

INFINITY DESIGN

FRANCISCO JOSÉ TASCÓN GUTIÉRREZ

**Trabajo de Grado para optar al título de
Magister en Administración**

Director del trabajo de Grado:

ANDRES FELIPE OTERO

**Universidad ICESI
Facultad de Ciencias Administrativas y
Económicas**

Cali, Abril 2014

Tabla de Contenido

	Pág.
Listado de Acrónimos	5
1. RESUMEN EJECUTIVO	7
2. SUMMARY	9
3. SINTESIS DE LA EMPRESA	10
4. ANALISIS DEL SECTOR	11
5. ANALISIS DEL MERCADO	12
5.1. Definición del producto	12
5.2. Definición de los clientes	15
5.3. Identificación de la competencia	16
5.4. Tamaño del mercado	18
5.5. Proyección de Ventas	21
6. PLAN DE MERCADEO	22
6.1. Estrategia de precio	22
6.2. Estrategia de venta	23
6.3. Estrategia promocional	24
6.4. Políticas de servicio	25
7. ANALISIS TECNICO	25
7.1. Análisis de producto	25
7.2. Equipos y maquinaria	26
7.3. Plan de producción	26
7.4. Plan de consumo	26
8. ANALISIS ADMINISTRATIVO	28
8.1. Organizaciones de apoyo	30
9. ANALISIS LEGAL	30
10. ANALISIS ECONOMICO	31

10.1.	Presupuesto de ingresos	31
10.2.	Presupuesto de materias primas e insumos	32
10.3.	Presupuesto de gastos	32
10.4.	Análisis de costos	33
11.	ANALISIS FINANCIERO	34
11.1.	Flujo de caja	34
11.2.	Estado de resultados	35
11.3.	Balance general:	36
12.	ANALISIS DE RIESGOS	37
12.1.	Condiciones del entorno	37
12.2.	Riesgos de mercado	38
12.3.	Riesgos técnicos	38
12.4.	Riesgos económicos y Riesgos financieros	38
13.	EVALUACION DEL PROYECTO	39
13.1.	Flujo de caja totalmente neto	39
13.2.	Análisis de Sensibilidad	39
14.	ANEXOS	41
14.1.	ANEXO 1: MUESTRA EN POBLACIONES INFINITAS	41
14.2.	ANEXO 2: MUESTRA EN POBLACIONES FINITAS	41
14.3.	ANEXO 3: ENCUESTA	42
14.4.	ANEXO 4: ANALISIS DE LA INFORMACION ENCUESTA BASE	44
14.5.	ANEXO 5: Planos Dimensionales, Tridimensionales del producto armado etapa 1	53
14.6.	ANEXO 6: ILUSTRACION DESPIECE MOBILIARIO	54
14.7.	ANEXO 7: Planos Dimensionales, Tridimensionales del producto armado etapa 2.1	55
14.8.	ANEXO 8: Planos Dimensionales, Tridimensionales del producto armado etapa 2.2	55
15.	Bibliografía	56

Listado de Figuras

Figura 1, Análisis Competencia, Estrato Socioeconómico Vs. Características de Valor...	16
Figura 2, Estructura de la población por sexo y grupos de edad - Comuna 2.	19
Figura 3, Estructura de la población por sexo y grupos de edad - comuna 17.	19
Figura 4, Estructura de la población por sexo y grupos de edad - comuna 19.	19
Figura 5, Estructura de la población por sexo y grupos de edad - comuna 22.	20
Figura 6, Estructura Organizacional.....	28

Listado de tablas

Tabla 1, Población proyectada Cali 2014, 2015, 2016, cifras DANE.....	20
Tabla 2, calculo total habitantes estrato 5 y 6 de 0 a 9 años para los años 2014, 2015 y 2016.	21
Tabla 3, calculo tamaño del mercado total objetivo.....	21
Tabla 4, Proyección de ventas 2015-2020, crecimiento en ventas y participación de mercado.	22
Tabla 5, PRESUPUESTO DE CONSUMO DE COMPONENTES (UNIDADES).....	27
Tabla 6, PRESUPUESTO DE COMPRAS.	27
Tabla 7, Análisis Legal 2015-2020.....	31
Tabla 8, Presupuesto de Ingresos, Mercado y ventas.	31
Tabla 9, Presupuesto de gastos.	33
Tabla 10, Análisis de costos y punto de equilibrio.....	34
Tabla 11, Flujo de caja libre.....	35
Tabla 12, Estado de resultados y análisis vertical del estado de resultados.	35
Tabla 13, Balance general.	37
Tabla 14, Flujo de caja totalmente neto.	39
Tabla 15, Análisis de sensibilidad.	40

Listado de Acrónimos

FEDEMADERAS	Federación Nacional de Industriales de la madera.
TLC	Tratado de libre comercio.
PIB	Producto interno bruto.
DANE	Departamento Administrativo Nacional de Estadística.
MBA	Master of Business administration
TIR	Tasa Interna de Retorno

1. RESUMEN EJECUTIVO

Actualmente en la ciudad de Cali no hay gran oferta de almacenes especializados en Mobiliario infantil.

INFINITY DESIGN encuentra una oportunidad en el mercado de mobiliario infantil de acuerdo a estudio de mercado que le permite conocer las necesidades del cliente en los estratos 5 y 6 de la ciudad en donde está centrada su oferta.

INFINITY DESIGN diseña y propone un producto denominado sistemas modulares infantiles para dormir el cual cumple con tres características básicas que busca el cliente, funcionalidad, didáctico y decoración, producto inicial propuesto como producto y mercado de exploración.

INFINITY DESIGN S.A.S es una compañía dedicada al diseño, fabricación, venta e instalación de sistemas mobiliarios infantiles para dormir la cual proporciona al mercado un producto de alta calidad apto para varias etapas del niño.

El mercado objetivo de INFINITY DESIGN S.A.S son los padres de familia de estrato 5 y 6 en la ciudad de Cali quienes valoran la calidad y el diseño exclusivo partiendo de un concepto claro y están dispuestos a pagar más de 3'000.000 de pesos por un mobiliario infantil (sistemas mobiliarios infantiles para dormir). De acuerdo a estudio de mercado realizado en estos estratos en la ciudad de Cali el mercado objetivo corresponde al 8% del mercado potencial total en estos estratos delimitado por el número de niños de 0-9 años.

Los mobiliarios en los niños generan felicidad, les permiten soñar con su súper héroe, color o juguete favorito, sin embargo, es muy importante encontrar un balance entre la diversión, la estética y la funcionalidad de los mobiliarios y espacios diseñados.

INFINITY DESIGN busca con sus productos y servicios este balance permitiendo el orden con la funcionalidad de los mobiliarios, la estética y diversión teniendo en cuenta los deseos y necesidades personales de los padres y sus niños.

La empresa está conformada por dos socios, uno de ellos enfocado al diseño, supervisión de producción, entrega e instalación del mobiliario y el otro encargado de la parte administrativa y ventas. Entre ellos dos en conjunto con sus colaboradores y proveedores estratégicos llevan a cabo la actividad de la compañía. Es un negocio de exploración el cual iniciará con el lanzamiento de los sistemas modulares infantiles para dormir, y a su vez es considerado como un plan B para cada uno de los socios, no es un negocio del cual los socios esperan vivir, esto podría ser un segundo paso de acuerdo a los resultados obtenidos en el negocio inicial.

2. SUMMARY

INFINITY DESIGN SAS is a design, manufacture, sale and installation company of furniture systems for infant sleep which gives the market a high quality product suitable for various stages of the child.

INFINITY DESIGN SAS target market are parents stratum 5 and 6 in the city of Cali who value quality and unique design based on a clear concept, and are willing to pay more than 3'000.000 pesos for furniture for their children (infant sleeping furniture systems) . According to market research conducted in these stratum in the city of Cali, target market corresponds to 8% of the total potential and is defined by the number of children aged 0-9.

Furniture for children generate happiness, let them dream with their super hero, color or favorite toy, however, is very important to find a balance between fun, aesthetics and functionality of the furniture and spaces designed.

INFINITY DESIGN offer with their products and services this balance by allowing the functionality of furnishings, aesthetics and fun taking into account the desires and needs of parents and their children.

The company consists of two partners, one of them focused on the design, production supervision, delivery and installation of furniture and the other in charge of the administrative and sales. Between the two of them together with their strategic partners and providers carry out the activity of the company.

3. SINTESIS DE LA EMPRESA

INFINITY DESIGN S.A.S, empresa dedicada al diseño, fabricación, venta e instalación de sistemas mobiliarios infantiles para dormir la cual busca por medio de sus productos cubrir la necesidad de los niños de dormir, jugar y almacenar, cubriendo también las necesidades y deseos de sus padres de contar con un mobiliario infantil funcional, didáctico para sus niños y que les permita decorar el cuarto de sus niños.

INFINITY DESIGN S.A.S estará ubicada en el norte de Cali en donde contara con un almacén en donde lucirá y venderá sus productos, es una empresa con una estructura delgada la cual le permite ser flexible a los cambios en el mercado con la mayoría sus costos variables (64% de sus costos son variables).

La propuesta de valor de INFINITY DESIGN es el Diseño exclusivo, el servicio personalizado, la calidad y la elaboración de renders de alta calidad que garantizan la fabricación y adecuada instalación del mobiliario final, el producto de INFINITY DESIGN le permite a los padres de familia ahorrar en la compra de los elementos del sistema modular por separado, optimizar su espacio y cumplir con sus principales deseos y necesidades

La empresa estará dirigida por sus dos socios quienes cuentan con una participación del 50% de las acciones de la empresa y su vez serán empleados de la compañía desempeñando los cargos de Gerente de Ventas y Gerente de diseño e innovación.

Existe una oportunidad en la ciudad de Cali de ofrecer una mayor oferta en mobiliario infantil que se ajuste a las necesidades de los padres de los estratos 5 y 6 de la ciudad, actualmente solo existe un almacén o empresa en la ciudad ubicado en el norte de Cali que está llegando a este mercado. Esta oportunidad en el mercado y las fortalezas en diseño, innovación, experiencia en la interpretación de las necesidades y deseos de los clientes con las que cuentan los socios de la empresa serán las dos cosas que garantizaran el éxito del negocio.

Para la constitución de la empresa e inicio de operación, de acuerdo a proyección y análisis realizado a 6 años el aporte o inversión total de los socios requerido es de

30'000.000 de pesos los cuales de acuerdo a proyección y análisis de la empresa ofrecerán como resultado una TIR del 26.96%.

4. ANALISIS DEL SECTOR

Sector del Mueble y la madera en Colombia.

El sector del mueble y la madera en Colombia es un sector en crecimiento el cual representa de acuerdo a información de FEDEMADERAS alrededor del 4% de la producción total de la industria, con un aporte al PIB industrial específicamente en muebles del 2.2% (cifras 2011). Genera alrededor de 90.000 empleos directos formales e informales y alrededor de 280.000 indirectos.

Con los TLC firmados recientemente en Colombia, especialmente el firmado con los Estados Unidos de América este sector tiene una gran oportunidad de tecnificación y crecimiento, con acceso a maquinaria y capacitación que le permita al sector estar a la vanguardia, la tendencia actual son los muebles modulares en maderas de aglomerado, lo que se convierte a su vez en una amenaza para el sector con la oferta de productos más económicos, funcionales, fabricados con maderas y materiales como aglomerados económicos. Con la apertura de las fronteras también se abren oportunidades con el acceso a materia prima para la fabricación de mobiliarios especialmente madera por medio de la importación de madera de muy buena calidad la cual viene en cortes y presentaciones amigables con el proceso de fabricación.

La fabricación de muebles con el apoyo de proveedores y su posterior comercialización como es el objeto de INFINITY DESIGN en el segmento infantil, se destaca el poder de los proveedores fabricantes de los muebles quienes son conocidos en el mercado por su incumplimiento, debido a que la demanda o los tiempos requeridos y esperados por el cliente superan la capacidad instalada y de respuesta del proveedor.

En este sector los clientes también tienen alto poder de negociación dadas las múltiples alternativas de suministro con las que cuentan para este tipo de productos.

5. ANALISIS DEL MERCADO

Se realiza una investigación de mercado por medio de una encuesta base que busca soportar el modelo de negocio con mayor información del mercado (Anexo 3). La población objetivo definida es la población de los estratos 5 y 6 de la ciudad de Cali.

Los estratos 5 y 6 en la ciudad de Cali están concentrados en las comunas 2, 17, 19 y 22 de la ciudad con una participación del 8.5% de la población total de la ciudad (Documento una mirada descriptiva a las comunas de Cali de la Universidad ICESI, http://www.icesi.edu.co/jcalonso/images/pdfs/Publicaciones/una_mirada_descriptiva_a_las_comunas_de_cali.pdf).

La población proyectada para el 2014 de la ciudad de Cali es de 2'344.703 habitantes lo que nos arroja una población objetivo en los estratos 5 y 6 de 199.300 (informe de Cali en cifras 2011).

El tamaño de la muestra para hacer la encuesta base se realizó como un muestreo probabilístico para una población infinita y finita tomando como base la población objetivo de 199.300 habitantes de los estratos 5 y 6 de la ciudad de Cali. Con un nivel de confianza del 95% y un margen de error del 10%. Anexos 1 y 2.

5.1. Definición del producto

De acuerdo a la investigación de mercado anterior el producto que INFINITY DESIGN ofrecerá a mercado son **sistemas modulares infantiles para dormir**, enfocados a satisfacer las necesidades de varias edades o etapas del niño comprendidas entre los 0 y 10 años de edad. De acuerdo a la encuesta base se encontró que aunque en las edades que los padres de familia están más dispuestos a comprar mobiliario infantil son entre los 0 y 7 años de edad, con un 69% de los padres (Anexo 4, pregunta 3), se toma en cuenta el rango total de 0 a 10 años dado que se encontró también que el 80% de los padres de familia buscan comprar un mobiliario que se ajuste a varias edades o etapas del niño (Anexo 4, pregunta 4).

De acuerdo a lo anterior y lo obtenido en la pregunta 5 de la encuesta base (Anexo 4, pregunta 5), INFINITY DESIGN diseña una propuesta de producto que se ajusta a los rangos de edad objetivo, sirve para varias etapas o edades del niño y busca satisfacer las necesidades de un mobiliario infantil que cumpla con las características de funcionalidad, didáctico y decoración de acuerdo a los principales atributos destacados por los padres de familia en estudio de mercado, pregunta 5 encuesta base (anexo 4, pregunta 5).

De igual manera el sistema modular infantil para dormir busca cubrir las necesidades de dormir, jugar y almacenar las cuales resultaron tener mayor relevancia para los padres de familia de acuerdo a pregunta 7 de la encuesta base (anexo 4, pregunta 7).

En ese sentido, Los sistemas modulares infantiles para dormir de INFINITY DESIGN son un conjunto de objetos o elementos que agrupan varios elementos para los cuartos infantiles. Permiten a los padres de familia ahorrar en la compra de estos elementos por separado, optimizar su espacio y cumplir con sus principales deseos y necesidades descritos anteriormente.

Las medidas generales con que cuenta el mobiliario son las siguientes: (ANEXO 5: Planos Dimensionales, Tridimensionales del producto armado etapa 1):

- Cama Cuna de 2 metros de largo, 1 metro de alto, 1.10 metros de ancho.

INFINITY DESIGN propone dos etapas principales para el uso del sistema modular infantil para dormir ligadas a las edades de los niños y necesidades de los niños y sus padres.

La etapa 1 está diseñada para ser utilizada en promedio entre los 0 y 4 años de edad, edades en las que son importantes los siguientes servicios ofrecidos por el sistema modular infantil para dormir:

Servicios del sistema modular infantil Etapa 1: 0 – 4 años

1. Cama cuna.
2. Cama auxiliar.
3. Cambiador.
4. 4 cajones debajo del cambiador.
5. 2 repisas para almacenar debajo del cambiador.

Colores:

1. Combinación de Azul pastel y blanco.
2. Combinación de café y blanco.

En esta etapa se resalta la funcionalidad y la decoración del sistema modular infantil para dormir. Muy importante para destacar la cama auxiliar en el mismo sistema, cama que les permite a los padres del niño y/o niñera utilizar en momentos en donde desean acompañar el niño mientras duerme.

Posterior al uso del mobiliario en su etapa 1 en el anexo 6 se ilustra el despiece del sistema modular infantil para dormir para su etapa siguiente (ANEXO 6: ILUSTRACION DESPIECE MOBILIARIO).

En la etapa 2 el sistema modular infantil para dormir ofrece los siguientes servicios, INFINITY DESIGN propone que el niño utilice esta etapa entre los 5 y 10 años:

Etapa 2 del sistema modular infantil: 5 – 10 años.

En esta etapa el sistema modular infantil ofrece dos alternativas o posiciones prestando los siguientes servicios:

Etapa 2.1 (ANEXO 7: Planos Dimensionales, Tridimensionales del producto armado etapa 2.1):

1. Cama Infantil.
2. Cama Auxiliar
3. 2 mesas de noche con dos cajones.
4. Repisa y escritorio.

Etapa 2.2 (ANEXO 8: Planos Dimensionales, Tridimensionales del producto armado etapa 2.2):

1. Cama Infantil.
2. Cama Auxiliar
3. Repisa y escritorio.
4. 2 cubos con dos cajones cada uno para escritorio ubicados en dos posiciones, parte interna de la repisa y escritorio o parte externa.

En esta etapa se destaca la funcionalidad del sistema, la decoración, y su parte didáctica que le permite al niño dormir, jugar y almacenar como principales atributos y servicios del sistema.

El sistema modular infantil está fabricado en madera cumpliendo con altos estándares de calidad y diseño, haciendo uso de una misma plataforma de diseño que variara muy poco de acuerdo a los colores.

5.2. Definición de los clientes

Los clientes a los que van dirigidos los sistemas modulares infantiles para dormir son padres de familia (hombre o mujer) del estrato 5 y 6 de la ciudad de Cali que valoran el diseño y la calidad, y están dispuestos a pagar más de 3'000.000 de pesos colombianos en el momento de la compra de un mobiliario infantil. En el resultado obtenido en la pregunta 6 de la encuesta base (anexo 4, pregunta 6) se pudo evidenciar que el 95% de los padres de familia valoran la calidad y diseño por encima del precio.

Este resultado es cruzado con la pregunta 11 de la encuesta base (anexo 4, pregunta 11) en donde se obtuvo que el 8% de los padres de familia están dispuestos a pagar más de 3´000.000 de pesos colombianos por la compra de un mobiliario infantil.

5.3. Identificación de la competencia

En la ciudad de Cali existen múltiples empresas y almacenes que ofrecen mobiliario infantil, sin embargo, de acuerdo a trabajo de campo realizado en la ciudad se encontró que los siguientes almacenes son una buena muestra para analizar su oferta de productos y servicios y determinar la competencia directa en el mercado objetivo de INFINITY DESIGN o no.

En la siguiente figura se puede observar la oportunidad en el mercado que resulta del análisis de las necesidades de los clientes definidas como características de valor, la competencia actual o la oferta actual y como está ubicada esta competencia u oferta actual en los diferentes estratos socioeconómicos:

ESTRATO SOCIOECONOMICO / CARACTERISTICAS DE VALOR	FUNCIONALIDAD	DIDÁCTICO	DECORACIÓN	Almacen Especializado
5 - 6	INFINITY DESIGN			SI
	VIKY			SI
4 - 5	OBEN ES TU CASA			NO
	BRUNATI			NO
3 - 4	Pequeños Angelitos			SI
	Muebles el Pino			NO

Figura 1, Análisis Competencia, Estrato Socioeconómico Vs. Características de Valor.

Claramente se evidencia una oportunidad en los estratos 5 y 6 dado que actualmente solo hay un jugador en el mercado especializado en mobiliario infantil cubriendo las tres características de valor definidas.

OBEN es tu casa y BRUNATI: Estas dos empresas están dedicadas a la fabricación y venta de mobiliario para el hogar a nivel general y dentro de sus productos cuentan con la línea infantil.

Dentro de la línea infantil se pudo evidenciar que no es su mayor enfoque o foco de mercado, su calidad y diseños son muy generales ofreciendo muebles por separado como camas, cunas y armarios. Sus precios están por debajo del target de INFINITY DESIGN.

Por su calidad, Diseños, y en consecuencia sus precios aunque se reconocen como una alternativa en el mercado para la compra de mobiliario infantil no se consideran a OBEN es tu casa y BRUNATI como una competencia directa de INFINITY DESIGN.

Muebles el Pino: empresa dedicada a la fabricación de muebles en madera de pino, dentro de su oferta de productos ofrece la línea infantil, enfocada a otro estrato socioeconómico diferente al 5 y 6 de la ciudad. El lugar, la calidad de sus diseños y productos y precios no son comparables con lo ofrecido por INFINITY DESIGN, por lo tanto se considera como una alternativa en el mercado para la compra de mobiliario infantil pero no se considera competencia directa de INFINITY DESIGN.

Pequeños Angelitos: empresa dedicada únicamente a la venta de mobiliario infantil, la cual ofrece camas cunas, corrales y demás muebles para los cuartos infantiles. Después de analizar el diseño, la calidad de sus productos y en consecuencia sus precios se llega a la conclusión que aunque es una alternativa para la compra de mobiliario infantil y su oferta de productos está especializada al segmento infantil, no se considera una competencia directa de INFINITY DESIGN.

Los diseños, la calidad de los productos, los precios y al estrato que están dirigidos, hacen a nivel general que las empresas anteriores y otras similares en la ciudad de Cali no se consideren competencia directa para INFINITY DESIGN en su mercado objetivo.

Creaciones Viky: Empresa dedicada a la fabricación y venta de mobiliario infantil, con almacén ubicado en el norte de Cali ofrecen al mercado todo tipo de corrales, camas cuna, y otros muebles para la decoración de los cuartos infantiles. Su calidad, diseños,

precios y al mercado que están enfocados hacen a esta empresa competencia directa para INFINITY DESIGN en su mercado objetivo. Ofreciendo también un diseño que se asemeja al concepto propuesto por INFINITY DESIGN de sistemas modulares infantiles para dormir. Su oferta de diseños y el desarrollo del concepto de los sistemas modulares infantiles para dormir presentan oportunidad, oportunidad que INFINITY DESIGN podrá aprovechar en el mercado.

Los mobiliarios infantiles para dormir ofrecidos por decoraciones Viky juegan un poco con la decoración en general del cuarto y la funcionalidad de los productos, pero para los estratos 5 y 6 de la ciudad es un lugar que deja abierta la oportunidad de ofrecer un producto diferente y de valor agregado como los sistemas modulares infantiles para dormir ofrecidos por INFINITY DESIGN los cuales están diseñados teniendo en cuenta los atributos principales requeridos por el cliente, alta calidad y diseño entre los otros atributos mencionados en la descripción del producto ofrecido.

De acuerdo a lo anterior encontramos que solo existe un almacén en la ciudad de Cali que se considere competencia directa de INFINITY DESIGN dentro de su mercado objetivo y se identifican claramente sus oportunidades. Estas oportunidades y la baja oferta de empresas dedicadas de manera exclusiva al diseño, fabricación y venta de mobiliario infantil dirigido al mercado objetivo son las principales oportunidades a explotar en el mercado por INFINITY DESIGN.

5.4. Tamaño del mercado

El mercado potencial objetivo son los estratos 5 y 6 en la ciudad de Cali que se encuentran concentrados en las comunas 2, 17, 19 y 22. De acuerdo a información del DANE acerca de la estructura de la población por sexo y grupos de edad por comuna se estima el mercado potencial.¹

1

https://www.google.com.co/search?q=%25de+esdad+de+la+poblacion+de+cali&rlz=1C1EODB_esCO573CO573&oq=%25de+esdad+de+la+poblacion+de+cali&aqs=chrom

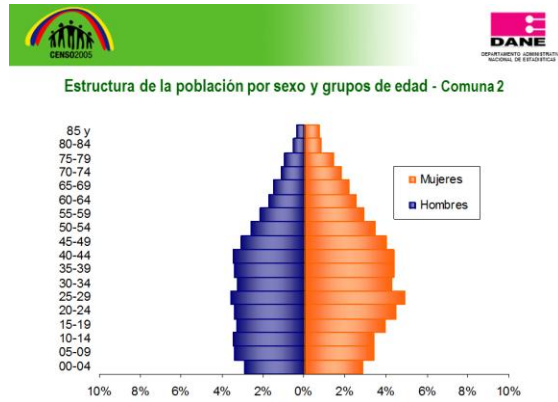


Figura 2, Estructura de la población por sexo y grupos de edad - Comuna 2.

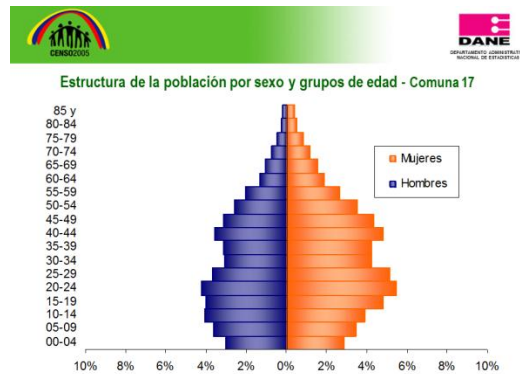


Figura 3, Estructura de la población por sexo y grupos de edad - comuna 17.

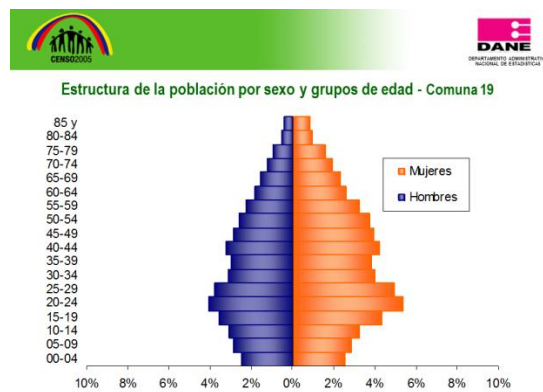


Figura 4, Estructura de la población por sexo y grupos de edad - comuna 19.

e..69i57.23894j0j8&sourceid=chrome&espv=210&es_sm=93&ie=UTF-8 (PPT) Cali – Dane.

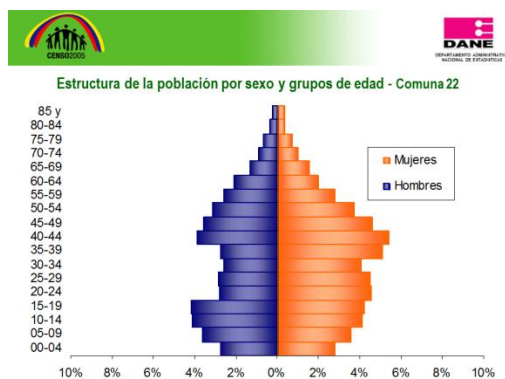


Figura 5, Estructura de la población por sexo y grupos de edad - comuna 22.

De acuerdo a las figuras anteriores se puede concluir que las edades de 0-4 y 5-9 representan los siguientes porcentajes y habitantes por comuna, convirtiéndose en el Mercado total potencial para INFINITY DESIGN dado que los Sistemas modulares infantiles para dormir están enfocados a las edades de 0-10 años:

	Total
Poblacion Proyectada DANE-Cali 2014	2.344.703
Poblacion Proyectada DANE-Cali 2015	2.369.829
Poblacion Proyectada DANE-Cali 2016	2.395.224

Tabla 1, Población proyectada Cali 2014, 2015, 2016, cifras DANE.

Comunas	2	17	19	22	Total
% habitantes comunas Sobre la poblacion Total	5,1%	5,1%	4,8%	0,4%	
Habitantes Comunas 2014	118.432	119.527	112.954	10.313	
Habitantes Comunas 2015	119.701	120.808	114.164	10.423	
Habitantes Comunas 2016	120.983	122.103	115.388	10.535	
% estratos 5 Y 6 sobre habitantes comunas	53%	58%	48%	96%	
Habitantes estrato 5 y 6 comunas 2014	63.124	69.326	54.218	9.942	196.609
Habitantes estrato 5 y 6 comunas 2015	63.800	70.069	54.799	10.048	198.716
Habitantes estrato 5 y 6 comunas 2016	64.484	70.819	55.386	10.156	200.845
% Habitantes entre los 0 - 4 años	3,0%	3,0%	2,5%	2,7%	
% Habitantes entre los 0 - 9 años	3,5%	3,8%	2,7%	3,8%	
Habitantes estrato 5 y 6 entre los 0 - 4 años 2014	1.894	2.080	1.355	268	
Habitantes estrato 5 y 6 entre los 5 - 9 años 2014	2.209	2.634	1.464	378	
Total Habitantes estrato 5 y 6 de 0 y 9 años 2014	4.103	4.714	2.819	646	12.283
Habitantes estrato 5 y 6 entre los 0 - 4 años 2015	1.914	2.102	1.370	271	
Habitantes estrato 5 y 6 entre los 5 - 9 años 2015	2.233	2.663	1.480	382	
Total Habitantes estrato 5 y 6 de 0 y 9 años 2015	4.147	4.765	2.850	653	12.414
Habitantes estrato 5 y 6 entre los 0 - 4 años 2016	1.935	2.125	1.385	274	
Habitantes estrato 5 y 6 entre los 5 - 9 años 2016	2.257	2.691	1.495	386	
Total Habitantes estrato 5 y 6 de 0 y 9 años 2016	4.191	4.816	2.880	660	12.547

Tabla 2, calculo total habitantes estrato 5 y 6 de 0 a 9 años para los años 2014, 2015 y 2016.

Tomando como base el total de la población hallada en el cuadro anterior, se procede con el cálculo del mercado objetivo de INFINITY DESIGN teniendo en cuenta que sus productos están dirigidos a padres de familia (hombre o mujer) del estrato 5 y 6 de la ciudad de Cali que valoran el diseño y la calidad, y están dispuestos a pagar más de 3'000.000 de pesos colombianos en el momento de la compra de un mobiliario infantil.

Como resultado de la pregunta 11 de la encuesta base (anexo 4, pregunta 11) en donde el 8% de los padres de familia están dispuestos a pagar más de 3'000.000 de pesos colombianos en el momento de la compra de un mobiliario infantil, se asume como un supuesto para el cálculo del mercado que el 8% de los niños entre las edades de 0-9 años calculados en el cuadro 2 cuentan con padres que están dispuestos a comprarles un mobiliario infantil de este valor. Con el supuesto anterior se obtiene el siguiente tamaño de mercado:

	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Mercado total Potencial: # de Habitantes entre 0-9 años estratos 5 y 6 en Cali	12.414	12.547	12.685	12.825	12.966	13.109
Mercado total objetivo, mercado que esta dispuesto a pagar mas de 3'000.000 por mobiliario infantil (8% del mercado total potencial)	993	1.004	1.015	1.026	1.037	1.049

Tabla 3, calculo tamaño del mercado total objetivo.

5.5. Proyección de Ventas

De acuerdo a la información anterior del tamaño de mercado total potencial y mercado total objetivo la siguiente es la proyección de ventas de INFINITY DESIGN para los siguientes 6 años:

	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Mercado total Potencial: # de Habitantes entre 0-9 años estratos 5 y 6 en Cali	12.414	12.547	12.685	12.825	12.966	13.109
Mercado total objetivo, mercado que esta dispuesto a pagar mas de 3'000.000 por mobiliario infantil (8% del mercado total potencial)	993	1.004	1.015	1.026	1.037	1.049
Ventas Proyectadas (unidades)	126	132	139	146	153	161
Crecimiento Mensual Ventas		5%	5%	5%	5%	5%
Participacion en el mercado sobre total de clientes potenciales	13%	13%	14%	14%	15%	15%
Mercado (Unidades/Mes)	83	84	85	85	86	87
Volumen Estimado Ventas (Unidades/Mes)	11	11	12	12	13	13

Tabla 4, Proyección de ventas 2015-2020, crecimiento en ventas y participación de mercado.

Se busca una participación del alrededor del 13%-15% con un objetivo de incremento de las ventas año tras año del 5%. El objetivo de crecimiento en ventas es un objetivo interno de INFINITY DESIGN con el ánimo de al menos mantener en el mercado la participación esperada.

6. PLAN DE MERCADEO

6.1. Estrategia de precio

El precio de los sistemas modulares infantiles para dormir estará fundamentado en el valor agregado del producto, siendo competitivos con el mercado y alineados con el presupuesto de nuestros clientes potenciales conocido en el estudio de mercado, en donde pudimos conocer de manera estimada lo que está dispuesto a pagar nuestro cliente objetivo por un mobiliario infantil, de acuerdo a la proyección anterior se tomara como mercado objetivo los clientes que están dispuestos a pagar más de 3'000.000 millones de pesos por el mobiliario infantil.

La propuesta de INFINITY DESIGN con sus sistemas modulares infantiles para dormir busca ser muy competitivo en el mercado, ofrece sistemas modulares para dormir enfocado a varias etapas teniendo en cuenta su alto componente de Calidad y diseño.

La estrategia de precios de la competencia es un precio fijo que de acuerdo a las visitas de campo a los competidores realizadas revela que parten del costo de los productos y le suman un margen de utilidad esperada, en algunas épocas del año como lo es al inicio del año reducen sus márgenes y ofrecen descuentos hasta del 50%.

INFINITY DESIGN mezclara dos estrategias para definir el precio de sus productos, el resultado de lo que está dispuesto a pagar el cliente potencial por un mobiliario infantil de acuerdo al estudio de mercado realizado como resultado de la pregunta 11 (anexo 4, pregunta 11) de la encuesta base y el margen esperado por la compañía, estas dos estrategias obligan a la compañía ser muy exigente en sus costos con el ánimo de buscar trabajar con el costo optimo sin deteriorar su propuesta de valor al mercado, calidad y diseño de los productos.

Para efectos de la evaluación del proyecto se considera un precio de 3´000.000 de pesos para el sistema modular infantil para dormir propuesto inicial, de acuerdo a los componentes del sistema modular este precio puede variar, sin embargo se estima 3´000.000 de pesos como una buena base o promedio para análisis de acuerdo al producto y la información obtenida y descrita del mercado y el cliente.

6.2. Estrategia de venta

La venta de los sistemas modulares infantiles para dormir se realizara en un punto de venta o almacén ubicado en el norte de Cali. El diseño del almacén será un diseño moderno que le permitirá a INFINITY DESIGN diferenciarse en el mercado, donde el protagonista central será el sistema modular infantil para dormir.

INFINITY DESIGN contara con el apoyo de un gerente de ventas, un gerente de diseño e innovación y una asistente administrativa y ventas quienes apoyaran la venta de los productos.

Se contara con un montaje inicial en el almacén el cual se ira renovando acorde a la evolución del producto, sin embargo, todos los productos se fabricaran bajo pedido.

Para iniciar el proceso de pedido del sistema modular infantil para dormir el cliente debe cancelar el 50% del valor del producto y el 50% restante contra entrega.

La venta del producto la motivara el cumplimiento de lo esperado por el cliente en cuanto a Funcionalidad y didáctico del mobiliario infantil, el factor decoración se incluye de manera implícita en el diseño funcional de INFINITY DESIGN.

El tiempo de entrega de los productos se realizara en un lapso de 30 días buscando acercarse al máximo a lo esperado por el cliente de acuerdo a estudio de mercado y la capacidad de respuesta del proveedor en donde se fabricaran los mobiliarios.

La entrega de los sistemas modulares infantiles para dormir se realizara en el lugar que indique el cliente y se entregara debidamente instalado con sus respectivas indicaciones de como desarmarlo y armarlo en el momento de cambiar su estructura debido al cambio de etapa del niño.

La garantía de los productos será de 5 años dando respuesta a lo esperado por los clientes potenciales en el estudio de mercado en la pregunta 12 (anexo 4: Pregunta 12) de la encuesta base en donde el 73% de los clientes potenciales encuestados prefieren 3 y 5 años de garantía.

6.3. Estrategia promocional

La marca con la cual se promocionarán los sistemas modulares infantiles para dormir será INFINITY DESIGN Kids la cual le hace referencia al tipo de producto y segmento de mercado.

Se contara con catálogos de posibles diseños de sistemas modulares infantiles para dormir, tarjetas de presentación y contacto de la empresa, videos de renders de los diseños de la empresa en el almacén, material que hace parte del presupuesto de publicidad fijado en un 0,5% de las ventas.

El diseño del almacén y distribución se convierte en un agente de promoción de la marca y los productos, reflejando en todo momento el modernismo y componente didáctico de la actualidad.

6.4. Políticas de servicio

Adicional a lo descrito anteriormente que aplica como política de servicio el servicio posventa es muy relevante en la política de servicio de INFINITY DESIGN, se contara con una base de datos de clientes la cual se utilizara para hacer seguimiento al estado de los productos en los lugares convenidos por el cliente cumpliendo con la garantía de los mismos. También se utilizará este contacto con el ánimo de no perder contacto con el cliente y enviarle a su correo electrónico con su debida autorización información sobre nuevos productos con el ánimo de asegurar la recompra de productos para otras etapas de los niños o en el momento de tener otros hijos, sobrinos o conocidos para los que apliquen los productos.

7. ANALISIS TECNICO

7.1. Análisis de producto

El sistema modular para dormir es un sistema diseñado principalmente para dormir, sin embargo ofrece diferentes servicios en las diferentes etapas del niño.

Las materias primas con que es fabricado son madera, pintura de poliuretano, pegante, kit de tornillos y puntillas y kit de herrajes, las cuales por sus características de maniobrabilidad, duración, resistencia y costo le permiten a INFINITY DESIGN fabricar sus productos y ofrecer al mercado un producto competitivo.

Las medidas del sistema modular infantil para dormir están acorde a medidas estándar en el mercado para este tipo de mobiliario.

7.2. Equipos y maquinaria

INFINITY DESIGN no cuenta con equipos o maquinaria propios, todo su proceso productivo de fabricación es subcontratado con su proveedor estratégico de fabricación de mobiliarios. El proveedor cuenta con todo tipo de maquinaria para carpintería, pintura y acabados de mobiliarios.

La relación con el proveedor será una relación basada en el ganar-ganar proyectada a largo plazo, el proveedor encuentra muy estratégico trabajar con INFINITY DESIGN, es una relación que el permitirá crecimiento.

7.3. Plan de producción

La producción o fabricación de los mobiliarios se realizara bajo pedido una vez es acordado y recibido de parte del cliente su depósito inicial del 50% del valor del producto.

La entrega del producto se realizara en 30 días después del recibo del anticipo, tiempo en el que INFINITY DESIGN junto con su proveedor procederá a fabricar el producto, este tiempo está definido de acuerdo a la capacidad de producción del proveedor más un tiempo previsto para imprevistos y control de calidad. El tiempo real al que se compromete el proveedor para la fabricación son 15 días, tiempo en el que el producto está siendo monitoreado por el gerente de diseño e innovación con el ánimo de garantizar su diseño y la calidad durante su fabricación, posterior a la fabricación del producto el gerente de diseño e innovación de INFINITY DESIGN procede a realizar un chequeo final de calidad y realizar pruebas de ensamble y desensamble para garantizar que el sistema modular infantil para dormir este apto para su entrega, instalación y posterior desensamble y ensamble en el momento que el niño requiera pasar de la etapa 1 a la etapa 2.

7.4. Plan de consumo

De acuerdo a la venta proyectada el siguiente es el plan de consumo de componentes en unidades, para efectos de este ejercicio se asumen las unidades de cada uno de los componentes como una unidad por mobiliario:

ITEM	Total 2.015	Total 2.016	Total 2.017	Total 2.018	Total 2.019	Total 2.020
Madera	126	132	139	146	153	160
Pintura de poliuretano	126	132	139	146	153	160
Pegante	126	132	139	146	153	160
Kit Tornillos y puntillas	126	132	139	146	153	160
Kit herrajes	126	132	139	146	153	160
Mano de obra externa	126	132	139	146	153	160
Transporte	126	132	139	146	153	160

Tabla 5, PRESUPUESTO DE CONSUMO DE COMPONENTES (UNIDADES)

7.5. Plan de compras

Teniendo en cuenta las unidades del plan de consumo y su valor real proyectado el siguiente es el plan de compras para los próximos 6 años:

ITEM	Total 2.015	Total 2016	Total 2017	Total 2018	Total 2019	Total 2020
Madera	75.600.000	79.200.000	83.160.000	87.318.000	91.683.900	96.268.095
Pintura de poliuretano	37.800.000	39.600.000	41.580.000	43.659.000	45.841.950	48.134.048
Pegante	2.520.000	2.640.000	2.772.000	2.910.600	3.056.130	3.208.937
Kit Tornillos y puntillas	2.520.000	2.640.000	2.772.000	2.910.600	3.056.130	3.208.937
Kit herrajes	7.560.000	7.920.000	8.316.000	8.731.800	9.168.390	9.626.810
Mano de obra externa	113.400.000	118.800.000	124.740.000	130.977.000	137.525.850	144.402.143
Transporte	12.600.000	13.200.000	13.860.000	14.553.000	15.280.650	16.044.683
Nombre de costo variable 8	-	-	-	-	-	-
Nombre de costo variable 9	-	-	-	-	-	-
Nombre de costo variable 10	-	-	-	-	-	-
Nombre de costo variable 11	-	-	-	-	-	-
Nombre de costo variable 12	-	-	-	-	-	-
Costo Materias Primas e Insumos	252.000.000	264.000.000	277.200.000	291.060.000	305.613.000	320.893.650
IVA o Impuesto al Consumo	378.000.000	42.240.000	44.352.000	46.569.600	48.898.080	51.342.984
Iva descontable	378.000.000	42.240.000	44.352.000	46.569.600	48.898.080	51.342.984
Relafuente	-	-	-	-	-	-
Costo total variables	630.000.000	306.240.000	321.552.000	337.629.600	354.511.080	372.236.634
Egreso Contado	630.000.000	306.240.000	321.552.000	337.629.600	354.511.080	372.236.634
CxP Proveedores Periodo	-	-	-	-	-	-
Pago Cuentas Por Pagar	-	-	-	-	-	-
Egresos Efectivos	292.320.000	306.240.000	321.552.000	337.629.600	354.511.080	372.236.634

Tabla 6, PRESUPUESTO DE COMPRAS.

De acuerdo al análisis anterior encontramos en el presupuesto de compras el componente de mano de obra externa el cual es de proporción similar al costo de las otras compras de materias primas e insumos, aunque la fabricación de los sistemas modulares infantiles para dormir se realizara con un proveedor externo, las materias primas e insumos serán cubiertos y adquiridos por INFINITY DESIGN para su posterior entrega al proveedor.

8. ANALISIS ADMINISTRATIVO

La estructura organizacional de INFINITY DESIGN es muy sencilla y parte de sus fortalezas es mantenerla así al menos durante sus primeros 6 años, con el ánimo de contar con una estructura delgada y flexible a los cambios del mercado, esto se ve reflejado en la estructura de costos de la compañía la cual está conformada en su mayoría por costos variables, en promedio el 64% de sus costos son variables.

La estructura cuenta con dos socios con un 50% de participación en las acciones de la empresa y a su vez empleados de la compañía ocupando el rol de Gerente de ventas y Gerente de diseño e innovación y una asistente administrativa y ventas:

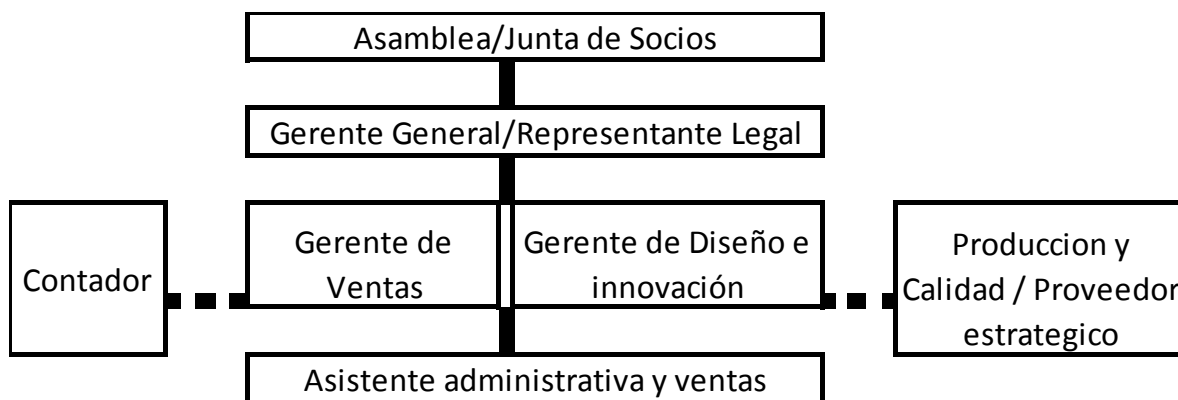


Figura 6, Estructura Organizacional.

Gerente de General y Gerente de Ventas: El gerente de ventas cumplirá con la responsabilidad de representante legal y Gerente de Ventas, será el encargado de definir las estrategias de venta y responderá por el objetivo de venta proyectado de la compañía. En conjunto con el contador externo le hará seguimiento a los resultados de la compañía.

El perfil del gerente de ventas es un perfil comercial y de administración, con experiencia en ventas de más de 6 años, alto conocimiento en relaciones con clientes e interpretación de sus deseos y necesidades personales, con estudios de Ingeniería Industrial, Especialización en gerencia en Logística, MBA Global de la universidad ICESI y Master of Management de la universidad de Tulane en estados unidos.

Su estilo de dirección está enfocado a la cercanía con la gente, involucrando toda la cadena de valor, proveedor, colaboradores de la empresa y cliente. Analítico y estratégico en el momento de tomar decisiones.

En el rol de Gerente General y representante legal esta persona podrá tomar decisiones por un monto máximo de 50 millones de pesos. Las decisiones que superen este valor deben ser aprobadas en junta directiva la cual se reunirá cada dos meses o en junta extraordinaria citada por los socios.

Gerente de Diseño e Innovación: El gerente de diseño de innovación es el encargado del diseño, seguimiento de la producción y aseguramiento de calidad de los sistemas modulares infantiles para dormir, diseño e imagen del almacén. Es el encargado de garantizar la fabricación del producto, su diseño, su calidad e instalación en los tiempos pactados con el cliente.

El perfil del gerente de Diseño e Innovación es un perfil muy artístico, el cual le permite diseñar productos innovadores y diferentes para ofrecer al mercado. Ingeniero industrial con alto conocimiento en el desarrollo del diseño y fabricación de mobiliario, Software de diseño bidimensional y tridimensional Rhinoceros, AutoCAD, 3Ds Max, VRay, Photoshop.

Su estilo de dirección es un estilo enfocado al producto y su proceso de diseño y fabricación, perfeccionista en los acabados y atributos esperados del producto.

Asistente administrativa y ventas: La asistente administrativa y ventas cumplirá permanecerá en el horario de atención de 8 horas en el almacén iniciando su jornada de 10 am a 6 pm. Cumplirá con la responsabilidad de atención y venta a clientes en el punto de venta.

El perfil de la Asistente administrativa y ventas es una persona con experiencia en ventas, mujer, bonita y bien presentada, de buenos modales.

8.1. Organizaciones de apoyo

Como organizaciones de apoyo se encuentra principalmente el proveedor estratégico en donde se fabricaran los mobiliarios, empresas de transporte y bancos.

9. ANALISIS LEGAL

INFINITY DESIGN se constituirá como una empresa S.A.S, tipo de empresa que se ajusta al requerimiento principal de los socios el cual es la protección del patrimonio de cada uno.

INFINITY DESIGN S.A.S se acoge a la ley 1429 la cual su beneficio en declaración de renta se encuentra contemplado en sus proyecciones.

La sociedad S.A.S no obliga a contar con reserva legal, por lo que INFINITY DESIGN S.A.S no cuenta con reserva legal en sus proyecciones.

El siguiente es el análisis legal y proyección de los siguientes 6 años para la empresa en donde se encuentran como obligaciones tributarias principales el IVA, impuesto de industria y Comercio, el CREE y aunque no está incluido en el siguiente análisis la rete fuente y declaración de renta:

	Total	Total	Total	Total	Total	Total
ITEM	2.015	2.016	2.017	2.018	2.019	2.020
Iva cobrado en Ventas	60.480.000	65.260.800	70.519.680	74.045.664	77.747.947	81.635.345
Iva pagado en Compras	378.000.000	42.240.000	44.352.000	46.569.600	48.898.080	51.342.984
IVA a pagar	-317.520.000	23.020.800	26.167.680	27.476.064	28.849.867	30.292.361

IMPUESTOS LOCALES

	Total	Total	Total	Total	Total	Total
ITEM	2.015	2.016	2.017	2.018	2.019	2.020
Impuesto de Industria y Comercio	4.158.000	4.486.680	4.848.228	5.090.639	5.345.171	5.612.430
Complementario de Avisos y Tableros	0	0	0	0	0	0
Total	4.158.000	4.486.680	4.848.228	5.090.639	5.345.171	5.612.430

AUTORRETENCIÓN CREE

	Total	Total	Total	Total	Total	Total
ITEM	2.015	2.016	2.017	2.018	2.019	2.020
Autoretención por el impuesto de renta a la equidad	1.134.000	1.223.640	1.322.244	1.388.356	1.457.774	1.530.663
Total Autorretención CREE por pagar	1.134.000	1.223.640	1.322.244	1.388.356	1.457.774	1.530.663

Tabla 7, Análisis Legal 2015-2020.

10. ANALISIS ECONOMICO

10.1. Presupuesto de ingresos

	Total	Total	Total	Total	Total	Total
ITEM	2.015	2.016	2.017	2.018	2.019	2.020
Mercado Total (Uds)	993	1.004	1.015	1.026	1.037	1.049
Volumen Estimado de Ventas	126	132	139	146	153	160
Fracción de Mercado	13%	13%	14%	14%	15%	15%
Sistema modular infantil para dormir	126	132	139	146	153	160

	Total	Total	Total	Total	Total	Total
ITEM	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Volumen estimado de ventas	126	132	139	146	153	160
Sistema modular infantil para dormir	378.000.000	407.880.000	440.748.000	462.785.400	485.924.670	510.220.904
Valor total de ventas (\$)	378.000.000	407.880.000	440.748.000	462.785.400	485.924.670	510.220.904
IVA o Impuesto al Consumo	60.480.000	65.260.800	70.519.680	74.045.664	77.747.947	81.635.345
Anticipo ReteFuente	13.230.000	14.275.800	15.426.180	16.197.489	17.007.363	17.857.732
Autoretenciones CREE	1.134.000	1.223.640	1.322.244	1.388.356	1.457.774	1.530.663
Total ventas con IVA	438.480.000	473.140.800	511.267.680	536.831.064	563.672.617	591.856.248
Ventas contado sin IVA ni ReteFuente	378.000.000	407.880.000	440.748.000	462.785.400	485.924.670	510.220.904
Ventas a plazos sin IVA ni ReteFuente	0	0	0	0	0	0
Ingresos por ventas de Contado	425.250.000	458.865.000	495.841.500	520.633.575	546.665.254	573.998.516
Recuperación de Cartera	0	0	0	0	0	0
Ingresos Efectivos	425.250.000	458.865.000	495.841.500	520.633.575	546.665.254	573.998.516
Cuentas por Cobrar	0	0	0	0	0	0

Tabla 8, Presupuesto de Ingresos, Mercado y ventas.

De acuerdo al análisis anterior se puede observar el objetivo de fracción de mercado y ventas de INFINITY DESIGN en los próximos 6 años, los cuales de acuerdo al volumen estimado de ventas y el precio definido de 3'000.000 de pesos colombianos por cada sistema modular para dormir arroja el valor total de ventas.

Un punto que se encuentra muy relevante en este análisis y en el momento de analizar la creación de una empresa es realizar el ejercicio de hallar los ingresos efectivos de la empresa que desde un principio tienen en cuenta los impuestos sobre las ventas dándole una connotación real al negocio y poniendo en alerta a que corresponde cada ingreso para su posterior administración.

10.2. **Presupuesto de materias primas e insumos**

El objetivo de este componente es estimar el presupuesto de materias primas e insumos. Dicho cálculo ya fue realizado en el Análisis Técnico. Para mayor detalle remitirse al análisis técnico, presupuesto de compras.

10.3. **Presupuesto de gastos**

El siguiente es el presupuesto de gastos de INFINITY DESIGN para el año cero y los próximos seis años, en donde se puede evidenciar que el rubro de gasto en arriendo es el más importante, en los otros gastos en donde la compañía tiene mayor control seguimos viendo una estructura de gastos austera con los mínimos gastos requeridos para apoyar a que full el negocio, acorde a la estrategia de contar con una estructura delgada y austera.

En el caso de la asesoría contable se toma la decisión que por el tamaño de la compañía lo mejor es contar con un contador externo que le presta los servicios a INFINITY DESIGN con un cargo básico de 200.000 pesos mensuales, este gasto significa un ahorro para la compañía vs. Pensar tener la contabilidad dentro de la empresa.

Los gastos de representación y gasolina son gastos necesarios propios de la actividad de los dos socios y gerentes de la compañía quienes deben movilizarse en cada uno de sus roles para asegurar el cumplimiento de los objetivos de la empresa, en diseño, producción y ventas.

Gastos preoperativos (diferidos)	AÑO 0	2.015	2.016	2.017	2.018	2.019	2.020
Gastos de Constitución	680.000						
Investigación y desarrollo	600.000						
Adecuación oficina/local	5.000.000						
Total gastos preoperativos	6.280.000						
Total inversión	6.280.000	0	0	0	0	0	0

GASTOS DE OPERACION	MES	2.015	2.016	2.017	2.018	2.019	2.020
Arriendo	2.500.000	30.000.000	30.900.000	31.827.000	32.781.810	33.765.264	34.778.222
Impuestos Locales	0	4.158.000	4.486.680	4.848.228	5.090.639	5.345.171	5.612.430
Total gastos de operación		34.158.000	35.386.680	36.675.228	37.872.449	39.110.436	40.390.652
Gastos de operación fijos		30.000.000	30.900.000	31.827.000	32.781.810	33.765.264	34.778.222
Gastos de operación variables		4.158.000	4.486.680	4.848.228	5.090.639	5.345.171	5.612.430

GASTOS DE ADMINISTRACION Y VENTAS	MES	2.015	2.016	2.017	2.018	2.019	2.020
Gastos de Publicidad		1.890.000	2.039.400	2.203.740	2.313.927	2.429.623	2.551.105
Asesoría Contable	200.000	2.400.000	2.472.000	2.546.160	2.622.545	2.701.221	2.782.258
Gastos de Representación	400.000	4.800.000	4.944.000	5.092.320	5.245.090	5.402.442	5.564.516
Gastos Papelería	20.000	240.000	247.200	254.616	262.254	270.122	278.226
Celulares	300.000	3.600.000	3.708.000	3.819.240	3.933.817	4.051.832	4.173.387
Gasolineras	500.000	6.000.000	6.180.000	6.365.400	6.556.362	6.753.053	6.955.644
Total gastos de admon y vtas		18.930.000	19.590.600	20.281.476	20.933.995	21.608.293	22.305.135
Gastos de administrativos fijos		17.040.000	17.551.200	18.077.736	18.620.068	19.178.670	19.754.030
Gastos administrativos variables		1.890.000	2.039.400	2.203.740	2.313.927	2.429.623	2.551.105

Tabla 9, Presupuesto de gastos.

10.4. Análisis de costos

El análisis de los costos juega un papel muy importante dado que a partir de él se está hallando el punto de equilibrio en unidades de la empresa, en este caso vemos que el rubro más importante de los costos de la empresa es la nómina, costo fijo que debe ser monitoreado continuamente de acuerdo a los resultados de la empresa.

El punto de equilibrio de INFINITY DESIGN se está alcanzando a partir del segundo año y aunque no presenta un incremento muy alto año tras año durante los síes años proyectados se evidencia que de acuerdo a las proyecciones y análisis realizado el negocio cada vez se va fortaleciendo más.

Costos/Gastos Fijos	2.015	2.016	2.017	2.018	2.019	2.020
Nómina	75.777.352	81.557.355	84.819.649	88.212.435	91.740.932	95.410.570
Gastos de operación	30.000.000	30.900.000	31.827.000	32.781.810	33.765.264	34.778.222
Gastos de Administración y ventas	17.040.000	17.551.200	18.077.736	18.620.068	19.178.670	19.754.030
Gastos preoperativos (Diferidos)	6.280.000	0	0	0	0	0
Total Costos/Gastos fijos	129.097.352	130.008.555	134.724.385	139.614.313	144.684.867	149.942.822
Costos Variables						
Costos variables (sin impuestos)	252.000.000	264.000.000	277.200.000	291.060.000	305.613.000	320.893.650
Gastos de Operación	4.158.000	4.486.680	4.848.228	5.090.639	5.345.171	5.612.430
Gastos de Administración	1.890.000	2.039.400	2.203.740	2.313.927	2.429.623	2.551.105
Total costos variables	258.048.000	270.526.080	284.251.968	298.464.566	313.387.795	329.057.184
Costo total	387.145.352	400.534.635	418.976.353	438.078.879	458.072.661	479.000.006
Numero productos o servicios	126	132	139	146	153	160
Costo Promedio producto o servicio promedio	3.072.582	3.034.353	3.022.917	3.010.231	2.997.730	2.985.413
Costo variable unitario promedio	2.048.000	2.049.440	2.050.880	2.050.880	2.050.880	2.050.880
Precio Promedio Unitario (Sin Iva)	3.000.000	3.090.000	3.180.000	3.180.000	3.180.000	3.180.000
Margen Unitario Promedio	952.000	1.040.560	1.129.120	1.129.120	1.129.120	1.129.120
Punto de Equilibrio	136	125	120	124	129	133
Costo total desembolsable	380.865.352	400.534.635	418.976.353	438.078.879	458.072.661	479.000.006
Costo promedio desembolsable	3.022.741	3.034.353	3.022.917	3.010.231	2.997.730	2.985.413
Cumplimiento del punto de equilibrio	93%	106%	116%	117%	118%	121%
Colchon de Efectivo	10.758.113	10.834.046	11.227.032	11.634.526	12.057.072	12.495.235

Tabla 10, Análisis de costos y punto de equilibrio.

11. ANALISIS FINANCIERO

11.1. Flujo de caja

INFINITY DESIGN cuenta con términos de pago a proveedores y clientes de contado al momento de la entrega, incluso se pide un 50% anticipado para el inicio de la fabricación del producto en el caso de los clientes, lo que le permite contar con un flujo de caja líquido sumado a la baja carga de costos fijos en su estructura.

Con este análisis se puede concluir que con el aporte inicial de los socios, la estructura de la empresa y la proyección de la actividad de la compañía, INFINITY DESIGN cuenta y contará con caja durante los próximos 6 años, de acuerdo a lo proyectado se observa que los primeros 3 años la caja no sobrepasa el valor aportado por los socios inicialmente, lo cual para efectos de caja y sostenimiento del negocio, el aporte de los socios es de vital relevancia y se ajusta al valor requerido por el negocio de acuerdo a su proyección y análisis.

Durante los siguientes seis años proyectados de la empresa no se realizara distribución de excedentes.

ITEM	Año 0	Total	Total	Total	Total	Total	Total
		2.015	2.016	2.017	2.018	2.019	2.020
Caja Inicial	0	23.720.000	23.638.648	18.037.839	25.340.065	32.783.815	42.341.592
Ingresos Netos		425.250.000	458.865.000	495.841.500	520.633.575	546.665.254	573.998.516
TOTAL DISPONIBLE		448.970.000	482.503.648	513.879.339	545.973.640	579.449.069	616.340.109
Inversiones en activos	0	0	0	0	0	0	0
Egresos por compra de materia prima o insumos	0	292.320.000	306.240.000	321.552.000	337.629.600	354.511.080	372.236.634
Egresos por nómina	0	70.961.352	81.190.009	84.612.315	87.996.808	91.516.680	95.177.347
Egresos por gastos de operación		30.000.000	30.900.000	31.827.000	32.781.810	33.765.264	34.778.222
Egresos por gastos de administración y ventas		18.930.000	19.590.600	20.281.476	20.933.995	21.608.293	22.305.135
Egresos por gastos preoperativos diferidos	6.280.000	0	0	0	0	0	0
Egresos iva	0	13.120.000	22.387.200	25.118.720	27.039.936	28.391.933	29.811.529
Egresos retribuyente	0	0	0	0	0	0	0
Egresos por gastos financieros		0	0	0	0	0	0
Egresos por pagos de Capital		0	0	0	0	0	0
Egresos impuestos locales	0	0	4.158.000	4.486.680	4.848.228	5.090.639	5.345.171
Egresos impuesto de renta	0	0	0	0	0	0	0
Egresos impuesto para la equidad CREE	0	0	0	661.083	1.959.448	2.223.587	2.506.681
TOTAL EGRESOS	6.280.000	425.331.352	464.465.809	488.539.274	513.189.825	537.107.477	562.160.720
NETO DISPONIBLE	-6.280.000	23.638.648	18.037.839	25.340.065	32.783.815	42.341.592	54.179.389
Aporte de Socios	30.000.000	0	0	0	0	0	0
Prestamo	0	0	0	0	0	0	0
Distribucion de Excedentes		0	0	0	0	0	0
CAJA FINAL	23.720.000	23.638.648	18.037.839	25.340.065	32.783.815	42.341.592	54.179.389

Tabla 11, Flujo de caja libre.

11.2. Estado de resultados

El siguiente es el estado de resultados proyectado para los siguientes seis años y su respectivo análisis vertical:

ITEM	2.015	2.016	2.017	2.018	2.019	2.020
Ventas netas	378.000.000	407.880.000	440.748.000	462.785.400	485.924.670	510.220.904
Costos variables	252.000.000	264.000.000	277.200.000	291.060.000	305.613.000	320.893.650
Costo nomina	75.777.352	81.557.355	84.819.649	88.212.435	91.740.932	95.410.570
Gastos de Operación	34.158.000	35.386.680	36.675.228	37.872.449	39.110.436	40.390.652
Gastos de Administración y Ventas	18.930.000	19.590.600	20.281.476	20.933.995	21.608.293	22.305.135
Gastos preoperativos (diferidos)	6.280.000	0	0	0	0	0
Gastos financieros	0	0	0	0	0	0
Utilidad gravable	-9.145.352	7.345.365	21.771.647	24.706.521	27.852.009	31.220.897
Impuesto de Renta	0	0	1.360.728	3.088.315	6.963.002	7.805.224
Impuesto a la Equidad (CREE)	0	661.083	1.959.448	2.223.587	2.506.681	2.809.881
Utilidad neta	-9.145.352	6.684.282	18.451.471	19.394.619	18.382.326	20.605.792
Reserva legal	0	0	0	0	0	0
Utilidad del periodo	-9.145.352	6.684.282	18.451.471	19.394.619	18.382.326	20.605.792
ANALISIS VERTICAL DEL ESTADO DE RESULTADOS						
Costos variables	66,7%	64,7%	62,9%	62,9%	62,9%	62,9%
Costo nomina	20,0%	20,0%	19,2%	19,1%	18,9%	18,7%
Gastos de Operación	9,0%	8,7%	8,3%	8,2%	8,0%	7,9%
Gastos de Administración y Ventas	5,0%	4,8%	4,6%	4,5%	4,4%	4,4%
Gastos preoperativos (diferidos)	1,7%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Gastos financieros	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Utilidad gravable	-2,4%	1,8%	4,9%	5,3%	5,7%	6,1%
Impuesto de Renta	0,0%	0,0%	0,3%	0,7%	1,4%	1,5%
Impuesto a la Equidad (CREE)	0,0%	0,2%	0,4%	0,5%	0,5%	0,6%
Utilidad neta	-2,4%	1,6%	4,2%	4,2%	3,8%	4,0%
Reserva legal	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Utilidad del periodo	-2,4%	1,6%	4,2%	4,2%	3,8%	4,0%

Tabla 12, Estado de resultados y análisis vertical del estado de resultados.

El analizar y tener la oportunidad de proyectar el estado de resultados de la empresa resulta muy importante, dado que permite revisar la distribución de los costos y gastos vs. Las ventas de la compañía y por último y muy importante la utilidad de cada periodo proyectado.

Mediante este análisis se puede observar nuevamente como se ha mencionado en análisis anteriores que la nómina es el costo fijo más importante en la estructura de operación definida, sin embargo, podemos observar que los costos variables equivalen alrededor del 63% de las ventas, lo cual resulta ser una empresa y estructura con un alto componente de su costo variable, lo que la hace más flexible a los cambios y tendencias en el mercado.

Durante el primer año INFINITY DESIGN tendrá una utilidad sobre sus ventas del -2.4%, a partir del segundo año la utilidad se empieza a mejorar hasta estabilizarse alrededor de un 4%. Lo anterior permite concluir que INFINITY DESIGN es un negocio con un margen de utilidad no muy alto, el cual exige a la compañía aumentar su volumen de venta cada vez más si lo que se busca es aumentar sus utilidades, reducir sus costos variables o aumentar precio.

11.3. **Balance general:**

Como puntos a destacar en el balance general de INFINITY DESIGN se encuentra un balance general muy sano, refleja nuevamente las cuentas por cobrar y pagar en cero las cuales obedecen al modelo de términos de pago de contado tanto para proveedores como clientes, la disminución del patrimonio los dos primeros años de operación y posterior recuperación teniendo en cuenta que no se realizaron distribución de excedentes durante los siguientes seis años, en los seis años proyectados el patrimonio de la empresa se triplica, condición muy buena para los socios de la empresa.

ACTIVO	Año 0	2.015	2.016	2.017	2.018	2.019	2.020
ACTIVO CORRIENTE							
Caja y Bancos	23.720.000	23.638.648	18.037.839	25.340.065	32.783.815	42.341.592	54.179.389
Cuentas por Cobrar- Clientes	0	0	0	0	0	0	0
Anticipo Impuesto a la equidad (CREE)	0	1.134.000	1.223.640	1.322.244	1.388.356	1.457.774	1.530.663
Anticipo Impuesto de Renta (Retefuente)	0	13.230.000	27.505.800	42.931.980	57.768.741	71.687.789	82.582.519
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES	23.720.000	36.868.648	45.543.639	68.272.045	90.552.556	114.029.382	136.761.908
ACTIVO FIJO							
Activos depreciables	0	0	0	0	0	0	0
Depreciación acumulada	0	0	0	0	0	0	0
Activos amortizables	0	0	0	0	0	0	0
Amortización acumulada	0	0	0	0	0	0	0
Gastos diferibles	6.280.000	0	0	0	0	0	0
TOTAL ACTIVOS FIJOS	6.280.000	0	0	0	0	0	0
TOTAL ACTIVOS	30.000.000	36.868.648	45.543.639	68.272.045	90.552.556	114.029.382	136.761.908
PASIVO + PATRIMONIO							
PASIVO							
Carga Prestacional por Pagar	0	4.816.000	5.183.346	5.390.680	5.606.307	5.830.559	6.063.781
Cuentas por pagar- Proveedores	0	0	0	0	0	0	0
Impuesto de Renta	0	0	0	1.360.728	3.088.315	6.963.002	7.805.224
Impuesto CREE	0	0	661.083	1.959.448	2.223.587	2.506.681	2.809.881
Impuestos locales por pagar	0	4.158.000	4.486.680	4.848.228	5.090.639	5.345.171	5.612.430
Iva por pagar	0	7.040.000	7.673.600	8.722.560	9.158.688	9.616.622	10.097.454
Obligaciones financieras	0	0	0	0	0	0	0
TOTAL PASIVO	0	16.014.000	18.004.709	22.281.644	25.167.536	30.262.036	32.388.770
PATRIMONIO							
Capital	30.000.000	30.000.000	30.000.000	30.000.000	30.000.000	30.000.000	30.000.000
Resultados de Ejercicios Anteriores	0	0	-9.145.352	-2.461.070	15.990.401	35.385.020	53.767.346
Utilidades o Pérdidas del Ejercicio	0	-9.145.352	6.684.282	18.451.471	19.394.619	18.382.326	20.605.792
Reserva Legal	0	0	0	0	0	0	0
TOTAL PATRIMONIO	30.000.000	20.854.648	27.538.930	45.990.401	65.385.020	83.767.346	104.373.138
TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	30.000.000	36.868.648	45.543.639	68.272.045	90.552.556	114.029.382	136.761.908

Tabla 13, Balance general.

12. ANALISIS DE RIESGOS

12.1. Condiciones del entorno

Colombia está viviendo un proceso de apertura con los tratados de libre comercio que se han firmado en los últimos años, este efecto está generando un entorno competitivo con el riesgo que cada vez más pueden existir nueva empresas extranjeras que quieran ofrecer sus productos en nuestro país incluida la ciudad de Cali.

Otro riesgo que se vive en el entorno es la tendencia de disminución de la tasa de natalidad de las parejas jóvenes especialmente en los estratos 5 y 6 en donde está enfocada INFINITY DESIGN, es una condición del entorno que puede llegar a afectar el mercado y los resultados de la empresa en el largo plazo.

12.2. **Riesgos de mercado**

El mercado de las empresas fabricantes y comercializadoras de productos en el mundo cada vez está más competido, cada vez existe mayor oferta y aunque mucha de esa oferta no compite directamente con los productos ofrecidos por la empresa como es el caso de INFINITY DESIGN, si ejerce presión en el mercado y deteriora en el tiempo los precios. El riesgo que pudiera existir en el mercado es precisamente este, que el cliente acepte calidades de productos menores a menores precios y termine por deteriorar el valor que hoy valora respecto a la calidad y diseño y sea el precio el que lidere el mercado, siendo así, INFINITY DESIGN se vería enfrentada a un mercado muy competido, donde quien gana es quien cuenta con el menor costo y está dispuesto a ganar la menor rentabilidad. En este tipo de mercado INFINITY DESIGN tendría que revisar y si es el caso replantear su estrategia, modelo de negocio y definir si continua o no en el mercado.

12.3. **Riesgos técnicos**

El contar con un solo proveedor para la fabricación de los sistemas modulares infantiles para dormir se convierte en un riesgo para la empresa, el depender de un solo proveedor que no está dedicado al 100% a la operación de la empresa hace que la oferta de servicio de INFINITY DESIGN se vea vulnerable en algún momento.

Para mitigar el riesgo anterior se debe evaluar la posibilidad de tener calificados como mínimo dos proveedores para la fabricación de los productos, y a su vez ser muy formal con las condiciones y acuerdos de asignación de recursos que cada uno de estos proveedores le ofrecerá a la empresa con el ánimo de cumplir con lo ofrecido al cliente.

12.4. **Riesgos económicos y Riesgos financieros**

Basado en el análisis y proyecciones realizadas de la empresa no se evidencian riesgos económicos o financieros.

13. EVALUACION DEL PROYECTO

13.1. Flujo de caja totalmente neto

De acuerdo a la siguiente evaluación del proyecto se observa como punto más relevante que el resultado de la operación proyectada de INFINITY DESIGN cumple y sobrepasa la tasa mínima de retorno esperada por los accionistas con una tasa interna de retorno de 25,96%.

	Año 0	2.015	2.016	2.017	2.018	2.019	2.020
Utilidad Neta (Utilidad operativa)	0	-9.145.352	6.684.282	18.451.471	19.394.619	18.382.326	20.605.792
Total Depreciación	0	0	0	0	0	0	0
Pagos de capital	0	0	0	0	0	0	0
Total Amortización	0	0	0	0	0	0	0
EBITDA		-9.145.352	6.684.282	18.451.471	19.394.619	18.382.326	20.605.792
1. Flujo de fondos neto del periodo		-9.145.352	6.684.282	18.451.471	19.394.619	18.382.326	20.605.792
Inversiones de socios	30.000.000	0	0	0	0	0	0
Préstamo	0	0	0	0	0	0	0
2. Inversiones netas del periodo	30.000.000	0	0	0	0	0	0
3. Liquidación de la empresa						0	20.605.792
4. (=1-2+3) Flujos de caja totalmente netos	-30.000.000	-9.145.352	6.684.282	18.451.471	19.394.619	18.382.326	41.211.584
Balance de proyecto	-30.000.000	-45.145.352	-47.490.140	-38.536.697	-26.849.418	-13.836.976	24.607.213
Periodo de pago descontado	5,36						
Tasa interna de retorno	25,96%						
Valor presente neto	8.240.906						
Tasa mínima de retorno	20,00%						

Tabla 14, Flujo de caja totalmente neto.

13.2. Análisis de Sensibilidad

Después de realizar un análisis de sensibilidad a INFINITY DESIGN se puede evidenciar que la empresa es más sensible al cambio en el precio de venta, seguido del cambio en los precios de compra y por último a los cambios en los volúmenes de venta.

Para el caso de INFINITY DESIGN se realiza el análisis de sensibilidad y como ejemplo se encuentra que un 6% en la variación positiva de los precios de venta o un 8.5% de reducción en los precios de compra o un aumento de 20% del volumen de venta incrementan la utilidad en similar proporción.

Periodo	Utilidad del periodo escenario actual	106% factor variacion precios de venta	91,5% factor variacion precios de compra	120% Factor variacion volumen de venta
2015	-2,4%	3,0%	3,0%	3,0%
2016	1,6%	6,6%	6,6%	6,5%
2017	4,2%	8,7%	8,7%	8,5%
2018	4,2%	8,3%	8,4%	8,1%
2019	3,8%	7,2%	7,3%	7,1%
2020	4,0%	7,5%	7,6%	7,3%

Tabla 15, Análisis de sensibilidad.

El análisis de sensibilidad es de vital importancia realizarlo en este momento antes de constituir la empresa y seguirlo realizando con el ánimo de hacerle seguimiento a las variables más sensibles y críticas, y así tomar decisiones acertadas y definir estrategias de negocio.

14. ANEXOS

14.1. ANEXO 1: MUESTRA EN POBLACIONES INFINITAS

$$n = \frac{Z^2 \times p \times q}{e^2} \quad e = 1/\sqrt{n}$$

Donde,

Z, distribución normal estándar

p, es la proporción de la población que se va a estudiar.

Nivel de confianza del 95%, para que la verdadera proporción de error no exceda el 10%, y se estima la proporción de la población como 50% (valor máximo) entonces

$$n = \frac{(1,96)^2 (0,5)(0,5)}{(0,1)^2} = 96,04 \approx 96$$

14.2. ANEXO 2: MUESTRA EN POBLACIONES FINITAS

$$n = \frac{n_0}{(1 + (n_0/N))} \quad \text{siendo } n_0 = \frac{Z^2 \times p \times (1-p)}{e^2}$$

En este caso el tamaño de la población N, es 199.300, entonces

$$n_0 = 96,04 \quad n = \frac{96,04}{1 + (96,04/199.300)} = 96$$

Dado que por los dos métodos el resultado es 96, procedemos a realizar 96 encuestas en la población objetivo.

14.3. ANEXO 3: ENCUESTA

CONCEPTO: Diseño y fabricación de mobiliario infantil.

1. Sexo: H ___ M ___

2. Número de hijos que actualmente tiene o piensa tener en un futuro:
 - a. 0 ___
 - b. 1 ___
 - c. 2 ___
 - d. 3 ___
 - e. Más de 3 ___

3. Para que rangos de edades prefiere comprar mobiliario infantil, si lo prefiere en varias de las siguientes etapas por favor marque todas las etapas que usted considere, si no, marque la que más prefiere y está seguro de su compra:
 - a. De 0 a 3 años ___
 - b. De 3 a 7 años ___
 - c. De 7 a 10 años ___

4. Cuando usted compra mobiliario infantil, usted prefiere:
 - a. Un mueble que se ajuste a varias edades o etapas del niño ___
 - b. Diseño para la etapa del niño en particular ___

5. Que es más relevante al momento de comprar mobiliario infantil, marque de 1 a 3, siendo 1 lo más relevante:
 - a. Decoración ___
 - b. Funcionalidad ___
 - c. Didáctico ___

6. Que es más importante para usted en el momento de la compra de mobiliario infantil:

- a. Calidad y diseño ____
 - b. Precio ____
7. ¿Para qué actividad prefiere comprar mobiliario infantil? Marque la que más prefiere o considera relevante.
- a. Comer ____
 - b. Dormir ____
 - c. Almacenar - Organizar ____
 - d. Jugar ____
8. Cuando usted compra mobiliario infantil que prefiere:
- a. Comprar lo que ve en un almacén ____
 - b. Diseño a la medida ____
9. Donde prefiere comprar mobiliario infantil?
- a. Almacén especializado mobiliario infantil ____
 - b. Almacén de mobiliario en general ____
10. Cuál es el tiempo máximo de entrega que está dispuesto a aceptar:
- a. Hasta 20 días ____
 - b. Hasta 30 días ____
 - c. Hasta 45 días ____
 - d. Hasta 60 días ____
11. Su presupuesto máximo en pesos para la compra de mobiliario infantil es:
- a. Entre 1'000.000 y 1'500.000 ____
 - b. Entre 1'500.000 y 2'000.000 ____
 - c. Entre 2'000.000 y 3'000.000 ____
 - d. Más de 3'000.000 ____

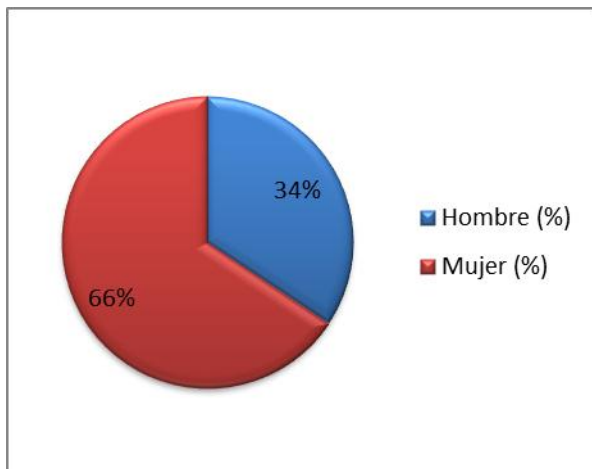
12. Cuál es el tiempo de garantía que espera obtener cuando compra mobiliario infantil:

- a. 1 años ____
- b. 3 años ____
- c. 5 años ____
- d. Más de 5 años ____

14.4. ANEXO 4: ANALISIS DE LA INFORMACION ENCUESTA BASE

1. Sexo: H ____ M ____

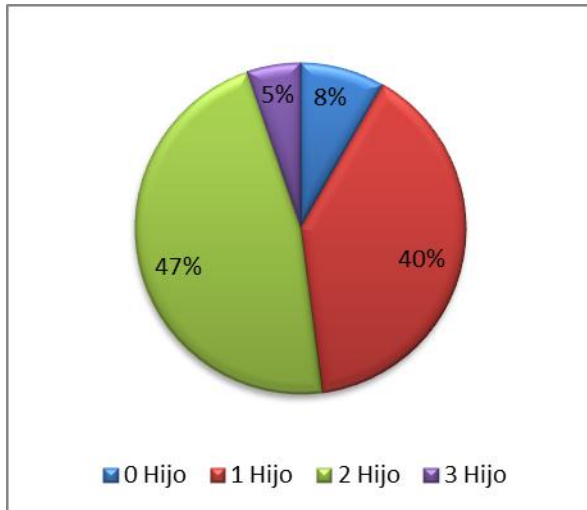
Como resultado de la encuesta se encuestan en total 33 hombres y 64 mujeres de los estratos 5 y 6 de la ciudad de Cali.



2. Número de hijos que actualmente tiene o piensa tener en un futuro:

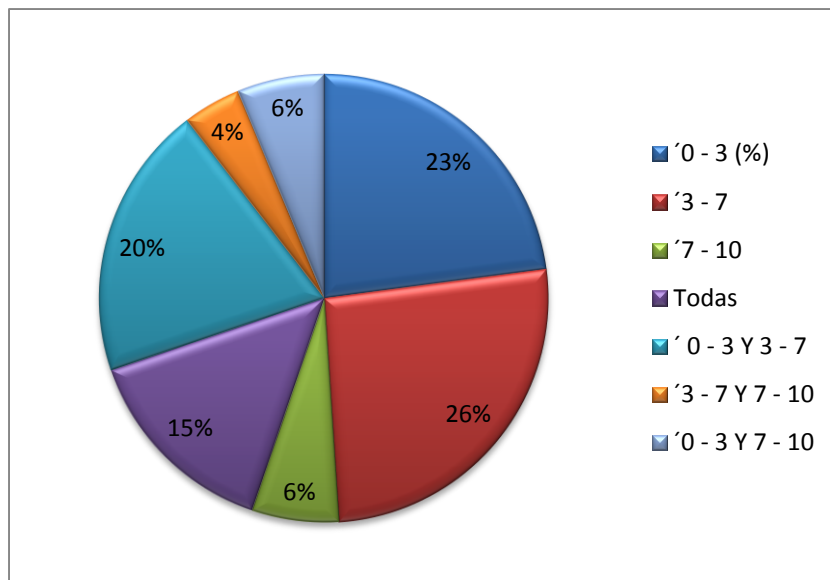
- e. 0 ____
- f. 1 ____
- g. 2 ____
- h. 3 ____
- i. Más de 3 ____

El 86% de tiene actualmente o piensa tener en el futuro entre 1 o 2 hijos, lo que nos lleva a concluir que en la población objetivo existe un alto control de natalidad alto, sin embargo, el 92% de la población tiene o espera tener al menos un hijo, solo el 8% no tiene ni piensa tener hijos.



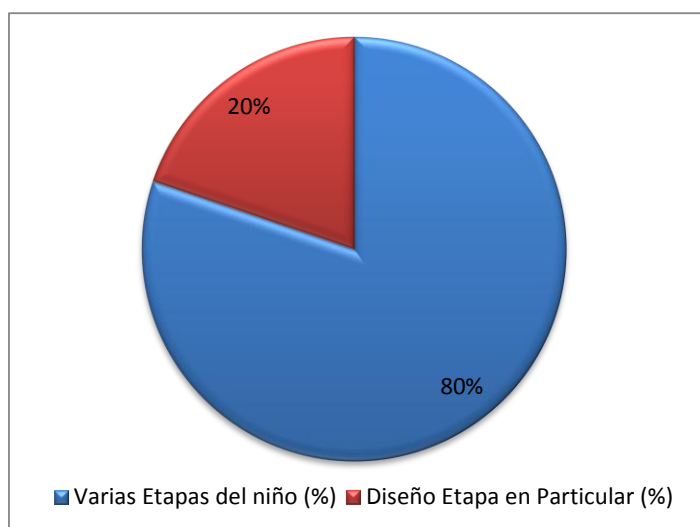
3. Para que rangos de edades prefiere comprar mobiliario infantil, si lo prefiere en varias de las siguientes etapas por favor marque todas las etapas que usted considere, si no, marque la que más prefiere y está seguro de su compra:
- a. De 0 a 3 años ____
 - b. De 3 a 7 años ____
 - c. De 7 a 10 años ____

El 69% prefiere comprar mobiliario infantil entre las edades de 0 a 7 años, esto agrupa los tres principales grupos descritos en la encuesta y en el grafico a continuación, de 0 – 3 años, de 3 – 7 años y de 0 – 3 y 3 – 7 años.



4. Cuando usted compra mobiliario infantil, usted prefiere:
- Un mueble que se ajuste a varias edades o etapas del niño ____
 - Diseño para la etapa del niño en particular ____

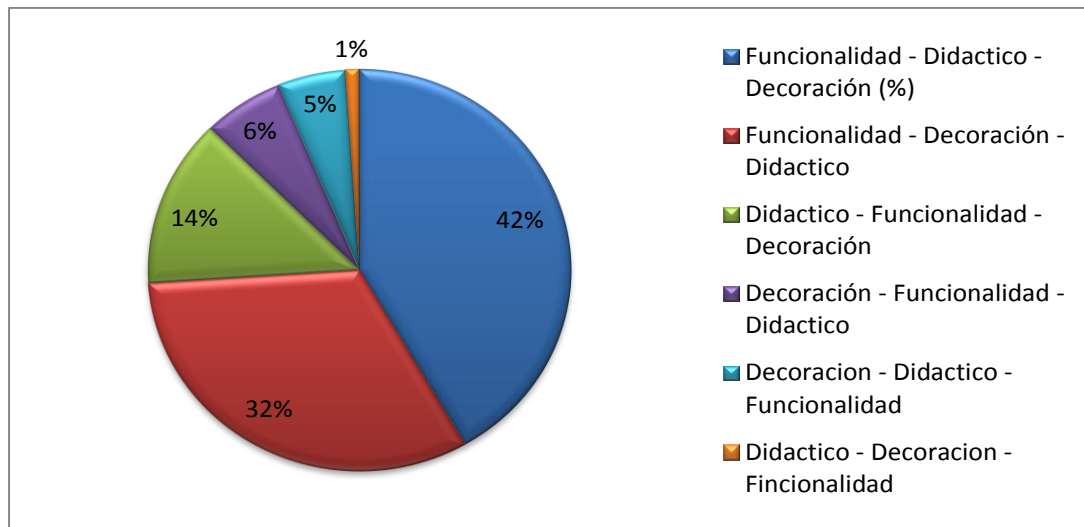
El 80% prefiere un mueble que se ajuste a varias edades.



5. Que es más relevante al momento de comprar mobiliario infantil, marque de 1 a 3, siendo 1 lo más relevante:

- a. Decoración ____
- b. Funcionalidad ____
- c. Didáctico ____

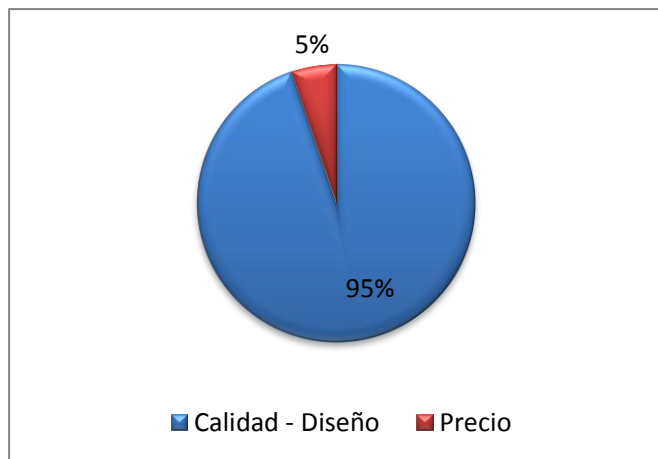
El factor más relevante en el momento de la compra de un mobiliario infantil es la funcionalidad, el 74% contestó como más relevante la funcionalidad, seguido de didáctico, algo muy relevante para el modelo de negocio que nos dice el resultado de esta pregunta es que el concepto de mobiliario didáctico está por encima de la decoración, y cobra una alta relevancia después de la funcionalidad.



6. Que es más importante para usted en el momento de la compra de mobiliario infantil:

- a. Calidad y diseño ____
- b. Precio ____

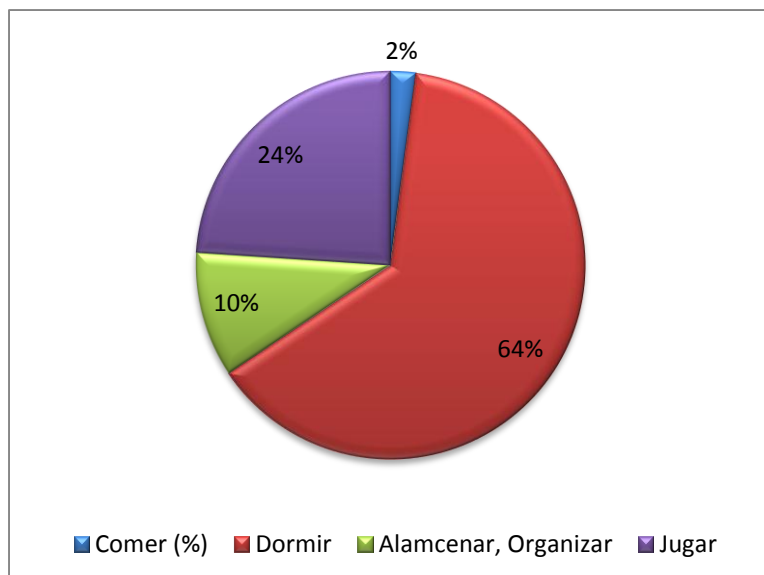
El 95% el da una mayor importancia a la calidad y el diseño, por encima del precio, lo cual confirma un comportamiento esperado de la población objetivo quienes por su posición socioeconómica valoran los valores agregados de los productos como es en este caso la calidad y el diseño, uno de los pilares de la propuesta de valor de INFINITY DESIGN.



7. ¿Para qué actividad prefiere comprar mobiliario infantil? Marque la que más prefiere o considera relevante.

- a. Comer ____
- b. Dormir ____
- c. Almacenar - Organizar ____
- d. Jugar ____

El 64% prefiere comprar mobiliario infantil para la actividad de dormir, seguido de un 24% para jugar y un 10% para almacenar y organizar.



8. Cuando usted compra mobiliario infantil que prefiere:

- a. Comprar lo que ve en un almacén ____
- b. Diseño a la medida ____

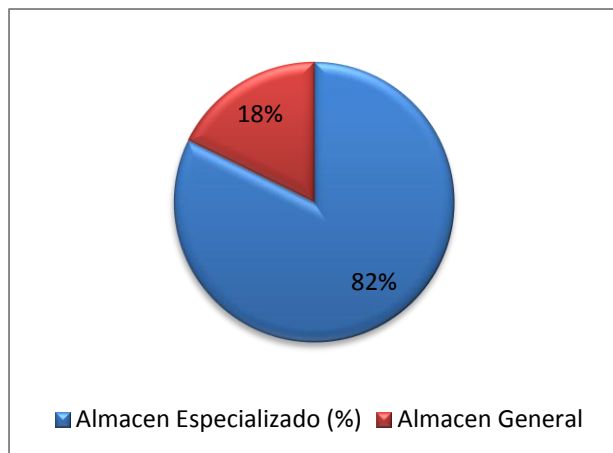
El 54% prefiere comprar lo que ve en un almacén y el 46% prefiere comprar un diseño a la medida lo cual nos informa la importancia que aún tiene el contar con un punto de venta para la ilustración y exposición de los mobiliarios.



9. Donde prefiere comprar mobiliario infantil?

- a. Almacén especializado mobiliario infantil ____
- b. Almacén de mobiliario en general ____

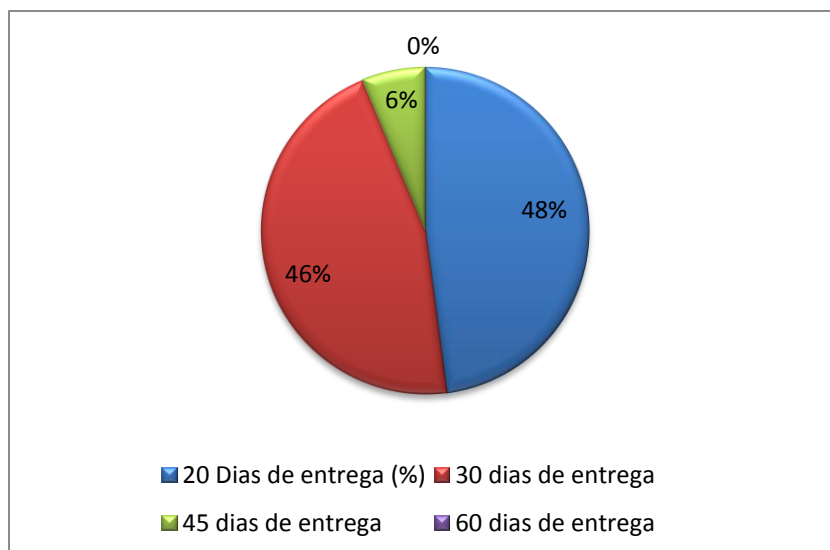
El 82% prefiere comprar mobiliario infantil en un almacén especializado.



10. Cuál es el tiempo máximo de entrega que está dispuesto a aceptar:

- a. Hasta 20 días ____
- b. Hasta 30 días ____
- c. Hasta 45 días ____
- d. Hasta 60 días ____

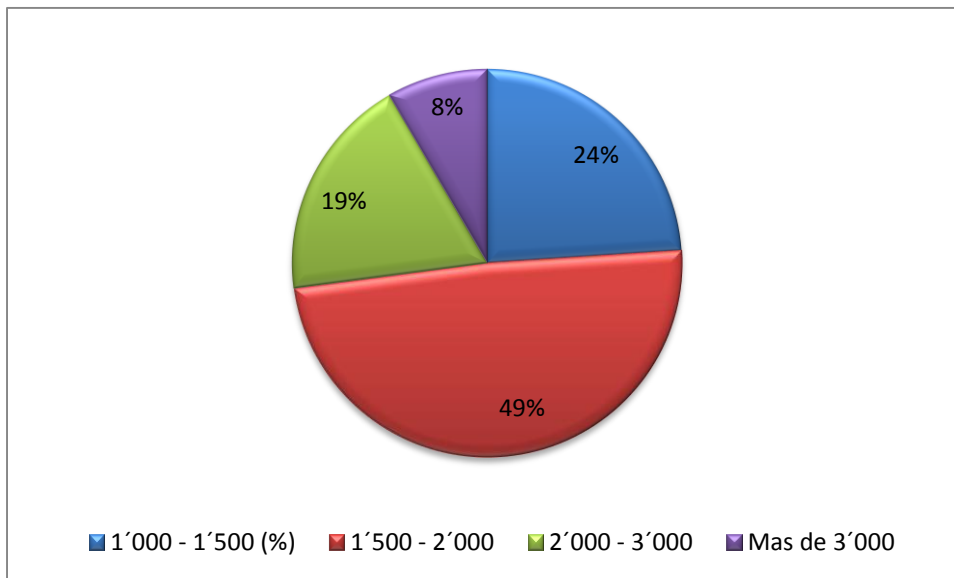
De acuerdo al siguiente resultado podemos observar que el gran porcentaje de los clientes potenciales están dispuestos a aceptar como tiempo de entrega entre 20 y 30 días, 48% 20 días y 46% 30 días.



11. Su presupuesto máximo en pesos para la compra de mobiliario infantil es:

- a. Entre 1'000.000 y 1'500.000 ____
- b. Entre 1'500.000 y 2'000.000 ____
- c. Entre 2'000.000 y 3'000.000 ____
- d. Más de 3'000.000 ____

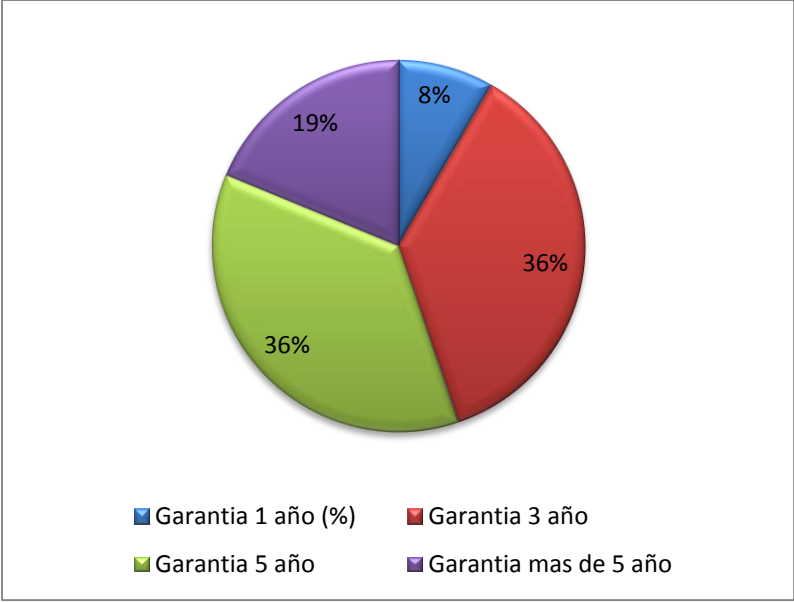
El presupuesto para la compra de mobiliario se encuentra de acuerdo a los resultados anteriores entre 1'500 y 2'000 de pesos, 49% espera comprar un mobiliario en este rango de precios.



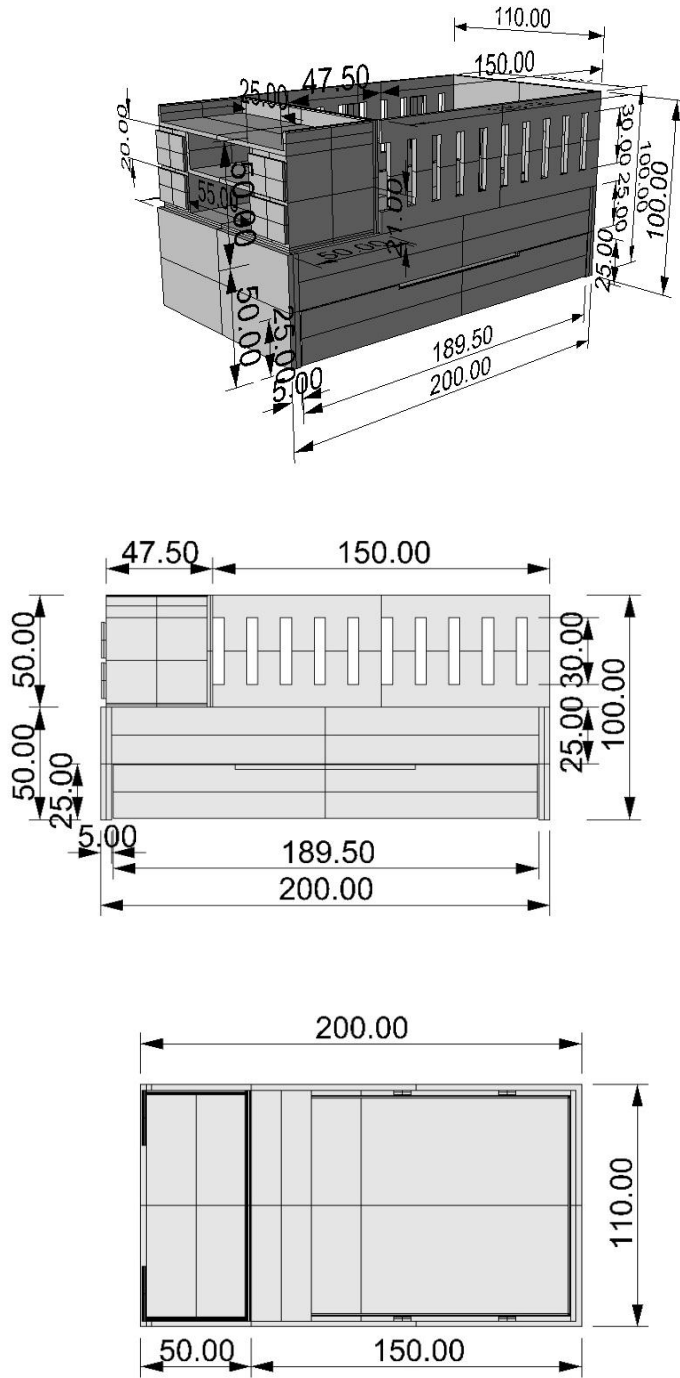
12. Cuál es el tiempo de garantía que espera obtener cuando compra mobiliario infantil:

- a. 1 años ____
- b. 3 años ____
- c. 5 años ____
- d. Más de 5 años ____

El tiempo de garantía esperado está en su mayoría (73%) de los resultados entre 3 y 5 años.

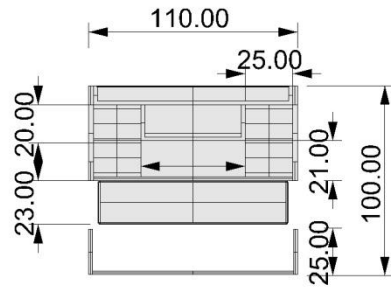
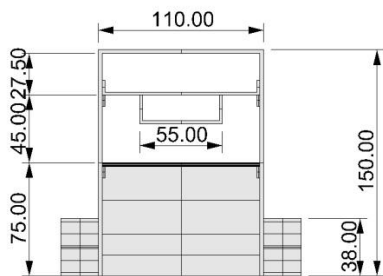
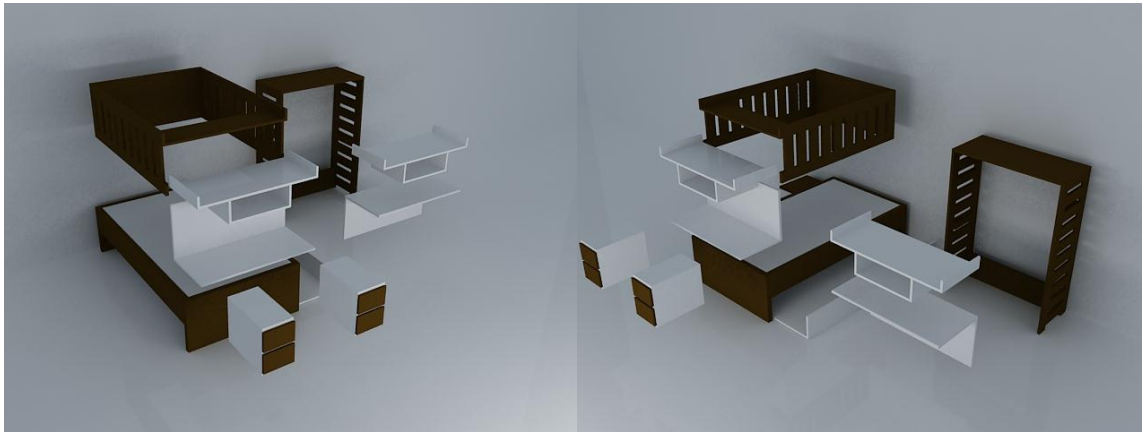


14.5. ANEXO 5: Planos Dimensionales, Tridimensionales del producto armado etapa 1





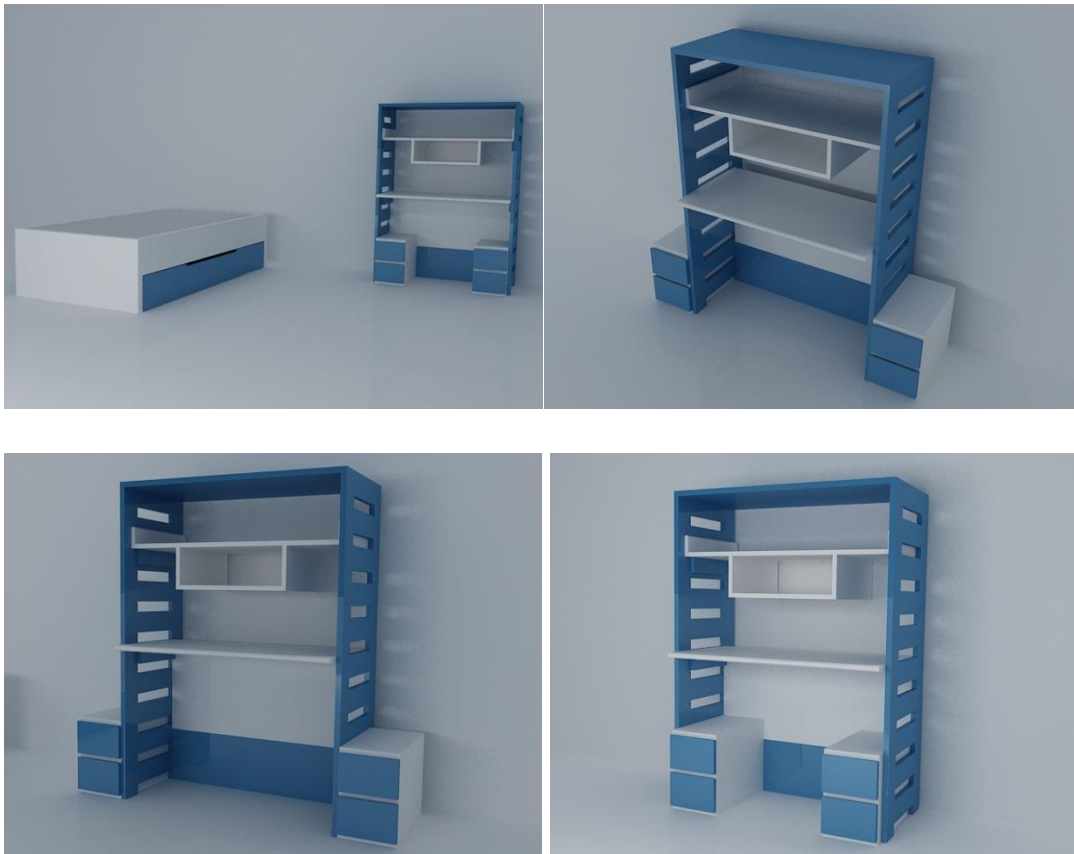
14.6. ANEXO 6: ILUSTRACION DESPIECE MOBILIARIO



14.7. ANEXO 7: Planos Dimensionales, Tridimensionales del producto armado etapa 2.1



14.8. ANEXO 8: Planos Dimensionales, Tridimensionales del producto armado etapa 2.2



15. Bibliografía.

FEDEMADERAS - Federación Nacional de Industriales de la madera,
<http://fedemaderas.org.co/>.

Documento una mirada descriptiva a las comunas de Cali de la Universidad ICESI,
http://www.icesi.edu.co/jcalonso/images/pdfs/Publicaciones/una_mirada_descriptiva_a_las_comunas_de_cali.pdf

Informe Cali en cifras 2011 - www.cali.gov.co/descargar.php?id=33101.

DANE: <https://www.dane.gov.co/index.php/acerca-del-dane>.

https://www.google.com.co/search?q=%25de+esdad+de+la+poblacion+de+cali&rlz=1C1EODB_esCO573CO573&oq=%25de+esdad+de+la+poblacion+de+cali&aqs=chrome..69i57.23894j0j8&sourceid=chrome&espv=210&es_sm=93&ie=UTF-8 (PPT) Cali –

Dane.