

**FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE DECORACIÓN
DE INTERIORES Y DISEÑO DE FACHADAS EN YESO EN LA CIUDAD DE
BARRANCABERMEJA**

**ELSA MELIDA ARRIETA ROBLES
FABIO ERNESTO MARTÍNEZ CORENA**

**UNIVERSIDAD INDUSTRIAL DE SANTANDER - UIS
INSTITUTO DE ESTUDIOS A DISTANCIA – INSED
GESTIÓN EMPRESARIAL
BARRANCABERMEJA**

2004

**FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE DECORACIÓN
DE INTERIORES Y DISEÑO DE FACHADAS EN YESO EN LA CIUDAD DE
BARRANCABERMEJA**

**ELSA MELIDA ARRIETA ROBLES
FABIO ERNESTO MARTÍNEZ CORENA**

**Trabajo de grado para optar el título de profesional
en Gestión Empresarial.**

**Directora
LUZ STELLA CADENA HERNÁNDEZ
Ingeniera Industrial**

**UNIVERSIDAD INDUSTRIAL DE SANTANDER - UIS
INSTITUTO DE ESTUDIOS A DISTANCIA – INSED
GESTIÓN EMPRESARIAL
BARRANCABERMEJA**

2004

RESUMEN

TITULO

FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE DECORACIÓN DE INTERIORES Y DISEÑO DE FACHADAS EN YESO EN LA CIUDAD DE BARRANCABERMEJA*

AUTORES

Elsa Mérida Arrieta Robles
Fabio Ernesto Martínez Corena**

PALABRAS CLAVES

DECORACIÓN
INTERIORES
FACHADA
YESO
LIMITADA

DESCRIPCION

Este proyecto contempla la creación de una empresa de decoración de interiores y fachadas en yeso, teniendo como base primordial la innovación en los diseños, con la característica de utilizar el recurso tecnológico para dar a conocer con antelación a la realización del trabajo la forma como va a quedar el ambiente a redecorar. Para ello se hizo un estudio de mercados basado en la realización de una encuesta a la población objetivo. Se realiza una investigación descriptiva utilizando como instrumentos el cuestionario, observación directa, y la entrevista personal; la información recolectada se toma como base para la elaboración de los estudios técnico, administrativo, financiero, evaluación social y ambiental.

Con la creación de esta empresa se pretende impulsar la actividad empresarial en el sector de la construcción, generar nuevas fuentes de empleo, facilidad en la remodelación de viviendas y ambientes, a precios favorables, pues la empresa centra sus actividades en Barrancabermeja.

La inversión para la puesta en marcha de la empresa es de \$ 33.505.000 aportados con recursos propios de sus socios, la actividad presenta un valor presente neto positivo y una rentabilidad del 57.83%, aspectos que permiten concluir que es viable el proyecto; y atractivo para los inversionistas.

* Proyecto de Grado.

** Instituto de Educación a Distancia INSED, Gestión empresarial. Luz Stella Cadena Hernández.

SUMMARY

I TITLE

FEASIBILITY FOR THE CREATION OF A DECORATION COMPANY OF INTERIORS AND DESIGN OF FACADES IN PLASTER IN BARRANCABERMEJA CITY *

AUTHORS

Elsa Mérida Arrieta Robles
Fabio Ernesto Martínez Corena * *

KEY WORDS

DECORATION
INTERIORS
FACADE
PLASTER
LIMITED

DESCRIPTION

This project contemplates the creation of a company of decoration of interiors and facades in plaster, having like primordial base the innovation in the designs, with the characteristic of using the technological resource to the realization of the work in advance the form like it will be the atmosphere to redcoat. Was made it a study of markets based on the realization a survey to the population objective. It carry out a descriptive investigation using as instruments the questionnaire a, direct observation, and a personal interview; the gathered information for the elaboration of the technical, administrative, financial, social and environmental evaluation studies.

With the creation of this company it is sought to impel the managerial activity in the sector of the construction, to generate new employment sources, easiness in the remodeling of housings and atmospheres, to favorable prices, since the company focus its activities in Barrancabermeja.

The investment to the starting of the company is \$33.505.000 contributed with resources characteristic of the financial partners, the activity presents a positive net value and a profitability of 57.83%, aspects which allow to conclude that the project is viable; and attractiveness for the investors.

* Project of Degree.

** Institute of Education at INSED, Managerial Administration Distances. Luz Stella Cadena Hernández.

DEDICATORIA

Dedico este proyecto a Dios sobre todas las cosas, que me dio la fuerza para seguir adelante, a mis hijos Astrid Carolina y José Gabriel, a mi esposo Ramón Gabriel, quienes me llenaron de amor y esperanzas para continuar este gran camino, a mis padres Teodora y Luis Miguel, hermanos, a mis suegros Ramón y Carmen, a la tía Inés y amigos por el gran apoyo incondicional.

Respaldo crucial para el logro de esta meta, sin ellos no hubiese sido posible la realización de este proyecto, requisito de grado como gestora empresarial.

Elsa Mérida.

DEDICATORIA

Hoy en la culminación de mis estudios dedico este triunfo a Dios el representa todo en mi vida, mi Madre Olga sin ella no me hubiera sido posible estudiar, mi Señora Nadiyah, mis Hijos María Fernanda y Andrés Felipe por todo su amor y comprensión para la realización de mi carrera, mi familia, por su apoyo incondicional.

Fabio Ernesto

AGRADECIMIENTOS

Los autores expresan sus agradecimientos a:

Luz Stella Cadena Hernández, Ingeniera Industrial y Directora de la Investigación, por sus valiosas orientaciones en el desarrollo del proyecto.

Alejandro Alvarez Gutierrez, Ingeniero de Sistemas, Coordinador del INSED de Barrancabermeja, por su irrestricto apoyo y colaboración.

Los tutores del programa Gestión Empresarial y Catedráticos de la Universidad Industrial de Santander.

Los arquitectos encargados de la Curaduría Urbana por aportes, recomendaciones y atención prestada.

Todas aquellas personas que en una u otra forma colaboraron en la realización de la presente factibilidad.

CONTENIDO

	Pág.
Introducción	
1. GENERALIDADES	3
1.1 ANTECEDENTES	3
1.2 EVOLUCIÓN DEL SECTOR	4
1.2.1 Mundo antiguo.	7
1.2.2 Oriente.	8
1.2.3 La edad media, románico y gótico.	10
1.2.4 Renacimiento.	11
1.2.5 Barroco.	12
1.2.6 Estilo rococó.	12
1.2.7 Estilo Adam.	14
1.2.8 Estilo imperio victoriano.	14
1.2.9 Siglo XX.	15
1.2.10 Nuevas tendencias de la decoración.	16
1.3 DIAGNÓSTICO DEL SECTOR	20
1.3.1 Oportunidades y amenazas del sector.	22
1.4 CONTEXTO DONDE SE DESARROLLA EL PROYECTO	23
1.4.1 Aspectos geográficos.	23
1.4.2 Aspectos históricos.	24
1.5 ASPECTOS LEGALES	27
2. ESTUDIO DE MERCADOS	30
2.1 OBJETIVOS	30
2.1.1 Objetivo general.	30
2.1.2 Objetivos específicos.	31

	pág.
2.2 DESCRIPCION DEL SERVICIO	32
2.2.1 Definición, usos y especificaciones del servicio.	32
2.2.2 Producto principal.	32
2.2.3 Productos sustitutos.	32
2.2.4 Productos complementarios	32
2.2.5 Atributos diferenciadores de servicio respecto a la competencia.	32
2.3 MERCADO POTENCIAL Y OBJETIVO	33
2.3.1 Mercado potencial.	33
2.3.2 Mercado objetivo.	33
2.4 LA DEMANDA	33
2.4.1 Investigación de mercados.	34
2.4.1.1 Planteamiento del problema.	34
2.4.1.2 Objetivos.	35
2.4.1.3 Tipo de investigación.	36
2.4.1.4 Ficha Técnica	41
2.4.1.5 Tabulación, presentación y análisis de los resultados.	42
2.4.2 Estimación de la demanda.	58
2.4.3 Evolución histórica de la demanda del servicio.	58
2.4.4 Proyección de la demanda.	58
2.5 ANÁLISIS DE LA INFORMACIÓN DE LA OFERTA	59
2.6 RELACIÓN ENTRE DEMANDA Y OFERTA, DETERMINACIÓN DE LA DEMANDA INSATISFECHA	61
2.7 CANALES DE COMERCIALIZACIÓN	61
2.7.1 Selección de los canales actuales.	62
2.8 PRECIO	63
2.8.1 Análisis de precios.	63
2.8.2 Estrategias de fijación de precios.	63

	pág.
2.9 PUBLICIDAD Y PROMOCIÓN	64
2.9.1 Objetivos.	64
2.9.2 Logotipo de la empresa.	64
2.9.3 Lema de la empresa.	65
2.9.4 Análisis de medios publicitarios.	65
2.9.5 Selección de Medios.	66
2.9.6 Estrategias publicitarias.	67
2.9.6.1 De lanzamiento.	67
2.9.6.2 De operación	67
2.9.7 Presupuesto para la publicidad y la promoción.	68
2.9.7.1 De lanzamiento.	68
2.9.7.2 De operación.	68
2.10 CONCLUSIONES Y POSIBILIDADES DEL PROYECTO	69
3. ESTUDIO TÉCNICO	70
3.1 TAMAÑO DEL PROYECTO	70
3.1.1 Descripción del tamaño del proyecto.	70
3.1.2 Factores que determinan el tamaño de un proyecto.	70
3.1.2.1 El tamaño del proyecto y la demanda.	71
3.1.2.2 Disponibilidad de suministros e insumos	71
3.1.2.3 Tamaño y recurso humano.	73
3.1.2.4 Tamaño y disponibilidad de tecnología y equipos.	73
3.1.3 Capacidad del proyecto.	74
3.1.3.1 Capacidad diseñada.	74
3.1.3.2 Capacidad instalada.	74
3.1.3.3 Capacidad utilizada.	74
3.2 LOCALIZACIÓN	75
3.2.1 Macrolocalización.	75
3.2.2 Microlocalización.	75

	pág.
3.3 INGENIERÍA DEL PROYECTO	79
3.3.1 Ficha técnica del producto.	79
3.3.2 Descripción técnica del proceso.	79
3.3.3 Diagrama de operación, proceso y procedimiento.	80
3.3.4 Control de calidad.	84
3.3.5 Recursos.	84
3.3.5.1 Recurso humano.	84
3.3.5.2 Recurso físico.	85
3.3.5.3 Recurso de insumos.	85
3.3.5.4 Estudio de proveedores.	86
3.3.6 Distribución de planta.	86
3.3.7 Logística de distribución.	88
3.4 CONCLUSIONES SOBRE LA VIABILIDAD TÉCNICA DEL PROYECTO	89
4. ESTUDIO ADMINISTRATIVO Y LEGAL	90
4.1 FORMA DE CONSTITUCIÓN	90
4.2 CONSTITUCIÓN DE LA EMPRESA	90
4.2.1 Visión.	91
4.2.2 Misión.	91
4.2.3 Objetivos.	92
4.2.4 Políticas.	92
4.2.4.1 Políticas de personal.	92
4.2.4.2 Políticas de compras.	93
4.2.4.3 Políticas de ventas.	94
4.3 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL	94
4.3.1 Organigrama de la empresa.	95
4.3.2 Descripción y perfil de cargos.	95
4.3.3 Estructura salarial.	105
5. ESTUDIO FINANCIERO	108
5.1 INVERSIONES	108

	Pag.
5.1.1 Inversión fija.	108
5.1.1.1 Terreno	108
5.1.1.2 Construcción y adecuación	108
5.1.1.3 Equipos de oficina	108
5.1.1.4 Muebles y enseres	109
5.1.1.5 Total inversión fija	109
5.1.2 INVERSIÓN DIFERIDA	110
5.1.3 INVERSIÓN DE CAPITAL DE TRABAJO	110
5.1.3.1 Costos del servicio.	110
5.1.3.2 Gastos de administración y venta	113
5.1.3.3 Total de inversión de capital de trabajo.	114
5.1.3.4 Resumen de la inversión total del proyecto	115
5.1.4. FUENTES DE FINANCIACIÓN	115
5.1.4.1 Recursos propios.	115
5.1.5 BALANCE INICIAL MOMENTO CERO.	116
5.2 COSTOS.	116
5.2.1 Costos fijos.	116
5.2.2 Costos variables	117
5.2.3 Costos totales	117
5.2.4 Precio de venta	118
5.3 PROYECCIÓN DE LOS INGRESOS Y EGRESOS	119
5.3.1 Egresos del proyecto.	119
5.3.2 Ingresos del proyecto.	120
5.4 PUNTO DE EQUILIBRIO	121
5.5 FLUJO DE CAJA PROYECTADO.	122
5.6 ESTADP DE RESULTADOS PROYECTADO	123
5.7 BALANCE GENERAL (PRIMER AÑO)	124

	Pag.
5.8 CÁLCULO DE LAS RAZONES FINANCIERAS	124
6. EVALUACIÓN DEL PROYECTO.	126
6.1 IMPACTO SOCIAL	126
6.1.1 Apoyo y actualización del sector de la decoración y construcción	126
6.1.2 Impulso a la actividad empresarial.	126
6.1.3 Generación de nuevos empleos en Barrancabermeja.	126
6.1.4 Mejor calidad de vida para los socios fundadores de la empresa.	126
6.1.5 Beneficio a la comunidad en general.	127
6.2 EVALUACIÓN AMBIENTAL.	127
6.2.1 Diagnostico ambiental.	127
6.2.2 Plan de prevención y mitigación ambiental.	127
6.3 EVALUACIÓN FINANCIERA.	128
6.3.1 Valor presenta neto.	128
6.3.2 Tasa interna de retorno TIR	129
6.3.3 Relación Beneficio Costo	130
6.3.4 Período de recuperación.	131
7. CONCLUSIONES	132
8. RECOMENDACIONES	134
BIBLIOGRAFÍA.	135
ANEXOS.	

LISTA DE CUADROS

	Pág.
Cuadro 1. Ficha técnica de la investigación.	41
Cuadro 2. Personal utilizado para decorar vivienda.	42
Cuadro 3. Tiempo de la última decoración de su casa.	43
Cuadro 4. Motivos para remodelar su casa.	44
Cuadro 5. Alternativa escogida en el momento de decorar su vivienda.	45
Cuadro 6. Existencia de empresas dedicadas a decoración de interiores.	46
Cuadro 7. Existencia de empresas dedicadas a decoración en yeso.	47
Cuadro 8. Utilización de empresas dedicadas a la decoración de interiores.	48
Cuadro 9. Utilización de empresas dedicadas a la decoración en yeso.	48
Cuadro 10. Satisfacción del servicio tomado en decoración.	50
Cuadro 11. Medios utilizados para contactar decoradores de vivienda.	51
Cuadro 12. Gustos sobre la decoración en yeso.	52
Cuadro 13. Precios pagados por trabajos decorativos en las viviendas.	53
Cuadro 14. Concepto del papel de las ferreterías en la decoración.	54
Cuadro 15. Utilización de servicios de empresas decoradoras.	55
Cuadro 16. Sugerencias a la empresa de decoraciones.	56
Cuadro 17. Proyección de la demanda de hogares para redecorar.	59
Cuadro 18. Presupuesto publicidad de lanzamiento.	68
Cuadro 19. Presupuesto publicidad de operación.	69
Cuadro 20. Capacidades del proyecto.	75
Cuadro 21. Evaluación de la ubicación según el método cualitativo.	78
Cuadro 22. Ficha técnica del servicio.	79
Cuadro 23. Mano de obra del proyecto.	85
Cuadro 24. Posibles proveedores.	86
Cuadro 25. Prestaciones sociales	106

	Pág.
Cuadro 26. Seguridad social.	106
Cuadro 27. Porcentajes de cotización según riesgo.	107
Cuadro 28. Aportes parafiscales.	107
Cuadro 29. Equipos de oficina.	108
Cuadro 30. Muebles y enseres.	109
Cuadro 31. Inversión fija.	109
Cuadro 32. Inversión diferida.	110
Cuadro 33. Mano de obra directa	110
Cuadro 34. Depreciación.	111
Cuadro 35. Costos del servicio.	112
Cuadro 36. Mano de obra indirecta.	113
Cuadro 37. Gastos de administración.	113
Cuadro 38. Capital de trabajo.	115
Cuadro 39. Inversión total del proyecto.	115
Cuadro 40. Fuentes de financiación.	115
Cuadro 41. Balance inicial momento cero.	116
Cuadro 42. Clasificación de los costos fijos.	117
Cuadro 43. Costos variables.	117
Cuadro 44. Clasificación de los costos.	117
Cuadro 45. Egresos proyectados.	120
Cuadro 46. Ingresos proyectados.	121
Cuadro 47. Flujo de caja.	123
Cuadro 48. Estado de resultados.	123
Cuadro 49. Balance general consolidado.	124
Cuadro 50. Razones financieras.	124
Cuadro 51. Tasa de oportunidad del mercado.	129
Cuadro 52. Valores presentes de la inversión.	129
Cuadro 53. Periodo de recuperación.	131

LISTA DE FIGURAS

	Pág.
Figura 1. Personal utilizado para decorar vivienda.	42
Figura 2. Tiempo de la última decoración de su casa.	43
Figura 3. Motivos para remodelar su casa.	44
Figura 4. Alternativa escogida en el momento de decorar su vivienda.	45
Figura 5. Existencia de empresas dedicadas a decoración de interiores.	46
Figura 6. Existencia de empresas dedicadas a decoración en yeso.	47
Figura 7. Utilización de empresas dedicadas a la decoración de interiores.	48
Figura 8. Utilización de empresas dedicadas a la decoración en yeso.	48
Figura 9. Satisfacción del servicio tomado en decoración.	50
Figura 10. Medios utilizados para contactar decoradores de vivienda.	51
Figura 11. Gustos sobre la decoración en yeso.	52
Figura 12. Precios pagados por trabajos decorativos en las viviendas.	53
Figura 13. Concepto del papel de las ferreterías en la decoración.	54
Figura 14. Utilización de servicios de empresas decoradoras.	55
Figura 15. Sugerencias a la empresa de decoraciones.	56
Figura 16. Canales de comercialización para el servicio de asesoría.	62
Figura 17. Canales de comercialización de los productos complementarios.	62
Figura 18. Logotipo de la empresa.	65
Figura 19. Flujograma del proceso de la prestación del servicio de asesoría en diseño de interiores y fachadas en yeso.	81
Figura 20. Diagrama de procedimiento administrativo.	83
Figura 21. Distribución planta baja.	87
Figura 22. Distribución planta alta.	88
Figura 23. Estructura organizacional de DIFAYES LTDA.	95

LISTA DE ANEXOS

Pág.

- Anexo A. Formato de la encuesta.
- Anexo B. Sabana de datos.
- Anexo C. Cotizaciones.
- Anexo D. Croquis de la microlocalización.
- Anexo E. Croquis de la macrolocalización.

INTRODUCCIÓN

El presente trabajo investigativo, tiene como objeto presentar el estudio de factibilidad de la creación de una Empresa de Decoración de Interiores y Fachadas en Yeso en el Municipio de Barrancabermeja.

Las expectativas generadas alrededor de la decoración y las fachadas en yeso, especialmente sus ventajas, han alcanzado gran importancia en el Municipio de Barrancabermeja, sobre todo si se tiene en cuenta que en la actualidad no existen empresas, que prestan el servicio de asesoría en decoración de interiores.

Por lo anterior y en el evento de que se desee implementar las empresa en Barrancabermeja, para lo cual fue hecho el estudio; se aclara que si bien la estructura general de la misma se ajusta a los requerimientos, también es cierto que como cualquier plan es flexible, afirmación válida específicamente para la creación de la Empresa de Decoración de Interiores y Fachadas en Yeso, la cual se visiona con el nombre de “DIFAYES LTDA”.

En este orden de ideas, se esboza brevemente el trabajo que se compone de cinco capítulos que conforman la investigación. El primero de ellos, presenta las generalidades que permiten situar el tema dentro de un contexto teórico; además de mostrar el parámetro actual en lo relacionado con la decoración de interiores y fachadas en yeso, mediante la aplicación de encuesta durante el proceso de exploración se inicia una investigación de mercados principalmente en la búsqueda del análisis de la demanda, la oferta, precios, comercialización, publicidad y promoción aspectos presentados en el segundo capítulo.

Posteriormente, se encuentra el estudio técnico, donde se plantea el tamaño y capacidad del proyecto pretendido, así como la capacidad proyectada, la jornada laboral, el recurso humano, ubicación de la empresa, los costos de arrendamiento del local, la distribución de planta, el respectivos proceso de la prestación del servicio, los requerimientos de herramientas, muebles, enseres y equipos.

Realizado el estudio técnico se procedió a diseñar la organización administrativa donde se define la naturaleza de la empresa y el nombre puesto a disposición de la Cámara de Comercio: "DIFAYES LTDA"; así mismo, se establecieron el perfil de los cargos, organigrama, y demás políticas de carácter administrativo.

Con la estructura administrativa, se procede a realizar el estudio financiero, el cual muestra las inversiones, ingresos, egresos, flujo de caja, balances necesarios para su estudio; asimismo, se evalúan tanto el impacto social, ambiental y financiero mostrando con resultados la factibilidad para la ejecución y puesta en marcha del proyecto.

1. GENERALIDADES

1.1 ANTECEDENTES

La historia compleja y sugestiva del diseño comienza en la segunda mitad del s. XIX cuando los muebles en madera curvada permitieron la producción industrial en serie. A principios del s. XX el diseño jugó un papel decisivo en el desarrollo cultural.¹

Gerrit Rietveld proyectó muebles de forma “depurada”, mientras Marcel Breuer creó la primera silla de acero tubular.

Esta ligereza en las formas ha inspirado sucesivamente a Alvar Aalto, que fue el primero en utilizar la madera multiestrato, y a Jean Prouvé, que comenzó a servirse de técnicas y materiales utilizados hasta ese momento solo por la aeronáutica.

Después de la segunda guerra mundial los diseñadores americanos comenzaron a colaborar estrechamente con la industria. Diseñadores como Charles Eames, Eero Saarinen y Harry Bertoia realizaron modelos que debían ser producidos en serie para decorar las casas americanas. El diseño se convirtió en un elemento de la vida cotidiana.

En aquel largo periodo, en Europa el diseño de la decoración se desarrolló esencialmente en Italia y en Escandinavia. El objetivo era el mismo que en EEUU: hacer el diseño más accesible al gran público. Hans Wegner y Arne Jacobsen fueron los precursores de las creaciones de muebles en madera en los países

¹ www.estacasa.com.co

nórdicos, mientras que los italianos exploraban las posibilidades de un nuevo material, el plástico. La gran versatilidad de estos materiales y el desarrollo de nuevos tipos de espumas permitieron una gran fantasía creativa en los años 60. En estos tiempos el Pop Art representaba una fuente de inspiración y los diseñadores jugaban con las formas y los colores. Los principales representantes de esta tendencia son Verner-Panton y Joe Colombo.

Más tarde, en los años 70, el diseño se hace más radical, oponiéndose a las reglas del Modernismo. Grupos de diseñadores como Memphis o Archizoom enfatizaron el carácter divertido y lúdico de las formas, más que el carácter funcional.

Durante los años '80 se observa una búsqueda simultánea de individualismo y de pluralismo que lleva a una diversidad de estilos hasta ese momento inéditos. Phillipe Stark, Ron Arad y Gaetano Pesce son importantes representantes de esta tendencia.

La década de los años '90 está caracterizada por una búsqueda de formas y materiales simples pero innovadores. Frank Gehry y Jasper Morrison son dos figuras claves de este periodo. La fantasía continúa siendo, sin duda, un criterio importante en la concepción de las formas, como demuestra el trabajo de Ron Arad y Marc Newson, que a su vez mantienen una preocupación por la funcionalidad y la producción a gran escala.

1.2 EVOLUCIÓN DEL SECTOR

El movimiento moderno de la arquitectura y decoración de interiores se empezó a formular alrededor de la primera guerra mundial (1910-1920). Le dieron forma adelantos en pintura como el purismo o la respuesta de Le Corbusier al cubismo, y

recibió la influencia de las innovaciones culturales de muchos ámbitos distintos.²

Sus raíces Le Corbusier en París, La Bauhaus en Weimar y Viena. CH.R.Mackintosh, cuya obra construida en Glasgow -ciudad puntera en esos tiempos en industria y creatividad estética- atrajo la atención internacional. Su obra empezó a marcar claramente una especie de transición desde las raíces de Art and Crafts de sus primeros diseños a las improvisaciones sobre temas sacados de los edificios tradicionales escoceses mezclados con modernismo, que inundaron sus últimas obras. Gaudi en Barcelona foco de una creatividad idiosincracia pero que no trajo tantos seguidores extranjeros como Mackintosh. Gaudi un genio que exploró usos radicales de los materiales y de la estética, que como el arquitecto escocés estaban motivados en parte por un interés en reforzar el sentimiento de identidad nacional de dos pequeñas naciones, rápidamente modernizadas, asociadas a grupos nacionales mayores Gran Bretaña y Cataluña.

Sin embargo, Viena fue el centro más potente de la inventiva arquitectónica. Capital de un imperio abocado a un rápido fin, de un anacronismo primitivo y provinciano, aislado de los confines de la Europa civilizada. Muchos arquitectos austriacos empezaron a emigrar mucho antes de la primera guerra mundial: Loos se traslado a París, Schinder y Neutra a California. EE.UU. un país donde L.Sullivan y F.L.Wrighth se daban a conocer: este último un gran inconformista y populista, buscando audiencia en un mundo mas amplio, mas allá de los límites de la cultura arquitectónica, ya promocionaba ideas de lo que podría ser la vivienda contemporánea y a un presupuesto que estaba al alcance de la clase media. Algunos de sus diseños con raíces en Sullivan pero con la cultura americana. Wrighth estaba dispuesto a dar expresión total de una nueva interpretación del espacio y ciertamente no se mostraba tímido al retratarse como la única fuerza

² www.historiadecoración.com.co

directriz de la arquitectura moderna, su obra se basaba en una idea elemental y básica acerca de como debe ser una vivienda: romántica.

Mientras que los modernistas europeos eliminaban la chimenea por considerarlas un atraso primitivo y elegido la electricidad y el gas como un sistema de calefacción moderno, invisible y eficaz. Esta cualidad primitiva fue la que persuadió a Wright para convertir la chimenea en el foco central de sus viviendas, una paráfrasis del lugar del fuego en las comunidades humanas primitivas, una fuente de calor, protección y convivencia.

A pesar de todo en un breve pero intenso período en Viena fue donde nació el modernismo, surgió el psicoanálisis de Freud y se rompieron los límites de lo considerado convencional en el arte y música. Otto Wagner ya había creado un sistema de metro subterráneo para la ciudad.

Wagner paso del clasicismo formal a las formas de pureza cúbica y la utilización de nuevos materiales como el aluminio, la piedra blanca, techos acristalados, mobiliario y equipamiento especialmente diseñados.

Hoffman también en Viena se encargo de enfatizar estas cualidades con austeridad, flexibilidad. Utilizo elementos estéticos y sociales antiguos traducidos a un idioma contemporáneo. Donde ya empezó a relacionar la vivienda con el auto y los primeros electrodomésticos.

En tanto que Ford producía los coches de gran calidad, la arquitectura todavía estaba anclada.

Adolf Loos en la casa Wittgenstein pudo aplicar los principios de la arquitectura del modernismo, con inteligencia y de estudiadas proporciones visibles. Luego Le Corbusier se encargo de la retórica del funcionalismo. Aquí se puede decir que arranco la ARQUITECTURA MODERNA que trajo consigo un énfasis en la decoración de interiores más acertada y de gusto.

1.2.1 Mundo antiguo. En el antiguo Egipto las casas más sencillas, de barro y ladrillo, estaban escasamente amuebladas. Por toda decoración disponían de una capa de cal que recubría las paredes (práctica aún habitual en la actualidad). En las casas de la clase media se hacía más uso del color y las paredes a menudo estaban pintadas con fuertes dibujos. Las familias con mayores recursos vivían en casas de mayor calidad que estaban construidas, por lo general, alrededor de patios. Las habitaciones estaban decoradas con paneles pintados con motivos egipcios típicos como la hoja de palma y el papiro. Las paredes a veces estaban cubiertas con esterillas de junco trenzado y los muebles eran de sofisticado diseño y construcción, con incrustaciones de láminas de marfil, piedras preciosas, oro y plata. En la decoración de los palacios había representaciones de grupos familiares para indicar la importancia que se confería a la vida familiar. Los suelos a veces estaban pintados de azul para recrear la tranquilidad del agua.

Las características de la arquitectura antigua griega eran la simetría, la unidad y la sencillez, dejando poco margen a la decoración. Los palacios prehelénicos de Micenas y Creta, sin embargo, estaban suntuosamente decorados con frescos de atrevidos colores y delicadas piezas de artesanía en marfil, cerámica, oro, bronce y plata.

El gusto grecorromano en la decoración queda ampliamente ilustrado en las numerosas casas que se han conservado en Pompeya y Herculano. En aquella época las paredes y los suelos de las casas estaban decorados con mosaicos y las paredes lucían pinturas de paisajes en trampantojo. También concedían gran importancia a la comodidad, como lo indica el uso del triclinium (comedor) amueblado con sofás acolchados para reclinarse durante la comida. Más tarde, y hasta el siglo IV d.C., el lujo en las viviendas fue la característica principal de la Roma imperial. Las casas se amueblaron de forma más refinada con costosos muebles y bellos cortinajes de seda, lana y lino. El diseño de los objetos y adornos domésticos en bronce, cristal, oro, plata y cerámica era de gran originalidad.

1.2.2 Oriente. La fuerte influencia del islam también alcanzó a la decoración. La cultura árabe, que ha absorbido ideas de muchas culturas, ha sabido, sin embargo, mantener su propia identidad dejando huella en muchos países. Dado que el Corán prohíbe la representación de formas humanas y animales, los artistas árabes desarrollaron complejos diseños geométricos o arabescos acompañados casi siempre de escrituras cúficas. Estos diseños, basados a menudo en jardines celestiales y terrenales, fueron aplicados a paredes, tejidos, alfombras y cerámica. Entre los motivos más habituales se encuentran arabescos y dibujos geométricos de flores y frutas. Los muebles y los cortinajes podían ser de seda o terciopelo. La influencia árabe todavía puede apreciarse en el sur de España y en especial en el palacio de la Alhambra de Granada. Las habitaciones, situadas alrededor de patios, están ricamente decoradas con bellas combinaciones de azulejos, estuco y paneles de filigrana, acompañadas en su momento por lujosas alfombras y cortinajes. Este estilo se extendió a la India y alcanzó su máximo esplendor entre 1556 y 1658. Allí se utilizó el mármol en la construcción de edificios monumentales (como el Taj Mahal) y se crearon los jardines y las fuentes tan típicas del arte islámico. La artesanía local combinada con las técnicas importadas produjo bellos mosaicos con lapislázuli, espejos y vidrio de color.

El diseño indio original, entre 2500 y 1700 a.C., era sencillo y utilitario, pero la influencia de otras culturas fue modificando gradualmente este arte. Hacia el siglo I d.C. se pusieron de moda los frescos y las tallas de alegres colores. Entre los motivos más típicos (utilizados también en alfombras, tejidos y cerámica) se incluyen la flor del loto, el nenúfar y la datura como símbolo de la vida, la creación y la muerte. Estos diseños tradicionales se siguen utilizando en el mobiliario indio que muestra la gran maestría de los artesanos del metal y la madera de este país.

La decoración china se caracteriza por su sencillez y austeridad. Las habitaciones chinas tradicionales están divididas por marcos de rejilla con papel translúcido, utilizadas desde la antigüedad y que tienen la ventaja de dejar pasar la luz, garantizar la privacidad y ser fácilmente transportables. Según la condición social del ocupante, los suelos podían ser de tierra batida o estar cubiertos por piedra o mármol. Las maderas estaban ricamente talladas, a menudo con motivos de dragones o tigres. El mobiliario chino siempre ha estado basado en la máxima de que 'más vale calidad que cantidad'. Así, un objeto bello cuidadosamente situado es mucho más apreciado que varios objetos mediocres. A partir del año 200 a.C. los muebles eran de maderas oscuras con cajones y compartimentos para guardar los objetos domésticos. A partir del siglo X los muebles se hicieron más elaborados y los hogares de las familias ricas se decoraron con muebles con incrustaciones de marfil, madreperla, jade, plata y oro. La seda de brillantes colores se utilizó ampliamente en el mobiliario y en cortinajes, tapices y bordados impresos o pintados.

Aunque el diseño japonés es de una sencillez todavía mayor que el chino, en ocasiones se ha visto influido por él. Esta influencia fue especialmente fuerte en los siglos VI y IX, manifestándose en superficies de colores brillantes tanto en el interior como en el exterior. Posteriormente han prevalecido los colores y las texturas naturales; la decoración japonesa ha seguido su propio código que es muy estricto. Las habitaciones están divididas por pantallas cubiertas de papel, pintadas, en ocasiones, con paisajes o escenas campestres. La zona principal de estar está amueblada con hornacinas y estantes con objetos y los suelos están cubiertos con colchonetas de paja de arroz conocidas como tatami. El mobiliario es mínimo: los asientos suelen ser cojines y los objetos almacenados quedan ocultos detrás de pantallas deslizantes de papel. Los japoneses, al igual que los pueblos islámicos, siempre han sido amantes de los jardines y el agua e invierten el mismo tiempo y esfuerzo en el paisajismo que en la decoración.

En Occidente la tendencia moderna de la decoración comenzó a tomar forma en la edad media. El resto del presente artículo está dedicado al estudio histórico de la decoración del hogar en Europa y Estados Unidos desde este momento hasta nuestros días.

1.2.3 La edad media; románico y gótico. En la edad media gran parte de la población vivía en pequeñas casas y chozas que prácticamente sólo proporcionaban refugio, mientras que los nobles y sus criados vivían en castillos. En un castillo la habitación principal era la gran sala que servía para cocinar, comer y dormir. Hasta que se comenzaron a utilizar habitaciones separadas como dormitorios, los criados dormían en la gran sala y las mujeres ocupaban un espacio cerrado por cortinas. La gran sala, que podía medir 18 m de largo y 6 m de ancho, estaba cubierta por un techo soportado por grandes vigas de madera, que más adelante fueron adornadas con tallas y pinturas. El suelo, de piedra, tierra, ladrillo o azulejos, se cubría con ramas, paja u hojarasca. En la época de las Cruzadas se comenzaron a utilizar para este fin alfombras traídas de Oriente. Los normandos colocaban tapices en las paredes de la gran sala. La necesidad de aislarse frente al calor y el frío llevó a cubrir de cal las paredes de piedra y a medida que esta técnica se fue difundiendo, se fueron decorando las paredes con pinturas al fresco. Los principales elementos del mobiliario eran mesas, bancos, taburetes y grandes arquetas. Las arquetas, de hierro forjado o madera reforzada con hierro forjado, resultaban de especial importancia, ya que guardaban la mayor parte de las pertenencias del señor del castillo y de sus criados, y podían ser trasladados rápidamente en caso de ataque.

A raíz del descubrimiento de los cañones y de la pólvora en el siglo XIV, los castillos dejaron de ser inexpugnables. En Europa se mantuvieron unas condiciones relativas de paz. Esto, junto con el florecimiento de una burguesía de comerciantes originó una gran demanda de casas, una vivienda más confortable que el castillo y más adaptada a las necesidades de la vida pacífica cotidiana. Por

lo tanto, la mansión gótica y el castillo comenzaron a evolucionar. Se construyeron en la ciudad y en el campo casas de dos y tres pisos con cuarto de estar, cocina, dormitorios y espacios de almacenaje. Las primeras casas de este tipo se construyeron en Italia, Inglaterra y Francia en el siglo XIII. Su decoración fue escasa hasta que en el siglo XV se generalizó en el norte de Europa el uso de tapices, fabricados por lo general en Francia, para recubrir paredes, dividir cuartos espaciosos, colgar encima de las puertas y cubrir los doseles de las camas. Las contraventanas de madera, utilizadas hasta el momento, comenzaron a ser sustituidas por cortinas.

1.2.4 Renacimiento. Las casas italianas del renacimiento en el siglo XV tenían grandes habitaciones con techos altos ricamente decorados con pinturas y molduras de escayola, normalmente en un estilo que imitaba o derivaba del clásico. Tanto la decoración como el mobiliario de las habitaciones pretendían crear un efecto de esplendor y suntuosidad. En Francia e Italia, donde artistas como Benvenuto Cellini y Rafael decoraron interiores, una habitación era juzgada por la decoración de sus techos y paredes. El mobiliario utilizado era escaso. Los aparadores, arquetas y armarios estaban diseñados para que armonizaran con la arquitectura simétrica de las habitaciones.

En Inglaterra la casa de principios del renacimiento estaba construida en estilo Tudor, mitad de madera y mitad de ladrillo y piedra. Entre los elementos característicos de esta época estaban el revestimiento de madera, las ventanas con parteluces, complicadas chimeneas exteriores y chimeneas interiores con repisas. Las habitaciones eran sencillas y dignas, con escasos elementos de mobiliario o accesorios. Los techos y las paredes estaban decorados con adornos de escayola o cubiertos con tapices. Las ventanas, las puertas y las grandes camas de dosel de la época estaban adornadas con pesadas colgaduras de terciopelo, damasco y brocado.

1.2.5 Barroco. A partir del siglo XVII y hasta el XIX Francia impuso su estilo de decoración de interiores a la mayor parte de Europa. Durante el siglo XVII predominaron dos estilos decorativos denominados según el rey gobernante: Luis XIII y Luis XIV. El primero, que dominó la primera mitad del siglo, era un desarrollo del estilo renacentista francés con algunas características góticas como los muebles cuadrados. En la segunda mitad del siglo XVII y las dos primeras décadas del siglo XVIII dominó el estilo Luis XIV, cuyas principales características son su solidez, dignidad y profusa decoración en bronce dorado. Este estilo era clásico en su simetría pero barroco en su complejidad y ostentación. Su principal exponente es el palacio de Versalles. Entre los diseñadores que contribuyeron a su decoración destacan Jules Hardouin-Mansart y Charles Le Brun, director de la real manufactura de gobelinos, fábrica que creó todo el mobiliario real. En esta época los tapices de gobelinos eran muy famosos en Francia y en otras partes del mundo.

Las paredes comenzaron a recibir una especial atención como espacios decorativos. Se recubrieron, en lugar de con paneles de madera maciza, con elegantes muebles tallados (boiseries) a menudo dorados y con diseños de influencia oriental. A partir del siglo XVIII las paredes comenzaron a enmarcarse con molduras de madera.

1.2.6 Estilo rococó. En Francia al estilo barroco de moda en la época de Luis XIV, el Rey Sol, (1638-1715) le sucedió el estilo rococó durante el reinado de Luis XV (1710-1774). El rococó se caracteriza principalmente por el uso profuso de curvas y contracurvas elaboradas pero delicadas. Las casas de los nobles tenían, por lo general, molduras de madera en las superficies. Las paredes sin revestir se pintaban en colores pastel con chinescos o con representaciones estilizadas de escenas de la naturaleza. Un rasgo característico de la habitación Luis XV era su pequeña repisa de mármol encima de la chimenea exquisitamente tallada con diseños curvilíneos. Encima de la repisa había una segunda repisa tallada y

pintada con un espejo (trumeau). Los tapices y las tapicerías utilizados en el estilo Luis XV tenían una textura fina y dibujos con volutas, cintas y flores. Las lámparas, los accesorios de la chimenea y los adornos eran de metal finamente cincelado y a menudo dorado. Los suelos eran de madera colocada siguiendo dibujos de marquetería o en diseños geométricos más grandes. Otra característica de la habitación Luis XV eran las alfombras bellamente tejidas de Aubusson y Savonnerie. Se crearon nuevos tipos de muebles para satisfacer las necesidades de la vida social íntima, como, por ejemplo, la chaise longue, el sillón conocido como bergère y el escritorio.

En el último tercio del siglo XVIII el estilo Luis XV fue sustituido por el Luis XVI, que contrastaba con el anterior por su sencillez clásica y estaba estrechamente ligado al estilo neoclásico. Los muebles y la decoración Luis XVI eran de líneas y ángulos rectos y las habitaciones, más pequeñas y menos formales, se fueron especializando dando lugar al dormitorio, el boudoir, el comedor y la biblioteca. El revestimiento en madera de las paredes de la habitación Luis XVI presentaba una talla mucho más sencilla. Las pinturas de las paredes reproducían imágenes clásicas en lugar de escenas de la naturaleza. Las puertas, ventanas y repisas de mármol de la chimenea eran de diseño rectangular clásico. Los techos se dejaban sin decorar, aunque si se deseaba obtener un efecto más lujoso se pintaban con un cielo y nubes. Véase Estilos Luis XIV, Luis XV y Luis XVI.

En Austria y en Alemania, y especialmente en Baviera, el estilo rococó evolucionó de forma independiente hacia un estilo exuberante y fantástico. Así, por ejemplo, la iglesia de peregrinación Die Wies (1745-1754) cerca de Munich, diseñada por Dominikus Zimmermann, presenta una exuberancia de formas y decoración difícil de encontrar en edificios religiosos al oeste del Rin. El arquitecto de origen flamenco François de Cuvilliers creó el famoso pabellón Amalienburg (1734-1740), refugio real de caza en Munich, que combina un exterior de castillo neoclásico con

un interior suntuoso, y que ha sido considerado el máximo exponente de la arquitectura rococó profana.

1.2.7 El estilo Adam. Salón Rojo de la Syon House Robert Adam diseñó y construyó Syon House, en Middlesex, entre 1762 y 1769, mezclando influencias de los interiores clásicos romanos con algunas ideas de diseñadores franceses contemporáneos. Aunque el salón Rojo pueda parecer opulento, es mucho más sencillo y formal que la mayoría de los diseños de interiores de la época. Bridgeman Art Library, London/New York

El estilo barroco predominaba en el diseño de interiores en Inglaterra a comienzos del siglo XVIII. En decoración destaca la obra de Robert Adam y sus hermanos, arquitectos escoceses que decoraban las casas que construían. Los interiores de Adam se caracterizan por su seriedad, simetría, sencillez, detalles clásicos y amplias superficies de delicados colores. Estas habitaciones, de bellas proporciones y elegante decoración, ejercieron gran influencia en los principales ebanistas de la época como Thomas Chippendale, George Hepplewhite y Thomas Sheraton. El estilo Adam en mobiliario y decoración influyó en los arquitectos Charles Bulfinch y Samuel McIntire.

1.2.8 Estilo imperio y victoriano. Silla estilo imperio Silla de 1803, ejemplo de la influencia del estilo imperio en Suecia. Nationalmuseum Stockholm/Erik Cornelius

A principios del siglo XIX las viviendas en Europa y América se decoraban preferentemente en el estilo imperio que había florecido en Francia durante la época napoleónica (1804-1815). El mobiliario de estilo imperio estaba basado en los estilos clásicos y egipcios y se caracterizaba por largos trazos curvilíneos y adornos de marfil, bronce dorado y cobre. Una variante de este estilo, que se desarrolló en Estados Unidos, fue el estilo federal, cuyo máximo exponente fue el ebanista Duncan Phyfe.

Durante la segunda mitad del siglo XIX en los hogares ingleses y estadounidenses de la clase media se impuso el estilo victoriano con interiores recargados, gran cantidad de mobiliario, colecciones de baratijas y superficies cubiertas de tejidos con flecos. Además, en ambos países las técnicas de producción industrial favorecieron el uso de reproducciones de diferentes estilos. Este eclecticismo caótico se mantuvo hasta la aparición del funcionalismo en la decoración a comienzos del siglo XX. Intuyendo esta tendencia, el movimiento Arts & Crafts, dirigido por el poeta, artista y arquitecto británico William Morris, intentó apartarse de este abigarramiento en favor de la sencillez, la verdadera artesanía y el diseño de calidad. Resultado de este movimiento es la obra peculiar del arquitecto escocés Charles Rennie Mackintosh de principios del siglo XX, que combina la solidez de los interiores Arts & Crafts con la originalidad del Art Nouveau. Este estilo, que surgió a comienzos de siglo, se caracteriza por líneas curvas, superficies onduladas y un exotismo imaginativo en la decoración de interiores como el que se aprecia en las mansiones de Victor Horta en Bruselas, Antoni Gaudí en España y Hector Guimard en París.

1.2.9 Siglo XX. Después de la I Guerra Mundial el abismo entre los tradicionalistas (que decoraban interiores con antigüedades o reproducciones) y los funcionalistas (que intentaban crear nuevos estilos que se adaptaran a la vida del siglo XX) se hizo aún mayor. Los funcionalistas estaban a su vez divididos en varias escuelas. Una de ellas, que trabajaba en el estilo Art Déco, modificaba libremente los estilos históricos tradicionales y los adaptaba a las necesidades de la vida del momento, y se caracterizaba por la decoración de los interiores con colores pastel y tapicerías y cortinajes de ricas texturas. Otro grupo, el holandés De Stijl, diseñaba interiores con colores fuertes y dibujos cubistas y realizaba las formas rectangulares.

Un tercer grupo de vanguardia, liderado por la Bauhaus alemana, realizaba el diseño de interiores con el funcionalismo típico de la arquitectura contemporánea.

Con acero y aluminio, entre otros materiales, este grupo creó un mobiliario sencillo y práctico distinto al de cualquier estilo precedente. Los máximos exponentes de la Bauhaus fueron los arquitectos Ludwig Mies van der Rohe, Marcel Breuer y Walter Gropius. Entre los diseñadores escandinavos, que utilizaban colores claros, curvas y líneas sencillas y contornos moldeados, destaca el arquitecto finés Alvar Aalto, famoso por sus sencillos diseños en madera.

En Estados Unidos los arquitectos Charles Eames y Eero Saarinen y los escultores Harry Bertoia e Isamu Noguchi destacan también como diseñadores de interiores. Hoy la decoración de interiores se ha visto muy influenciada por movimientos recientes como el Op Art y el Pop Art (sobre todo en cuanto al atrevido uso de formas geométricas de color) y por el resurgir del Art Nouveau, el Art Déco y el movimiento Arts & Crafts. Una de las innovaciones más sorprendentes ha sido el estilo denominado High Tech, donde objetos de tipo industrial, entre otros, son los elementos del diseño para interiores.

1.2.10 Nuevas tendencias de la decoración.

❖ **Yeso.** El yeso es un producto natural obtenido a partir de sulfato cálcico dihidratado, mineral que se extrae directamente de la naturaleza, en canteras cercanas a la superficie y en profundidades de hasta veinte metros, con la ayuda de explosiones controladas.

Tras la extracción del mineral de yeso, el proceso de producción de yeso en polvo se desarrolla en diferentes etapas, que se describen a continuación³:

- **Trituración**, que consiste en la reducción de la roca de yeso obtenida de la cantera en una gran variedad de tamaños hasta un máximo de veinte milímetros, mediante molinos de impactos y machacadoras de mandíbulas. La

³ www.mineco.es

homogeneización del tamaño del mineral de yeso por trituración permite mayor regularidad en el proceso industrial de elaboración posterior.

- **Calcinación**, proceso que consiste en la eliminación de parte del agua contenida en la estructura del mineral de yeso triturado mediante su deshidratación térmica en grandes hornos rotativos especiales. De esta forma se transforma el mineral de yeso triturado en un producto útil para la construcción.

- **Molienda**, consistente en el procesado del yeso seco en molinos especiales combinados con cribas al objeto de reducir su tamaño y convertirlo en un polvo fino de granulometría adecuada para su aplicación.

- **Mezclado**, proceso que persigue la estabilización y homogeneización de las propiedades básicas del yeso y, en su caso, su mejora o adaptación a las especificaciones requeridas por el cliente, en atención al uso que prevea hacer del mismo, mediante la incorporación de determinados aditivos químicos.

Los aditivos que se añaden al yeso son muy variados, destacando principalmente: los acelerantes o retardantes (aumentan o disminuyen el tiempo de fraguado del yeso una vez aplicado), los retenedores (aumentan o reducen el nivel de retención de agua del yeso), los espesantes (otorgan mayor o menor grado de consistencia al yeso, una vez mezclado con agua) o los aligerantes (determinan una reducción del peso del yeso).

El yeso es un producto de uso generalizado que se emplea fundamentalmente en el sector de la construcción, para guarnecidos o revestimientos interiores de muros y paredes, utilizándose asimismo en la fabricación de materiales prefabricados de obra, principalmente placa de yeso laminado y techos prefabricados, que no necesitan más que su instalación.

El yeso tiene otras aplicaciones industriales, utilizándose asimismo en otros sectores de actividad como la medicina (en cirugía, traumatología, odontología y como desinfectante), la industria cerámica (para la elaboración de aparatos sanitarios), la agricultura (como abono y desalinizador de tierras invadidas por el mar), la industria química y farmacéutica (como ingrediente de medicamentos) o la alimentación (limpieza de vinos o acondicionamiento del agua para la fabricación de cerveza).

Según los notificantes, el yeso utilizado en dichas aplicaciones industriales presenta unas características técnicas especiales que lo diferencian claramente del utilizado en la construcción, por lo que conforman mercados de producto diferenciados.

Dentro del mercado de los yesos destinados a la construcción, sector al dirigen IBERPLACO como ESCAYOLAS ALBA la mayor parte de su producción, existen diferentes tipos de yesos según los aditivos que se le añaden durante su proceso de producción. Estos aditivos influyen en las propiedades finales del yeso, condicionando asimismo su aplicación.

Así, en España, el yeso más puro (escayola)⁴ suele usarse para la fabricación de techos o molduras, utilizándose las demás variedades y tipos de yesos en el revestimiento de paredes y tabiques. En este caso, el tipo de yeso utilizado depende, según los notificantes, de la elección personal del que realiza la obra (constructor, contratista o instalador) y de los usos y costumbres locales.

En cualquier caso, todo parece indicar que los diferentes tipos de yeso que se comercializan en el mercado no hacen sino reflejar las distintas calidades de producto, en gran medida sustituibles, por lo que no parece que vayan a conformar mercados de producto diferenciados.

Por tanto, parece apropiado considerar el mercado del yeso en polvo como relevante a efectos del análisis de la operación de concentración notificada, siendo en ese mercado donde especialmente se tendrá que valorar.

El Pliego General de Condiciones de Recepción de yesos y escayolas en las obras de construcción (RY-85), establece cinco tipos de yeso y escayolas con dos tipos de fraguado (normal y controlado): “Yeso grueso”, “Yeso fino”, “Yeso de prefabricado”, “Escayola” y “Escayola especial”. Existen asimismo otros yesos no especificados en el Pliego RY-85, entre los que se encuentran los yesos especiales de aplicación manual (“Yesos aligerados”, “Yesos de alta dureza” y “Yeso de terminación”) o los yesos de construcción de proyección mecánica (“Yeso de proyección”, “Yeso de proyección mecánica de alta dureza” y “Yeso de proyección mecánica aligerado”). Las escayolas son yesos de especial pureza, blancura y finura.

❖ **Uso del computador.** Una de las últimas tendencias para visualizar de mejor forma la decoración deseada para los ambientes a crear es a través del uso del computador utilizando programas especiales para esta actividad como **AUTODESK** (El líder en producción de programas para el diseño y visualización con computador. Autocad para arquitectos. 3D Studio para diseño tridimensional y animación. Lightscape para imágenes fotorealísticas. etc.), **MINICAD** (Programa popular entre arquitectos por su precio, poder para diseñar en dos y tres dimensiones. Se pueden bajar versiones de evaluación de este sitio.), **CADKEY** (Programas profesionales de diseño mecánico con computadores personales, usado por diseñadores y fabricantes en todo el mundo.), **TURBOCAD** (Otro producto para diseño y visualización de estructuras con larga trayectoria. El lugar incluye minitutoriales y una versión 2D GRATIS.), los cuales van a permitir poder cambiar los pisos, baños y cortinas, una y otra vez, hasta decidirse por el estilo que más se desee, sin incurrir en gastos adicionales.

Este estudio le ofrece la posibilidad de observar como puede quedar la sala de su casa con cortinas en algodón o un piso en madera o mármol. De esta manera, usted podrá realizar los cambios que desee y no esperar a que las modificaciones en su hogar no suplan sus expectativas.

Este análisis decorativo y estructural se lleva a cabo a través de una visita que realiza al lugar a decorar efectuando un reconocimiento del espacio y de las necesidades de los clientes.

De esta manera, se evalúan los posibles cambios que se realizarán en los diferentes lugares de la casa o del apartamento. Aunque estos trabajos se efectúan en la mayoría de los casos en inmuebles residenciales, el servicio también se ofrece para oficinas.

Luego de la visita, se elabora un presupuesto que incluye el precio de los materiales, acabados y mano de obra. La visita no tiene ningún costo.

“La ventaja de este tipo de estudios es que el cliente además de poder observar como quedará su casa o apartamento, recibe asistencia técnica y asesoría por parte de un grupo de profesionales calificados y tecnicados en el campo de la construcción y la remodelación”.

1.3 DIAGNÓSTICO DEL SECTOR

La decoración de interiores o interiorismo consiste en la adaptación de un espacio creado por arquitectos o diseñadores de interiores, para alojar una unidad de vivienda a las necesidades reales funcionales y estéticas o simbólicas de sus futuros usuarios. Mediante el diseño de interiores se crea de esta manera el nexo el espacio desnudo y la vida cotidiana que se desarrollará en su interior. Su objetivo primordial será por tanto la creación de un ambiente en el que la vida de las personas que lo habitan transcurra de la manera más racional posible, pero

que al mismo tiempo satisfaga sus necesidades de individualidad y personalización. El objetivo último del interiorista es mejorar la calidad de vida de sus clientes.⁴

En épocas pasadas el interiorismo se concentraba más en aspectos ornamentales o de representación, en la actualidad una de sus preocupaciones centrales es la funcionalidad. Sin embargo, al mismo tiempo existe un fenómeno como la moda que también se manifiesta en interiorismo, si bien aquí los ciclos no de son de tan corta vida como en otros campos.

Actualmente el interiorismo está absorbiendo toda una serie de influencias que determinan formalmente las inversiones que se están llevando a cabo en estos días. El mundo oriental con sus motivos ornamentales y sus peculiares soluciones espaciales es sólo una de ellas. Como sucede en otros campos, las culturas foráneas están siendo utilizadas como fuente de inspiración en mayor medida que en cualquier otro momento, quizás debido al agotamiento de recursos formales dentro de nuestra cultura propia. Por otro lado este estancamiento formal también ha provocado otra evolución, que es el historicismo como tendencia que como primera consecuencia aglutina citas estilísticas y revaloriza tendencias pasadas, alimentándose formalmente de otras épocas. La segunda consecuencia, es el eclecticismo derivado de la combinación o fusión de varias de estas corrientes. Una tercera consecuencia y quizás la más creativa, es la interpretación de objetos y rasgos estilísticos característicos de otras épocas, según la estética propia del momento actual.

Para Colombia y a lo largo del país la tendencia no es otra sino la que se viene presentando en los países Europeos, Orientales y latinoamericanos; de los cuales en este aspecto se toman los modelos presentados.

⁴ EUROPEAN MASTERS, Manual de decoración de interiores. Ediciones ATRIUM S.A. P. 4 y 5. 1999.

Al hablar del interiorismo Colombiano además de fijar la tendencia presente a nivel mundial se toma el gusto de las personas, los recursos económicos con que cuentan y el deseo de mejorar las viviendas en donde realmente piensan radicarse con su familia.

Para el caso de Barrancabermeja, hablar de la evolución del sector del interiorismo implica que se hable de la cultura de los barramejos dado que se da acorde a la actividad económica generada por la empresa ECOPETROL, pues han sido en su mayoría los empleados de ésta empresa, los comerciantes más grandes y de las personas de mayores ingresos, los que han dado paso a la decoración de interiores en sus casas elaboradas inicialmente de material con salones amplios, mobiliario sencillo, pasando por el mejoramiento de la estructura como tal dejando espacio para lugares como sala de televisión, estudio, alcobas con baño interno reflejados en la construcción de viviendas unifamiliares y bifamiliares; llegando hoy a la adaptación de espacios, utilizando nuevas gamas de colores, manejo diverso de las pinturas y escogiendo como última tendencia la del yeso tanto para decoración de interiores como para la elaboración de fachadas⁵.

1.3.1 Oportunidades y amenazas del sector. El interiorismo es un sector que se ha mantenido con un gran auge en todos los tiempos, debido a tendencia evolucionista que el mismo hombre ha mostrado. La diversidad parte de cada época, de cada cultura y de cada gusto; por lo tanto, ha estado presente siempre. Y es precisamente en estos tiempos que más que amenazas la decoración de interiores presenta oportunidades por estar siempre con la comodidad en su hogar, evitando la monotonía, dar rienda suelta creatividad e innovación.

Es importante resaltar que el interiorismo es un subsector de la construcción y la remodelación; el cual ha sido el sector que más se ha distinguido a nivel

⁵ ENTREVISTAS CURADURÍA URBANA. Barrancabermeja. 2004.

nacional, permitiendo concluir que el interiorismo ha mostrado una permanencia en todos los tiempos y existe la tendencia de la continuidad de este mismo comportamiento.

1.4 CONTEXTO DONDE SE DESARROLLA EL PROYECTO

1.4.1 Aspectos geográficos. Barrancabermeja, es un municipio del Departamento de Santander, ubicado en la zona del Magdalena Medio, la cabecera municipal se halla en la rivera oriental del Río Magdalena, su posición geográfica es de 7° 03' y 48", latitud norte y 73° 51' y 50", de latitud oeste, su altura sobre el nivel del mar es de 75 mts. La superficie es de 1213,5 km. limita por el Norte con el municipio de Puerto Wilches y el Río Sogamoso, por el Oriente con los municipios de Betulia y San Vicente de Chucury, Simacota y Puerto Parra, por el occidente con el Río Magdalena que separa a su territorio del Departamento de Antioquia.⁶

La economía de este municipio principalmente, se enmarca entorno a la explotación y refinación del petróleo. Cuenta con medios de transporte; terrestre, fluvial, ferroviario y aéreo.

La topografía territorial de este importante municipio, está compuesta por dos grandes zonas de origen aluvial, varios niveles de terrazas, pequeños montículos formados por las depresiones de los cimientos de agua. La llanura comprende formas de menor tamaño, como lo son orillales, diques y bajos. La zona aluvial se inunda periódicamente.

⁶ ALCALDÍA MUNICIPAL DE BARRANCABERMEJA. Oficina de Planeación Municipal. Revisa Barrancabermeja en cifras. 2002. p. 28, 29, 30.

Los aspectos de clima se caracterizan por centrar con dos épocas de invierno claramente definidos entre los meses de abril a junio y septiembre a noviembre. La época de mayor verano se presenta en los meses de diciembre, enero, febrero, es importante recordar aquí que actualmente el municipio de Barrancabermeja, manifiesta estos periodos como climas muy variados. Su temperatura media es de 35°

En cuanto a las características hídricas con que cuenta el municipio, el cual pertenece a la del Río Magdalena, donde por muchas décadas han arribado muchas grandes embarcaciones, motivo por el cual la ciudad se conoce, como el Puerto Petrolero o del Oro Negro, otros ríos son: el Sogamoso, Oponsito y la Colorada, además cuenta con una variedad de caños y quebradas entre las cuales se destacan Guarumo, Llanito, la Llanera y Putana. También por varias ciénagas entre ellas se cuenta con San Silvestre, el Llanito, Braba, Opón Salada, la Cira, Juan Esteban, Zarzal y Zapatero.

1.4.2 Aspectos históricos. Indudablemente hablar de la reseña histórica de Barrancabermeja, es recordar su origen, desde la Tora o la Tocca, era el puente más importante sobre el río Yuma, llamado después en el año 1500 por Rodrigo de Bastida, Río Grande la Magdalena. La descripción de ésta cronología histórica, se orienta principalmente a los aspectos más relevantes que permitieron el desarrollo socioeconómico de la región.

Debido a los hallazgos y extracciones del petróleo, este modesto lugar comenzó a crecer de tal forma que de 1.450 habitantes en el año 1918 pasó en menos de 4 años a 2.015 habitantes por razón de emigración de personas que llegaron al corregimiento de diferentes lugares en busca de mejor futuro.

En abril de 1922, Barrancabermeja es erigida municipio por medio de la ordenanza No.13 modificada por la ordenanza No.25 del mismo año. Por esa época se

conformó el primer Concejo Municipal. La ciudad en la década del 20 urbanísticamente se desarrolló a partir del muelle, conocido hoy como el Sector del Paseo del Río, hasta la carrera 18, más exactamente por la edificación del antiguo Teatro Yarima, de tal forma que geográficamente la ciudad comprendía la zona del complejo petroquímico por un lado y por el otro el sector comercial y urbano, con un total de 6 carreras y 4 calles por donde transitaron los habitantes.

Con la apertura del ferrocarril se dio la oportunidad de atravesar la ciudad por todo el centro urbano, permitiendo a sus habitantes explorar nuevas tierras para urbanizar, es así como en 1922 se da inició al trazado de los barrios Colombia y Buenos Aires.

En agosto de 1951 la Reversión de Mares hace entrega de las instalaciones y bienes de la concepción y la refinería del estado, cuando la Empresa Colombiana de Petróleos ECOPETROL la cual asume por completo el control de sus operaciones en 1961.

Las necesidades de vivienda y los problemas de urbanizaciones nacen a partir de 1950, en 1953 se crea la Junta del Plan Piloto a fin de regular y ordenar la inversión de las rentas de hidrocarburos pagadas por ECOPETROL, en 1954 se abrió la oficina del ICT (Instituto de Crédito Territorial), cuya gestión fue hasta 1985, construye las 1.568 viviendas de los barrios: Parnaso I, J. Quesada, Aguas Claras, Cincuentenario, Buenavista, Tierradentro, Ramaral y el Paraíso.

Como política de planeación urbana se propone el Plan Piloto en 1960 y en 1970 se crea la Junta de Planeación Municipal, con un propósito principal que era el de organizar la ciudad, mediante un plan que reglamentara el uso de las tierras por zonas, desarrollar un plan de vías, delimitar el área urbana y rural, estableciendo un sistema de parcelación y urbanización, así como un programa de vivienda. Este mismo año se contrata con unidades formular un Plan de Ordenamiento Urbano.

Para atender lo anterior más nomenclatura y asesorar a la Administración, en 1975 se crea la Oficina de Planeación Municipal. En 1979, el Eafit elabora el Plan de Desarrollo Urbano Local y para el año 1985 el INURBA remplazó al ICT. A nivel local se creó EDUBA (Empresa de Desarrollo Urbano de Barrancabermeja) con funciones similares. Los resultados de EDUBA son los de construir 117 viviendas en las Urbanizaciones: Cincuentenario, Pro vivienda, los Pinos y Villa Rosita.

Otras soluciones que se dan después de 1960, son los aportes principales que gestiona la parte privada debido a la necesidad de vivienda local construyen, Cavipetrol: Parnaso 112 y en el Barrio Galán 948 viviendas. Preconcreto Ltda.: Las Margaritas 76 y en los Álamos 70 viviendas. Sociedad Casa de Mercado: La Magdalena 31 viviendas. Urbanizadora JD Reyes: Refugio 64 viviendas. Coovinob: Urbanización los Lagos 100 viviendas. Coviba: 320 viviendas, Asovisbar: 100 viviendas.

En la medida que el municipio fue creciendo sus necesidades básicas fueron creando un papel protagónico y definitivo para el bienestar social, económico, cultural, educativo y de construcción. Particularmente entre 1960 y 1975, el sector central se pobló o adjudicó totalmente, incluso la zona educativa, la zona deportiva, el área del barrio Galán Gómez, el área de los viejos Campamentos donde se trazó la Urbanización Cincuentenario y otras. La demanda de vivienda presionó hacia el sur, suroriente, nororiente y norte de la periferia creándose algunos barrios como Cincuentenario, Campestre, la Libertad, la Floresta. La mayoría de predios fueron invadidos o loteándolos adjudicándolos a los invasores. De este modo se crearon la mayoría de los barrios periféricos llamados por la época "tugurios", dada su mísera construcción en latas, cartón, paroy, desechos de madera y la falta de servicios públicos; después se les denominó barrios marginados y para disipar lo despectivo la política acuñó el término "subnormal" para referirse al tema.

1.5 ASPECTOS LEGALES

Buscando mejorar los procesos de participación y administración de los recursos públicos, el Código de Régimen Político Municipal, Ley 11 de 1986, Ley 136 de 1994 que establecen el sistema de sectorización urbana, por grupos de barrios denominados comunas.

Por el acuerdo 014 de 1989 del Concejo Municipal, se divide el territorio del municipio en barrios y comunas, modificado mediante acuerdo 026 de 1993, el cual retoma parte de la división político administrativa del municipio e implementa una reglamentación urbanística muy parecida a un lineamiento de desarrollo urbano.

El Plan de Ordenamiento Territorial (POT.), aprobado para Barrancabermeja, presenta algunas normas urbanísticas que tienen que ver con el proyecto y que se citan a continuación.

❖ **Ley 388 de 1997 y el Decreto 879 de 1998.** Establecen las normas urbanísticas Estructurales y Generales., las cuales definen como se aseguran los objetivos y estrategias que generan el Plan y las políticas del componente urbano. Como también el uso e intensidad de usos del suelo, así como actuaciones, tratamientos y procedimientos de parcelación, urbanización, construcción e incorporación al desarrollo de las diferentes zonas comprendidas dentro del perímetro urbano y suelo de expansión; éstas tienen vigencia fundamentalmente para el mediano plazo, para el corto plazo existen las normas complementarias las cuales tienen relación con las actuaciones, programas y proyectos adoptados en desarrollo de las previsiones contempladas en los componentes general y urbano del P.O.T, de Barrancabermeja.

❖ **Ley 195 de Diciembre de 1999.** Sirve para promover el desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES), con el fin de brindar ventajas económicas y generar mejores condiciones para su creación y operación.

Esta ley basada en el artículo 333 de la Constitución Nacional regula:

❖ El desarrollo regional, la integración entre sectores económicos, el aprovechamiento productivo de pequeños capitales y de la capacidad empresarial de los colombianos.

❖ El establecimiento de mejores condiciones del entorno institucional para la creación y operación de micro, pequeñas y medianas empresas.

❖ La formulación, ejecución y evaluación de políticas públicas favorables al desarrollo y la competitividad de las micro, pequeñas y medianas empresas.

❖ Los criterios que orienten la acción del Estado y fortalezcan la coordinación entre sus organismos; así como entre estos y el sector privado, en la promoción del desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresas.

❖ **Ley 99 de Diciembre de 1993.** Sirve para dar los lineamientos respectivos en materia del **manejo ambiental** de las empresas y el cumplimiento que éstas deben tener en miras a la preservación del medio ambiente evitando su deterioro.

Esta ley a través de las Corporaciones Autónomas Regionales (CAS), regula:

❖ Las acciones que se requieren para prevenir, mitigar, controlar, compensar y corregir los posibles efectos o impactos ambientales negativos causados en el desarrollo de un proyecto.

❖ Evaluar las circunstancias, eventualidades o contingencias que en desarrollo de un proyecto, obra o actividad pueden generar peligro de daño a la salud humana, al medio ambiente y a los recursos naturales.

❖ Las actividades dirigidas a atenuar y minimizar los impactos y efectos negativos de un proyecto, obra o actividad sobre el entorno humano y natural.

❖ Actividades dirigidas a recuperar, restaurar o reparar las condiciones del medio ambiente afectado.

❖ Seguridad Industrial. En este tipo de industria la prevención de accidentes debe ser el principal factor de seguridad a tener en cuenta; puesto que el riesgo o los riesgos son mayores por la labor que se desempeña diariamente.

Lo anterior, hace que uno de los aspectos más importantes que debe tener en cuenta la administración de la empresa es el cuidado y la integridad del trabajador, entre los requisitos de seguridad industrial adoptados están:

- ✓ El manejo de extintores
- ✓ Charlas y afiches de seguridad industrial
- ✓ Uso de implementos de seguridad (guantes, casco, caretas, ropa asignada y tapones auditivos).

2. ESTUDIO DE MERCADOS

La importancia del estudio de mercado radica en la recopilación y análisis de antecedentes que permite determinar la conveniencia a ofrecer un bien o servicio para atender una necesidad, ya sea que esta se manifieste a través de la disposición de la comunidad a cubrir los precios o tarifas, como también por presiones sociales ejercidas por dicha población. Conviene desde un principio calificar la noción de mercado en una perspectiva amplia, es preciso entonces incluir en ella todo el entorno que rodeará a la empresa: Llámese consumidores, usuarios, proveedores, competidores y toda suerte de limitaciones de tipo político, legal, económico y social.

Determinar el mercado es de gran importancia porque en él se encuentra el punto de partida de la investigación, permitiendo de tal manera efectuar un análisis de las variables que constituyen dicho estudio, tomando como base el trabajo de campo, definiendo el producto, su comercialización, calculando la demanda actual así como su oferta, el precio del producto en el mercado, la comercialización y la competencia en el sector del área de influencia para la organización del sector de la construcción a crear en este trabajo investigativo, finalmente necesario para dar a conocer el funcionamiento de la empresa de decoración de interiores y diseño de fachadas en yeso.

2.1 OBJETIVOS

2.1.1 Objetivo General. Efectuar un estudio de mercado dirigido a los hogares de los estratos 3, 4 y 5, que permita determinar aspectos relacionados con la demanda, la oferta, análisis de precios, comercialización, publicidad y promoción

entre otros; para la creación de una empresa de decoración de interiores y diseño de fachadas en yeso en la ciudad de Barrancabermeja.

2.1.2 Objetivos Específicos.

- ❖ Definir usos y especificaciones del servicio a ofrecer.
- ❖ Determinar productos sustitutos y complementarios.
- ❖ Especificar atributos diferenciadores respecto a la competencia.
- ❖ Estipular el mercado potencial y objetivo de tal forma que permita precisar posibles consumidores.
- ❖ Analizar la demanda actual y proyectada que garantice la factibilidad de crear la empresa objeto de estudio.
- ❖ Conocer la oferta actual y proyectada para el proyecto según sean las necesidades encontradas en el diagnóstico del mercado.
- ❖ Determinar el precio de los servicios a ofrecer según sean, principales o complementarios.
- ❖ Diseñar los canales de distribución y comercialización del servicio.
- ❖ Puntualizar las características y políticas de ventas, promoción y publicidad.

2.2 DESCRIPCIÓN DEL SERVICIO

2.2.1 Definición, usos y especificaciones del servicio. Para efectos de este proyecto, el servicio se define de la siguiente manera:

Prestación de servicios de decoración de interiores y diseño de fachadas en yeso, dirigidos a los hogares de los estratos 3, 4 y 5 del Municipio de Barrancabermeja.

Se caracteriza por dar a una vivienda ambientes armónicos en cuanto los colores de la paredes, ubicación del mobiliario y el cambio de artículos decorativos como cuadros, cenefas, floreros, ubicación apropiada de los espacios.

También dentro de las especificaciones del servicio se presenta la oportunidad de escoger el yeso para interiores y fachadas, buscando armonizar aún más cada espacio de una vivienda.

2.2.2 Producto Principal. Está definido como: La decoración de interiores y diseño de fachadas en yeso al servicio de los hogares de los estratos 3, 4 y 5 del Municipio de Barrancabermeja.

2.2.3 Productos Sustitutos. Dadas las características de este proyecto el cual tiene que ver con la prestación de un servicio en decoración y diseño, no existen productos sustitutos para este servicio.

2.2.4 Productos Complementarios. Venta y comercialización de productos de decoración en yeso, como rosetas, cenefas, cornisas, cielo raso entre otros.

2.2.5 Atributos diferenciadores del producto/servicio con respecto a la competencia. Un atributo diferenciador es aquel que genera valor agregado al producto o servicio y por medio de él se puede definir claramente la diferencia que

tiene la nueva empresa frente a los demás competidores, para este caso determinado los siguientes: talento humano calificado, formación profesional en diseño de interiores y diseño por computador, con lo cual el cliente podrá acceder de forma rápida y eficiente a todos los espacios a utilizar siguiendo un esquema interactivo, en el que el diseñador trata de encontrar un diseño que satisfaga unos determinados requerimientos del cliente. Lo anterior marcará la diferencia entre la nueva empresa y las existentes en Barrancabermeja.

2.3 MERCADO POTENCIAL Y OBJETIVO

2.3.1 Mercado potencial. El mercado potencial está conformado por las viviendas de los estratos 3, 4 y 5, representados en 9.910 viviendas del estrato 3, 3.293 viviendas del estrato 4 y 75 viviendas del estrato 5 del Municipio de Barrancabermeja.⁷

2.3.2 Mercado objetivo. El mercado objetivo está conformado por los propietarios que vivan en sus viviendas de los estratos 3, 4 y 5 del municipio de Barrancabermeja, con un nivel de ingresos superiores a \$1.000.000, capacidad económica que les permite utilizar los servicios de un profesional en la rama de la decoración de interiores y diseño de fachadas en yeso y que se encuentren interesados en el mejoramiento de sus viviendas.

2.4 LA DEMANDA

Es el proceso mediante el cual se logran determinar las condiciones que afectan el consumo de un bien o servicio.

En efecto, el estudio cubre no solamente la demanda actual, sino también los pronósticos de consumo que se puedan aportar nuevas luces al respecto. En

⁷ ALCALDÍA MUNICIPAL. Oficina de Planeación. Revista Barrancabermeja en cifras. 2002 p. 187

cualquier circunstancia se requiere información sobre una gama amplia de variables que se supone afectan el comportamiento de la demanda.⁸

2.4.1 Investigación de mercados. Con el ánimo de tener mayor acercamiento al problema de investigación y de hallar una objetividad en la información requerida, el grupo investigador se da en la tarea de buscar una estrategia para conocer las necesidades de demanda y la tendencia equivalente a los gustos y preferencias de los usuarios así como el grado de aceptación por el servicio de diseño, decoración de interiores y fachadas en yeso.

2.4.1.1 Planteamiento del problema. La diversificación de la tecnología moderna, en conjunto con una población cada día más abundante, complicada y exigente, el descubrimiento de nuevos materiales, la automatización y la utilización de la computadora, han sido factores importantes que han inducido a la producción de un enorme flujo de bienes y servicios dirigidos hacia toda clase de consumidores, quienes al adquirirlos, están elevando su nivel de vida y satisfaciendo una necesidad.

En tal sentido, la empresa de decoración de interiores y diseño de fachadas en yeso puede tener grandes ventajas para penetrar el mercado potencial y objetivo del municipio de Barrancabermeja.

En la ciudad de Barrancabermeja, las personas que solicitan este servicio suelen ir a Bucaramanga puesto que en el municipio no existe una empresa dedicada y especializada, para suplir esta necesidad. Los Arquitectos, dedicados a labores de oficina no aprovechan su potencial, los decoradores o diseñadores de interiores están dedicados a crear almacenes donde se venden objetos decorativos para la casa, pero en si ninguno tiene o posee una empresa dedicada a suplir el servicio que se ofrece en este proyecto.

⁸ MIRANDA MIRANDA, Juan José. Gestión de Proyectos. Cuarta Edición, quinta reimpression, 2002 p. 93

Con el ánimo de tener acercamiento al problema de investigación y buscar la objetividad en la información requerida, se busca una estrategia para conocer las necesidades de demanda y la tendencia equivalente a las necesidades y preferencias de los clientes así como el grado de aceptación, es decir el deseo de contar con los beneficios que ofrece la empresa de decoración de interiores y diseño de fachadas en yeso.

En este proyecto se identificarán los objetivos a lograr y se diseñaran las tácticas necesarias para llevar a cabo la ejecución del mismo. Las tácticas serán sometidas a revisión de acuerdo a los resultados parciales que se obtengan en el período de ejecución de la investigación.

2.4.1.2 Objetivos.

❖ **Objetivo general.** Determinar la factibilidad desde el punto de vista del mercado para la puesta en marcha de una empresa de decoración de interiores y diseño de fachadas en yeso en la ciudad de Barrancabermeja.

❖ **Objetivos Específicos.**

❖ Conocer gustos y preferencias del mercado objetivo con relación a mejoramiento de fachadas y decoración de interiores en sus viviendas.

❖ Determinar hábitos de consumidor para este servicio.

❖ Establecer aspectos que influyen en la decisión en cuanto al servicio.

❖ Conocer los competidores y los aspectos que los caracterizan.

- ❖ Determinar los medios publicitarios más utilizados, para dar a conocer el servicio de mejoramiento de fachadas y decoración de interiores.
- ❖ Conocer los precios que se manejan en el mercado.
- ❖ Medir la disposición del segmento objetivo para el uso del servicio.

2.4.1.3 Tipo de investigación. El tipo de investigación utilizado es descriptivo, fundamentada en fuentes de información primarias y secundarias, la cual permite analizar de manera objetiva aspectos definitivos y prácticos para la puesta en marcha de una empresa dedicada a la decoración de interiores y diseño de fachadas en yeso en la ciudad de Barrancabermeja.

❖ **Definición de población.** Para definir la población es necesario determinar los siguientes aspectos: Elemento muestral, marco muestral, unidad de muestreo, alcance y tiempo. En este caso la población está conformada por 13.278 hogares del estrato 3, 4 y 5 del municipio de Barrancabermeja.

❖ **Elemento muestral.** Conformado por hombres y mujeres, propietarios de vivienda de estratos 3, 4 y 5 del Municipio de Barrancabermeja.

❖ **Unidad de muestreo.** Conformado por las viviendas ubicadas en los barrios de estratos 3, 4 y 5 del Municipio de Barrancabermeja.

❖ **Marco muestral.** Es el listado de los barrios de los estratos 3, 4 y 5 del municipio de Barrancabermeja.

❖ **Alcance.** Municipio de Barrancabermeja.

❖ **Tiempo.** El tiempo requerido para realizar la investigación es de tres meses, contadas a partir del mes de julio a septiembre de 2004.

❖ **Sistema de Recolección de la información.** Con el presente estudio se pretende llegar a un nivel de conocimiento científico para tal fin la investigación se basará en estudios descriptivos, mediante la utilización de fuentes primarias y secundarias.

❖ **Fuentes Primarias.** Para efecto de recopilar la información primaria requerida en la investigación se utilizaron tres herramientas:

- Diseño de una encuesta dirigida, principalmente a propietarios de vivienda.
- Otra herramienta a utilizar para recolectar información, la constituyen entrevistas dirigidas a Arquitectos, profesionales del sector de la construcción y maestros de obra.
- El tercer instrumento de información es la observación directa.

❖ **Fuentes Secundarias.** Para obtener información secundaria se acudió a las siguientes fuentes:

- Manual Práctico de Decoración, de Circulo de Lectores, el cual suministró información sobre los espacios interiores de los hogares.
- Color en Decoración, de Circulo de Lectores, el cual suministró información sobre la utilización de los colores del hogar.
- Manual Practico de Decoración, Mary Gilliatt, Circulo de Lectores, el cual suministró información sobre fachadas.

- Páginas de Internet como son; Homedeco.com y Estacasa.com, los cuales hacen parte fundamental para complementar el desarrollo teórico y su alcance práctico.

- Barrancabermeja en Cifras, de Planeación Municipal, suministra información sobre las comunas, estratos, viviendas y habitantes.

- ❖ **Técnicas de recolección de información.** Encuesta y el sondeo de opinión, siendo en su orden a través de visitas a hogares, profesionales de la rama de la Arquitectura y Maestros de la construcción.

- ❖ **Instrumento.** El instrumento de recolección de datos es la encuesta, diseñada mediante diez preguntas de tipo cerrado de forma selectiva en algunos casos, con el fin de pluralizar mejor la información requerida, y en otro evento se formulan preguntas dicotómicas.

- ❖ **Modo de aplicación.** Dirigida de aplicación directa.

- ❖ **Cálculo muestral.** Para el proceso de muestreo se hizo necesario aplicar un muestreo estratificado, como así se denomina y lo define su fórmula.

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

Teniendo en cuenta que en la prueba piloto se encontró una disposición favorable del porcentaje para la utilización de los servicios de una empresa de decoración. Se toma una probabilidad de éxito superior al 60% por lo tanto se trabaja con un **p** igual a 60% y un **q** del 40%.

N = Población 13.278 hogares.

p = Probabilidad de aceptar 60% = 0,6.

q = Probabilidad de no aceptar 40% =0,4.

Z = variable estandarizada para confiabilidad del 95% Z=1,96.

e = error = 5%.

$$n = \frac{13.278(0,6 \times 0,4)(1,96)^2}{(1,96)^2 (0,6 \times 0,4)+(0,05)^2 (13.278-1)} =$$

$$n = \frac{13.278(0,24)(3,8416)}{(3,8416) (0,24)+(0,0025)(13.277)} = 359 \text{ hogares.}$$

$$n = 359 \text{ hogares.}$$

La fórmula arrojó 359 hogares a encuestar los cuales representan el total de los estratos 3, 4 y 5 del Municipio de Barrancabermeja.

De este total se efectuará una estratificación para saber a cuantos hogares de cada estrato se le aplicará la encuesta, de las cuales 9.910 viviendas son del estrato 3, 3.293 viviendas son del estrato 4 y 75 viviendas son del estrato 5 del Municipio de Barrancabermeja.

$$N_3 = 9.910$$

$$N_4 = 3.293$$

$$N_5 = 75$$

$$N_3+ N_4+ N_5 = 13.278$$

Para saber cuantas encuestas se aplicarían en cada uno de los estratos se efectúa la siguiente fórmula:

$$n_i = \frac{n \times N_i}{N}$$

Donde: n = el número de la muestra total
 N = es la sumatoria de la población de los estratos
 N_i = es la población de cada estrato.
 n_i = es la muestra a aplicar la encuesta por estrato.

$$n_3 = \frac{359 \times 9.910}{13.278} = 268 \text{ hogares del estrato 3.}$$

$$n_4 = \frac{359 \times 3.293}{13.278} = 89 \text{ hogares del estrato 4.}$$

$$n_5 = \frac{359 \times 75}{13.278} = 2 \text{ hogares del estrato 5.}$$

2.4.1.4 Ficha Técnica:

Cuadro 1. Ficha técnica de la investigación.

Tipo de investigación	Descriptivo, fundamentada en fuentes de información primarias y secundarias, la cual permite determinar la viabilidad comercial del proyecto.
Población	Conformados por 13.278 hogares de estratos 3, 4 y 5 del Municipio de Barrancabermeja.
Unidad de muestreo:	Conformado por las viviendas ubicadas en los barrios de estratos 3,4 y 5 del Municipio de Barrancabermeja.
Marco muestral.	Listado de los barrios de los estratos 3, 4 y 5 del Municipio de Barrancabermeja
Alcance:	Municipio de Barrancabermeja.
Tiempo :	El tiempo requerido para realizar la investigación es de tres meses, contadas a partir de los primeros días del mes de julio a octubre de 2004
Sistema de Recolección de la información:	<p>Fuentes Primarias: Para efecto de recopilar la información primaria requerida en la investigación se utilizaron tres herramientas:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Diseño de una encuesta dirigida, principalmente a propietarios de vivienda. Ver Anexo A. • Otra herramienta utilizada para recolectar información, la constituyó entrevistas dirigidas a Arquitectos. • El tercer instrumento de información fue la observación directa. <p>• Fuentes Secundarias: Para obtener información secundaria se acudió a las siguientes fuentes:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Manual práctico de decoración, de Circulo de lectores, el cual suministró información sobre los espacios interiores de los hogares • Color en decoración, de Círculo de lectores, el cual suministró información sobre la utilización de los colores del hogar. • Manual practico de decoración, Mary Gilliatt, círculo de lectores, el cual suministró información sobre fachadas. • Páginas de internet como son; Homedeco.com y Casas.com, los cuales hacen parte fundamental para complementar el desarrollo teórico y su alcance práctico. • Barrancabermeja en Cifras, de Planeación Municipal, suministra información sobre las comunas, estratos, viviendas y habitantes
Técnicas de recolección de información	Encuesta y entrevistas, siendo en su orden a través de visitas a hogares, profesionales de la rama de la Arquitectura y Maestros de la construcción
Instrumento	Para este caso, el instrumento de colecta de datos es la encuesta diseñada mediante diez preguntas de tipo cerrado de forma selectiva en algunos casos, con el fin de pluralizar mejor la información requerida, y en otro evento se formulan preguntas dicotómicas.

2.4.1.5 Tabulación, presentación y análisis de resultados (ver sabana de datos en el anexo B).

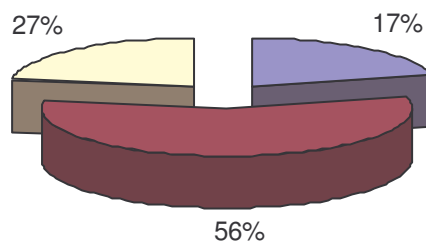
❖ ENCUESTA DIRIGIDA A HOGARES DE BARRANCABERMEJA

PREGUNTA 1. CUANDO REQUIERE DE MEJORAR LA FACHADA DE SU CASA O REDECORARLA, LO HACE USTED MISMO, BUSCA UN EXPERTO, BUSCAR UN ALBAÑIL.

Cuadro 2. Personal utilizado para decorar vivienda.

RESPUESTA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
LO HACE USTED MISMO	95	27%
BUSCA UN EXPERTO	201	56%
BUSCA UN MAESTRO-ALBAÑIL	63	17%
TOTAL	359	100%

Figura 1. Personal utilizado para decorar vivienda.



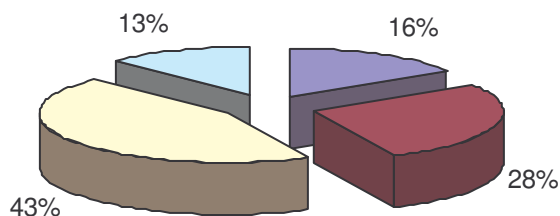
Un 56% de los hogares encuestados al momento de decorar su casa busca un experto, un 17% utiliza personal que conoce sobre diseño como los maestros-albañiles y un 27% lo hace por su propia cuenta. Por lo tanto, se muestra que la población objetivo en Barrancabermeja contrata este servicio a conocedores del tema.

2. CUANDO FUE LA ULTIMA VEZ QUE REDECORÓ O ARREGLÓ EL INTERIOR O FACHADA DE SU CASA?

Cuadro 3. Tiempo de la última decoración de su casa.

RESPUESTA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
MENOS DE UN AÑO	56	16%
UN AÑO	99	28%
UN AÑO Y MEDIO	159	43%
NUNCA	45	13%
TOTAL	359	100%

Figura 2. Tiempo de la última decoración de su casa.



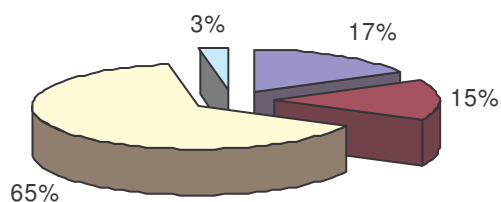
La periodicidad de los hogares encuestados de Barrancabermeja para redecorar su casa es en su mayoría 43% año y medio, le sigue en tiempo de un año un 28%, menos de un año 16% y nunca ha redecorado su casa un 13%, pues ha presentado limitaciones presupuestales para este tipo de inversiones.

3. CUÁLES SERÍAN LOS MOTIVOS QUE LO IMPULSARÍAN A REMODELAR O REDECORAR SU CASA?

Cuadro 4. Motivos para remodelar su casa.

RESPUESTA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
REALIZAR UNA BUENA INVERSIÓN	61	16%
HACER REALIDAD UN DESEO FAMILIAR	55	28%
MEJORAR LA IMAGEN DE LA VIVIENDA	233	43%
NUNCA	10	13%
TOTAL	359	100%

Figura 3. Motivos para remodelar su casa.



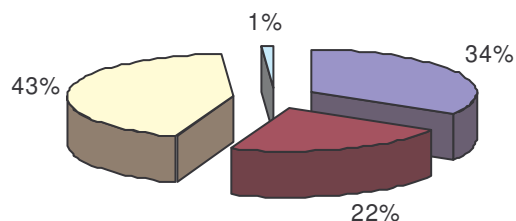
Dentro de los motivos que la población objetivo en Barrancabermeja tienen para remodelar su casa se encuentra en primer lugar con un 43% mejorar la imagen de la vivienda, como segunda alternativa hacer realidad un deseo familiar con un 28%, en tercer lugar está el interés de realizar una buena inversión con un 16% y se encuentra un 13% de la población que nunca ha tenido motivos para remodelar su casa.

4. ALGUNOS ASPECTOS QUE INFLUYEN EN LA DECISIÓN DE DECORACIÓN DE LA VIVIENDA SON?

Cuadro 5 . Alternativa escogida en el momento de decorar su vivienda.

RESPUESTA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
GUSTO	123	34%
PRECIO	78	22%
MODA	154	43%
OTRO (ambientes claros)	4	1%
TOTAL	359	100%

Figura 4. Alternativa escogida en el momento de decorar su vivienda.



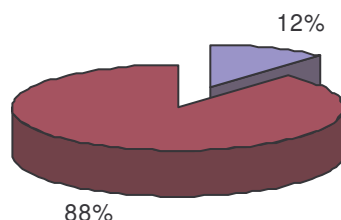
En el 43% de los encuestados se encontró que la moda es el principal influyente a la hora de decorar su vivienda a quienes les gusta ir realizando cambios y actualizando los ambientes de acuerdo con la tendencia de los últimos colores, combinaciones etc., le sigue un 34% que lo hacen de acuerdo al gusto, un 22% tienen en cuenta el precio pues presentan limitaciones de su presupuesto, un 1% atiende más una necesidad de tener una casa con ambientes claros.

5. CONOCE USTED EN BARRANCABERMEJA UNA EMPRESA QUE PRESTE LOS SERVICIOS DE DECORACIÓN DE INTERIORES?

Cuadro 6. Existencia de empresas dedicadas a decoración de interiores.

RESPUESTA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	43	12%
NO	316	88%
TOTAL	359	100%

Figura 5. Existencia de empresas dedicadas a decoración de interiores.



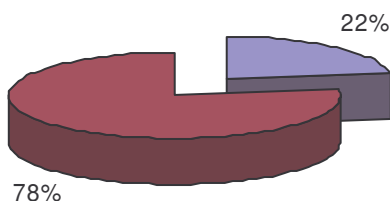
El 88% de los hogares encuestados no conoce empresas en Barrancabermeja, dedicadas a la prestación del servicio de decoración de interiores, un 12% manifiesta que si conoce personas dedicadas a esta labor de manera independiente como algunos arquitectos, que incluso otras son contratadas en ciudades como Bucaramanga, Medellín, a través de amistades; pero no son empresas conformadas como tal para dicha actividad. Lo cual permite analizar que en Barrancabermeja la decoración de interiores en un 100% no está siendo atendida por ninguna empresa.

6. CONOCE USTED EN BARRANCABERMEJA UNA EMPRESA QUE PRESTE LOS SERVICIOS DE DISEÑOS DE FACHADAS EN YESO?

Cuadro 7. Existencia de empresas dedicadas a decoración en yeso.

RESPUESTA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	76	22%
NO	283	78%
TOTAL	359	100%

Figura 6. Existencia de empresas dedicadas a decoración en yeso.



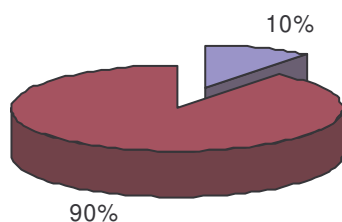
El 78% de los hogares encuestados no conocen la existencia de una empresa dedicada a prestar el servicio de decoración en yeso en Barrancabermeja, el 22% manifestó conocer una empresa dedicada a la venta de artículos en yeso y coincidieron en la misma llamada: Yesos y decoraciones la 19.

7. HA UTILIZADO LOS SERVICIOS DE ALGUNA DE ELLAS?

Cuadro 8. Utilización de empresas dedicadas a la decoración de interiores.

RESPUESTA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	4	10%
NO	39	90%
TOTAL	43	100%

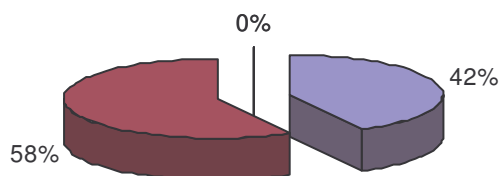
Figura 7. Utilización de empresas dedicadas a la decoración.



Cuadro 9. Utilización de empresas dedicadas a la decoración en yeso.

RESPUESTA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	32	42%
NO	44	58%
TOTAL	76	100%

Figura 8. Utilización de empresas dedicadas a la decoración en yeso.



De los hogares encuestados que si conocen personas dedicadas a la decoración de interiores, sólo el 10% de ellas ha utilizado su servicio. Un 90% aunque conoce personal dedicado a esta labor no han tomado la opción puesto que muchas veces no existe la disponibilidad de las personas para ejecutar la labor, alternan su actividad con otros empleos y no tienen dedicación exclusiva a la decoración de interiores.

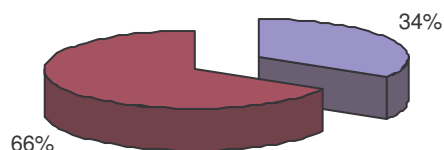
En lo referente a las empresas de decoración en yeso, de los hogares encuestados que si conocen quien se dedique a esta labor el 42% ha utilizado sus servicios un 58% no lo ha utilizado, lo conocen debido a que amistades o familiares han hecho este tipo de trabajos en sus casas. Los que conocen este tipo de empresas expresan que en Barrancabermeja sólo existe una empresa que vende artículos en yeso más es esta su exclusividad comercializar los artículos como rosetas, cenefas, cielo raso, etc., en el sitio que el cliente lo solicite más que brindar una asesoría integral del ambiente deseado.

8. SI CONTESTÓ AFIRMATIVAMENTE LA PREGUNTA 7 CONTESTE LA SIGUIENTE PREGUNTA: QUEDÓ SATISFECHO CON EL SERVICIO QUE LE PRESTARON?

Cuadro 10. Satisfacción del servicio tomado en decoración.

RESPUESTA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	12	34%
NO	24	66%
TOTAL	36	100%

Figura 9. Satisfacción del servicio tomado en decoración.



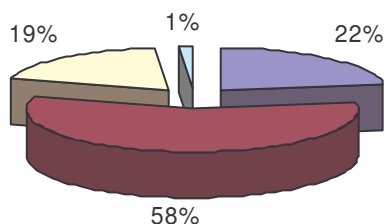
De los hogares que conocen alguna empresa o personal dedicado a la decoración de interiores y yeso que han tomado el servicio en éstas sólo un 34% quedó satisfecho con el servicio, porque consideraron que se cumplió lo esperado por ellos. Un 66% no estuvo satisfecho pues esperaban mayor creatividad, y atención en la prestación del servicio.

9. QUÉ MEDIOS UTILIZARÍA PARA CONTACTAR UNA PERSONA O EMPRESA QUE LO ASESORARÁ EN LA DECORACIÓN O REMODELACIÓN DE LA VIVIENDA?

Cuadro11. Medios utilizados para contactar decoradores de vivienda.

RESPUESTA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
DIRECTORIO TELEFÓNICO	79	22%
INFORMACIÓN Y SUGERENCIAS DE ALLEGADOS	206	58%
PUBLICIDAD	69	19%
OTROS (personalmente)	5	1%
TOTAL	359	100%

Figura 10. Medios utilizados para contactar decoradores de vivienda.



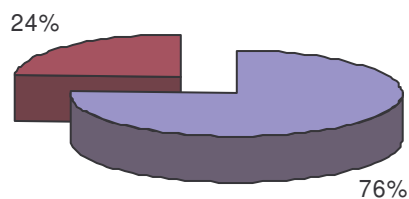
El 58% de los encuestados para contactar el servicio de decoración o remodelación, prefieren la información o sugerencias dadas por sus allegados, un 22% utilizaría el directorio, un 19% utilizaría la publicidad que aparecen la radio, prensa, televisión, etc.

10. LE GUSTARÍA ARREGLAR O DECORAR SU CASA CON ACCESORIOS EN YESO?

Cuadro 12. Gustos sobre la decoración en yeso.

RESPUESTA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	275	76%
NO	84	24%
TOTAL	359	100%

Figura 11. Gustos sobre la decoración en yeso.



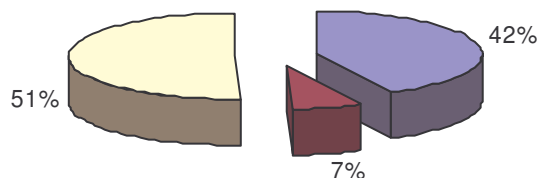
El 76% de los hogares encuestados le gustaría decorar su casa con accesorios en yeso porque consideran que daría un mejor y más agradable ambiente a la vivienda, el 24% restante no le gusta y no está interesado en la decoración de viviendas con accesorios de yeso.

11. QUÉ PRECIOS HA PAGADO USTED PARA ESTE TIPO DE TRABAJO Y LOS CONSIDERA ALTOS, BAJOS, O FAVORABLES?

Cuadro 13. Precios pagados por trabajos decorativos en las viviendas.

RESPUESTA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
ALTOS	118	42%
BAJOS	21	7%
FAVORABLES	144	51%
TOTAL	283	100%

Figura 12. Precios pagados por trabajos decorativos en las viviendas.



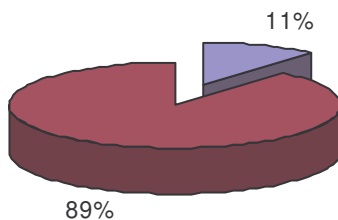
Teniendo en cuenta que el 79% de los encuestados ha redecorado a través de la contratación de expertos, maestros o albañiles son este grupo quienes dan respuesta a esta pregunta. De los cuales, el 51% considera los precios de la redecoración de las viviendas favorables, pagan por cada ambiente (sala, comedor, 3 alcobas y fachada) a un valor de \$60.000, un 42% los considera altos paga por ambiente un valor de \$80.000 y un 7% los considera bajos, paga por ambiente un valor de \$40.000. Argumentan que el valor depende también del tipo de cambios a realizar.

12. CREE QUE LAS FERRETERÍAS Y DEPÓSITOS DE MATERIALES PRESTAN UN SERVICIO DE ASESORÍA PARA LA DECORACIÓN DE INTERIORES?

Cuadro 14. Concepto del papel de las ferreterías en la decoración.

RESPUESTA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	42	11%
NO	317	89%
TOTAL	359	100%

Figura 13. Concepto del papel de las ferreterías en la decoración.



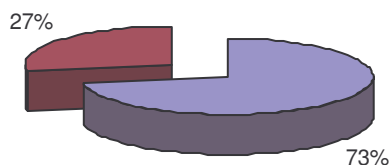
El 89% de los encuestados manifestaron que las ferreterías y depósitos de materiales no los asesoran en cuanto a decoración de interiores; el 11% consideran que les han brindado asesoría en cuanto a combinación de pinturas, y en materiales a utilizar en decoración.

13. UTILIZARÍA LOS SERVICIOS DE UNA EMPRESA DEDICADA A LA DECORACIÓN DE INTERIORES Y ELABORACIÓN DE FACHADAS EN YESO?

Cuadro 15. Utilización de servicios de empresas decoradoras.

RESPUESTA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	264	73%
NO	95	27%
TOTAL	359	100%

Figura 14. Utilización de servicios de empresas decoradoras.



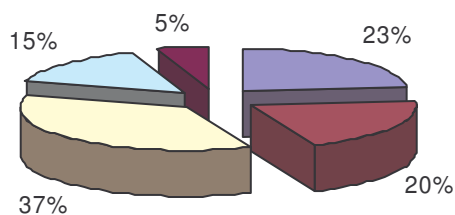
Un 73% de los encuestados manifestó que utilizaría los servicios de una empresa dedicada a la decoración de interiores y diseños de fachadas en yeso, pues consideran que son profesionales en la rama y podrían crear nuevos y agradables ambientes en su vivienda, un 27% no utilizaría los servicios algunos por que lo hacen ellos mismos y otros argumentan que presentan limitaciones presupuestales.

14. QUE SUGERENCIAS O RECOMENDACIONES LE HARÍA A ESTA EMPRESA?

Cuadro 16. Sugerencias a la empresa de decoraciones.

RESPUESTA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
CALIDAD Y BUEN SERVICIO	83	23%
CUMPLIMIENTO Y ATEN. CLIE.	37	10%
CREATIVIDAD Y DIVERSIDAD	32	9%
PRECIOS FAVORABLES	57	16%
HONESTIDAD-RESPONSAB.	24	7%
FACILIDAD DE PAGO	8	2%
NO OPINO	118	33%
TOTAL	359	100%

Figura 15. Sugerencias a la empresa de decoraciones.



El 33% de los encuestados no se atrevió a presentar ninguna sugerencia o recomendación a la nueva empresa; un 23% sugirió calidad y buen servicio, un 16% precios favorables, un 10% cumplimiento y atención al cliente, un 9% creatividad y diversidad, un 7% honestidad y responsabilidad, un 2% facilidad de pago; observándose que prima el deseo de los clientes potenciales por el la calidad y buen servicio a prestar.

❖ **Conclusiones de la investigación de mercados.** Realizada la investigación de mercado se pudo determinar que el 73% de la población objetivo para la decoración de sus casas actualmente están contratando personas que conozcan sobre el diseño y la construcción como maestros y albañiles. La frecuencia con la cual se arreglan las viviendas, es cada dieciocho meses; lo hacen principalmente por mejorar su imagen y cumplir con un deseo familiar, tomando como aspecto relevante la moda.

Actualmente en Barrancabermeja no existe una empresa que ofrezca el servicio de mejoramiento de fachadas y decoración de viviendas; sólo se encuentran dos empresas que actúan como comercializadoras de accesorios en yeso, razón por la cual el 66% de las personas encuestadas no han encontrado satisfacción en el servicio contratado por falta de creatividad y prestación del mismo.

Uno de los medio más utilizados para solicitar este servicio es mediante las recomendaciones o sugerencias de allegados. El 75% de la población encuestada está interesada en decorar con yeso su vivienda.

El servicio que se presta actualmente de manera informal por personas que no son expertos ni conocedores del tema y su precio promedio oscila entre \$40.000 y \$80.000 por ambiente.

Un 73% de la población encuestada utilizaría los servicios de una empresa dedicada a la prestación de este servicio; esperan calidad y buen servicio, precios favorables, cumplimiento y atención al cliente, creatividad, diversidad, honestidad, responsabilidad y facilidad de pago.

Cuando se trata de mejorar la vivienda uno de los aspectos importantes son: la moda y el gusto, porque las personas se sienten conforme teniendo bien arregladas sus viviendas.

2.4.2 Estimación de la demanda. Para estimar la demanda se analizó en el trabajo de campo las preguntas 2, 5, 12 y la 13 en las cuales se obtiene que en Barrancabermeja la población en promedio para redecorar la vivienda lo hace cada año de acuerdo a los pagos de primas en los meses junio y diciembre, algunos a la salida de sus vacaciones, no existe empresa como tal dedicada a la decoración de interiores, en su mayoría no consideran las ferreterías como asesoras de decoración y se mira que un 73% utilizaría los servicios de una empresa dedicada a la prestación de este servicio. Estimándose una demanda del servicio del 73%.

2.4.3 Evolución histórica de la demanda del servicio. Dado que en Barrancabermeja, no ha existido una empresa legalmente constituida para la prestación del servicio, no se conocen estadísticas sobre la evolución histórica de la demanda; en este caso se tienen en cuenta los resultados del estudio de campo en el cual se puede precisar que el 87% se interesa en redecorar su casa aproximadamente cada dieciocho meses, un 78% no conoce la existencia de este tipo de empresas y un 73% está interesado en contratar los servicios de empresas dedicadas al mejoramiento de fachas y decoración de interiores.

2.4.4 Proyección de la demanda. Para proyectar la demanda de la empresa de decoración de interiores, se parte del supuesto que la vida útil del proyecto es de cinco años y que según las necesidades arrojadas en el trabajo de campo la demanda está representada así:

La población objetivo la conforman **13.278 hogares**, en donde el 73% 9.373 (hogares) está interesado en la redecoración de su casa a través de la contratación de un intermediario que conozca sobre la rama como albañiles, un experto, que le mejore los ambientes a su vivienda.

Dado que los hogares de Barrancabermeja, según la investigación de mercados están remodelando sus casas cada dieciocho meses y existe una demanda del 73%; un cubrimiento de esta por parte de arquitectos y profesionales afines del 22%, la demanda actual del servicio está en 51%.

Por lo tanto, previendo que el tiempo de elaboración de un diseño es de 2 días aproximadamente y se cuenta con sólo dos diseñadores para dicha labor, sólo esta empresa podría realizar 3 diseños semanales por cada diseñador para un total semanal de 6 diseños, un total mensual de 24 diseños y un total anual de 288 diseños para el primer año; los cuales se incrementan atendiendo el índice de crecimiento de la construcción en Barrancabermeja que es de 5% por lo cual se tendría una demanda proyectada como se muestra en el siguiente cuadro.⁹

En total se inicia con 288 hogares para el primer año hasta llegar a asesorar 350 hogares en el quinto año que se prevé la vida útil del proyecto.

Cuadro 17. Proyección de la demanda de hogares para redecorar.

HOGARES	AÑOS	% INCREMENTO	TOTAL PROYECCIÓN DEMANDA
288	1	0%	288 hogares.
288	2	5%	302 hogares.
302	3	5%	317 hogares.
317	4	5%	333 hogares.
333	5	5%	350 hogares.
TOTAL	5	20%	1.590 HOGARES

2.5 ANÁLISIS DE LA INFORMACIÓN DE LA OFERTA

El estudio de la oferta permite determinar la forma como se han atendido y se atenderán la demanda y la necesidad de la población objetivo con relación a la decoración de interiores y diseño de fachadas de sus viviendas.

⁹ CURADURÍA URBANA Y OFICINA DE PLANEACIÓN MUNICIPAL de Barrancabermeja.

Según información obtenida en la investigación de mercados se pudo determinar que en Barrancabermeja no existen empresas de decoración de interiores creadas como tal. La oferta actual está constituida por profesionales de la construcción, arquitectos o albañiles que de manera informal están realizando esta actividad que en principio no es esta su labor.

En cuanto a la oferta del yeso existen dos empresas llamadas Dinastía del Yeso y Yesos y Decoraciones la 19, pero igual no se dedican a la decoración de interiores, sino a la comercialización de accesorios en yeso.

La empresa la Dinastía del Yeso, está en la ciudad de Barrancabermeja, hace cinco años, se encuentra ubicada en la carrera 20 No. 49-24, es una sucursal de una empresa principal de Bucaramanga, su representante es el señor Alonso Frías Hernández, la segunda empresa Yeso y decoraciones la 19 se encuentra ubicada en la carrera 19 No. 53-32 del Barrio Torcoroma, sólo tiene presencia en Barrancabermeja, se conformó hace seis años, su representante es el señor Hernando Zambrano.

En cuanto a las características, ninguna de estas empresas, ofrecen servicio de integral de asesoría en la decoración de interiores, sólo sugieren que tipo o estilo de accesorio en yeso quedaría de acuerdo al lugar en que el cliente desea ubicarlo, algunas veces se sugiere el color que debe llevar la pared pero no comercializan pinturas. Dentro de los accesorios en yeso que fabrican están los arcos, drywall, cornizas, columnas, rosetones, balaustradas, techos falsos con luz indirecta y muros espatulados entre otros.

En tal sentido, se puede concluir que una empresa dedicada a la decoración de interiores actualmente no tiene competencia en la ciudad y aunque se encuentran empresas que venden accesorios en yeso no realizan asesoría en la decoración

de viviendas. Por lo tanto, no existe evolución histórica del sistema, motivo por el cual no puede hacerse una proyección de la oferta. Con base en los resultados de la investigación de mercados se piensa ofrecer el servicio aspirando a atender un mercado de 10% en el primer año, 15% para el segundo, 20% para el tercero, 25% para el cuarto y 30% para el quinto, previendo una vida útil del proyecto de 5 años.

2.6 RELACIÓN ENTRE DEMANDA Y OFERTA, DETERMINACIÓN DE LA DEMANDA INSATISFECHA

La comparación de la demanda actual con la oferta permite hacer un estimativo de la demanda insatisfecha.

Para determinar la demanda insatisfecha se tiene en cuenta la información recolectada en la investigación de mercados, pues actualmente no existen empresas de mejoramiento de fachadas y diseño de interiores, conformadas como tal y por ello no se presenta competencia.

Por ello, se toma la información relacionada con el deseo de tomar el servicio de una empresa dedicada a la decoración de interiores y el conocimiento del personal que esporádicamente realiza esta labor. En ese orden de ideas la demanda actual es del 73%, los encuestados que conocen el personal que presta servicios en diseño y decoración son el 22%. Concluyéndose que existen una demanda insatisfecha del 51% del total de encuestados.

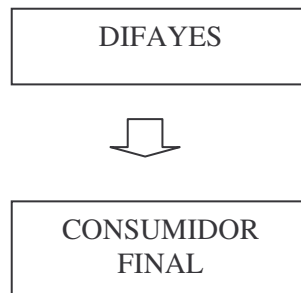
2.7 CANALES DE COMERCIALIZACION

En el estudio de comercialización se tendrán en cuenta las formas previstas para hacer llegar los productos y servicios al usuario final.

2.7.1 Selección de los canales de comercialización. Para los canales de comercialización de la empresa de decoración de interiores, se analizan dos procesos el de la asesoría y el de los productos complementarios.

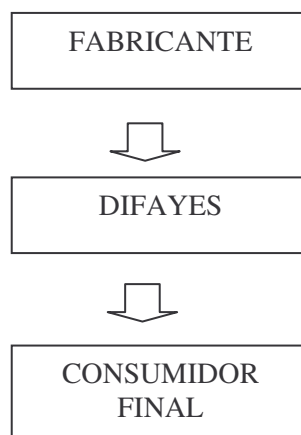
❖ **Asesoría.** En el caso de asesoría en decoración y mantenimiento de fachadas se utiliza el canal directo, de esta manera se llega directamente al consumidor final dando una atención personalizada, mejor servicio, que garantiza la satisfacción del cliente.

Figura 16. Canales de comercialización para el servicio de asesoría.



❖ **Productos complementarios.** En los productos complementarios DIFAYES actuará como un canal intermediario entre el productor y el consumidor final.

Figura 17. Canales de comercialización de los productos complementarios.



2.8 PRECIO

2.8.1 Análisis de precios. Para la fijación del precio se tendría en cuenta aspectos como los costos, la demanda y la oferta del servicio, lo cual se determinará de acuerdo al estudio técnico.

Frente a la fijación de precios para penetrar el mercado en este caso, es recomendable iniciar con un precio relativamente bajo, teniendo en cuenta que cubra los costos y asegure un margen de utilidad esperado. El fin de esta estrategia es incursionar en el mercado para generar una aceptación del servicio un volumen considerable de ventas.

2.8.2 Estrategias de fijación de precios. Para la política de fijación de precios, se estiman los siguientes métodos existentes para su determinación:

❖ **Costo total más utilidades deseadas.** Estimando el cálculo de acuerdo con los costos incrementando el respectivo porcentaje de la ganancia que se espera obtener.

❖ **Precio promedio de los productos de la competencia.** Es importante establecer tanto los precios mínimos y máximos como también realizar estimaciones de valores máximos y mínimos probables de los precios y analizar a través de la elasticidad o de la curva de demanda, como serán estos valores en el futuro, estableciendo el precio real para cada producto, teniendo en cuenta el mercado objetivo, el cual espera ser atendido porque existe una necesidad que otros no han satisfecho; para ello se tiene como base el precio del servicio en la competencia actual, el cual sirve como referencia porque existe un mercado que fija los parámetros mínimos y máximos donde se debe situar el precio del bien, con ello se quiere lograr que el precio del producto sea justo y la estructura de

costos no sufra pérdidas; de esta forma la empresa va a ser competitiva, ajustándose a los requerimientos del cliente.

2.9 PUBLICIDAD Y PROMOCIÓN

2.9.1 Objetivos.

- ❖ Dar a conocer la empresa de decoración de interiores y sus productos, complementarios, mostrando los beneficios para que el consumidor sienta el interés de adquirirlo satisfaciendo una necesidad que no está siendo atendida.

- ❖ Crear una buena imagen de la organización.

- ❖ Presentar una alternativa asequible a los consumidores del servicio.

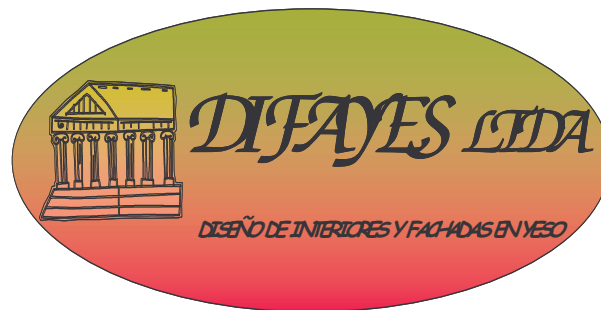
- ❖ Concientizar a los clientes potenciales de la gran oportunidad que le brinda la empresa de decoración de interiores en Barrancabermeja, por su precio, creatividad y disponibilidad del producto.

- ❖ Lanzar una campaña publicitaria que le permita a la empresa darse a conocer, de tal forma que identifiquen su nombre, logotipo, lema, los servicios y productos ofrecidos.

2.9.2 Logotipo de la empresa. El nombre propuesto es: DIFAYES LTDA., que significa “Diseño de Interiores y fachadas en yeso” se le agrega Ltda., porque se quiere crear la empresa bajo la modalidad de una empresa de responsabilidad limitada. Su logotipo lleva en el lado izquierdo una casa con escalas y columnas, demostrando que los diseños son para viviendas y a su lado lleva el respectivo nombre de la empresa. Los colores escogidos se toman en el fondo verde y rosado mate, reflejando los tonos de moda y con el fin de resaltar las figuras de la

casa y los nombres éstos se realizan en tono negro, igualmente se presenta dentro de un ovalo mostrando una forma nueva de manera que al verlo se visualice a que se dedica, el nombre y que está a tono de la moda. El logotipo de la empresa se presenta en la siguiente figura:

Figura 18. Logotipo de la empresa.



2.9.3 Lema de la empresa. El lema de la empresa es “DIFAYES LTDA LA GRAN OPCIÓN PARA SU DECORACIÓN”. Se toma primero el nombre de la empresa para darla a conocer y se presenta como la nueva posibilidad que tiene el consumidor final del servicio de tal forma que cuando se escuche o se lea incite a visitarla, sus palabras también reflejan la visión de la empresa con terminología de fácil recordación.

2.9.4 Análisis de medios publicitarios. Los medios publicitarios encontrados en Barrancabermeja para dar a conocer las empresas son diversos en los cuales se encuentran:

❖ **Prensa escrita.** Mediante avisos publicitarios de lunes a sábado se encuentran diversos periódicos en la región, el más conocido de todo es Vanguardia Liberal.

❖ **Radio.** Por medio de pautas comerciales en una emisora de amplia audiencia local y regional se encuentran emisora en a.m. y f.m., de las cuales las de mayor sintonía son Calor Stereo y Yariguíes Stereo.

❖ **Portafolios de Servicio, pasacalles y volantes.** Se realiza publicidad por medio de pasacalles, volantes y presentación de los servicios y productos a ofrecer por la nueva empresa.

❖ **Vallas publicitarias móviles y musicales.** Pasar con el logotipo y emblema de la empresa a crear, formando algarabía, llamando la atención a la ciudad de Barrancabermeja y su zona de influencia dando a conocer el servicio.

❖ **Televisión.** En Barrancabermeja se cuenta con dos canales que son el canal comunitario 3 y enlace 10 (Fundación Magdalena Medios de Comunicación) de audiencia y reconocimiento en la ciudad.

❖ **Tarjetas de presentación.** Es una publicidad donde se da a conocer el nombre de la empresa, a que se dedica, la dirección, el teléfono, de tamaño relativamente pequeño que sirva para guardarse en carteras y billeteras a la mano del consumidor final.

2.9.5 Selección de Medios. De acuerdo con el tipo de servicio y el mercado objetivo se han seleccionado los siguientes medios:

- ❖ Prensa.
- ❖ Radio (Calor stereo).
- ❖ Pasacalles.
- ❖ Televisión.
- ❖ Tarjetas de presentación.

2.9.6 Estrategias Publicitarias.

2.9.6.1 De lanzamiento. Como estrategia publicitaria de lanzamiento se utilizan las siguientes:

- Un aviso publicitario de 10 por 2 columnas, en el medio Vanguardia Liberal, en la página regional, el cual sale publicado el domingo anterior al lanzamiento.

- Una cuña radial en la emisora calor stereo, la cual se empieza a pautar con 30 días de anterioridad al lanzamiento, con una duración de 20 segundos y una frecuencia de cuatro cuñas diarias.

- Tres avisos publicitarios a través de pasacalles de fondo blanco y que de a conocer la empresa DIFAYES LTDA, el fin con que ha sido creada, su respectiva dirección y teléfono; con medidas de 6 metros por 0.75 metros, ubicados en los sitios de mayor afluencia de público y estratégicos de la ciudad.

- Mensajes televisivos. Se realiza con 30 días de anterioridad al lanzamiento de la empresa dentro de las cuales se transmiten 80 emisiones al mes, tres emisiones diarias, una con cada noticiero local.

2.9.6.2 De operación. Para continuar y mantener en el mercado la imagen de la empresa y generar recordación en el cliente objetivo se utilizan las siguientes estrategias publicitarias de operación:

- Una cuña radial en la emisora calor stereo, la cual se empieza a pautar el mes en que inicia sus actividades la empresa, estas se realizan con una duración de 20 segundos y una frecuencia de cuatro cuñas diarias todos los meses del año durante la vida útil del proyecto.

- Tarjetas de presentación. Se timbran el número mínimo que producen las tipografías que es de 1.000 tarjetas con el logotipo, emblema, descripción del servicio prestado y el nombre del gerente o representante legal.

2.9.7 Presupuesto para la publicidad y la promoción. Para esta parte del proyecto los rubros estimados, se presentan con base en las cotizaciones solicitadas las cuales se encuentran en el anexo B.

2.9.7.1 De lanzamiento. Esta publicidad se halla estimada a realizar el primer mes de la puesta en marcha de la comercializadora, la cual asciende a un valor de \$1.567.680. Sus valores se detallan así:

Cuadro 18. Presupuesto publicidad de lanzamiento.

PUBLICIDAD	PERIODO	CANTIDAD	TOTAL
Prensa.	Lun. a Domingo.	7 avisos de 10 cm X 2 Col.	\$229.680
Radio. Cuñas diarias 20"	1er. Mes	4 cuñas día	\$ 200.000
Pasacalles.	3 en el primer mes	3 unidades	\$ 210.000
Televisión.	1er. Mes	80 emisiones	\$ 928.000
TOTAL			\$1.567.680

2.9.7.2 De operación. Para continuar y mantenerse en el mercado se pondrá en marcha la publicidad de sostenimiento, mediante anuncios radiales en la emisora Calor FM Stereo, 91.2 MHZ debido a que es una de las más sintonizadas por la comunidad. De acuerdo con lo estipulado en la respectiva cotización este mantenimiento se realiza mensualmente 4 cuñas diarias por un valor de \$200.000, lo que equivale a 2.400.000 al año. A partir del segundo y hasta el quinto año se continúa con la misma publicidad radial por valor de \$200.000 mensuales y \$2.400.000 anuales. Según cotizaciones presentadas en el anexo C. Igualmente se timbran tarjetas de presentación para entregar a los clientes potenciales que quieran en un momento dado tomar el servicio, semestralmente 1.000 tarjetas a \$65.000 para un total de \$130.000 anuales. Datos que se presentan en el siguiente cuadro.

Cuadro 19. Presupuesto publicidad de operación.

PUBLICIDAD	PERIODO	CANTIDAD	TOTAL
Anuncios radiales CALOR FM STEREO.	Mensual AÑO 1	4 cuñas diarias \$200.000	\$2.400.000
Anuncios radiales CALOR FM STEREO.	Mensual AÑO 2	4 cuñas diarias \$200.000	\$2.400.000
Tarjetas de Presentación TIPOGRAFÍA ROCHY	Semestral AÑO 1 al 5	1.000 tarjetas \$65.000	\$130.000

2.10 CONCLUSIONES Y POSIBILIDADES DEL PROYECTO

Una vez realizado el estudio de mercados se pudo concluir que desde el punto de vista del mercado el proyecto es viable dado que: existe una población 73% de familias de los estratos 3, 4, y 5 que están interesadas en contratar los servicios de decoración y diseños de fachadas para sus viviendas.

En cuanto a la oferta en Barrancabermeja, se pudo determinar que actualmente no existe una oferta de este servicio y que sólo se encuentran dos empresas dedicadas a la fabricación de artículos en yeso, y muy pocos profesionales de la construcción dedicados a esta actividad. Por lo cual se concluye que no existe una oferta definida para el servicio de decoración de interiores y diseño de fachadas.

Aspectos que con los resultados obtenidos a través del desarrollo del estudio de mercados, permiten ver que el proyecto se considera viable.

3. ESTUDIO TÉCNICO

El estudio técnico, tiene en cuenta la determinación del tamaño del proyecto en cantidades de servicios, la capacidad diseñada, instalada y proyectada; además de la localización, descripción técnica del proceso, control de calidad y recursos requeridos entre otros.

3.1 TAMAÑO DEL PROYECTO

Aquí se define la capacidad de producción durante la vigencia del proyecto.

3.1.1 Descripción del tamaño del proyecto. Se refiere a cuánto es el volumen óptimo de producción durante un determinado período de tiempo, la solución óptima esta dada por los factores que condicionan el tamaño del proyecto. La finalidad es la de obtener la más alta rentabilidad (menores costos para mayores beneficios).

El tamaño del proyecto de DIFAYES LTDA., depende de la demanda insatisfecha que actualmente tiene el mercado y de la cual la empresa inicia ganando un mercado de 3 diseños cada dos días, por cada diseñador; 288 diseños anuales, incrementando cada año en un 5% como mercado adicional ganado del que inicialmente se había logrado; quedando para el segundo año 302 asesorías, para el tercero 317 asesorías, para el cuarto 333 asesorías y para el quinto 350 asesorías.

3.1.2 Factores que determinan el tamaño de un proyecto. Para determinar el tamaño del proyecto se tienen en cuenta los siguientes factores:

3.1.2.1 El tamaño del proyecto y la demanda. La demanda es uno de los factores más importantes para calcular el tamaño de un proyecto, debido a que dependiendo de la demanda existente se plantea el montaje técnico de la empresa; más aún si se tiene en cuenta que Barrancabermeja no existe una empresa de decoración de interiores y la demanda del servicio es alta.

Con el proyecto se espera cubrir una demanda estimada del 10%, de los hogares en Barrancabermeja, para el primer año aumentando en un 5% hasta llegar al quinto año de vida útil del proyecto.

3.1.2.2 Disponibilidad de suministros e insumos. Los suministros e insumos necesarios para la prestación del servicio de la asesoría como tal son muy pocos debido a que realizado el diseño se entrega impreso de tal forma que lo que se va a requerir es papelería, diskett. Si el cliente decide además de la asesoría contratar servicio de fachada en yeso, cemento entre otros. La consecución de estos recursos no es una limitante para la determinación del tamaño del proyecto dado que se encuentra con facilidad y a buenos precios en Barrancabermeja.

Los insumos se pueden adquirir en la papelería la garantía y la Tipografía San Gabriel; de la ciudad de Barrancabermeja, estos son:

- ❖ Talonarios membreteados para facturas.
- ❖ Resma de hojas blancas tamaño carta.
- ❖ Resma de hojas membreteadas con el logotipo de la empresa
- ❖ Tinta para impresoras.
- ❖ Carpetas.
- ❖ Disketts.
- ❖ Papel periódico para la elaboración de los diseños.
- ❖ Lápiz 2h
- ❖ Tinta china

- ❖ Rápido grafos
- ❖ Escuadras
- ❖ Pápelografo
- ❖ Lápices de colores
- ❖ Sacapuntas eléctrico
- ❖ Saca ganchos
- ❖ Grapadora
- ❖ Perforadora

Para efectos de decoración en yeso se encuentran los siguientes productos:

❖ Und	Consolas	140.000
❖ M2	Drey Wall	50.000
❖ M2	Cielo raso	60.000
❖ Und	Arco	180.000
❖ M2	Cornisa	12.000
❖ Und	Columna	120.000
❖ M2	Recuadros	70.000
❖ Und	Rosetones	25.000
❖ Und	Pórtico	150.000
❖ M2	Muros texturizados	15.000
❖ M2	Cortijeros	15.000
❖ Und	Apliques (toma corriente)	8.000
❖ M2	Plasti estuco	6.000
❖ M2	Graniplas	7.000
❖ M2	Pintura en General	4.000
❖ M2	Barandas	160.000

Además de los anteriores elementos también se requieren figuras artísticas, como son los calaos y barandas. Para la elaboración de éstos se hace mediante un

molde en fibra de vidrio o icopor, igualmente se utilizan puntillas, triplex, varillas, alambre, cascajillo, cemento y se pule con plástiestuco.

La calidad del yeso depende de las marcas que existen en el mercado; actualmente están: Yeso Davinchi, el Gladiador y Samper que es de mejor calidad, como también existe un yeso frío que se utiliza para el estuco, el cual no es recomendable para el clima de Barrancabermeja.

El mantenimiento de los elementos elaborados en yeso depende del sitio de ubicación; si es a la intemperie se debe primero que todo impermeabilizar con un producto llamado resina para protegerlo del agua y se debe hacer mínimo cada 10 meses, si es interno de la vivienda se le hace un retoque con yeso y pintura de agua, por lo menos cada 2 años.

3.1.2.3 Tamaño y recurso humano. El recurso humano no es una limitante para el tamaño del proyecto, ya que el personal requerido para la operación administrativa y de diseño de alta especialidad, se puede conseguir en Barrancabermeja, además en la región existe gran cantidad de mano de obra calificada en la construcción en los casos que el cliente quiera contratar el servicio integral para la buena marcha del proyecto, lo que hace fácil las contrataciones del personal.

3.1.2.4 Tamaño y disponibilidad de tecnología y equipos. La incidencia de la tecnología en el tamaño del proyecto, es fundamental, ya que el proceso de la asesoría no sólo se diseña y se entrega impreso, la empresa DIFAYES LTDA., da la oportunidad al cliente a través de un programa especial de visualizar como se va a ver su casa y desea cambiar el color o la forma lo puede hacer. Es importante, en materia de tecnología contar con un software de decoración y un equipo con especificaciones de buena memoria y disco duro con gran capacidad.

3.1.3 Capacidad del proyecto. Esta determinada por la cantidad máxima de servicios realizados en un momento determinado, con base en los recursos con los que cuenta la empresa, refiriéndose principalmente a maquinaria y equipo e instalaciones físicas. Para la empresa de decoración de interiores la unidad es de asesorías anuales.

3.1.3.1 Capacidad diseñada. Corresponde al máximo nivel posible de realización de asesorías en un determinado período de tiempo.

De acuerdo al estudio de mercados, se tomó como referencia para calcular la capacidad diseñada, el total de diseños que pueden realizar la empresa para el primer año que es de 288, para el segundo 302, para el tercero 317, para el cuarto 333, para el quinto 350 diseños. Dando como resultado la producción o máxima capacidad diseñada de 350 asesorías al año.

3.1.3.2 Capacidad instalada. Se refiere esencialmente al cálculo y definición de los niveles de la maquinaria y equipos instalados para la realización de los servicios, constituyéndose en la base principal para el conocimiento de los costos por cada una de ellas y del desarrollo de los otros aspectos de la evaluación de un proyecto.

La capacidad instalada de la planta se tomó igual al de la capacidad diseñada, que corresponde al 350 asesorías al año.

3.1.3.3 Capacidad utilizada. Es la fracción de capacidad instalada que se estará empleando en dimensiones especiales, número de operarios, número de máquinas, tiempo de proceso y cantidad de producto terminado. Indica qué tanta demanda puede atender una planta sin incurrir en incumplimientos, ni desajustes organizacionales, ni económicos. La Jornada laboral es de lunes a sábado de 8

a.m. a 12 m. y de 2 p.m. a 6 p.m., con un total de 8 horas, descansando los domingos y feriados.

La capacidad utilizada del proyecto será de 288 diseños para el primer año y se incrementaría gradualmente en un 5%, quedando para los años subsiguientes; 302, 317, 333 y 350 anual, hasta utilizar el 100% de la capacidad instalada al cabo del quinto año.

La capacidad instalada y la capacidad utilizada se proyectarán teniendo en cuenta las necesidades del mercado y calculando aproximadamente la cantidad de asesorías que se podrían hacer.

Cuadro 20. Capacidades del proyecto.

CAPACIDADES	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Cap diseñada	350	350	350	350	350
Cap Instalada	350	350	350	350	350
% utilización	82%	86%	90%	95%	100%
Cap Utilizada mes	24	25	26	28	29
Cap Utilizada Anual	288	302	317	333	350

El número de días laborados al mes se calcula en promedio de 24, los cuales se utilizaran como estándar para determinar la producción diaria del proyecto.

3.2 LOCALIZACIÓN

3.2.1 Macrolocalización. La empresa de decoración de interiores objeto de este estudio se efectuará en el departamento de Santander, ciudad de Barrancabermeja. El croquis de macro localización se presenta en el **anexo D**.

3.2.2 Microlocalización. El sitio seleccionado para la instalación y funcionamiento de la empresa de decoración de interiores va a ser en la siguiente

dirección calle 49 No. 20-47 Barrio Colombia, el cual se determino por medio del método cualitativo por puntos. El croquis de la micro localización se presenta en el **anexo E**. Teniendo en cuenta que está localizada en la plena zona rosa de Barrancabermeja.

Los cálculos efectuados en el cuadro 25, muestran que la mejor opción para ubicar la oficina de la empresa DIFAYES LTDA., objeto del presente estudio es el sitio denominado con la letra "A" el cual es un local que se encuentra ubicado en la calle 49 No. 20-47 Barrio Colombia, en plena zona rosa de Barrancabermeja.

Se selecciona este local, teniendo en cuenta su ubicación estratégica, pues cuenta con todos los factores apropiados para el funcionamiento de la empresa, igualmente por que consta en la parte de atrás con una segunda planta que permite ubicar el área administrativa y dejar la primera planta para la exhibición de algunos diseños de interiores y accesorios a utilizar en decoraciones con yeso.

Sin embargo, debido a la importancia de la continuidad de la investigación y la óptima ubicación del mismo, se deja constancia que existen métodos técnicos de selección de la microlocalización para el proyecto en mención.

Para la localización, se realizó de una comparación cualitativa de varios sitios. El procedimiento utilizado está relacionado con la jerarquización de factores cuantitativos así:

- ❖ Se Listaron los factores relevantes.
- ❖ Se asignó un peso a cada factor para indicar su importancia relativa (los pasos deben sumar uno) y el peso asignado depende exclusivamente de los investigadores.
- ❖ Se asignó una escala común a cada factor y eligió un mínimo.
- ❖ Se calificó a cada sitio potencial de acuerdo con la escala.

- ❖ Se designó y multiplicó la calificación por el peso.
- ❖ Se sumó la puntuación de cada sitio y se eligió el de máxima puntuación.

Para el análisis se tuvo en cuenta los sitios A, B y C, localizados en la ciudad de Barrancabermeja.

- ❖ **Sitio A.** calle 49 No. 20-47 Barrio Colombia, en plena zona rosa

Canon : \$300.000
Servicios públicos: agua, luz, alcantarillado y teléfono.
Vías de comunicación: muy buenas, fácil parqueo.

- ❖ **Sitio B.** Local ubicado en un Centro Comercial ubicado en la calle 49 entre carreras 18 y 19.

Canon : \$350.000
Servicios públicos: agua, luz, alcantarillado.
Vías de acceso: muy buenas, difícil parqueo.

- ❖ **Sitio C.** Casa local ubicado en la calle 49 entre carreras 21 y 22.

Canon : \$700.000.
Servicios públicos: agua, luz, alcantarillado, teléfono.
Vías de comunicación: muy buenas, difícil parqueo.

Los factores tomados como base para la elección de la mejor alternativa donde funcionará la empresa, fueron:

- Cercanía.
- Vías de acceso.
- parqueo.
- Servicios públicos: agua, luz, gas, alcantarillado y teléfono.
- Amplitud del local.

- Canon de arrendamiento.

Con los datos recolectados se aplicó el método anunciado, tal como aparece en el siguiente cuadro.

Cuadro 21. Evaluación de la ubicación según el método cualitativo.

FACTORES RELEVANTES	PESO ASIGNADO	A		B		C	
		CALIFICACIÓN	CALIFICACIÓN PONDERADA	CALIFICACIÓN	CALIFICACIÓN PONDERADA	CALIFICACIÓN	CALIFICACIÓN PONDERADA
CERCANÍA	0.25	8.0	2.0	7.5	1.88	7.0	1.75
VIAS DE ACCESO	0.10	8.0	0.80	8.0	0.8	8.0	0.80
PARQUEO	0.10	7.0	0.7	5.0	0.5	5.0	0.5
SERVICIOS PÚBLICOS AGUA, LUZ, GAS, TEL., ALCANTAR..	0.10	7.0	0.7	7.0	0.7	7.0	0.7
AMPLITUD DEL LOCAL	0.25	8.0	2.0	7.0	1.75	8.0	2.0
CANON	0.20	9.0	1.8	5.5	1.10	6.0	1.2
SUMATORIA	1.00		8.0		6.73		6.95

A la escogencia del sitio donde va a quedar ubicada la empresa se le dio la debida importancia a cada factor (peso asignado) y de acuerdo a esto se tomó una escala común, a lo que se le llama jerarquización de factores cuantitativos. La metodología es la siguiente: ya escogido el peso asignado para cada factor relevante (de acuerdo a su importancia se le asigna una calificación, la cual se multiplica por el peso asignado dando como resultado una calificación ponderada, así se hace con todos los sitios escogidos. El sitio con mayor calificación ponderada (sumado factor por factor) fue el sitio escogido.

Nota: En todos los casos el peso asignado debe sumar (1.00).

Dentro de los factores analizados existen tres de gran relevancia; cercanía, amplitud del local, canon, los cuales influyen en gran medida para escoger el sitio

adecuado debido a que se encuentran en una zona de prominente desarrollo generado por su ubicación estratégica.

Se confirmó por parte Planeación Municipal que no existe ninguna restricción legal para el montaje de la empresa, pero si es obligatorio según la CAS (Corporación Autónoma de Santander) obtener la licencia ambiental. Ver en el estudio financiero valor del estudio ambiental.

3.3 INGENIERIA DEL PROYECTO

3.3.1 Ficha técnica del producto.

Cuadro 22. Ficha técnica del servicio.

ITEM	CONCEPTO
Servicio principal	Decoración de interiores y fachadas en yeso.
Diseño	Servicio computarizado..
Especificaciones técnicas	Asesorías entregadas en medio magnético.
Vida útil	5 años

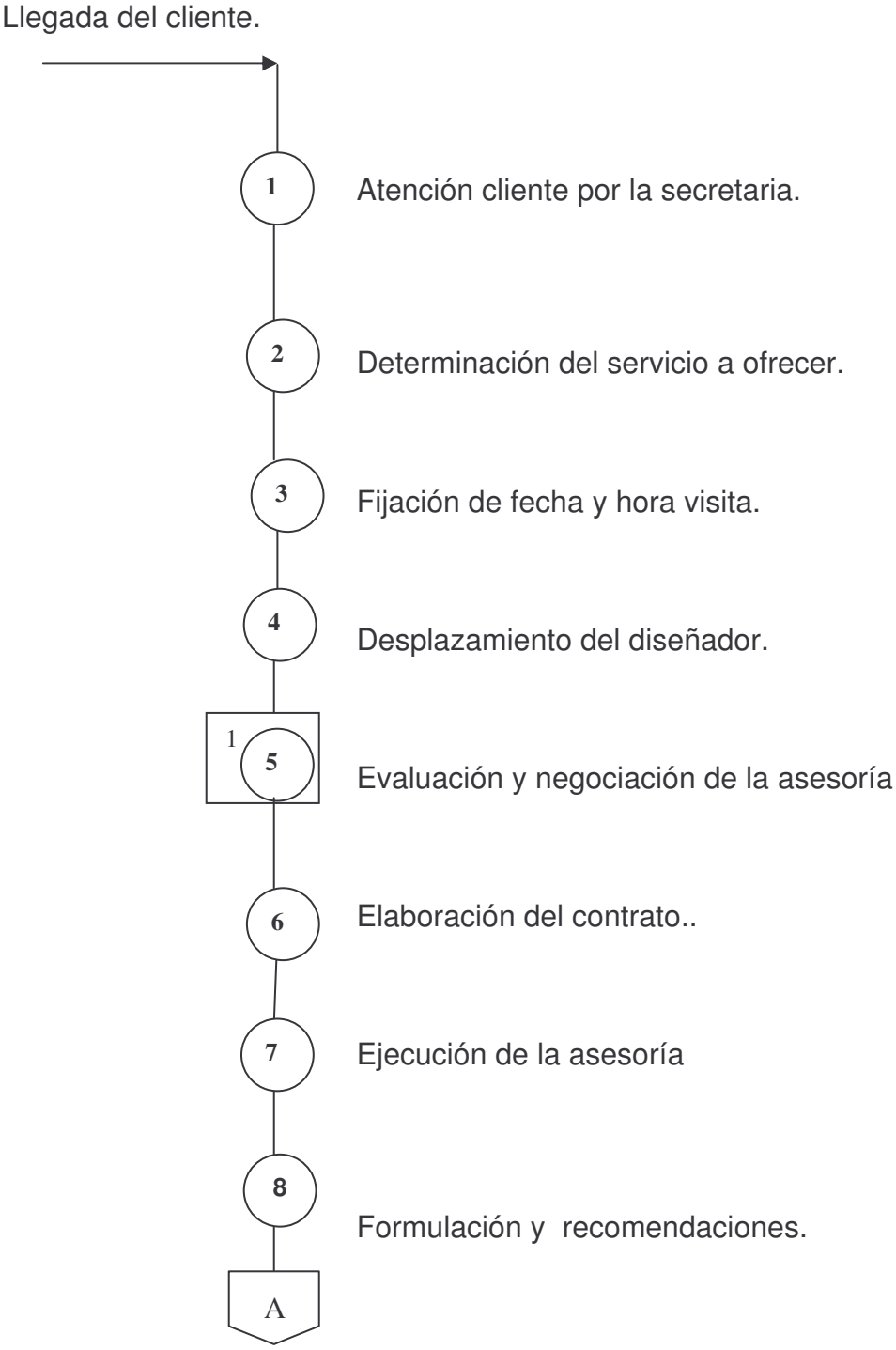
3.3.2 Descripción técnica del proceso. Para el caso de la empresa DIFAYES Ltda., el proceso del servicio se enmarca en la prestación de la asesoría para la decoración de interiores y fachadas en yeso en viviendas. Por lo tanto, el proceso de este servicio es el siguiente:

- ❖ Se recibe la respectiva solicitud del servicio.
- ❖ Se atiende al cliente potencial dándole a conocer el servicio.
- ❖ Se programa la visita al sitio que se quiere redecorar.
- ❖ Se presenta la respectiva cotización por ambiente.
- ❖ Se elabora el respectivo contrato.
- ❖ Se procede a elaborar el diseño.
- ❖ Se cita al cliente potencial para el visto del diseño visualizando en el sistema.

- ❖ Se exige el pago.
- ❖ Se entrega el diseño impreso o medio magnético a petición del cliente.

3.3.3 Diagrama de operación, proceso y procedimiento. Muestra la secuencia cronológica de todos los pasos a seguir en un proceso de asesoría, desde la solicitud del servicio hasta la entrega del diseño respectivo. El diagrama de proceso de producción se presenta en la siguiente figura.

Figura 19. Flujograma del proceso de la prestación del servicio de asesoría en diseño de interiores y fachadas en yeso.



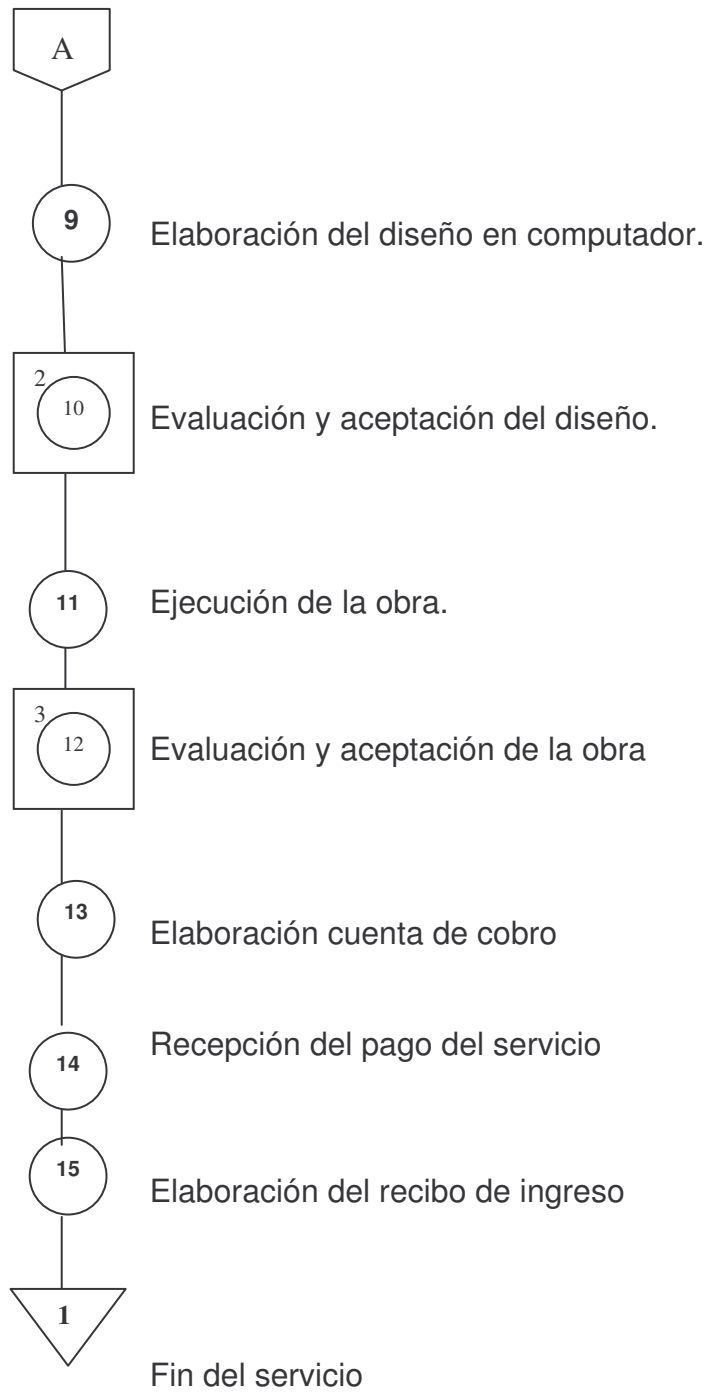


Figura 20. Diagrama de procedimiento administrativo.

PROCEDIMIENTO		PAG. DE:
ASESORIAS		FECHA:
FLUJOGRAMA		DESCRIPCIÓN
	1	1. El cliente solicita información a la secretaria
	2	2. La secretaria informa al cliente los servicios de diseño de interiores y fachadas en yeso.
	3	3. El cliente procede a determinar que clase de servicio desea que se le preste.
	4	4. La secretaria informa al gerente sobre el servicio que desea adquirir el cliente
	5	5. Atención del cliente por el gerente para determinar los servicios solicitados
	6	6. El gerente programa con el diseñador la fecha y hora de la visita a la casa del cliente
	7	7. El gerente y el diseñador evalúan los datos de la visita para proceder con la aceptación de la asesoría por el cliente
	8	8. La secretaria elabora el contrato
	9	9. El diseñador empieza la ejecución de la asesoría mediante los diseños para la aprobación del cliente
	10	10. El cliente aprueba los diseños y se procede a la ejecución de la obra
	11	11. El cliente aprueba la obra
	12	12. La secretaria elabora la cuenta de cobro
	13	13. Firma y aceptación de la cuenta de cobro por el gerente
	14	14. La secretaria envía la cuenta de cobro al cliente
	15	15. El cliente efectúa el pago del servicio
	16	16. La secretaria elabora y archiva el comprobante de ingreso

3.3.4 Control de calidad. Va a estar orientado siempre al mejoramiento continuo del proceso de la asesoría de la empresa. Generalmente los procesos de control involucran cuatro actividades básicas como planear, hacer, verificar y actuar, este ciclo de actividades que se repiten una y otra vez orientan hacia el camino para el proceso de mejoramiento continuo.

En lo referente a los productos complementarios, la calidad de los accesorios en yeso va a ser el mayor interés buscando que sea de yeso “Davinchi, gladiador y Samper, considerados de mayor calidad, que permite el moldeo. Frente al proceso sistematizado de la asesoría se conservarán los archivos de los diseños en un backup de seguridad, evitando la pérdida de los archivos y la igualdad o demasiada similitud de alguno de ellos.

Es muy importante que cada uno de los integrantes de la empresa conozcan todos los procesos que desarrolla la empresa en la asesoría, para así poder ser parte fundamental de un verdadero control de calidad.

3.3.5 Recursos.

3.3.5.1 Recurso humano. La empresa contará con una planta de personal el cual será contratada por períodos de un año, con las disposiciones que conllevan la ley 50 de 1990 y ley 100 de 1991 (ver numeral 4.3.3 asignación salarial).

El reclutamiento de la mano de obra se hará, por intermedio de la bolsas de empleo existentes en la ciudad, a través del SENA, instituciones técnicas, universitarias y prensa de circulación local (ver numeral 4.2.4 políticas). Todo el personal que labore en la empresa, gozará de los mismos derechos y deberes, por lo tanto, tendrán derecho a su dotación de ropa estipulada por la ley. Para la operación de la empresa se contará con la siguiente.

Mano de obra directa.

- ❖ Diseñadores técnicos.

Mano de obra indirecta.

- ❖ Gerente, Profesional en gestión empresarial, economista o carreras a fines.
- ❖ Contador público. (como asesor contable).
- ❖ Secretaria auxiliar contable con C.A.P. del SENA.
- ❖ Un auxiliar de servicios varios.

Cuadro 23. Mano de obra del proyecto.

NUMERO DE CARGOS	CARGOS
MANO DE OBRA TÉCNICA	
2	DISEÑADORES TÉCNICOS
MANO DE OBRA DE ADMINISTRACIÓN Y VENTAS	
1	GERENTE
1	SECRETARIA
1	SERVICIOS VARIOS

Además de los cargos anteriormente enunciados se realizara contrato por prestación de servicios al contador público titulado.

3.3.5.2 Recurso físico. Está compuesto por los equipos de oficina como lo son dos computadoras con multimedia, impresora, máquina de escribir eléctrica, calculadora, 4 escritorios, 4 sillas giratorias, 1 archivador, 1 aire acondicionado de 2HP, muebles de espera entre otros. Dentro del recurso físico no se incluyen equipos para hacer las obras debido a que no se requieren porque cuando el cliente tome la opción que DIFAYES LTDA., realice las obras estas son subcontratados.

3.3.5.3 Recurso de insumos. Los insumos a utilizar en la marcha de la empresa se refieren principalmente a la papelería, tinta para impresora y todo lo relacionado para la entrega del diseño realizado. Atendiendo a la solicitud de los

clientes potenciales que quieren que la empresa además del diseño realice el trabajo o la decoración en yeso, dichos accesorios pasan a ser parte de quienes así vayan a tomar el servicio, en casos específicos la realización de obras, cuando el cliente lo contrate y si se requieren insumos como: accesorios en yeso, cuadros, cemento, ladrillos, pinturas etc.

3.3.5.4 Estudio de proveedores. Debido a que los insumos no son de difícil consecución para efectos de la documentación de la oficina y la parte administrativa, se pueden adquirir en la ciudad de Barrancabermeja, dado que existen papelerías y tipografías que con muy buena calidad los ofrecen. Para los demás accesorios de decoración en yeso, se contratan en Barrancabermeja en las empresas Decoryeso la 19 y Dinastía del Yeso, ferrerías y cosas muy especiales para mejores ambientes en las ciudades de Medellín y Bucaramanga. Ver proveedores en el siguiente cuadro.

Cuadro 24. Posibles proveedores.

PRODUCTO	PROVEEDORES	CIUDAD
EQUIPOS	C & D LTDA	BARRANCABERMEJA
TARJETAS	LITO ROCHY	BARRANCABERMEJA
HOJAS MEMBRETEADAS	GRÁFICAS SAN GABRIEL	BARRANCABERMEJA
PAPELERÍA	LA GARANTÍA Y UNIVERSO	BARRANCABERMEJA
ACCESORIOS YESO	DINASTÍA DEL YESO	BARRANCABERMEJA
	DECORYESO LA 19	BARRANCABERMEJA
ENSERES	LA GALERÍA DEL MUEBLE	BARRANCABERMEJA
CUADROS	ARTE Y MADERA	BARRANCABERMEJA
	ARTE Y MADERA	BUCARAMANGA
	ARTE Y MADERA	MEDELLÍN

3.3.6 Distribución de planta. La distribución de planta se hace de acuerdo al sitio óptimo escogido para montar la empresa. Esta muestra dos distribuciones una en la planta baja y otra en la planta alta. El acceso a la empresa es por la

planta baja, en la cual se encuentra la secretaria que es la persona que tiene el primer contacto con el cliente, la sala de espera, la cafetería y el baño. Al subir las escaleras se encuentra la planta alta, espacio que está distribuido con la oficina técnica y de gerencia. Los diseños de la planta física se presentan a continuación.

Figura 21. Distribución planta baja.

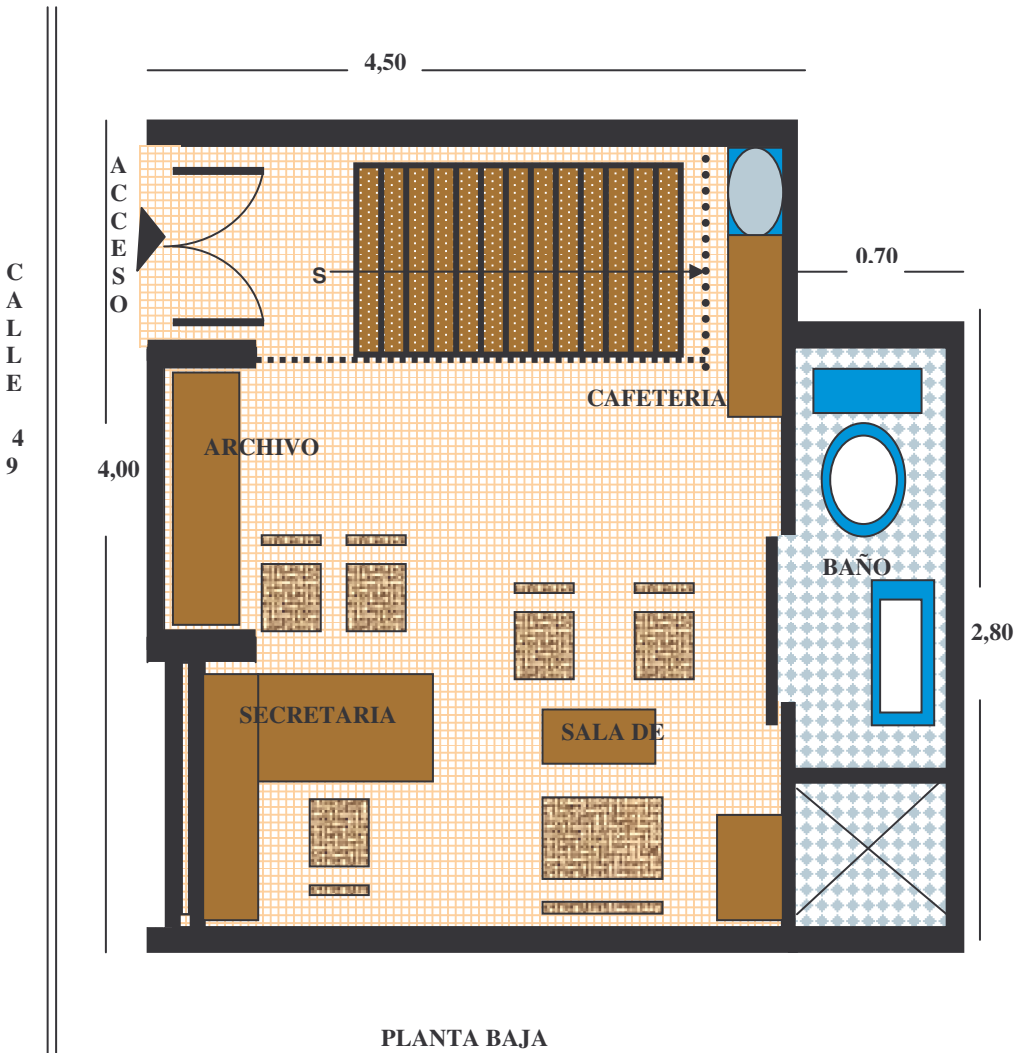
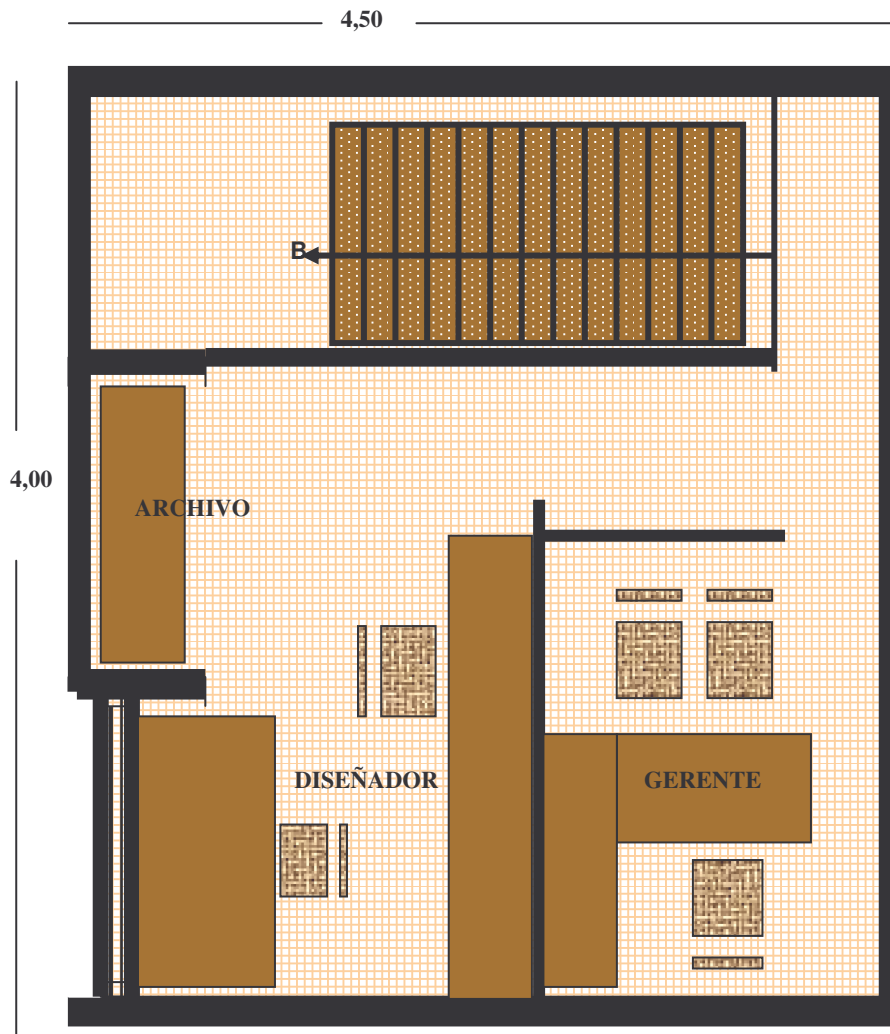


Figura 22. Distribución planta alta.



PLANTA ALTA

3.3.7 Logística de distribución. El acceso es por la calle 49, en la planta baja, en donde se deja a la secretaria debido a que es la persona que tiene el primer contacto con el cliente, le consulta cuál es el servicio a utilizar, asimismo se encuentra en dicha planta la sala de espera con la cafetería y el baño, con el fin de dar una atención especial al cliente que requiere el servicio en caso que la

secretaria este atendiendo un cliente y otro requiera que lo atiendan o esperar al gerente o diseñadores para hablar sobre la asesoría. En la planta alta se encuentra primero la oficina del gerente, pues confirmado que se quiere el servicio el cliente pasa a la gerencia para hacer la respectiva negociación, haciéndose el reporte para el área técnica de la contratación respectiva; también se deja el área técnica en la planta alta pensando en la privacidad que debe tener el diseñador para concentrarse en los trabajos a realizar. En fin, la logística de la distribución se realiza de acuerdo al servicio a prestar y la funcionalidad que necesita cada funcionario y su interrelación con el cliente para un mejor funcionamiento de la empresa.

3.4 CONCLUSIONES SOBRE LA VIABILIDAD TÉCNICA DEL PROYECTO

Realizado el estudio técnico se pudo determinar que el proyecto técnicamente es viable dado que se tiene capacidad de producir el servicio de diseño y decoración en yeso de acuerdo a las necesidades reales de la demanda. Existe en Barrancabermeja un sitio apropiado para ubicar la empresa el cual fue determinado por el método de puntos.

En la ciudad hay recurso humano calificado requerido como mano de obra directa e indirecta y proveedores con capacidad de ofrecer las materias primas principales.

4. ESTUDIO ADMINISTRATIVO Y LEGAL

En este capítulo se define el tipo de empresa que se desea constituir, dentro del marco legal e institucional correspondiente, a la estructura organizacional más conveniente determinando los niveles jerárquicos y sus correspondientes asignaciones salariales al igual que responsabilidades laborales.

4.1 FORMA DE CONSTITUCIÓN

La legalización y constitución de una empresa que por mutuo acuerdo de los socios se denominará “DIFAYES LTDA” Diseño de Interiores y Fachadas en Yeso; mediante el establecimiento de una sociedad de responsabilidad limitada, donde los socios responden hasta por el monto de sus aportes. La sociedad será constituida por 5 socios, interesados en adelantar el proyecto.

4.2 CONSTITUCIÓN DE LA EMPRESA

La estructura organizacional escogida para la empresa de decoración de interiores y fachadas en yeso en Barrancabermeja está conformada por la junta de socios, gerente, contador público, secretaria, dos diseñadores y una auxiliar de servicios varios.

La duración de la sociedad será por cinco años a partir del 1º de Enero del 2005 y podrá ser prorrogado por término igual y/o por decisión de la junta general de socios.

Se constituirá mediante escritura pública en la que se plasman los siguientes parámetros, ciudad y fecha de constitución, denominación social, nombre de los socios, identificación y nacionalidad, domicilio social, término de duración, objeto social, capital social (valor total, número de cuotas) y distribución del mismo entre los socios, indicar la forma como se pago el capital social, facultades del representante legal, nombramientos, entre otros.

Los trámites y documentos que se deben presentar para la constitución de la empresa son:

- ❖ Acta de constitución.
- ❖ Solicitud de estudio del nombre comercial, autorizada en la cámara de comercio.
- ❖ Minuta de escritura pública debidamente protocolizada en la notaria, a la Cámara de Comercio.
- ❖ Obtener registro mercantil en la Cámara de Comercio.
- ❖ Obtener Nit. de la DIAN.
- ❖ Matrícula en la alcaldía oficina de registro y comercio.
- ❖ Obtener certificados sanitarios.
- ❖ Registro de libros (socios, acta de juntas y asambleas).
- ❖ Licencia ambiental.

4.2.1 Visión. Ser líder en el área de la decoración de interiores y diseño de fachadas en yeso para el año 2009 en Barrancabermeja y el Magdalena Medio, con una gama de diseños, creatividad e innovaciones certificados por la norma de calidad del Icontec.

4.2.2 Misión. La empresa “DIFAYES LTDA.”, tiene como misión contribuir al mejoramiento de la imagen de las viviendas de las familias de Barrancabermeja y del Magdalena Medio. Mediante el apoyo de un gran talento humano y

tecnológico, buscamos innovación y calidad en el servicio, con responsabilidad social e institucional, cumplimiento, en pro del mejoramiento continuo de sus procesos, con un campo de acción a nivel regional.

4.2.3 Objetivos

- ❖ Ofrecer servicios de decoración y fachadas en yeso, con la más alta calidad, garantizando armonía en los mismos.
- ❖ Lograr el posicionamiento como empresa de decoración en Barrancabermeja y el Magdalena Medio.
- ❖ Ganar un 5% más el mercado en cada año venidero.
- ❖ Garantizar la rentabilidad de la empresa mediante el control de los costos.
- ❖ Garantizar la innovación en cada uno de los diseños y servicios ofrecidos.
- ❖ Ofrecer servicios a precios competitivos.
- ❖ Lograr el reconocimiento como una empresa líder en la zona y el Magdalena Medio.
- ❖ Proporcionar servicios con las mayores especificaciones de calidad.

4.2.3 Políticas.

4.2.4.1 Políticas de personal. Se destinará el primer día laboral para información general de la empresa en aspectos como: organización, misión, visión, objetivos, presentación del personal, asignación de equipos de trabajo, ubicación física y reglamentos.

Se efectuarán capacitaciones de acuerdo al cargo y se motivarán mediante programas recreativos institucionales y familiares, al personal con el propósito de mejorar la productividad del empleado.

❖ **Reclutamiento.** Se utilizarán las fuentes externas para el requerimiento del personal, como: Bolsas de empleo, el (SENA), instituciones técnicas, universitarias y las asociaciones profesionales y laborales, enviando el correspondiente perfil del cargo solicitado.

❖ **Selección.** Se procederá a llamar a los candidatos a presentar las pruebas escritas de: aptitudes, psicotécnicas y entrevistas. Conocidos los resultados se investigarán los antecedentes y referencias relacionadas en la hoja de vida y por último se procederá a la escogencia del personal opcionado.

❖ **Contratación.** Se vinculará con contrato definido a un año, sólo al cargo de gerente y secretaria y de acuerdo a su desempeño se optará la renovación del mismo. Se dará un período de prueba de dos meses para evaluar el desempeño del personal contratado.

El contador público se contratará por prestación de servicios. Los diseñadores se vincularan por contrato individual definido inicialmente a tres meses y de acuerdo a su desempeño se optará por contratos de un año.

❖ **Salario.** Se acogerá a las variaciones o aumentos estipulados por el gobierno nacional, en sus fechas establecidas para tal fin, previo análisis y aprobación en la junta de socios de la empresa y lo demás de ley.

❖ **Dotación.** Se acogerá a la ley que obliga a las empresas para brindar a sus trabajadores una dotación trimestral en batas a los diseñadores y uniforme a la secretaria y así facilitar el buen desempeño de sus labores diarias.

4.2.3.2 Políticas de compras.

❖ Se deberá solicitar por lo menos tres cotizaciones de empresas diferentes.

- ❖ Se deberá seleccionar la cotización que demuestre mejor oferta económica y calidad.
- ❖ Se comprará a proveedores de Barrancabermeja siempre y cuando ofrezcan beneficio de precios y calidad.
- ❖ Sólo se comprarán a proveedores de otra ciudad cuando los proveedores de Barrancabermeja no presenten ofertas favorables o cuando no cuenten con las mercancías requeridas.
- ❖ Toda compra deberá ser aprobada previamente por el gerente.

4.2.3.3 Políticas de ventas.

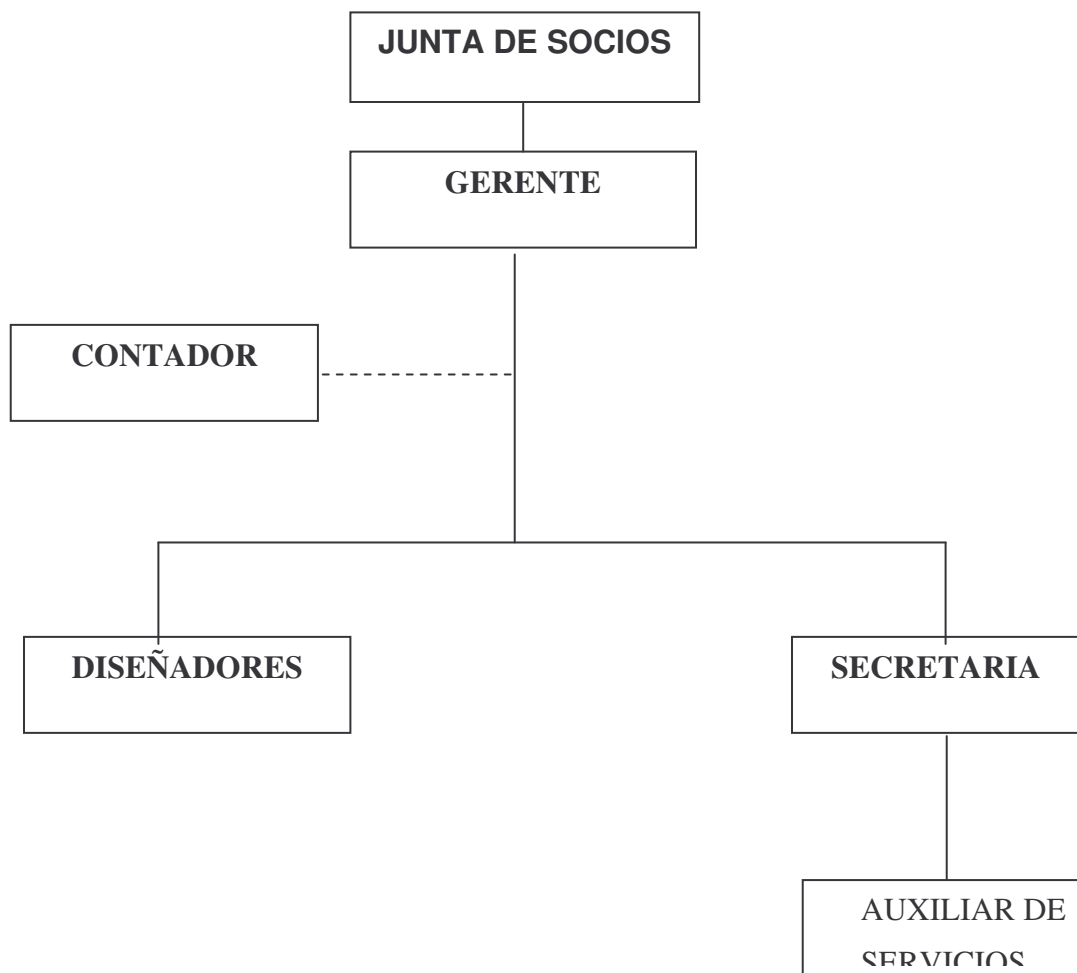
- ❖ Se establecerán precios de venta teniendo en cuenta el servicio solicitado y los precios del mercado.
- ❖ Se solicitará el pago del 50% del servicio a la firma del contrato y el 50% restante contra entrega a satisfacción del cliente.

4.3 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL

La estructura organizacional de la empresa DIFAYES LTDA., está compuesta por Junta de socios, gerente, asesor contable, secretaria, diseñadores y auxiliar de servicios varios. Esta se presenta en el siguiente organigrama.

4.3.1 Organigrama de la empresa.

Figura 23. Estructura organizacional de DIFAYES LTDA.



4.3.2 Descripción y perfil de cargos. La organización contará con la junta de socios, un gerente, el cual velará porque los objetivos de la empresa se cumplan. Además tendrá un contador público, que será el responsable de toda la información financiera de la empresa. Existirá una secretaria la cual estará al tanto de todo lo que se requiere para lograr mantener la buena prestación del servicio.

Fuera de esto existirán dos diseñadores de interiores, que estarán pendientes de elaborar técnicamente los planos y cambios a los ambientes contratados, una auxiliar de servicios que se encargará del aseo, la organización de la planta, mensajería entre otros.

Las funciones, responsabilidades y perfil de los diferentes cargos existentes de la empresa de decoraciones se presentan en las respectivas hojas de descripción del cargo. Estas dependiendo de cada cargo se presentan a continuación:

Manual de funciones del Gerente.

HOJA DE ANÁLISIS OCUPACIONAL		
IDENTIFICACIÓN DEL CARGO	NOMBRE DEL CARGO: GERENTE	DEPARTAMENTO: GERENCIA
	DIVISIÓN: ADMINISTRATIVA	CARGO JEFE INMEDIATO:
	Nº DE CARGOS IGUALES: 1	CARGOS QUE SUPERVISA: TODOS
	NOMBRE DEL EMPLEADO:	FECHA DE ANÁLISIS: JULIO DE 20004
FUNCIONES, TAREAS QUE COMPOEN EL CARGO	<p>FUNCIONES GENERALES</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Representar legalmente a la empresa. ➤ Evaluar al personal. ➤ Planear, dirigir, controlar todas las actividades de la empresa. ➤ Presentar el presupuesto anual de ingresos y egresos de la empresa. ➤ Tomar las medidas necesarias para la conservación de los bienes sociales. ➤ Impartir las órdenes e instrucciones que exija la buena marcha de la empresa. ➤ Cumplir y hacer cumplir oportunamente los requisitos o exigencias legales que se relacionen con el funcionamiento y actividades de la empresa. ➤ Nombrar y remover los empleados. ➤ Responder por la custodia y seguridad de los bienes de la empresa. ➤ Acordar fechas de pago para las obligaciones de la empresa. ➤ Redactar y calcular las cotizaciones y otros documentos. ➤ Elaborar programas de motivación para el personal de la empresa. ➤ Mantener los programas de seguridad industrial y salud ocupacional. ➤ Aprobar las cuentas para los pagos. ➤ Cumplir las demás funciones que le sean propias de acuerdo con la ley. ➤ Atender a los clientes. ➤ Presentar mensualmente el balance de prueba del mes anterior y los informes que le soliciten en relación con la empresa y sus actividades. <p>FUNCIONES DEL SISTEMA DE CALIDAD</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Dar a conocer la política de calidad, el alcance, los objetivos del sistema de calidad. ➤ Liderar el proceso de implementación y aseguramiento de la calidad. ➤ Revisar el proceso permanentemente. ➤ Propiciar los medios necesarios para realizar las actividades del sistema de calidad. 	
EXIGENCIAS DEL CARGO DE CONOCIMIENTOS	<p>GRADO DE INSTRUCCIÓN Profesional en el área administrativa o afín..</p> <p>EXPERIENCIA Dos años como mínimo en cargos similares.</p> <p>CONOCIMIENTOS ESPECIALES Manejo de ventas, comercialización de productos y finanzas en general.</p> <p>PERÍODO DE ADAPTACIÓN Un mes.</p>	
DE HABILIDAD	<p>HABILIDAD MENTAL E INICIATIVA</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Requiere habilidad mental para la toma de decisiones y generar estrategias que permitan el buen desempeño de la organización. <p>HABILIDAD MANUAL En el manejo de la documentación propia de la fábrica.</p>	

EXIGENCIAS DEL CARGO	DE RESPONSABILIDAD	<p>POR SUPERVISIÓN</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Verificar que sus subalternos cumplan con eficiencia sus labores, en la búsqueda de la satisfacción del cliente. <p>POR MANEJO DE VALORES</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Dispone de plena autonomía para adquirir o cambiar los equipos, materiales y herramientas necesarias en la organización. <p>POR PROCESOS</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ En la coordinación de las etapas del cumplimiento de las funciones a cumplir por los demás empleados de la empresa. ➤ Informes sobre el funcionamiento de la empresa. ➤ Para participar en la selección e inducción del personal. ➤ Manejar adecuadamente los secretos de la empresa. ➤ Atender a los clientes dentro y fuera de la empresa. <p>POR MATERIALES, HERRAMIENTAS Y EQUIPO</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Responde por el manejo inadecuado del escritorio y demás muebles enseres que se le asignen para cumplir el funcionamiento de la empresa. <p>POR MANEJO DEL SERVICIO A PRESTAR</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Revisión de la satisfacción del cliente por el servicio prestado.
	DE ESFUERZO	<p>MENTAL</p> <p>Requiere esfuerzo mental alto, debido a la concentración que se necesita para asignar funciones, rendir informes, en la solución de problemas y tomas de decisiones.</p> <p>VISUAL</p> <p>Esfuerzo visual permanente al observar los comportamientos, presentación, colaboración y participación de los funcionarios para con la empresa, revisar informes de producción e inventarios.</p> <p>FÍSICO</p> <p>Permanece la mayor parte del tiempo sentado, ejecuta movimientos suaves, esporádicamente transporta o desplaza equipos que no requieren de gran esfuerzo físico.</p>
PENOSIDAD DEL CARGO	<p>CONDICIONES AMBIENTALES</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ La iluminación y ventilación son artificiales. <p>CONDICIONES AMBIENTALES</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ La iluminación y ventilación son artificiales. ➤ Las labores se ejecutan en un ambiente interior y exterior confortable. <p>RIESGOS DEL CARGO</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Problemas visuales por el desgaste de la vista debido a la elaboración de informes. 	
<p>OBSERVACIONES (EMPLEADO, JEFE, ANALISTA)</p> <hr/> <hr/> <hr/>		
<hr/> <p>Elaboró</p>	<hr/> <p>Elaboró</p>	

Manual de funciones de la Secretaria.

HOJA DE ANÁLISIS OCUPACIONAL		
IDENTIFICACIÓN DEL CARGO	NOMBRE DEL CARGO: SECRETARIA	DEPARTAMENTO: GERENCIA
	DIVISIÓN: ADMINISTRATIVA	CARGO JEFE INMEDIATO: GERENTE
	Nº DE CARGOS IGUALES: 1	CARGOS QUE SUPERVISA: NINGUNO
	NOMBRE DEL EMPLEADO:	FECHA DE ANÁLISIS: JULIO DE 2004
FUNCIONES, TAREAS QUE COMPONEN EL CARGO	FUNCIONES GENERALES: <ul style="list-style-type: none"> ➤ Revisar diariamente las tareas asignadas y darles cumplimiento. ➤ Cuidar los elementos, materiales y equipos a su cargo. ➤ Mantener actualizado y ordenado el sistema de archivos. ➤ Atender el teléfono en forma efectiva. ➤ Elaborar las cuentas de cobro y hacer seguimiento y control de ellas. ➤ Recibir, registrar la correspondencia y hacer seguimiento de ella. ➤ Transcribir, redactar, enviar cartas, informes, documentos y otros que se requieran para el funcionamiento de la organización. ➤ Recibir y atender a los clientes. ➤ Mantener stock mínimo de existencias de papelería indispensable para el buen desempeño. ➤ Mantener actualizada la información contable de la empresa. ➤ Responder oportunamente toda correspondencia que llegue a la empresa ya sea interna o de tipo externa. ➤ Liquidar nómina quincenalmente. ➤ Liquidar al término de cada mes los aportes parafiscales y las prestaciones sociales. ➤ Brindar una atención oportuna y efectiva a los clientes. ➤ Otras que le asigne el jefe inmediato y que por naturaleza tengan relación con el cargo. 	
	FUNCIONES DEL SISTEMA DE CALIDAD <ul style="list-style-type: none"> ➤ Aplicar los procedimientos del sistema de calidad. ➤ Recibir los reportes diarios de producción. ➤ Controlar y revisar el procedimiento de compras. ➤ Preparar los pagos de las obligaciones para un (1) día antes de la fecha de vencimiento. 	
EXIGENCIAS DEL CARGO DE CONOCIMIENTOS	GRADO DE INSTRUCCIÓN Secretaria general con el C.A.P. del SENA.	
	EXPERIENCIA <ul style="list-style-type: none"> ➤ Dos años en cargos similares. ➤ Conocimientos prácticos en el manejo de máquinas de escribir electrónicas, computadoras, máquinas sumadoras, etc. ➤ Conocimiento prácticos en labores de coordinación, recepción y archivo de correspondencia. 	
	CONOCIMIENTOS ESPECIALES Contabilidad general y financiera.	
	PERÍODO DE ADAPTACIÓN Un mes.	

DE HABILIDAD	HABILIDAD MENTAL E INICIATIVA <ul style="list-style-type: none"> ➤ Concentración, capacidad de análisis y síntesis, exactitud, expresión escrita, planeación de actividades. ➤ Con frecuencia toma pequeñas decisiones siguiendo los lineamientos de la empresa. 	
	HABILIDAD MANUAL Permanece la mayor parte del tiempo sentada, ejecuta movimientos sencillos como coger, alcanzar, traer; actividades propias de las labores a cumplir.	
EXIGENCIAS DEL CARGO	DE RESPONSABILIDAD	POR SUPERVISIÓN <ul style="list-style-type: none"> ➤ Hacer autoinspección, revisar el producto entregado evitando inconformidades del cliente.
		POR CONTACTO <ul style="list-style-type: none"> ➤ Para dar y recibir información de personas internas y externas de la empresa. ➤ Manejo adecuado de los secretos de la empresa.
		POR PROCESOS <ul style="list-style-type: none"> ➤ Responde por la información sobre citaciones, reuniones de los asociados y demás que le sean solicitadas por el público en general. ➤ Responde por los recursos de caja menor, para adquirir materiales o transportes requeridos para la actividad.
		POR MATERIALES, HERRAMIENTAS Y EQUIPO <ul style="list-style-type: none"> ➤ Responde por los equipos que utiliza en su labor, escritorio, computador, sumadora, sellos y demás maquinaria y muebles asignados.
		POR MANEJO DE DOCUMENTOS NEGOCIABLES Y DINERO <ul style="list-style-type: none"> ➤ Manejo adecuado de los documentos negociables o el dinero que se recibe por la venta del producto. ➤ Responde por el recibo, envío y archivo de la correspondencia recibida y enviada.
		DE ESFUERZO
	VISUAL Esfuerzo visual permanente en la preparación de la correspondencia, preparación de la caja menor y manejo de computadores.	
	FÍSICO Esporádicamente transporta o desplaza equipos que no requieren de gran esfuerzo físico.	
	CONDICIONES AMBIENTALES La iluminación y ventilación son artificiales. El clima es favorable para la utilización de aire acondicionado.	
	PENOSIDAD DEL CARGO	RIESGOS DEL CARGO Problemas visuales por el desgaste de la vista debido al manejo constante de computadores, problemas ergonómicos por estar mucho tiempo sentada.
OBSERVACIONES (EMPLEADO, JEFE, ANALISTA)		
<hr/> <hr/> <hr/>		
Elaboró _____		Elaboró _____

Manual de funciones del Diseñador.

HOJA DE ANÁLISIS OCUPACIONAL	
IDENTIFICACIÓN DEL CARGO	NOMBRE DEL CARGO: DISEÑADOR
	DEPARTAMENTO: PRODUCCIÓN
	DIVISIÓN: OPERATIVA
	CARGO JEFE INMEDIATO: GERENTE
	Nº DE CARGOS IGUALES: 1
	CARGOS QUE SUPERVISA: NINGUNO
	NOMBRE DEL EMPLEADO:
	FECHA DE ANÁLISIS: JULIO DE 2004
FUNCIONES, TAREAS QUE COMPOEN EL CARGO	<p>FUNCIONES GENERALES</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Elaborar los diseños de decoración y fachadas en yeso de las viviendas. ➤ Tomar medidas para levantar los planos. ➤ Tomar decisiones de materiales, colores, muebles y texturas en los diseños de decoración y fachadas en yeso. ➤ Elaborar los presupuestos según los diseños planeados. ➤ Revisar el trabajo asignado por el jefe inmediato y darle cumplimiento. ➤ Cuidar los elementos, herramientas, materiales y equipo a su cargo. ➤ Cumplir con las normas de seguridad salud ocupacional. ➤ Aplicar los procedimientos e instructivos de trabajo en la empresa. ➤ Participar en el mantenimiento preventivo de la maquinaria y equipo. ➤ Asear los equipos y herramientas. ➤ Practicar las pruebas de calidad a los productos. ➤ Llevar por escrito un control de los trabajos. ➤ Llevar registro sobre los presupuestos ejecutados. ➤ Mantenerse al día con lo ultimo en diseño de interiores y fachadas en yeso. <p>FUNCIONES DEL SISTEMA DE CALIDAD</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Participar activamente en las reuniones del sistema de calidad. ➤ Generar ideas de mejoramiento continuo para la realización de las diferentes actividades de la empresa.
EXIGENCIAS DEL CARGO DE CONOCIMIENTOS	<p>GRADO DE INSTRUCCIÓN Tecnólogo en Diseño de Interiores</p> <hr/> <p>EXPERIENCIA Un año como mínimo en labores similares.</p> <hr/> <p>CONOCIMIENTOS ESPECIALES En el manejo de diseño asistido por computador.</p> <hr/> <p>PERÍODO DE ADAPTACIÓN Ocho 8 días.</p>
DE HÁBILIDAD	<p>HABILIDAD MENTAL E INICIATIVA</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Concentración, capacidad de análisis y síntesis. ➤ En la toma de decisiones importantes para la empresa. ➤ Dinamismo, colaboración, disciplina. <hr/> <p>HABILIDAD MANUAL Ejecuta movimientos sencillos como dibujar, digitar, coger, alcanzar, traer; actividades propias de las labores a cumplir.</p>

EXIGENCIAS DEL CARGO	DE RESPONSABILIDAD	POR SUPERVISIÓN <ul style="list-style-type: none"> ➤ Supervisión de la planeación y ejecución de los diseños. ➤ No tiene personal a su cargo, por lo tanto no supervisa otros funcionarios.
		POR CONTACTO <ul style="list-style-type: none"> ➤ Buen trato y atención de sus compañeros de trabajo y superior inmediato. ➤ Para dar y recibir información de lo que necesita el cliente para el diseño final. ➤ Manejo adecuado de los secretos de la empresa.
		POR PROCESOS <ul style="list-style-type: none"> ➤ Necesita coordinación en las visitas programadas para tomar sus medidas. ➤ Explicación adecuada sobre los sistemas de pago y cartera morosa a los clientes.
		POR MATERIALES, HERRAMIENTAS Y EQUIPO Responde por el manejo de la maquinaria y equipo que utiliza en su labor: computador, mesa de dibujo e implementos de dibujo entre otros.
		POR MANEJO DE LOS DISEÑOS A ELABORAR Manejo adecuado de los colores, texturas y materiales para la elaboración de los diseños de decoración y fachadas en teso.
	DE ESFUERZO	MENTAL Requiere esfuerzo mental repetitivo, de revisión.
VISUAL Esfuerzo visual permanente en la revisión de los diseños, procesos y demás labores propias de su cargo.		
FÍSICO Permanece la mayor parte del tiempo sentado, ejecuta movimientos suaves, esporádicamente transporta o desplaza equipos que no requieren de gran esfuerzo físico.		
PENOSIDAD DEL CARGO	CONDICIONES AMBIENTALES <ul style="list-style-type: none"> ➤ La iluminación y ventilación son artificiales. 	
	CONDICIONES AMBIENTALES <ul style="list-style-type: none"> ➤ La iluminación y ventilación son artificiales. ➤ Las labores se ejecutan en un ambiente interior y exterior confortable. 	
	RIESGOS DEL CARGO Problemas visuales por el desgaste de la vista debido a la elaboración de dibujos y utilización del computador.	
OBSERVACIONES (EMPLEADO, JEFE, ANALISTA)		
Elaboró _____	Elaboró _____	

Manual de funciones de la Auxiliar de Servicios Generales.

HOJA DE ANÁLISIS OCUPACIONAL		
IDENTIFICACIÓN DEL CARGO	NOMBRE DEL CARGO: AUXILIAR DE SERVICIOS GENERALES	DEPARTAMENTO: GERENCIA
	DIVISIÓN: ADMINISTRATIVA	CARGO JEFE INMEDIATO: SECRETARIA
	Nº DE CARGOS IGUALES: 1	CARGOS QUE SUPERVISA: NINGUNO
	NOMBRE DEL EMPLEADO:	FECHA DE ANÁLISIS: JULIO DE 2004
FUNCIONES, TAREAS QUE COMPONEN EL CARGO	<p>FUNCIONES GENERALES:</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Realizar labores de aseo y desinfección, tales como limpieza, aspersión, descontaminación en las diferentes áreas de la empresa, utensilios de trabajo, baños, ventanas, puertas, oficinas y almacenamiento. ➤ Organizar y atender los servicios de cafetería, preparar y servir tinto, servir agua. ➤ Solicitar los utensilios, elementos para la realización de sus labores. ➤ Utilizar adecuadamente los diferentes desinfectantes, en las proporciones y concentraciones fijadas por el plan de saneamiento de la empresa y autoridades sanitarias. ➤ Realizar de manera eficiente las labores de recolección, conducción, manejo, almacenamiento interno, clasificación, transporte y disposición de los desechos sólidos (basuras), con el propósito de evitar la contaminación de los alimentos, áreas y equipos o el deterioro del medio ambiente. ➤ Realizar controles de plagas como artrópodos y roedores para disminuir los riesgos de contaminación de los alimentos. <p>FUNCIONES DEL SISTEMA DE CALIDAD</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Responder por el aseo y desinfección de las áreas físicas y la atención adecuada a los clientes internos y externos. ➤ Responsable por los implementos que le sean asignados como artículos de aseo y cafetería. 	
EXIGENCIAS DEL CARGO DE CONOCIMIENTOS	<p>GRADO DE INSTRUCCIÓN Educación Básica Primaria.</p> <hr/> <p>EXPERIENCIA No requiere</p> <hr/> <p>CONOCIMIENTOS ESPECIALES Ninguno</p> <hr/> <p>PERÍODO DE ADAPTACIÓN Un mes.</p>	
DE HABILIDAD	<p>HABILIDAD MENTAL E INICIATIVA Dinamismo, colaboración, disciplina</p> <hr/> <p>HABILIDAD MANUAL Ejecuta movimientos sencillos como coger, alcanzar, traer; actividades propias de las labores a cumplir.</p>	

EXIGENCIAS DEL CARGO	DE RESPONSABILIDAD	POR SUPERVISIÓN ➤ No tiene personal a su cargo, por lo tanto no supervisa otros funcionarios.
		POR CONTACTO ➤ Para servir tinto y agua al personal interno y externo de la empresa. ➤ Buen trato y atención de sus compañeros de trabajo y superior inmediato. ➤ Para dar y recibir información de lo que necesita la empresa para ser aseada. ➤ Manejo adecuado de los secretos de la empresa
		POR PROCESOS ➤ No interviene en procesos de producción
		POR MATERIALES, HERRAMIENTAS Y EQUIPO ➤ Responde por el buen manejo de los utensilios que utiliza en las labores propias de su cargo.
		POR EL ASEO DE LA EMPRESA ➤ Responder por la buena presentación de la empresa.
	DE ESFUERZO	MENTAL ➤ No requiere de esfuerzo mental.
VISUAL ➤ Esfuerzo visual permanente, labores propias de su cargo.		
FÍSICO Requiere esfuerzo físico mínimo para mover escritorios, mesas y sillas para un mejor desempeño de su trabajo.		
PENOSIDAD DEL CARGO	CONDICIONES AMBIENTALES La iluminación y ventilación son artificiales. El clima es favorable para la utilización de aire acondicionado.	
	RIESGOS DEL CARGO Problemas ergonómicos por el movimiento de objetos, desplazamiento de bebidas calientes, utilización de productos químicos para el lavado del baño.	
OBSERVACIONES (EMPLEADO, JEFE, ANALISTA)		
<hr/> <hr/> <hr/>		
Elaboró _____		Elaboró _____

4.3.3 Estructura salarial. Para realizar esta estructura salarial se utilizó el sistema de jerarquización de superior a inferior, ordenando los cargos según la importancia, teniendo en cuenta la función principal que desarrollará cada uno.

Para asignar el salario al cargo de mayor jerarquía se toman como base los salarios promedios de la plaza para este tipo de empleo, teniendo en cuenta la capacidad económica de la empresa y al más bajo en la tabla de jerarquización se le asignará de acuerdo a lo establecido por el gobierno como salario mínimo. Los demás cargos fueron ubicados dentro de la escala jerárquica teniendo en cuenta su responsabilidad, el nivel de educación requerido para el mismo, el riesgo en el desarrollo de las labores diarias y el grado de importancia.

Para calcular la asignación salarial del auxiliar de servicios, se toman como base el auxilio de transporte y el salario mínimo del año 2004 e incrementos estimados de acuerdo a la productividad inflación respectivamente para el año 2005.

Auxilio de transporte	año 2004	\$ 41.600.
Salario mínimo legal	año 2004	\$358.000.

La remuneración de los demás funcionarios es similar a la que existe actualmente en el mercado para el año 2004.

Gerente	\$1.000.000.
Contador público	\$ 500.000.
Secretaria	\$ 500.000.
Diseñadores (2)	\$ 700.000.
Auxiliar de servicios	\$ 358.000.

Nota: La secretaria, los diseñadores y el auxiliar de servicios por ley su auxilio de transporte.

Cuadro 25. Prestaciones sociales

PRESTACIONES SOCIALES	PORCENTAJE
CESANTÍAS	8.33%
INTERESES SOBRE LAS CESANTÍAS	1% MENSUAL
VACACIONES	4.17%
PRIMAS	8.33%
TOTAL PRESTACIONES	21.83%

El personal será contratado a tres meses inicialmente, mediante un contrato laboral directo y de acuerdo a su desempeño, se vinculará a término fijo de un año prorrogable por el mismo período en acuerdo de las partes cumpliendo la ley 50 de 1990 y ley 100 de 1991. El contador público tendrá un contrato especial por prestación de servicios.

La seguridad social se proyecta con base a lo estipulado por ley y reflejan sus valores y porcentajes en el siguiente cuadro:

Cuadro 26. Seguridad Social.

COMPONENTES	PORCENTAJE
SALUD	TOTAL 12% 8% asume el empleador 4% asume el trabajador
PENSIÓN	TOTAL 13.5% 10.125% asume el empleador 3.3750% asume el trabajador
RIESGOS PROFESIONALES	Se calcula de acuerdo a los niveles de riesgo y los asume el empleador. 4,35.
TOTAL ASUME EL EMPLEADOR	18.125% + 4,35 = 22,475%.
TOTAL ASUME EL EMPLEADO	7.3750

Afiliación al Instituto de los Seguros Sociales (I.S.S) o a una empresa prestadora de salud (E.P.S.). Para esta clase de afiliación, el trabajador debe llevar los siguientes documentos autorizado por el patrono.

- Formulario de salud.
- Formulario de riesgos profesionales.
- Formulario de pensión.
- Fotocopia de la cédula de ciudadanía.

Los riesgos profesionales se calculan de acuerdo al siguiente cuadro establecido por ley.

Cuadro 27. Porcentajes de cotización según riesgo.

CLASE RIESGO	VALOR INICIAL %	VALOR MÍNIMO %	VALOR MÁXIMO
I	0.522	0.348	0.696
II	1.044	0.435	1.653
III	2.436	0.783	4.089
IV	4.35	1.74	6.96
V	6.96	3.49	8.7

Las empresas que ingresan por primera vez a este sistema de riesgos profesionales, cotizará por el valor inicial a la clase de riesgo que le corresponde.

Los aportes parafiscales se le atribuyen a tres instituciones y los asume en su totalidad el empleador.

Cuadro 28. Aportes parafiscales

INSTITUCIONES	PORCENTAJES
- Caja de Compensación Familiar	4%
- Servicio Nacional de Aprendizaje (SENA)	2%
- Instituto Colombiano de Bienestar Familiar (I.C.B.F)	3%
TOTAL	9%

5. ESTUDIO FINANCIERO

En el estudio financiero, se presenta la información financiera que se requiere para determinar la viabilidad del proyecto, tomando como referencia la investigación de mercados, estudio técnico, administrativo, con el fin de identificar los recursos para la puesta en marcha de la empresa de decoración.

5.1 INVERSIONES

5.1.1 Inversión fija. Está compuesta por los equipos, maquinaria, muebles, y enseres, requeridos por la empresa a crear.

5.1.1.1 Terreno. La empresa DIFAYES Ltda., iniciará sus operaciones en un local en arrendamiento, situación que no genera inversión en compra de terrenos.

5.1.1.2 Construcción y adecuación. El local cuenta con las adecuaciones necesarias para que la empresa empiece a funcionar.

5.1.1.3 Equipos de oficina. Se presentan en el siguiente cuadro.

Cuadro 29. Equipos de oficina. (pesos constantes).

CANT	DESCRIPCION	VL UNIT.	VL TOTAL
1	Aire acondicionado mini split 2 consolas.	\$ 3.500.000	\$ 3.500.000
1	Planta telefónica	\$ 1.950.000	\$ 1.950.000
2	Aparatos telefónicos	\$ 50.000	\$ 100.000
2	Computador, estabilizador, Impresora EPSON	\$ 3.000.000	\$ 6.000.000
1	Sumadora Cassio	\$ 210.000	\$ 210.000
1	Calculadora Cassio	\$ 10.000	\$ 10.000
1	Software Archicad	\$ 7.000.000	\$ 7.000.000
2	Software windows XP, office XP	\$ 395.000	\$ 790.000
1	Software Contabilidad TIMAX	\$ 640.000	\$ 640.000
TOTAL			\$ 20.200.000

5.1.1.4 Muebles y enseres. Se presentan en el siguiente cuadro.

Cuadro 30. Muebles y enseres. (pesos constantes).

N°	MUEBLES Y ENSERES DE OFICINA	VV/R. UNIT.	VV/R TOTAL
1	Escritorio gerencia	\$436.000	\$436.000
1	Escritorio secretaria	\$315.000	\$315.000
2	Mesas para computador en madera	\$276.000	\$552.000
2	Sillas giratorias secretaria	\$256.000	\$512.000
1	Silla giratoria gerente	\$296.000	\$296.000
1	Mueble de espera	\$450.000	\$450.000
1	Mesa de dibujo	\$187.000	\$187.000
1	Cuadro decorativo	\$250.000	\$250.000
1	Reloj de pared	\$50.000	\$50.000
1	Butaco alto tapizado	\$269.000	\$269.000
6	Sillas	\$48.000	\$288.000
1	Papelera y ganchos para grapadora.	\$30.000	\$30.000
1	Grapadora, perforadora, sacaganchos.	\$50.000	\$50.000
1	Archivador 4 gavetas.	\$400.000	\$400.000
1	Dispensador de agua caliente y fría.	\$120.000	\$120.000
TOTAL MUEBLES Y ENSERES DE ADMINISTRACIÓN			\$4.205.000
TOTAL MUEBLES Y ENSERES			\$4.205.000

5.1.1.5 Total inversión fija. En el siguiente cuadro se resumen las inversiones necesarias para la creación de una empresa de mejoramiento de fachadas y decoración de interiores en la ciudad de Barrancabermeja.

Cuadro 31. Inversión fija (pesos constantes).

DESCRIPCIÓN	AÑO 0
INVERSIONES FIJAS	24.405.000
Muebles y enseres	4.205.000
Maquinaria y equipo	20.200.000

Las inversiones necesarias se proyectaron de acuerdo con las necesidades del proyecto.

5.1.2 Inversión diferida. Está representada por los gastos preoperativos, en que incurre la empresa antes de iniciar las actividades normales, como estudios, constitución, licencias, publicidad de lanzamiento, entre otros. Se hace amortización de diferidos a los cinco años de vida útil del proyecto.

Cuadro 32. Inversión diferida. (pesos constantes).

DESCRIPCIÓN	AÑO 0
Estudio de Factibilidad	2.550.000
Gastos de Constitución	382.320
Publicidad Preoperativa y Lanzamiento	1.567.680
INVERSIONES DIFERIDAS	4.500.000

5.1.3 Inversión de capital de trabajo. Es el total de capital disponible en activos corrientes para la puesta en marcha del proyecto durante el ciclo productivo. Su especificación en conceptos y valores se determinaran teniendo en cuenta los egresos que se presentan a continuación.

5.1.3.1 Costos del servicio.

❖ **Mano de obra directa.** Para el cálculo de esta información fue necesario determinar el salario de la mano de obra que interviene directamente en la producción, como son los diseñadores.

Cuadro 33. Mano de obra directa. (pesos constantes).

M.O.D	Nº	SALARIO BASE	AUXILIO TRANSPORTE	SALARIO	FACTOR SALARIAL	TOTAL MES	VALOR MES	ANUAL
Diseñadores	2	700.000	41.600	741.600	447.244	1.188.844	2.377.688	28.532.256
M.O.D							2.377.688	28.532.256

El factor prestacional se calcula teniendo en cuenta los parámetros ya establecidos por la ley, con base en la legislación laboral Colombiana. Los cargos que devengan más de dos salarios mínimos legales vigentes no tienen derecho al subsidio de transporte.

Cuadro 33. Factor prestacional del proyecto

ITEM	PORCENTAJE
CESANTIAS	8,333%
INTERESES DE CESANTÍA	1,000%
VACACIONES	4,167%
PRIMA	8,333%
PARAFISCALES	9,000%
SALUD Y PENSIÓN	18,125%
RIESGOS PROFESIONALES	4,350%
DOTACIÓN	7,000%
FACTOR PRESTACIONAL	60,308%

❖ **Costos Indirectos de Fabricación.**

- **Depreciación.** Se calcula utilizando el método de línea recta, con este método es constante la tasa de depreciación, esto significa que el valor en libros decrece como una función lineal con el tiempo. El valor de salvamento se calculó teniendo en cuenta un 20% sobre el valor del activo para maquinaria y equipo y un 25% para muebles y enseres.

Cuadro 34. Depreciación.

ACTIVO FIJO	VALOR ACTIVO	VALOR SALVAMENTO	VALOR DEPRECIACIÓN	MES	AÑO 1
Maquinaria y Equipo	20.200.000	4.040.000	16.160.000	269.333	3.232.000
Muebles y Enseres	4.205.000	1.051.250	3.153.750	52.563	630.750
TOTALES	24.405.000	5.091.250	19.313.750	321.896	3.862.750

- **Servicios.** Comprende la luz, por valor de \$200.000, agua por valor de \$20.000 y teléfono por valor de \$60.000. Estos datos se calcularon con base en empresas similares, dando un valor por este concepto de \$280.000 al mes, de los cuales se carga el 80% a producción y el 20% restante a gastos de administración.

- **Mantenimiento.** Se estima un costo de \$50.000 por cada mantenimiento realizado a los equipos de computo, a partir del segundo año pues en el primer año estos tienen garantía; para el mantenimiento del aire se estima un costo de \$50.000 mensuales; previendo que estos trabajos se realizan trimestralmente cada año se presupuesta \$100.000 mensuales por el mantenimiento de equipos, para un total de \$400.000 anuales.

- **Insumos.** Corresponde a la papelería y útiles de oficina para el funcionamiento de la empresa, los cuales se estiman en \$200.000 mensuales. Estos datos se calcularon con base en empresas similares, dando un valor por este concepto de \$200.000 al mes, de los cuales se carga el 80% a producción y 20% restante a gastos de administración.

De acuerdo a lo estipulado y lo que debe cargarse a producción el total de costos del servicio se presentan en el siguiente cuadro.

❖ **Total Costos del servicio.**

Cuadro 35. Costos del servicio.

ITEM	MES	AÑO 1
MOD	2.377.688	28.532.256
COSTOS INDIRECTOS	674.850	8.098.200
Depreciación	257.517	3.090.200
Servicios	224.000	2.688.000
Mantenimiento	33.333	400.000
Insumos	160.000	1.920.000
TOTAL	3.052.538	36.630.456

5.1.3.2 Gastos de administración y ventas.

- **Salario mano de obra indirecta.** A estos datos se les aplicó el factor correspondiente.

Cuadro 36. Mano de obra indirecta.

CARGO	Nº	SALARIO BASE	AUXILIO DE TRANSPORTE	SALARIO	FACTOR SALARIAL	VALOR MES	ANUAL
Gerente	1	1.000.000	-	1.000.000	533.080	1.533.080	18.396.960
Secretaria	1	500.000	41.600	541.600	326.628	868.228	10.418.736
Aux. Serv.	1	358.000	41.600	399.600	240.991	640.591	7.687.092
TOTAL		1.858.000	83.200	1.941.200	1.100.699	3.041.899	36.502.788

A la mano de obra de administración y ventas se le aplica los factores prestacionales calculados en el cuadro 33 con excepción del gerente que no se le aplica el 7% de la dotación por tener más de dos salarios mínimos legales vigentes.

Cuadro 37. Gastos de administración

ITEM	MES	AÑO 1
MOI	3.041.899	36.502.788
Depreciación administrativa	64.379	772.550
Amortización diferidos	75.000	900.000
Servicios	56.000	672.000
Publicidad (operación)	410.833	4.930.000
Papelería	40.000	480.000
Contratación externa	520.000	6.240.000
GASTOS DE ADMON-VENT	4.208.111	50.497.338

- **Depreciación Administrativa.** Es aplicada a los activos que se destinan a las labores administrativas. Para esto se estima en porcentaje del 20% anual.

- **Amortización a diferidos.** Esta amortización se realiza teniendo en cuenta las normas tributarias las cuales permiten amortizar en cuatro años como mínimo y cinco años como máximo. Para el caso de DIFAYES LTDA se amortiza a 5 años.

- **Servicios.** Tomando como base la información anterior se calculó el servicio telefónico por valor de \$280.000 mensuales, tomando el 20% asignado para administración y ventas.

- **Publicidad.** De acuerdo a la información suministrada por empresas especializadas en el ramo se estimó un valor de \$4.930.000 al año.

- **Papelería.** Tomando como base la información anterior se calculó la papelería por valor de \$200.000 mensuales, tomando el 20% asignado para administración y ventas.

- **Contratación externa.** La contratación externa contempla \$500.000 de pago al contador público y \$20.000 de celaduría, que es el valor cobrado por cada local en el sector donde se va a montar la empresa.

5.1.3.3 Total de inversión de capital de trabajo. Para realizar el cálculo del capital de trabajo o giro de capital se tienen las siguientes condiciones:

- **Efectivo.** Recursos necesarios para cubrir los egresos durante un mes, el cual es el resultado de dividir los egresos anuales entre 12 meses menos los egresos no monetarios tales como depreciación administrativa, operativa y amortización de diferidos.

Cuadro 38. Capital del trabajo.

DESCRIPCIÓN	AÑO 0
Servicios	224.000
Mantenimiento	33.333
Insumos	160.000
Sueldos	3.041.899
Servicios	56.000
Publicidad (operación)	410.833
Papelería	40.000
Contratación externa	520.000
Imprevistos	113.935
EFFECTIVO A 30 DÍAS	4.600.000

5.1.3.4 Resumen de la inversión total del proyecto. La inversión total del proyecto asciende a la suma de \$33'505.000.

Cuadro 39. Inversión total del proyecto

INVERSION	AÑO 0
INVERSIONES FIJAS	24.405.000
INVERSIONES DIFERIDAS	4.500.000
CAPITAL DE TRABAJO	4.600.000
FLUJO DE INVERSION	33.505.000

5.1.4 Fuentes de financiación. Como se mencionó anteriormente, los recursos necesarios para el desarrollo del proyecto serán financiados por los autores del proyecto, algunos familiares y amigos en partes iguales.

Cuadro 40. Fuentes de financiación.

DESCRIPCIÓN	VALORES
RECURSOS PROPIOS	33.505.000
TOTAL INVERSIÓN	33.505.000

5.1.4.1 Recursos propios. Están representados en los recursos aportados por los 5 socios que constituyen la sociedad, los cuales ascienden a una cuantía de \$33.505.000, con un monto individual de \$6.701.000.

Los valores presentados en los anteriores cuadros se encuentran en términos de pesos constantes

5.1.5 Balance inicial momento cero. En el siguiente cuadro se presenta el balance inicial del proyecto, teniendo en cuenta la clasificación de los activos, pasivos y patrimonio de la empresa.

Cuadro 41. Balance inicial momento cero. (Pesos constantes).

PERIODO	AÑO 0
ACTIVO	33.505.000
DISPONIBLE	4.600.000
Caja	4.600.000
ACTIVOS FIJOS	24.405.000
Despreciables	24.405.000
Depreciación acumulada	0
DIFERIDOS	4.500.000
PASIVOS	33.505.000
PROVISIONES IMPORRENTA	-
PATRIMONIO	33.505.000
CAPITAL SOCIAL	33.505.000
RESERVA LEGAL	-
RENDIMIENTO O PERDIDA	-
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	33.505.000
BALANCE DE PRUEBA	-

5.2 COSTOS

5.2.1 Costos fijos. Son todos aquellos valores que se encuentran presupuestados por un determinado período de tiempo, en el cual no sufrirán ninguna variación.

Cuadro 42. Clasificación de los costos fijos

CUENTA	VALOR MES	VALOR AÑO 1
MOD	2.377.688	28.532.256
Depreciación operativa	257.517	3.090.200
Servicios producción	224.000	2.688.000
Mantenimiento	33.333	400.000
MOI	3.041.899	36.502.788
Depreciación administrativa	64.379	772.550
Amortización diferidos	75.000	900.000
Servicios	56.000	672.000
Publicidad	410.833	4.930.000
Papelería	40.000	480.000
Contratación externa	520.000	6.240.000
COSTOS FIJOS	7.100.649	85.207.794

Los anteriores egresos se consideran fijos debido a su comportamiento frente a un cambio de la producción. Los valores se encuentran plasmados en precios constantes. Y el contenido de cada uno de ellos se explica de manera amplia en el numeral 5.1.3.1, 5.1.3.2 y 5.1.4.

5.2.2 Costos variables. Son aquellos rubros que están propensos a sufrir variación ante un cambio de la producción.

Cuadro 43. Costos variables.

CUENTA	VR MES	VALOR AÑO 1
Insumos papelería	160.000	1.920.000
COSTOS VARIABLES	160.000	1.920.000

5.2.3 Costos totales. Son todos aquellos costos que se utilizaron para la puesta en marcha del proyecto.

Cuadro 44. Clasificación de los costos

ITEM	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
COSTOS FIJOS	85.207.794	85.207.794	85.207.794	85.207.794	85.207.794
C. VARIABLES	1.920.000	2.016.000	2.116.800	2.222.640	2.333.772
TOTAL COSTOS	87.127.794	87.223.794	87.324.594	87.430.434	87.541.566

5.2.4 Precio de venta. Para determinar el precio de venta se toma como base el estudio de costos en que incurre la empresa DIFAYES LTDA., para el primer año de funcionamiento, dividiéndose entre el número de asesorías a realizar y se le incrementa el porcentaje que la empresa desea obtener como utilidades brutas, hallando el respectivo valor con la siguiente fórmula:

$$P = \frac{C}{1 - \% \text{ deseado de utilidad}}$$

Donde:

P = precio de venta del producto.

C = Costo total unitario del producto

% = Porcentaje deseado utilidad.

Reemplazando la fórmula para el primer año de la puesta en marcha de la empresa de acuerdo a los costos el precio es el siguiente:

❖ PRECIO PRIMER AÑO DE LA EMPRESA

$$P = \frac{87.127.794/288}{1 - (16\%)} = \frac{\$302.527}{0.84} = \$360.151. = \$360.000 \text{ por cada asesoría.}$$

❖ PRECIO SEGUNDO AÑO DE LA EMPRESA

$$P = \frac{87.223.794/302}{1 - (20\%)} = \frac{\$288.821}{0.80} = \$361.026. = \$360.000 \text{ por cada asesoría.}$$

❖ PRECIO TERCER AÑO DE LA EMPRESA

$$P = \frac{87.324.594/317}{1 - (24\%)} = \frac{\$275.472}{0.76} = \$362.463. = \$360.000 \text{ por cada asesoría.}$$

❖ PRECIO CUARTO AÑO DE LA EMPRESA

$$P = \frac{87.430.434/333}{1 - (28\%)} = \frac{\$262.554}{0.72} = \$364.658. = \$360.000 \text{ por cada asesoría.}$$

❖ PRECIO QUINTO AÑO DE LA EMPRESA

$$P = \frac{87.611.566/350}{1 - (32\%)} = \frac{\$250.119}{0.68} = \$367.822. = \$360.000 \text{ por cada asesoría.}$$

Cabe aclarar que los \$360.000 por asesoría permanecen constantes del primer al quinto año, puesto que la variación de los costos de la empresa es mínima. Este valor incluye seis ambientes por asesoría, que generalmente son: sala comedor (3 salones (alcobas, sala de televisión, patio) y fachada; cada uno a un valor de \$60.000; teniendo en cuenta lo arrojado en la investigación de mercado y consignado en la pregunta 11. Aspectos que se detallan y se describen en el ítem 5.3.2 referente a los ingresos del proyecto.

5.3 PROYECCION DE LOS INGRESOS Y EGRESOS

5.3.1 Egresos del proyecto. Con base a la anterior información se proyectaron los egresos generados por el proyecto. Tomando como base la información recopilada al inicio de este capítulo se realizó la proyección de los egresos. Así mismo se puede determinar que exceptuando los costos variables, los demás costos permanecen constantes durante la vida útil estimada del proyecto a cinco años.

Cuadro 45. Egresos proyectados. (pesos constantes).

AÑOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
COSTOS	36.630.456	36.726.456	36.827.256	36.933.096	37.044.228
MOD	28.532.256	28.532.256	28.532.256	28.532.256	28.532.256
C I F	8.098.200	8.194.200	8.295.000	8.400.840	8.511.972
Depreciación (80%)	3.090.200	3.090.200	3.090.200	3.090.200	3.090.200
Servicios 80%(\$280.000)	2.688.000	2.688.000	2.688.000	2.688.000	2.688.000
Mantenimiento	400.000	400.000	400.000	400.000	400.000
Insumos(80%)	1.920.000	2.016.000	2.116.800	2.222.640	2.333.772
GTOS ADM-VENT.	50.497.338	50.497.338	50.497.338	50.497.338	50.497.338
MOI	36.502.788	36.502.788	36.502.788	36.502.788	36.502.788
Dep. adtlva. 20%	772.550	772.550	772.550	772.550	772.550
Amort. diferidos	900.000	900.000	900.000	900.000	900.000
Servicios (20%)	672.000	672.000	672.000	672.000	672.000
Publicidad	4.930.000	4.930.000	4.930.000	4.930.000	4.930.000
Papelería (20%)	480.000	480.000	480.000	480.000	480.000
Contratación externa	6.240.000	6.240.000	6.240.000	6.240.000	6.240.000
EGRESOS TOTALES	87.127.794	87.223.794	87.324.594	87.430.434	87.541.566

5.3.2 Ingresos del proyecto. Con el fin de calcular la proyección de los ingresos es necesario calcular el presupuesto de venta con base a la producción estimada. Por lo tanto, se estima realizar para el primer año 288 asesorías las cuales resultan de la programación de 3 asesorías semanales realizadas por cada uno de los dos diseñadores con que cuenta la empresa, para un total de 6 asesorías semanales, previendo cuatro semanas del mes, 24 asesorías mensuales, cada una para remodelar seis ambientes (sala, comedor, 3 salones (alcobas, sala de televisión, patio) y fachada.

Atendiendo los costos en que incurre la empresa y promediando los precios del mercado a \$60.000 cada ambiente, para un total de \$360.000 cada asesoría; valor que permanece constante para los años subsiguientes hasta el quinto año de vida útil del proyecto. Ver proyección de los ingresos en el siguiente cuadro.

Cuadro 46. Ingresos proyectados. (pesos constantes).

ITEM	1	2	3	4	5
Ing. Ope.	103.680.000	108.720.000	114.120.000	119.880.000	126.000.000
Asesorías	288	302	317	333	350
Precio ases.	\$360.000	\$360.000	\$360.000	\$360.000	\$360.000
Ambientes	6	6	6	6	6
Precio amb.	\$60.000	\$60.000	\$60.000	\$60.000	\$60.000
Ing. No Oper	-	-	-	-	\$5.091.250
Vta Act Fijos	-	-	-	-	\$5.091.250
INGRESOS	103.680.000	108.720.000	114.120.000	119.880.000	131.091.250

Los ingresos no operacionales son el resultado de la venta de los activos al cabo de los cinco años estimados de evaluación del proyecto, según el valor de salvamento.

5.4 PUNTO DE EQUILIBRIO

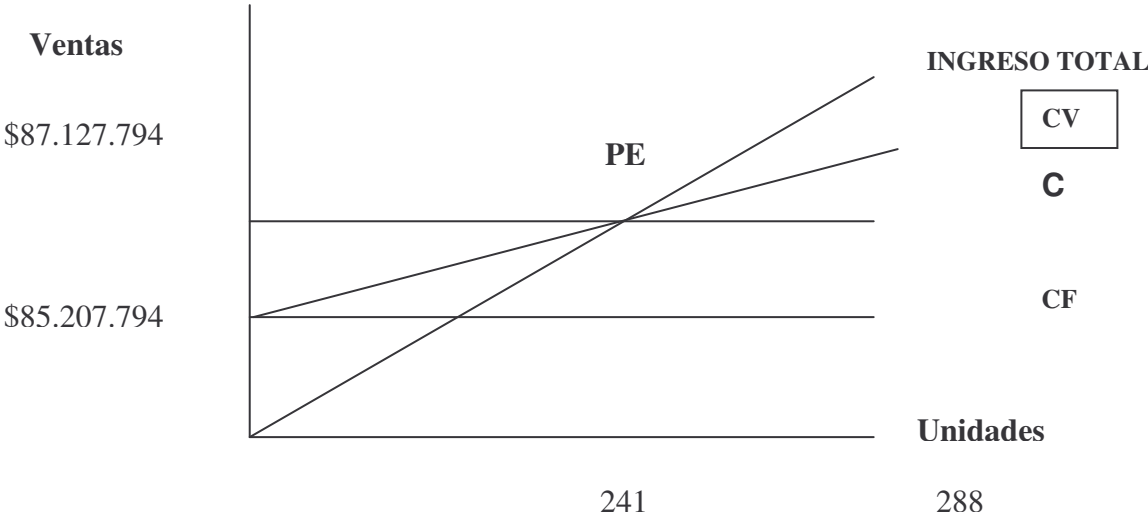
El cálculo del punto de equilibrio es importante para determinar el nivel de óptimo de ventas del servicio de asesoría. En este punto se determinan las cantidades y los ingresos esperados para suplir los egresos del proyecto. Para hallarlo se toman los costos fijos (**CF**), los costos variables (**CV**) y se aplica la siguiente fórmula:

❖ Punto de equilibrio para el primer año de funcionamiento de la empresa.

$$P.E = \frac{CF}{P - Cvu} = \frac{\$85.207.794}{\$360.000 - \$6.667} = \frac{\$85.207.794}{\$353.333} = 241 \text{ asesorías.}$$

Analizados los costos fijos y variables para la empresa DIFAYES LTDA, el punto de equilibrio lo obtiene la empresa en el primer año con los ingresos de 241 asesorías anuales. Su representación gráfica se presenta a continuación.

Figura 24. Punto de Equilibrio de la empresa en su primer año.



5.5 FLUJO DE CAJA PROYECTADO

Este estado muestra los flujos monetarios del proyecto estimados en las inversiones, ingresos y egresos, necesarios para el funcionamiento de la empresa de mejoramiento de fachadas y decoración de interiores DIFAYES LTDA.

Cuadro 47. Flujo de caja.

ITEM	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Ing Op	-	103.680.000	108.720.000	114.120.000	119.880.000	126.000.000
Aportes	33.505.000	-	-	-	-	-
Vta Act fijo	-	-	-	-	-	5.091.250
INGRESOS	33.505.000	103.680.000	108.720.000	114.120.000	119.880.000	131.091.250
M.O.D.	-	28.532.256	28.532.256	28.532.256	28.532.256	28.532.256
C.I.F.	-	5.008.000	5.104.000	5.204.800	5.310.640	5.421.772
G. ADMON	-	48.824.788	48.824.788	48.824.788	48.824.788	48.312.431
Inv Act	24.405.000	-	-	-	-	-
Gtos Preop	4.500.000	-	-	-	-	-
EGRESOS	28.905.000	82.365.044	82.461.044	82.561.844	82.667.684	82.778.819
BALANCE	4.600.000	21.314.956	26.258.956	31.558.156	37.212.316	48.312.431
Saldo Inic.	-	4.600.000	25.914.956	52.173.912	83.732.068	120.944.384
Saldo Caja	4.600.000	25.914.956	52.173.912	83.732.068	120.944.384	169.256.815

5.6 ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO

Muestra los resultados obtenidos en la operación normal del proyecto, en el que se incluyen los impuestos a pagar con un porcentaje del 35% según lo estipulado por ley, al igual que se toma en cuenta un 10% de reserva legal.

Cuadro 48. Estado de resultados

PERIODO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INGRESOS OPERACIONALES	103.680.000	108.720.000	114.120.000	119.880.000	126.000.000
COSTO DE PRODUCCIÓN	36.630.456	36.726.456	36.827.256	36.933.096	37.044.228
UTILIDAD OPERACIONAL	67.049.544	71.993.544	77.292.744	82.946.904	88.955.772
INGRESOS NO OPERACIÓN	-	-	-	-	5.091.250
(-) Gastos admón.	50.497.338	50.497.338	50.497.338	50.497.338	50.497.338
UTILIDAD ANTES DE IMPTOS	16.552.206	21.496.206	26.795.406	32.449.566	43.549.684
(-) Impuesto 35%	5.793.272	7.523.672	9.378.392	11.357.348	15.242.389
UTILIDAD DESPUES DE IMPTOS	10.758.934	13.972.534	17.417.014	21.092.218	28.307.295
(-) Reserva legal	1.075.893	1.397.253	1.741.701	2.109.222	2.830.730
UTILIDAD	9.683.041	12.575.281	15.675.313	18.982.996	25.476.566

La empresa DIFAYES LTDA, muestra en la operación anual una utilidad que se incrementa durante los cinco años de vida útil del proyecto, esto de acuerdo a las proyecciones realizadas en su primer año, lo que es favorable para los inversionistas.

5.7 BALANCE GENERAL (PRIMER AÑO)

Cuadro 49. Balance general consolidado.

PERIODO	AÑO 1
ACTIVO	50.057.206
DISPONIBLE	25.914.956
Caja	25.497.556
ACTIVOS FIJOS	20.542.250
No Depreciables	5.091.250
Depreciables	19.313.750
Dep acumulada	3.862.750
DIFERIDOS	3.600.000
PASIVOS	5.793.272
PROV IMPORENTA	5.793.272
PATRIMONIO	44.263.934
CAPITAL SOCIAL	33.505.000
RESERVA LEGAL	1.075.893
REND PERDIDA	9.683.041
PAS Y PATRIMONIO	50.057.206
BALANCE PRUEBA	-0

5.8 CÁLCULO DE LAS RAZONES FINANCIERAS

Cuadro 50. Razones Financieras.

INDICADOR	FORMULA	AÑO 1
1. LIQUIDEZ		
1.1 Capital de Trabajo	Activo Cte - Pasivo Cte	25.914.956
2. ENDEUDAMIENTO		
2.1 Endeudamiento	$(\text{Pasivo} / \text{Activo}) * 100$	0%
3. SOLVENCIA		
3.1 Rotación de activo total	Ingreso Operacional / Activo	2,07
4. RENTABILIDAD		
4.1 Rentabilidad de la Inversión	$(\text{Utilidad Neta} / \text{Activo}) * 100$	19,34%

A través de las pruebas de liquidez, puede observarse que la empresa contará con suficiente capacidad para cubrir sus pasivos durante su primer año de vida útil, incluso sin tener que depender, en un momento dado de la venta de sus inventarios.

Mediante la prueba de endeudamiento, puede observarse que los derechos sobre los activos en su mayoría los poseen los socios de la empresa, Debido a los resultados de la empresa su endeudamiento es relativamente bajo, que con la actividad misma de la empresa refleja buena capacidad para cubrirlos.

Se observa así mismo una rotación de activo total, de 2.07 al finalizar el primer año de funcionamiento de la empresa, mostrando que las ventas netas siempre van a ser mayor que los activos totales.

En cuanto a la rentabilidad, puede observarse que es buena tanto sobre activos como sobre capital e igualmente sobre las ventas.

6. EVALUACIÓN DEL PROYECTO

6.1 IMPACTO SOCIAL

El entorno que rodea este proyecto presenta principalmente aspectos positivos que son:

6.1.1 Apoyo y actualización del sector de la decoración y construcción. Por presentarse en Barrancabermeja y su zona de influencia una alternativa a los hogares de mejorar los ambientes de sus viviendas con profesionalismo, innovando con diversidad de diseños y tonos de moda.

6.1.2 Impulso a la actividad empresarial. Por la creación de una nueva empresa de responsabilidad limitada, que además de soportar al sector de la construcción en materia de decoración, es a su vez una intermediaria de venta de artículos en yeso y demás accesorios utilizados para el cambio de las viviendas.

6.1.3 Generación de nuevos empleos en Barrancabermeja. La nueva empresa DIFAYES LTDA, genera cuatro empleos directos en el desarrollo de su actividad en la ciudad de Barrancabermeja, los cuales son el del gerente, la secretaria y dos diseñadores de planta para cubrir la demanda del servicio a que se quiere llegar y dentro de su proceso de selección tendrá en cuenta el recurso humano de la ciudad, que este apto para los requerimientos de los cargos.

6.1.4 Mejor calidad de vida para los socios fundadores de la empresa. Debido a la puesta en marcha de este proyecto pues refleja utilidad desde su primer año de vida útil, una tendencia de crecimiento de la actividad, por lo que presenta una buena rentabilidad, mejorando sus ingresos.

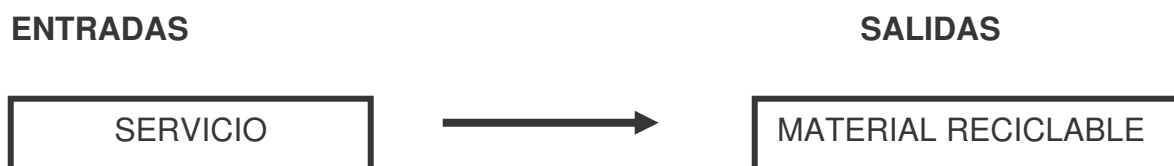
6.1.5 Beneficio a la comunidad en general. Debido a que la nueva empresa que hace presencia en Barrancabermeja, brinda la oportunidad a la comunidad en general que no tengan que desplazarse a otras ciudades para contratar este tipo de servicios o que sus trabajos se vean truncados, retrasados, mal elaborados por la rapidez, o la insistencia de personal que aunque conoce no esté dedicado a esta actividad.

6.2 EVALUACIÓN AMBIENTAL

La evaluación ambiental del proyecto factibilidad para la creación de una empresa dedicada a la decoración de interiores y fachadas en yeso en Barrancabermeja, por tratarse de un servicio, no genera contaminación ambiental; pero es importante tener en cuenta los siguientes aspectos:

6.2.1 Diagnóstico ambiental. Para las empresas de servicios donde no existe fabricación de productos evaluando el ciclo, las entradas son el servicio mismo y las salidas son las actividades generadas con lo utilizado en la prestación del servicio como los residuos de papel y el material reciclable que deba manejarse.

Figura 25. Diagnóstico ambiental.



6.2.2 Plan de prevención y mitigación ambiental. El impacto ambiental generado por este tipo de actividad es bajo, si se considera la recolección y reutilización de los subproductos derivados a través del proceso.

➤ **Reciclaje.**

- **Papel y cartón.** El papel, el cartón recolectado y acumulado en la etapa de recepción de accesorios que tengan que adquirirse si se requiere trabajar con artículos en yeso. Este material, se debe entregar a empresas encargadas de recuperar esta materia prima y de reprocesarlas para obtención de diversas clases de papeles y cartones con esta actividad se reduce en un alto porcentaje la tala indiscriminada de bosques y selvas. Asimismo debe tratarse el papel generado para impresiones de cartas, diseños, cotizaciones que por errores no llegan al consumidor final.

- **Plástico.** Son los residuos sólidos de más difícil manejo y reutilización, ya que en el mayor de los casos se tiende a la incineración, generando con ella una mayor contaminación hacia el aire, por los múltiples compuestos originados en la combustión de ellos. Su mejor plan es entregarlo a las empresas recicladoras.

➤ **Ruido.** Este tipo de contaminación en la atención de clientes no se genera, ni tampoco es exagerado el ruido producido al realizar impresiones. Por lo tanto no requiere de protección auditiva.

6.3 EVALUACIÓN FINANCIERA

Para decidir la viabilidad del proyecto, es de vital importancia efectuar una evaluación desde el punto de vista financiero, puesto que cuantitativamente se puede comprobar. Tomando los resultados del flujo de caja como base para realizar la aplicación de los indicadores de decisión del proyecto se presenta:

6.3.1 Valor presente neto. Es la diferencia entre los ingresos y los egresos (incluido como egreso la inversión inicial del proyecto) a valores actualizados.

Para efectos de este proyecto se estimó la tasa de oportunidad del mercado, a través del costo del dinero en el mercado, teniendo en cuenta la tasa efectiva anual del 7.69%, calculando el proyecto con un riesgo bajo, del 7.69%, es decir con una tasa total de 15.38%,

Cuadro 51. Tasa de oportunidad del mercado.

ITEM	%
DTF	7,69%
TASA RIESGO BAJO (1 VEZ DTF)	7,69%
TASA DE MERCADO	15,38%

$$\sum VPNT = \text{Inversión Inicial} + \sum VPNY + \sum VPNE$$

$$\sum VPNT = \$43.459.960$$

Cuadro 52. Valores presentes de la inversión.

AÑOS	15,38%	$(1+i)^{-n}$	VPN	
-	1,1538	1,000000000	(33.505.000)	(33.505.000)
1	1,1538	0,866701334	20.121.684	\$ 17.439.490
2	1,1538	0,751171203	18.735.284	\$ 14.073.406
3	1,1538	0,651041084	22.179.764	\$ 14.439.938
4	1,1538	0,564258177	25.854.968	\$ 14.588.877
5	1,1538	0,489043315	33.582.402	\$ 16.423.249
		VPNY	76.964.960	
		VPNE	-33.505.000	

El valor presente neto (VPN), es el valor monetario que resulta de restar la suma de los flujos descontados a la inversión inicial. Se puede concluir que el VPN es superior a 1, lo que indica que el proyecto de creación de una empresa dedicada al mejoramiento de fachadas y diseño de interiores es viable, por que es una propuesta que va a tener un efecto positivo en el mercado y presenta ventajas para el inversionista.

6.3.2 Tasa interna de retorno TIR. Se define como la tasa de descuento que hace que el VPN sea igual a cero; es la tasa que iguala la suma de los flujos descontados a la inversión inicial. Es aquella que sirve para determinar la

rentabilidad del proyecto, facilitando la tasa de interés con que el inversionista está recuperando lo que aportó y de esta manera saber si vale la pena el proyecto o si es mejor invertir su dinero en otro tipo de negocio que le resulte más rentable.

$$\sum VPNT = 0$$

Con base en los datos arrojados por el Flujo Neto de Caja (FNC), y teniendo en cuenta las premisas anteriores se procedió a calcular la TIR con flujos constantes, aplicando las herramientas de Microsoft Excel, dando como resultado 57.83%, lo cual indica que el retorno del proyecto es suficiente para compensar el costo de oportunidad del dinero y además produce un rendimiento adicional, por lo tanto resulta llamativo el proyecto.

TIR

57.83%

La TIR es igual a 57.83%, por lo que se deduce que es muy buena ya que la rentabilidad resultante está por encima del rendimiento del dinero que es del 7.69%, correspondiente a la tasa DTF de la segunda semana del mes de junio de 2002.

6.3.3 RELACION BENEFICIO COSTO

$$\text{Relación Beneficio Costo} = \frac{\sum VPNY}{\sum VPNE}$$

$$\text{Relación Beneficio Costo del proyecto} = 3.20$$

Indica que es recomendable el proyecto dado que la relación es de 3.20, es mayor que 1, indicando que los ingresos cubren los egresos a invertir en la empresa.

6.3.4 Período de recuperación.

Analizando la utilidad de los resultados del flujo de caja en la cual se muestra:

Cuadro 53. Período de recuperación.

PERIODO	UTILIDAD	RECUPERACIÓN	INVERSIÓN
AÑO 1	\$20.121.684	\$20.121.684	
AÑO 2	\$18.735.284	\$13.383.316	\$33.505.000
AÑO 3	\$22.179.764		
AÑO 4	\$25.854.968		
AÑO 5	\$33.582.402		

Se concluye que DIFAYES LTDA., recupera la inversión en el segundo año de la puesta en marcha de la empresa.

7. CONCLUSIONES

- ❖ El diseño y la decoración han jugado un papel muy importante en el desarrollo cultural de todos los tiempos, toma un gran auge a principios del siglo XIX cuando los muebles en madera curvada permitieron la producción industrial en serie.

- ❖ La investigación en materia de decoración adelantada para la creación de una empresa de mejoramiento de fachadas y diseño de interiores en Barrancabermeja, es de tipo exploratoria-descriptiva y se enmarca en los estratos 3, 4 y 5, como población objetivo.

- ❖ En su mayoría 73% la población objetivo, está interesada en contratar con conocedores del área de decoración, este servicio para la redecoración de sus viviendas. Actualmente la demanda de decoración está cubierta por profesionales de la construcción como los arquitectos que lo hacen de manera informal; por lo cual no se encuentra una oferta con presencia de una empresa dedicada exclusivamente para este fin, dejando entrever la necesidad del servicio.

- ❖ Técnicamente, en la ciudad existe recurso humano capacitado para la labor a ejecutar, proveedores que pueden suministrar lo que requiere la empresa para su puesta en marcha y se ha escogido un lugar para ubicarla atendiendo las necesidades de la empresa y el P.O.T.

- ❖ Para el manejo administrativo, se atiende a las disposiciones legales en cuanto a la conformación de la empresa como de responsabilidad limitada, la remuneración del personal, se programa una estructura con base a los requerimientos de la empresa y se establecen los respectivos manuales de funciones, para los cargos a desempeñar como lo son el del gerente, diseñadores, secretaria y auxiliar de servicios varios.

❖ Analizados los costos, ingresos y egresos de la empresa DISFAYES LTDA., se observa que la empresa muestra una buena tendencia de crecimiento y permanencia en el mercado, lo que le permite manejar bajos niveles de endeudamiento, buena liquidez y buenas utilidades, además un VPN positivo una muy buena TIR (57.83%).

❖ Presenta un buen impacto social porque contribuye a un mayor desarrollo e inversión en la ciudad e igualmente genera nuevos empleos; todo esto previniendo el impacto ambiental negativo que pueda generarse por los residuos sólidos debido a que manejan el plan de mitigación respectivo.

8. RECOMENDACIONES

En materia de recomendaciones se presentan tres principales que son:

- ❖ Dado que la decoración es un área que tiene demanda permanente en el mercado y va de la mano con la moda, estar en actualización constante sobre la innovación del diseño, gustos preferenciales de los clientes potenciales y creatividad en las asesorías presentadas.

- ❖ Atender y actualizarse en las reglamentaciones de orden legal, tanto en la construcción como en el manejo administrativo, salarial y responsabilidades de la sociedad limitada., con el fin de evitar fallas y sanciones.

- ❖ Aunar esfuerzos planta directiva, técnica y operacional, en la búsqueda de dar cumplimiento a la misión de la empresa y lograr la visión proyectada.

BIBLIOGRAFÍA

ALCALDIA MUNICIPAL, Departamento de Planeación. Barrancabermeja en cifras, 1998. 6-18 p.

ALCARAZ RODRIGUEZ, Rafael Eduardo. El emprendedor de éxito. Guía de planes de negocios. Mc Graw-Hill. México. 1995. 230 p.

ALDANA VALDÉS, Eduardo. Planeación Estratégica. Complejo Industrial. Bogotá. 1989. 2 p.

CHISNAEL, Peter M. Investigación de Mercados. Editorial Mc. Graw Hill. España. 1999.

GUEVARA César, QUINTERO Guillermo. Organización y método. IREDI-U.I.S. Bucaramanga. 1996. 15 p.

INFANTE VILLARREAL, Arturo. Evaluación financiera de proyectos de inversión. Grupo editorial norma. Santa fé de Bogotá. 1998. 400 p.

KAUFMAN, Willson. Electrónica básica. Santafé de Bogotá: editorial Mc Graw Hill, 2000 330 p.

MALVINO, Albert Paul. Principios de electrónica. Santafé de Bogotá: editoral Mc Graw Hill, 2000. 250 p.

MENDEZ A., Carlos E. Guía para elaborar diseños de investigación en ciencias económicas, contables y administrativas. Santafé de Bogotá: editorial Mc Graw Hill, 2000. 47-167 p.

MIRANDA MIRANDA Juan José, Gestión de Proyectos, Cuarta Edición.

NIÑO LOPEZ, Myriam Leonor, Estrategias de Mercadeo, Primera Edición. INSED. 1995.

NUÑEZ OSPINO, Rafael. Reseña histórica de Barrancabermeja, colección de autores Barranqueños, segunda edición, abril 26 de 1997.

SANCHEZ TORRES, Carlos A., Nuevo régimen jurídico del medio ambiente. Ediciones rosaristas, primera edición 1994.

VARELA, Rodrigo Ph. D. Innovación empresarial. Arte y ciencia en la creación de empresas, segunda edición, Bogotá 2001. 400 p.

VARGAS MANTILLA, Jorge Enrique. Preparación y evaluación de proyectos de inversión, primera edición, Bucaramanga 1987. 241 p.

PAGINAS INTERNET

www.monografias.com

www.Homedeco.com

www.estacasa.com.co

www.andi.com.co/presentación/declaracion.htm

ANEXOS

ANEXO A

ENCUESTA DIRIGIDA A HOGARES DE BARRANCABERMEJA

La siguiente encuesta tiene como propósito conocer aspectos relacionados con las preferencias y gustos de la población en lo que hace referencia al diseño de interiores y fachadas en yeso.

1. Cuando requiere de mejorar la fachada de su casa o redecorarla:
Lo hace usted mismo _____ Busca un experto _____
Pide consejos a familiares o amigos _____.
2. Cuando fue la última vez que redecoró o arregló el interior y fachada de su casa?
Menos de un año _____ Un año _____ Más de un año _____ Nunca _____
3. ¿Los motivos que lo impulsan a remodelar o redecorar su casa son:
Realizar una buena inversión _____ Hacer realidad un deseo familiar _____
Mejorar la imagen de la vivienda _____ Otro ____ Cuál? _____.
4. Algunos aspectos que influyen en la decisión de decoración de la vivienda son:
Gusto _____ Precio _____ Moda _____ Otro ____ Cuál? _____.
5. Conoce usted en Barrancabermeja una empresa que preste los servicios de decoración de interiores?
SI ____ NO ____ Cuál? _____.
6. Conoce usted en Barrancabermeja una empresa que preste los servicios de diseños de fachadas en yeso?
SI ____ NO ____ Cuál? _____.
7. Ha utilizado los servicios de alguna de ellas? Si contestó negativamente pase a la pregunta 9.
SI ____ NO ____ Cuál? _____.
8. Si contestó afirmativamente la pregunta 7 conteste la siguiente pregunta:
Quedó satisfecho con el servicio que le prestaron?
SI ____ NO ____ Porqué? _____.
9. Qué medios utilizaría para contactar una persona o empresa que lo asesorará en la decoración o remodelación de la vivienda?
Directorio telefónico _____ Información y sugerencias de allegados _____
Publicidad _____ Otros ¿Cuáles? _____.

10. Le gustaría arreglar o decorar su casa con accesorios en yeso?

SI ___ NO ___ Porqué?_____.

11. Qué precios ha pagado usted para es tipo de trabajo y los considera altos, bajos, o favorables?

12. Cree que las ferreterías y depósitos de materiales prestan un servicio de asesoría para la decoración de interiores?

SI ___ NO___ Porqué?_____.

13. Utilizaría los servicios de una nueva empresa dedicada a la decoración de interiores y elaboración de fachadas en yeso?

SI ___ NO___ Porqué?_____.

14. Que sugerencias o recomendaciones le haría a esta empresa?

“GRACIAS POR SU COLABORACIÓN”

Encuestas	Preguntas				Categoría
	a	b	c	d	
353					1 a) Usted mismo
354					1 b) Experto
355	x				1 c) famil. Amigos
356		x			2 a) - 1 año
357			x		2 b) 1 año
358				x	2 c) + 1 año
359	x				2 d) Nunca
					3 a) B. Inversión
					3 b) Deseo Familiar
					3 c) Mejorar vivienda
					3 d) Otro
					4 a) Gusto
					4 b) Precio
					4 c) Moda
					4 d) Otro
					5 a) Si
					5 b) No
					6 a) Si
					6 b) No
					7 a) Si
					7 b) No
					8 a) Si
					8 b) No
					9 a) Dir. Telef.
					9 b) Sugerencias
					9 c) Publicidad
					9 d) Otro
					10 a) Si
					10 b) No
					11 a) Altos
					11 b) Bajos
					12 c) Favorables
					12 a) Si
					12 b) No
					13 a) Si
					13 b) No
					14 a) Calidad y Buen Servicio
					14 b) Cumpl y Atn Clientes
					14 c) Creati y Diversidad
					14 d) Precios favorables
					14 e) Honest. Respon
					14 f) Facilidad de pago.
					14 g) No opino

ANEXO C



FM. Comunitaria
Liga Internacional Por Un Mundo Mejo

LA EMISORA MAS ESCUCHADA EN EL
MAGDALENA MEDIO

Barrancabermeja 2 de noviembre de 2004

Señora
ELSA MELIDA ARRIETA ROBLES

Cordial saludo.

La presente es para darle a conocer una propuesta publicitaria de nuestra programación habitual en la Emisora Calor Stereo en los 91.2FM. Con el objeto de promocionar su negocio e incrementar sus ventas.

El horario de la programación es de lunes a sábado con los siguientes precios:

2 cuñas diarias de 20 seg. = \$180.000 mensual (magazín rumbero de 4-6PM)

4 cuñas diarias de 20 seg. = \$200.000 mensual (En la mañana y en la tarde)

6 cuñas diarias de 20 seg. = \$250.000 mensual

12 cuñas diarias de 20 seg. = \$350.000 mensual (En la mañana y en la tarde)

El sistema de pago es el 50% a los 15 días y el otro 50% a los siguientes días, o al finalizar el contrato todo el valor asignado

En espera de una pronta respuesta positiva.

ATENTAMENTE.

A handwritten signature in black ink, appearing to read "Elena Arrieta".

Elena Arrieta
Promotora Ventas

CASATEL



Casa del Teléfono

Barrancabermeja, 19 de noviembre de 2004

COTIZACION

Señor:

FABIO MARTINEZ

L.C.

1 (uno) planta telefónica marca Panasonic, referencia KX-TA308, sistema híbrido.

1 (uno) puesto de operadora marca Panasonic.

MATERIALES A UTILIZAR:

Cable telefónico de 2, 4, 6 pares

1 Caja metálica para elaboración de strip telefónico.

Regletas de 10 pares , cajas de conexión etc.

TRABAJO A REALIZAR:

Instalación, montaje y programación de planta telefónica.

Elaboración de strip telefónico.

Tirada de cable hasta cada extensión.

VALOR TRABAJO ANTERIOR A TODO COSTO..... \$1'950.000.00

SON: UN MILLON NOVESIENTOS CINCUENTA MIL PESOS MCTE.

GARANTIA: 6 meses por instalación y/o equipo.

(no cubre por daños ocasionados por, tormentas eléctricas picos de voltaje, mal uso.

VALIDEZ DE LA OFERTA: 15 dias a partir de la fecha

FORMA DE PAGO: 50% al inicio y el saldo al término del trabajo.

CASATEL
CASA DEL TELEFONO

CUSTAVO RUEDA RUIZ
FIRMA AUTORIZADA

C.C. No 13'883.014 de Barrancabermeja.

Carrera 20 N.50-21
B. Colombia- Barrancabermeja

Teléfono: 6220571



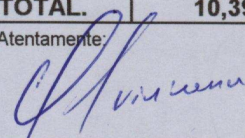
COMPUTADORES Y MULTIMEDIA

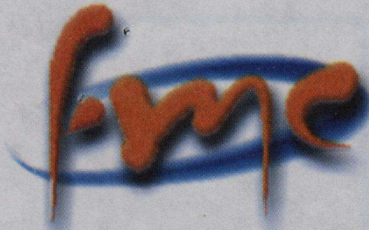
8 años sirviendo con Tecnología
 Carrera 17 No.D53-43 Tel: 6111826
 Barrancabermeja -Santander.

COTIZACIÓN

No. 0052

Señores Elsa Arrieta	Ciudad Barrancabermeja	Fecha: 17 - 11 - 2004
Dirección Calle 49 No.24-44 B. Colombia		

Artículos y/o servicios	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total.
Computador Pentium IV 2.8 GHZ Board Pentium IV A.V.F.R. Torre ATX de lujo Memora Ram de 256 Megas Disco Duro 80 gigas Drive de 1.44 Megas Fax Mode de 56.000 BPS Teclado, Mouse Pad Mouse, Parlantes Filtro de Vidrio, Microfono Estabilizador			
Impresora Multifuncional EPSON	2	3,000,000	6,000,000
Software Windows XP, Office XP	2	395,000	790,000
Software Archicad	1	7,000,000	7,000,000
Software Contabilidad TIMAX	1	640,000	640,000
La suma de:	TOTAL.	10,395,000	14,430,000
Observaciones:	Atentamente:	 COMPUTADORES Y MULTIMEDIA	



Fundación Magdalena Medios de Comunicación

... Une los medios

Nit. 829002093-1
Incluye:

- Investigación y redacción periodística profesional
- Grabación en formato digital
- Edición
- Plan de emisión:

OFERTAS ESPECIALES

CAMPAÑAS PUBLICITARIAS	NOTICIAS ENLACE 10 MEDIO DIA Y NOCHE		VALOR MENSUAL
	PLAN 1	Una emisión en cada informativo. Total emisiones 80. Incluye dos emisiones diarias en programación habitual horario AAA.	\$580.000
	PLAN 2	Dos emisiones en cada informativo. Total emisiones 160. Incluye tres emisiones diarias en programación habitual horario AAA	\$928.000
	PLAN 3	Tres emisiones en cada informativo. Total emisiones 240. Incluye cinco emisiones diarias en programación habitual horario AAA	\$1.160.000

PUBLIREPORTAJES

Divulgación de información a través de la producción y emisión de publireportajes y/o notas periodísticas en nuestros informativos Noticias Enlace 10 Medio Día y Noche

VALOR UNITARIO: \$232.000.00 incluido IVA.

VALOR MENSUAL UN PUBLIRREPORTAJE SEMANAL \$696.000 INCLUIDO IVA.

PROGRAMA BLANCO & NEGRO Lunes a Viernes de 8:30 p.m. a 9:00 p.m.	VALOR MENSUAL
Tres emisiones en cada programa de lunes a viernes	\$300.000

PROGRAMA CAFÉ NET Lunes a Viernes 7:30 p.m. en directo y 8:00 a.m. en diferido	VALOR MENSUAL
Tres emisiones en cada programa de lunes a viernes	\$300.000

PROGRAMA BARRANCABERMEJA POSITIVA Horarios: Lunes a viernes de 8:30 a.m. a 11:30 a.m.	VALOR MENSUAL
Tres emisiones diarias e incluye una invitación al set del programa previo acuerdo entre las partes.	\$300.000

- Contratos a 3 meses 10% descuento

De esta manera esperamos que nuestra propuesta llene sus expectativas y estaremos prestos para concertar con ustedes la difusión de su espacio.

Edificio Super Estrellas Apto 1207

☎ 6212720 - 6203655 - 6228095

Cel. 2740648

E mail: fundamedios@uole.com

Barrancabermeja



Muebles y Decoraciones

Nit. 13568219-1 - Reg. Simplificado
 Calle 49 No. 15-69 Tel: 6115449 - Cel: 315 2659634
 Barrancabermeja

Cotización	
Nº	0079

Señor(es) ELSA ARRIETA.	Ciudad Bca	Fecha	D 17	M 11	A 2007
Dirección Calle 49 # 24-44 Tel: 6222351		Atención			
Solicitado por colina					

Tenemos el agrado de cotizarles en las siguientes condiciones

Fecha de Entrega	D	M	A	Valida hasta
Empaque	Forma de pago			

Ítem	Artículos y/o Servicios	Unidad	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
	Escritorio L-3000 Ref: 2-101- 1.79 x 080		01	545000	436.000
	Escritorio Secretaria		01	371000	315.300
	Mesa computador en madera de 1.35		01	295000	276.000
	Potero Alto topizado a gas.		1		269000
	Sillo gerente		01		296.000
	Mesa dibujo		01	290000	187000
	Sillo giratoria Secretaria			269000	256.000

La suma de (en letras) **Total** ➔ \$

Observaciones	Atentamente
	<i>Fesperanza</i>

ALMACEN LA GARANTIA
 DAVID WILCHES LTDA
 NIT 829 002 707-5
 Calle 49 No 11 14 Sector Comercial
 Tel 022 4b 05 Barrancabermeja

Cuenta de Cobro

No.

COMPRADOR: Elsa Amieta NIT. _____

DIRECCION: _____

FECHA: noviembre 22/2004

FORMA DE PAGO: COTIZACION

CANT.	DESCRIPCION DEL ARTICULO	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
50	cds R prince	\$ 900	\$ 45000
1	caja de diskette		6000
1	Resma carta		9000
1	Resma oficio		11000
500	hojas periodico toxico		44000
12	bis opaco	360	4320
12	lápiz bic evolution	405	4860
1	carpeta celular		100
1	carpeta colgante		400
1	Somadora		210.000
1	calculadora casio		10000
1	borrador water		200
1	cinta 12x40		500
1	escuadra 50 cms		4800
			351830
1	gilla		48000
			399830
	ALMACEN LA GARANTIA DAVID WILCHES LTDA NIT 829 002 707-5 Calle 49 No 11 14 Sector Comercial Tel 022 4b 05 Barrancabermeja		\$ 399830
OBSERVACIONES: <u>na</u>		SUB TOTAL	
ACEPTADA C.C.No.		TOTAL	399830

Special

COMPRELE A BARRANCABERMEJA Y VENDALE AL MUNDO



Impresión Litográfica a una tinta y a todo Color. Revistas - Periódicos - Afiches - plegables - Etiquetas
Facturas como lo exige la DIAN

FABRICA DE SELLOS

FOTOCOPIAS EN TINTA NEGRA Y A TODO COLOR - ENCUADERNACION FINA

Calle 50 No. 17 - 62 Barrio Colombia - Tels: 622 65 66 - 622 72 73 - Fax: 611 54 98
Barrancabermeja, Santander

REGIMEN COMUN
Reg. No. 29.020.09

COTIZACION

0425

FECHA: BARRANCABERMEJA, 17 DE NOVIEMBRE DE 2004

FAX:

SEÑOR(ES): FABIO MARTINEZ

CANTIDAD	DESCRIPCION	P. UNITARIO	VALOR
500	HOJAS MEMBRETEADAS A UNA TINTA EN PAPEL BOND TAMAÑO CARTA.		\$40.600-
500	HOJAS MEMBRETEADAS A TRES TINTAS EN PAPEL TAMAÑO CARTA.		69.600-

Gráficas San Gabriel Ltda.
Teléfono 622 65 66
SECRETARIA

6-4-8-31
VALOR TOTAL \$

Vo.Bo. Firma y Sello del que Autoriza

C.C. N°

NOTA: ESTA COTIZACION ES VALIDA POR 30 DIAS

NO SE EMPIEZA TRABAJOS SIN ABONAR EL 50%

COMPRANDO EN GRAFICAS SAN GABRIEL USTED DA EMPLEO EN BARRANCABERMEJA

Queremos que nuestra gente viva mejor

VANGUARDIA
LIBERAL

Barrancabermeja, Octubre 29 de 2004

Señores.
ASESORIAS Y DISEÑOS INTERIORES
Atn: ELSA ARRIETA ROBLES.
Ciudad

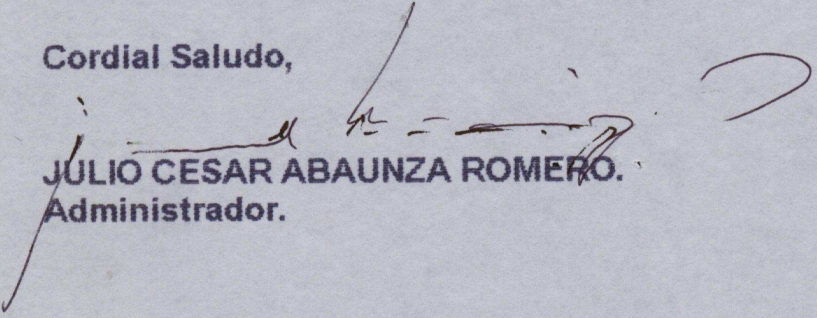
De la manera más atenta me permito enviarles cotización de avisos publicitarios en nuestro prestigioso periódico Vanguardia Liberal.

TARIFA A NIVEL BARRANCA LOCAL. Valor por día.
LUNES A SABADO DOMINGO
TAMAÑO. BLANCO Y NEGRO, BLANCO Y NEGRO

1 Página.	\$ 1.766.448	\$ 1.954.368
½ Página.	\$ 883.234	\$ 977.184
¼ Página.	\$ 441.712	\$ 488.592
1/8 de Página.	\$ 220.810	\$ 244.396
15 Cm. X 2 Col.	\$ 163.560	\$ 180.960
12 Cm. X 2 Col.	\$ 130.848	\$ 144.768
10 Cm. X 2 Col.	\$ 109.040	\$ 120.640

Para mayor información comunicarse con ELSA VESGA OSORIO, a los teléfonos 6220300 – 6220302 – 6220304. Dpto. de Publicidad. Vanguardia Liberal. Barrancabermeja.

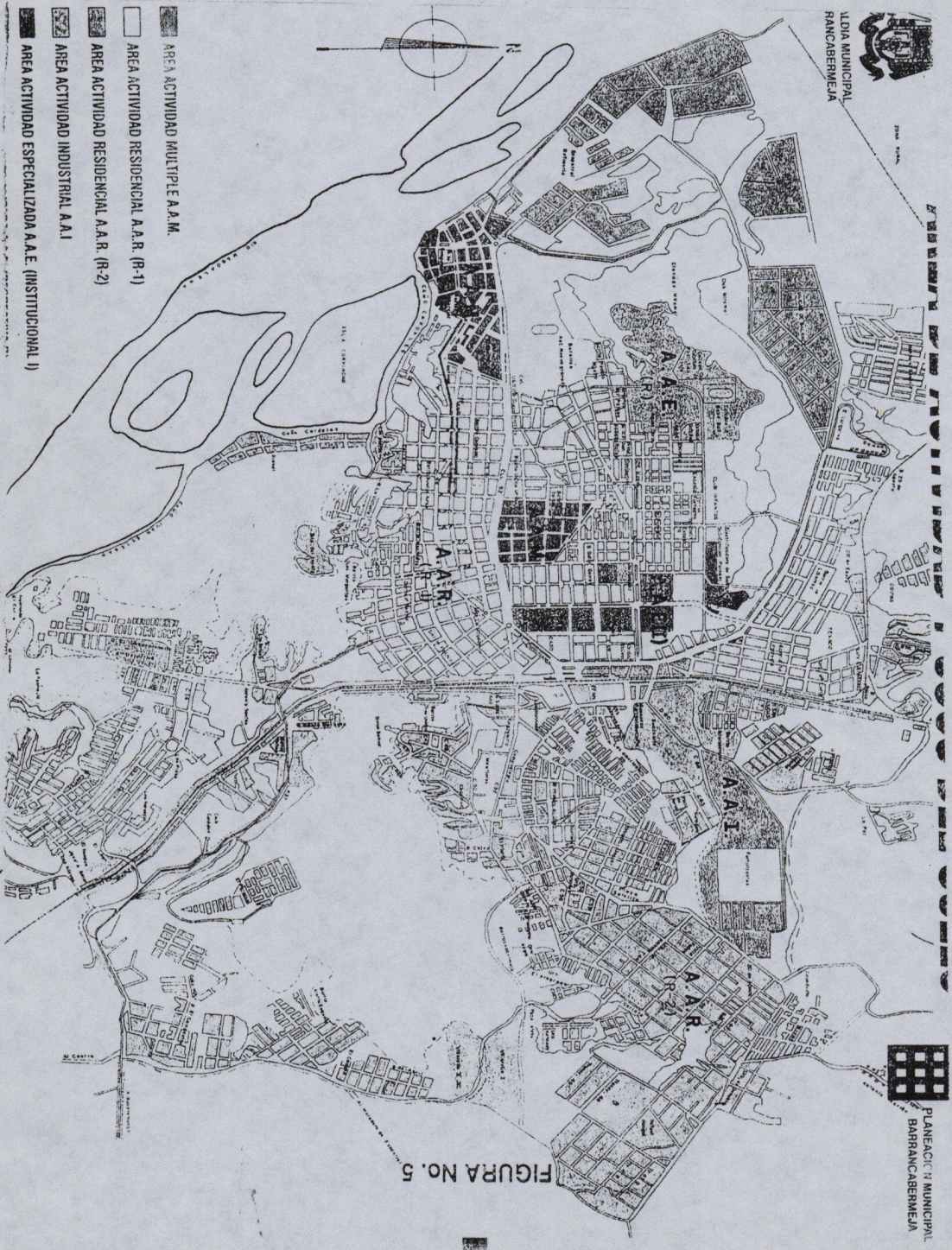
Cordial Saludo,


JULIO CESAR ABAUNZA ROMERO.
Administrador.

Calle 34 No. 13 - 42 Conmutador: 6800 700 Fax Gerencia: 7 - 6302443 Redacción: 7-642 6749 Publicidad: 7- 6420464
vanguardia@intercable.net.co Dirección página web:www.vanguardia.com.co Apartado Aéreo: 685 Bucaramanga - Colombia

Falta confirmar precio pasacalles.

ANEXO D



ANEXO E

