 <p><b>Uniempresarial</b> FUNDACIÓN UNIVERSITARIA EMPRESARIAL DE LA CÁMARA DE COMERCIO DE BOGOTÁ</p>	<p><b>Formato presentación plan de negocio</b></p> <p><b>Opción de grado emprendimiento</b></p> <p><b>DIRECCIÓN DE EMPRENDIMIENTO</b></p>	<p>Fecha: Febrero 2021 Páginas. 1 de 91</p>
---	---	---

Plan de Negocio – Design Home

Jenny Katerine Calderón Naranjo

Yuliedt Fernanda Restrepo Ferreira

Lina Vanessa Sánchez Núñez

Plan de negocios contratistas de adecuación y estructuración de ambientes hogareños  
y laborales – Design Home

Asesor: María Del Carmen Robayo Macías


Docente Dirección de Emprendimiento

Fundación Universitaria Empresarial de la Cámara de Comercio de Bogotá –  
Uniempresarial

Programa de Finanzas y Comercio Exterior – Promoción 28

Bogotá D.C.

2021


	<p><b>Formato presentación plan de negocio</b></p> <p><b>Opción de grado emprendimiento</b></p> <p><b>DIRECCIÓN DE EMPRENDIMIENTO</b></p>	<p>Fecha: Febrero 2021 Páginas. 2 de 91</p>
---	---	---

## **Resumen**

Design Home es un proyecto de contratistas de adecuación y estructuración de ambientes hogareños o áreas de trabajo, que surge a partir de las necesidades de las personas, al encontrar una empresa dedicada a todo este paquete de servicios, con un asesoramiento personalizado tanto en el diseño, como la seguridad y sistematización en los espacios requeridos. En esta investigación se podrá ver de forma detallada el estudio de mercado, que trae consigo la investigación del nicho a que se va dirigido la empresa, teniendo en cuenta las 4 p del marketing; que son el producto, que en este caso es el que se basa el servicio complementario de esta empresa, el posible precio de los servicios en conjunto prestados, en relación con los competidores clave en Bogotá, la promoción y la plaza que se lleva al cabo con el proceso de ventas detallado a la hora de realizar la gestión desde el asesoramiento, hasta la entrega del proyecto finalizada.

En esta investigación también se encuentra la estructura financiera detallada de la empresa, proyectada a 3 años, basándose en los costos fijos de la empresa, la inversión inicial y el retorno de la inversión inicial, teniendo en cuenta el punto de equilibrio, con los indicadores de viabilidad futura y actual de la empresa. Para determinar si la estructura preliminar de la empresa es sólida y eficaz, en las rentabilidades a largo plazo.

En el portafolio se podrá encontrar distintos servicios como diseño y seguridad, con sistematización en los hogares, en el cual el cliente podrá escoger y

	<p><b>Formato presentación plan de negocio</b></p> <p><b>Opción de grado emprendimiento</b></p> <p><b>DIRECCIÓN DE EMPRENDIMIENTO</b></p>	<p>Fecha: Febrero 2021 Páginas. 3 de 91</p>
---	---	---


acomodar su paquete de acuerdo con las necesidades y comodidades económicas, puesto que se cuentan con varias herramientas para poder plasmar las ideas y gustos en un nuevo diseño, de la mano de expertos y tecnología, que permiten ver el resultado, incluso antes de realizarlo. Los resultados que se esperan obtener es que una vez esté en funcionamiento la empresa, los clientes encuentren un servicio completo y asequible, ya que, al contar con proveedores directos, los costos serán menos elevados, generando seguridad y satisfacción en el servicio.

### **Palabras Clave**

Diseño, seguridad, Sistematización, espacio, estilo, gustos, servicio, planeación.

### **Abstract**

Design Home is a project by contractors for the adaptation and structuring of home environments or work areas that arises from the needs of people, when finding a company dedicated to all this package of services, with personalized advice on both design and security and systematization in the required spaces. In this investigation, the market study can be seen in detail, which brings with it the investigation of the niche to which the company is directed, taking into account the 4 p's of marketing; which are the product, which in this case is the one on which the complementary service of this company is based, the possible price of the services provided as a whole, in relation to the key competitors in Bogotá, the promotion and the place that

	<p><i>Formato presentación plan de negocio</i></p> <p><i>Opción de grado emprendimiento</i></p> <p><b>DIRECCIÓN DE EMPRENDIMIENTO</b></p>	<p>Fecha: Febrero 2021 Páginas. 4 de 91</p>
---	---	---


is carried out with the detailed sales process when carrying out the management from the advice, to the delivery of the finished project.

In this investigation, the detailed financial structure of the company is also found, projected to 3 years, based on the fixed costs of the company, the initial investment and the return on the initial investment, taking into account the break-even point, with the indicators future and current viability of the company. To determine if the preliminary structure of the company is solid and effective, in the long-term returns.

In the portfolio you can find different services such as design and security, with systematization in homes, in which the client can choose and accommodate their package according to the needs and economic comforts, since there are several tools to be able to capture the ideas and tastes in a new design, from the hand of experts and technology, which allow you to see the result, even before doing it. The results that are expected to be obtained is that once the company is in operation, customers will find a complete and affordable service, since, by having direct suppliers, costs will be lower, generating security and satisfaction in the service.


### **Key Words**

Design, security, systematization, space, style, tastes, service, planning.


	<p><b>Formato presentación plan de negocio</b></p> <p><b>Opción de grado emprendimiento</b></p> <p><b>DIRECCIÓN DE EMPRENDIMIENTO</b></p>	<p>Fecha: Febrero 2021 Páginas. 5 de 91</p>
---	---	---

## Tabla de Contenido

Resumen.....	2
Palabras Clave.....	3
Abstract .....	3
Key Words .....	4
Motivación para la Elección de la Idea de Emprendimiento .....	9
Metas del Proyecto.....	9
1.    Presentación .....	10
1.1.    Definición del Negocio .....	10
1.2.    Descripción del Equipo Emprendedor .....	10
1.3.    Modelo de Negocio Canvas .....	11
2.    Estudio de Mercado .....	13
2.1.    Estudio de Sector y Análisis de la Industria .....	13
2.2.    Competencia .....	26
2.3.    Precio .....	29
2.4.    Servicio .....	31
2.5.    Distribución.....	38
3.    Estudio Técnico Operativo .....	41
3.1.    Producción y/o Prestación de Servicios.....	41
3.2.    Requerimientos y Materiales para la Producción .....	47
3.3.    Equipos e Infraestructura .....	49


	<p><b>Formato presentación plan de negocio</b></p> <p><b>Opción de grado emprendimiento</b></p> <p><b>DIRECCIÓN DE EMPRENDIMIENTO</b></p>	<p>Fecha: Febrero 2021 Páginas. 6 de 91</p>
---	---	---

4.	Estudio Administrativo - Organizacional .....	51
4.1.	Plataforma Estratégica .....	51
4.2.	Organización y Gestión.....	55
4.3.	Gestión de Personal.....	58
5.	Estudio financiero .....	59
5.1.	Supuestos Financieros.....	59
5.2.	Indicadores Financieros de Viabilidad.....	70
5.3.	Valoración.....	73
5.4.	Plan de Contingencias.....	76
6.	Políticas y Lineamientos Corporativos .....	77
6.1.	Determinación de la Forma Jurídica .....	77
6.2.	Permisos, Licencias y Documentación Oficial .....	78
6.3.	Patentes, Marcas y otros Tipos de Registros .....	79
6.4.	Políticas de Responsabilidad Social Empresarial .....	80
7.	Conclusiones .....	82
8.	Glosario de Términos.....	82
9.	Referencias Bibliográficas .....	84
10.	Anexos .....	88

 <p><b>Uniempresarial</b> FUNDACIÓN UNIVERSITARIA EMPRESARIAL DE LA CÁMARA DE COMERCIO DE BOGOTÁ</p>	<p><b>Formato presentación plan de negocio</b></p> <p><b>Opción de grado emprendimiento</b></p> <p><b>DIRECCIÓN DE EMPRENDIMIENTO</b></p>	<p>Fecha: Febrero 2021 Páginas. 7 de 91</p>
---	---	---

## Lista de Tablas


Tabla 1. Clasificación de la Demanda. ....	16
Tabla 2. Clasificación de la Oferta .....	19
Tabla 3. Segmento Objetivo. ....	21
Tabla 4. Rango de precios competencia diseño de interiores. ....	38
Tabla 5. Rango de precios competencia de sistemas de alarmas. ....	38
Tabla 6. Rango de precios competencia en sistema sencillo de automatización.....	38
Tabla 7. Cadena de Valor.....	38
Tabla 8. Nómina.....	59
Tabla 9. Proyección de Ventas Anuales. ....	60
Tabla 10. Costos y Gastos Fijos.....	61
Tabla 11. Fijación del Precio. ....	62
Tabla 12. Sistema de Pagos. ....	63
Tabla 13. Base de Datos Cobranzas.....	65
Tabla 14. Inversión Inicial .....	69
Tabla 15. Financiación del Proyecto.....	70
Tabla 16. Punto de Equilibrio .....	70
Tabla 17. Estado de Resultados. ....	72
Tabla 18. TIR y VPN .....	75
Tabla 19. Actividades Económicas.....	79

	<p><b>Formato presentación plan de negocio</b></p> <p><b>Opción de grado emprendimiento</b></p> <p><b>DIRECCIÓN DE EMPRENDIMIENTO</b></p>	<p>Fecha: Febrero 2021 Páginas. 8 de 91</p>
---	---	---

## Tabla de Ilustraciones

Ilustración 1. Modelo de Negocio Canvas .....	11
Ilustración 2. Indicadores Económicos .....	14
Ilustración 3. Demanda Elástica e Inelástica. ....	18
Ilustración 4. Licencias de Construcción. ....	24
Ilustración 5. Proceso Interno. ....	43
Ilustración 6. Etapas del Servicio.....	46
Ilustración 7. Valores Corporativos. ....	51
Ilustración 8. Organigrama. ....	55
Ilustración 9. Margen Neto. ....	66
Ilustración 10. Retorno Sobre el Activo. ....	67
Ilustración 11. Endeudamiento Total por Año.....	67
Ilustración 12. Punto de Equilibrio. ....	71
Ilustración 13. Estado de Resultados. ....	73
Ilustración 14. Flujo de Caja por Método Indirecto.....	74
Ilustración 15. Homonimia. ....	79



	<p><b>Formato presentación plan de negocio</b></p> <p><b>Opción de grado emprendimiento</b></p> <p><b>DIRECCIÓN DE EMPRENDIMIENTO</b></p>	<p>Fecha: Febrero 2021 Páginas. 9 de 91</p>
---	---	---


## **Motivación para la Elección de la Idea de Emprendimiento**

La elección de la idea de emprendimiento surge en el momento en que se determina que actualmente tener un sistema de seguridad en casa efectivo y eficaz, se trata de una opción primordial, para proteger la integridad física de las personas y todas las posesiones e instalaciones que se hallen en el interior de un espacio en particular. Esto junto con la decoración de interiores la cual tiene como función principal crear espacios habitables e individualizados, enfocándose en la atención en la funcionalidad, la estética y el diseño correcto que se requiere en un lugar; generan un espacio único el cual tiene como resultado final transmitir una idea, concepto o sensación de valor agregado. Permitiendo que una persona se sienta cómoda, segura, y satisfecha.

### **Metas del Proyecto**

Las metas por lograr dentro del proyecto de emprendimiento son:

- ✓ Realizar estudios, para determinar la viabilidad de implementar una empresa de contratistas de adecuación y estructuración de ambientes hogareños o áreas de trabajo, con un asesoramiento personalizado tanto en el diseño, como la seguridad y sistematización en los espacios requeridos en la ciudad de Bogotá, Colombia.
- ✓ Determinar la planeación estratégica y la estructura organizacional de la compañía, identificando aspectos legales, así como desarrollar una proyección financiera que permita identificar la factibilidad del proyecto.

	<p><b>Formato presentación plan de negocio</b></p> <p><b>Opción de grado emprendimiento</b></p> <p><b>DIRECCIÓN DE EMPRENDIMIENTO</b></p>	<p>Fecha: Febrero 2021 Páginas. 10 de 91</p>
---	---	--

## 1. Presentación


### 1.1. Definición del Negocio

El negocio y/o idea gira entorno en brindar una solución alternativa para decorar y adaptar los espacios que requieran las personas en la ciudad de Bogotá, ya sean casas, empresas u otros, teniendo en cuenta el mercado siempre como un respaldo de rentabilidad, en donde se vea reflejado el impacto proyectado una vez sea determinada su viabilidad; lo que se pretende mediante la implementación de esta idea, es brindar una solución efectiva para los diferentes clientes.

### 1.2. Descripción del Equipo Emprendedor

El equipo emprendedor está conformado por Jenny Katerine Calderón Naranjo de 21 años de edad, Yuliedt Fernanda Restrepo Ferreira de 20 años de edad y Lina Vanessa Sánchez Núñez de 21 años de edad, estudiantes de Finanzas y Comercio Exterior, las cuales son parte fundamental para la creación y ejecución de este proyecto ya que cada una cumple un papel esencial para el desarrollo de éste, aportando conocimientos y experiencias en diferentes áreas como:

- Venta y prestación de servicios de sistemas de seguridad y de automatización.
- Venta y prestación de servicios de cortinas, lámparas y accesorios.
- Conocimientos en diseño.
- Conocimientos en finanzas.

	<p><b>Formato presentación plan de negocio</b></p> <p><b>Opción de grado emprendimiento</b></p> <p><b>DIRECCIÓN DE EMPRENDIMIENTO</b></p>	<p>Fecha: Febrero 2021 Páginas. 11 de 91</p>
---	---	--


Además, se tiene en cuenta que, como equipo emprendedor, se ha trabajado de forma ardua, para establecer los objetivos y las metas, a corto, mediano y largo plazo, con el desarrollo estructural, de la misma forma se tiene definido el proceso y las etapas, en las cuales se quiere llegar, teniendo claras las responsabilidades de cada miembro, tanto de la parte individual, como en la parte grupal, por ello ha permitido el buen desarrollo del plan empresarial.

### **1.3. Modelo de Negocio Canvas**

El modelo Canvas es un instrumento utilizado para establecer e identificar nuevos modelos de negocio de una manera más sencilla. Este se caracteriza por dividir las principales características que abarcan un proyecto de negocio, predominando la propuesta de valor que ofrece dicho negocio. Se conecta por medio de 9 ítems esenciales para construir el modelo como lo son aliados clave, actividades clave, recursos clave, propuesta de valor, relación con el cliente, canales, segmentos de clientes, estructura de costos, estructura de ingresos (Carazo, 2017). A continuación, se presenta cada cuadrante junto con su respectiva descripción lo cuales hacen parte de este modelo.

#### **Ilustración 1**


*Modelo de Negocio Canvas.*

	<b>Formato presentación plan de negocio</b> <b>Opción de grado emprendimiento</b> <b>DIRECCIÓN DE EMPRENDIMIENTO</b>	Fecha: Febrero 2021 Páginas. 12 de 91
---	--	---

<b>Aliados Clave</b>	<b>Actividades Clave</b>	<b>Propuesta de Valor</b>	<b>Relación con el Cliente</b>	<b>Segmentos de Clientes</b>
<p>Empresas fabricantes de mobiliarios para el hogar como lo son:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Safra</li> <li>• Shelline</li> <li>• Verty Blinds</li> </ul> <p>Empresas de materiales de construcción como lo son:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Dyna</li> <li>• Mp Tools</li> <li>• Logiser S.A</li> <li>• Tecnoelectricos</li> </ul> <p>Empresas de financiamiento</p> <p>Empresas que apoya en el área de seguridad y sistematización:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Amaya</li> <li>• DSC</li> <li>• Paradox</li> <li>• Luminex / Sylvania</li> <li>• Bester</li> <li>• TP-link</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Atención personalizada en el área de diseño y decoración y el área de sistematización y seguridad.</li> <li>• Gestión de proveedores.</li> <li>• Gestión del personal.</li> <li>• Publicidad y mercadeo.</li> </ul> <hr/> <p style="text-align: center;"><b>Recursos Clave</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Página Web</li> <li>• Personal Calificado</li> <li>• Expertos en áreas específicas del diseño y sistematización.</li> </ul>	<p>Servicios de diseño y decoración de interiores con todos los sistemas de seguridad y automatización del espacio, en donde el cliente se involucre de tal forma que el resultado sea igual o mejor a su idea principal, trabajando de la mano de diseñadores e ingenieros locales para la construcción de su proyecto.</p> <p>Teniendo en cuenta que la propuesta de valor de Design Home, es la sistematización y seguridad en los espacios, estos equipos están diseñados con diferentes características, para su fácil uso y eficacia, para asegurarse de que los usuarios se sientan protegidos en todo momento. El sistema de este tipo es de mayor impacto actualmente, considerando el aumento de actividades delictivas, la cual ponen el riesgo la integridad de las personas.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ideas de diseño RSS<sup>1</sup>.</li> <li>• Asesoramiento gratuito.</li> <li>• Descuentos en el primer proyecto.</li> <li>• Proveedores distintivos.</li> <li>• Acceso exclusivo, trucos de decoración solo para usuarios registrados.</li> <li>• Asesoramiento detallado de muestra de sistema de alarmas y sistematización.</li> </ul> <hr/> <p style="text-align: center;"><b>Canales</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Presencia en RRSS como Instagram, Facebook, Tik Tok y Pinterest.</li> <li>• Anuncios pagos en Internet.</li> <li>• Colaboraciones en Blogs, relacionados con decoración.</li> <li>• Videos mostrando los resultados finales en los proyectos realizados de decoración y de cómo funciona la seguridad y sistematización.</li> </ul>	<p>Personas adultas de 30 años a 60 años, que vivan en la ciudad de Bogotá, dueños de casas, empresarios, profesionales, interesados que sus ambientes sean sistematizados, seguros, innovadores y representativos de su estilo de vida o un ambiente cómodo para su empresa y que busquen en conjunto un sistema de seguridad.</p>
<b>Estructura de Costos</b>		<b>Estructura de Ingresos</b>		
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Costos de personal.</li> <li>• Costos de materiales de construcción.</li> <li>• Costo de elementos de decoración.</li> <li>• Costos de materiales electrónicos para los sistemas de seguridad y sistematización.</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>• Asesoramiento, planes de diseño y decoración.</li> <li>• Implementación del diseño.</li> <li>• Pagos con tarjetas de débito y crédito, efectivo y cheques.</li> <li>• Planes de financiamiento.</li> <li>• Asesoramiento en seguridad en los espacios.</li> <li>• Asesoramiento en sistematización en los espacios.</li> </ul>		

Nota. Elaboración propia

<sup>1</sup> RSS: Son las siglas de Really Simple Syndication es un formato de archivos que posibilita la creación de canales de publicación que son leídos por programas, como lectores de noticias, sin necesidad de acceder a una página web.

	<p><b>Formato presentación plan de negocio</b></p> <p><b>Opción de grado emprendimiento</b></p> <p><b>DIRECCIÓN DE EMPRENDIMIENTO</b></p>	<p>Fecha: Febrero 2021 Páginas. 13 de 91</p>
---	---	--

## 2. Estudio de Mercado

### 2.1. Estudio de Sector y Análisis de la Industria

El tamaño y crecimiento de la población y las empresas de este sector muestra que la demanda de servicios de decoración y diseño de interiores se ve afectada significativa y positivamente por el crecimiento de la población (hogares) y las empresas.

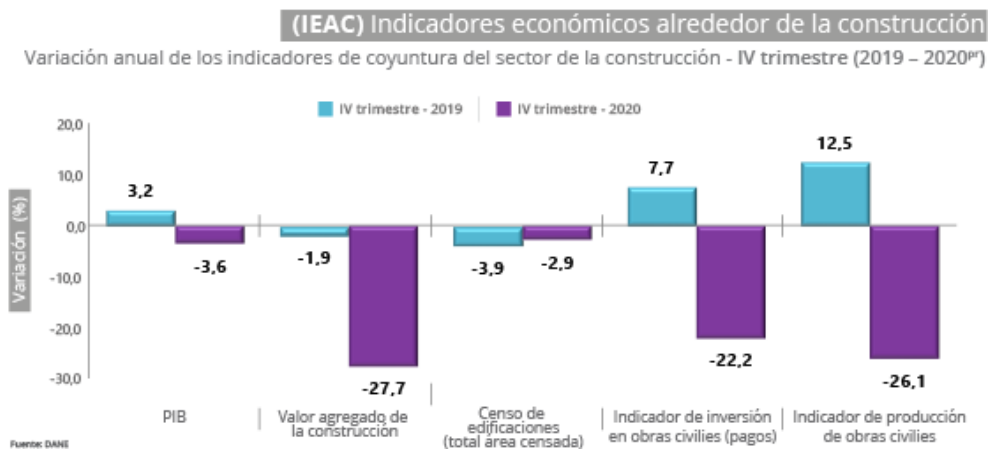
La obra y decoración como actividad económica viene creciendo por arriba de la economía en su grupo, cerca de 10% aproximadamente a partir de 2017, presentó una poca extensión a lo largo del 2018 (3,69%) y un leve repunte a lo largo del 2019 con un crecimiento aproximado de 4,1%. Se identifica en estas estadísticas el área de Construcciones No residenciales como el renglón que más grande aumento reportó a lo largo del 2019 con una alteración anual del 8,6% que contrasta con una caída de 8,0% en Construcciones residenciales; por su lado, la obra de Obras Civiles se reportó un aumento anual de 5,1% durante el 2019. (DANE, 2020)

A continuación, se puede evidenciar por medio de una gráfica expuesta por el Dane, la evolución del 2019 y la afectación que este sector tuvo en el año 2020 por la pandemia, ya que este año todos los sectores de la economía disminuyeron significativamente por la paralización de la industria y gasto de inversión pública, en las nuevas licitaciones de esta área. Evidentemente el COVID-19 tuvo una gran consecuencia en esta área, pero de acuerdo al año 2019 y la evolución de esta coyuntura, se considera que el mercado salga a flote, debido a que la apuesta primordial en Colombia a partir de que comenzó el año 2021 para activar la economía es la zona de la obra, ya que tiene un

impacto positivo en la economía, generando trabajo indirecto y dinamiza otras industrias que son parte de la cadena de producción.

## Ilustración 2


### Indicadores Económicos



*Nota.* Tomado de *Indicadores económicos*, de Dane, 2020,

<https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/construccion/indicadores-economicos-alrededor-de-la-construccion>

Por otro lado, el otro departamento que incide en el proyecto es el departamento de seguridad del hogar, por lo que es crucial en el nicho de mercado, porque según los daneses, las cifras actuales relacionadas con el robo de viviendas son impactantes, porque solo hasta 2021 En 2009, 13.109 personas se convirtieron en víctimas en Colombia, lo que significa que diariamente se producen un promedio de 81 robos en empresas y familias. Sumado a esto, según un estudio de inseguridad en Bogotá, esta ha aumentado en un 16%, de 60% en 2019 a 76% en 2020, el nivel más alto de los últimos años 5 años.

	<p><b>Formato presentación plan de negocio</b></p> <p><b>Opción de grado emprendimiento</b></p> <p><b>DIRECCIÓN DE EMPRENDIMIENTO</b></p>	<p>Fecha: Febrero 2021 Páginas. 15 de 91</p>
---	---	--

### 2.1.1. Análisis de la Demanda

En este análisis se va poder evidenciar la cantidad de demanda que existe hacia este sector, para así poder determinar qué tipo de cotizaciones se van a generar de acuerdo al público objetivo y así llegar proporcionar un servicio más efectivo, posterior a esto ayudara a comprender mejor las ganancias que se esperan.

#### *Clasificación de la Demanda*


La demanda se clasifica de acuerdo con diferentes puntos de vista de las personas, como los son: La oportunidad, la necesidad, la temporalidad, el destino y la permanencia.

De acuerdo al proyecto la demanda se clasifica de la siguiente manera:

**Tabla 1**

*Clasificación de la Demanda.*

<p><b>Oportunidad</b></p>	<p>Demanda insatisfecha ya que no existe la suficiente oferta para cubrir esta necesidad del mercado, y como el proyecto se basa en la prestación de servicios complementarios basados en diseño y seguridad de interiores, y actualmente no hay empresas que satisfagan todas estas necesidades conjuntas de la muestra.</p>
<p><b>Necesidad</b></p>	<p>Demanda de bienes no esenciales o de gusto, ya que la mayoría de la población busca el servicio de diseño y sistematización de una manera más subjetiva, y no como un servicio de primera necesidad.</p>

	<p><b>Formato presentación plan de negocio</b></p> <p><b>Opción de grado emprendimiento</b></p> <p><b>DIRECCIÓN DE EMPRENDIMIENTO</b></p>	<p>Fecha: Febrero 2021 Páginas. 16 de 91</p>
---	---	--

<b>Temporalidad</b>	Continúa debido a que los servicios no dependen de la moda estacional ya que todo el tiempo se requeriría un cambio en el ambiente ya sea familiar o laboral sin depender de un factor en específico.
<b>Destino</b>	Demanda de servicios finales ya que se entregan para un uso directo, debido a que la entrega final de la sistematización y diseño será en su totalidad.

*Nota.* Esta tabla muestra cómo se clasifica la demanda según el proyecto de Design Home. Elaboración propia.


***Los Factores que Afectan la Demanda del Sector son:***

- Crecimiento poblacional y empresarial
- Crecimiento en la industria de la construcción.
- El número de clientes.
- Ingresos del cliente.
- Precios de los servicios complementarios.
- Gustos y preferencias.

***Elasticidad del Precio***

En los últimos años, la demanda de decoración en el mercado internacional ha seguido creciendo. De hecho, según datos del Dane, las exportaciones de muebles y madera de enero a septiembre en los últimos años han aumentado un 22,7% en comparación con el mismo período de 2017.




	<p><b>Formato presentación plan de negocio</b></p> <p><b>Opción de grado emprendimiento</b></p> <p><b>DIRECCIÓN DE EMPRENDIMIENTO</b></p>	<p>Fecha: Febrero 2021 Páginas. 17 de 91</p>
---	---	--

Los mercados de muebles de lujo y productos de diseño para el hogar brindan importantes oportunidades comerciales y de exportación. Así lo avala el mercado general del mueble de lujo, que destaca que una de las últimas tendencias en temas de decoración de interiores es el uso de muebles de madera hechos a mano y artículos para el hogar con elementos de alto diseño.

El precio de los servicios de diseño de viviendas es directo y proporcional, ya que el impacto de los cambios de precio en comparación con el volumen de servicios requeridos no afectará los servicios de diseño requeridos, compárelos con los nuevos proyectos que se construirán en Bogotá. Los factores que afectan el precio de los servicios prestados por Design Home son:

- La existencia de servicios alternativos, tales como: Empresas que procesan materiales a menores costos de producción, o materiales baratos para soluciones de diseño.
- Precios de los servicios relacionados con la renta del consumidor: Cuanto mayor es el precio del producto, mayor es la elasticidad de la demanda, porque implica mayores costos. Sin embargo, si el costo es bajo, la demanda se volverá más inelástica. Al mismo tiempo, no es suficiente considerar solo el costo del producto, sino también los ingresos del consumidor. De esta forma, por ejemplo, los clientes con rentas más altas son menos susceptibles a los costos, es decir, sus requisitos son más inelásticos.
- Necesidad: Aunque el proyecto Design Home no es la primera necesidad de las personas, ni es necesariamente autosuficiente, los servicios de la empresa en la

	<p><b>Formato presentación plan de negocio</b></p> <p><b>Opción de grado emprendimiento</b></p> <p><b>DIRECCIÓN DE EMPRENDIMIENTO</b></p>	<p>Fecha: Febrero 2021 Páginas. 18 de 91</p>
---	---	--

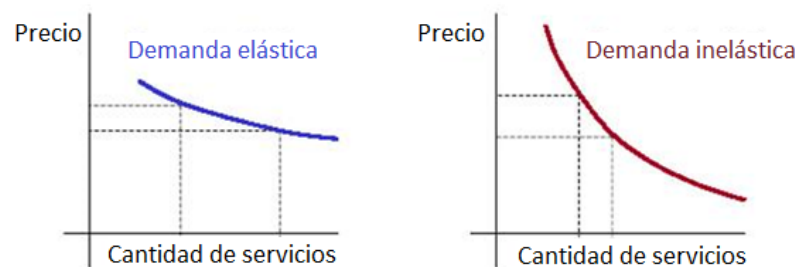
sistematización de la seguridad espacial hacen que la demanda de servicios generales sea aún mayor, porque la gente prefiere estar cada vez seguro y tranquilo.

- Marco temporal: A corto plazo, la demanda suele ser más inelástica. Si el precio de un servicio aumenta repentinamente, los clientes no tendrán tiempo de reaccionar en primer lugar. Por otro lado, a largo plazo, los consumidores pueden adaptar sus hábitos de consumo a servicios como el interiorismo y la seguridad, flexibilizando así la demanda.

Un ejemplo de cambios de precio para el servicio Design Home es cuando la demanda es elástica y el precio cambia debido a sobrecostos de materiales o factores temporales. Por esta razón, los precios son completamente equilibrados e inflexibles, permitiendo estas consecuencias sin afectar la cantidad de servicios requeridos, como se muestra en la siguiente gráfica:


### Ilustración 3

*Demanda Elástica e Inelástica.*



*Nota.* Tomado de *Demanda Elástica e Inelástica*, de ABC Finanzas, 2017,

<https://abcf Finanzas.com/finanzas-personales/demanda-elastica/>

	<p><b>Formato presentación plan de negocio</b></p> <p><b>Opción de grado emprendimiento</b></p> <p><b>DIRECCIÓN DE EMPRENDIMIENTO</b></p>	<p>Fecha: Febrero 2021 Páginas. 19 de 91</p>
---	---	--

## ***Plaza***

En Colombia, uno de los componentes del crecimiento del PIB lo proporciona el campo de trabajo, y el sector avanza rápidamente y va de la mano con el crecimiento de otros sectores económicos, como la compra de terrenos y la compra de muebles. Esta vitalidad económica impulsó el avance de la industria colombiana e incentivó el establecimiento de nuevas empresas, por lo que se decidió constituir una empresa dedicada a comercializar e instalar diferentes estilos de muebles en Bogotá.

Colombia es un territorio con modelos clásicos de mobiliario de calidad superior, sin embargo, se encuentra en proceso de transición de tendencias dirigidas a una población globalizada con visión de evolución de espacios funcionales.

### **2.1.2. Análisis de la Oferta**


El análisis de la oferta se realiza en el área de ventaja del plan, de manera de obtener datos sobre el comportamiento de la prestación de servicios a través de la predicción, para tomar la mejor elección y diseñar el mejor proyecto estratégico.

#### ***Clasificación de la Oferta***

De acuerdo con el número de vendedores, la oferta se clasifica de la siguiente manera:

#### **Tabla 2**

*Clasificación de la Oferta.*

	<p><b>Formato presentación plan de negocio</b></p> <p><b>Opción de grado emprendimiento</b></p> <p><b>DIRECCIÓN DE EMPRENDIMIENTO</b></p>	<p>Fecha: Febrero 2021 Páginas. 20 de 91</p>
---	---	--


<b>Oferta</b>	
<p><b>Competitiva o Mercado Libre</b></p>	<p>Se fundamenta en que los productores se hallan en situaciones de un mercado libre, más que nada ya que existe tal proporción de fabricantes del mismo producto, que la colaboración en el mercado está definida por el costó, servicio y la calidad que se proponen al consumidor. Además se define por que uno de sus factores predominantes es que ningún productor controla el mercado.</p>

*Nota.* Elaboración propia.

### **2.1.3. Situación y Proyección del Mercado**

Según el periódico Portafolio Colombia podría mejorar en los sectores del diseño interior y la decoración, y la apertura de establecimientos relacionados con estos mercados, que, según datos de la Cámara de Comercio de Bogotá, pasó en septiembre del 2019, circula una gran cantidad de dinero, puesto que existen varias ofertas que van acorde a las preferencias de las personas en diferentes partes del mundo, generando altos costos.

El servicio prestado por la decoración y diseño de interiores es de un costo alto, esto es dado que el diseñador además de cobrar por su labor, es un intermediario entre los diferentes distribuidores, de los objetos o materiales que son utilizados para dicho diseño y el comprador.

	<p><b>Formato presentación plan de negocio</b></p> <p><b>Opción de grado emprendimiento</b></p> <p><b>DIRECCIÓN DE EMPRENDIMIENTO</b></p>	<p>Fecha: Febrero 2021 Páginas. 21 de 91</p>
---	---	--

Oportunidades del sector de diseño y decoración de interiores:

- El sector de construcción va incrementando de manera positiva, puesto que, a pesar de la situación de pandemia, las personas siguen adquiriendo nuevos espacios.
- Existe una gran cantidad de recursos que pueden ser utilizados, sin dejar a un lado la Responsabilidad Social Empresarial.
- Hay mayor oportunidad de abarcar mercados internacionales.


#### **2.1.4. Segmentación de Mercado**

Es un método estratégico utilizado para dividir a los potenciales clientes en grupos más pequeños, con la finalidad de determinar a quien se dirigirán con más exactitud los recursos y esfuerzos de marketing, para conseguir mejores resultados optimizando el capital.

##### ***Segmento Objetivo***

Este segmento objetivo se conforma al reunir potenciales clientes, que tienen en común ciertas características, las cuales son de gran importancia para la distribución, desarrollo, fijación del valor o la prestación del servicio de la sistematización de seguridad y diseño en interiores.

Para la segmentación del mercado objetivo, se tuvieron presentes las siguientes variables:

	<b>Formato presentación plan de negocio</b> <b>Opción de grado emprendimiento</b> <b>DIRECCIÓN DE EMPRENDIMIENTO</b>	Fecha: Febrero 2021 Páginas. 22 de 91
---	--	---


**Tabla 3**

*Segmento Objetivo.*

<b>Variables Geográficas</b>	<b>País:</b> Colombia <b>Ciudad:</b> Bogotá <b>Zonas:</b> Norte, Occidente, Oriente. <b>Localidades:</b> Puente Aranda, Barrios Unidos, Antonio Nariño, Teusaquillo, Fontibón, Los mártires. <b>Sectores empresariales:</b> Suba, Chapinero, Kennedy, Usaquén y Engativá.
<b>Variables Demográficas</b>	<b>Personas:</b> Naturales o Jurídicas. <b>Nivel de Ingresos:</b> Superior \$2.500.000 <b>Edad:</b> 30 hasta 60 años <b>Actividad:</b> Indeterminada <b>Nivel socioeconómico:</b> Clase media – alta. Estratos 3, 4, 5, 6. Medianas y grandes empresas.
<b>Variables Conductuales</b>	<b>Característica:</b> Estilo de vida. <b>Criterio:</b> Preferencias y gustos en decoración de interiores.

*Nota.* Elaboración propia.

Design Home tiene su target definido, la cual son personas adultas de 30 años a 60 años, que vivan en la ciudad de Bogotá, dueños de casa, empresarios,

	<p><b>Formato presentación plan de negocio</b></p> <p><b>Opción de grado emprendimiento</b></p> <p><b>DIRECCIÓN DE EMPRENDIMIENTO</b></p>	<p>Fecha: Febrero 2021 Páginas. 23 de 91</p>
---	---	--

profesionales, interesados que sus ambientes sean sistematizados, seguros, innovadores y representativos de su estilo de vida o un ambiente cómodo para su empresa la dinámica del sector edificador en Colombia continúa siendo favorable.

Personas clase media – alta, de estratos 3, 4, 5 y 6; además de Medianas y grandes empresas. Design Home se enfocará en los sectores del norte, occidente, oriente, nororiente y noroccidente. En las localidades de Puente Aranda, Barrios Unidos, Antonio Nariño, Teusaquillo, Fontibón y Los mártires, ya que en éstas se encuentran mayormente situados las personas de estratos 3, 4, 5 y 6, con un mayor poder adquisitivo y dispuestas a adquirir un servicio de exclusividad como lo son los contratistas de adecuación y estructuración de ambientes hogareños o áreas de trabajo, con un asesoramiento personalizado tanto en el diseño, como la seguridad y sistematización en los espacios requeridos.

Se tendrá como principales sectores empresariales Suba, Chapinero, Kennedy, Usaquén y Engativá ya que, según un estudio realizado por la Cámara de Comercio de Bogotá en el 2021, el 53 % de las empresas activas de Bogotá se ubican en estas localidades del norte y occidente de la ciudad.

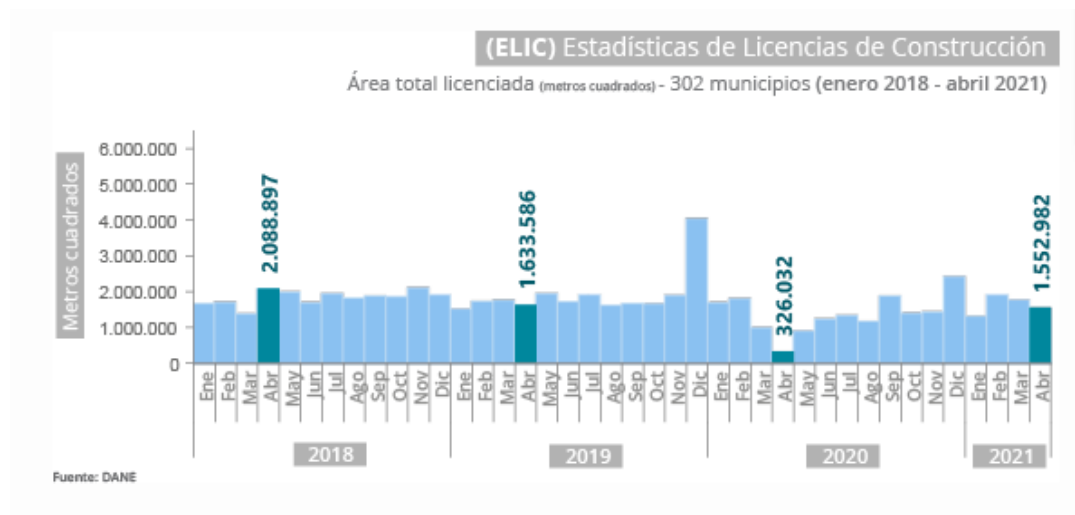
“El régimen nacional ha trazado unas metas en temas de casa, que postulan la obra de un millón de casas en el próximo cuatrienio, han marcado el derrotero para el fomento de la actividad y toda su cadena de costo. En el pasado quedan los vestigios de desaceleración del sector, sin embargo, ahora se espera que por medio de la obra de construcciones el territorio logre minimizar sus tasas de desempleo a cifras de un

dígito y muestre tasas de crecimiento sostenibles similares a las experimentadas a mediados de la década pasada, por encima del 6%” (Minvivienda, 2021)

Aun cuando las cifras oficiales de aumento del sector constructor presentan un declive, este dado por el subsector de obras civiles. En abril de 2021 se licenciaron 1.552.982 m<sup>2</sup> para creación, 1.226.950 m<sup>2</sup> más que en el mismo mes del año anterior (326.032 m<sup>2</sup>), lo cual representó un crecimiento de 376,3% en la zona licenciada aproximadamente. Este resultado se explica por el incremento de 348,5% en el área aprobada para vivienda y de 517,1% para los destinos no habitacionales.

#### **Ilustración 4**


*Licencias de Construcción.*



*Nota.* Tomado de *Estadísticas de Licencias de Construcción*, de Dane, 2021,

<https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/construccion/licencias-de-construccion>




	<p><b>Formato presentación plan de negocio</b></p> <p><b>Opción de grado emprendimiento</b></p> <p><b>DIRECCIÓN DE EMPRENDIMIENTO</b></p>	<p>Fecha: Febrero 2021 Páginas. 25 de 91</p>
---	---	--

Conocer el cliente es parte fundamental en este proceso, por eso es importante saber que motiva o atrae al consumidor a comprar, pues al entender esto se puede determinar diferentes estrategias que ayudaran a incrementar las ventas de cada servicio o producto, ayudando directamente a conocer el cliente de una forma más cercana.

El consumidor colombiano generalmente no tiene una inclinación por una marca en específico si no tiende a tener diversas opciones y más en el mundo de la decoración, debido a la cantidad de variedad y opciones que presentan tanto el mercado formal , como informal, esto se debe al nivel socioeconómico tan variado que existe en el país, por eso muchos de los consumidores no están dispuestos a pagar costo elevados para estos servicios; Sin embargo existe un grupo determinado con un nivel adquisitivo más alto, que le resulta atractivo la exclusividad que le genera este servicio y tiene como adquirirlo.

El cliente vendrá con una idea base, el diseñador se encargará de la estructura de la construcción como los acabados y detalles, el decorador dará el estilo, basado en el gusto y preferencia del cliente, acomodándolo a las tendencias.

El servicio será solicitado por personas de estratos 3 en adelante, es decir, personas con un poder adquisitivo mayor y que estén dispuestos a pagar por dicha exclusividad, uno de los componentes más importantes en este proceso de compra será el precio y variedad que se le dará al consumidor.

	<p><b>Formato presentación plan de negocio</b></p> <p><b>Opción de grado emprendimiento</b></p> <p><b>DIRECCIÓN DE EMPRENDIMIENTO</b></p>	<p>Fecha: Febrero 2021 Páginas. 26 de 91</p>
---	---	--

Se plantean diversas propuestas con la finalidad de integrarse al mercado, se definieron las siguientes estrategias:


Participar en eventos enfocados en el área de construcción y seguridad; eventos de decoración de interiores y artísticos.

Esto con el propósito de darse a conocer al público con los servicios que se presentan, posicionando la marca. Dichos eventos serian algunos como la Expo construcción y Expo diseño, Feria de Arquitectura y diseño, Feria del Hogar, Feria Internacional de Seguridad.

- Utilizar canales de distribución como lo son redes sociales, anuncios pagos en Internet, programas radiales.
- La atención al cliente es esencial a la hora de ofrecer los servicios tanto para la pre venta como la post venta, ya que esto es determinante para el éxito de la compañía; por tal motivo Design Home contara con vendedores capacitados para brindarle soluciones al cliente de acuerdo a sus necesidades, además de construir una buena relación entre el vendedor y el comprador; esto con el propósito de ofrecer una excelente experiencia y atención antes, durante y después.

## **2.2. Competencia**

### **2.2.1. Competencia Directa.**

	<p><b>Formato presentación plan de negocio</b></p> <p><b>Opción de grado emprendimiento</b></p> <p><b>DIRECCIÓN DE EMPRENDIMIENTO</b></p>	<p>Fecha: Febrero 2021 Páginas. 27 de 91</p>
---	---	--


En Colombia hay una gran cantidad de competencia en esta área del diseño y la remodelación, en especial en la ciudad Bogotá. Un claro ejemplo es un centro comercial de negocios llamado Portobelo, situado en el Parque de la 93 y se caracteriza por su novedoso diseño y maravillosa trayectoria. Este supermercado centra un enorme conjunto de negocios de arte, gastronomía y organizaciones de diseño de interiores en Bogotá; además, debido a su infraestructura, se convirtió en un espacio perfecto para la ejecución de eventos que requieran espacios poco convencionales e innovadores. Sus establecimientos brindan servicios y productos singulares para todos los gustos, en especial en el sector diseño, porque las empresas que se encuentran allí están adaptadas a las nuevas tendencias y nuevas perspectivas para ver los espacios en los hogares de Bogotá.

Este tipo de negocios encargados en la remodelación de muebles y diseño de interiores que se encuentran en la capital, muestra la gran demanda y la gran especialidad que hay en esta industria y la importancia que ha acogido en Bogotá, la importancia de generar cambios en sus espacios.

Desde su fundación, este centro se ha destacado por su versatilidad, lo que lo ha convertido en el lugar predilecto de reconocidas empresas de diseño de interiores en Bogotá como también de reconocidas marcas locales e internacionales.

Algunas empresas que se destacan en este centro Internacional ubicado en Bogotá son:

- Adriana Satizabal

	<p><b>Formato presentación plan de negocio</b></p> <p><b>Opción de grado emprendimiento</b></p> <p><b>DIRECCIÓN DE EMPRENDIMIENTO</b></p>	<p>Fecha: Febrero 2021 Páginas. 28 de 91</p>
---	---	--


- Alelí Home Decor
- Suuko, Lorenza Echeverri
- Quattro Colombia
- Manyobra, Zuhause Arquitectura y Diseño
- Konfort, Nou.

A pesar de la gran demanda que hay en este ámbito de la decoración de interiores, la empresa cuenta con un plus esencial que no es solo la estructura de un diseño en un recinto, sino también apropiar al mismo tiempo la sistematización, la cual vaya acorde y sincronía con el diseño en los espacios y la seguridad en los hogares.

### **2.2.2. Productos Sustitutos**

Estas son las empresas que se convierten en competencia indirecta, pues contribuyen con algo relacionado al diseño e infraestructura con sistematización, pero no están completamente ligadas:

- Home Center
- Easy
- Constructor
- Grupo Sayros

	<p><b>Formato presentación plan de negocio</b></p> <p><b>Opción de grado emprendimiento</b></p> <p><b>DIRECCIÓN DE EMPRENDIMIENTO</b></p>	<p>Fecha: Febrero 2021 Páginas. 29 de 91</p>
---	---	--

### 2.3. Precio

El costo está determinado por los diferentes precios que realizan en la parte en el proceso de construcción, así como por los valores agregados ofrecidos como calidad y excepcionalidad.

Los precios que se ofrecerán los diferentes servicios y productos, se espera sean bastante competitivos, debido a que esto posibilita dar al comprador un producto de sobresaliente calidad, a bastante buen costo y elaborado a su medida, con el propósito de llegar al costo final de ventas, definido por el costo añadido de los diferentes precios en que se incurra tanto por el diseño personalizado y la construcción especializada son la base para fijar los costos, tomando en cuenta un margen de productividad del 30% en la comercialización de cada producto y plan de diseño, siempre y cuando dichos precios no sobrepasen rangos aceptables frente a los inmediatos competidores.


Rango de precios de la competencia directa en el área de diseño de interiores:

**Tabla 4**

*Rango de precios competencia diseño de interiores.*

Competencia	Colore Design	Omar Interior Designer	Quinta Fachada Studio	Remodelaciones de Bogotá	Caoba Design
<b>Rango de precios aprox</b>	Entre 1'600.000 hasta 8'500.000	Entre 1'000.000 hasta 10'000.000	Entre 2'500.000 hasta 23'000.000	Entre 1'200.000 hasta 5'000.000	Entre 1'400.000 hasta 6'050.000

*Nota.* Elaboración propia.

	<p><b>Formato presentación plan de negocio</b></p> <p><b>Opción de grado emprendimiento</b></p> <p><b>DIRECCIÓN DE EMPRENDIMIENTO</b></p>	<p>Fecha: Febrero 2021 Páginas. 30 de 91</p>
---	---	--

El rango de precios se basa en la cantidad de metros cuadrados que tenga cada zona, basado en la tabla anterior, se puede determinar que en su mayoría hacen paquetes de acuerdo a la cantidad de zona, cada zona equivale a 30 m<sup>2</sup>. Es importante aclarar que los precios mencionados anteriormente no incluyen materiales ni IVA, esto solo incluye el asesoramiento del espacio, modelado 3D, planos, imágenes ilustrativas, estudio para encontrar el estilo perfecto, etc.

Rango de precios de la competencia directa en el área de sistemas de alarmas:

**Tabla 5**


*Rango de precios competencia de sistemas de alarmas.*

<b>Competencia</b>	<b>Tecnoelectricos y seguridad</b>	<b>Telecentinel</b>	<b>Nacional de alarmas</b>
<b>Rango de precios</b>	\$40.000 por punto instalado	\$50.000 por punto instalado	\$35.000 por punto instalado

*Nota.* Elaboración propia.

En el rango de precios aproximado que se basa la competencia, a la hora de instalar una alarma, es por punto instalado. Los puntos instalados son: la central de alarma con control remoto, el discador, la sirena, los sensores de movimiento, los infrarrojos, cierre pesado y cierre liviano.

Los precios que manejan las diferentes empresas expuestas, son incluido I.V.A, y varían según la cantidad de puntos que se instalan.

	<p><b>Formato presentación plan de negocio</b></p> <p><b>Opción de grado emprendimiento</b></p> <p><b>DIRECCIÓN DE EMPRENDIMIENTO</b></p>	<p>Fecha: Febrero 2021 Páginas. 31 de 91</p>
---	---	--

Rango de precios de la competencia directa en sistema sencillo de automatización

**Tabla 6**

*Rango de precios competencia en sistema sencillo de automatización.*

<b>Competencia</b>	<b>Tecnoelectricos y seguridad</b>	<b>Queo Access</b>	<b>Ingeniería y automatización SAS</b>
<b>Rango de precios</b>	\$500.000 por punto instalado	\$300.000 por punto instalado	\$760.000 por punto instalado


*Nota.* Elaboración propia.

Los precios estudiados con referente a la competencia, están definidos por el sistema básico de sistematización que cada empresa maneja, la cual se encarga del encendido y apagado de luces, apertura de cortinas, funcionamiento automático del equipo de sonido, los cuales van conectados a una APP.

## **2.4. Servicios**

### *Diseño*

Los servicios integran el proceso completo a partir de la asesoría en la adecuación del espacio, el diseño según el gusto del usuario y la puesta de materiales, complementos y decoración según la votación del cliente. Los productos que se proponen al comprador van a partir de los materiales que sean necesarios en la adecuación estructural del espacio hasta los recursos que hagan parte de la decoración como cortinas, tapetes, lámparas, estabilidad, entre otros.

	<p><b>Formato presentación plan de negocio</b></p> <p><b>Opción de grado emprendimiento</b></p> <p><b>DIRECCIÓN DE EMPRENDIMIENTO</b></p>	<p>Fecha: Febrero 2021 Páginas. 32 de 91</p>
---	---	--


Los servicios del diseño, organización y ejecución de obra se hallan concentrados en las próximas ocupaciones:

- Asesoramiento en Proyectos de Diseño y Decoración de Interiores.
- Dirección, realización y ejecución de obra.
- Provisión de productos de decoración.
- Paisajismo y diseño de jardines.
- Stands para ferias y Centros Comerciales.

La empresa cuenta con una organización clara a la hora de ejecutar una atención personalizada para los clientes, para la realización del proyecto desde que empieza la idea, la ejecución y la finalización de la obra, a través de los siguientes pasos:

1. Al iniciar el servicio se realizará un ante-proyecto para que el cliente pueda ver una perspectiva de cómo va a quedar la estructura de su espacio, en conjunto con las necesidades, deseos y personalidad del usuario, ya que, si se apropia una idea previa, se especifican ideas más concretas, en cómo quieren manejar su sistematización en conjunto con la distribución del espacio, los materiales, colores, armonización del ambiente y detalles finales, la cual puede atribuir favorablemente con el presupuesto inicial, los costos y la entrega final.
2. Aprobación del boceto del diseño y estructura de la sistematización, con especificaciones generales del proyecto a futuro, con la firma del contrato para ejecutar la obra.



	<p><b>Formato presentación plan de negocio</b></p> <p><b>Opción de grado emprendimiento</b></p> <p><b>DIRECCIÓN DE EMPRENDIMIENTO</b></p>	<p>Fecha: Febrero 2021 Páginas. 33 de 91</p>
---	---	--


3. Realización de la obra: esta se ejecutará teniendo en cuenta al contrato firmado, con las especificaciones, de costos, material, distribución y tiempo de entrega.
4. Entrega del proyecto: se tendrá en cuenta una pre finalización, para terminar el contrato, ya que le cliente tiene que quedar satisfecho con las expectativas que tenían al principio. Y si todo es ejecutado como lo acordado se finaliza completamente el servicio.

Desing Home se basará en brindar un servicio muy completo en el área de decoración, ya que contará con las últimas tendencias en el mercado, brindando así un servicio muy completo, con diferentes opciones y estilos de acuerdo a las preferencias, para así lograr plasmar la idea de nuestros clientes, a continuación, se mostrará las últimas tendencias en estilos y decoración.

**Estilo nórdico:** Para lograr este estilo, es importante tener en cuenta la luz, los colores como el blanco, ya que es un color fundamental en este, la calidez de la madera, uno muebles funcionales, que la naturaleza resalte y con detalles handmade.

**Decoración minimalista:** Esta es una tendencia artística que hace referencia al lema del interiorismo, no es más que decorar con la menor cantidad de elementos básicos posibles para obtener funcionalidad, sobriedad y sentido del espacio.

**Decoración rústica moderna:** Como parte fundamental de este estilo será la madera en diferentes tonalidades, generando así un contraste, también el color blanco será un elemento importante, las líneas sencillas, acabados muy naturales, jugando así con los detalles como muebles de estilo industrial y lámparas.

	<p><b>Formato presentación plan de negocio</b></p> <p><b>Opción de grado emprendimiento</b></p> <p><b>DIRECCIÓN DE EMPRENDIMIENTO</b></p>	<p>Fecha: Febrero 2021 Páginas. 34 de 91</p>
---	---	--

**Decoración de estilo industrial:** El look industrial es uno de los estilos más llamativos en espacios grandes, ya que una de sus características principales son los techos altos y ventanales grandes, en este, es importante resaltar la arquitectura, hierro, cuero, madera sin tratar, colores neutros y acero inox, entre otros.


**Decoración étnica o boho chic:** Los puntos clave para este estilo son, los colores, estampados, materiales, artesanía y accesorios, muebles, bajos, los contrastes que vienen de un estilo europeo y asiático.

**Decoración wabi sabi:** Se caracteriza por ser un espacio libre, brindando silencio y simplicidad en su estilo, teniendo como estructura principal los materiales naturales como la madera, vidrio, piedra, mármol, cerámica, hormigón y fibras vegetales, teniendo como protagonista la luz natural, generando un orden y armonía a su espacio.

**Decoración mediterránea:** Esta decoración es una de las más sencillas y auténticas, ya que se basa mucho en la naturalidad de los espacios, para su construcción los materiales más utilizados son las piedras, arcilla, adobe y madera, también se procura buscar la luz natural, donde llegue un buen rayo de luz del sol, con ventanas pequeñas y tejados planos.

### ***Sistema de seguridad con sistematización***


El sistema de seguridad con sistematización en que se basa la empresa Design Home esta complementada y se desarrolla a través de:

	<p><b>Formato presentación plan de negocio</b></p> <p><b>Opción de grado emprendimiento</b></p> <p><b>DIRECCIÓN DE EMPRENDIMIENTO</b></p>	<p>Fecha: Febrero 2021 Páginas. 35 de 91</p>
---	---	--

Sistema de alarma, ya que este se ajusta a todas las necesidades que la empresa como servicio presta en este campo. Este sistema está ajustado a un central de monitoreo, que actúa como receptor junto a unos sensores de movimiento, de la cual este sistema se encarga de revisar y avisar directamente al dueño del hogar y a la policía, por vía telefónica y mensaje de texto directamente, por medio de un mensaje de autograbado de emergencia por si hay una obstrucción en el área o amenaza de robo.

Este sistema de seguridad funciona de la siguiente manera:

1. Dependiendo el espacio y la amplitud de él, se instala varios sensores de movimiento anti mascota, los sensores infrarrojos que sirven para captar lo que sucede en el interior o exterior del espacio, incluso cuando este sin luz, para detectar alguna posible amenaza de robo.
2. Se instala también unos contactos magnéticos para que indique si hay una apertura en las ventanas o puertas principales.
3. La central de alarma recibe la amenaza por medio de una señal infrarroja dada por el sensor infrarrojo, sensor de movimiento y contactos electromagnéticos.
4. En caso de que haya un corte energético, la alarma en ningún momento va dejar de funcionar, ya que el sistema cuenta con baterías de respaldo y una tecnología autónoma, la cual efectuara un aviso a la central y al usuario seleccionado para avisar el corte repentino.

	<p><b>Formato presentación plan de negocio</b></p> <p><b>Opción de grado emprendimiento</b></p> <p><b>DIRECCIÓN DE EMPRENDIMIENTO</b></p>	<p>Fecha:  Febrero 2021  Páginas. 36 de 91</p>
---	---	--

Las baterías de respaldo pueden durar hasta 24 horas, además si queda poca reserva, el sistema de inmediatamente enviara una alerta a la central y a usuario para que haga el cambio respectivo.

5. Y Por último se instala un teclado de control, para ingresar la clave a la hora de llegada. Cada usuario permitido tiene su clave para saber quién ingreso a la residencia o empresa.


### ***Sistematización***

Por otro lado, de los servicios que presta Design Home, se encuentra la sistematización en los espacios, que atribuye un plus para facilitarle la vida los usuarios y también porque hoy día la tecnología avanza más y las personas prefieren comodidad.

La sistematización que se implementa, se basa en que varios elementos de los espacios, tales como: la iluminación, las cortinas, el equipo de sonido, los televisores y espejos, estén conectados a una aplicación (APP) que haga acciones domóticas desde el celular, para coordinar las acciones requeridas en el espacio de forma local o remota. Para ello se requiere la instalación e integración de varias redes y dispositivos electrónicos en el espacio, con conexión WIFI.

Esta sistematización funciona teniendo:


1. Una red interna (HAN (Home Area Network)), para que los dispositivos trabajen de forma conjunta.

	<p><b>Formato presentación plan de negocio</b></p> <p><b>Opción de grado emprendimiento</b></p> <p><b>DIRECCIÓN DE EMPRENDIMIENTO</b></p>	<p>Fecha: Febrero 2021 Páginas. 37 de 91</p>
---	---	--

2. Para la implantación de este sistema y sus dispositivos tecnológicos, se necesita un router de por lo menos de 2mb/s de velocidad, además de ello un smartphone, Android, Tablet o computador, donde se pueda descargar la aplicación que permitirá la manipulación de los distintos dispositivos.
3. La implementación de sensores, sistema de control y actuadores.
4. Los elementos domóticos para el sistema de control, es de forma distribuida y centralizada, ya que se divide la instalación a controlar en zonas de forma distribuida, y cada zona se controla de forma centralizada.
5. Los clientes pueden interactuar con el sistema de sistematización por medio de diferentes opciones como: Una central que incorpora una pantalla y un teclado, por medio de un dispositivo, por medio de una interfaz de voz.
6. Si hay fallos en el sistema la central produce una incidencia y envía un SMS o MMS al usuario para avisar que fallo presenta el programa.

### ***Servicio opcional***

Design Home cuenta con la opción de obtener muebles de segunda para remodelarlos, transformarlos y restaurarlos con la finalidad de reutilizar y reciclar muebles antiguos, ya que esto además de contribuir con el medio ambiente, fomentando el cuidado a los entornos naturales, permite un ahorro económico para el cliente, ya que habrán situaciones en las que no sea necesario comprarlos nuevos, ya sea porque los clientes tienen muebles que pueden reutilizarse o comprarlos a terceros porque quieren un tipo de decoración con algunas antigüedades, siempre es una oportunidad de ahorro.

	<p><b>Formato presentación plan de negocio</b></p> <p><b>Opción de grado emprendimiento</b></p> <p><b>DIRECCIÓN DE EMPRENDIMIENTO</b></p>	<p>Fecha: Febrero 2021 Páginas. 38 de 91</p>
---	---	--

Algunos de los proveedores claves, para adquirir distintos tipos de muebles y decoraciones de todas las épocas y estilos son:

- Dessvan.
- El callejón.

## **2.5. Distribución**

Design Home usa un plan de estudio detallado que especifica los diferentes lineamientos para una positiva ejecución, debido a que el primordial objetivo es prestar un servicio personalizado, en especial ya que es fundamental conocer detalladamente las necesidades, gustos, preferencias y todos los puntos del comprador que logren influir en la prestación del servicio para el diseño de su espacio.

A continuación, se demuestra una tabla la cual permite establecer posibles escenarios en los que se desenvolverá la empresa, facilitando así la definición de estrategias de ventas y mercado. Para ello se inspira en la cadena de valor de Michael E. Porter la cual es “un modelo teórico que gráfica y permite describir las actividades de una organización para generar valor al cliente final y a la misma empresa.” (Riquelme, 2020).

### **Tabla 7**

*Cadena de Valor*


Empresa: **Design Home**

Actividades de Soporte

<b>Cadena de Valor</b>	
<b>Infraestructura</b>	<b>Recursos Humanos</b>
<p>Arriendo de oficina con divisiones para cada área de Gestión general, legal, finanzas, contabilidad, relaciones públicas, gestión de calidad, etc.</p> <p>La oficina a rentarse para el funcionamiento del proyecto, debe ubicarse en un edificio que cuente con parqueadero para clientes y ascensor.</p>	<p>Contratación, capacitación y remuneración al personal.</p>
	<p>Capacitación:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Explicar y demostrar la forma correcta de realizar la tarea.</li> <li>• Ayudar al personal a desempeñarse primero bajo supervisión, luego permitir que el personal se desempeñe solo.</li> <li>• Evaluar el desempeño laboral.</li> <li>• Capacitar a los trabajadores según los resultados de la evaluación.</li> </ul>
<b>Tecnología</b>	<b>Compras</b>
<p>Automatización de procesos y diseño, junto a nuevas ideas de propuesta del ambiente en el que se quiere acomodar el cliente, junto a la sistematización del hogar y propuestas de seguridad I.P.</p>	<p>Adquisición de mercancías: Planificar la adquisición de los materiales adecuados para la prestación del servicio como lo son herramientas de ensamble, plataformas de publicidad, cortinas, sistemas de seguridad, lámparas, etc.</p>
	<p>Selección de proveedores:</p> <p>Verificar que los proveedores seleccionados cumplan con los siguientes criterios:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Rapidez en la entrega de las órdenes.</li> <li>• Relación precio-calidad.</li> <li>• Localización.</li> <li>• Facilidades de pago.</li> <li>• Cantidades mínimas de fabricación.</li> <li>• Garantías y los servicios post-venta que pueden ofrecer.</li> </ul>

<b>Actividades Operacionales</b>	<b>Logística de Entrada</b>	<b>Logística de Salida</b>
	<p>Recepción de mercancía: Por medio del transporte interno.</p> <p>Almacenaje: La mercancía será almacenada en la bodega de la empresa.</p>	<p>Envío de mercancía: Las actividades necesarias para obtener el producto terminado como almacenamiento, pedidos, gestión de distribución y transporte.</p> <p>La empresa se encargará de la distribución de la mercancía por medio del transporte interno hasta su destino final.</p> <p>Devolución de mercancía: En caso de que se presenten devoluciones, el cliente deberá comunicarse con la empresa, para realizar el proceso y que la empresa pueda ir a recoger el producto.</p>
<b>Actividades Operacionales</b>	<b>Marketing y Ventas</b>	<b>Servicio Post Venta</b>
	<p>La estrategia de marketing se va realizar por medio de:</p> <p>Publicidad en internet.</p> <p>Publicidad en radio.</p> <p>Publicidad telefónica.</p> <p>Publicidad Impresa.</p> <p>Publicidad boca a boca.</p> <p>Publicidad exterior.</p> <p>Publicidad en línea.</p> <p>La lealtad del cliente hacia la marca y su compromiso con la misma repercute directamente en la empresa; por tanto, tenemos que centrarnos en esta estrategia para cumplir con el objetivo de incrementar los ingresos por ventas, aumentar la fidelidad del cliente y la notoriedad de la marca. Tenemos que construir relaciones a largo plazo demostrando el interés por la persona y no solo por las ventas. Por</p>	<p><b>1. Reunión</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Diagnostico</li> <li>• Recopilación de información del cliente</li> <li>• Análisis de diseño e infraestructura</li> <li>• Análisis de trabajo</li> </ul> <p><b>2. Definición</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Análisis del espacio Planificación</li> <li>• Conceptualización</li> <li>• Selección de estilo arquitectónico</li> <li>• Selección de tipo de seguridad I.P</li> </ul> <p><b>3. Diseño</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Factibilidad</li> <li>• Diseño esquemático</li> <li>• Anteproyecto/ Boceto</li> </ul> <p><b>4. Propuesta</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Planos</li> <li>• Especificaciones</li> </ul>



 <p><b>Uniempresarial</b> FUNDACIÓN UNIVERSITARIA EMPRESARIAL DE LA CÁMARA DE COMERCIO DE BOGOTÁ</p>	<p><b>Formato presentación plan de negocio</b></p> <p><b>Opción de grado emprendimiento</b></p> <p><b>DIRECCIÓN DE EMPRENDIMIENTO</b></p>	<p>Fecha: Febrero 2021 Páginas. 41 de 91</p>
---	---	--

<p>ello, la comunicación con el cliente tiene que ser espontánea y cercana, sin discursos preestablecidos, pudiendo pedir al cliente consejos y sugerencias que pueden ayudar a la empresa a mejorar. Con pequeñas acciones que, es posible lograr grandes cosas, siempre y cuando exista constancia, ya que la relación tiene que ser cercana con los clientes en el diseño de interiores, ya que va de la mano de los gustos de ellos y de las propuestas de la empresa.</p>	<p><b>5. Evaluación</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Cruce técnico</li> <li>• Presupuesto al detalle</li> <li>• Cronograma y programación.</li> </ul> <p><b>6. Ejecución y Cierre</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Proyecto final</li> <li>• Construcción</li> <li>• Gerenciamiento de proyecto</li> <li>• Entrega llave en mano</li> </ul>
--	---


*Nota.* Elaboración propia.

### **3. Estudio Técnico Operativo**

#### **3.1. Producción y/o Prestación de Servicios**

##### ***Producción y Gestión de Entrega***

En lo que respecta al diseño del producto, como ya se ha mencionado anteriormente, el diseño es uno de los factores importantes de la empresa, pero la seguridad y sistematización en los espacios, es uno de los puntos fuertes de la empresa y el factor principal por el que se quiere apostar en este proyecto.

	<p><b>Formato presentación plan de negocio</b></p> <p><b>Opción de grado emprendimiento</b></p> <p><b>DIRECCIÓN DE EMPRENDIMIENTO</b></p>	<p>Fecha: Febrero 2021 Páginas. 42 de 91</p>
---	---	--


Desde que se crea la idea de un servicio de sistematización con seguridad y diseño en los hogares en los espacios que las personas desean, se establece las cinco fases generales del trámite interno de la organización para llevar al cabo el proyecto, las cuales son:

Supervisar las especificaciones iniciales dadas por el cliente, teniendo en cuenta los detalles, en cuanto, a la distribución, gustos, selección de los muebles, paleta de los insumos de los acabados, escala de colores, señalización de la ubicación de los módulos APP para que la sistematización vaya en conjunto con la idea general de diseño.

Revisión, coordinación y disposición de los elementos eléctricos, tecnológicos y arquitectónicos, para la ejecución y adaptabilidad del tipo de proyecto, en cuenta al diseño especializado y sistematización.

Estudio exhaustivo de la documentación requerida durante el proceso, para la ejecución del proyecto y entrega final adecuada, como lo son, los contratos iniciales firmados por parte del usuario, la cual trae consigo especificaciones que al final se tienen que establecer adecuadamente, como lo son la ficha de herrajes y accesorios, las dotaciones mecánicas, de iluminación y presupuesto dependiendo el servicio y las preferencias del cliente, programa de obra interior y permisos, en caso de ser necesarios.

A continuación, se presenta de forma simplificada el proceso interno para la ejecución del servicio.

	<p><b>Formato presentación plan de negocio</b></p> <p><b>Opción de grado emprendimiento</b></p> <p><b>DIRECCIÓN DE EMPRENDIMIENTO</b></p>	<p>Fecha: Febrero 2021 Páginas. 43 de 91</p>
---	---	--

## Ilustración 5

*Proceso Interno.*




*Nota.* Elaboración propia.

### **Proceso de Elaboración**

Design Home con sus servicios prestados ofrece un canal de venta tradicional, como lo es una relación directa, entre el vendedor y el comprador. Este tipo de venta es eficaz, debido a que atribuye la posibilidad de convencer al usuario desde que se muestra los servicios a ofrecer, con el boceto inicial adecuándolo a sus gustos y perspectivas finales

También dispone de una página web corporativa con fines informativos y de bocetos de elección, para el tipo de ambiente que quieren en sus espacios en la que incluirá una pequeña muestra de los productos de la empresa y las posibles ofertas;

	<p><b>Formato presentación plan de negocio</b></p> <p><b>Opción de grado emprendimiento</b></p> <p><b>DIRECCIÓN DE EMPRENDIMIENTO</b></p>	<p>Fecha: Febrero 2021 Páginas. 44 de 91</p>
---	---	--


pero el cliente siempre deberá acudir a la oficina principal o visitas personalizada para un asesoramiento más avanzado y estructurado en el presupuesto del proyecto.

Una vez se finalice la venta, la empresa dispone su material que tiene en bodega, o en su defecto la compra del material requerido, teniendo en cuenta que la selección de estos recursos debe ser adecuada a la actividad que desarrolla la empresa y a la función que se le pretende dar a través del diseño, también se tiene en cuenta el proceso de elaboración de los equipos o los mobiliarios y de la actividad que se llevará a cabo en cada espacio.

Para lograr una correcta elección de los elementos estéticos y técnicos que conformen la oficina o empresa a diseñar y sistematizar, requerirá de un análisis preliminar con asesoramiento profesional, ya que si no cumple con estos estudios o valoraciones previas evidentemente llevará al fracaso de la propuesta.

### ***Producción de Intermediario (Carpintería)***

La carpintería en el proceso de elaboración a la hora de realizar el servicio, es un intermediario clave, ya que al hacer un estudio de cómo esta área se puede acomodar con las necesidades internas de la organización, se concluye, que los proyectos realizados en su mayoría se traen a un producto final, ya que, la empresa no se hace cargo del montaje por lo que esto supone una alta inversión en maquinaria y demás instalaciones que se estima un riesgo que no se está dispuesto a asumir. Por lo tanto, el montaje se realiza mediante la subcontratación de los servicios a un taller especializado.

	<p><b>Formato presentación plan de negocio</b></p> <p><b>Opción de grado emprendimiento</b></p> <p><b>DIRECCIÓN DE EMPRENDIMIENTO</b></p>	<p>Fecha: Febrero 2021 Páginas. 45 de 91</p>
---	---	--


La empresa se encarga de comprar planchas de madera ya cortadas listonadas de distintos grosores y medidas finales según el proyecto, teniendo presente que se labora bajo pedido y sin ningún tipo de stock.

Proceso de elaboración:

- Análisis del usuario
- Análisis del gusto
- Estudio de posibles materiales
- Distribución de muebles y planos de sistematización
- Estudio económico del cliente con su presupuesto
- Propuesta
- Puesta en Obra

En el momento de crear el servicio de diseño y sistematización en los espacios, se debe considerar los periodos desde el principio del estudio del plan, la cual la persona encargada de proyectar el diseño en el boceto que se le presenta al cliente, de acuerdo a sus preferencias, debe generar un diseño y una búsqueda exhaustiva, que se fundamenta en observar, examinar y aprender de las necesidades del comprador y los espacios que se harán los cambios de diseño.

La organización y proyección, que se hace luego analizar y examinar la información recogida, se nace con la iniciativa de una idea de diseño conforme con los requerimientos dados inicialmente, de igual manera mostrando diferentes

	<p><b>Formato presentación plan de negocio</b></p> <p><b>Opción de grado emprendimiento</b></p> <p><b>DIRECCIÓN DE EMPRENDIMIENTO</b></p>	<p>Fecha: Febrero 2021 Páginas. 46 de 91</p>
---	---	--

alternativas del bosquejo inicial y los planos de cómo se instalará la sistematización, que se muestra por medio de arquetipos, maquetas y planos digitales.

Al final la de la obra se tiene que tener una propuesta aprobada, la cual el asesor junto con el cliente elegirán los materiales adecuados para empezar con el proyecto.

Y por último se define cómo se distribuye y se organiza los espacios, eligiendo los materiales necesarios para ejecutar el proyecto como lo son: los colores, accesorios, acabados, cableado, teniendo en cuenta que tiene que ir en conjunto con la armonía del espacio.

## **Ilustración 6**

*Etapas del Servicio.*




*Nota.* Elaboración propia.

### **3.2. Requerimientos y Materiales para la Producción**

#### ***Materias Primas Insumos y Materiales***

La materia prima, insumos y materiales son todos los productos que se obtienen a través de distribuidores mayoristas, y la mano de obra está a cargo de técnicos contratados para realizar la instalación de los diferentes productos.

	<p><b>Formato presentación plan de negocio</b></p> <p><b>Opción de grado emprendimiento</b></p> <p><b>DIRECCIÓN DE EMPRENDIMIENTO</b></p>	<p>Fecha: Febrero 2021 Páginas. 48 de 91</p>
---	---	--

## **Materiales Directos**

Los materiales directos, son aquellos materiales utilizados que se pueden identificar en la fabricación y creación de los productos terminados a través del uso de la mano de obra y de los costos indirectos de fabricación en el proceso de producción.

Es importante contar con una lista que tenga todos los proveedores mayoristas de materiales para la obra (cemento, pegamento, tornillos, herramientas), los elementos necesarios para el ensamblaje.


En cuanto a los elementos requeridos para la sistematización (sistemas de cámara de seguridad, alarmas, sensores, etc.) y accesorios decorativos (cortinas, muebles, lámparas, etc.), éstos se obtienen a través de distribuidores especializados que se caracterizan por completar el servicio ofrecido por la empresa.

## **Mano de Obra**

La mano de obra constituye el trabajo realizado por las personas que participan de manera directa o indirecta, con la finalidad de transformar los materiales directos en el servicio terminado.

Es indispensable contar con personal calificado y capacitado para realizar diferentes funciones, en la planta de personal directo.



	<p><b>Formato presentación plan de negocio</b></p> <p><b>Opción de grado emprendimiento</b></p> <p><b>DIRECCIÓN DE EMPRENDIMIENTO</b></p>	<p>Fecha: Febrero 2021 Páginas. 49 de 91</p>
---	---	--

Además, se contratan de forma externa los servicios de los instaladores, transportador y técnico especializado utilizado para la ejecución general de las obras.

### **Inventarios**


La empresa no cuenta con inventarios, ya que se realiza la compra de los productos sobre el proyecto a realizar, por lo que no se mantiene un stock de productos por referencias.

### **3.3. Equipos e Infraestructura**

#### ***Maquinaria***

Las instalaciones y maquinaria que se tienen propuestas para la línea de producción, son:

- Diseño de sistema eléctrico.
- Diseño del sistema de aire comprimido.
- Selección de cabina de pintura.
- Selección de cabina de preparación pintura.
- Selección de cabina de aplicación de poliuretano y anticorrosivo.
- Diseño de cabina de hermetismo.
- Selección de dinamómetro de pruebas.

 <p><b>Uniempresarial</b> FUNDACIÓN UNIVERSITARIA EMPRESARIAL DE LA CÁMARA DE COMERCIO DE BOGOTÁ</p>	<p><b>Formato presentación plan de negocio</b></p> <p><b>Opción de grado emprendimiento</b></p> <p><b>DIRECCIÓN DE EMPRENDIMIENTO</b></p>	<p>Fecha: Febrero 2021 Páginas. 50 de 91</p>
---	---	--

### ***Transporte***

El transporte requerido para este proyecto, son camiones en los cuales se movilizan los productos y material que se requieren para el diseño de cada cliente.


### ***Tecnologías Necesarias***

Modeladores 3D: Para la elaboración de los diseños de apartamentos, se utilizan escenarios digitales para que el usuario pueda tener una idea del diseño próximo para su vivienda.

Se pueden crear espacios únicos en condición de las características solicitadas por el usuario. El proceso de creación, es de la mano de los diseñadores, permitiendo que se disfrute la experiencia virtual de conocer el modelo deseado.

Por otro lado, se genera la implementación de:

- Sistemas IP
- Sistema App (de encendido y apagado remoto con aplicación)
- Alarmas sistematizadas Amaya
- Sensores infrarrojos Controles automáticos

	<p><b>Formato presentación plan de negocio</b></p> <p><b>Opción de grado emprendimiento</b></p> <p><b>DIRECCIÓN DE EMPRENDIMIENTO</b></p>	<p>Fecha: Febrero 2021 Páginas. 51 de 91</p>
---	---	--

## **4. Estudio Administrativo - Organizacional**

### **4.1. Plataforma Estratégica**

#### ***Misión***

Design Home es una empresa dedicada al servicio de adecuación y estructuración de ambientes hogareños o áreas de trabajo, con un asesoramiento personalizado tanto en el diseño, como la seguridad y sistematización, para transformar espacios de hogares y empresas con la más alta calidad, proporcionando un servicio innovador de la mano con la tecnología que brinde seguridad, estética, funcionalidad y durabilidad, incentivando aportes sostenibles y amigables con el medio ambiente.


#### ***Visión***

Para el 2030 ser la empresa líder en el mercado de diseño, seguridad y sistematización de interiores en la ciudad de Bogotá, empleando las más modernas metodologías y respetando la necesidad de los clientes, aportando así el máximo valor añadido, brindándoles confianza y seguridad.

#### ***Valores***

#### **Ilustración 7**

*Valores Corporativos.*

	<p><b>Formato presentación plan de negocio</b></p> <p><b>Opción de grado emprendimiento</b></p> <p><b>DIRECCIÓN DE EMPRENDIMIENTO</b></p>	<p>Fecha: Febrero 2021 Páginas. 52 de 91</p>
---	---	--




*Nota.* Elaboración propia.

### **Objetivo Corporativo**

Design Home es una empresa de contratistas de adecuación y estructuración de ambientes hogareños o áreas de trabajo, con asesoramiento personalizado tanto en el diseño, como la seguridad y sistematización en los espacios de las personas que desean tranquilidad y protección, la cual se dedica al interiorismo y la creación de espacios interiores habitables e individualizados, poniendo especial atención en la funcionalidad, la estética y en una decoración de interiores adecuada a los requerimientos del lugar.

Uno de los aspectos clave para la creación de este tipo de proyectos es que el resultado final debe de transmitir una idea, concepto o sensación. A partir de un exhaustivo análisis de cada situación en particular, y con una interacción constante

	<p><b>Formato presentación plan de negocio</b></p> <p><b>Opción de grado emprendimiento</b></p> <p><b>DIRECCIÓN DE EMPRENDIMIENTO</b></p>	<p>Fecha: Febrero 2021 Páginas. 53 de 91</p>
---	---	--


junto a los clientes, se podrán establecer así, las condiciones que podrán determinar la mejor solución a adoptar en cada caso y qué acciones a poner en marcha en cada momento. Junto con los servicios de seguridad e instalación de redes, cableado estructurado, mantenimiento preventivo, para la seguridad y tranquilidad de los clientes, con el fin de asegurar un normal funcionamiento y mayor vigilancia en su entorno.

Buscar la satisfacción de los clientes externos: Vendiendo servicios de excelente calidad y prestigio, brindando un servicio amable; e identificando las necesidades del comprador para poder ofrecer servicios con alto valor agregado

Sostener relaciones duraderas y confiables fundamentadas en la lealtad, reciprocidad, compromiso, entrega, dedicación y amor por la marca, sentimientos que se transmiten a los clientes de almacén y distribuidores.

### ***Políticas***

- ✓ Pagar puntualmente a los proveedores.
- ✓ Actuar con transparencia y de manera ética, respetando la verdad.
- ✓ Entregar puntualmente las cotizaciones requeridas por los clientes.
- ✓ Facturar puntualmente y únicamente lo que se cotiza.
- ✓ Pagar a tiempo los impuestos y requisitos tributarios.
- ✓ Hacer el debido proceso legal y responsable con las licitaciones de los clientes por prestación de los servicios de instalación.

	<p><b>Formato presentación plan de negocio</b></p> <p><b>Opción de grado emprendimiento</b></p> <p><b>DIRECCIÓN DE EMPRENDIMIENTO</b></p>	<p>Fecha: Febrero 2021 Páginas. 54 de 91</p>
---	---	--

- ✓ Entregar puntualmente la mercancía solicitada por los clientes, llegando a un acuerdo de tiempo acordado, dependiendo en qué lugar del país se encuentre.


### ***Análisis DOFA***

#### Oportunidades

- Crecimiento del país en términos del buen manejo de los servicios de redes e instalación eléctrica.
- Gracias a sus clientes reconocidos, se puede crear alianzas estratégicas.
- Utilización de las nuevas tecnologías para la optimización de procesos.

#### Fortalezas

- Negocio rentable.
- Se encuentra en constante capacitación y a la vanguardia con los servicios de redes estructuradas.
- Cuenta con el seguimiento de las cotizaciones.
- Cuenta con servicios de alta calidad, accesibles económicamente y a gusto con los clientes.
- Cuenta con una gran variedad de proveedores asociados que se acomodan según la necesidad del cliente garantizando su satisfacción.
- Trabajo con transparencia con el fin de asegurar el correcto tratamiento a las mercancías evitando comportamientos ilícitos y cumpliendo los requerimientos legales y entidades estatales.

	<p><b>Formato presentación plan de negocio</b></p> <p><b>Opción de grado emprendimiento</b></p> <p><b>DIRECCIÓN DE EMPRENDIMIENTO</b></p>	<p>Fecha: Febrero 2021 Páginas. 55 de 91</p>
---	---	--

#### Debilidades

- Falta de eficiencia en el seguimiento de los tiempos de entrega de los pedidos y los montos de garantía de los mismos ya que no se cuenta con un registro adecuado.
- Falta de organización con la entrada de mercancía.

#### Amenazas

- El monopolio que existe en la industria en la decoración, ya que hay muchas empresas que manejan todo desde casa matriz.
- La falta de experiencia por los pocos años de reconocimiento el mercado.


## 4.2. Organización y Gestión

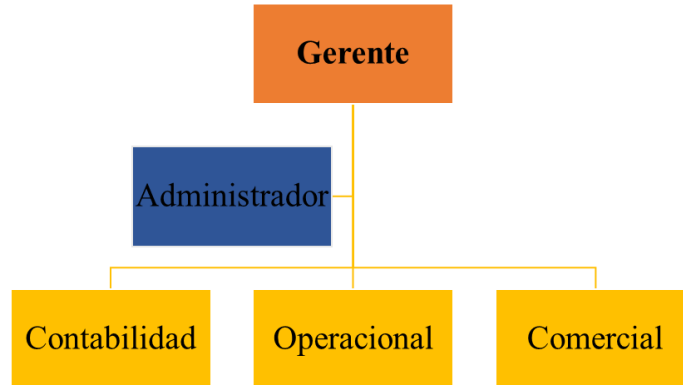
### *Estructura Organizacional*

La estructura organizacional en Design Home es de vital importancia, ya que ayuda a la planificación interna y administrativa de la empresa, la cual incluye el reparto del trabajo en áreas específicas según la estructura, incluyendo así las responsabilidades de cada persona que haga parte de esta organización. Su estructura responde también al modelo de gestión interna que emplean, es decir, a cómo conciben la autoridad, la jerarquía administrativa y la división de sus labores, como lo demuestra el siguiente organigrama:

### **Ilustración 8**

*Organigrama.*

	<p><b>Formato presentación plan de negocio</b></p> <p><b>Opción de grado emprendimiento</b></p> <p><b>DIRECCIÓN DE EMPRENDIMIENTO</b></p>	<p>Fecha: Febrero 2021 Páginas. 56 de 91</p>
---	---	--




*Nota.* Elaboración propia.

El organigrama se estructura de forma estratégica, distribuyendo las áreas específicas y las más importantes de forma jerárquica, la función que se debe ejecutar como deber de Design Home para la buena práctica hacia el futuro y las positivas rentabilidades; en primera instancia se encuentra el gerente general, la cual se encarga de la supervisión y toma de decisiones de las diferentes áreas, cómo lo son, la del administrador, el área de contabilidad, la operacional y la comercial;

El administrador, se encarga de recibir las facturas de los proveedores y emitir las facturas a los clientes. Así, cuando un departamento como el de compras solicita la adquisición de materias primas como lo son los muebles o materiales para llevar a cabo las remodelaciones, tecnología o incluso capital humano, la administración tiene que dar el visto bueno y es el encargado de recibir la factura y pagarla. Lo mismo pasa al cerrar una venta, desde ventas remiten al cliente a administración para que le hagan la factura. También encarga del reclutamiento de nuevo personal y la capacitación, para que haya una buena efectividad en la entrega de los proyectos de diseño por parte de los nuevos empleados, también se encuentra el del área de contabilidad, la cual se




	<p><b>Formato presentación plan de negocio</b></p> <p><b>Opción de grado emprendimiento</b></p> <p><b>DIRECCIÓN DE EMPRENDIMIENTO</b></p>	<p>Fecha: Febrero 2021 Páginas. 57 de 91</p>
---	---	--

encarga del control de costos, ingresos y presupuestos de la empresa y por último en el área de administración, se encuentra la financiera, que se encarga de planificar, ejecutar y analizar las finanzas, es decir, el intercambio de capital.

El área operacional se encarga de definir los protocolos y la organización que se deberá seguir durante los procesos de actividad de la compañía. Para ello es necesario contar con toda la información posible relativa a los recursos disponibles (humanos, materiales, tecnológicos, etc.) y, a partir de estos, definir el área de operaciones donde se va a actuar y los objetivos que se quieren conseguir, la cual se atribuye a la jefatura de diseño de interiores, la cual se encarga de toda la parte creativa de generación de bocetos para la elección de los clientes, también se encuentra los carpinteros y las personas encargadas de diseñar los muebles para los espacios, con el objetivo principal de desarrollar métodos para la elaboración de los productos o servicios finales y así mismo se encuentra la otra área especializada en la sistematización en los hogares e instalación de los sistemas IP, que es la jefatura de sistemas y seguridad.

Y por último el área comercial se encarga de atender las ventas y las necesidades del cliente, realizando cotizaciones y buscando la mejor opción para el cliente, realizando visitas de seguimiento y control de los espacios de los clientes. Por otra parte, se encuentra el área de Marketing, la cual se encarga de direccionar correctamente las redes sociales de Design home, creando campañas orgánicas para atraer el nicho específico y un funnel bastante eficaz para conseguir una gran oportunidad de negocio por medio de campañas de llamadas comerciales hasta

	<p><b>Formato presentación plan de negocio</b></p> <p><b>Opción de grado emprendimiento</b></p> <p><b>DIRECCIÓN DE EMPRENDIMIENTO</b></p>	<p>Fecha: Febrero 2021 Páginas. 58 de 91</p>
---	---	--

campañas de Adwords, Facebook Ads, alquiler o compra de base de datos para hacer campañas de emailing o inbound marketing, entre otros. Esta área también se encarga de la actualización de la página web mensualmente para innovar en la muestra de tendencias.

### **4.3. Gestión de Personal**


#### ***Políticas de Contratación***

El proceso de contratación del personal será realizado por el gerente el cual se encargará de seleccionar a las personas interesadas en ingresar a la empresa, teniendo en cuenta los requerimientos para cada cargo.

#### ***Políticas Salariales***

Las políticas salariales estarán sujetas al SMLV del año presente, más prestaciones de ley por cada cargo, de acuerdo al rol que desempeñe cada empleado se le otorgara un salario, teniendo en cuenta las prestaciones sociales, que la empresa debe aportar a los empleados en la nómina presupuestada.

Teniendo en cuenta las prestaciones sociales, que la empresa debe aportar a los empleados en la nómina presupuestada, la carga prestacional se pondero de acuerdo al 2021: Salud con un 8,5%, pensión con un 12% y ARL aproximada con riesgo II, de un 1%. Dando un porcentaje general de 21,05%. En la siguiente tabla se muestra la nómina proyectada con las prestaciones pactadas, y el auxilio de transporte.

	<b>Formato presentación plan de negocio</b> <b>Opción de grado emprendimiento</b> <b>DIRECCIÓN DE EMPRENDIMIENTO</b>	Fecha: Febrero 2021 Páginas. 59 de 91
---	--	---

**Tabla 8**

*Nómina.*

Nómina	Valor	Aux. Transporte	Valor + Valor Prestacional + Aux. Transporte
Gerente general	\$ 2.800.000	--	\$ 3.402.000
Jefe administrativo	\$ 1.500.000	\$ 106.000	\$ 1.928.500
Contador	\$ 1.200.000	\$ 106.000	\$ 1.564.000
Jefe de producción y operaciones	\$ 1.200.000	\$ 106.000	\$ 1.564.000
Director comercial de marketing y ventas	\$ 1.500.000	\$ 106.000	\$ 1.928.500
<b>Total Nómina</b>			<b>\$ 10.387.000</b>

*Nota.* Elaboración propia.


## 5. Estudio financiero

### 5.1. Supuestos Financieros

#### *Proyección de Ventas*

A continuación, se presenta el promedio de ventas anuales proyectado a 3 años donde se pueden apreciar los valores en pesos colombianos y los servicios vendidos a lo largo del tiempo, teniendo como una aproximación de precio fijo en el servicio prestado de diseño y seguridad de \$1.467.000 COP.

El supuesto de proyección de ventas se encuentra bajo una óptica de crecimiento dada por la correlación que tiene el IPC con las unidades estimadas en los años, de este modo se estima que en el primer mes se realicen 15 servicios y anuales

	<p><b>Formato presentación plan de negocio</b></p> <p><b>Opción de grado emprendimiento</b></p> <p><b>DIRECCIÓN DE EMPRENDIMIENTO</b></p>	<p>Fecha: Febrero 2021 Páginas. 60 de 91</p>
---	---	--

180, incrementando así una ganancia de un 30% más en el segundo año, con relación al IPC del año 2022 pronosticada a un 3%. (Según una estimación del banco Bancolombia sobre la inflación y tasas de intereses futuras), con 234 de servicios vendidos. Y en el año 3 un incremento del 50% con 351 servicios prestados, y un IPC del 3,2%, ya que se estima que en el año 2023 se aumenten las exportaciones por la reactivación de la demanda externa y las importaciones y una estabilización de la deuda del gobierno nacional contemplado el marco fiscal del largo plazo y así allá una corrección positiva en el IPC de Colombia.

### **Tabla 9**


#### *Proyección de Ventas Anuales.*

<b>Ventas</b>	<b>Mes</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>
<b>Diseño y Sistematización</b>	\$ 22.000.185	\$ 264.002.267	\$ 353.499.035	\$ 531.278.161
<b>Número de Servicios</b>	15 servicios	180 servicios	234 servicios	351 servicios
<b>Total Ventas de Servicios Prestados</b>	\$ 22.000.185	\$ 264.002.267	\$ 353.499.035	\$ 531.278.161

*Nota.* Elaboración propia.

#### *Estructura de Costos*

En esta parte se estiman tanto los costos y gastos fijos de \$122.079.000 que se va a tener y una proyección anual y mensual del proyecto en el cual se puede ver inmerso dentro de los costos fijos los elementos tales como: las depreciaciones de los activos relacionados con la producción, con su mantenimiento y los salarios que

	<p><b>Formato presentación plan de negocio</b></p> <p><b>Opción de grado emprendimiento</b></p> <p><b>DIRECCIÓN DE EMPRENDIMIENTO</b></p>	<p>Fecha: Febrero 2021 Páginas. 61 de 91</p>
---	---	--

determinan la parte operativa. Por otra parte, se encuentran todos los gastos fijos de administración sin depreciación, la cual incluye la depreciación de los activos fijos de administración, los salarios y gastos de administración, los gastos de cafetería y papelería, los seguros, el arriendo y los servicios públicos.


Y por último se encuentran los gastos fijos de ventas, el cual incluye los salarios de ventas y la publicidad y mercadeo.

**Tabla 10**

*Costos y Gastos Fijos.*

	<b>Mensual</b>	<b>Anual</b>
<b>Costos y Gastos Fijos</b>	<b>10.173.222</b>	<b>122.078.667</b>
<b>Costos Fijos</b>		<b>20.248.000</b>
Depreciación de los Activos Relacionados con Producción	73.333	880.000
Mantenimiento Maquinaria y Otros	50.000	600.000
Salarios de Operaciones	1.564.000	18.768.000
<b>Gastos Fijos de Administración</b>		<b>70.288.667</b>
Depreciación Activos de Administración	88.889	1.066.667
Salarios de Administración	1.928.500	23.142.000
Cafetería y Papelería	40.000	480.000
Seguros	1.000.000	12.000.000
Arriendo	2.300.000	27.600.000
Servicios (Agua, luz, internet, celular, teléfono)	500.000	6.000.000
<b>Gastos Fijos de Ventas</b>		<b>31.542.000</b>
Salarios de Ventas	1.928.500	23.142.000
Publicidad y Mercadeo	700.000	8.400.000

*Nota.* Elaboración propia.

	<p><b>Formato presentación plan de negocio</b></p> <p><b>Opción de grado emprendimiento</b></p> <p><b>DIRECCIÓN DE EMPRENDIMIENTO</b></p>	<p>Fecha: Febrero 2021 Páginas. 62 de 91</p>
---	---	--

### ***Fijación del precio del producto***


La fijación de precios de los servicios de Design home, está sujeta a la proyección inicial pactada por los costos de los servicios variables por unidad y los costos fijos por unidad, la cual fue de \$ 1.128.215, con una utilidad operacional esperada de un 30%, por lo tanto, se estima un precio por servicio realizado aproximadamente de \$ 1.466.679.

**Tabla 11**

#### *Fijación del Precio.*

<b>Fijación del Precio Año 1</b>	<b>Servicio</b>
Costos Variables por Unidad	450.000
% Participación en las ventas	100%
Costos Fijos totales	122.078.667
Costos fijos totales por línea de productos	122.078.667
No. De unidades de cada producto estimadas para el año 1	180
Costos fijos por unidad	678.215
Costo total por unidad (CFU + CVU)	1.128.215
% De utilidad Operacional Esperada por línea	30%
<b>Precio</b>	<b>1.466.679</b>

*Nota.* Elaboración propia

	<p><b>Formato presentación plan de negocio</b></p> <p><b>Opción de grado emprendimiento</b></p> <p><b>DIRECCIÓN DE EMPRENDIMIENTO</b></p>	<p>Fecha: Febrero 2021 Páginas. 63 de 91</p>
---	---	--

### ***Sistema de Pagos***

El sistema de pagos en Design Home, es para manejar las obligaciones que se deben pagar puntualmente, ya que como todas las empresas tienen gastos y obligaciones, tanto como con los proveedores como los clientes, para que así mismo cumplir con los pagos de las nóminas, e impuestos, sin tener deudas futuras.


En general todos los proveedores se llevan bajo a políticas de pagos, según el tiempo especificado que oscila en 1 a 30 días hábiles para cancelar las facturas, en Design Home, se pagará por medio de transferencia bancaria, el cual al momento de recibir el dinero se empezará con el debido proceso en el área contable, cabe resaltar que son los justamente necesarios para el funcionamiento de la empresa y no dan espera, ya en caso de ser necesario otro tipo de proveedores se podría recurrir a créditos y variar grandemente el tiempo de pago regido bajo otro tipo de lineamientos.

A continuación, se mostrará la estructura y elementos de los gastos a pagar en la empresa, estos serán realizados desde la misma cuenta bancaria por medio de PayPal para así estar al día con cada una de las obligaciones.

### **Tabla 12**

#### *Sistema de Pagos.*

<b>Pagos de Contado</b>	<b>Tiempo</b>	<b>Método de Pago</b>
Servicios públicos	30 días	Transferencia bancaria
Impuestos	30 días	Transferencia bancaria
Gastos de mantenimiento maquinaria	6 meses	Transferencia bancaria

	<p><b>Formato presentación plan de negocio</b></p> <p><b>Opción de grado emprendimiento</b></p> <p><b>DIRECCIÓN DE EMPRENDIMIENTO</b></p>	<p>Fecha: Febrero 2021 Páginas. 64 de 91</p>
---	---	--

Gastos administrativos y papelería	30 días	Transferencia bancaria
Gastos de aseo y cafetería	30 días	Transferencia bancaria
Licencias	30 días	Transferencia bancaria
Publicidad y Mercadeo	30 días	Transferencia bancaria
Nomina	15 días	Transferencia bancaria
Seguridad social	30 días	Transferencia bancaria
Arriendo	30 días	Transferencia bancaria
Gastos caja menor	Diario	Efectivo

*Nota. Elaboración propia.*


### **Sistema de Cobros**

Los sistemas de pagos de la empresa serán realizados mediante diferentes opciones que ofrece hoy en día el mercado, pensando siempre en los clientes y la facilidad en generar el cobro, las alianzas que realizaremos serán por medio de:

- PSE.
- VISA.
- MASTERCARD.
- PAYPAL.
- EFECTY.

Con los anteriores aliados se creó todo un sistema digital óptimo para los usuarios en donde no tendrán inconvenientes o limitaciones de ningún carácter, generando la entrega de un servicio asequible para cada persona que lo desee, ya sea a crédito o a contado.



	<p><b>Formato presentación plan de negocio</b></p> <p><b>Opción de grado emprendimiento</b></p> <p><b>DIRECCIÓN DE EMPRENDIMIENTO</b></p>	<p>Fecha: Febrero 2021 Páginas. 65 de 91</p>
---	---	--

De igual manera también se permiten realizar pagos en efectivo en punto la oficina principal. Se realizará principalmente una facturación en efectivo y de igual manera se cuenta con un punto de pago adaptado a cobros con tarjeta débito o crédito según se requiera contando con todos los aliados financieros apropiados para la adecuada prestación del servicio de manera que se llega a cualquier público que esté interesado en comprar y usar los servicios prestados.

A continuación, se muestra el formato de una base de datos para el registro de las ventas de los servicios de diseño y sistematización realizada, la cual tendrá un indicador de alerta de fecha de vencimiento para los clientes a crédito.

### **Tabla 13**


*Base de Datos Cobranzas.*

<i>Cliente</i>	<i>No. Factura</i>	<i>Fecha de Elaboración</i>	<i>Fecha Vencimiento</i>	<i>Valor</i>	<i>Retenciones</i>	<i>Estado de Cuenta</i>	<i>Forma de Pago</i>	<i>Tipo de Remodelación</i>
----------------	--------------------	-----------------------------	--------------------------	--------------	--------------------	-------------------------	----------------------	-----------------------------

*Nota.* Elaboración propia

### **Indicadores Económicos**

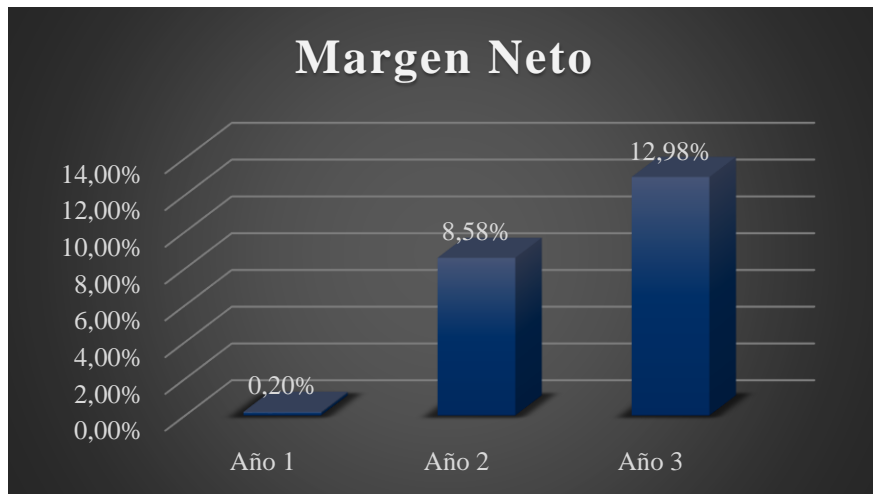
**Margen Neto:** Este indicador ayuda a determinar los beneficios netos sobre las ventas de los servicios que se realizaron durante los 3 años de proyección de Design Home. Como se puede observar a continuación a medida que van pasando los años se tiene la posibilidad de transformar sus ingresos en beneficios. En el año uno

	<p><b>Formato presentación plan de negocio</b></p> <p><b>Opción de grado emprendimiento</b></p> <p><b>DIRECCIÓN DE EMPRENDIMIENTO</b></p>	<p>Fecha: Febrero 2021 Páginas. 66 de 91</p>
---	---	--

con 0,20%, en el año dos con un 8,58% y en el año tres un incremento significativo del 12,98%.


### **Ilustración 9**

*Margen Neto.*



*Nota.* Elaboración propia.

**Retorno Sobre el Activo (ROA):** En este indicador se busca la rentabilidad que se obtiene en la empresa con respecto a las proyecciones de los 3 años. También mide el rendimiento y la capacidad de los activos totales que generan los servicios para adquirir las utilidades. Como se ve en la siguiente imagen a medida del tiempo se ve cómo va retornando el dinero cada vez que se generan más utilidades. En el primer año un retorno sobre el activo de 1,47%, en el segundo año un retorno de 54,47% y en el último año estimado se espera un retorno más grande de 57,97%.

	<p><b>Formato presentación plan de negocio</b></p> <p><b>Opción de grado emprendimiento</b></p> <p><b>DIRECCIÓN DE EMPRENDIMIENTO</b></p>	<p>Fecha: Febrero 2021 Páginas. 67 de 91</p>
---	---	--

### **Ilustración 10**

*Retorno Sobre el Activo.*

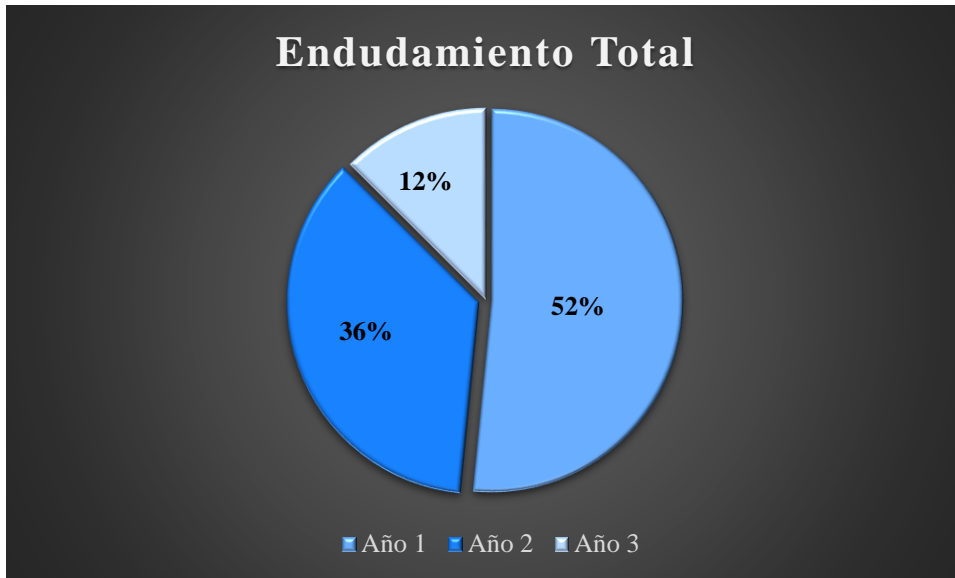


*Nota.* Elaboración propia.

**Endeudamiento Total:** Este indicador se utiliza para determinar el nivel de endeudamiento actual que tiene la empresa frente a los recursos que posee. En la siguiente grafica se muestra en los tres años, que a medida que pasa el tiempo se va disminuyendo el nivel de endeudamiento.

### **Ilustración 11**

*Endeudamiento Total por Año.*




*Nota.* Elaboración propia.

### ***Inversión y Financiación***

A continuación, se presentan los componentes principales que conforman la inversión necesaria, que se requiere para poner en marcha la empresa inicialmente. El total es de \$35.184.000 COP divididos entre la inversión en Propiedad, Planta y Equipo (Los equipos de cómputo y tecnología, la maquinaria para la elaboración de los muebles y herramientas, muebles y enseres) de \$15.200.000 COP.

La inversión de Capital de Trabajo con un valor de \$13.887.000 COP, la cual incluye adecuaciones de local comercial, nomina primer mes, publicidad y mercadeo para empezar, hacer campañas de reconocimiento masivo por RSS y página web, servicios públicos del primer mes, arriendo de oficina y bodega ya que se manejará una oficina de atención al cliente para mostrar todos los bocetos y diseños, incluyendo

	<p><b>Formato presentación plan de negocio</b></p> <p><b>Opción de grado emprendimiento</b></p> <p><b>DIRECCIÓN DE EMPRENDIMIENTO</b></p>	<p>Fecha: Febrero 2021 Páginas. 69 de 91</p>
---	---	--

también una bodega espaciosa, en la que habrá máquinas de corte y adaptaciones de muebles, junto con los materiales y accesorios necesarios.

La inversión en Activos Intangibles y Diferidos por \$6.097.000 COP, los cuales son los gastos de constitución, sitio web (Diseño, programación, catálogos) y programa de diseño 3D (AutoCAD). A continuación, se encuentra un cuadro generalizado de la inversión inicial del proyecto, ya que en los anexos 1, 2, 3 se encuentran más detalladamente.


#### **Tabla 14**

*Inversión Inicial.* Elaboración propia

<b>Inversión total en el Proyecto</b>	<b>\$ 35.184.000</b>
a. Inversión en Propiedad, Planta y Equipo	\$ 15.200.000
b. Inversión en Capital de Trabajo	\$ 13.887.000
c. Inversión en Activos Intangibles y Diferidos	\$ 6.097.000
<b>Total</b>	<b>\$ 35.184.000</b>

*Nota.* Elaboración propia

El proyecto será financiado un 43% por recursos propios y recursos de socios capitalistas, los cuales contarán con acciones de acuerdo al capital puesto en el proyecto. Y el 57% restante por financiamiento de terceros, el cual será realizado a través de un préstamo bancario, este será cancelado en su totalidad en un plazo de 36 meses con una tasa de interés del 1,25% mensual, pagando cuotas de \$ 693.306,57 COP mensuales.

 <p><b>Uniempresarial</b> FUNDACIÓN UNIVERSITARIA EMPRESARIAL DE LA CÁMARA DE COMERCIO DE BOGOTÁ</p>	<p><b>Formato presentación plan de negocio</b></p> <p><b>Opción de grado emprendimiento</b></p> <p><b>DIRECCIÓN DE EMPRENDIMIENTO</b></p>	<p>Fecha: Febrero 2021 Páginas. 70 de 91</p>
---	---	--

**Tabla 15**

**Financiación del Proyecto.**

<b>Financiación del Proyecto</b>	<b>\$ 35.184.000</b>
a. Financiación Propia (Socios)	\$ 15.184.000
b. Financiación de Terceros (Pasivos)	\$ 20.000.000

*Nota.* Elaboración propia

**5.2. Indicadores Financieros de Viabilidad**

***Punto de Equilibrio***

El punto de equilibrio representa el nivel en que los ingresos de las ventas son iguales a los costos operativos totales, lo cual sirve para anticipar y lograr un volumen de ventas suficientes en los servicios de asesoramiento personalizado tanto en el diseño, como la seguridad y sistematización en los espacios requeridos, con el fin de cubrir los costos fijos y variables, ya que si no se cumplen la empresa incurriría en pérdidas provenientes de las operaciones.

Es necesario identificar los costos que participan en la operación de la empresa de acuerdo a su variabilidad, a continuación, se podrá evidenciar de manera gráfica y conceptual el punto de equilibrio.

**Tabla 16**

*Punto de Equilibrio.*

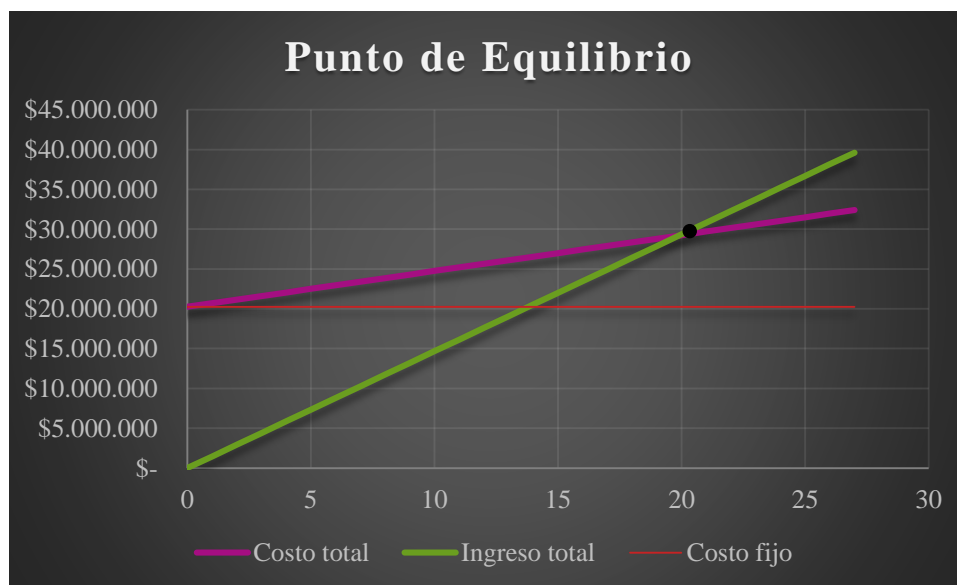
<b>Punto de Equilibrio</b>	\$ 29.210.119
----------------------------	---------------

<b>Calculo de Tiempo en que se Alcanza el Punto de Equilibrio</b>	
\$ 264.002.267	1
\$ 29.210.119	0,11
<b>Total</b>	<b>11 meses</b>

*Nota.* Elaboración propia


## Ilustración 12

*Punto de Equilibrio.*



*Nota.* Elaboración propia.

Teniendo en cuenta el cuadro anterior, el punto de equilibrio en el que las ventas son iguales al total de los costos operativos es de \$29.210.119. Además, se llega a este punto en un lapso de tiempo de 11 meses después de dar inicio al proyecto.

 <p><b>Uniempresarial</b> FUNDACIÓN UNIVERSITARIA EMPRESARIAL DE LA CÁMARA DE COMERCIO DE BOGOTÁ</p>	<p><b>Formato presentación plan de negocio</b></p> <p><b>Opción de grado emprendimiento</b></p> <p><b>DIRECCIÓN DE EMPRENDIMIENTO</b></p>	<p>Fecha: Febrero 2021 Páginas. 72 de 91</p>
---	---	--

**Tabla 17**


*Estado de Resultados.*

Estado de Resultados			
	Año 1	Año 2	Año 3
Ingresos	264.002.267	353.499.035	531.278.161
(-) Costos de Ventas	101.248.000	126.155.440	191.412.908
Variables	81.000.000	105.300.000	157.950.000
Fijos	20.248.000	20.855.440	33.462.908
(-) Depreciación	880.000	906.400	980.400
<b>Utilidad Bruta</b>	161.874.267	226.437.195	338.884.854
Gastos de Ventas	81.000.000	105.300.000	157.950.000
Gastos Administración	70.288.667	72.397.327	74.714.041
(-) Depreciación	1.066.667	1.098.667	1.133.824
(+) Amortización Diferidos	6.097.000		
<b>Utilidad Operacional</b>	3.421.933	47.641.202	105.086.989
Gastos Financieros	2.618.596	1.702.121	638.319
<b>Utilidad Antes de Impuestos</b>	803.337	45.939.080	104.448.669
Provisión de Impuestos 34%	273.135	15.619.287	35.512.548
<b>Utilidad Neta</b>	530.203	30.319.793	68.936.122
<b>Reserva Legal 10%</b>	53.020	3.031.979	6.893.612
<b>Utilidad del Ejercicio</b>	477.182	27.287.814	62.042.510

*Nota.* Elaboración propia.

El estado de resultados comprende todas las rentabilidades y rendimientos que se generen de los proyectos y contratos de seguridad; se toman los costos fijos de operación para el funcionamiento de los proyectos y los gastos se dividen en dos fases (gastos administrativos; gastos de servicios) que comprenden desde la nómina hasta los servicios públicos, para tener una utilidad al final del ejercicio de \$477.182 en el



	<p><b>Formato presentación plan de negocio</b></p> <p><b>Opción de grado emprendimiento</b></p> <p><b>DIRECCIÓN DE EMPRENDIMIENTO</b></p>	<p>Fecha: Febrero 2021 Páginas. 73 de 91</p>
---	---	--

primer año, para el año dos aumento de manera significativa, denotando que se obtuvo una variación porcentual positiva frente al año anterior, generando así un incremento en la utilidad.

### **Ilustración 13**

*Estado de Resultados.*




*Nota. Elaboración propia.*

## **5.2 Valoración**

### ***Flujo de Caja***

El flujo de caja es una “herramienta financiera, que permite ordenar las entradas y salidas de dinero de la empresa, en un período determinado de tiempo, usada para calcular el saldo de efectivo al inicio y al final de dicho período y tomar decisiones de inversión o financiamiento”. (CCB, 2010), por lo cual permite

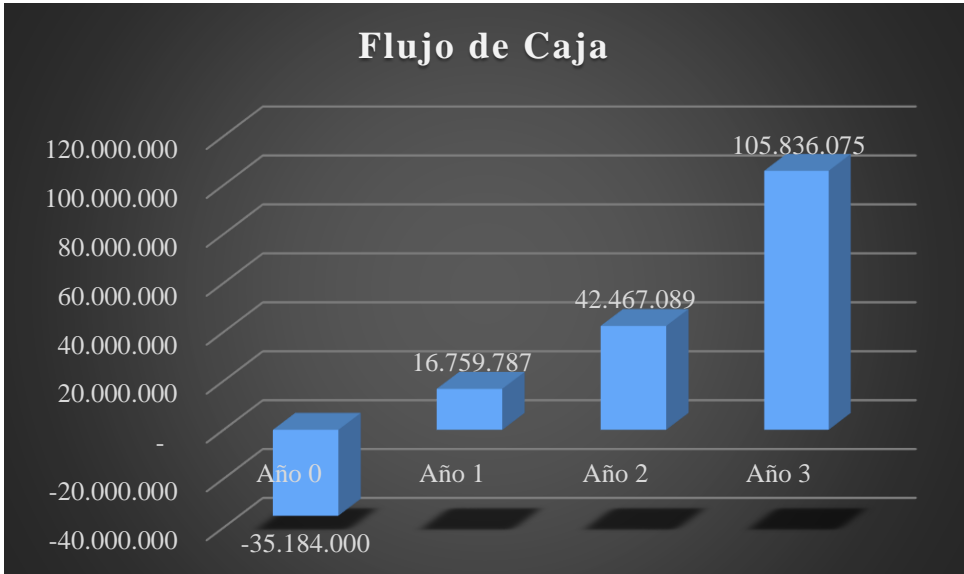
	<p><b>Formato presentación plan de negocio</b></p> <p><b>Opción de grado emprendimiento</b></p> <p><b>DIRECCIÓN DE EMPRENDIMIENTO</b></p>	<p>Fecha: Febrero 2021 Páginas. 74 de 91</p>
---	---	--

identificar si los recursos con los que cuenta la empresa son suficientes para pagar las obligaciones.

Puesto que el proyecto está analizado en un periodo de 3 años, los gastos para iniciar la compañía es decir la inversión inicial, está contemplada en el año cero (Año 0), como se observa en el siguiente gráfico.


**Ilustración 14**

Flujo de Caja por Método Indirecto.



*Nota.* Elaboración propia

En el primer año la empresa contara con un flujo de caja final de \$16.759.787 COP, aumentando para el segundo año un 39,5% y para el tercer año incrementando hasta un 40,1% siendo algo positivo para la compañía, puesto que contara con mayores recursos para cumplir con las respectivas obligaciones financieras. El flujo de caja se encuentra detalladamente en el anexo 5.

	<b>Formato presentación plan de negocio</b> <b>Opción de grado emprendimiento</b> <b>DIRECCIÓN DE EMPRENDIMIENTO</b>	Fecha: Febrero 2021 Páginas. 75 de 91
---	--	---

### **TIR**

Como se observa en la tabla 18, se estima que la tasa interna de retorno este en un 65% lo que permite visualizar un panorama favorable en la ejecución de este negocio. Por lo cual es un proyecto que generará una gran rentabilidad a través del tiempo.

### **VPN**


El valor presente neto es igual a \$52.961.949, lo que significan las ganancias que potencialmente se podrían hacer, utilizando el dinero a través de un mediano a largo plazo. Por lo cual la inversión que se realizó al inicio del proyecto se puede maximizar, esto se mide bajo una tasa de descuento del 12%, lo cual permite tener dichos rendimientos a futuro. A continuación, se presenta la elaboración de estos:

**Tabla 18**

*TIR y VPN.*

<b>Tasa de Descuento</b>	12%			
<b>Flujo de Caja Libre</b>	<b>Año 0</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>
	-\$ 35.184.000	\$ 11.192.465	\$ 34.026.981	\$ 71.688.665
<b>Valor Presente Neto (VPN)</b>	\$ 52.961.949			
<b>Tasa Interna de Retorno (TIR)</b>	65%			


*Nota.* Elaboración propia

	<p><b>Formato presentación plan de negocio</b></p> <p><b>Opción de grado emprendimiento</b></p> <p><b>DIRECCIÓN DE EMPRENDIMIENTO</b></p>	<p>Fecha: Febrero 2021 Páginas. 76 de 91</p>
---	---	--

### 5.3. Plan de Contingencias

#### *Matriz de Riesgos*

- Al ser una compañía de tercerización de servicios, se corre el riesgo de incumplimiento de los proveedores, por lo tanto, la insatisfacción del cliente y pérdida total del mismo. Por lo cual se llevarán a cabo la aplicación de cláusulas y multas por el incumplimiento para minimizar dicho riesgo. (Riesgo medio).
- Que los clientes opten por empresas de diseño de renombre y no se logre la aceptación. Con la experiencia que se irá adquiriendo, las calificaciones de los clientes, junto con las estrategias de publicidad y mercadeo se logrará llegar a una mayor cantidad de personas. (riesgo medio).
- La disminución de los recursos de las compañías puede representar un riesgo, ya que el mercado del diseño de interiores puede considerarse como una prioridad baja en el momento que las empresas tengan presupuestos restringidos. (Riesgo medio).
- Que los diseñadores no entiendan correctamente la idea del cliente y por lo tanto la entrega del proyecto se extienda. Por lo cual se mostrará una maqueta digital de cómo quedaría el proyecto con la finalidad de que el cliente esté de acuerdo con este. (riesgo bajo).

	<p><b>Formato presentación plan de negocio</b></p> <p><b>Opción de grado emprendimiento</b></p> <p><b>DIRECCIÓN DE EMPRENDIMIENTO</b></p>	<p>Fecha: Febrero 2021 Páginas. 77 de 91</p>
---	---	--

## **6. Políticas y Lineamientos Corporativos**


### **6.1. Determinación de la Forma Jurídica**

La constitución jurídica de una empresa es la modalidad legal que una o varias personas escogen para llevar a cabo una actividad económica, (Design Home) será una sociedad anónima simplificada (S.A.S) puesto que las funciones económicas que va a tener, serán encaminadas al comercio con telas y sistemas de seguridad las cuales serán bajo el manejo más eficaz y eficiente, que no solo cumplirá requerimientos específicos, sino que será lo mejor para el funcionamiento homeostático de sí mismo, tiene como pilar la comunicación para lograr así lo más eficiente y óptimo, con el capital de los socios se busca una participación limitada, cosa tal estén enterados de cómo está el manejo de su inversión y se plasme la transparencia de la misma inversión.

#### ***Requisitos para Constituir una S.A.S.***

Nombre, documento de identidad, domicilio de los accionistas (ciudad o municipio donde residen). Razón social o denominación de la sociedad, seguida de las palabras “sociedad por acciones simplificada”, o de las letras S.A.S.


- El domicilio principal de la sociedad y el de las distintas sucursales que se establezcan en el mismo acto de constitución.

	<p><b>Formato presentación plan de negocio</b></p> <p><b>Opción de grado emprendimiento</b></p> <p><b>DIRECCIÓN DE EMPRENDIMIENTO</b></p>	<p>Fecha: Febrero 2021 Páginas. 78 de 91</p>
---	---	--

- El término de duración, si éste no fuere indefinido. Si nada se expresa en el acto de constitución, se entenderá que la sociedad se ha constituido por término indefinido.
- Una enunciación clara y completa de las actividades principales, a menos que se exprese que la sociedad podrá realizar cualquier actividad comercial o civil, lícita. Si nada se expresa en el acto de constitución, se entenderá que la sociedad podrá realizar cualquier actividad lícita.
- El capital autorizado, suscrito y pagado, la clase, número y valor nominal de las acciones representativas del capital y la forma y términos en que éstas deberán pagarse.
- La forma de administración y el nombre, documento de identidad y las facultades de sus administradores. En todo caso, deberá designarse cuando menos un representante legal.

## **6.2. Permisos, Licencias y Documentación Oficial**

Design Home contará con la autorización de la ANLA, la cual otorga el permiso ambiental, siendo la industria textil una de las más contaminantes del medio ambiente, cuando se genera este permiso se garantiza otro tipo de producto el cual dará mejor rendimiento y generará mejoras al medio ambiente dejando de producir contaminantes con presencia de fenoles, tenso activos, color, algunos metales, de esta manera apoyando al desarrollo homeostático del ambiente y la empresa.

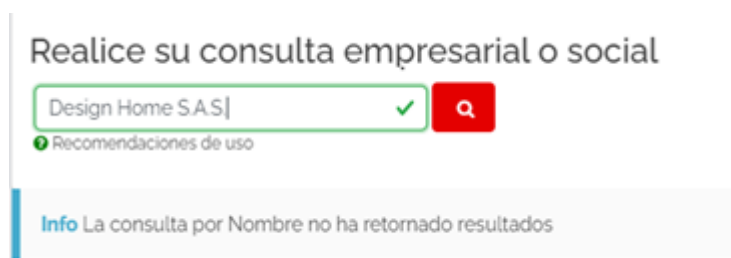
	<p><b>Formato presentación plan de negocio</b></p> <p><b>Opción de grado emprendimiento</b></p> <p><b>DIRECCIÓN DE EMPRENDIMIENTO</b></p>	<p>Fecha: Febrero 2021 Páginas. 79 de 91</p>
---	---	--

### 6.3. Patentes, Marcas y otros Tipos de Registros

A través de la base de datos pública del gobierno, en el Registro Único de Empresas o RUES, la homonimia fue consultada por lo cual se confirmó que es posible utilizar el nombre Design Home S.A.S.

#### Ilustración 15

*Homonimia.*



*Nota.* Tomado de *Homonimia*, de RUES, 2021, <https://www.rues.org.co/RM>


Las actividades económicas, que llevará a cabo la compañía son:

#### Tabla 19

*Actividades Económicas.*

Código CIU	Descripción
7410	Actividades especializadas de diseño
4321	Instalaciones eléctricas
4759	Comercio al por menor de otros artículos domésticos en establecimientos especializados

*Nota.* Tomado de *Actividades Económicas*, de la Cámara de Comercio de Bogotá, 2021, <https://linea.ccb.org.co/descripcionciuu/>

	<p><b>Formato presentación plan de negocio</b></p> <p><b>Opción de grado emprendimiento</b></p> <p><b>DIRECCIÓN DE EMPRENDIMIENTO</b></p>	<p>Fecha: Febrero 2021 Páginas. 80 de 91</p>
---	---	--

Se deberá tramitar el Registro mercantil del negocio, el Registro Único Tributario (RUT), a través de la DIAN, junto con el registro mercantil definitivo, y los respectivos registros ante la Cámara de Comercio.

Se realizará la solicitud de Facturación electrónica y firma digital ya que una vez se inicien operaciones es necesario requerir ante la Dirección Nacional de Impuestos y Aduanas (DIAN) la habilitación para el proceso de facturación electrónica. Será seleccionado como proveedor tecnológico el programa SIIGO, quien será el encargado de manejar el proceso de facturación electrónica.


#### **6.4. Políticas de Responsabilidad Social Empresarial**

En Design Home se busca desarrollar la Política de Responsabilidad Social según las orientaciones de la ISO 26000, los principios del Pacto Global de las Naciones Unidas y los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS).

El objetivo es lograr un desarrollo sostenible, buscando crecer en el ámbito económico, social y medioambiental, por lo que se procurará disminuir los impactos medioambientales buscando el uso eficiente de los recursos en cada proceso, creando así de manera positiva conciencia, el ejercicio de prácticas de cuidado ambiental a la organización y clientes.

La responsabilidad social será un compromiso, por lo que es responsabilidad de todos y cada uno de los que hacen parte de la empresa, poniendo en práctica y cumpliendo los lineamientos de sostenibilidad.




	<p><b>Formato presentación plan de negocio</b></p> <p><b>Opción de grado emprendimiento</b></p> <p><b>DIRECCIÓN DE EMPRENDIMIENTO</b></p>	<p>Fecha: Febrero 2021 Páginas. 81 de 91</p>
---	---	--

La propuesta realizada por parte de la empresa de responsabilidad social, es la transformación de muebles viejos o espacios sin futuro de ambientación, ya que el reciclaje es una de las actividades que más contribuye al restablecimiento de ese equilibrio ambiental que se ha perdido por culpa de la emisión de gases de efecto invernadero que tanto daño ocasionan al planeta.

Reciclar muebles es una forma de evitar que se sigan talando árboles de bosques enteros para fabricarlos y alimentar la comodidad, ya que son indispensables justamente para combatir el efecto negativo de la liberación de dióxido de carbono.

Cada vez es más habitual la restauración de mobiliario antiguo y poder reutilizar muebles viejos para el hogar, sin tener la necesidad de comprarlos nuevos. Existe la opción de que las mismas personas lo hagan o de contactar con profesionales que conseguirán un resultado fantástico. Son muchas las ventajas que presenta la restauración de los muebles que hay, de algún familiar o también está la opción de comprar muebles antiguos y restaurarlos, esto trae múltiples ventajas, por ejemplo:

- ✓ Fomenta el cuidado de los entornos naturales.
- ✓ Guía hacia otro tipo de consumo más responsable.
- ✓ Permite un ahorro económico.
- ✓ Invita a crear los muebles con las manos, por ejemplo, reciclar los muebles ya sean de otras personas o de la casa, siempre es una oportunidad de ahorro, además de hacer sentir muy bien a las personas con su conciencia medioambiental.


	<p><b>Formato presentación plan de negocio</b></p> <p><b>Opción de grado emprendimiento</b></p> <p><b>DIRECCIÓN DE EMPRENDIMIENTO</b></p>	<p>Fecha: Febrero 2021 Páginas. 82 de 91</p>
---	---	--

## 7. Conclusiones


Se puede concluir una vez analizado el proyecto de Design Home tiene una estable y buena proyección a futuro, debido al capital inicial que se pondrá preliminarmente para que la estructura de la empresa sea sólida y eficaz al iniciar el proyecto, ya que se ve reflejado en las rentabilidades a largo plazo con referencia al impacto que va generar esta empresa debido a que es una idea conjunta con la automatización de procesos y diseño, junto a nuevas ideas de propuesta de ambiente en el que se quiere acomodar el cliente a la sistematización del hogar y propuestas de seguridad I.P. Además, que actualmente, después de haber realizado esta investigación se puede evidenciar que cada día el porcentaje de personas que gastan en el diseño de interiores de su hogar con el fin de tener una mejor calidad de vida, comodidad y seguridad en sus espacios se está incrementado significativamente. Y si se habla de la asequibilidad de este servicio, el público objetivo hoy en día tiene mayores facilidades para obtener préstamos y así poder darse este tipo de satisfacciones, que es la ambientación de sus espacios a su gusto o en base a las tendencias.

## 8. Glosario de Términos

1. **Adwords:** “Es un sistema desarrollado por la compañía estadounidense Google, que consiste en brindar a las empresas la posibilidad de incluir sus anuncios en los resultados de las búsquedas que realizan las personas en Internet.”  
(Definición.de,2017)
2. **Emailing:** “Es una herramienta de comunicación digital en la que se envía correos electrónicos masivos a una base de contactos.” (salesforce.com,2020)

	<p><b>Formato presentación plan de negocio</b></p> <p><b>Opción de grado emprendimiento</b></p> <p><b>DIRECCIÓN DE EMPRENDIMIENTO</b></p>	<p>Fecha: Febrero 2021 Páginas. 83 de 91</p>
---	---	--

3. **Facebook Ads:** “Es la plataforma de anuncios patrocinados de esta red social.”  
(Human Level Communications, 2021)
4. **Funnel:** “Es un término de Marketing Online que trata de definir los distintos pasos que tiene que dar un usuario para cumplir un objetivo determinado dentro de la web, ya sea un registro, una compra o la generación de un lead.” (Innovation & Entrepreneurship Business School, 2021)
5. **Homeostático:** “Es una propiedad de los organismos que consiste en su capacidad de mantener una condición interna estable compensando los cambios en su entorno mediante el intercambio regulado de materia y energía con el exterior.”  
(BioXXi,2020)
6. **Inbound:** “Es una metodología que combina técnicas de marketing y publicidad no intrusivas con la finalidad de contactar con un usuario al principio de su proceso de compra y acompañarle hasta la transacción final.” (InboundCycle,2021)
7. **ISO 26000:** “Nace para ayudar a organizaciones de todo tipo a ser más responsables socialmente. Esta norma internacional tiene como objetivo asesorar a las organizaciones y fomentar el desarrollo sostenible.” (iso.org,2016)
8. **ODS:** “Los Objetivos de Desarrollo Sostenible son un llamado universal a la adopción de medidas para poner fin a la pobreza, proteger el planeta y garantizar que todas las personas gocen de paz y prosperidad. Fueron adoptados por 150 países.”  
(Nacionesunidas.org.co,2021)
9. **Pacto Global de Naciones Unidas:** “Es una iniciativa que promueve el compromiso del sector privado, sector público y sociedad civil a alinear sus estrategias y operaciones con diez principios universalmente aceptados en cuatro áreas temáticas:

	<p><b>Formato presentación plan de negocio</b></p> <p><b>Opción de grado emprendimiento</b></p> <p><b>DIRECCIÓN DE EMPRENDIMIENTO</b></p>	<p>Fecha: Febrero 2021 Páginas. 84 de 91</p>
---	---	--

Derechos Humanos, Estándares Laborales, Medio Ambiente y Lucha Contra la Corrupción, así como contribuir a la consecución de los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS).” (pactoglobal.org,2020)

**10. Tasa Interna de Retorno (TIR):** “Es la tasa de interés o rentabilidad que ofrece una inversión. Es decir, es el porcentaje de beneficio o pérdida que tendrá una inversión para las cantidades que no se han retirado del proyecto.” (Economipedia,2021)

**11. Valor Presente Neto (VPN):** “Es el método para calcular el valor presente neto es a través de un quebrado o razón aritmética en donde el numerador de dicha razón es dinero y el denominador es la tasa de interés.” (Copyright,2020)


## 9. Referencias Bibliográficas

Torres, D. (2021). Qué es un análisis de la demanda y cómo hacerlo en tu empresa (incluye ejemplos). Obtenido de <https://blog.hubspot.es/sales/analisis-demanda>

Análisis de la oferta: en qué consiste, cómo se hace, ejemplo. (2021). Obtenido de <https://www.lifeder.com/analisis-oferta/>

Search, A. (2021). Benchmarking: 8 pasos para estudiar a la competencia. Obtenido de <https://blog.atlantiasearch.com/benchmarking-8-pasos-para-estudiar-a-la-competencia>

Clavijo, C. (2021). Modelo Canvas: ¿qué es, para qué sirve y cómo se utiliza. Obtenido de <https://blog.hubspot.es/sales/modelo-canvas>

	<p><b>Formato presentación plan de negocio</b></p> <p><b>Opción de grado emprendimiento</b></p> <p><b>DIRECCIÓN DE EMPRENDIMIENTO</b></p>	<p>Fecha: Febrero 2021 Páginas. 85 de 91</p>
---	---	--

Cadena de valor: ejemplo práctico para aplicar el modelo. (2021). Obtenido de

<https://www.obsbusiness.school/blog/cadena-de-valor-ejemplo-practico-para-aplicar-el-modelo>

Guía para la Elaboración de Estudios de Sector. (2021). Obtenido de

[https://www.colombiacompra.gov.co/sites/default/files/manuales/cce\\_guia\\_estudio\\_sector\\_web.pdf](https://www.colombiacompra.gov.co/sites/default/files/manuales/cce_guia_estudio_sector_web.pdf)

Carazo, J. (2017). Modelo Canvas. Economipedia.com. Obtenido de

<https://economipedia.com/definiciones/modelo-canvas.html>

Riquelme, M. (2020). La cadena de valor de Michael Porter. web y empresas. Obtenido de

<https://www.webyempresas.com/la-cadena-de-valor-de-michael-porter/>


Sociedad por acciones simplificada. (2018). Obtenido de <https://www.ccc.org.co/tramites-de-registros-publicos/como-crear-empresa/sociedad-acciones-simplificada-2/>

blog.hubspot. (2021). Elasticidad precio de la demanda. Obtenido de

<https://blog.hubspot.es/sales/elasticidad-precio-demanda>

Flujo de caja. (2010). Obtenido de

[https://bibliotecadigital.ccb.org.co/bitstream/handle/11520/1466/3615\\_15\\_02\\_10\\_2doc\\_flujocaja.pdf?sequence=1#:~:text=El%20flujo%20de%20dinero%20es,comercial%2C%20manufacturera%20o%20de%20servicios.](https://bibliotecadigital.ccb.org.co/bitstream/handle/11520/1466/3615_15_02_10_2doc_flujocaja.pdf?sequence=1#:~:text=El%20flujo%20de%20dinero%20es,comercial%2C%20manufacturera%20o%20de%20servicios.)

	<p><b>Formato presentación plan de negocio</b></p> <p><b>Opción de grado emprendimiento</b></p> <p><b>DIRECCIÓN DE EMPRENDIMIENTO</b></p>	<p>Fecha: Febrero 2021 Páginas. 86 de 91</p>
---	---	--

Servexcolombia.com. (2019). Etapas del diseño de interior. Obtenido de

<https://www.servexcolombia.com/la-importancia-del-diseno-de-interiores-en-el-entorno-laboral>

Raffino. E. M. (2021). Estructura Organizacional. Obtenido de <https://concepto.de/estructura-organizacional/>

Carrion. I. Ruben. D. Curimilma. O. (2019). Los indicadores financieros y el impacto en la insolvencia de las empresas. Obtenido de

<https://posgradomexico.up.edu.mx/empresariales/cuales-son-los-principales-indicadores-financieros-en-una-empresa-global>

Keller. P. (2012). Dirección de marketing. Obtenido de

<http://www.montartuempresa.com/wp-content/uploads/2016/01/direccion-de-marketing-14edi-kotler1.pdf>

Escuela Superior de Diseño de Barcelona. (2020). El organigrama en una empresa de diseño: por esto se diferencia del resto. Obtenido de


<https://www.esdesignbarcelona.com/int/expertos-diseno/el-organigrama-en-una-empresa-de-diseno-por-esto-se-diferencia-del-resto>

Hernandez. S. (2014). Iniciativa empresarial. Obtenido de

<https://es.slideshare.net/dahgnzab/diseo-de-interiores-46876145>

ABC Finanzas. (2017). Demanda Elástica e Inelástica. Obtenido de

<https://abcfianzas.com/finanzas-personales/demanda-elastica/>

	<p><b>Formato presentación plan de negocio</b></p> <p><b>Opción de grado emprendimiento</b></p> <p><b>DIRECCIÓN DE EMPRENDIMIENTO</b></p>	<p>Fecha: Febrero 2021 Páginas. 87 de 91</p>
---	---	--

Instituto Nacional de Contratadores Públicos. (2012). Principales indicadores financieros y de gestión. Obtenido de <https://incp.org.co/Site/2012/agenda/7-if.pdf>

Dane. (2020). Indicadores económicos. Obtenido de <https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/construccion/indicadores-economicos-alrededor-de-la-construccion>


Rues. (2021). Homonimia. Obtenido de <https://www.rues.org.co/>

CCB. (2021). Actividades Económicas. Obtenido de <https://linea.ccb.org.co/descripcionciiu/>

Dane. (2021). Estadísticas de Licencias de Construcción. Obtenido de <https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/construccion/licencias-de-construccion>

CCB. (2021). Registro Mercantil . Cálculos: Dirección de Gestión del Conocimiento. Obtenido de <https://www.ccb.org.co/observatorio/Dinamica-Empresarial/Dinamica-empresarial/El-53-de-las-empresas-activas-de-Bogota-se-ubican-en-5-localidades-del-norte-y-occidente-de-la-ciudad>

Secretaria distrital de planeación. (2020). Caracterización socioeconómica. Obtenido de [http://www.sdp.gov.co/sites/default/files/caracterizacion\\_sisben-04032015.pdf](http://www.sdp.gov.co/sites/default/files/caracterizacion_sisben-04032015.pdf)

	<b>Formato presentación plan de negocio</b> <b>Opción de grado emprendimiento</b> <b>DIRECCIÓN DE EMPRENDIMIENTO</b>	Fecha: Febrero 2021 Páginas. 88 de 91
---	--	---

## 10. Anexos

### Anexo 1. Inversión en Propiedad, Planta y Equipo con depreciación.

	Valor	Años de Depreciación	Vr. Depreciación Anual	Vr. Depreciación Mensual
Maquinaria y Herramientas	\$ 8.800.000	10	\$ 880.000	\$ 73.333
Muebles y Enseres	\$ 700.000	6	\$ 116.667	\$ 9.722
Equipo de Cómputo y Tecnología	\$ 5.700.000	6	\$ 950.000	\$ 79.167
<b>Total</b>	<b>\$ 15.200.000</b>		<b>\$ 1.946.667</b>	<b>\$ 162.222</b>


### Anexo 2. Inversión en Capital de Trabajo.

Capital de Trabajo	Primer Mes
Nómina Primer Mes	\$ 10.387.000
Publicidad y Mercadeo	\$ 700.000
Servicios Públicos	\$ 500.000
Arriendo	\$ 2.300.000
<b>Total Capital de Trabajo</b>	<b>\$ 13.887.000</b>

### Anexo 3. Inversión en activos intangibles y diferidos

Inversión en Activos Intangibles y Diferidos	Valor
Gastos de Constitución	\$ 1.500.000
Sitio Web (Diseño, programación, catálogos)	\$ 3.400.000
Programa de Diseño 3D (AutoCAD)	\$ 1.197.000
<b>Total Activos Intangibles y Diferidos</b>	<b>\$ 6.097.000</b>




 <p><b>Uniempresarial</b> FUNDACIÓN UNIVERSITARIA EMPRESARIAL DE LA CÁMARA DE COMERCIO DE BOGOTÁ</p>	<p><b>Formato presentación plan de negocio</b></p> <p><b>Opción de grado emprendimiento</b></p> <p><b>DIRECCIÓN DE EMPRENDIMIENTO</b></p>	<p>Fecha: Febrero 2021 Páginas. 89 de 91</p>
---	---	--

#### Anexo 4. Costos promedio ponderado de recursos de terceros.

##### Costos Promedio Ponderado de Recursos de Terceros

B. Financiación de Terceros (Pasivos)	\$ 20.000.000
Valor crédito	\$ 20.000.000
Plazo	36 Meses
Tasa de interés	1,25% 16,08%
Cuota	\$ 693.306,57


	Interés	Abono a K	Cuota	Saldo		
0				20.000.000		
1	250.000	443.307	693.307	20.000.000		
2	244.459	448.848	693.307	19.556.693		
3	238.848	454.459	693.307	19.107.846		
4	233.167	460.139	693.307	18.653.387		
5	227.416	465.891	693.307	18.193.248		
6	221.592	471.715	693.307	17.727.357		
7	215.696	477.611	693.307	17.255.642		
8	209.725	483.581	693.307	16.778.031		
9	203.681	489.626	693.307	16.294.450		
10	197.560	495.746	693.307	15.804.824	<b>Intereses</b>	<b>Capital</b>
11	191.363	501.943	693.307	15.309.078	2.618.596	5.701.083
12	185.089	508.217	693.307	14.807.135		
13	178.736	514.570	693.307	14.298.917		
14	172.304	521.002	693.307	13.784.347		
15	165.792	527.515	693.307	13.263.345		
16	159.198	534.109	693.307	12.735.830		
17	152.522	540.785	693.307	12.201.722		
18	145.762	547.545	693.307	11.660.936		
19	138.917	554.389	693.307	11.113.392		
20	131.988	561.319	693.307	10.559.002		
21	124.971	568.336	693.307	9.997.683		
22	117.867	575.440	693.307	9.429.348	<b>Intereses</b>	<b>Capital</b>
23	110.674	582.633	693.307	8.853.908	1.702.121	6.617.558
24	103.391	589.916	693.307	8.271.275		

 <p><b>Uniempresarial</b> FUNDACIÓN UNIVERSITARIA EMPRESARIAL DE LA CÁMARA DE COMERCIO DE BOGOTÁ</p>	<b>Formato presentación plan de negocio</b>	Fecha:
	<b>Opción de grado emprendimiento</b>	Febrero 2021
	<b>DIRECCIÓN DE EMPRENDIMIENTO</b>	Páginas. 90 de 91

25	96.017	597.290	693.307	7.681.360		
26	88.551	604.756	693.307	7.084.070		
27	80.991	612.315	693.307	6.479.315		
28	73.337	619.969	693.307	5.866.999		
29	65.588	627.719	693.307	5.247.030		
30	57.741	635.565	693.307	4.619.312		
31	49.797	643.510	693.307	3.983.746		
32	41.753	651.554	693.307	3.340.237		
33	33.609	659.698	693.307	2.688.683		
34	25.362	667.944	693.307	2.028.985	<b>Intereses</b>	<b>Capital</b>
35	17.013	676.294	693.307	1.361.041	638.319	7.681.360
36	8.559	684.747	693.307	684.747		

#### Anexo 5. Flujo de caja por método indirecto.

<b>Flujo de Caja por Método Indirecto</b>				
	<b>Año 0</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>
Utilidad Operacional		3.421.933	47.641.202	105.086.989
(-) Impuestos Operacionales		273.135	15.619.287	35.512.548
<b>(=) UODI</b>		3.148.799	32.021.914	69.574.441
(+) Depreciaciones		1.946.667	2.005.067	2.114.224
(+) Amortizaciones		6.097.000		
(-) Inversión Inicial	-35.184.000			
<b>Flujo de Caja Libre</b>		11.192.465	34.026.981	71.688.665
Pago Intereses		2.618.596	1.702.121	638.319
Pago Capital		5.701.083	6.617.558	7.681.360
<b>Flujo de Caja del Periodo</b>		2.872.787	25.707.302	63.368.986
Flujo de Caja Inicial		13.887.000	16.759.787	42.467.089
<b>Flujo de Caja Final</b>	-35.184.000	16.759.787	42.467.089	105.836.075

	<b>Formato presentación plan de negocio</b> <b>Opción de grado emprendimiento</b> <b>DIRECCIÓN DE EMPRENDIMIENTO</b>	Fecha: Febrero 2021 Páginas. 91 de 91
---	--	---

## Anexo 6. Estado de situación financiera

Estado de Situación Financiera				
	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3
<b>Activo</b>				
Efectivo y Equivalentes al Efectivo	13.887.000	16.759.787	42.467.089	105.836.075
Activo Fijo	15.200.000	15.200.000	15.200.000	15.200.000
Depreciación		1.946.667	2.005.067	2.114.224
Activo Fijo Neto	15.200.000	13.253.333	13.194.933	13.085.776
Activos Diferidos	6.097.000	6.097.000		
<b>Total Activo</b>	<b>35.184.000</b>	<b>36.110.120</b>	<b>55.662.022</b>	<b>118.921.851</b>
<b>Pasivo</b>				
Obligaciones Financieras	20.000.000	14.298.917	7.681.360	-
<b>Total Pasivo</b>	<b>20.000.000</b>	<b>14.298.917</b>	<b>7.681.360</b>	<b>-</b>
<b>Patrimonio</b>				
Capital Social	15.184.000	15.184.000	15.184.000	15.184.000
Utilidad del Ejercicio		477.182	27.287.814	62.042.510
Utilidades Retenidas			477.182	26.810.631
<b>Total Patrimonio</b>	<b>15.184.000</b>	<b>15.661.182</b>	<b>42.948.996</b>	<b>104.037.141</b>
<b>Total Pasivo + Patrimonio</b>	<b>35.184.000</b>	<b>29.960.100</b>	<b>50.630.356</b>	<b>104.037.141</b>

**\*Estimado estudiante diligencie todos los campos de la ficha.**

**TITULO COMPLETO DEL TRABAJO DE GRADO**

CONTRATISTAS EN ADECUACION Y ESTRUCTURCION DE AMBIENTES HOGAREÑOS Y LABORALES - DESIGN HOME

**AUTORES**

**Apellidos completos**

**Nombres completos**

CALDERON NARANJO

JENNY KATERINE

RESTREPO FERREIRA

YULIEDT FERNANDA

SANCHEZ NUÑEZ

LINA VANESSA

**TUTOR DE TRABAJO DE GRADO**

**Apellidos completos**

**Nombres completos**

ROBAYO MACIAS

MARIA DEL CARMEN

**EVALUADOR TRABAJO DE GRADO**

**Apellidos completos**

**Nombres completos**

TORRES SANMIGUEL  
TABORDA OCAMPO

WILLIAM PETER  
BEATRIZ EUGENIA

**PROGRAMA ACADÉMICO**

**Nombre del programa**

**Tipo de programa  
(marque con una x)**

FINANZAS Y COMERCIO EXTERIOR

Pregrado

X

Especialización

Maestría

**Linea de Investigación**

**Modalidad de Grado  
(marque con una x)**

PROYECTO DE ADECUACION Y ESTRUCTURACION DE  
AMBIENTES HOGAREÑOS O AREAS DE TRABAJO

Misión académica

Proyecto de Investigación

Emprendimiento

X

Semillero de Investigación

Diplomado

**CIUDAD**

**AÑO DE PRESENTACIÓN DEL  
TRABAJO DE GRADO**

**NÚMERO DE PÁGINAS**

BOGOTA

2021

91

**PALABRAS CLAVES**

**Español**

**Inglés**

DISEÑO

DESIGN

SEGURIDAD

SECURITY

SISTEMATIZACION

SYSTEMATITATION

ESPACIO

SPACE

SERVICIO

SERVICE

GUSTOS


TASTES

**RESUMEN (Máximo 250 palabras)**

Design Home es un proyecto de contratistas de adecuación y estructuración de ambientes hogareños o áreas de trabajo, que surge a partir de las necesidades de las personas, al encontrar una empresa dedicada a todo este paquete de servicios, con un asesoramiento personalizado tanto en el diseño, como la seguridad y sistematización en los espacios requeridos. En esta investigación se podrá ver de forma detallada el estudio de mercado, que trae consigo la investigación del nicho a que se va dirigido la empresa, teniendo en cuenta las 4 p del marketing; que son el producto, que en este caso es el que se basa el servicio complementario de esta empresa, el posible precio de los servicios en conjunto prestados, en relación con los competidores clave en Bogotá, la promoción y la plaza que se lleva al cabo con el proceso de ventas detallado a la hora de realizar la gestión desde el asesoramiento, hasta la entrega del proyecto finalizada.

En esta investigación también se encuentra la estructura financiera detallada de la empresa, proyectada a 3 años, basándose en los costos fijos de la empresa, la inversión inicial y el retorno de la inversión inicial, teniendo en cuenta el punto de equilibrio, con los indicadores de viabilidad futura y actual de la empresa. Para determinar si la estructura preliminar de la empresa es sólida y eficaz, en las rentabilidades a largo plazo.

**Control de firmas**

	<b>Elaboró/Modificó</b>	<b>Revisó</b>	<b>Aprobó</b>
<b>Nombre</b>	Laura Daniela Sossa	Cristian Méndez	Luis Novoa Buitrago
<b>Firma</b>			
<b>Cargo</b>	Investigador en formación	Coordinador de calidad y planeación	Gerente de investigación e innovación
<b>Fecha</b>	18/09/2020	20/09/2020	21/09/2020

**Bogotá D.C., 2 de agosto de 2021**

**Términos aplicados a la licencia general para publicar y difundir obras en el repositorio institucional de la Cámara de Comercio de Bogotá.**

El (los) suscrito (s) a continuación declara(n) que es el titular (es) de los derechos de propiedad intelectual objeto de la presente cesión en relación con la obra aquí descrita

Jenny Katherine Calderón Naranjo con C.C. N° 1.007.366.895 de Bogotá,

Yuliedt Fernanda Restrepo Ferreira con C.C. N° 1.001.077.501 de Bogotá,

Lina Vanessa Sánchez Núñez con C.C. N° 1.001.090.268 de Bogotá actuando en calidad de autor(es) de la (obra): Plan de negocios contratistas de adecuación y estructuración de ambientes hogareños y laborales – Design Home.

Hago entrega a UNIEMPRESARIAL de una copia trabajo académico en formato digital o electrónico.

**Objeto y fines de la cesión:**

Bajo los términos de la Decisión Andina 351, la Ley 23 de 1982 y demás normas aplicables y con el fin de dar la máxima difusión posible de la obra mencionada a través del repositorio institucional y demás herramientas de visibilidad académica existentes de la Universidad, el (los) autor(es) cede(n) a la Fundación Empresarial Uniempresarial de **forma no exclusiva, limitada y gratuita** para la presente licencia y de la licencia de Creative Commons con que se publica para:

- Publicar la obra de forma abierta y con acceso libre en el Repositorio institucional de la Universidad en el formato en el que lo requiera (impreso, digital, electrónico o cualquier otro conocido o por conocer) y en las demás herramientas de visibilidad académica y científica existentes y futuras por el plazo máximo legal y con ámbito universal. Además, entiende(n) que circulará en internet a un alcance mundial.
- Autorizar a la Universidad para incluir la obra en los índices y buscadores que estimen necesarios para promover su difusión.
- A transferir y convertir la obra a cualquier formato y medio para propósitos de preservación digital.

### **Derechos del autor:**

El autor como titular de la obra y por aceptar depositar el documento en el repositorio tiene derecho a:

- A que sea identificada claramente su nombre como autor o como propietario del documento.
- Comunicar y dar visibilidad a su obra en esta y posteriores versiones en los medios que considere oportunos.
- Solicitar la retirada de la obra por causa justificada. Para tal efecto es importante que se comunique con el área encargada.
- Recibir notificaciones por parte de terceras personas a fin de reclamación de su obra relativas al derecho de autor.
- A reclamar sus derechos a terceras personas sobre sus derechos autor.

### **Deberes del autor:**

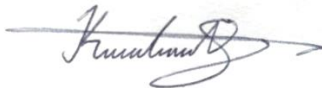
El autor se compromete a:

- A no infringir ningún derecho legal de propiedad industrial, intelectual o de cualquier otra a terceros.
- Garantizar que su obra cuenta con los derechos a la intimidad, a la imagen a otros.
- A asumir toda la responsabilidad legal, eximiendo a la Universidad por los daños causados a terceros.

Para constancia se firma el presente documento en Bogotá, el año 2021 del mes agosto a los 02 días.

### **FIRMA**

#### **Firma**



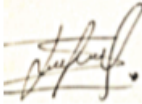
\_\_\_\_\_ **C.C. 1.007.366.895 de Bogotá**

#### **Firma**



\_\_\_\_\_ **C.C. 1.001.077.501 de Bogotá**

**Firma**



\_\_\_\_\_ **C.C. 1.001.090.268 de Bogotá**

Otorgando licencia o autorización de uso sobre la misma, para que en los términos de la Decisión Andina 351, la Ley 23 de 1982 y demás normas aplicables, realice los actos de explotación de los derechos patrimoniales y de manera especial, para que la divulgue, reproduzca, comunique al público y la ofrezca en préstamo al público. La presente licencia o autorización se extiende no solo a la fijación en medio o formato físico, analógico o material, sino también al medio virtual, electrónico, óptico, usos de red, Internet, extranet, intranet, repositorio institucional y demás formatos conocidos o por conocer.

El autor de la obra, manifiesta de igual manera que la obra objeto de esta licencia o autorización de uso es creación original y que se realizó sin infringir los derechos de autor que le correspondan a terceros.

PARÁGRAFO: Si llegase a presentarse cualquier tipo de reclamación o acción por parte de un tercero en cuanto a los derechos de autor sobre la obra en mención, asumiré la responsabilidad, dejando indemne a UNIEMPRESARIAL y saliendo en defensa de los derechos aquí autorizados.

Para constancia se firma el presente documento en Bogotá, el año 2021 del mes agosto a los 02 días.


**FIRMA**

**Firma**



\_\_\_\_\_ **C.C. 1.007.366.895 de Bogotá**

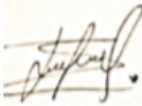
**Firma**



\_\_\_\_\_ **C.C. 1.001.077.501 de Bogotá**






**Firma**



\_\_\_\_\_ **C.C. 1.001.090.268 de Bogotá**

**Control de Firmas.**

	<b>Elaboró/Modificó</b>	<b>Revisó</b>	<b>Aprobó</b>
<b>Nombre</b>	Laura Daniela Sossa	Cristian Méndez	Luis Novoa Buitrago
<b>Firma</b>			
<b>Cargo</b>	Investigador en formación	Coordinador de calidad y planeación	Gerente de investigación e innovación
<b>Fecha</b>	18/09/2020	20/09/2020	21/09/2020