido de la tienda.
- ◆ Ayudar en la supervisión del presupuesto de la tienda y en el control de los costos operativos.
- ◆ Colaborar en la generación de informes de ventas y rendimiento.
- ◆ Asegurarse de que se cumplan todas las regulaciones y normativas aplicables.

Puesto:	Secretaria/ Recepcionista	Departamento:	Administrativo
Jefe directo:	Gerente	Personal a cargo:	N/A
Conocimientos y/o requisitos:		Escolaridad Mínima:	
<ul style="list-style-type: none"> → Experiencia previa en puestos de recepción, atención al cliente o administración → Excelentes habilidades de comunicación, tanto verbal como escrita. → Actitud amable y profesional con un enfoque en el servicio al cliente. → Conocimiento básico de software de oficina, como Microsoft Office. → Habilidad para mantener la confidencialidad y gestionar información sensible. 		Bachillerato o Licenciatura trunca.	
		Edad:	
		25 a 40 años.	
		Idioma:	
		Inglés básico.	
Funciones y/o actividades a desempeñar:			
<ul style="list-style-type: none"> ◆ Proporcionar información sobre los productos y servicios de la mobiliaria. 			

- ◆ Gestionar llamadas telefónicas y correos electrónicos entrantes y dirigirlos al personal adecuado.
- ◆ Comunicarse con proveedores, clientes y otros departamentos de la empresa según sea necesario.
- ◆ Mantener registros actualizados de contactos y citas.
- ◆ Colaborar con el equipo de ventas en la programación de citas y el seguimiento de clientes potenciales.
- ◆ Coordinar el suministro de material de oficina y realizar pedidos según sea necesario.

Puesto:	Encargado de Recursos Humanos y Contabilidad.	Departamento:	Recursos humanos.
Jefe directo:	Subgerente	Personal a cargo:	Especialista RRHH Especialista contable
Conocimientos y/o requisitos: <ul style="list-style-type: none"> → Experiencia previa en recursos humanos y contabilidad. → Conocimiento de leyes laborales, regulaciones financieras y contabilidad. → Habilidades en la gestión de personal, comunicación y resolución de problemas. → Competencia en el uso de software de contabilidad y recursos humanos. → Capacidad para mantener la confidencialidad y gestionar información sensible. 		Escolaridad Mínima:	
		Licenciatura en contabilidad, administración de empresas o afín.	
		Edad:	
		30 a 50 años.	
		Idioma:	
		Inglés intermedio.	
Funciones y/o actividades a desempeñar:			
<ul style="list-style-type: none"> ◆ Gestionar el proceso de selección y contratación de empleados, incluida la publicación de vacantes, entrevistas y referencias. 			

- ◆ Mantener registros de empleados, incluyendo hojas de tiempo, beneficios y ausencias.
- ◆ Resolver problemas relacionados con el personal y proporcionar asesoramiento y orientación a los empleados.
- ◆ Asegurar el cumplimiento de leyes laborales y regulaciones aplicables.
- ◆ Gestionar el proceso de nómina y beneficios para los empleados.

Puesto:	Especialista de recursos humanos	Departamento:	Recursos humanos
Jefe directo:	Encargado de recursos humanos y contabilidad	Personal a cargo:	N/A
Conocimientos y/o requisitos: <ul style="list-style-type: none"> → Experiencia previa en funciones de recursos humanos. → Conocimiento profundo de leyes laborales y regulaciones aplicables. → Habilidades de comunicación, resolución de conflictos y gestión de relaciones interpersonales. → Capacidad para mantener la confidencialidad y gestionar información sensible. → Competencia en el uso de software de recursos humanos y sistemas de seguimiento de candidatos. 		Escolaridad Mínima:	
		Licenciatura en administración de empresas o afín.	
		Edad:	
		25 a 40 años.	
		Idioma:	
		Inglés básico.	
Funciones y/o actividades a desempeñar:			
<ul style="list-style-type: none"> ◆ Gestionar el proceso de reclutamiento y selección, incluyendo la publicación de vacantes, entrevistas y referencias. ◆ Coordinar la orientación y capacitación de nuevos empleados. ◆ Identificar oportunidades de desarrollo y capacitación para el personal. ◆ Contribuir al desarrollo y actualización de políticas de recursos humanos. 			

- ◆ Asegurarse de que los empleados comprendan y cumplan las políticas de la empresa.

Puesto:	Especialista en contabilidad	Departamento:	Recursos humanos
Jefe directo:	Encargado de recursos humanos y contabilidad	Personal a cargo:	N/A
Conocimientos y/o requisitos: <ul style="list-style-type: none"> → Experiencia previa en contabilidad. → Conocimiento sólido de principios contables y regulaciones financieras. → Competencia en el uso de software de contabilidad y sistemas de gestión financiera. → Habilidad para realizar análisis financiero y proporcionar información relevante a la dirección. → Capacidad para mantener la confidencialidad y gestionar información sensible. 		Escolaridad Mínima:	
		Licenciatura en contabilidad o afín.	
		Edad:	
		25 a 40 años.	
		Idioma:	
		Inglés básico.	
Funciones y/o actividades a desempeñar: <ul style="list-style-type: none"> ◆ Registrar y supervisar las transacciones financieras diarias, incluyendo ingresos, gastos, cuentas por pagar y cuentas por cobrar. ◆ Mantener registros contables precisos y actualizados. ◆ Colaborar en la elaboración y seguimiento del presupuesto de la empresa. ◆ Asegurarse de que se cumplan todas las obligaciones fiscales y regulaciones contables. ◆ Preparar y revisar documentación y registros para auditorías. ◆ Generar informes financieros periódicos, como estados de resultados, balances y análisis de costos. 			

Puesto:	Encargado de finanzas y compras	Departamento:	Finanzas y compras
Jefe directo:	Subgerente	Personal a cargo:	Auxiliar de compras Analista financiero
Conocimientos y/o requisitos: <ul style="list-style-type: none"> → Experiencia previa en compras y finanzas. → Conocimiento sólido de gestión de compras y contabilidad. → Habilidad para negociar con proveedores y seleccionar productos de alta calidad. → Competencia en el uso de software de contabilidad y sistemas de gestión financiera. → Capacidad para mantener la confidencialidad y gestionar información financiera sensible. 		Escolaridad Mínima: Licenciatura en administración de empresas, contabilidad, finanzas o afín.	
		Edad: 30 a 50 años.	
		Idioma: Inglés intermedio.	
Funciones y/o actividades a desempeñar: <ul style="list-style-type: none"> ◆ Negociar términos y condiciones de compra, incluyendo precios, plazos de entrega y calidad de los productos. ◆ Supervisar el stock de productos y asegurarse de que esté bien surtido y actualizado. ◆ Garantizar que los productos cumplan con los estándares de calidad establecidos. ◆ Mantener registros financieros precisos y actualizados, incluyendo ingresos, gastos y cuentas por pagar y por cobrar. ◆ Colaborar en la elaboración y seguimiento del presupuesto. ◆ Asegurarse de que los pagos a proveedores se realicen a tiempo y de manera eficiente. 			

- ◆ Generar informes financieros y proporcionar análisis de costos y rendimiento a la dirección.
- ◆ Identificar oportunidades de ahorro de costos y eficiencia financiera.

Puesto:	Auxiliar de compras	Departamento:	Finanzas y compras
Jefe directo:	Encargado de compras y finanzas	Personal a cargo:	N/A
Conocimientos y/o requisitos:		Escolaridad Mínima:	
<ul style="list-style-type: none"> → Experiencia previa en funciones de compras. → Habilidad para comunicarse de manera efectiva con proveedores y compañeros de trabajo. → Conocimiento básico de técnicas de negociación y selección de productos de calidad. → Capacidad para trabajar en un entorno de ritmo rápido y manejar múltiples tareas. → Competencia en el uso de software de gestión de inventario y compras. 		Licenciatura en administración de empresas, contabilidad, finanzas o afín.	
		Edad:	
		25 a 45 años.	
		Idioma:	
		Inglés básico	
Funciones y/o actividades a desempeñar:			
<ul style="list-style-type: none"> ◆ Comunicarse con proveedores para obtener cotizaciones, plazos de entrega y términos de compra. ◆ Colaborar en la negociación de precios, descuentos y condiciones de compra. ◆ Ayudar en la gestión del inventario, supervisando los niveles de stock y la rotación de productos. ◆ Participar en la inspección de productos para garantizar que cumplan con los estándares de calidad. 			

- ◆ Gestionar devoluciones o reclamaciones de productos defectuosos.
- ◆ Mantener registros precisos de las transacciones de compra y documentación relacionada.
- ◆ Organizar y archivar de manera eficiente documentos de compra y proveedores.

Puesto:	Analista financiero	Departamento:	Finanzas y compras
Jefe directo:	Encargado de compras y finanzas	Personal a cargo:	N/A
Conocimientos y/o requisitos: <ul style="list-style-type: none"> → Experiencia previa en funciones de análisis financiero. → Fuertes habilidades analíticas y capacidad para trabajar con datos financieros complejos. → Competencia en el uso de software de análisis financiero y hojas de cálculo. → Habilidad para comunicar resultados financieros de manera efectiva y presentar hallazgos a la dirección. → Capacidad para mantener la confidencialidad y gestionar información financiera sensible. 		Escolaridad Mínima:	
		Licenciatura en contabilidad, finanzas o afín.	
		Edad:	
		25 a 45 años.	
		Idioma:	
		Inglés básico.	
Funciones y/o actividades a desempeñar: <ul style="list-style-type: none"> ◆ Recopilar y analizar datos financieros, incluyendo ingresos, gastos, márgenes de ganancia y flujos de efectivo. ◆ Preparar informes y presentaciones para la dirección y otros departamentos. ◆ Colaborar en la elaboración de pronósticos financieros y presupuestos. 			

- ◆ Realizar seguimiento de los resultados reales frente a los presupuestos y hacer ajustes según sea necesario.
- ◆ Identificar oportunidades de ahorro de costos y eficiencia en la gestión del inventario.
- ◆ Analizar proyectos de inversión y evaluación de rentabilidad.
- ◆ Contribuir en la toma de decisiones sobre nuevas adquisiciones de productos y expansión de la empresa.
- ◆ Asegurarse de que se cumplan todas las obligaciones fiscales y regulaciones financieras aplicables.

Puesto:	Encargado de Marketing y Ventas	Departamento:	Marketing y comercial
Jefe directo:	Subgerente	Personal a cargo:	Líder de ventas Líder de diseño
Conocimientos y/o requisitos:		Escolaridad Mínima:	
<ul style="list-style-type: none"> → Experiencia previa en marketing y ventas. → Habilidades de liderazgo y capacidad para gestionar un equipo de ventas y de diseño. → Conocimiento en diseño de interiores y mobiliario. → Habilidad para establecer y mantener relaciones positivas con los clientes. → Capacidad para trabajar en un entorno dinámico y de ritmo rápido. → Excelentes habilidades de comunicación y resolución de problemas. 		Licenciatura en mercadotecnia, administración de empresas o afín.	
		Edad:	
		30 a 50 años.	
		Idioma:	
		Inglés intermedio.	

Funciones y/o actividades a desempeñar:

- ◆ Diseñar y ejecutar estrategias de marketing que incluyan publicidad, promoción en línea, redes sociales y eventos promocionales.
- ◆ Realizar investigaciones de mercado para comprender las tendencias y las preferencias del consumidor.
- ◆ Identificar oportunidades para la expansión de productos y la competencia en el mercado.
- ◆ Gestionar y dirigir el equipo de ventas, incluyendo la contratación, capacitación y motivación.
- ◆ Apoyar al equipo de ventas y de diseño en la atención al cliente y la promoción de productos.
- ◆ Asegurarse de que se brinde un servicio al cliente excepcional y resolver problemas o quejas de manera efectiva.
- ◆ Mantener altos estándares de presentación de la tienda y exhibición de productos.

Puesto:	Líder de ventas	Departamento:	Marketing y Comercial
Jefe directo:	Encargado de Marketing y ventas	Personal a cargo:	Vendedores de piso
Conocimientos y/o requisitos: <ul style="list-style-type: none"> → Experiencia significativa en ventas, preferiblemente en la industria del mobiliario de interiores. → Habilidades de liderazgo y capacidad para gestionar un equipo de ventas. → Conocimiento en diseño de interiores y mobiliario. 		Escolaridad Mínima:	Licenciatura en mercadotecnia, administración de empresas o afín.
		Edad:	25 a 45 años.
		Idioma:	

<ul style="list-style-type: none"> → Habilidad para establecer y mantener relaciones positivas con los clientes. → Capacidad para trabajar en un entorno dinámico y de ritmo rápido. → Excelentes habilidades de comunicación y resolución de problemas. 	<p>Inglés básico.</p>
<p>Funciones y/o actividades a desempeñar:</p> <ul style="list-style-type: none"> ◆ Supervisar y liderar al equipo de ventas, proporcionando orientación y apoyo. ◆ Colaborar en la definición de metas y objetivos de ventas. ◆ Asignar cuotas y establecer estándares de desempeño. ◆ Asegurarse de que se brinde un servicio al cliente de alta calidad y resolver problemas o quejas de manera efectiva. ◆ Supervisar el proceso de ventas y proporcionar orientación a los vendedores en la interacción con los clientes. ◆ Generar informes de ventas y proporcionar información a la dirección. 	

Puesto:	Vendedor de piso	Departamento:	Marketing comercial y
Jefe directo:	Líder de ventas	Personal a cargo:	N/A
<p>Conocimientos y/o requisitos:</p> <ul style="list-style-type: none"> → Experiencia previa en ventas, preferiblemente en la industria del mobiliario o diseño de interiores. → Habilidades de comunicación y empatía para interactuar con los clientes. 		<p>Escolaridad Mínima:</p> <p>Secundaria o Bachillerato.</p> <hr/> <p>Edad:</p> <p>20 a 40 años.</p> <hr/> <p>Idioma:</p>	

<ul style="list-style-type: none"> → Conocimiento de productos y habilidad para explicar detalles técnicos. → Orientación al cliente y capacidad para resolver problemas. → Actitud amable y profesional. 	N/A
<p>Funciones y/o actividades a desempeñar:</p> <ul style="list-style-type: none"> ◆ Escuchar las necesidades y preferencias de los clientes y brindar recomendaciones sobre productos. ◆ Mostrar productos y mobiliario, destacando sus características y beneficios. ◆ Explicar detalles técnicos, opciones de personalización y precios. ◆ Responder a las preguntas de los clientes de manera precisa y proporcionar información sobre disponibilidad, plazos de entrega y políticas de devolución. ◆ Negociar precios, descuentos y condiciones de compra para cerrar ventas. ◆ Asegurarse de que se cumplan los objetivos de ventas y las cuotas asignadas. ◆ Mantenerse informado sobre los productos, mobiliario y servicios de la mobiliaria de interiores. ◆ Actualizar regularmente el conocimiento sobre tendencias en diseño de interiores. 	

Puesto:	Líder de diseño	Departamento:	Marketing comercial y
Jefe directo:	Encargado de Marketing y ventas	Personal a cargo:	Diseñadores de muebles
<p>Conocimientos y/o requisitos:</p> <ul style="list-style-type: none"> → Experiencia significativa en diseño de interiores, preferiblemente en la industria del mobiliario de interiores. 		<p>Escolaridad Mínima:</p> <p>Licenciatura en diseño industrial, arquitectura o afín.</p> <hr/> <p>Edad:</p>	

<ul style="list-style-type: none"> → Habilidades de liderazgo y capacidad para gestionar un equipo de diseño. → Conocimiento profundo de tendencias de diseño y mobiliario. → Capacidad de resolver necesidades del cliente y cumplir con proyectos múltiples. → Excelentes habilidades de comunicación y resolución de problemas. → Alta capacidad creativa e innovación. 	<p>25 a 45 años.</p> <hr/> <p>Idioma:</p> <p>Inglés básico</p>
<p>Funciones y/o actividades a desempeñar:</p> <ul style="list-style-type: none"> ◆ Supervisar y liderar al equipo de diseñadores de interiores, proporcionando orientación y apoyo en proyectos de diseño. ◆ Asignar proyectos y establecer estándares de calidad y creatividad. ◆ Motivar y empoderar al equipo para alcanzar sus metas de diseño y creatividad. ◆ Proporcionar capacitación y desarrollo continuo para mejorar las habilidades de diseño. ◆ Asegurarse de que los proyectos se completen a tiempo y dentro del presupuesto. ◆ Colaborar con clientes en la selección de mobiliario, decoración y colores. ◆ Proporcionar asesoramiento en diseño de interiores y opciones de personalización. ◆ Asegurar la alta calidad y la estética de los diseños y proyectos de interiores. ◆ Realizar inspecciones y revisiones para garantizar que se cumplan los estándares. 	

Puesto:	Diseñador de muebles	Departamento:	Marketing y comercial
Jefe directo:	Líder de diseño	Personal a cargo:	N/A
Conocimientos y/o requisitos: <ul style="list-style-type: none"> → Experiencia en diseño de interiores, preferiblemente en la industria del mobiliario y decoración de interiores. → Conocimiento de tendencias de diseño, mobiliario y decoración. → Habilidades de comunicación y capacidad para trabajar en estrecha colaboración con los clientes. → Competencia en software de diseño asistido por ordenador (CAD) y visualización. → Creatividad, atención al detalle y habilidades de resolución de problemas. 		Escolaridad Mínima: Licenciatura en diseño industrial, arquitectura o afín.	
		Edad: 25 a 40 años.	
		Idioma: Inglés básico.	
Funciones y/o actividades a desempeñar: <ul style="list-style-type: none"> ◆ Reunirse con los clientes para comprender sus objetivos, preferencias y necesidades de diseño de interiores. ◆ Crear planos, esquemas y visualizaciones para representar las ideas de diseño. ◆ Asesorar a los clientes en la selección de mobiliario, accesorios y decoración que se adapten a sus necesidades y estilo. ◆ Colaborar con el área de producción para elaborar productos y definir los elementos del diseño. ◆ Supervisar la implementación del diseño en el sitio, asegurándose de que se cumplan los estándares de calidad y estética. 			

Puesto:	Encargado de Producción y Logística	Departamento:	Operaciones y almacén
Jefe directo:	Subgerente	Personal a cargo:	Líder de producción Líder de almacén
Conocimientos y/o requisitos: <ul style="list-style-type: none"> → Experiencia previa en roles de producción y logística. → Conocimiento sólido de los procesos de fabricación y control de calidad. → Habilidades de liderazgo y capacidad para trabajar en equipo. → Excelentes habilidades de comunicación y negociación. → Capacidad para tomar decisiones rápidas y efectivas en situaciones críticas. → Conocimiento de herramientas y software relevantes para la gestión de inventarios y logística. 		Escolaridad Mínima:	
		Licenciatura en administración de empresas, Arquitectura, Ingeniería industrial, Logística o afín.	
		Edad:	
		30 a 50 años.	
		Idioma:	
		Inglés intermedio.	
Funciones y/o actividades a desempeñar: <ul style="list-style-type: none"> ◆ Elaborar y ejecutar planes de producción que optimicen los recursos y tiempos. ◆ Coordinar con el equipo de diseño para asegurar la viabilidad de los proyectos. ◆ Supervisar y mantener niveles óptimos de inventario de materias primas y productos terminados. ◆ Gestionar la logística de distribución y entrega de productos a clientes y puntos de venta. ◆ Colaborar con proveedores de transporte y servicios logísticos para asegurar eficiencia y costos controlados. ◆ Implementar procedimientos de control de calidad para garantizar productos finales libres de defectos. 			

- ◆ Evaluar el desempeño del personal y fomentar un ambiente de trabajo colaborativo.
- ◆ Identificar oportunidades de mejora en los procesos de producción y logística.
- ◆ Implementar iniciativas para aumentar la eficiencia operativa y reducir costos.

Puesto:	Líder de Producción	Departamento:	Operaciones
Jefe directo:	Encargado de Producción y Logística	Personal a cargo:	Carpinteros Herreros/ Soldadores Cristaleros
Conocimientos y/o requisitos:		Escolaridad Mínima:	
<ul style="list-style-type: none"> → Experiencia previa en roles de supervisión o liderazgo en entornos de producción, preferiblemente en la industria de mobiliario o diseño de interiores. → Conocimiento sólido de los procesos de fabricación y control de calidad. → Habilidades de liderazgo y capacidad para tomar decisiones efectivas. → Excelentes habilidades de comunicación y trabajo en equipo. → Orientación a resultados y capacidad para gestionar múltiples tareas. 		Licenciatura en administración de empresas, Ingeniería industrial o afín.	
		Edad:	
		25 a 45 años.	
		Idioma:	
		Inglés básico	
Funciones y/o actividades a desempeñar:			
<ul style="list-style-type: none"> ◆ Coordinar y supervisar todas las etapas del proceso de producción de mobiliario interior. ◆ Garantizar que se cumplan los plazos de entrega y que los productos finales cumplan con los estándares de calidad. 			

- ◆ Asignar tareas y responsabilidades de manera efectiva, teniendo en cuenta las habilidades y capacidades individuales.
- ◆ Programar y coordinar la producción de acuerdo con los pedidos, la capacidad de la planta y los plazos de entrega.
- ◆ Desarrollar programas de desarrollo profesional para mejorar las habilidades y conocimientos del equipo.
- ◆ Colaborar estrechamente con el equipo de diseño, logística y ventas para garantizar una comunicación fluida y la satisfacción del cliente.

Puesto:	Carpintero	Departamento:	Operaciones
Jefe directo:	Líder de Producción	Personal a cargo:	N/A
Conocimientos y/o requisitos:		Escolaridad Mínima:	
<ul style="list-style-type: none"> → Experiencia comprobada como carpintero, preferiblemente en la fabricación de muebles de interiores. → Conocimiento profundo de técnicas de carpintería y habilidades para trabajar con una variedad de materiales. → Habilidad para interpretar planos y especificaciones de diseño. → Destrezas en el uso seguro de herramientas y maquinaria de carpintería. → Atención al detalle y habilidades para el control de calidad. → Capacidad para trabajar de manera independiente y en equipo. 		Secundaria o Bachillerato.	
		Edad:	
		25 a 40 años.	
		Idioma:	
		N/A	
Funciones y/o actividades a desempeñar:			

- ◆ Leer y comprender planos y diseños proporcionados por el equipo de diseño.
- ◆ Interpretar las especificaciones para llevar a cabo la fabricación de muebles de acuerdo con las expectativas del cliente.
- ◆ Evaluar la calidad de los materiales para asegurar un producto final duradero y estéticamente atractivo.
- ◆ Cortar, dar forma y ensamblar componentes para construir muebles de acuerdo con las especificaciones del diseño.
- ◆ Mantener y realizar el mantenimiento básico de las herramientas y equipos.
- ◆ Trabajar en estrecha colaboración con el equipo de diseño para resolver problemas y realizar ajustes según sea necesario.
- ◆ Seguir prácticas seguras de trabajo y cumplir con las normas de seguridad ocupacional.

Puesto:	Herrero/ Soldador	Departamento:	Operaciones
Jefe directo:	Líder de Producción	Personal a cargo:	N/A
Conocimientos y/o requisitos:		Escolaridad Mínima:	
<ul style="list-style-type: none"> → Experiencia comprobada como soldador/herrero, preferiblemente en la fabricación de mobiliario de interiores. → Conocimiento profundo de técnicas de soldadura y manipulación de metales. → Habilidad para interpretar planos y especificaciones de diseño. → Destrezas en el uso seguro de herramientas y equipos de soldadura. → Atención al detalle y habilidades para el control de calidad. 		Secundaria o Bachillerato.	
		Edad:	
		25 a 40 años.	
		Idioma:	
		N/A	

→ Capacidad para trabajar de manera independiente y en equipo.	
Funciones y/o actividades a desempeñar: <ul style="list-style-type: none"> ◆ Leer y comprender planos y diseños proporcionados por el equipo de diseño. ◆ Interpretar las especificaciones técnicas para llevar a cabo la fabricación de elementos metálicos. ◆ Cortar y dar forma a los materiales según las especificaciones del diseño. ◆ Utilizar técnicas de soldadura (por ejemplo, soldadura de arco, mig-mag) para unir componentes metálicos. ◆ Realizar el mantenimiento básico de las herramientas y equipos utilizados. ◆ Trabajar en estrecha colaboración con el equipo de diseño y producción para garantizar la integración efectiva de elementos metálicos en los muebles. ◆ Adherirse estrictamente a las normas de seguridad ocupacional y buenas prácticas de soldadura. 	

Puesto:	Cristalero	Departamento:	Operaciones
Jefe directo:	Líder de Producción	Personal a cargo:	N/A
Conocimientos y/o requisitos: <ul style="list-style-type: none"> → Experiencia comprobada como cristalero, preferiblemente en la fabricación de mobiliario de interiores. → Conocimiento profundo de técnicas de manipulación e instalación de vidrio. → Habilidad para interpretar planos y especificaciones de diseño relacionadas con elementos de vidrio. 		Escolaridad Mínima:	Secundaria o Bachillerato.
		Edad:	25 a 40 años.
		Idioma:	N/A

<ul style="list-style-type: none"> → Destrezas en el uso seguro de herramientas y equipos de cristalería. → Atención al detalle y habilidades para el control de calidad. → Capacidad para trabajar de manera independiente y en equipo. 	
---	--

<p>Funciones y/o actividades a desempeñar:</p> <ul style="list-style-type: none"> ◆ Leer y comprender planos y diseños proporcionados por el equipo de diseño. ◆ Interpretar las especificaciones técnicas para la manipulación y colocación de elementos de vidrio. ◆ Seleccionar y preparar adecuadamente los materiales de vidrio, teniendo en cuenta el tipo, grosor y acabado requerido. ◆ Cortar y dar forma al vidrio según las especificaciones del diseño. ◆ Ensamblar elementos de vidrio con otros materiales según las indicaciones del diseño. ◆ Utilizar herramientas y equipos especializados para cortar, pulir y dar forma al vidrio. ◆ Mantener y realizar el mantenimiento básico de las herramientas y equipos utilizados. ◆ Trabajar en estrecha colaboración con el equipo de diseño y producción para asegurar la integración efectiva de elementos de vidrio en los muebles. ◆ Utilizar equipo de protección personal y seguir prácticas seguras en todas las operaciones. 	
--	--

Puesto:	Líder de Almacén	Departamento:	Almacén
Jefe directo:	Encargado de Producción y Logística	Personal a cargo:	Almacenistas
Conocimientos y/o requisitos:		Escolaridad Mínima:	
		Licenciatura en administración de empresas, logística o afín.	

<ul style="list-style-type: none"> → Experiencia previa en roles de gestión de almacenes. → Conocimiento sólido de los procesos de gestión de inventarios y sistemas de gestión de almacenes. → Habilidades de liderazgo y capacidad para tomar decisiones efectivas. → Excelentes habilidades de comunicación y trabajo en equipo. → Familiaridad con normas de seguridad y salud ocupacional en almacenes. → Competencia en el uso de sistemas informáticos y software relacionado con la gestión de almacenes. 	<p>Edad:</p> <p>25 a 45 años.</p>
<p>Funciones y/o actividades a desempeñar:</p> <ul style="list-style-type: none"> ◆ Supervisar la recepción, almacenamiento y distribución de materiales y productos. ◆ Mantener un control preciso de los niveles de inventario y realizar auditorías periódicas. ◆ Diseñar y mantener un sistema organizado de almacenamiento para facilitar la identificación y recuperación eficiente de productos. ◆ colaborar con el equipo de compras para garantizar la recepción oportuna y precisa de productos. ◆ Supervisar y liderar al equipo de almacenistas. ◆ Asignar tareas y responsabilidades de manera efectiva, asegurando un ambiente de trabajo positivo. ◆ Implementar procedimientos de control de calidad en la recepción de productos. ◆ Utilizar sistemas de gestión de almacenes (WMS) para optimizar procesos y mantener registros precisos. 	<p>Idioma:</p> <p>Inglés básico</p>

- ◆ Colaborar con el equipo de producción, ventas y logística para garantizar una comunicación fluida y la satisfacción del cliente.

Puesto:	Almacenista	Departamento:	Almacén
Jefe directo:	Líder de Almacén	Personal a cargo:	N/A
Conocimientos y/o requisitos: <ul style="list-style-type: none"> → Experiencia previa en funciones de almacenamiento. → Conocimiento básico de sistemas de gestión de almacenes (WMS) y habilidad para utilizar herramientas informáticas. → Atención al detalle y capacidad para mantener registros precisos. → Habilidades organizativas y capacidad para trabajar en un entorno de ritmo rápido. 		Escolaridad Mínima:	
		Secundaria o Bachillerato.	
		Edad:	
		25 a 40 años.	
		Idioma:	
		N/A	
Funciones y/o actividades a desempeñar: <ul style="list-style-type: none"> ◆ Recibir y verificar la mercancía entregada por proveedores, asegurándose de que coincida con las órdenes de compra. ◆ Organizar y almacenar los productos de manera eficiente, siguiendo los procedimientos y estándares establecidos. ◆ Realizar auditorías periódicas para garantizar la exactitud de los registros de inventario. ◆ Realizar inspecciones visuales y físicas de los productos recibidos para garantizar la conformidad con los estándares de calidad. ◆ Colaborar con el equipo de producción para garantizar la disponibilidad de materiales necesarios. 			

- ◆ Seguir y hacer cumplir las normas de seguridad y salud ocupacional en el almacén.

Puesto:	Líder de Mantenimiento	Departamento:	Mantenimiento
Jefe directo:	Encargado de Producción y Logística	Personal a cargo:	Personal de Mantenimiento y de Limpieza
Conocimientos y/o requisitos: <ul style="list-style-type: none"> → Experiencia previa en roles de mantenimiento, preferiblemente en entornos industriales o de producción. → Conocimiento técnico en áreas como electricidad, fontanería, carpintería y mecánica. → Habilidades para la resolución de problemas y toma de decisiones. → Conocimiento de normativas de seguridad y salud ocupacional. → Habilidades de comunicación efectiva. → Compromiso con prácticas sostenibles y de mantenimiento preventivo. 		Escolaridad Mínima: Licenciatura Ingeniería industrial o afín.	
		Edad: 25 a 45 años.	
		Idioma: Inglés básico	
Funciones y/o actividades a desempeñar: <ul style="list-style-type: none"> ◆ Desarrollar e implementar programas de mantenimiento preventivo para maquinaria, equipos y sistemas de la empresa. 			

- ◆ Realizar inspecciones regulares para identificar posibles problemas y llevar a cabo acciones correctivas.
- ◆ Colaborar con proveedores y contratistas para servicios de mantenimiento especializados.
- ◆ Mantener un inventario actualizado de repuestos y herramientas necesarios para las tareas de mantenimiento.
- ◆ Asegurarse de que todas las operaciones de mantenimiento cumplan con las normativas y estándares de seguridad relevantes.
- ◆ Mantener registros precisos y documentación de cumplimiento.
- ◆ Colaborar con el equipo de producción para minimizar tiempos de inactividad debido a mantenimiento.
- ◆ Implementar prácticas sostenibles en las operaciones de mantenimiento, incluido el manejo adecuado de residuos.



Puesto:	Personal de Mantenimiento	Departamento:	Mantenimiento
Jefe directo:	Líder de Mantenimiento	Personal a cargo:	N/A
Conocimientos y/o requisitos: <ul style="list-style-type: none"> → Experiencia previa en tareas de mantenimiento, preferiblemente en entornos industriales o de producción. → Conocimientos básicos en áreas como electricidad, fontanería, carpintería y mecánica. → Habilidades para el uso seguro de herramientas manuales y eléctricas. → Capacidad para seguir instrucciones y trabajar en colaboración con el equipo de mantenimiento. 		Escolaridad Mínima:	Bachillerato.
		Edad:	30 a 45 años.
		Idioma:	N/A




<ul style="list-style-type: none"> → Atención al detalle y habilidades para la resolución de problemas. → Compromiso con prácticas seguras y sostenibles. → Flexibilidad para abordar tareas diversas según las necesidades del departamento de mantenimiento. 	
<p>Funciones y/o actividades a desempeñar:</p> <ul style="list-style-type: none"> ◆ Ejecutar programas de mantenimiento preventivo según las pautas establecidas por el Encargado de Mantenimiento. ◆ Realizar inspecciones regulares para identificar posibles problemas antes de que se conviertan en fallos críticos. ◆ Llevar a cabo reparaciones inmediatas en instalaciones, maquinaria y equipos en caso de averías. ◆ Ajustar y calibrar maquinaria y equipos para garantizar su correcto funcionamiento. ◆ Colaborar con el Encargado de Mantenimiento en la solicitud y manejo de herramientas y equipos especializados. ◆ Mantener registros precisos de las actividades de mantenimiento realizadas. ◆ Colaborar estrechamente con el Encargado de Mantenimiento para recibir instrucciones y coordinar tareas diarias. ◆ Seguir las normativas y estándares de seguridad y salud ocupacional durante todas las operaciones de mantenimiento. ◆ Participar en capacitaciones relacionadas con la seguridad y el cumplimiento normativo. 	


Puesto:	Personal de Limpieza	Departamento:	Mantenimiento
Jefe directo:	Líder de Mantenimiento	Personal a cargo:	N/A
Conocimientos y/o requisitos:		Escolaridad Mínima:	

<p>→ Experiencia previa en funciones de limpieza, preferiblemente en entornos comerciales o de oficina.</p> <p>→ Conocimiento básico en el uso de productos de limpieza y técnicas de limpieza.</p> <p>→ Habilidades para la organización y la atención al detalle.</p> <p>→ Capacidad para trabajar de manera independiente y seguir instrucciones.</p> <p>→ Compromiso con prácticas de limpieza seguras y sostenibles.</p>	Primaria o Secundaria.
	<p>Edad:</p> <p>25 a 45 años.</p>
	<p>Idioma:</p> <p>N/A</p>
<p>Funciones y/o actividades a desempeñar:</p> <ul style="list-style-type: none"> ◆ Realizar tareas de limpieza en todas las áreas de la mobiliaria, incluyendo salas de exhibición, oficinas, baños y zonas comunes. ◆ Limpiar y mantener en buen estado los muebles y elementos expuestos en la sala de exhibición. ◆ Recolectar y desechar adecuadamente los residuos y basura. ◆ Trabajar en estrecha colaboración con el equipo de mantenimiento para reportar cualquier problema de limpieza que requiera atención especial. ◆ Colaborar con el personal de ventas y diseño para mantener un ambiente limpio y presentable para los clientes. ◆ Informar al supervisor sobre la necesidad de productos de limpieza y otros suministros. ◆ Seguir las normativas y estándares de seguridad y salud ocupacional en todas las tareas de limpieza. 	

Anexo 2: Estimación de Herramientas y Equipo

HERRAMIENTAS Y EQUIPO		
Producto	Descripción	Costo
Sierra de cinta		\$14,357.09
<p>Sierra de cinta de 1/3 Rikon HP de 10 pulgadas (25 cm) con mesa de hierro fundido, Capacidad de aserrado de 4-5/8 pulgadas (12 cm) y lámpara LED Luna.</p>		
Sierra mesa disco		\$5,999.00
<p>Sierra de banco de 25.4 cm (10 pulgadas) Stanley, ayuda a realizar trabajos de corte en los talleres. Puede hacer cortes rectos en ángulos de 45 y 90 grados con su guía de corte auto-alineable. Su motor trabaja con 1800 watts de potencia a una velocidad de 4800 revoluciones por minuto. Corta a una profundidad de 7.6 cm en ángulos de 90 grados, de 5.6 cm en ángulos de 45 grados y un corte longitudinal máximo de 50 cm.</p> <p>Su banco mide 53 x 50.5 x 58 cm. El empaque contiene base, disco de carburo para corte, guía de corte y escala angular.</p>		

<p align="center">Máquina canteadora</p> <p>DEWALT Cepillo Canteador de 12 1/2 Pulgadas (317mm) con Motor de 2000W con Sistema de 3 Cuchillas y Velocidad de 10000 RPM DW734.</p>		<p align="center">\$13,798.00</p>
<p align="center">Maquinas soldadoras (2)</p> <p>Máquina de soldar Infra, ayuda a la realización de trabajos de herrería en el hogar o taller. Está fabricada en metal que la hace resistente y tiene llantas para poder transportarla con facilidad. Trabaja con 180 amperios y 25 voltios en corriente alterna que cuenta con protección térmica de sobrecarga, así como un ajuste continuo de corriente. Su interruptor de línea brinda seguridad al no permitir el paso de la electricidad cuando no está funcionando. Tiene las medidas 41 x 39.4 x 40 cm. El empaque incluye un cable de alimentación que evita chispazos o cortocircuitos durante su uso.</p>		<p align="center">\$6,099.00 x 2= \$12,198.00</p>
<p align="center">Sierra cortadora de metales (2)</p> <p>Cortadora de metal Bosch, cuenta con disco abrasivo de corte de 355 x 25.4 mm, brinda practicidad y comodidad al realizar los cortes para trabajos de construcción, herrería y metalurgia. Cuenta con una potencia absorbida de 2200 Watts y ofrece una velocidad de 3800 revoluciones por</p>		<p align="center">\$3,099.00 x 2= \$6,198.00</p>






<p>minuto (RPM), tiene una capacidad de corte rectangular 0 grados de 100 x 196 mm, capacidad de corte de cuadrado macho 0 grados de 119 x 119 mm, capacidad de corte de perfil en L 0 grados de 130 x 130 mm, capacidad de corte rectangular 45 grados de inglete de 107 x 115 mm, capacidad de corte de cuadrado macho 45 grados de inglete de 110 x 110 mm y una capacidad de corte de perfil en L 45 grados de inglete de 115 x 115 mm. El diseño mejorado del motor resiste el trabajo pesado, su sistema de engranajes alarga su vida útil y su tamaño reducido mejora la portabilidad.</p>		
<p>Lijadora de banda (2) Truper PUL-4X6T Lijadora de banda y disco 4 x 6", color, pack of/paquete de 1. Base de la banda de hierro fundido para mayor estabilidad y menor vibración, Mesa de banda ajustable a posiciones de 0° a 90°, para lijado horizontal o vertical, cuenta con soporte para la pieza de trabajo, Mesa de trabajo (del disco), multiposición de 0° a 45°, Con puerto recolector de polvo integrado y Cambio de banda sin necesidad de herramienta.</p>		<p>\$2,795.00 x2= \$5,590.00</p>

<p align="center">Esmeriladora (2)</p> <p>STANLEY Mini Esmeriladora Angular 4-1/2 Pulgadas SGS1045K-B3, Caja de engranajes metálica aumentan la vida útil del motor, Diseño ergonómico, se adapta fácilmente a la forma de la mano y Interruptor Lock-On.</p>		<p align="center">\$1,550.86 x 2= \$3,101.72</p>
<p align="center">Compresor de aire</p> <p>Truper COMP-KIT 25, Kit, compresor 25 L, 3 HP, manguera de PVC y pistola, Manguera de PVC 5m, conexiones 1/4 npt, Pistola de baja presión, flujo continuo 20 psi y Vaso 1L.</p>		<p align="center">\$3,795.00</p>
<p align="center">Cortadora de vidrio (2)</p> <p>Cortador de vidrio de 2 mm a 20 mm, herramienta de corte de vidrio mejorada, punta de carburo de alimentación de aceite estilo lápiz para corte de vidrio, azulejos, espejo/mosaico.</p>		<p align="center">\$335.98 c/u x2= \$671.96</p>
<p align="center">Taladro (2)</p> <p>Stanley SDH700-B3 Rotomartillo 1/2 Pulgadas 700W, Velocidad Variable Reversible con dial, Velocidad sin carga 0-2900/min (rpm), Golpes por minuto 0-47600 gmp (bpm) y Mandril 13mm (1/2") con Llave.</p>		<p align="center">\$998.76 x 2= \$1,997.52</p>

<p>Cinta métrica (10) STANLEY Cinta Métrica 8 M 26 Pulgadas Magnética 30-088.</p>		<p>\$152.00 c/u x 10 = \$1,520.00</p>
<p>Vernier (4) Calibrador digital de fibra de carbono, Electrónica Digital Calibrador con conversión entre 15 cm / 6 pulgadas con pantalla LCD.</p>		<p>\$179.00 c/u x 4= \$716.00</p>
<p>Set de brocas (2) Bosch Set de Puntas y Brocas en Titanio Bosch 103 unidades.</p>		<p>\$679.00 x 2= \$1,358.00</p>
<p>Mesas de trabajo (6)</p>	<p>Recurso propio</p>	<p>\$12,000.00</p>
<p>Anaqueles (5)</p>	<p>Recurso propio</p>	<p>\$3,500.00</p>
<p>Estanterías (7)</p>	<p>Recurso propio</p>	<p>\$4,200.00</p>
<p>Otros muebles en producción</p>	<p>Recurso propio</p>	<p>\$2,500.00</p>
<p>TOTALES</p>		<p>\$93,500.29</p>



Anexo 3: Estimación de Equipo de Protección Personal

EQUIPO DE PROTECCIÓN PERSONAL		
Producto	Descripción	Costo
<p>Caretas para soldar (5) Truper CASO-3, Careta para soldar, ergonómica, cuerpo fabricado en nylon.</p>		<p>\$205.00 c/u x 5= \$1,025.00</p>
<p>Careta protectora (5) Santul 8913 Protector Facial con Mica de Policarbonato.</p>		<p>\$139.01 c/u x 5= \$695.05</p>
<p>Mandiles (5) Surtek 137652 Mandil de Carnaza.</p>		<p>\$219.07 c/u x 5= \$1,095.35</p>

<p>Guantes para soldadura (6)</p>		<p>\$175.19 c/u x 6= \$1,075.14</p>
<p>Guantes de carnaza (6) Truper GU-241, Guantes de carnaza, usos generales, puño ajustado, largo y máxima protección, resistencia a la abrasión, corte y perforación.</p>		<p>\$105.00 c/u x 6= \$630.00</p>
<p>Caja de tapones auditivos Tapones para los oídos reutilizables de calidad, 100 pares, tapones de silicona con cable para tiro, reducción de ruido, construcción de motociclismo, protección auditiva para tiro, protección auditiva.</p>		<p>\$544.33</p>
<p>Lentes de seguridad (14) Truper LEN-2000, Lentes de seguridad ajustables, mica transparente, Classic.</p>		<p>\$57.00 c/u x 14= \$798.00</p>
<p>Lentes anti rebaba (4) Dewalt - Gafas correctoras transparentes antivaho de doble molde DPG82-11/DPG82-11 CTR.</p>		<p>\$276.50 c/u x 4= \$1,106.00</p>

<p>Zapatos de seguridad (12) SANFEN Tennis de Seguridad Industrial para Hombres, Punta de Acero Transpirables y livianos de Zapatos de Trabajo Cómodos, Zapatos de construcción indestructibles Hombres, Antideslizante, Anti-pinchazos1.</p>		<p>\$699.00 x 12= \$8,388.00</p>
TOTALES		\$15,356.87

Anexo 4: Estimación de Equipo de Cómputo y Mobiliario de Oficina

EQUIPO DE COMPUTO Y MOBILIARIO DE OFICINA		
Producto	Descripción	Costo
<p>Computadora con software de diseño (2)</p>		<p>\$13,517.82 c/u x2= \$27,035.64</p>
<p>Computadoras de escritorio (15) Dell OptiPlex 9020 computadora de computadora para computadora de sobremesa de tamaño pequeño, Intel i5, 8 GB, 500 GB HDD, Windows 10 Pro, nuevo monitor LED FHD V7 de 23,6", teclado y mouse inalámbricos, nueva</p>		<p>\$3,872.29 c/u x 15= \$58,084.35</p>

unidad flash de 16 GB, WiFi (renovado).		
Escritorio Recepción	Recurso propio	\$600.00
Escritorio Tipo Ejecutivo (4)	Recurso propio	\$2,300.00
Escritorio Normal (12)	Recurso propio	\$6,600.00
<p>Silla de escritorio (3)</p> <p>Silla para oficina, se ajusta a la altura que se considere, asiento de piel, con ruedas giratorias y un respaldo amplio.</p>		<p>\$1,260.00 x 3= \$3,780.00</p>
<p>Silla de escritorio (14)</p> <p>Svelvik Silla Diseño Minimalista para Escritorio Oficina, Despacho Ruedas giratorias/Elegante Acabado y Espaldar Ergonómico de Malla con Altura Ajustable.</p>		<p>\$699.00 c/u x 14= \$9,786.00</p>
<p>Impresora (5)</p> <p>Impresora marca Epson con gran capacidad para impresión blanco y negro, escáner y para sacar copias.</p>		<p>\$1,800.00 c/u x 5= \$9,000.00</p>
TOTALES		\$117,185.99

Anexo 5: Estimación de Insumos y Materiales

INSUMOS Y MATERIALES		
Producto	Descripción	Costo
Madera	Madera caoba, cedro, roble, pino, etc.	\$25,000.00
Metales	Acero, aluminio y hierro.	\$40,000.00
Cristalería	Elementos decorativos.	\$15,000.00
Pinturas	Elementos decorativos para el acabado final.	\$6,000.00
Tela, espuma y otros materiales para relleno	Materiales utilizados para el relleno de sillones y sofás.	\$9,000.00
Chapas, Bisagras, Manijas y Rieles	Elementos que aportan la funcionalidad del mueble final.	\$7,000.00
Artículos de Limpieza	Jabones, Trapeadoras, Escobas, Detergentes, etc.	\$2,000.00
Otros materiales	Clavos, lijas, tornillos, soldadura, pegamento, etc.	\$6,500.00
Suministros oficina	Papelería, toners, plumas, carpetas, plumones, etc	\$3,000.00
TOTALES		\$113,500.00

Anexo 6: Estimación de Ajustes y Remodelaciones

AJUSTES Y REMODELACIONES		
Actividad	Descripción	Costo
Adecuaciones y reparaciones	Ajustes de áreas e instalaciones (Incluye pintura y acabados). Recurso propio	\$50,000.00
Letrero comercial	Instalación de imagen y logo comercial	\$5,000.00
Permisos de Operación	Trámites ante el gobierno.	\$4,720.00
TOTALES		\$59,720.00

Anexo 7: Estimación de Sueldos y Salarios

SUELDOS Y SALARIOS		
Puesto	Sueldo Semanal	Sueldo Mensual
Gerente Comercial	\$4,800.00	\$19,200.00
Subgerente	\$4,100.00	\$16,400.00
Recepcionista/ secretaria	\$2,800.00	\$11,200.00

Encargado de Recursos Humanos y Contabilidad	\$3,600.00	\$14,400.00
Especialista en Recursos Humanos	\$3,100.00	\$12,400.00
Especialista en Contabilidad	\$3,100.00	\$12,400.00
Encargado de Finanzas y Compras	\$3,600.00	\$14,400.00
Auxiliar de Compras	\$3,100.00	\$12,400.00
Analista Financiero	\$3,100.00	\$12,400.00
Encargado de Marketing y Ventas	\$3,800.00	\$15,200.00
Líder de Ventas	\$3,300.00	\$13,200.00
Vendedor de piso (2)	$\$2,900.00 \times 2 = \$5,800.00$	\$23,200.00
Líder de Diseño	\$3,500.00	\$14,000.00
Diseñador de Muebles (2)	$\$3,100.00 \times 2 = \$6,200.00$	\$ 24,800.00
Encargado de Producción y Logística	\$3,700.00	\$14,800.00
Líder de Producción	\$3,400.00	\$13,600.00
Carpintero (5)	$\$3,100.00 \times 5 = \$15,500.00$	\$ 64,000.00
Herrero/ Soldador (4)	$\$3,100.00 \times 4 = \$12,400.00$	\$49,600.00
Cristalero (2)	$\$2,950.00 \times 2 = \$5,900.00$	\$23,600.00
Líder de Almacén	\$3,200.00	\$12,800.00
Almacenista (2)	$\$2,800.00 \times 2 = \$5,600.00$	\$22,400.00

Líder de Mantenimiento	\$3,900.00	\$15,600.00
Personal de Mantenimiento (2)	\$3,000.00 x2= \$6,000.00	\$24,000.00
Personal de Limpieza (2)	\$2,500.00 x 2= \$5,000.00	\$10,000.00
TOTALES		\$466,000.00

Anexo 8: Estimación de Gastos Fijos

GASTOS FIJOS		
Gasto	Costo Mensual	Costo Anual
Renta	\$45,000.00	\$540,000.00
Servicio de Agua	\$800.00	\$9,600.00
Luz Eléctrica	\$5,400.00	\$64,800.00
Teléfono e Internet	\$600.00	\$7,200.00
Agua Potable	\$1,260.00	\$15,120.00
Alarma	\$800.00	\$9,600.00
TOTALES	\$53,860.00	\$646,320.00