

PLANILLA PARA EL ANALISIS DE MOBILIARIO DE OFICINAS

EMPRESA/EMPREDIMIENTO:	ATU es la única empresa que fabrica y comercializa, nacional e internacionalmente, mobiliario de oficinas, hogar y educativa. Cuentan con página web (www.atu.ec), donde se puede encontrar un catálogo virtual de cada mobiliario, adicionalmente del físico que entregan en el showroom, e incluso donde y como se puede ubicarlos de acuerdo al país y ciudad que se encuentran. Algunos de sus proyectos son: bibliotecas en la UTPL, exhibidores en Fybeca, como producto especial la biblioteca del Colegio Einstein, entre otros.
TIEMPO DE FUNCIONAMIENTO:	Tiene una trayectoria de 74 años, especializados en mobiliario de oficinas 70 años atrás, con 22 años de exportación a Perú, Colombia, Venezuela, Chile, Bolivia, Costa Rica, Puerto Rico, República Dominicana.
CANTIDAD DE PERSONAS QUE TRABAJAN EN EL:	Tomando en cuenta Quito, Guayaquil, Cuenca, Ambato y Manta, el total del personal es de alrededor 400 personas, donde el departamento de diseño cuenta con un supervisor y 3 diseñadores.
PRODUCTOS PRINCIPALES:	<ol style="list-style-type: none">1. Sistema Vivendi (paneleria media altura).2. Estaciones Team Work.3. Sistema Fast Vendi (paneleria piso-techo).4. Silloneria.5. Cabinet (archivadores).6. Mesas de reuniones.7. Línea económica de estaciones de trabajo.
CUALES SON LAS CARACTERISTICAS DE SU PRODUCTO, MATERIALES Y CALIDAD:	En cuanto al mobiliario, los materiales que más se utilizan es formica en madera, acero inoxidable en metal y vidrio templado, los cuales encuentran sin problema en el país. En el caso de silloneria, importan las carcasas de plástico y utilizan cuerina o tela, pero en el caso de las sillas de malla por cuanto a que el material no se consigue en el país, importan la silla completa. En el caso de ser producto especial, retrasan el resto de producción puesto a que por lo general realizan producción en serie. La calidad de su producto es el de más alta calidad en el Ecuador, ya que poseen un alto nivel en soluciones de diseño y estética.
CUAL ES EL PRECIO Y FORMA DE COBRO:	<ol style="list-style-type: none">1. Un panel de 1:20 tiene un costo de \$700, el costo total depende del lugar y lo que desea el cliente.2. Una estación de dos puestos con cajonera \$1500.3. Un panel ciego de 1:20 con anclaje tiene un costo de \$700, el costo total

depende del lugar y lo que desea el cliente.

4. La silla más económica es de \$180 con IVA.
5. De la misma manera, el archivador más básico es de \$707 y una biblioteca abierta tiene el costo de \$1158 aproximadamente.
6. En cuanto a las mesas de reuniones, una de las alternativas de diseño que poseen es Mesa Terra que tiene un precio de \$1216 aproximadamente.
7. La línea económica con menos detalles de diseño y sin sillas, tiene el precio de \$2354 + IVA.

QUIENES SON SUS CLIENTES:

- Empresas
- Abogados
- Doctores
- Estado
- Personas Naturales

CARACTERISTICAS DE SUS CLIENTES:

- Estrato social alto.
- En el caso de personas naturales, la edad aproximada de clientes es de 20 años en adelante.

CANTIDAD DE CLIENTES ESTIMADOS EN UN PERIODO:

Depende del mes la concurrencia de los pedidos, mensualmente tienen contratos de aproximadamente 20 clientes.

REGULACIONES (LIMITACIONES LEGALES DEL NEGOCIO):

Necesitan normas de municipio, SRI, certificado ISO 2014, seguridad industrial y trabajan con normas internacionales ANSI.

En cuanto a exportaciones deben pagar un rubro a aduanas, por lo que el precio de un producto aumenta.

PLANILLA PARA EL ANALISIS DE MOBILIARIO DE OFICINAS

EMPRESA/EMPREDIMIENTO: Office Store es una empresa que fabrica y comercializa a nivel nacional mobiliario de oficinas. Además de un brochure que te entregan en el showroom, cuenta con página web (www.officestore.com.ec), donde se puede encontrar un catálogo virtual, y al igual podemos encontrar sus diseños en las revistas Cosas, Casas y Decos.

TIEMPO DE FUNCIONAMIENTO:	Tiene más de 20 años de funcionamiento.
CANTIDAD DE PERSONAS QUE TRABAJAN EN EL:	20 personas forman parte del personal, donde el departamento de diseño cuenta con 5 diseñadores.
PRODUCTO PRINCIPAL:	<ol style="list-style-type: none"> 1. Escritorios Gerenciales. 2. Salas o mesas de conferencias. 3. Salas de espera. 4. Silloneria. 5. Estaciones de trabajo.
CUALES SON LAS CARACTERISTICAS DE SU PRODUCTO, MATERIALES Y CALIDAD:	<ol style="list-style-type: none"> 1. Melaminico y en algunos casos vidrio templado. 2. Melaminico y según el tipo de mesa vidrio. 3. Cuerina. 4. Concha plástica, cuerina, tela, cuero, plástico, malla. 5. Melaminico, metal. <p>La calidad de sus productos es alta, puesto a que si existe diseño y estética.</p>
CUAL ES EL PRECIO Y FORMA DE COBRO:	<ol style="list-style-type: none"> 1. \$800. 2. \$750. 3. El precio varía de acuerdo al requerimiento del cliente, únicamente un sillón tiene un valor de \$400, en el caso se necesite dos sillones con mesa el costo aproximado sería de \$2800. 4. La silla más barata tiene el costo de \$82. 5. Una estación de trabajo tiene un valor de \$500.
QUIENES SON SUS CLIENTES:	Varia realmente entre empresas o personas naturales. En algunos casos trabajan para arquitectos o diseñadores con una comisión.
CARACTERISTICAS DE SUS CLIENTES:	<ul style="list-style-type: none"> - Estrato medio-alto. - Personas de 35 años en adelante.
CANTIDAD DE CLIENTES ESTIMADOS EN UN PERIODO:	Realmente varía de acuerdo al mes, Enero y Febrero por lo general son meses bajos en ventas, mientras que Abril es alto. De todas formas tienen ventas, indistintamente que lleguen o no clientes al local.

REGULACIONES
(LIMITACIONES LEGALES
DEL NEGOCIO):

Cumplir únicamente las normas del municipio.

PLANILLA PARA EL ANALISIS DE MOBILIARIO DE OFICINAS

EMPRESA/EMPREDIMIENTO: Fragma Design es una empresa que realiza materiales de exhibición y mobiliario de oficinas, donde algunos de sus productos son importados. Algunos de sus diseños podemos encontrar en Fybeca, Pical, Funky Fish, Librimundi, entre otros. Cuentan únicamente con un catálogo virtual que podemos encontrar en su página web (www.fragmadesign.com) y un showroom. Una de las características diferenciadoras de esta empresa, es que el cliente elige una línea de oficinas a partir de la elección del tipo de pata de soporte de las mesas.

TIEMPO DE FUNCIONAMIENTO: Tiene 15 años de funcionamiento.

CANTIDAD DE PERSONAS QUE TRABAJAN EN EL: Su personal está conformado por 10 personas, de los cuales 3 son diseñadores de productos y un arquitecto interior, los mismos que forman parte del departamento de diseño.

PRODUCTOS PRINCIPALES:

1. Exhibidores.
2. Levira (línea de oficinas):
 - Pata tipo oxo.
 - Pata tipo on.
 - Pata tipo N.
 - Pata tipo TB.

CUALES SON LAS CARACTERISTICAS DE SU PRODUCTO, MATERIALES Y CALIDAD: Los materiales que utilizan en madera son melaminico y vidrio templado, los accesorios en acero inoxidable son importados. La calidad es alta, pero al iniciar la encuesta se mencionó que algunos productos son importados, al no especificar cuales, no existe una seguridad de que la línea de mobiliario sea diseño meramente de la empresa o sea de una empresa internacional.

CUAL ES EL PRECIO Y FORMA DE COBRO:

1. El costo de los exhibidores pueden ir de \$400 a \$1624.
2. En cuanto a la línea de oficinas, el costo varía de \$3000 a \$60000.

QUIENES SON SUS CLIENTES:

- Empresas
- Personas Naturales.

CARACTERISTICAS DE SUS CLIENTES:

- Estrato social medio-alto.
- En el caso de personas naturales, la edad aproximada de clientes es de 30 años en adelante.

CANTIDAD DE CLIENTES ESTIMADOS EN UN PERIODO: Aproximadamente 40 clientes al mes.

REGULACIONES (LIMITACIONES LEGALES DEL NEGOCIO): No se obtuvo respuesta.

PLANILLA PARA EL ANALISIS DE MOBILIARIO DE OFICINAS

EMPRESA/EMPREDIMIENTO: Compumega es una empresa que fabrica mobiliario de oficinas, cuentan únicamente con un catálogo virtual que podemos encontrar en su página web (www.compumega.com), una cuenta en Facebook y Twitter, y un showroom básico puesto a que en el mismo lugar es la empresa y el taller.

TIEMPO DE FUNCIONAMIENTO: Tiene más de 20 años de funcionamiento.

CANTIDAD DE PERSONAS QUE TRABAJAN EN EL: Su personal está conformado por 10 personas, cuentan con departamento de diseño, sin embargo los encargados del mismo son 2 arquitectos.

PRODUCTOS PRINCIPALES:

1. Estaciones de trabajo.
2. Silloneria.
3. Counter.
4. Bibliotecas.
5. Credenzas.

CUALES SON LAS
CARACTERISTICAS DE SU
PRODUCTO, MATERIALES Y
CALIDAD:

Los materiales que utilizan en madera es melaminico, en metal es tol y tubos de metal cromado, vidrio. La calidad es media, realmente poseen una presentación del producto presentable, pero no poseen innovación, el dueño de la empresa admitió que en el departamento de diseño se basan en la “tecnología de lo obvio” refiriéndose a que realizan re-diseño.

CUAL ES EL PRECIO Y
FORMA DE COBRO:

1. \$215.
2. \$75.
3. \$580.
4. \$420.
5. \$380.

Formas de pago: tarjetas de crédito, cheques personales/empresas y efectivo.

QUIENES SON SUS CLIENTES:

- Empresas
- Instituciones Publicas
- Personas Naturales.

CARACTERISTICAS DE SUS
CLIENTES:

- Estrato social medio.
- En el caso de personas naturales, la edad aproximada de clientes es de 35 años en adelante.

CANTIDAD DE CLIENTES
ESTIMADOS EN UN
PERIODO:

No mencionaron la cantidad de clientes, únicamente se mencionó que la mayoría de sus ventas se hacen por medio de una proforma en internet.

REGULACIONES
(LIMITACIONES LEGALES
DEL NEGOCIO):

No se obtuvo respuesta.

PLANILLA PARA EL ANALISIS DE MOBILIARIO DE OFICINAS

EMPRESA/EMPREDIMIENTO: Multioficinas, oficinas activas, es una empresa que se encarga de la fabricación y comercialización de mobiliario de oficinas. Cuentan únicamente con un catálogo virtual que podemos encontrar en su página web (www.multioficinasecuador.com), y un showroom con ambientes que demuestran el producto y el diseño interior que pueden ofrecer.

TIEMPO DE FUNCIONAMIENTO: Alrededor de 4 años.

CANTIDAD DE PERSONAS QUE TRABAJAN EN EL: Su personal está conformado por 11 personas, de los cuales 3 forman parte del departamento de diseño.

PRODUCTOS PRINCIPALES:

1. Sillas.
2. Escritorios.
3. Modulares (divisiones con paneleria).
4. Archivadores.
5. Bibliotecas.

CUALES SON LAS CARACTERISTICAS DE SU PRODUCTO, MATERIALES Y CALIDAD:

1. Forros, tela, cuerina.
2. Melaminico y formica.
3. Melaminico y formica.
4. Metal.
5. Melaminico y formica.

La calidad es alta, realmente se preocupan por los detalles del producto, poseen innovación aunque mínima porque a pesar de no logran un diseño meramente puro realizan un aporte en sus producto de forma o estética. Por otro lado al ser una empresa para un target medio-alto, los materiales que utilizan son más económicos y de esta manera el producto tiene un costo más asequible.

CUAL ES EL PRECIO Y FORMA DE COBRO:

1. La silla más económica tiene un costo \$50.
2. Un escritorio tiene un valor mínimo de \$220.
3. El precio depende de las medidas y los requerimientos del cliente.
4. Tienen un costo mínimo de \$70 dependiendo de las medidas.
5. La biblioteca más económica tiene un costo de \$300.

Formas de pago: tarjeta de crédito, cheques y efectivo.

QUIENES SON SUS CLIENTES: - Empresas.
 - Personas Naturales.

CARACTERISTICAS DE SUS CLIENTES: - Estrato social medio.
 - En el caso de personas naturales, la edad aproximada de clientes es de 25 años en adelante.

CANTIDAD DE CLIENTES ESTIMADOS EN UN PERIODO: En el mejor de los casos 15 clientes diarios.

REGULACIONES (LIMITACIONES LEGALES DEL NEGOCIO): No se obtuvo respuesta.

PLANILLA PARA EL ANALISIS DE MOBILIARIO DE OFICINAS

EMPRESA/EMPREDIMIENTO: Muebles RP es una empresa que fabrican y comercializan muebles para oficinas y hogar. Algunos muebles compran, se basan para producir más productos y de esta manera comercializan. No poseen catálogo, el cliente debe acercarse al local y ver cuál es el producto que quiere.

TIEMPO DE FUNCIONAMIENTO: 8 anos.

CANTIDAD DE PERSONAS QUE TRABAJAN EN EL: Su personal está conformado por 2 personas que están en el local y taller.

PRODUCTOS PRINCIPALES: 1. Semaneros o cajoneras.
 2. Escritorios.
 3. Juegos de comedor.
 4. Camas.
 5. Sillas.

CUALES SON LAS
CARACTERISTICAS DE SU
PRODUCTO, MATERIALES Y
CALIDAD:

1. Madera: MDF, triplex, pino.
2. Melaminico y MDF.
3. Madera, MDF.
4. Madera: MDF, pino.
5. Metal y cuerina.

No se pudo evaluar la calidad puesto a que no se conocía cuáles eran los productos que los dueños compraban y cuáles eran los que fabricaban.

QUAL ES EL PRECIO Y
FORMA DE COBRO:

1. \$85.
2. \$68.
3. \$270.
4. \$110.
5. \$19.

Formas de pago: tarjeta de crédito, cheques y efectivo.

QUIENES SON SUS CLIENTES:

- Empresas.
- Personas Naturales.

CARACTERISTICAS DE SUS
CLIENTES:

- Estrato social medio-alta.
- En el caso de personas naturales, la edad aproximada de clientes es de 20 años en adelante.

CANTIDAD DE CLIENTES
ESTIMADOS EN UN
PERIODO:

Poseen al menos 10 clientes al mes y aproximadamente con los meses de menos ventas, tienen al menos 200 ventas al año.

REGULACIONES
(LIMITACIONES LEGALES
DEL NEGOCIO):

Normas del municipio.

PLANILLA PARA EL ANALISIS DE MOBILIARIO DE OFICINAS

EMPRESA/EMPREDIMIENTO: Multimuebles es una empresa que se dedica a la fabricación de mobiliario de oficinas. No cuentan con catálogo, el cliente se acerca al local para hacer la decisión de compra.

TIEMPO DE FUNCIONAMIENTO: 7 años.

CANTIDAD DE PERSONAS QUE TRABAJAN EN EL: Su personal está conformado por 3 en el local y 3 en fábrica.

PRODUCTOS PRINCIPALES:

1. Estaciones de Trabajo (escritorio operativo).
2. Libreros.
3. Mesas de reuniones.
4. Sillas.
5. Tripersonales (estaciones de trabajo).

CUALES SON LAS CARACTERISTICAS DE SU PRODUCTO, MATERIALES Y CALIDAD:

1. Melaminico.
2. Metal.
3. Cuerina.
4. Plástico importado.
5. Melaminico.

La calidad es media puesto a que los productos son presentables, pero realmente no tienen preocupación por innovar los mismos porque los diseños ya existen.

CUAL ES EL PRECIO Y FORMA DE COBRO:

1. \$185.
2. \$170.
3. \$130.
4. De \$22 a \$150.
5. \$140.

Formas de pago: tarjeta de crédito, efectivo y transferencias.

QUIENES SON SUS CLIENTES:

- Empresas en mayor cantidad.
- Personas Naturales.

CARACTERISTICAS DE SUS CLIENTES:

- Todo tipo de estrato social.
- En el caso de personas naturales, la edad aproximada de clientes es de 32 años en adelante.

CANTIDAD DE CLIENTES
ESTIMADOS EN UN
PERIODO:

A veces se manejan con los mismos clientes, pero al mes tienen aproximadamente de 80 a 100 contratos.

REGULACIONES
(LIMITACIONES LEGALES
DEL NEGOCIO):

Normas legales del municipio.

PLANILLA PARA EL ANALISIS DE MOBILIARIO DE OFICINAS

EMPRESA/EMPREDIMIENTO:

Ecomuebles es una empresa que se dedican a la fabricación y comercialización de muebles de oficinas y peluquería, donde las ideas del mobiliario lo obtienen los carpinteros.

TIEMPO DE
FUNCIONAMIENTO:

6 años.

CANTIDAD DE PERSONAS
QUE TRABAJAN EN EL:

Su personal está conformado por 5 personas que trabajan en el local y 10 en fabrica.

PRODUCTOS PRINCIPALES:

1. Estaciones de trabajo.
 2. Credenzas.
 3. Sillones.
 4. Sillas giratorias.
 5. Aéreos.
-

CUALES SON LAS
CARACTERISTICAS DE SU
PRODUCTO, MATERIALES Y
CALIDAD:

Los materiales que más utilizan son melaminico, MDF, metal, cuerina y lo de plástico lo importan.

La calidad es media- baja. Por otro lado los materiales que utilizan son más económicos y de esta manera el producto tiene un costo más asequible.

CUAL ES EL PRECIO Y

1. \$180.
-

FORMA DE COBRO:

2. El costo va de \$110 a \$170.
3. El costo varía desde \$130 a \$145.
4. El costo puede ser de \$65 a \$95.
5. \$75.

Formas de pago: tarjeta de crédito, cheques y de contado.

QUIENES SON SUS CLIENTES:

- Empresas.
- Personas Naturales.

CARACTERISTICAS DE SUS CLIENTES:

- Todo tipo de estrato social.
- En el caso de personas naturales, la edad aproximada de clientes es de 25 años en adelante.

CANTIDAD DE CLIENTES ESTIMADOS EN UN PERIODO:

Facturan aproximadamente \$70000 al mes.

REGULACIONES (LIMITACIONES LEGALES DEL NEGOCIO):

Normas legales.

PLANILLA PARA EL ANALISIS DE MOBILIARIO DE OFICINAS

EMPRESA/EMPREDIMIENTO:

Oficina Ideal es una empresa de mobiliario de oficinas que cuentan con una fábrica y trabajan en serie, no cuentan con catalogo por lo que los clientes deben acercarse al local a tomar la decisión de compra y el diseño de los muebles lo obtienen de otras empresas.

TIEMPO DE FUNCIONAMIENTO:

5 anos.

CANTIDAD DE PERSONAS QUE TRABAJAN EN EL:

Su personal está conformado por 1 persona que trabaja en el local.

PRODUCTOS PRINCIPALES:

1. Estaciones de trabajo.
2. Sillas grafiti.
3. Mesas de reuniones.
4. Aéreos.
5. Archivador gaveta.

CUALES SON LAS
CARACTERISTICAS DE SU
PRODUCTO, MATERIALES Y
CALIDAD:

Los materiales que más utilizan son pintura electrostática, melaminico, MDF, metal, cuerina y lo de plástico lo importan de Guayaquil.

La calidad es media- baja. Por otro lado los materiales que utilizan son más económicos y de esta manera el producto tiene un costo más asequible.

CUAL ES EL PRECIO Y
FORMA DE COBRO:

1. \$170.
2. \$30.
3. \$150.
4. \$70.
5. \$140.

Formas de pago: tarjeta de crédito, cheques y de contado.

QUIENES SON SUS CLIENTES:

- Empresas.
- Personas Naturales.

CARACTERISTICAS DE SUS
CLIENTES:

- Estrato social alto.
- En el caso de personas naturales, la edad aproximada de clientes es de 40 años en adelante.

CANTIDAD DE CLIENTES
ESTIMADOS EN UN
PERIODO:

15 clientes al mes.

REGULACIONES
(LIMITACIONES LEGALES
DEL NEGOCIO):

Normas legales.

PLANILLA PARA EL ANALISIS DE MOBILIARIO DE OFICINAS

EMPRESA/EMPREDIMIENTO:	Sistemas Modulares Torres es una empresa que fabrica y comercializa únicamente mobiliario de oficinas, cuyo dueño Gustavo Torres es el propietario de 2 locales contiguos, con una fábrica en común. Cuentan con un catálogo básico en el que se muestran fotografías de proyectos y productos de la empresa. Los diseños de los muebles son del propietario, en el momento en que tiene la forma y medidas del objeto, lo mandan a elaborar en la fábrica.
TIEMPO DE FUNCIONAMIENTO:	5 años.
CANTIDAD DE PERSONAS QUE TRABAJAN EN EL:	Su personal está conformado por 1 persona que trabaja en el local y 13 en fabrica.
PRODUCTOS PRINCIPALES:	<ol style="list-style-type: none">1. Escritorios o estaciones de trabajo.2. Sillas visita.3. Sillones presidente.4. Archivadores.5. Bibliotecas.
CUALES SON LAS CARACTERISTICAS DE SU PRODUCTO, MATERIALES Y CALIDAD:	<p>Los materiales que más utilizan son melaminico, láminas de acero inoxidable, cuerina y tubos, las de plástico de los asientos lo importan.</p> <p>La calidad es buena, pero no cuentan con innovaciones de diseño, ya que sus diseños obtienen de la iniciativa de su jefe. Por otro lado los materiales que utilizan son más económicos y de esta manera el producto tiene un costo más asequible.</p>
CUAL ES EL PRECIO Y FORMA DE COBRO:	<ol style="list-style-type: none">1. \$180.2. \$32.3. \$160.4. \$110.5. Las bibliotecas sin puertas tienen un costo de \$190 y las que son con puertas \$260. <p>Formas de pago: tarjeta de crédito, cheques de empresa.</p>
QUIENES SON SUS CLIENTES:	<ul style="list-style-type: none">- La mayor parte son empresas.- Personas Naturales.

CARACTERISTICAS DE SUS CLIENTES:

- Estrato medio-alto.
- En el caso de personas naturales, la edad aproximada de clientes es de 40 años en adelante.

CANTIDAD DE CLIENTES ESTIMADOS EN UN PERIODO:

7 clientes al mes.

REGULACIONES (LIMITACIONES LEGALES DEL NEGOCIO):

Normas del municipio.

PLANILLA PARA EL ANALISIS DE MOBILIARIO DE OFICINAS

EMPRESA/EMPREDIMIENTO:

Megaoffice es la segunda empresa de la familia Torres, la propietaria a la esposa de Gustavo Torres por lo que fabrica y comercializa el mismo mobiliario de la empresa principal pero este local es el más grande. Cuentan con un catálogo básico en el que se muestran fotografías de proyectos y productos de la empresa.

TIEMPO DE FUNCIONAMIENTO:

5 años.

CANTIDAD DE PERSONAS QUE TRABAJAN EN EL:

Su personal está conformado por 1 persona que trabaja en el local y 13 en fabrica.

PRODUCTOS PRINCIPALES:

1. Escritorios o estaciones de trabajo.
2. Sillas visita.
3. Sillones presidente.
4. Archivadores.
5. Bibliotecas.

CUALES SON LAS
CARACTERISTICAS DE SU
PRODUCTO, MATERIALES Y
CALIDAD:

Los materiales que más utilizan son melaminico, láminas de acero inoxidable, cuerina y tubos, las de plástico de los asientos lo importan.

La calidad es buena, pero no cuentan con innovaciones de diseño, ya que sus diseños obtienen de la iniciativa de su jefe. Por otro lado los materiales que utilizan son más económicos y de esta manera el producto tiene un costo más asequible.

CUAL ES EL PRECIO Y
FORMA DE COBRO:

1. \$180.
2. \$32.
3. \$160.
4. \$110.
5. Las bibliotecas sin puertas tienen un costo de \$190 y las que son con puertas \$260.

Formas de pago: tarjeta de crédito, cheques de empresa.

QUIENES SON SUS CLIENTES:

- La mayor parte son empresas.
- Personas Naturales.

CARACTERISTICAS DE SUS
CLIENTES:

- Estrato medio-alto.
- En el caso de personas naturales, la edad aproximada de clientes es de 40 años en adelante.

CANTIDAD DE CLIENTES
ESTIMADOS EN UN
PERIODO:

7 clientes al mes.

REGULACIONES
(LIMITACIONES LEGALES
DEL NEGOCIO):

Normas del municipio.

PLANILLA PARA EL ANALISIS DE MOBILIARIO DE OFICINAS

EMPRESA/EMPREDIMIENTO:

Torres Línea Modular es la tercera empresa de la familia Torres, su propietario es Patricio Torres, fabrican y comercializan únicamente mobiliario de oficinas. Cuentan con un catálogo básico en el que se

muestran fotografías de proyectos y productos de la empresa, donde los diseños son del propietario. En el mismo local es el showroom, a pesar de ser pequeño es organizado y con los muebles de exhibición necesarios.

TIEMPO DE
FUNCIONAMIENTO: 3 años.

CANTIDAD DE PERSONAS
QUE TRABAJAN EN EL: Su personal está conformado por 1 persona que trabaja en el local y 13 en fabrica.

PRODUCTOS PRINCIPALES:

1. Escritorios.
2. Credenzas.
3. Archivadores.
4. Sillas.
5. Counters.

CUALES SON LAS
CARACTERISTICAS DE SU
PRODUCTO, MATERIALES Y
CALIDAD: Los materiales que más utilizan son madera y metal.

La calidad es buena, pero no cuentan con innovaciones de diseño, ya que sus diseños obtienen de la iniciativa de su jefe. Por otro lado los materiales que utilizan son más económicos y de esta manera el producto tiene un costo más asequible.

CUAL ES EL PRECIO Y
FORMA DE COBRO:

1. \$180.
2. \$140.
3. \$130.
4. Depende de la silla, la más económica de silla ejecutiva tiene un costo de \$120.
5. Depende de las medidas pero el counter de menor costo es de \$200

Formas de pago: únicamente en efectivo, de contado o entregando un anticipo y entregar el resto de dinero al terminar el trabajo.

QUIENES SON SUS CLIENTES:

- La mayor parte son empresas.
- Personas Naturales.

CARACTERISTICAS DE SUS
CLIENTES:

- Estrato medio-alto.
- En el caso de personas naturales, la edad aproximada de clientes es de 30 años en adelante.

CANTIDAD DE CLIENTES
ESTIMADOS EN UN Depende del mes, por ejemplo, los meses de Febrero es baja la
conurrencia de clientes, mientras que Junio y Julio es alta, tienen de

PERIODO: 10 a 15 trabajos grandes, es decir, de amoblar toda una oficina.

REGULACIONES (LIMITACIONES LEGALES DEL NEGOCIO): Papeles para abrir un local: seguro, SRI, municipio, bomberos.

PLANILLA PARA EL ANALISIS DE MOBILIARIO DE OFICINAS

EMPRESA/EMPREDIMIENTO: Metalica Sanguna es una empresa que se dedica a la fabricación de muebles médicos, oficinas, sillas de restaurantes, muebles de rehabilitacion. Poseen un catalogo de fotos, por lo que debe acercarse el cliente al local para tomar la decisión de compra. En el local todo esta desorganizado, los productos estan uno encima de otro y mezclados entre categorías.

TIEMPO DE FUNCIONAMIENTO: 2 anos.

CANTIDAD DE PERSONAS QUE TRABAJAN EN EL: Su personal está conformado por 1 persona que trabaja en el local y en fabrica 3 personas mas.

PRODUCTOS PRINCIPALES:

1. Sillas de restaurantes.
2. Camillas.
3. Retapizados.
4. Mesa auxiliar de computadora (escritorios pequenos).
5. Estimulacion temprana.

CUALES SON LAS CARACTERISTICAS DE SU PRODUCTO, MATERIALES Y CALIDAD: Los materiales que más utilizan son metal, melaminico, formica u triplex.
La calidad es baja, hacen los muebles pero no se fijan en los detalles, ni en la presentación.

CUAL ES EL PRECIO Y

1. \$18.

- FORMA DE COBRO:
2. \$90.
 3. \$10.
 4. \$30.
 5. Depende de las piezas, donde una tiene el valor de \$30.

Formas de pago: efectivo y cheques.

-
- QUIENES SON SUS CLIENTES:
- Duenos de restaurantes.
 - Personas Naturales.

-
- CARACTERISTICAS DE SUS CLIENTES:
- Estrato bajo-medio.
 - En el caso de personas naturales, la edad aproximada de clientes es de 20 años en adelante.

CANTIDAD DE CLIENTES ESTIMADOS EN UN PERIODO:

Poseen una ganancia aproximada de \$10000 tomando en cuenta la inversión en materiales.

REGULACIONES (LIMITACIONES LEGALES DEL NEGOCIO):

Normas del municipio.

PLANILLA PARA EL ANALISIS DE MOBILIARIO DE OFICINAS

EMPRESA/EMPREDIMIENTO:

Moduofi es una empresa que se dedica a la fabricación y comercialización de mobiliario de oficinas. El propietario del local es el que realiza los diseños de los muebles y los manda a fabrica.

TIEMPO DE FUNCIONAMIENTO:

1 ano.

CANTIDAD DE PERSONAS QUE TRABAJAN EN EL:

Su personal está conformado por 1 persona que trabaja en el local y 15 en fabrica.

PRODUCTOS PRINCIPALES:

1. Sillones gerenciales.
2. Escritorios.
3. Estaciones de trabajo.
4. Sillas de visita.
5. Bibliotecas.

CUALES SON LAS
CARACTERISTICAS DE SU
PRODUCTO, MATERIALES Y
CALIDAD:

Los materiales que más utilizan son melaminico, tol y pintura en polvo.
La calidad es media, pero no cuentan con innovaciones de diseño, ya que sus diseños obtienen de la iniciativa de su jefe. Por otro lado los materiales que utilizan son más económicos y de esta manera el producto tiene un costo más asequible.

CUAL ES EL PRECIO Y
FORMA DE COBRO:

1. \$120.
2. \$140.
3. \$165.
4. \$19.
5. \$180.

Formas de pago: pago de contado.

QUIENES SON SUS CLIENTES:

- La mayor parte son empresas.
- Personas Naturales.

CARACTERISTICAS DE SUS
CLIENTES:

- Estrato medio.
- En el caso de personas naturales, la edad aproximada de clientes es de 35 años en adelante.

CANTIDAD DE CLIENTES
ESTIMADOS EN UN
PERIODO:

Depende del mes pero por lo general tienen 40 clientes y 350 al año.

REGULACIONES
(LIMITACIONES LEGALES
DEL NEGOCIO):

Normas del municipio.

PLANILLA PARA EL ANALISIS DE MOBILIARIO DE OFICINAS

EMPRESA/EMPREDIMIENTO: International Star Factory es una empresa que se dedica a la fabricación de mobiliario de oficinas, cocinas y modulares. Los muebles se realizan bajo pedido, los clientes pueden ver en el catalogo, flyer que entregan en el showroom para poder tomar la decisión de compra.

TIEMPO DE FUNCIONAMIENTO: Octubre 2013.

CANTIDAD DE PERSONAS QUE TRABAJAN EN EL: Su personal está conformado por 4 personas, de los cuales uno de ellos trabajan en el departamento de diseño.

PRODUCTOS PRINCIPALES:

1. Cocinas.
2. Closets.
3. Sillas de Oficinas.
4. Puertas.
5. Muebles de Dormitorio (juego).

CUALES SON LAS CARACTERISTICAS DE SU PRODUCTO, MATERIALES Y CALIDAD:

1. Madera.
2. Madera.
3. Plastico o aluminio.
4. Madera.
5. Madera.

La calidad es buena para ser un emprendimiento de 7 meses.

CUAL ES EL PRECIO Y FORMA DE COBRO: El costo del mobiliario depende de los metros cuadrados, el costo minimo es de \$120. En cuanto a las sillas, el valor puede variar de \$85 a \$340.

QUIENES SON SUS CLIENTES:

- Empresas.
- Personas Naturales.

CARACTERISTICAS DE SUS CLIENTES:

- Estrato medio-alto.
- En el caso de personas naturales, la edad aproximada de clientes es de 50 años en adelante.

CANTIDAD DE CLIENTES ESTIMADOS EN UN A lo largo del tiempo de funcionamiento han tenido 70 en total.

PERIODO:

REGULACIONES
(LIMITACIONES LEGALES
DEL NEGOCIO):

No tiene el conocimiento al respecto.