



ESPECIALIZACIÓN EN GERENCIA DE DISEÑO

BRAYAN STIC CASTELLANOS SEVERINO

UNIVERSIDAD JORGE TADEO LOZANO

FACULTAD DE ARTES Y DISEÑO

PROGRAMA ARQUITECTURA

BOGOTÁ D.C 2021



ESPECIALIZACIÓN EN GERENCIA DE DISEÑO

BRAYAN STIC CASTELLANOS SEVERINO

INFORME VALIDACIÓN ENLACE PREGRADO – POSGRADO

ESPECIALIZACIÓN EN GERENCIA DE DISEÑO

TUTOR

ARQ. MG. RICARDO ROJAS FARIAS

UNIVERSIDAD JORGE TADEO LOZANO

FACULTAD DE ARTES Y DISEÑO

PROGRAMA ARQUITECTURA

BOGOTÁ D.C 2021

DEDICATORIA

A mi papá y a mi mamá por enseñarme el valor de independencia personal, la responsabilidad, el respeto, el compromiso y por apoyarme durante estos años en la universidad, fueron una gran motivación para cumplir con la meta. A mis hermanos Sebastián y Samuel porque con ellos entendí que debo dar lo mejor de mí para que ellos me vean con orgullo y como un ejemplo a seguir.

A mis compañeros y amigos de vida Karen Sánchez, Andrés Carrillo, Daniel Rodríguez, Yarel Guevara, Daniel Chamorro, En especial a Karent Poveda es una gran mujer que admiro mucho y que en muchos casos me ha servido de inspiración, gracias, de cada uno aprendí y aun hoy sigo aprendiendo cosas que me ayudan a ser mejor persona cada día, les agradezco estar ahí en esos momentos de estrés, de presión.

A mi familia, tíos, primos, porque ellos también aportaron su granito de arena en este proceso. A mis profesores, Alfredo Montaña, Peter Bright, Pablo Gómez, que me enseñaron a ver el mundo con una mirada diferente, a pensar diferente y que todo lo que soñamos es posible si se tiene un buen plan.

A todos muchas gracias

1. TABLA DE CONTENIDO

1.	TABLA DE CONTENIDO.....	4
2.	RESUMEN	11
3.	ABSTRACT.....	11
4.	INTRODUCCIÓN	12
5.	GERENCIA ESTRATEGICA DE DISEÑO	13
5.1.	Diseño estratégico y su relación con el entorno y ubicación empresarial.....	13
5.1.1	Macroentorno.....	14
5.1.2	Microentorno.....	15
5.2.	Estructura Jurídica de la empresa de diseño.....	17
5.3.	Tramites de constitución empresarial.....	21
5.4.	Precio, Costo Variable Unitario y Margen de contribución.....	21
5.4.1	Precio	21
5.4.2	Costo variable unitario.....	22
5.4.3	Margen de Contribución	24
5.5.	Presupuesto de ventas e ingresos operacionales	24
5.5.1	Presupuesto de ventas	24
5.5.2	Ingresos operacionales	25
5.6.	Presupuesto de producción.....	25
5.7.	Costos y gastos asociados al proyecto.....	26
5.8.	Nómina.....	27
5.9.	Fuentes de financiación y presupuesto financiero.....	30
6.	PERSPECTIVAS CONTEMPORANEAS EN CAMPOS CREATIVOS.....	32

	5
6.1. Primera obra – Jade Meteo Park	33
5.1.1 Datos generales	34
5.1.2 Metodología	35
6.2. Segunda obra – Sillón LC2	40
5.2.1 Datos generales	41
5.2.2 Metodología	42
6.3. Tercera obra – Hambre cero.....	47
7. FUNDAMENTOS CONCEPTUALES DISEÑO, PRODUCTO Y GESTIÓN	62
7.1. Introducción al proyecto.....	62
6.1.1 Plan de proyecto.....	63
7.2. Enfoque de proyecto.....	67
6.2.1 Diario de campo.....	67
6.2.2 Entrevistas.....	70
6.2.3 Identificación del problema	75
6.2.4 Solución del problema	75
7.3. Ejecución de mercado	78
6.3.1 Objetivos de proyecto	78
6.3.2 Definición de mercado.....	80
7.4. Ejecución de mercado	81
6.4.1 Medios y relaciones	81
7.5. Ejecución financiera.....	82
6.5.1 Gastos.....	82
6.5.2 Costos.....	83

	6
6.5.3 Ventas	84
6.5.4 Inversiones	85
6.5.5 Estado de resultados.....	86
6.5.6 VAN y TIR	86
8. CONCLUSIONES	87
9. BIBLIOGRAFIA	89

LISTA DE ILUSTRACIONES

Ilustración 1 Jade Meteo Park (2011) Recuperado de:	
http://www.philipperahm.com/data/projects/taiwan/index.html	34
Ilustración 2 Jade Meteo Park (2011) Recuperado de:	
http://www.philipperahm.com/data/projects/taiwan/index.html	34
Ilustración 3 Jade Meteo Park (2012) Recuperado de:	
http://www.philipperahm.com/data/projects/taiwan/index.html	34
Ilustración 4 Jade Meteo Park (2011) Recuperado de:	
https://urbannext.net/philipperahm/cooling-climate-devices-at-jade-meteo-park-2/	34
Ilustración 5 Temperatura en Taiwán Recuperado de:	
https://www.youtube.com/watch?v=UDr6UtlUu8&ab_channel=EricHung	38
Ilustración 6 Humedad en Taiwán Recuperado de:	
https://www.youtube.com/watch?v=UDr6UtlUu8&ab_channel=EricHung	38
Ilustración 7 Polución en Taiwán Recuperado de:	
https://www.youtube.com/watch?v=UDr6UtlUu8&ab_channel=EricHung	38
Ilustración 8 Mapa Mental 1 - elaboración propia.....	40
Ilustración 9 Sillón LC2 Recuperado de: https://www.disenoyarquitectura.net/2009/06/sillon-lc2-de-le-corbusier-un-sillon.html	41
Ilustración 10 Sillón LC2 Recuperado de: https://www.moblar.com.ar/es/blog/la-historia-del-sillon-le-corbusier	41
Ilustración 11 Sillón LC2 Recuperado de: https://www.ejezeta.cl/2019/07/15/modelos-3d-gratis-dxciv-sillon-lc2/	41

Ilustración 12 Sillón LC2 Recuperado de: https://www.pinterest.es/pin/124060164713272076/	41
Ilustración 13 Boceto LC2 Recuperado de: https://www.disenoyarquitectura.net/2009/06/los-muebles-de-le-corbusier.html	45
Ilustración 14 Diseños Le Corbusier Recuperado de: https://ar.pinterest.com/pin/198510296053761269/	45
Ilustración 15 Mapa mental 2 - elaboración propia	47
Ilustración 16 Objetivos de desarrollo sostenible ONU Recuperado de: https://www.un.org/sustainabledevelopment/es/2015/09/la-asamblea-general-adopta-la-agenda-2030-para-el-desarrollo-sostenible/	48
Ilustración 17 Hambre cero - elaboración grupo de trabajo	49
Ilustración 18 Cifras hambre cero - elaboración grupo de trabajo	50
Ilustración 19 Mapa del hambre 2019	51
Ilustración 20 N° Personas que padecen hambre	52
Ilustración 21 Metas - elaboración grupo de trabajo	53
Ilustración 22 Conceptos ODS 30	54
Ilustración 23 Contexto - elaboración grupo de trabajo	55
Ilustración 24 Datos poblacionales	55
Ilustración 25 Centros de atención inmigrantes	56
Ilustración 26 Centros atención habitantes de calle	57
Ilustración 27 Problemática - elaboración grupo de trabajo	58
Ilustración 28 CEHA.0 Base de datos digital – elaboración grupo de trabajo	58
Ilustración 29 Propósito - elaboración grupo de trabajo	59
Ilustración 30 Objetivos - elaboración grupo de trabajo	59

Ilustración 31 Concepto - elaboración grupo de trabajo.....	60
Ilustración 32 Organigrama - elaboración grupo de trabajo	60
Ilustración 33 Funciones - elaboración grupo de trabajo.....	61
Ilustración 34 Proceso de ejecución - elaboración grupo de trabajo	61
Ilustración 35 Definición de mercado - elaboración grupo de trabajo.....	80

LISTA DE TABLAS

Tabla 1 Costos de producción – elaboración propia.....	23
Tabla 2 Presupuesto de ventas - elaboración propia.....	25
Tabla 3 Ingresos operacionales - elaboración propia.....	25
Tabla 4 Presupuesto de producción - elaboración propia	26
Tabla 5 Costos y gastos asociados al proyecto - elaboración propia	27
Tabla 6 Pagos complementarios nómina - elaboración propia	29
Tabla 7 Liquidación - elaboración propia.....	29
Tabla 8 Valor horas extra - elaboración propia	30
Tabla 9 Etapas de desarrollo fundamentos conceptuales diseño, producto y gestión	62
Tabla 10 Medios y relaciones - elaboración grupo de trabajo	81
Tabla 11 Gastos - elaboración grupo de trabajo	82
Tabla 12 Costos - elaboración grupo de trabajo	83
Tabla 13 Ventas - elaboración grupo de trabajo	84
Tabla 14 Inversiones - elaboración grupo de trabajo.....	85
Tabla 15 Estado de resultado año 1 - elaboración grupo de trabajo	86
Tabla 16 VAN y TIR - elaboración grupo de trabajo	86

2. RESUMEN

En este documento se presenta la recopilación de los conocimientos adquiridos y de los entregables finales de las asignaturas cursadas como opción de grado, que hacen parte del primer semestre del plan de estudios de la Especialización en Gerencia de Diseño: Gerencia estratégica de diseño, Perspectivas contemporáneas en campos creativos y Fundamentos conceptuales diseño, producto y gestión. Las asignaturas nombradas tienen como base de aprendizaje el desarrollo de habilidades de liderazgo en los campos del diseño, fortaleciendo los procesos de gestión, innovación y desarrollo. Buscan incentivar el conocimiento por medio de conformación de equipos interdisciplinarios los cuales aportan diferentes perspectivas para una construcción colectiva de conocimientos.

Palabras clave: Diseño, Proceso de creación, Gestión, Innovación, conocimiento

3. ABSTRACT

This document presents the compilation of the knowledge acquired and the final deliverables of the subjects taken as a degree option, which are part of the first semester of the Design Management specialization curriculum: Strategic Design Management, Contemporary Perspectives in creative fields and conceptual foundations design, product and management. The named subjects are based on learning the development of leadership skills in the fields of design, strengthening management, innovation and development processes. They seek to encourage knowledge through the formation of interdisciplinary teams which provide different perspectives for a collective construction of knowledge.

Keywords: Design, creation process, management, innovation, knowledge

4. INTRODUCCIÓN

El primer semestre de la Especialización en Gerencia de Diseño plantea unas herramientas que son transversales en todas sus asignaturas, estas herramientas están enfocadas en el desarrollo de habilidades de liderazgo, innovación, trabajo en equipo, etc. en campos del diseño. Todo esto con el fin de poder ver el diseño como un activo que genere ganancias no solo intangibles sino tangibles como las ganancias monetarias. El uso de la tecnología se vuelve crucial ya que esta permite el desarrollo de soluciones creativas y funcionales.

Todo el conjunto de lo expuesto anteriormente lo que busca es fortalecer las ideas creativas y proyectarlas a un nivel de desarrollo mucho más altos de los que se está acostumbrado y que de esta manera puedan dar soluciones a problemáticas y a necesidades.

Este documento tiene como objetivo consolidar el valor de los conocimientos mencionados anteriormente para promover profesionales con liderazgo, creatividad, innovación y valores que permitan hacer del diseño su forma de vida.

El orden que se encuentra en este documento está planteado con base en como se desarrolló la especialización a lo largo del semestre, en un principio se comentará de las competencias gerenciales que adquirieron en la asignatura Gerencia Estrategia de Diseño, en un segundo momento se comentará sobre la asignatura de perspectivas contemporáneas en campos creativos y su transversalidad de conocimientos y como último tema de la especialización se comentará sobre la asignatura Fundamentos Conceptuales Diseño, Producto y Gestión y su fomento de las habilidades blandas y por último se encontrará las conclusiones y bibliografías

5. GERENCIA ESTRATEGICA DE DISEÑO

Esta asignatura busca formar competencias gerenciales que le permitirán al estudiante desarrollar proyectos de emprendimiento, gestionar la creación de una empresa y su viabilidad económica y financiera. Todo esto enfocado en la normativa vigente colombiana.

La asignatura se divide en 9 grandes temas los cuales son:

1. Diseño estratégico y su relación con el entorno y la ubicación empresarial
2. Estructura jurídica de la empresa de diseño
3. Tramites De Constitución Empresarial
4. Costo Variable Unitario, margen de contribución y precio
5. Presupuestos De Ventas e ingresos operacionales
6. Presupuesto de producción
7. Costos y gastos asociados al proyecto
8. Nómina
9. Fuentes de financiación y presupuesto financiero

5.1.Diseño estratégico y su relación con el entorno y ubicación empresarial

En una idea de negocio es muy importante hacer un análisis del entorno tanto físico como no físico para poder hacer una evaluación de la viabilidad de la idea. Este análisis se divide en dos partes principales: el macroentorno, donde entran todos los aspectos externos de la empresa pero que afectan a esta, aspectos económicos, sociales, políticos, etc. La segunda

parte es el microentorno donde se analizan todos los aspectos internos de la empresa: visión, misión, organigrama, objetivos entre otros.

5.1.1 Macroentorno

En esta primera parte se analizan los siguientes aspectos:

Económico: Se parte analizando la economía del lugar en diferentes escalas, macro (país), meso (ciudad) y micro (barrio). En la escala macro se analizan indicadores como: PIB, PNB, Ingresos per cápita, tasa de cambio y TRM. En la escala meso se analiza el PIB de la ciudad, los estratos sociales y su distribución espacial y porcentual en la ciudad. Y en la escala micro se analiza el estrato del barrio y aquí ya se puede hacer una investigación de mercados para entender mejor a la población.

Político – Legal: En este punto en análisis también se hace en diferentes escalas, las mismas del punto anterior: macro, meso y micro. En la escala macro se analiza, el tipo de gobierno, normas constitucionales, cámaras de comercio, DIAN, TLC's que puedan existir. En la escala meso se analiza, el tipo de gobierno, La Alcaldía Mayor, La Alcaldía Local, estaciones de policía, Cámara De Comercio de la ciudad, POT. Y en la escala micro se analizan aspectos como: tipo de gobierno, JAC (Junta de Acción Comunal), edil y diferentes autoridades del barrio.

Tecnológico: El sistema de vigilancia es clave para el crecimiento con creatividad, innovación y rentabilidad del negocio que se proponga

Demográfico: Se clasifica a la población por aspectos como: edad, genero, ciclo de vida de la familia, esto es clave para enfocar la dirección del negocio hacia los potenciales clientes.

Socio – cultural: Dependiendo del negocio que se tenga es importante conocer fechas de temporadas altas y bajas de su negocio ya que esto en todos los países no es igual y usualmente las fechas como festivos, temporadas de vacaciones, festividades son temporadas altas. Las diferentes tribus urbanas que existan también son importantes ya que a ellas pueden ir enfocados negocios de nicho.

5.1.2 Microentorno

En esta segunda parte se analizan los siguientes aspectos:

Organizacional: Este punto abarca varios aspectos como lo son: el objetivo general, los objetivos específicos, los objetivos estratégicos, la misión, la visión y la filosofía. La misión se puede hacer una manera muy sencilla por medio de un método y es respondiendo 4 preguntas: ¿Qué? ¿Cómo? ¿A quién? ¿Dónde? Las respuestas a estas preguntas después se unen en un texto que suene líricamente hermoso para esto se dará un ejemplo y es una posible misión para la marca Arturo Calle:

¿Qué? Fabricación y comercialización de ropa masculina

¿Cómo? Con la mejor calidad y mano de obra colombiana

¿A quién? Hombres que les guste el estilo, que les guste verse bien

¿Dónde? En Colombia

Brindar la mejor calidad de mano de obra colombiana en ropa masculina a personas que gustan vestir con un estilo casual y verse bien. De colombianos para colombianos

La visión debe ser realista, debe ser medible y no ser mayor a un año de proyección ya que así se puede llevar un mejor control. Y como último esta la filosofía que se centra en las políticas y los valores internos de la empresa y que están en sus colaboradores también.

Financiero: Este punto abarca aspectos que son importantes en el funcionamiento de la empresa como lo son: balance general, activos, pasivos, patrimonio, presupuestos proyecciones financieras, capacidad instalada, investigación y desarrollo

Activos: Es todo lo que la empresa tiene

Pasivos: Es todo lo que la empresa debe

Patrimonio: Los activos menos los pasivos, o sea lo que al final es de la empresa

Capacidad instalada: Es todo lo que la empresa puede utilizar en su funcionamiento

Investigación y desarrollo: Esta parte es importante ya que está involucrada directamente con la innovación y con las cosas nuevas que pueda desarrollar la empresa

Recursos Humanos: En este punto entra todo lo que está relacionado con el talento humano de la empresa, el cómo se contrata, como se hacen las convocatorias, las entrevistas para contratar a nuevos empleados.

5.2. Estructura Jurídica de la empresa de diseño

Para empezar a hablar sobre la conformación jurídica es importante primero hablar sobre lo que en Colombia se denomina MiPymes (Micro, Pequeñas y Medianas empresas) que se diferencian por los siguientes aspectos:

Microempresa Empleados = <10

Activos = <500 SMLV

Pequeña empresa Empleados = >11 <=50

Activos = >500 SMLV <=5.000 SMLV

Mediana empresa Empleados = >51 <=200

Activos = >5.001 SMLV <=30.000

Teniendo claro los criterios sobre los que se denomina el tamaño de una empresa ahora si se puede hablar sobre los tipos de conformación que existen en Colombia, que los podemos dividir en dos partes, las que pueden estar conformadas por una sola persona (personal natural, empresa unipersonal, S.A.S y fundación) o las que necesitan más de una persona, las sociedades (E.A.T, Ltda., S.A, S.A.S)

Personal Natural: Es una de las más utilizadas en Colombia, por sus facilidades para su conformación y que sirve mucho en el comienzo de cualquier negocio ya que esta es la única que no paga impuestos como los otros tipos de conformación, sus principales características son:

- La persona natural responderá con todo su patrimonio
- Ingresos netos máximos de 4000 UVT (145.232.000 COP) esto al año 2021
- Máximo 1 establecimiento comercial

Empresa Unipersonal (E.U): Es una conformación que con la aparición de las S.A.S perdió mucho espacio, pero aun así sigue vigente y sus características principales son:

- Constituye una persona jurídica
- Documento privado de constitución
- Denominación seguida de la sigla E.U
- Responde limitadamente
- Solo puede tener un objeto social

Fundación: Es una conformación que podríamos llamar especial ya que esta solo se utiliza para fines de interés general y sus características son:

- Sin ánimo de lucro
- No necesita de una sociedad

- Puede generar ganancias, pero estas deben ser reinvertidas en la fundación

Sociedad por Acciones Simplificadas S.A.S: Es actualmente el tipo de conformación más utilizado entre los empresarios colombianos por los beneficios y oportunidades que esta brinda, sus características son:

- Conformación unipersonal o con socios
- Constitución por documento privado
- Término de duración indefinido
- Constituye una persona jurídica
- Objeto social indeterminado
- Limitación de la responsabilidad por obligaciones fiscales y laborales
- Libertad de organización
- No es obligatorio un revisor fiscal ni la junta directiva
- Elimina límite sobre distribución de utilidades
- Denominación seguida de la sigla S.A.S

Empresa Asociativa de Trabajo E.A.T: Es un tipo de conformación poco utilizado pero que se utiliza cuando el aporte de los socios es por medio de su trabajo, de su destreza, de sus habilidades personales y demás

Sociedad de responsabilidad limitada LTDA: La característica principal de esta conformación es tipo de aporte al capital que hacen los socios ya que este se hace es por medio de cuotas de igual valor y sus características principales son:

- La responsabilidad no se extiende más allá de los aportes
- El monto del capital está dividido en cuotas de igual valor
- El número máximo es de 25 y mínimo de socios es de 2
- Denominación seguida de la sigla LTDA

Sociedad Anónima S.A: Este tipo de conformación es muy utilizado en las empresas grandes y funciona por medio de emisiones de acciones los cuales los socios compran y se crea un fondo que se convierte en el capital de la empresa y con el cual se responde, sus características principales son:

- Mínimo de socios 5 y no tiene máximo de socios
- Ante algún evento infortunado solo se responde con el capital social
- Conformar personería jurídica
- Debe tener una razón social única
- Denominación de la sigla S.A

5.3. Tramites de constitución empresarial

- Elaborar la minuta de la constitución de la empresa
- Tramitar el certificado de homonimia en la Cámara De Comercio
- Elaborar la escritura pública de constitución en la notaria publica de ser así necesario
- Expedición del NIT y el RUT
- Demás registro de acuerdo el caso
- Creación cuenta corriente

5.4. Precio, Costo Variable Unitario y Margen de contribución

Para empezar a hablar de estos tres es importante hacerlo por el precio ya que este es el fin al que se quiere llegar en nuestros productos.

5.4.1 Precio

Es la cantidad de dinero que se cobra por un producto o servicio. Para llegar a definir el precio de un producto se puede hacer por medio 3 formas de fijación de precio: oferta, percepción de valor y costeo:

Oferta: Esta se hace con referencia al mercado, se analiza a la competencia, productos con las mismas características, calidad y demás que ya están en el mercado y se entra a competir con el precio con esa información disponible

Precepción de valor: En este primero se quiere entender la necesidad de eso que se está vendiendo, se hacen estudios de mercados, encuestas a los potenciales clientes y se fija un precio teniendo en cuenta la precepción del cliente

Costeo: Este es el que se analizará un poco más a fondo y sobre el que se trabajará en adelante y se hace partiendo de los costos fijos y costos variables de eso que se está vendiendo.

Se parte de que existen objetivos financieros y de mercadeo los cuales son: la supervivencia en el mercado, la maximización de los beneficios, aumentar la participación en el mercado, liderazgo en calidad de producto y penetrar en el mercado.

Teniendo en cuenta cuales son los dos costos de los que se parte en el método del costeo se definirá que son los costos fijos, que son los costos variables y por medio de un ejemplo de una actividad realizada en las sesiones de clase se explicará estos como se relacionan con el margen de contribución

Costos fijos: Está ligado a la producción y es un costo que se mantiene durante la producción, no dependen del volumen de producción de la empresa. Ejemplo el arriendo del inmueble

Costos variables: Son aquellos que varían dependiendo de la cantidad de producción de la empresa y se pueden calcular por unidad, entre más producción mayor será el costo variable.

5.4.2 Costo variable unitario

Para la explicación del costo variable unitario se utilizará una tabla realizada durante las sesiones de clase y en donde es importante definir los siguientes términos:

- ITEM: Materia prima
- UT: Unidad Técnica/Unidad de medida
- Q/UT: Cantidad de Unidad Técnica
- C/UT: Costo de Unidad Técnica
- CV/UT: Costo Variable de Unidad Técnica

Linea de calzado			
Costos de P.			
BOTAS LARGA			
Materia Prima	Q/UT	C/UT	CV/UT
Cuero (dm)	50	\$ 600	\$ 30,000
Badana (pies)	6.5	\$ 1,100	\$ 7,150
Tacones (par)	1	\$ 2,500	\$ 2,500
Hilo (cono)	0.01	\$ 10,000	\$ 100
Suela (par)	1	\$ 1,700	\$ 1,700
Plantilla Prefabricada (par)	1	\$ 1,100	\$ 1,100
Fibra Puntera (par)	1	\$ 100	\$ 100
Fibra Forro (par)	1	\$ 100	\$ 100
Hebillas (par)	1	\$ 300	\$ 300
Cremallera (par)	1	\$ 300	\$ 300
Cerco (par)	1	\$ 350	\$ 350
Pegante (galón)	0.023	\$ 17,350	\$ 403
Solución (galón)	0.023	\$ 9,140	\$ 213
Puntilla (libra)	0.010	\$ 2,000	\$ 20
Hiladillo (cono)	0.005	\$ 16,000	\$ 80
Tintas (galón)	0.002	\$ 42,100	\$ 84
Brillos (galón)	0.010	\$ 9,000	\$ 90
Disolventes (galón)	0.009	\$ 17,850	\$ 161
		TOTAL	\$ 44,751
		PRECIO	\$ 81,366
		PVC	\$ 96,825

Tabla 1 Costos de producción – elaboración propia

En la tabla se puede ver como se hizo el cálculo para hallar el precio de un producto de marroquinería, una bota larga, se hace un desglose de todos los productos que son necesarios para la producción de una bota, que es el Q/UT, lo que se muestra como total es el total del costo variable unitario, el precio es el resultado del costo variable unitario total más el Margen de Contribución (MC) que se expresa en porcentaje y el PVC es el precio de venta al público que es el precio más el IVA del 19%

5.4.3 Margen de Contribución

El margen de contribución se expresa en porcentaje y el método de fijación de precio del costeo este porcentaje lo decide la empresa. Algo importante que aclarar es que este porcentaje es sobre los ingresos de venta no sobre la inversión por lo que el margen de contribución no puede ser mayor al 100%.

En el ejemplo que se puede ver en la tabla 1 al costo de 44,751 se le suma el 45% de margen de contribución dando como resultado 81,366, este margen no necesariamente es ganancias, sino que de esta diferencia se cubren los costos fijos. Para que con el margen de contribución se puedan generar utilidades o ganancias es necesario pasar el punto de equilibrio, que serían los ingresos por ventas con los cuales no se pierde ni se gana dinero.

5.5. Presupuesto de ventas e ingresos operacionales

5.5.1 Presupuesto de ventas

Es una herramienta que se utiliza para hacer una proyección normalmente a un año, pero también puede ser a unos meses sobre las ventas que se tendrán de los productos que se estén vendiendo. Para explicarlo mejor se utilizará un ejemplo realizado durante las sesiones de clase.

		10%	0%	25%	15%	-30%	15%	0%	10%	20%	40%	-25%	
PRESUPUESTO DE VENTAS	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL
BOTA LARGA	350	385	385	481	553	387	446	446	490	588	823	617	5952
BOTA 3/4	320	352	352	440	506	354	407	407	448	538	753	565	5442
ZAPATO TACÓN	280	308	308	385	443	310	356	356	392	470	659	494	4762
ZAPATO BAJO	250	275	275	344	395	277	318	318	350	420	588	441	4251
TOTAL	1200	1320	1320	1650	1898	1328	1527	1527	1680	2016	2823	2117	20407

Tabla 2 Presupuesto de ventas - elaboración propia

5.5.2 Ingresos operacionales

Los ingresos operacionales son todos aquellos ingresos que se tiene por la venta de los productos que la empresa de dedica a producir, son los ingresos que se reciben por ejercer su actividad económica. Para explicarlo mejor se muestra la tabla 3 que acompaña la tabla 2 y es donde se muestran los ingresos que se tendrían por las ventas de ese año presupuestado.

INGRESOS OPERACIONALES	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL
BOTA LARGA	\$ 33,888,755	\$ 37,277,631	\$ 37,277,631	\$ 46,597,038	\$ 53,586,594	\$ 37,510,616	\$ 43,137,208	\$ 43,137,208	\$ 47,450,929	\$ 56,941,115	\$ 79,717,561	\$ 59,788,171	\$ 576,310,458
BOTA 3/4	\$ 23,229,532	\$ 25,552,485	\$ 25,552,485	\$ 31,940,607	\$ 36,731,698	\$ 25,712,188	\$ 29,569,017	\$ 29,569,017	\$ 32,525,918	\$ 39,031,102	\$ 54,643,543	\$ 40,982,657	\$ 395,040,248
ZAPATO TACÓN	\$ 15,842,786	\$ 17,427,065	\$ 17,427,065	\$ 21,783,831	\$ 25,051,405	\$ 17,535,984	\$ 20,166,381	\$ 20,166,381	\$ 22,183,019	\$ 26,619,623	\$ 37,267,473	\$ 27,950,605	\$ 269,421,618
ZAPATO BAJO	\$ 12,793,072	\$ 14,072,379	\$ 14,072,379	\$ 17,590,474	\$ 20,229,045	\$ 14,160,331	\$ 16,284,381	\$ 16,284,381	\$ 17,912,819	\$ 21,495,383	\$ 30,093,536	\$ 22,570,152	\$ 217,558,334
TOTAL	\$ 85,754,145	\$ 94,329,560	\$ 94,329,560	\$ 117,911,950	\$ 135,598,742	\$ 94,919,119	\$ 109,156,987	\$ 109,156,987	\$ 120,072,686	\$ 144,087,223	\$ 201,722,113	\$ 151,291,585	\$ 1,458,330,657

Tabla 3 Ingresos operacionales - elaboración propia

5.6. Presupuesto de producción

El presupuesto de producción se utiliza en conjunto con el presupuesto de ventas ya que se debe tener la capacidad de producir lo que se proyecta vender y para esto de debe tener una planeación que se desarrolla en el presupuesto de producción, acá entran otros términos nuevos como lo son:

Stock inicial: Es la cantidad de producto con la que inicio una temporada de ventas, puede ser mensual, anual o como mejor convenga.

Stock final esperado: Es la cantidad de producto con la que terminó una temporada de ventas puede ser igual a 0 o puede ser mayor ya que este es el stock inicial de la siguiente temporada.

Para mostrarlo mejor se muestra un ejemplo realizado durante las sesiones de clase, cabe aclarar que la información de la tabla 4 está relacionada con la tabla 2.

PPTO PROD BOTA LARGA																			
SI	30																		
SF ESP	60																		
PPTO VTAS	5952																		
PPTO PROD ANUAL BOTA LARGA	5982																		
PPTO PROD MES	499																		
# DE EMPLEADOS	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
PPTO PROD BOTA LARGA	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE							
SI	30	179	292	406	423	368	479	532	585	593	504	179							
PPTO VTAS	350	385	385	481	553	387	446	446	490	588	823	617							
PPTO PROD	499	499	499	499	499	499	499	499	499	499	499	499							
SF	179	292	406	423	368	479	532	585	593	504	179	60							
DIF	119	232	346	363	308	419	472	525	533	444	119	0							
PPTO PROD BOTA 3/4																			
SI	50								48										
SF ESP	70																		
PPTO VTAS	5442								201.6										
PPTO PROD ANUAL BOTA LARGA	5462								0.62										
PPTO PROD MES	455																		
# DE EMPLEADOS	4	4	4	4	4	4	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
PPTO PROD BOTA LARGA	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE							
SI	50	229	375	522	580	573	717	808	775	700	537	158							
PPTO VTAS	290	369	369	448	506	364	407	407	448	538	762	668							

Tabla 4 Presupuesto de producción - elaboración propia

5.7. Costos y gastos asociados al proyecto

En todo proyecto se tienen costos y gastos diferentes, quizás haya unos que coincidan en un negocio u otro, como por ejemplo el arriendo del inmueble donde se trabaja, o la publicidad, o el pago de los servicios públicos entre otros, a continuación, se mostrará una tabla como ejemplo de estos costos y gastos asociados al proyecto son su respectiva clasificación al tipo de gasto, esta tabla fue realizada durante las sesiones de clase.

Gastos	Mes	Valor	Tipo de gasto
Afiches	FEB/SEPT	\$ 600,000	Publicidad
Renovación CCB	Enero	\$ 450,000	Gasto Inicio
Cuota de Manejo	Todos	\$ 11,000	Gasto Financiero
Arriendo	Todos	\$ 1,500,000	Gasto Fijo
Registro Marca	Enero	\$ 500,000	Gasto Inicio
Evento feria	Junio	\$ 800,000	Publicidad
Servicios	Todos	\$ 500,000	Gasto Fijo
Chequera	Julio	\$ 60,000	Gasto Financiero
Cuota sucursal Virtual	Todos	\$ 4,000,000	Gasto Financiero
Investigación de mercados	Febrero	\$ 1,000,000	Gastos Mercadeo
Celaduria Comunal	Todos	\$ 250,000	Gasto Fijo
Adecuación Bodega	Enero	\$ 3,500,000	Gasto Inicio
Asesoría Técnica	Todos	\$ 1,000,000	Gasto Fijo
Pauta Radial	Todos	\$ 3,000,000	Publicidad
Contador Por servicios	Todos	\$ 500,000	Gasto Fijo

Tabla 5 Costos y gastos asociados al proyecto - elaboración propia

5.8. Nómina

La nómina es tema muy importante dentro de una empresa, ya que está directamente relacionado con temas legales, con contratos donde el empleador se compromete a cumplir ciertos compromisos, así como el empleado también debe cumplir sus compromisos. En Colombia existen 3 principales tipos de contrato:

Contrato a término fijo

- Debe constar siempre por escrito y su duración no puede ser superior a 3 años, pero es renovable indefinidamente

- Se debe avisar por escrito la terminación de contrato 30 días antes de que el periodo pactado termine, de no ser así este se entenderá como renovado por un periodo igual al inicialmente pactado.
- Si el periodo pactado es inferior a 1 año este podrá ser únicamente renovado hasta por 3 periodos iguales o inferiores.

Contrato a término indefinido

- El contrato de trabajo no estipulado a término fijo o cuya duración no esté determinada por la obra
- Este contrato estará vigente mientras subsistan las causas que le dieron origen
- El trabajador podrá darlo por terminado dando aviso al empleador con un tiempo no inferior a 30 días

Contrato por prestación de servicios

- No existe una estipulación de horario de trabajo
- Se paga por el servicio prestado
- No hay relación patronal
- Un ente A le presta un servicio a un ente B

En los contratos a término fijo y a término indefinido el empleador debe hacer pagos adicionales al salario base del empleado, estos pagos son los siguientes:

	Paga Empleador	Paga Empleado	Total
Salud	8.5%	4%	12.5%
Pensión	12%	4%	16.0%
Cesantia	Sueldo a 31 Dic año anterior se paga antes 14 febrero		
Int Cesantias	1 % Mensual sobre el sueldo del año anterior		
Auxilio transporte	106.454 si el empleado gana menos de 2 SMLV		
ARL	0.52% Según riesgo		
Caja Compensación	4%		4.0%
ICBF	3%		3.0%
SENA	2%		2.0%
Prima	1/2 Sueldo en Junio 1/2 Sueldo en diciembre		

Tabla 6 Pagos complementarios nómina - elaboración propia

Todo contrato se debe liquidar, y en la liquidación el empleador debe pagar los siguientes aspectos:

Contrato término fijo	Contrato término indefinido
Salario corrido	Salario corrido
Prestaciones	Prestaciones
Prima proporcional	Prima proporcional
Vacaciones proporcionales	Vacaciones proporcionales
Cesantias proporcionales	Cesantias proporcionales

Tabla 7 Liquidación - elaboración propia

Las horas extra son horas de trabajo que están por fuera de lo determinado en el contrato de trabajo o que sobre pasan las 48 horas laborales máximas por semana, estas horas extra se pagan aparte del salario base, se calcula dividiendo el salario base en 240 que son las horas laborales mensuales estipuladas por la ley y se le suma el recargo según el caso, en la siguiente tabla se muestra los diferentes recargos.

Horas extra y recargo nocturno	
Hora de trabajo nocturno	1,35
Hora extra diurna	1,25
Hora extra nocturna	1,75
Hora ordinaria dominical o festivo	1,75
Hora extra en dominical o festivo	2,00

Tabla 8 Valor horas extra - elaboración propia

5.9. Fuentes de financiación y presupuesto financiero

Para poder financiar un proyecto se encuentran diferentes maneras de hacerlo, cada una con sus pros y sus contras y que se debe evaluar qué se quiere conseguir y hacia dónde se quiere llevar el proyecto a futuro para tomar la mejor decisión, a continuación, se nombrarán algunas fuentes de financiación.

- a) Inversionista: Persona que tiene un capital para invertir y que espera una tasa de retorno en un determinado tiempo, este no asume riesgo
- b) Accionista: También cuenta con capital para invertir, pero este lo hace comprando acciones de la empresa, lo que hace que se convierta en socio y asume el riesgo que pueda tener esta inversión
- c) Ángeles de inversión: Invierte capital a la empresa además de que son personas con mucho conocimiento en los negocios por lo que éste al aportar este conocimiento y en muchos casos experiencia también se cuenta como inversión

- d) Crowdfunding: Este es un método que es relativamente nuevo y que funciona por medio de inversión de capital que hacen muchas personas a un proyecto, para esto es necesario páginas de internet dedicadas a la recaudación de los fondos
- e) Bancos: Es una de las maneras tradicionales y es por medio de préstamos que se piden al banco y se paga cierto interés por el préstamo.

6. PERSPECTIVAS CONTEMPORANEAS EN CAMPOS CREATIVOS

La asignatura es el conjunto que representa la trayectoria y confluencia de los campos académicos cultivados en la Facultad de Artes y Diseño de la Universidad Jorge Tadeo Lozano, artes, arquitectura, publicidad y diseños. Como muestra de esta confluencia los profesores encargados de dictar esta asignatura son: Felipe Londoño (Decano Facultad Artes y Diseño U Tadeo), Oscar Salamanca (Director Programa Arquitectura U Tadeo), Christian Schrader (Director Programa Publicidad U Tadeo) y Santiago Forero (profesor Programa Diseño Industrial).

El panorama formativo e investigativo de esta asignatura se enfoca en dos categorías y 4 módulos que busca la confluencia de diversidades y perspectivas tanto de lo contemporáneo como de la creación y sus procesos. El primer módulo empieza describiendo las nociones básicas acerca de la cognición creativa, el sistema generativo y exploratorio de la mente humana e introduce algunos aspectos relacionados con el ocio y la creación desde la experiencia y las prácticas; continúa con las tensiones que en lo contemporáneo tiene la producción publicitaria, teniendo en cuenta la revolución industrial, las marchas de mayo del 68 y profundiza en la responsabilidad social de esta disciplina; pasa a la Arquitectura y observa algunas obras emblemáticas que se ubican en la noción de contemporaneidad y revisa el proyecto como concepto estructural en el diseño arquitectónico y finaliza con el acontecimiento de las artes y humanidades digitales, la computación ubicua, la investigación-creación, herramientas tecnológicas, junto con una mirada de la música, el cine y el arte contemporáneo.

Teniendo en cuenta lo que pretende enseñar la asignatura los trabajos que se entregaron y que están encaminados con los objetivos del curso, son los siguientes: matriz de análisis sobre los procesos creativos a partir de una obra de nuestra disciplina base, en este caso una obra arquitectónica. El segundo trabajo es una matriz de análisis sobre los procesos creativos a partir de una disciplina diferente a la disciplina base en este caso se eligió una obra de diseño industrial. Por último, se hace una propuesta encaminada a dar soluciones al objetivo número 4 de los objetivos de desarrollo sostenible planteados por la ONU en este caso el tema es hambre cero.

6.1. Primera obra – Jade Meteo Park

Esta matriz de análisis comparativo de obras de creación en arte, arquitectura, diseño, publicidad, u otras formas asimilables de producción de conocimiento, en el contexto de la asignatura Perspectivas contemporáneas en campos creativos, tiene como objetivo recopilar la información básica necesaria de una obra para organizarla por categorías de análisis, poder así comprender los modos en que operan los procesos de creación de sus autores, y poder identificar métodos y estrategias para transferir y ampliar los propios modos de creación. Esta herramienta más que un formato, es un insumo que sirve como guía para el análisis crítico de los métodos que subyacen a la creación en diversas disciplinas, y tiene como propósito formular unas categorías básicas de análisis, las cuales se pueden completar de acuerdo con el criterio del investigador(a), o en función del tipo de información que se pueda obtener de la obra que se va a analizar. Seleccione una obra de un creador de su disciplina

base, que le permita conocer su proceso de creación. Tenga en cuenta que se requiere tener acceso a la información que se solicita a continuación, de la obra que se va a analizar.

5.1.1 Datos generales

 <p><i>Ilustración 1 Jade Meteo Park (2011)</i> Recuperado de: http://www.philipperahm.com/data/projects/taiwan/index.html</p>	 <p><i>Ilustración 2 Jade Meteo Park (2011)</i> Recuperado de: http://www.philipperahm.com/data/projects/taiwan/index.html</p>	 <p><i>Ilustración 3 Jade Meteo Park (2012)</i> Recuperado de: http://www.philipperahm.com/data/projects/taiwan/index.html</p>	 <p><i>Ilustración 4 Jade Meteo Park (2011)</i> Recuperado de: https://urbannext.net/philipperahm/cooling-climate-devices-at-jade-meteo-park-2/</p>
Autor (es)	Nombre de la obra	Año creación	País
Philippe Rahm Architects, Mosbach paysagistes, Ricky Liu & Associate	Jade Meteo Park	2012 - 2016	Taiwán - Taichung
Disciplinas involucradas			
Arquitectura, Urbanismo, Paisajismo, Física, Bioclimática			
Descripción de la obra			
Situado justo debajo del trópico de cáncer, Taiwán posee un clima tropical cálido y húmedo que en las zonas llanas es muy cálido y húmedo y en algunas zonas como las montañas se encuentren temperaturas más confortables. Por las razones anteriores disfrutar de espacios			

al aire libre en Taichung, ciudad ubicada en las llanuras es prácticamente imposible en algunas temporadas del año. Jade Meteo Park surge bajo la premisa de reducir la temperatura, la humedad relativa y la polución del aire para devolverle la vida a este espacio inhabitado del Taichung. La misión principal de este parque es ser el pulmón verde de la ciudad para traer el aire y la frescura para el bienestar de los habitantes. Este parque trae a Taichung las más agradables temperaturas de las montañas de Puli, el más suave y seco aire del mes de noviembre y traer de vuelta el aire puro del pueblo de Rueisuei.

5.1.2 Metodología

Concepto

¿Cuál es la esencia que define y caracteriza la obra?
 Describa cuáles son las principales ideas, teorías, apuestas, principios, o inspiraciones que motivaron la creación de la obra (artefacto, proyecto).

La ambición de este proyecto es devolver el aire libre a los habitantes y visitantes proponiendo crear espacios exteriores donde se atenúen los excesos del clima subtropical cálido y húmedo de Taichung. Por medio del diseño de microclimas dentro de una misma área, lograr espacios al aire libre más confortables y habitables en donde se puedan desarrollar actividades de recreación, deportivas, lúdicas, entre otros. Para lograr esto el clima exterior del parque se modula así para proponer espacios menos calientes (más fríos, a la sombra), menos húmedos (bajando el aire húmedo, resguardados de la lluvia y las inundaciones) y menos contaminados (añadiendo aire filtrado de los gases y partículas importa contaminación, menos ruidoso, menos presencia de mosquitos)

Contexto

¿Cuál es el problema, la necesidad, oportunidad, o el cuestionamiento inicial del cual parte la creación del artefacto? ¿A quién está dirigido? ¿Cómo es el entorno en el que se instala el artefacto?

Defina el marco general del proyecto, formule la problemática, los retos problemas o cuestionamientos de donde parte el proyecto de creación.

El principio de composición del diseño del «Taichung Jade MeteoPark» se basa en variaciones climáticas que se mapearon mediante simulación de dinámica de fluidos computacional (CFD): algunas áreas del parque son naturalmente más cálidas, más húmedos y más contaminados, mientras que algunos de ellos son naturalmente más fríos (porque están en la ruta de los vientos fríos que vienen del norte), más secos (porque están protegidos del viento del suroeste que proporciona la humedad del mar en el aire) y más limpios (lejos de las carreteras). Se aumentaron estas diferencias de microclimas para aumentar el frescor, la sequedad, la limpieza de los lugares que son naturalmente más frescos, menos húmedos y contaminados, para crear espacios más cómodos para los visitantes. En este parte es importante hacer énfasis en la capacidad que tiene los arquitectos de inteligar conceptos y disciplinas para lograr trazar una ruta para enfocar y desarrollar el proyecto, no solo se queda en lo meramente arquitectónico, sino que es necesario el conocimiento de otras disciplinas para desarrollar la arquitectura

Proceso de ideación – creación

¿Cuáles fueron los pasos, fases o etapas del proceso de generación de ideas, que fueron conformando la obra, desde la fase inicial hasta el planteamiento general del artefacto?

Describa el proceso de generación de las principales ideas que conformaron la obra. Identifique los modos y estrategias de exploración que originaron la obra. Describa si se presentaron procesos iterativos en la fase de ideación.

Según como lo describen los arquitectos que realizaron el proyecto los pasos en el proceso de creación - ideación partieron de la identificación de estas zonas más frías, menos húmedas y menos contaminadas, lo cual se hace con la ayuda de software que arroja datos más precisos, A partir de estos datos se generan 3 mapas cada uno basado en un parámetro atmosférico que muestra su intensidad o fuerza y se modula a través del área del parque, con esto se evita que las áreas dentro del parque alcancen condiciones naturales excesivas al tiempo que da una pauta para la creación de diversos microclimas reforzando estas condiciones climáticas ya identificadas, y a partir de las cuales se empieza a organizar el programa arquitectónico dentro del parque teniendo en cuenta las actividades y sus requerimientos de espacio y confort. Los arquitectos se inventan un catálogo de dispositivos climáticos naturales y artificiales que refuerzan áreas que ya son más cómodas bajando, reduciendo, invirtiendo y disminuyendo el calor, la humedad y la contaminación. Estos dispositivos se clasifican en tres categorías: los dispositivos de enfriamiento, los dispositivos de secado, los dispositivos de descontaminación.

Proceso de producción

¿Cómo se produjo la obra? Identifique las técnicas, materiales y procesos productivos de la obra. Describa los bocetos, dibujos, planos, maquetas, modelos, o prototipos utilizados durante el proceso de producción.

El catálogo dispositivos climáticos artificiales y naturales que se inventan los arquitectos son una parte muy importante porque en gran medida son los que ayudan a controlar y a regular las condiciones climáticas de cada microclima dentro del parque, estos dispositivos se dividen en 3 categorías, la primera categoría son los dispositivos de enfriamiento natural, son árboles con cualidades específicas para enfriar la atmósfera, porque tiene muchas hojas u hojas grandes que ayudan a crear sombras espesas y así evitar el paso de los rayos del sol, la segunda categoría de dispositivos climáticos son los dispositivos climáticos de secado cuyos objetivos son proteger el cuerpo de la lluvia y reducir el exceso de humedad en el aire que amplifica el malestar por una influencia desfavorable sobre el cuerpo humano en el proceso de termólisis al bloquear la transpiración, en esta categoría hay dispositivos artificiales y naturales y la tercera categoría son los dispositivos climáticos descontaminantes. Reducen la contaminación atmosférica en el aire, el exceso de ruido y la presencia de mosquitos y en esta categoría también se encuentran dispositivos artificiales y naturales.

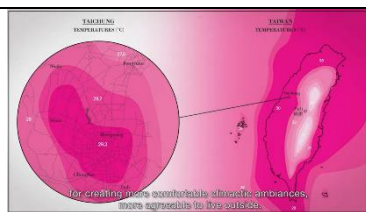


Ilustración 5 Temperatura en Taiwán

Recuperado

de:

https://www.youtube.com/watch?v=UDr6UtlUu8&ab_channel=EricHung

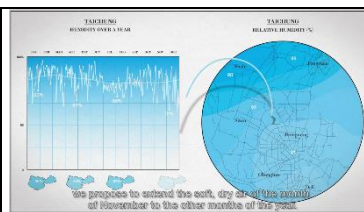


Ilustración 6 Humedad en Taiwán

Recuperado

de:

https://www.youtube.com/watch?v=UDr6UtlUu8&ab_channel=EricHung

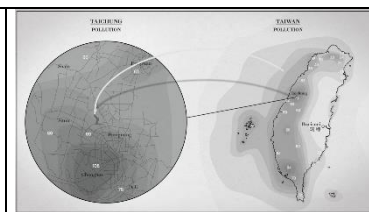


Ilustración 7 Polución en Taiwán

Recuperado

de:

https://www.youtube.com/watch?v=UDr6UtlUu8&ab_channel=EricHung

Pruebas	o	comprobaciones
<p>¿Cuáles fueron los procesos de validación de las ideas previas hasta llegar al artefacto final?</p> <p>Identifique los procesos de validación de las alternativas que subyacen a la obra. Describa la retroalimentación obtenida. Indique las posibles modificaciones generadas.</p>		
<p>En este caso los procesos de validación, pruebas o comprobaciones se dan con ayuda de la tecnología, por medio de software de simulación que permite conocer el desempeño de ese diseño sin necesidad de construirlo en la vida real, esto se da por simulaciones de dinámica de fluidos computacional (CFD) y además de permitir tener resultados de si funciona o no el diseño antes de su construcción permite conocer datos mucho más exacto y que antes por no tener la ayuda de la tecnología era muy difícil conocer</p>		
Mapa	mental	
<p>Elabore un mapa mental que describa visualmente, los conceptos, categorías, ideas, palabras clave, conectores, procesos, flujos, actividades y la estructura general del proceso de creación del autor, respecto a la obra analizada. Utilice dibujos, fotos, videos, textos, archivos de audio, animaciones, hipervínculos, signos, códigos, o diversas estrategias que le permitan hacer una cartografía del proceso mental de las creadoras.</p>		

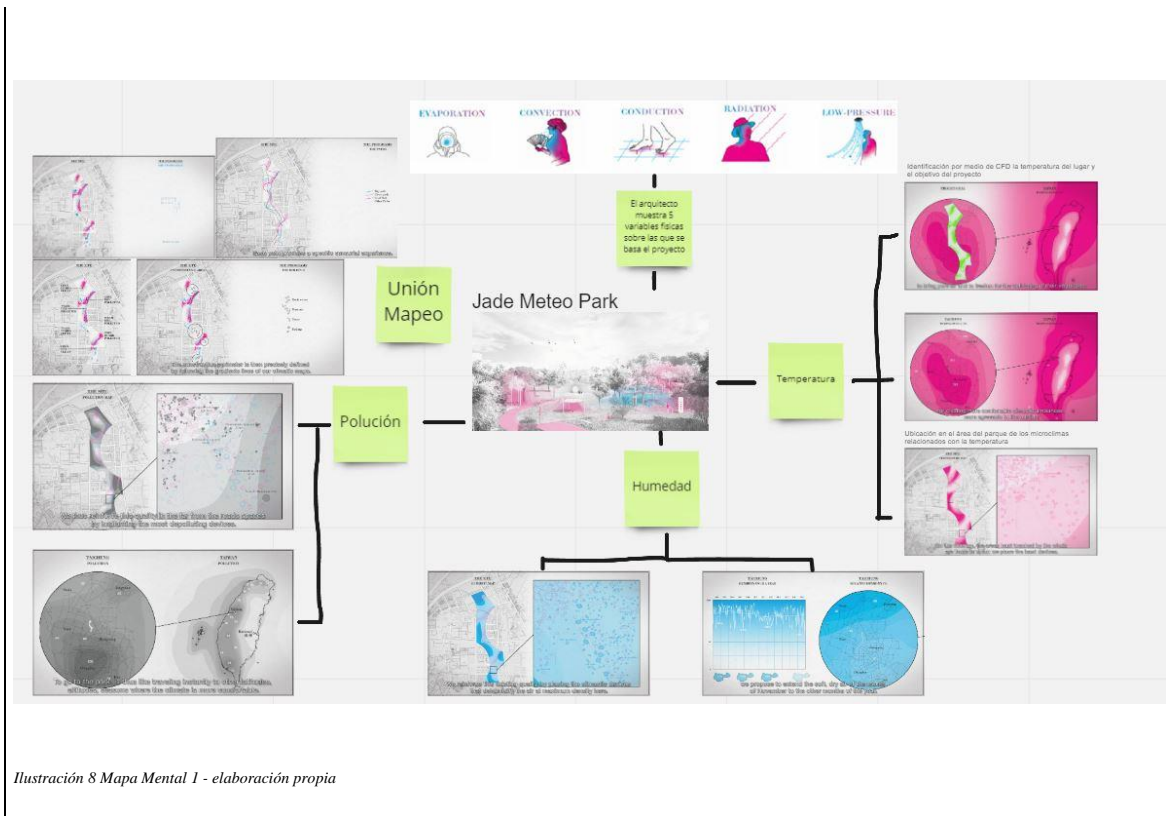





Ilustración 8 Mapa Mental 1 - elaboración propia

6.2. Segunda obra – Sillón LC2

Esta matriz de análisis comparativo de obras de creación en arte, arquitectura, diseño, publicidad, u otras formas asimilables de producción de conocimiento, en el contexto de la asignatura Perspectivas contemporáneas en campos creativos, tiene como objetivo recopilar la información básica necesaria de una obra para organizarla por categorías de análisis, poder así comprender los modos en que operan los procesos de creación de sus autores, y poder identificar métodos y estrategias para transferir y ampliar los propios

modos de creación. Esta herramienta más que un formato, es un insumo que sirve como guía para el análisis crítico de los métodos que subyacen a la creación en diversas disciplinas, y tiene como propósito formular unas categorías básicas de análisis, las cuales se pueden completar de acuerdo con el criterio del investigador(a) , o en función del tipo de información que se pueda obtener de la obra que se va a analizar.

5.2.1 Datos generales

 <p><i>Ilustración 9 Sillón LC2</i> Recuperado de: https://www.disenoyarquitectura.net/2009/06/sillon-lc2-de-le-corbusier-un-sillon.html</p>	 <p><i>Ilustración 10 Sillón LC2</i> Recuperado de: https://www.moblar.com.ar/es/blog/la-historia-del-sillon-le-corbusier</p>	 <p><i>Ilustración 11 Sillón LC2</i> Recuperado de: https://www.ejezeta.cl/2019/07/15/mo-delos-3d-gratis-dxciv-sillon-lc2/</p>	 <p><i>Ilustración 12 Sillón LC2</i> Recuperado de: https://www.pinterest.es/pin/124060164713272076/</p>
Autor (es)	Nombre de la obra	Año creación	País
Le Corbusier, Pierre Jeanneret, Charlotte Perriand	Sillón LC2.	1929	
Disciplinas involucradas			
Diseño Industrial, Antropometría			
Descripción de la obra			

Esta silla es el segundo diseño en mobiliario que Le Corbusier realiza junto a su primo Pierre Jeanneret y Charlotte Perriand y ha sido una de las sillas más famosas del mundo por su aspecto cubista y por su comodidad. Este diseño es el clásico de los clásicos su estructura tubular inspirada en modelos del taller de mobiliario de la Bauhaus queda al descubierto. Es una silla que al igual que todos los diseños de mobiliario de Le Corbusier está fabricada y comercializada originalmente por Cassina quien tiene los derechos. Una de las características más relevantes de esta silla es que no se distingue entre el espaldar y los apoyabrazos ya que ambos se unen para rodear el cuerpo de la persona

5.2.2 Metodología

Concepto

¿Cuál es la esencia que define y caracteriza la obra?
 Describa cuáles son las principales ideas, teorías, apuestas, principios, o inspiraciones que motivaron la creación de la obra (artefacto, proyecto).

El sillón LC2 rompió las convenciones del diseño tradicional de los sillones, no solo colocando la estructura a la vista a modo con el marco, sino que también le hace participe de la construcción compositiva de la estética del mueble. El diseño de este sillón es comprendido como un sistema ya que actualmente se puede encontrar 3 o más tipos de cuerpos sin modificar su esencia estética y funcional, las diferencias que se observan están en el acolchado que se utiliza en el respaldo, los asientos y los apoyabrazos que depende su variación puede cambiar su estética en relación con el original fabricado con relleno de poliéster de alta densidad.

Contexto

¿Cuál es el problema, la necesidad, oportunidad, o el cuestionamiento inicial del cual parte la creación del artefacto? ¿A quién está dirigido? ¿Cómo es el entorno en el que se instala el artefacto?

Defina el marco general del proyecto, formule la problemática, los retos problemas o cuestionamientos de donde parte el proyecto de creación.

Según Le Corbusier dependiendo del momento del día, de las preocupaciones de las personas y de la actitud adoptada en un espacio existían varias maneras de sentarse. Para trabajar se requería una silla que permitiera tener una posición activa, para una exposición la pieza idónea era una silla alta ya que permitía, además de mantener al orador activo lo situaba en una posición elevada frente a su público, para charlar el sillón era el asiento más adecuado por optar una postura decente y cortés, para descansar lo más acertado era un taburete turco donde se consigue un fabuloso estado de tranquilidad y relajación. A partir de la experiencia que Le Corbusier adquirió con el pabellón L'Esprit Nouveau en 1925, decide con ayuda de Charlotte Perriand prototipos de muebles en su propio taller donde el sillón LC2 es concebido como sillón para la relajación, el sillón B301 para conversar y un tercer sillón para dormir La Chase Longue B306

Proceso de ideación

¿Cuáles fueron los pasos, fases o etapas del proceso de generación de ideas, que fueron conformando la obra, desde la fase inicial hasta el planteamiento general del artefacto? Describa el proceso de generación de las principales ideas que conformaron la obra.

Identifique los modos y estrategias de exploración que originaron la obra. Describa si se presentaron procesos iterativos en la fase de ideación.

Le Corbusier proponía incorporar en las viviendas objetos estándar que cumplieren una función y cuya forma estética llenase el corazón y la sensibilidad de un hombre moderno. Tan solo eran necesarios 3 tipos de objetos para cubrir las necesidades del ser humano en materia de mobiliario doméstico: La mesa, El asiento y El casillero. Este pensamiento de Le Corbusier de estandarizar todo el objeto forma parte importante y se puede nombrar como una de las primeras fases del proceso de creación-ideación ya que a partir de esta idea es de donde surge la forma, las medidas, los materiales y las etapas posteriores para el desarrollo del mobiliario de Le Corbusier. Uno de los desarrollos propios que Le Corbusier utilizó en el diseño del LC2 es el Modulor es un sistema de medidas a escala humana a partir de la proporción áurea. "El Modulor es una herramienta de medición derivada de la estatura humana y las matemáticas. Un hombre-brazo-elevado proporciona en los puntos determinantes de la ocupación del espacio, el pie, el plexo solar, la cabeza, el extremo de los dedos, el brazo ser levantado, tres intervalos que generan una sección de oro, llamada Fibonacci." esto como paso importante para la estandarización del producto, a partir de este pensamiento, de experiencias como el pabellón de L'Esprit Nouveau y de la unión con la arquitecta y diseñadora Charlotte Perriand surge este prototipo que posteriormente es comercializado y aún se mantiene hasta la fecha.

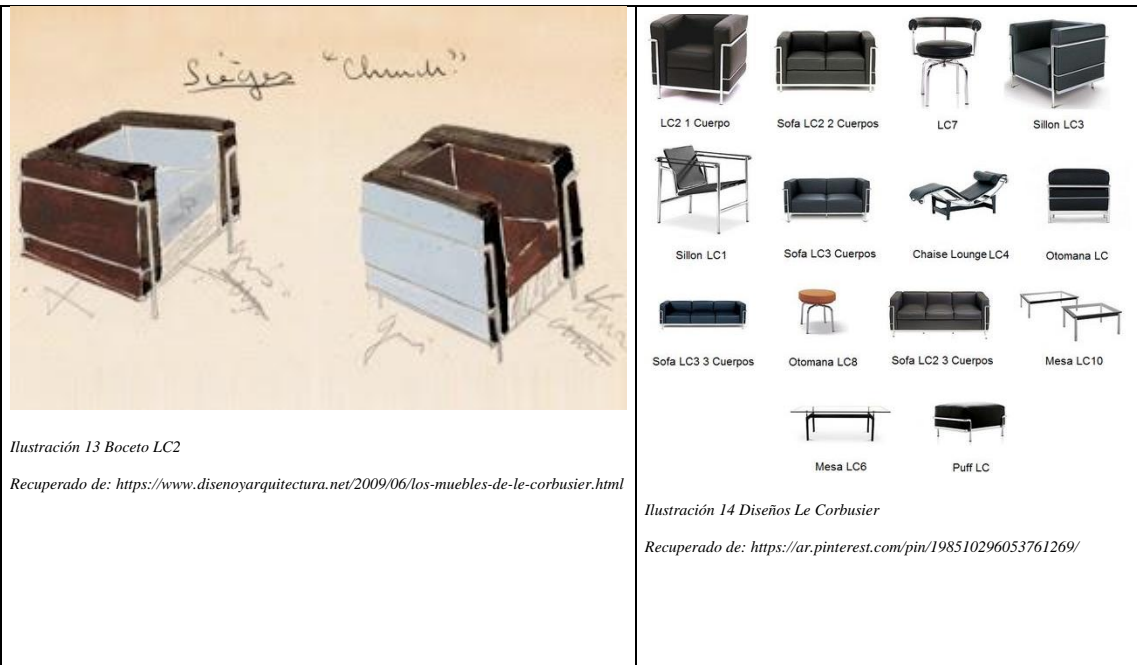


Ilustración 13 Boceto LC2

Recuperado de: <https://www.disenoyarquitectura.net/2009/06/los-muebles-de-le-corbusier.html>

Ilustración 14 Diseños Le Corbusier

Recuperado de: <https://ar.pinterest.com/pin/198510296053761269/>

Proceso de producción

¿Cómo se produjo la obra? Identifique las técnicas, materiales y procesos productivos de la obra. Describa los bocetos, dibujos, planos, maquetas, modelos, o prototipos utilizados durante el proceso de producción.

En este proceso de producción la empresa Thonet tiene un protagonismo especial ya que fue la primera empresa en fabricar los diseños de Le Corbusier en los años 30. Teniendo en cuenta que el mobiliario diseñado por Le Corbusier planteaba el uso de materiales y de técnicas diferentes a las tradicionales de producción, técnicas ligadas a la estandarización y por ende a la utilización de máquinas y el reemplazo de la carpintería por metales y de mano de obra artesanal y poder pasar a un nivel industrial, Thonet es importante ya que permite este cambio, algo que para la época era algo revolucionario. La terminación cromada se convierte en un símbolo de modernidad en los años 30 ya que ofrece una terminación brillante en los muebles dándole apariencia de lujo y

eliminando problemas del metal como el óxido. Por cosas como las mencionadas Thonet se convertiría en una gran impulsora de la incorporación de estas nuevas tecnologías para la época

Pruebas o comprobaciones

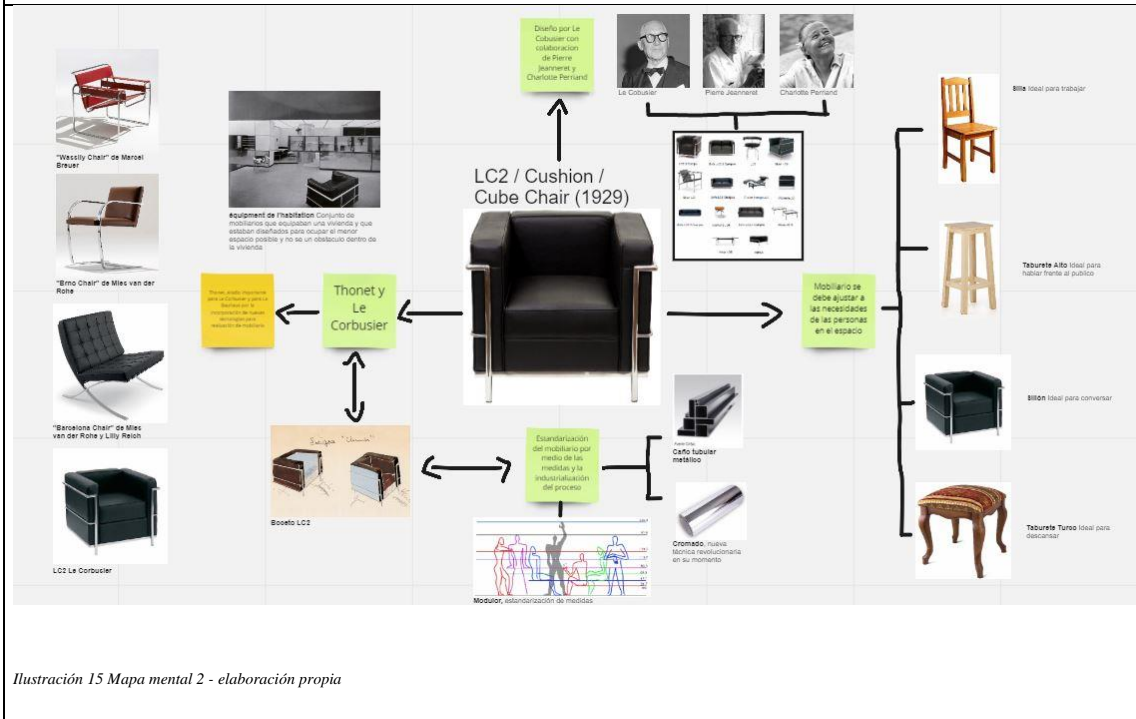
¿Cuáles fueron los procesos de validación de las ideas previas hasta llegar al artefacto final? Identifique los procesos de validación de las alternativas que subyacen a la obra. Describa la retroalimentación obtenida. Indique las posibles modificaciones generadas.

Este diseño tiene algo particular y es que se podría decir que su proceso de validación se dio de la mano de otras propuestas, al mismo tiempo que Le Corbusier proponía el sillón LC2 en la Bauhaus en su taller también se estaban desarrollando prototipos de mobiliario que estaban dentro de la mismas características, dentro de la misma línea que Le Corbusier estaba siguiendo, se utilizaban los mismos materiales se intentaba llegar al mismo objetivo entonces el proceso de validación se daba en seguir ejemplo del otro, si alguien fallaba en algo, el siguiente le aprendía y es que claro al ser propuesta innovadoras para la época, con materiales diferentes a la madera, con técnicas diferentes y que implicaban un proceso industrializado esta era una de las mejores maneras de comprobar mi artefacto o mi producto.

Mapa mental

Elabore un mapa mental que describa visualmente, los conceptos, categorías, ideas, palabras clave, conectores, procesos, flujos, actividades y la estructura general del proceso de creación del autor, respecto a la obra analizada. Utilice dibujos, fotos, videos,

textos, archivos de audio, animaciones, hipervínculos, signos, códigos, o diversas estrategias que le permitan hacer una cartografía del proceso mental de las creadoras.



6.3. Tercera obra – Hambre cero

Esta tercera obra parte de los 17 objetivos de desarrollo sostenible planteados por la ONU donde se plantean unas pautas a cumplir al año 2030 para de cierta manera asegurar el desarrollo basado en la igualdad, equidad, sostenibilidad en los países miembros. Este trabajo fue desarrollado por un grupo de trabajo conformado por Henry Andrés Delgadillo, Laura Sofía Caviedes, Daniela Duque Gallo y yo Brayán Castellanos nos correspondió investigar y plantear un proyecto como solución el objetivo N.º 2 Hambre cero, para luego realizar una presentación donde se explicaba nuestra idea.



Producido en colaboración con **TROLLBACK+COMPANY** | TheGlobalGoals@trollback.com | +1.212.529.1010
 Para cualquier duda sobre la utilización, por favor comuníquese con: dpcampa@un.org

Ilustración 16 Objetivos de desarrollo sostenible ONU
 Recuperado de: <https://www.un.org/sustainabledevelopment/es/2015/09/la-asamblea-general-adopta-la-agenda-2030-para-el-desarrollo-sostenible/>

A continuación, se mostrarán las diapositivas con las cuales se hizo la presentación por parte del grupo de trabajo de la idea.



Ilustración 17 Hambre cero - elaboración grupo de trabajo

Los Objetivos de Desarrollo Sostenible buscan terminar con todas las formas de hambre y desnutrición para 2030 y velar por el acceso de todas las personas, en especial los niños, a una alimentación suficiente y nutritiva durante todo el año.

Esta tarea implica promover prácticas agrícolas sostenibles a través del apoyo a los pequeños agricultores y el acceso igualitario a la tierra, la tecnología y los mercados. Además, se requiere el fomento de la cooperación internacional para asegurar la inversión en la infraestructura y la tecnología necesaria para mejorar la productividad agrícola



Ilustración 18 Cifras hambre cero - elaboración grupo de trabajo

En la última edición de El estado de la seguridad alimentaria y la nutrición en el mundo (FAO, 2020), se estima que casi 690 millones de personas pasaban hambre en 2019 un aumento de 10 millones de personas desde 2018 y de casi 60 millones en cinco años. Los altos costos y la escasa asequibilidad impiden también a miles de millones de personas lograr una alimentación saludable o nutritiva.

La prevalencia mundial de la subalimentación (es decir, la tasa general de personas hambrientas), del 8,9 %, ha variado poco, pero los números absolutos vienen aumentando desde 2014. Esto significa que, en los últimos cinco años, el hambre ha crecido al ritmo de la población mundial. Mientras se estancan los progresos en la lucha contra el hambre, la pandemia de COVID-19 agrava la vulnerabilidad y las deficiencias de los sistemas alimentarios mundiales, entendidos como todas las actividades y procesos que afectan a la producción, la distribución y el consumo de alimentos. En el informe se estima que, como mínimo, otros 83 millones de personas, y quizá hasta 132 millones, pueden empezar a

padecer hambre en 2020 como resultado de la recesión económica desencadenada por la crisis sanitaria.

Superar el hambre y la malnutrición en todas sus formas contempla también la nutrición que portan los alimentos, No obstante, uno de los principales obstáculos es el elevado costo de los alimentos nutritivos y la escasa asequibilidad de las dietas saludables para un gran número de familias. Las estimaciones más recientes indican que 3000 millones de personas o más, una cifra alarmante, no pueden permitirse una dieta saludable.

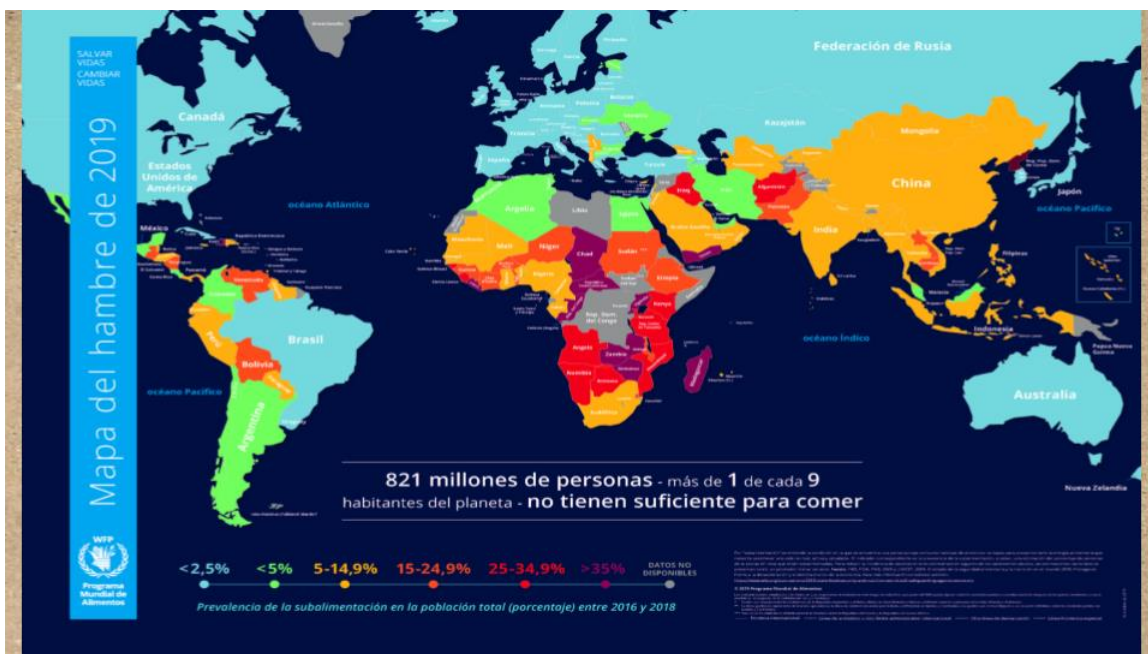


Ilustración 19 Mapa del hambre 2019

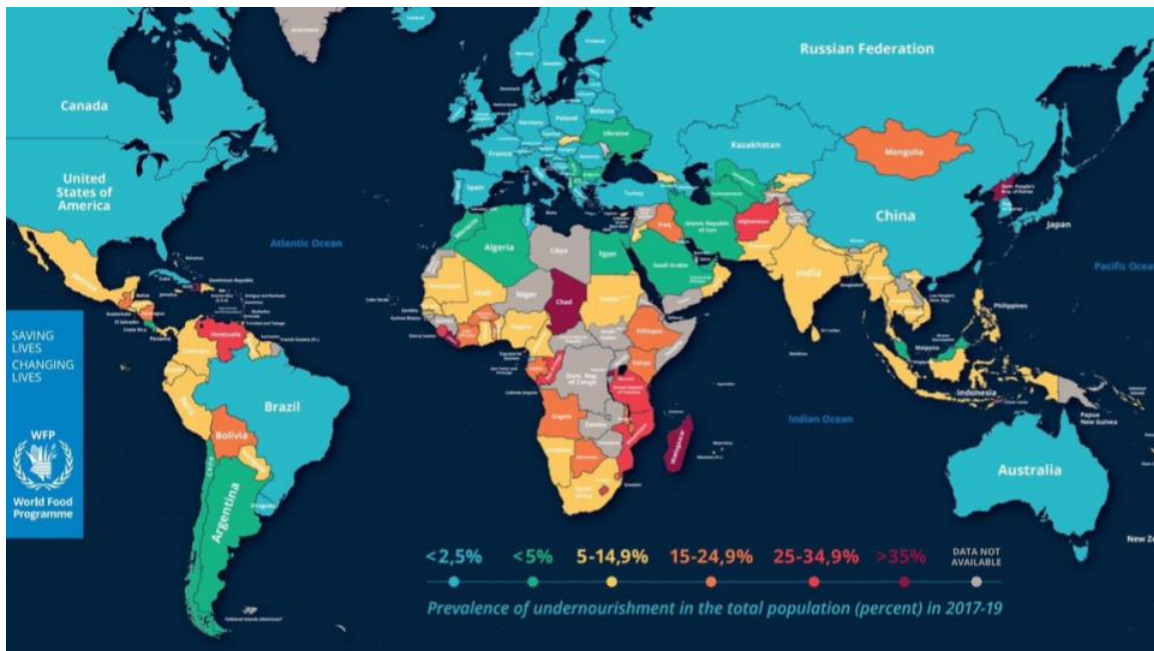


Ilustración 20 N° Personas que padecen hambre

El número de personas que padecen hambre está aumentando, según los resultados de un estudio anual de las Naciones Unidas. En los últimos cinco años, decenas de millones han engrosado la legión de personas que sufren subalimentación crónica y los países de todo el mundo siguen enfrentándose a múltiples formas de malnutrición

Según las previsiones del informe, la pandemia de COVID-19 podría provocar, a finales de 2020, un aumento de 130 millones en el número de personas afectadas por el hambre crónica en todo el mundo (es posible que, con el recrudecimiento del hambre aguda en el contexto de la pandemia, esta cifra aumente aún más en ocasiones).

Asia sigue albergando al número más elevado de personas subalimentadas (381 millones). África ocupa el segundo lugar (250 millones), seguida de América Latina y el Caribe (48 millones). A su vez, ello oculta grandes disparidades regionales: en términos porcentuales, África es la región más afectada —y lo es cada vez más—, ya que el 19,1 % de la población está subalimentada. Este porcentaje duplica con creces la tasa de Asia (8,3 %) y de América Latina y el Caribe (7,4 %). Sobre la base de las tendencias actuales, para 2030, más de la mitad de las personas aquejadas de hambre crónica en el mundo se encontrará en África.

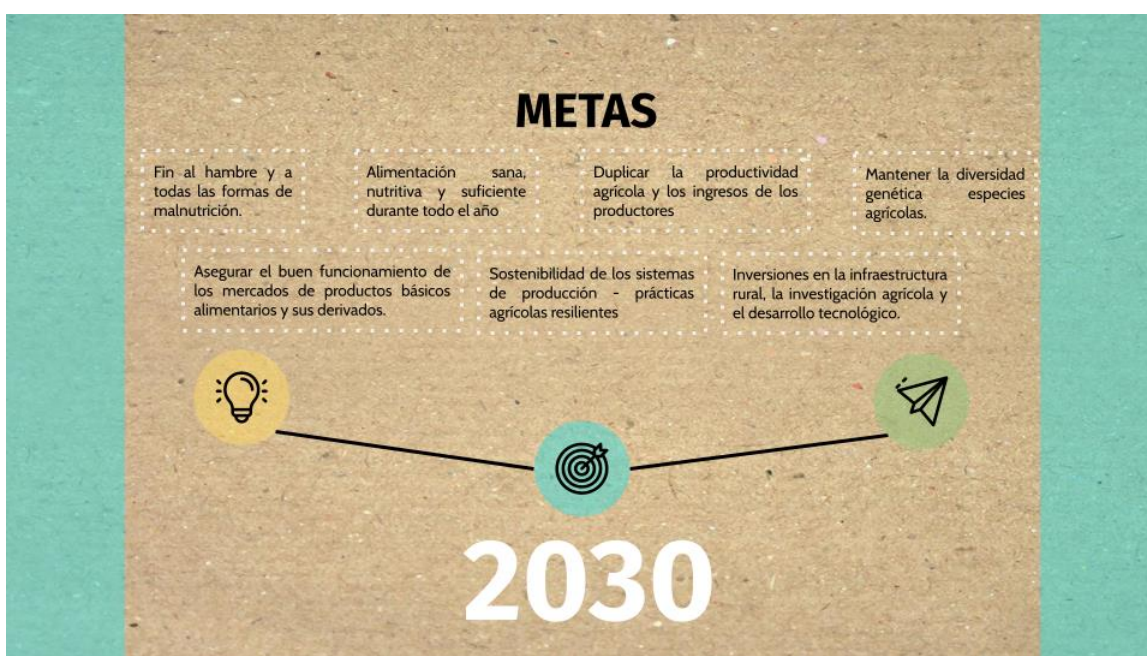


Ilustración 21 Metas - elaboración grupo de trabajo

Con respecto a las metas propuestas para el año 2030, este objetivo se propone contemplar las siguientes metas que abarcan desde el sector productor distribuidor y venta de alimentos y formas de cultivo: Fin al hambre y a todas las formas de malnutrición. Alimentación sana, nutritiva y suficiente durante todo el año. Duplicar la productividad agrícola y los ingresos de los productores, Mantener la diversidad genética especies agrícolas. Asegurar el buen

funcionamiento de los mercados de productos básicos alimentarios y sus derivados. Sostenibilidad de los sistemas de producción - prácticas agrícolas resilientes versiones en la infraestructura rural, la investigación agrícola y el desarrollo tecnológico.

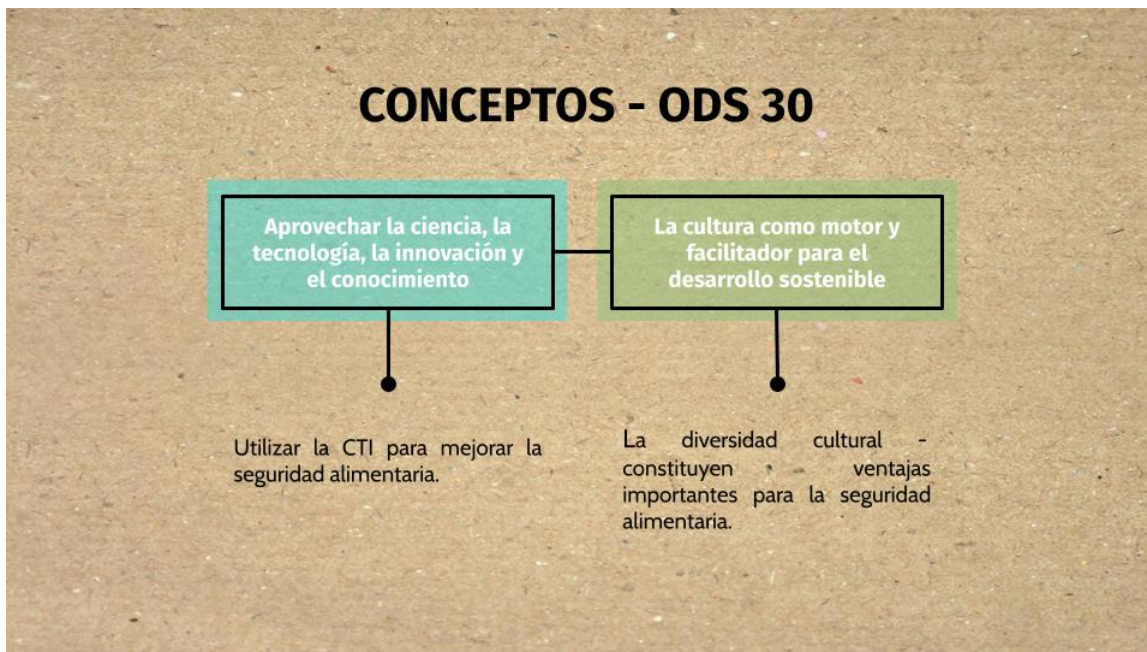


Ilustración 22 Conceptos ODS 30

Con base en lo anterior, el marco conceptual permite establecer dos conceptos aplicados en el planteamiento del proyecto, por lo que se hace necesario aprovechar la ciencia, la tecnología, la innovación y el conocimiento para mejorar la seguridad alimentaria e implementar la cultura como motor y facilitador para el desarrollo sostenible a través de la diversidad cultural ya que esta constituye ventajas importantes para la seguridad alimentaria.



Ilustración 23 Contexto - elaboración grupo de trabajo

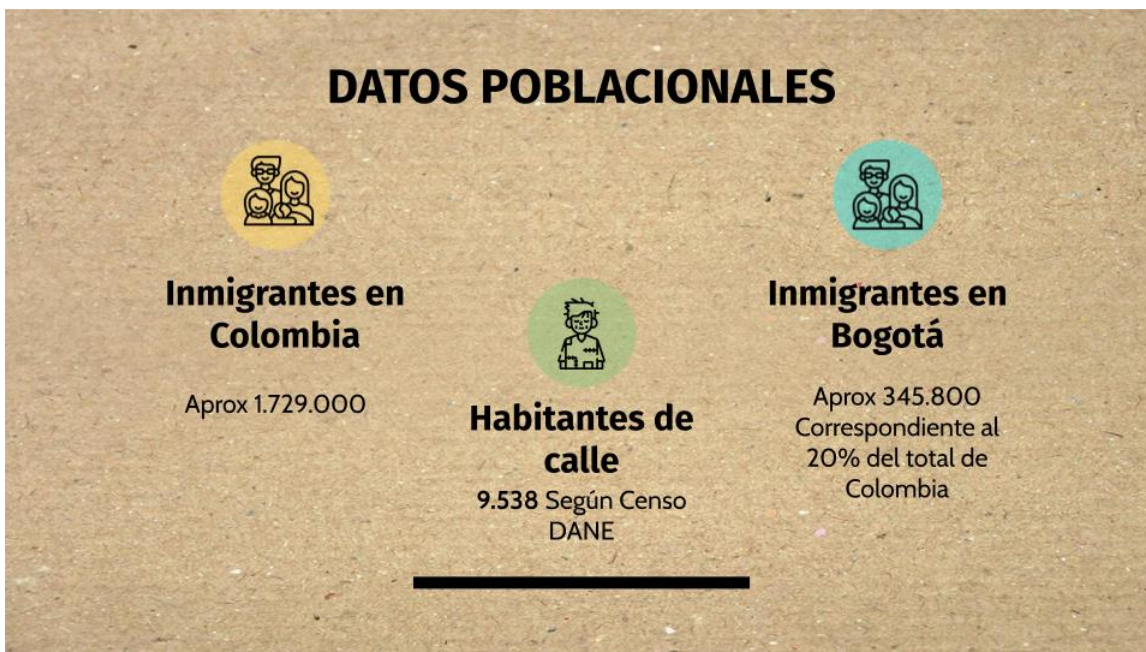


Ilustración 24 Datos poblacionales

Según datos de Inmigración Colombia, el país al 31 de diciembre del 2020 contaba con 1.729.000 de los cuales aproximadamente el 20% están ubicados en Bogotá ¹. En cuanto al

número de habitantes de calle. Según el censo realizado por el DANE a finales del 2017 Bogotá contaba con 9.538 personas en situación de calle.



Ilustración 25 Centros de atención inmigrantes

Bogotá cuenta con diferentes centros que prestan atención a las personas migrantes, el primero de estos lugares es el CIAM (Centro de Atención Al Migrante), donde se les brindarán todos los servicios desde la atención humanitaria, entrega de elementos de aseo, entrega de elementos personales y si requiere alojamiento se le proporciona hasta por 5 días en la acogida transitoria para migrantes que tiene la Secretaría. Si una persona migrante llega por el terminal de transportes del Salitre, puede acercarse a la oficina del SuperCADE social, Allí se encuentran varias entidades entre ellas la Secretaría de Integración Social y la Secretaría de Gobierno quienes ofrecen toda la información requerida para la población

migrante en el momento de llegada. Por su parte los Centros Abrazar están destinados a la atención de los niños migrantes.



Ilustración 26 Centros atención habitantes de calle

En Bogotá la secretaría de integración es la encargada de la atención de los habitantes de calle, brindando todo el apoyo que estos necesiten para suplir sus necesidades básicas, además de esto se cuenta con los ángeles azules, que son personas que van por las calles buscando a estas personas y brindándoles toda la información para que accedan a estos servicios. Por otro lado, también está el IDIPRON que está administrado por el Instituto Distrital para la Protección de la Niñez y la Juventud donde además de brindarle todo lo necesario en cuanto a cuidados básicos, también se les brinda la oportunidad de formarse en Artes y Oficios con el fin de permitir que encuentren un trabajo, y además se cuenta con otros centros especializados en diferentes áreas como: 1 casa de egreso, 1 comunidad de vida para

personas mayores, 1 hogar de paso para mujeres diversas, 1 hogar de paso para carreteros con sus mascotas y 1 comunidad de vida.

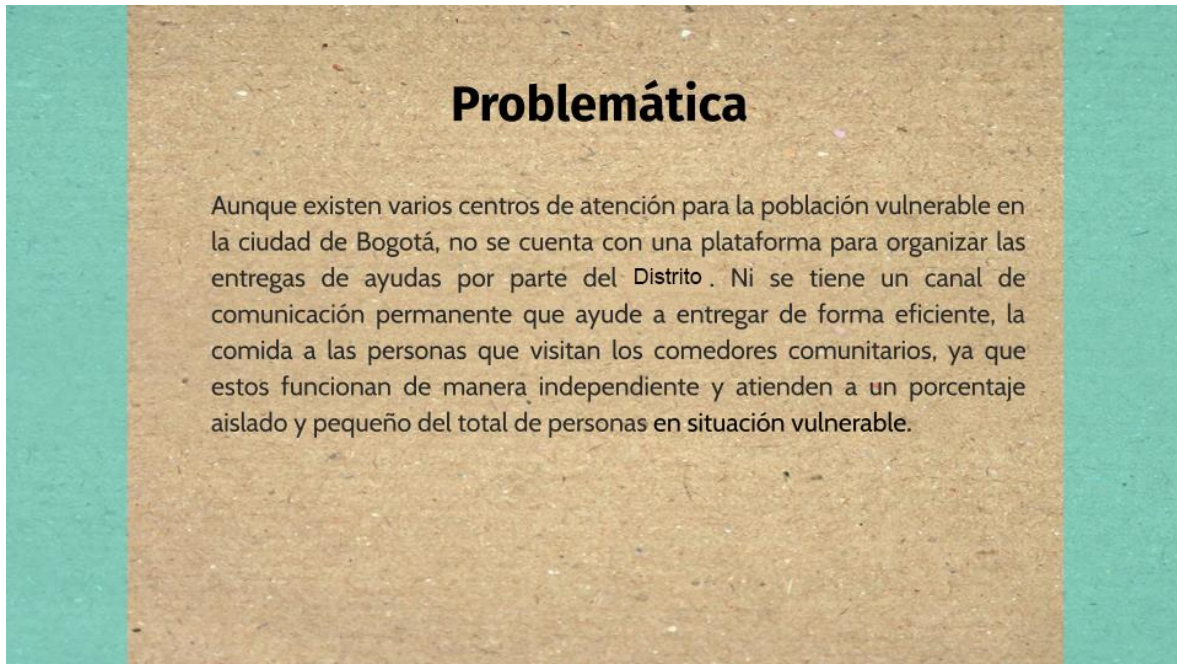


Ilustración 27 Problemática - elaboración grupo de trabajo



Ilustración 28 CEHA.0 Base de datos digital – elaboración grupo de trabajo



Ilustración 29 Propósito - elaboración grupo de trabajo

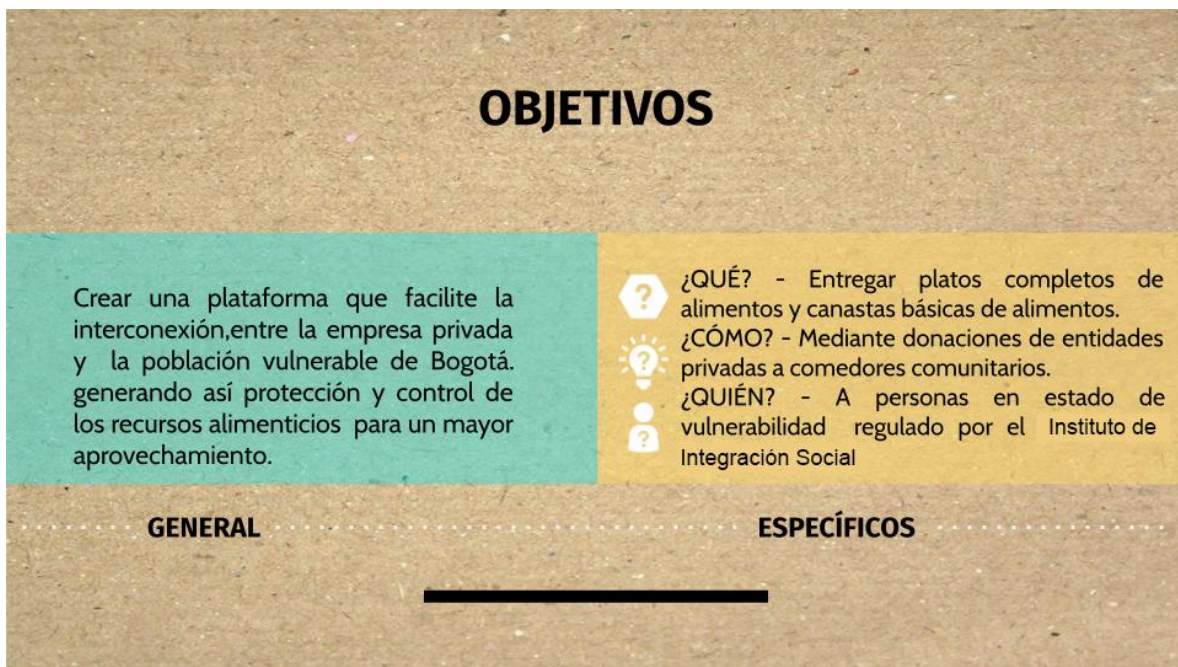


Ilustración 30 Objetivos - elaboración grupo de trabajo



Ilustración 31 Concepto - elaboración grupo de trabajo

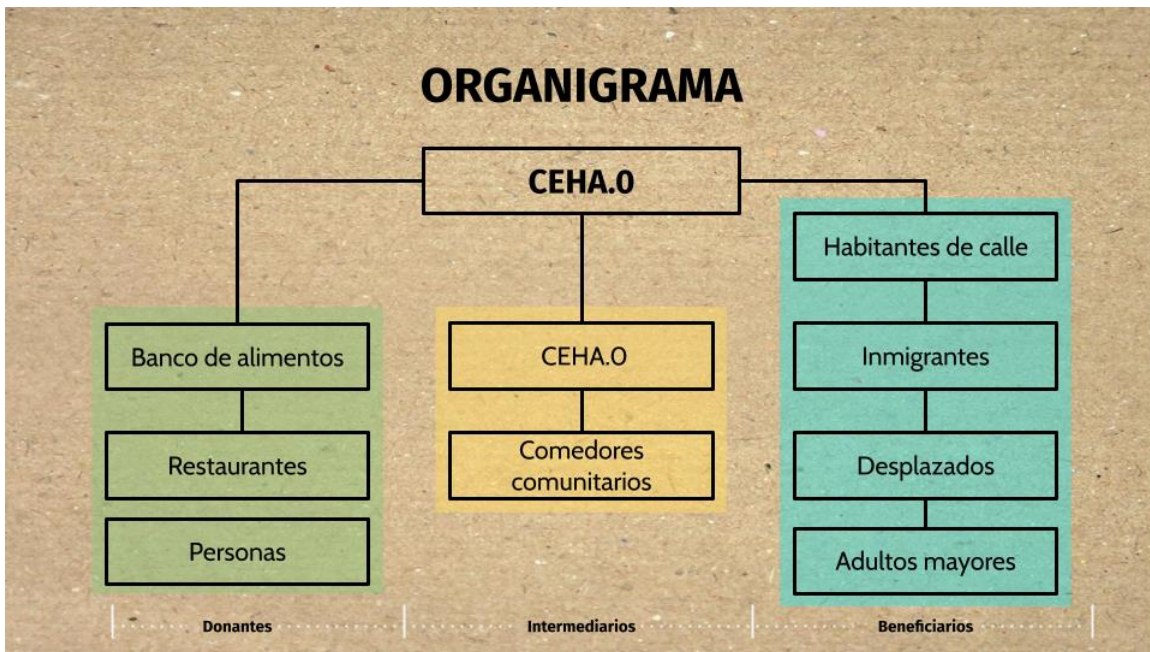


Ilustración 32 Organigrama - elaboración grupo de trabajo

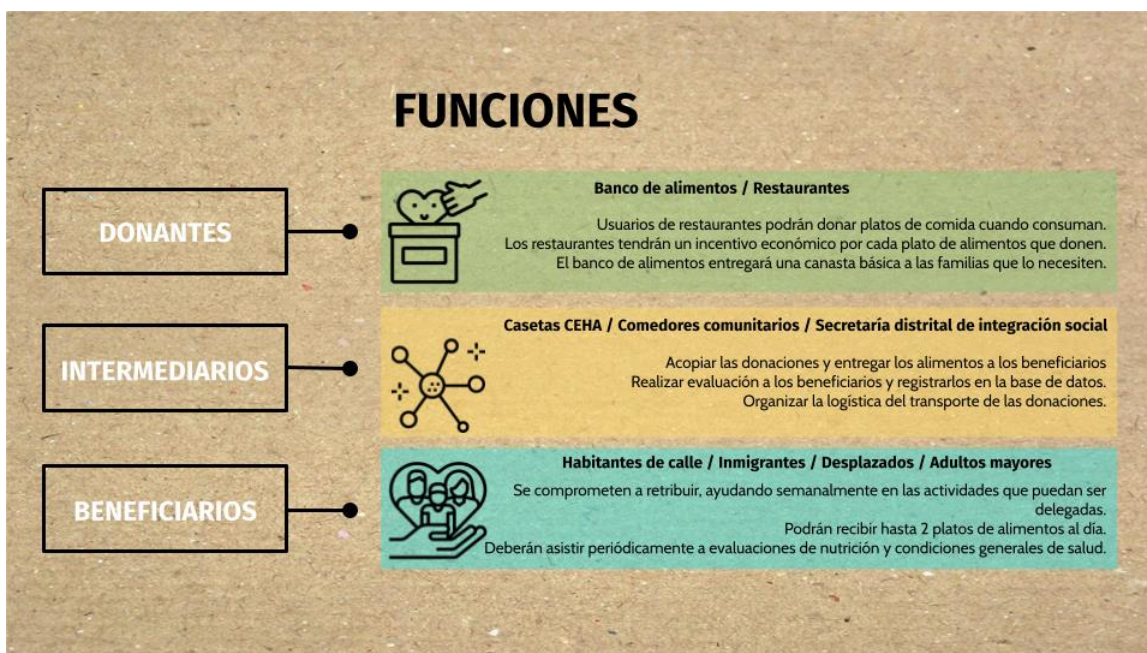


Ilustración 33 Funciones - elaboración grupo de trabajo

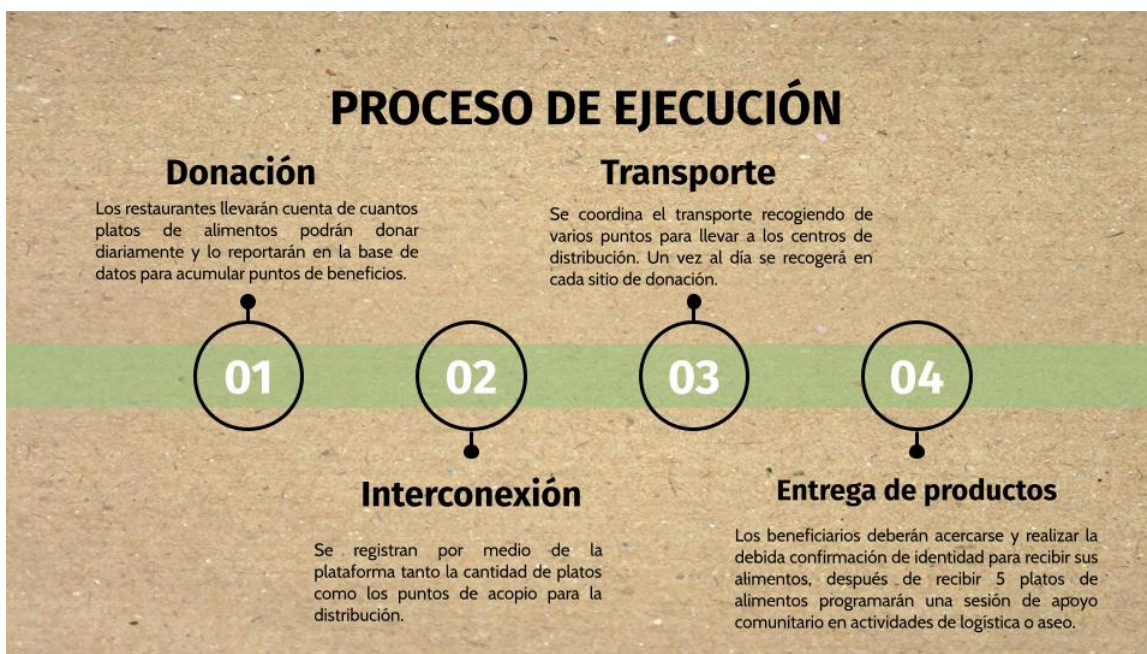


Ilustración 34 Proceso de ejecución - elaboración grupo de trabajo

7. FUNDAMENTOS CONCEPTUALES DISEÑO, PRODUCTO Y GESTIÓN

Es una asignatura en la que se desarrollan habilidades blandas para gestionar equipos de diseño, aplicando elementos clave de la planeación, el mercadeo y las finanzas para el éxito en el resultado de estos en los entornos organizacionales.

El objetivo principal de la asignatura es: Al finalizar la asignatura los estudiantes podrán; ejercer liderazgo, en el desarrollo de proyectos e iniciativas de diseño, aplicando principios de mercadeo y análisis financiero.

La clase se divide en 5 etapas que se muestran en tabla 9, cada etapa tiene a un líder encargado del desarrollo de esta

Introducción	Enfoque Proyecto	Enfoque Proyecto	Ejecución Mercado	Ejecución Diseño	Ejecución Financiero	Implementación	Implementación
Semana 1	Semana 2	Semana 3	Semana 4	Semana 5	Semana 6	Semana 7	Semana 8
23-30 Enero	31 Enero- 6 Feb	7 - 13 Feb	14- 20 Feb	21- 27 Feb	28 Feb- 6 Mar	7 - 13 Mar	14- 20 Mar
1. Plan de Proyecto.	1. Diario de Campo. 2. Entrevistas. 3. Perfil Cliente.	1. Identificación problema. 2. Solución problema.	1. Objetivo Proyecto. 2. Definir Mercados (caso ejercicio).	1. Medios Relaciones.	1. Guía de Finanzas: ventas, gastos, inversiones, indicadores). 2. Prototipo.	1. Resultados Focus Group. 2. Ajustes prototipo.	1. Diseño presentación final. 2. Presentación en grupo.
		Ftltlntlt	Ftltlntlt	Gestión			

Tabla 9 Etapas de desarrollo fundamentos conceptuales diseño, producto y gestión

7.1. Introducción al proyecto

6.1.1 Plan de proyecto	
Nombre del proyecto	<p>WILLY El salvador</p> <p>Campaña de sensibilización sobre el proceso de hemodiálisis, la prevención a la enfermedad renal crónica y el acompañamiento del paciente y la familia durante todo el proceso por medio de Willy el Salvador.</p>
	<p>El proyecto nace a partir de una experiencia personal, en dónde se identificó que a pesar de que los médicos entregan la información necesaria y pertinente, los términos no son los más entendibles para los pacientes en especial en el momento por el que están atravesando. Con base en esto, se propone</p>

Descripción del proyecto	<p>diseñar una campaña de información, prevención y acción. Dicha campaña busca sensibilizar y mejorar la calidad de la información brindada a los pacientes y su familia durante todo el proceso desde el inicio de la enfermedad hasta los beneficios y efectos de la hemodiálisis para su bienestar. Para su desarrollo proponemos un kit que se le entrega a las personas cuando se les informa que deben ingresar al tratamiento el cual contiene: un brochure en donde se expone toda la información sobre la hemodiálisis, sus efectos secundarios, beneficios, términos específicos que se manejan en las sesiones como por ejemplo el peso seco de cada paciente y la información pertinente sobre las sesiones. También, una guía de lo que el paciente puede hacer o llevar consigo para hacer más tranquilas y entretenidas las sesiones y una manilla de identificación con código QR que permita tener los datos</p>
--------------------------	--

	<p>del paciente, su contacto de emergencia y la información sobre su tratamiento. Adicional se proponen unos afiches de sensibilización para ser colocados en las unidades renales de cada clínica.</p>
Responsables	<ul style="list-style-type: none"> - Ana María Mesa será la líder de la fase #1 (enfoque del proyecto) por ser quien tiene mayor manejo del tema principal del proyecto. La personalidad de Ana maría es introvertida guiada por el sentimiento. Tiene como características principales ser conciliadora y minuciosa. - Sara Delgado será la líder de la fase #2 (diseño de solución) por tener habilidades gráficas que pueden complementar la investigación. Tiene una personalidad introvertida guiada por el sentimiento y las características principales son ser

	<p>constante, comunicativa y detallista.</p> <ul style="list-style-type: none">- Brayan Castellanos será el líder de la fase #3 (Ejecución de mercado). Tiene una personalidad extrovertida, que se guía por la razón y la lógica. Sus principales características son ser centrado y equilibrado.- Eduardo Rozo será el líder de la fase #4 (Ejecución financiera). Es una persona introvertida guiada por el sentimiento. Tiene como características principales ser ordenado, constante, minuciosos, competitivo y resolutivo, características que sirven para ejecutar la parte financiera del proyecto.- Juan Sebastián Pardo será el líder de la fase #5 (Implementación) es
--	--

	<p>una persona introvertida que se deja llevar por los pensamientos. Es analítico, reflexivo, tranquilo, realista y organizado, dicho lo anterior tiene las capacidades necesarias para poder darle la finalización al proyecto por medio de la implementación.</p>
--	---

7.2. Enfoque de proyecto

6.2.1 Diario de campo	
Consumidor observado	Antonio
Contexto	Testimonio Hemodiálisis en sala de diálisis
Fecha	21 marzo 2017
Hora	Recurso digital

Variables por observar
<p>¿Qué piensa y siente?</p> <p>Se preocupa principalmente por continuar con su pasar de vida con una buena calidad, pues es consciente y asume que esta es la única forma de mantenerse bien de salud, sin embargo, dejó varias cosas para poder adaptarse a estos tratamientos.</p>
<p>¿Qué ve?</p> <p>Positivismo y asimilación frente al proceso, siente que a pesar de tener restricciones vive su vida bien establecida con libertad. Hay una gran oportunidad para explicar las opciones para las insuficiencias renales, pues él pasó por varios sin tener buenos resultados.</p>
<p>¿Qué dice y hace?</p> <p>Principalmente se ve algo cansado debido a todos los procesos médicos a los que ha sido sometido, sin embargo, se ve con un positivismo frente a la enfermedad asumiendo que su vida ha cambiado por la diálisis. Trata de aprovechar su libertad de acción al máximo y está muy agradecido con su equipo médico.</p>
<p>¿Qué oye?</p> <p>Apoyo por parte de su familia, amigos y equipo médico. Su pareja ya está acostumbrada a su rutina pues tiene definido sus días y horarios para realizar su diálisis.</p>

¿Qué esfuerzos hace?

Recibe diálisis lunes, miércoles y viernes llegando preparado de acuerdo a los requerimientos que le dan los médicos, tiene un horario establecido para iniciar su tratamiento, y una rutina de exámenes que debe hacer.

¿Qué resultados obtiene?

Todo es positivo, es una enfermedad que para él es incurable pero que con el tratamiento que se hace lo hace sentir bien y tranquilo porque tiene posibilidad de aprovechar su libertad en otras actividades. Sus resultados han sido positivos porque puede llevar bien su pasar de vida.



https://www.youtube.com/watch?v=jcfl-YiT-CU&ab_channel=riojasaludes

6.2.2 Entrevistas

Ana María Mesa Arango – 25 años – Trasplantada Renal en el 2017

Juan Sebastián Pardo: Hola ¿Cómo vas?

Ana María Mesa: Holaaa, bien y tu

JSP: Bien, gracias por preguntar Mira, Ana María te escribo porque en este momento me encuentro cursando la materia de Fundamentos conceptuales de Diseño y junto a mi grupo de trabajo estamos interesados en desarrollar un proyecto enfocado a pacientes que han estado o están en el tratamiento de diálisis. No sé si estarías dispuesta a responderme unas preguntas para que nos puedas contribuir con la parte investigativa de nuestro proyecto

AMM: Si claro

JSP: Genial, Mira, primero me gustaría saber ¿cuántos años tienes y si te encuentras actualmente en tratamiento de diálisis?

AMM: Tengo 25 años y actualmente ya estoy trasplantada, pero estuve en diálisis hace 4 años durante casi 2 años aproximadamente

JSP: Ok entiendo, Y ¿en qué tipo de tratamiento estuviste?

AMM: En Hemodiálisis y en diálisis peritoneal en ambas durante ese tiempo

JSP: Oye, y ¿cuánto tiempo estuviste en cada una?

AMM: En hemodiálisis más o menos 6 meses y después en diálisis peritoneal estuve el resto del tiempo

JSP: Entiendo

JSP: Oye, y ¿me podrías decir cómo fue todo el proceso al principio del tratamiento?

AMM: Cuando los exámenes empezaron a agravarse y los doctores ya no encontraban medicamentos para contrarrestar el avance de la enfermedad renal crónica uno se da cuenta que viene algo grave, ellos fueron muy directos conmigo y mis papas diciéndonos que la mejor opción era entrar en diálisis, ya que había posibilidad de fallecer, claramente no inmediato pero si en un tiempo máximo de 6 meses ya que mi condición se empeoró muy rápidamente y pues en ese momento yo tenía 18 - 19 años, además que los síntomas que ya tenía eran muy graves, a mí me tuvieron que hacer la primera diálisis de urgencia, mi medico me ingresó por urgencias, me colocaron el catéter en el cuello y maso menos al siguiente día o a los dos días ya me ingresaron a la unidad renal para mi primer diálisis, la verdad que emocionalmente fue difícil ya que primero me sentía muy mal físicamente y segundo es algo de lo que no se habla mucho en el común de las personas, además que también me afectaba ver a mis papas preocupados por lo que me iba a pasar, para nosotros fue un poco diferente que el resto por lo que fue de urgencias, pero mientras yo estaba en la sesión a mis papas la trabajadora social les explicó sobre lo que iba a pasar junto con el médico

JSP: Y en el momento en el que te avisaron sobre el tratamiento, ¿sentiste que el personal médico te explicó con claridad acerca de este?

AMM: Si, es decir la información es clara y ellos intentan responder cada una de las preguntas, sin embargo, considero que es demasiada información que se nos entregó de una sola vez, ya que es una explicación al inicio y ya, después de eso ya la información brindada

es porque alguno de nosotros preguntaba mas no como alguna capacitación adicional o algo por el estilo.

JSP: Y haciendo una síntesis, ¿qué temas o términos se alcanzaban a tratar en esa primera explicación?

AMM: Te explican qué es la diálisis, cómo funciona la máquina, qué es lo que hace la máquina para ayudarte, qué necesitas hacer en cuanto a dieta y el manejo que debes tener con el catéter en mi caso, también que debes cuidar de tu salud, qué medicamentos debes tomar, con qué frecuencia y cómo se deben tomar, las precauciones que debes tener con tu salud como por ejemplo no te puedes resfriar o dar alguna otra infección, que pasa si no cumples con la cita, que debes hacer en casos de emergencia y cada cuanto debes ir y la verdad entre otros muchos más.

JSP: Ok, entiendo que es un paquete de información extenso, pero digamos, ¿en ningún momento pensaste que te hizo falta alguna explicación más específica o recurso informativo durante el tratamiento?

AMM: El acompañamiento la verdad es que es muy bueno ya que es una unidad especial para pacientes renales, quizá no es falta de información, sino que es difícil de recordar y más cuando se entrega todo de una sola vez, adicional que después, aunque uno se acostumbra lo hace por cuenta propia más no porque esa información sea recurrente

JSP: Comprendo

JSP: Oye, y en el transcurso del tratamiento ¿cuáles aspectos de tu vida crees que se vieron afectados debido al tratamiento?

AMM: La verdad es que todos, ya que la enfermedad y el tratamiento viven por ti, sino que tu para ellos, es decir, todo gira alrededor de eso, tus cuidados tu relación, el día a día se vuelve en una constante lucha para seguir bien en el tratamiento y buscando lo mejor de eso y de la salud en general, una de las más afectadas es la social ya que se debe procurar nunca contagiarse de nada así que casi no puedes salir

JSP: O sea que el desarrollo de tu vida personal y social fue complicado durante ese tiempo

JSP: ¿Si estoy en lo correcto?

AMM: Si exacto, en ese momento no estudiaba ni nada, estaba en la casa y en tratamiento todo el tiempo hasta que entré a diálisis peritoneal y ahí ya pude retomar casi que mi vida normal

JSP: Entiendo, y a nivel nutricional ¿qué tipo de restricciones o condiciones tenías?

AMM: No se deben consumir nada de lácteos, poca proteína, no carnes rojas, ningún alimento que tenga potasio, como bananos, nada frito, casi nada de agua, frutas y verduras muy específicas. Muy poco o casi nada de cerdo, no alimentos procesados, no café, ni bebidas energéticas no drogas no alcohol ni gaseosas ni jugos

JSP: Y ya una opinión honesta, ¿crees que la diálisis si ayuda a mejorar tu salud?

AMM: Si claro, cuando estuve enferma no podía ni levantarme de la cama, todo lo que comía lo vomitaba, tenía anemia no tenía fuerzas para nada, la diálisis es una forma de estar bien, aunque fallen tus órganos

AMM: De mantenerte estable

JSP: Oye, y ¿qué tan complejo fue hacer el seguimiento de tu tratamiento?

AMM: Umm es complejo ya que son muchas cosas a las que uno tiene que estar pendiente, qué es lo que comes, los medicamentos, los suplementos, el peso del tratamiento, los resultados de los exámenes

AMM: Por eso también es difícil tener "vida" porque hay mucho por lo cual hay que preocuparse

JSP: Y qué me dices del lenguaje médico del personal de la salud, ¿es difícil de entender?

AMM: Pues la verdad es que uno se acostumbra, al principio pues uno pregunta mucho pero después se vuelve común

JSP: Y digamos, ¿no hubieras querido mejorar algo con respecto a la comunicación paciente - médico?

AMM: No sé en qué aspecto específicamente pero no sentir miedo a preguntar JSP: Ok

JSP: Y ya para finalizar ¿Crees que tener información más clara y detallada de tu proceso haría que tuvieras independencia en ciertos aspectos de tu vida?

AMM: Si creo que uno podría sentir más confianza con respecto a hablar sobre lo que le pasa y de comentarle al médico aspectos que uno puede pensar que no tienen importancia médica

JSP: Bueno listo, muchísimas gracias por tu tiempo

AMM: Gracias a ti :)

6.2.3 Identificación del problema

La información brindada por el personal de la unidad renal contiene muchos términos médicos e información extensa que es de difícil recordación y comprensión para el paciente y su familia. Y adicional a esto, no hay suficiente acceso a la información durante el tratamiento

6.2.4 Solución del problema

- Escribe la pregunta con la que vas a dar solución al problema, esta debe ser la que ya identificaste en la actividad anterior.

¿Cómo mejorar la comprensión del lenguaje médico y asimilar la información dada por especialistas durante el tratamiento de hemodiálisis?

- Elige un elemento de tu entorno y escribe cuál fue:

Un museo.

- Escribe un listado de características diferenciales del elemento elegido, este listado lo debes elaborar teniendo en cuenta el esquema de la presentación. Debes escribir mínimo 15 características.

- Creativo

- Recordación

- Comunicativo

- Genera sensaciones

- Recorrido visual
- Lugares que son un servicio a la sociedad
- Diferentes maneras de percibir
- Fácil acceso a la información que muestran
- Lugar que expone y exhibe conocimiento / creaciones
- Información apta para todo público (lenguaje apto para todos)
- Posibilidad de tener la información en físico, digital y auditiva.
- Fácil de reconocer - Información presentada es corroborable
- Buena distribución de las exhibiciones en el espacio físico
- Presentan diferentes variedades en su exhibición
- Son adaptables de acuerdo con el espacio
- Aplica la lista de características del elemento elegido a la solución del problema y a partir de esto escribe la lista de ideas creativas, tal como lo viste en la presentación. Debes escribir al menos 5. Atrévete a pensar diferente, las soluciones pueden parecer imposibles, arriesgadas, divertidas, escríbelas solo así lograrás que sean realmente creativas.

- Desarrollar material físico/digital en donde se vea reflejado lo que habla el personal de la unidad renal en un lenguaje más cercano a los pacientes y familiares. (Lenguaje apto para todos y Posibilidad de tener la información en físico, digital y auditiva)
- Material en donde se incluya información para el paciente que esté escrito y/o desarrollado por pacientes que hayan estado en el mismo tratamiento o lleven mucho tiempo en él. (Diferentes maneras de percibir)
- Diseñar una serie de ilustraciones que acompañen la información dada por el personal de la unidad renal y se entregue cuando el paciente entre al tratamiento. (Recordación, Comunicativo)
- Generar una alianza con un centro médico o asociación de unidad renal para poder distribuir una campaña informativa. (Fácil acceso a la información que muestran, Información presentada es corroborable)
- Crear un kit de bienvenida para los pacientes nuevos de hemodiálisis en donde se incluya la información dada en la inducción para que sea de fácil acceso durante el tratamiento y lo puedan compartir con sus familiares. (Generar sensaciones, información presentada es corroborable, comunicativo)
- Crear y adaptar una manilla con código QR la cual le permita tanto al paciente como a las personas de la unidad renal obtener llevar la información como su historial clínico, tips y la guía virtual para tener acceso fácil y rápido. (Presentan diferentes variedades en su exhibición).

- Piezas aplicables a diferentes formatos para mayor comodidad del paciente y su familia. Disponibles en distintos dispositivos como celulares, tabletas, computadores e impresos. (Exhibiciones ajustables de acuerdo con el espacio).
- Desarrollar una campaña de concientización frente a las personas que desconocen este tipo de enfermedades mediante publicidad digital y física, pues estas personas pueden ser familiares o amigos de una persona que llegue a entrar en tratamiento y tenga ya un conocimiento previo. (información apta para todo público, fácil acceso a la información)
- Diseñar material POP (un tote bag dónde se entregará todo el contenido, una camiseta, guía impresa, brochure, guía tips y consejos, manquilla qr) para entregar a los pacientes que se encuentra en hemodiálisis, y de esta manera empezar a generar comunidad. (Creatividad, fácil de reconocer)

7.3. Ejecución de mercado

6.3.1 Objetivos de proyecto

Específico

Sensibilizar y educar tanto a pacientes como a familiares sobre la enfermedad renal crónica, sus efectos y sus tratamientos.

Mensurable

La meta del proyecto es que los pacientes y sus familiares logren entender, desmentir tabúes que se encuentran alrededor de la hemodiálisis y finalmente reafirmar los beneficios del tratamiento.

Alcanzable

En el ámbito de la salud en Colombia, se sabe que cada año hay 5.000 personas nuevas en promedio con enfermedad renal.

Relevante

Para poder lograr la sensibilización y la educación al paciente y a su familia, se va a utilizar el medio gráfico y visual para poder ayudar a la comprensión completa de la información suministrada, sin restarle la importancia que merece el campo médico.

Temporal

Es un proyecto robusto ya que involucra al sector de la salud convirtiéndolo en un servicio vital, planeado para poder lograrse durante las 8 semanas dadas de la clase Fundamentos Conceptuales Diseño, Producto y gestión, cumpliendo con cada una de las fases propuestas de manera minuciosa para lograr el objetivo principal

6.3.2 Definición de mercado

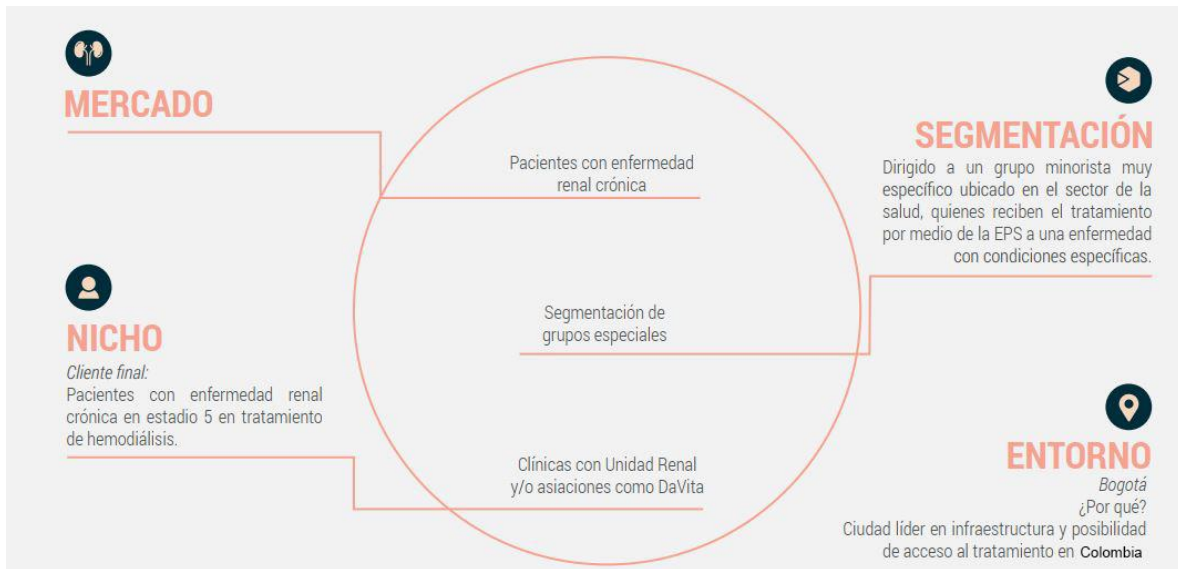


Ilustración 35 Definición de mercado - elaboración grupo de trabajo

7.4. Ejecución de mercado

6.4.1 Medios y relaciones

MEDIOS	INFORMACIÓN ¿Cómo daremos a conocer nuestra solución?	EVALUACIÓN ¿Cómo ayudamos a los clientes a evaluar nuestra solución?	COMPRA ¿Cómo pueden comprar nuestros clientes nuestra solución?	ENTREGA ¿Cómo entregamos a los clientes nuestra solución?	POST VENTA ¿Qué servicio de atención post venta podremos ofrecer?
Vía telefónica que se convierta en voz a voz con medios impresos	Una persona será la encargada de acercarse al cliente por teléfono para concretar una cita presencial y de este modo poder ofrecerle el kit, acompañando esta explicación de los beneficios que traería si lo compran.			La entrega del producto será entregado por medio de un aliado logístico (servientrega)	Tendríamos una persona que iría a comunicarse directamente con el usuario final (paciente en hemodiálisis) para poder recibir retroalimentación del material entregado.
Feria de salud como MEDITECH VII con medios impresos	Una persona encargada se encontrará en el Stand ubicado dentro de la feria, y le brindará información a las personas que se acerquen al stand buscando información, adicionalmente se entregarán medios impresos con información para hagan el estudio del mismo luego de la feria.	Por medio de testimonios de las personas que han usado el kit, o evidenciando el resultado de las pruebas/ensayos/prototipos del kit con pacientes reales. Resaltando los beneficios que trae el kit para el paciente en hemodiálisis y los resultados a largo plazo que podrían traer para ellos como clientes, empezando por la fidelización.	Por vía directa con nosotros. No es necesario hacer otras conexiones porque la persona encargada de llevar la información estará trabajando directamente con nosotros.	Igualmente, dicha entrega por nuestro aliado logístico estará acompañada de alguien del equipo que pueda entregar con las respectivas recomendaciones para hacerlo llegar al usuario final, que en este caso sería el paciente con hemodiálisis. Para la entrega se ofrecerá un Servicio de experiencia de entrega, el cual busca entregar el kit de manera completamente directa al usuario final.	Además, estaríamos en constante comunicación con nuestro cliente (llamadas, correos, visitas) por medio de servicio personalizado dispuestos a escuchar alguna queja, reclamo o recomendación.
Licitaciones y/o convocatorias	Aplicaremos a licitaciones y/o convocatorias que se presenten en el sector de salud relacionado con nuestro tipo de producto mostrando principalmente los beneficios que va a traer para el usuario final (paciente en				

Tabla 10 Medios y relaciones - elaboración grupo de trabajo

7.5. Ejecución financiera

6.5.1 Gastos

Gastos 1er Año		
Mes	Gasto	
Enero	\$ 6,150,000	
Febrero	\$ 6,150,000	
Marzo	\$ 6,150,000	
Abril	\$ 6,150,000	
Mayo	\$ 6,150,000	
Junio	\$ 6,150,000	
Julio	\$ 6,150,000	
Agosto	\$ 6,150,000	
Octubre	\$ 6,150,000	
Septiembre	\$ 6,150,000	
Noviembre	\$ 6,150,000	
Diciembre	\$ 6,150,000	
Total	\$73,800,000	
Gastos 5 primeros Años		
Año	Índice	Gastos
Año 1	1.75%	\$75,091,500
Año 2	1.75%	\$76,405,601
Año 3	2.70%	\$78,468,552
Año 4	2.70%	\$80,587,203
Año 5	2.70%	\$82,763,058

Tabla 11 Gastos - elaboración grupo de trabajo

6.5.2 Costos

Costos 1er Año		
Mes	Costo	
Enero	\$2,953,950	
Febrero	\$5,907,900	
Marzo	\$11,815,800	
Abril	\$5,907,900	
Mayo	\$5,907,900	
Junio	\$5,907,900	
Julio	\$5,907,900	
Agosto	\$5,907,900	
Septiembre	\$5,907,900	
Octubre	\$5,907,900	
Noviembre	\$5,907,900	
Diciembre	\$2,953,950	
Total	\$70,894,800	
Costos 5 primeros Años		
Año	Índice	Costo
Año 1	1.75%	\$72,135,459
Año 2	1.75%	\$73,397,830
Año 3	2.70%	\$75,379,571
Año 4	2.70%	\$77,414,819
Año 5	2.70%	\$79,505,019

Tabla 12 Costos - elaboración grupo de trabajo

6.5.3 Ventas

Ventas Año 1			
Mes	Precio	Unidades	Total
Enero	\$200,000	47	9,400,000
Febrero	\$200,000	94	18,800,000
Marzo	\$200,000	188	37,600,000
Abril	\$200,000	94	18,800,000
Mayo	\$200,000	94	18,800,000
Junio	\$200,000	94	18,800,000
Julio	\$200,000	94	18,800,000
Agosto	\$200,000	94	18,800,000
Septiembre	\$200,000	94	18,800,000
Octubre	\$200,000	94	18,800,000
Noviembre	\$200,000	94	18,800,000
Diciembre	\$200,000	47	9,400,000
Total		1128	225,600,000
Ventas 5 primeros Años			
Año	Índice	Total	
Año 1	1.75%	229,548,000	
Año 2	1.75%	233,565,090	
Año 3	2.70%	239,871,347	
Año 4	2.70%	246,347,874	
Año 5	2.70%	252,999,266	

Tabla 13 Ventas - elaboración grupo de trabajo

6.5.4 Inversiones

Inversiones Año 0	
Tipo de Inversión	Valor
Crédito libre inversión	\$32,641,400
Inversión de los participantes	\$5,000,000
Total	\$37,641,400
Intereses préstamo 1 año	
Mes	Interés
Enero	\$707,231
Febrero	\$707,231
Marzo	\$707,231
Abril	\$707,231
Mayo	\$707,231
Junio	\$707,231
Julio	\$707,231
Agosto	\$707,231
Octubre	\$707,231
Septiembre	\$707,231
Noviembre	\$707,231
Diciembre	\$707,231
Total	\$8,486,772.00

Tabla 14 Inversiones - elaboración grupo de trabajo

6.5.5 Estado de resultados

	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	TOTAL	
INGRESOS OPERACIONALES	9,400,000	18,800,000	37,600,000	18,800,000	18,800,000	18,800,000	18,800,000	18,800,000	18,800,000	18,800,000	18,800,000	18,800,000	9,400,000	225,600,000
Ventas	9,400,000	18,800,000	37,600,000	18,800,000	18,800,000	18,800,000	18,800,000	18,800,000	18,800,000	18,800,000	18,800,000	18,800,000	9,400,000	225,600,000
COSTO DE VENTAS	2,953,950	5,907,900	11,815,800	5,907,900	5,907,900	5,907,900	5,907,900	5,907,900	5,907,900	5,907,900	5,907,900	5,907,900	2,953,950	70,894,800
Costo de ventas	2,953,950	5,907,900	11,815,800	5,907,900	5,907,900	5,907,900	5,907,900	5,907,900	5,907,900	5,907,900	5,907,900	5,907,900	2,953,950	70,894,800
GASTOS OPERACIONALES	6,150,000	6,150,000	6,150,000	6,150,000	6,150,000	6,150,000	6,150,000	6,150,000	6,150,000	6,150,000	6,150,000	6,150,000	6,150,000	73,800,000
Operación	6,150,000	6,150,000	6,150,000	6,150,000	6,150,000	6,150,000	6,150,000	6,150,000	6,150,000	6,150,000	6,150,000	6,150,000	6,150,000	73,800,000
EGRESOS TOTALES	9,103,950	12,057,900	17,965,800	12,057,900	12,057,900	12,057,900	12,057,900	12,057,900	12,057,900	12,057,900	12,057,900	12,057,900	9,103,950	144,694,800
EXCEDENTE (DÉFICIT) OPERACIONAL	296,050	6,742,100	19,634,200	6,742,100	6,742,100	6,742,100	6,742,100	6,742,100	6,742,100	6,742,100	6,742,100	6,742,100	296,050	80,905,200
OTROS GASTOS	\$707,231	\$707,231	\$707,231	\$707,231	\$707,231	\$707,231	707,231	\$707,231	\$707,231	\$707,231	\$707,231	\$707,231	\$707,231	6,486,772
Intereses bancarios	\$707,231	\$707,231	\$707,231	\$707,231	\$707,231	\$707,231	707,231	\$707,231	\$707,231	\$707,231	\$707,231	\$707,231	\$707,231	6,486,772
EXCEDENTE (DÉFICIT) DEL EJERCICIO	- 411,181	6,034,869	18,326,969	6,034,869	6,034,869	6,034,869	6,034,869	6,034,869	6,034,869	6,034,869	6,034,869	6,034,869	- 411,181	72,418,428

Tabla 15 Estado de resultado año 1 - elaboración grupo de trabajo

6.5.6 VAN y TIR

Inversión Inicial			37,641,400											
Riesgo (Tasa de			40%											
Años			5											
Flujo de ingresos		Flujo de Egresos		Flujo de Efectivo Neto										
AÑO	VALOR	AÑO	VALOR	AÑO	VALOR	Valor Inversión en Negativo		-\$						
1	229,548,000	1	147,226,959	1	82,321,041									
2	233,565,090	2	149,803,431	2	83,761,659									
3	239,871,347	3	153,848,123	3	86,023,224									
4	246,347,874	4	158,002,023	4	88,345,851									
5	252,999,266	5	162,268,077	5	90,731,189									
										VAN		\$135,111,657.43		
										TIR		2.20		

Tabla 16 VAN y TIR - elaboración grupo de trabajo

8. CONCLUSIONES

La asignatura de Gerencia Estratégica desde mi punto de vista es una materia muy útil si no la más útil de las 3 que se mencionan en este documento, porque está enfocada en temas que no son comunes en el diseño como lo son las finanzas pero que son muy importantes en el desarrollo de cualquier proyecto sea propio o no. Se tocan temas que en la vida profesional son indispensables y que ayudan a desarrollar proyectos viables.

La asignatura de Perspectivas Contemporáneas en Campos Creativos es una asignatura que puede servir para cultivar conocimiento, aunque en algunas sesiones se tocaban temas que en el caso de la arquitectura ya se habían visto durante el pregrado, estas se dan para plantear discusiones y debates entorno a temas de diseño.

La asignatura de Fundamentos Conceptuales Diseño Producto y Gestión es un buen lugar para poner a prueba estas habilidades de trabajo en equipo, de liderazgo, responsabilidad, porque por la metodología de la clase donde de 8 sesiones solo 5 son sincrónicas el resto queda para el libre desarrollo del proyecto, entonces el ponerse de acuerdo con los compañeros y trabajar es muy bueno.

En general estas 3 asignaturas de la especialización de gerencia de diseño creo que tienen sus cosas por rescatar siendo la asignatura de gerencia estrategia la que desde mi punto de vista aporta mayor conocimiento nuevo. De las otras dos hay cosas importantes y que sirven mucho para la formación profesional.

Este primer semestre de la Especialización Gerencia en Diseño es importante para tener un acercamiento hacia lo que es la alta gerencia, conocer temas específicos sobre procesos, planeación, habilidades blandas, entre otros conocimientos que con lo que se plantea

complementar la especialización en el segundo según en pensum, hace que el estudiante adquiera bases sólidas para desarrollarse como profesional.

9. BIBLIOGRAFIA

Ejezeta. 2021. *Modelos 3D Gratis DXCIV / Sillón LC2 - Ejezeta*. [online] Available at: <<https://www.ejezeta.cl/2019/07/15/modelos-3d-gratis-dxciv-sillon-lc2/>> [Accessed 1 July 2021].

Hung, E., 2021. 台中中央公園國際競圖首獎 (台中市政府提供). [video] Available at: <https://www.youtube.com/watch?v=UDr-6UtlUu8&ab_channel=EricHung>; [Accessed 18 March 2021].

Migración Colombia. (2021, 29 enero). *Colombia termina el 2020 con un 2.35% menos de migrantes venezolanos en su territorio*. Migración Ministerio Relaciones Exteriores. <https://www.migracioncolombia.gov.co/noticias/colombia-termina-el-2020-con-un-2-35-menos-de-migrantes-venezolanos-en-su-territorio>

Philippe Rahm Architectes | Just another urbanNext site. 2021. *Cooling Climate Devices at Jade Meteo Park / Philippe Rahm Architectes*. [online] Available at: <<https://urbannext.net/philipperahm/cooling-climate-devices-at-jade-meteo-park-2/>> [Accessed 01 July 2021].

S,A, S., 2021. Jade Eco Park - Philippe Rahm architectes. [online] Philipperahm.com. Available at: <<http://www.philipperahm.com/data/projects/taiwan/index.html>>; [Accessed 18 March 2021].

S,A, S., 2021. LC2. [online] Historia-disenio-industrial.blogspot.com. Available at: <http://historia-disenio-industrial.blogspot.com/2015/03/lc2.html>; [Accessed 18 March 2021]

S,A, S., 2021. Sillón LC2 de Le Corbusier, un Sillón clásico del diseño del maestro suizo. | ▷ Blog Arquitectura y Diseño. Inspírate con nuestros interiores y casas de diseño.. [online] Disenoyarquitectura.net.

Corbusier, L., 2021. *La Historia del Sillón Le Corbusier*. [online] Moblar.com.ar. Available at: <https://www.moblar.com.ar/es/blog/la-historia-del-sillon-le-corbusier> [Accessed 1 July 2021].