

MARCA REGISTRADA · INPI



Mueble Libre

RONDA DE INVERSIÓN

Fábrica de muebles argentina.
Buscamos socios para instalar nuestra planta propia
y producir a gran escala.



DANIEL FLORIDO EN LA FÁBRICA · 30 SEGUNDOS · [INVERSORES.MUEBLELIBRE.COM](https://inversores.mueblelibre.com)

BUSCAMOS	PLANTA	FLOTA PROPIA	OCTUBRE
USD 100.000 a 2.000.000	Ituzaingó, Buenos Aires	3 Mercedes-Benz Sprinter	2026

QUIÉNES SOMOS

Una fábrica de muebles que vende directo al cliente.

Mueble Libre fabrica y vende camas, módulos de placard y muebles de cocina en todo el país. Vendemos directo, sin mueblerías de por medio y sin revendedores.

Las personas detrás de la empresa

Agustín Iván Florido

SOCIO FUNDADOR

A cargo del sistema con el que funciona la empresa, de las ventas por internet y de la relación con el cliente.

Raúl Daniel Florido

SOCIO FUNDADOR

A cargo de la producción, del control de calidad de cada mueble y de la logística de entrega con los vehículos propios.

Padre e hijo. Encontramos un espacio del mercado argentino que hoy nadie está ocupando, y la empresa funciona con un equipo chico porque buena parte del trabajo lo hace el sistema que desarrollamos nosotros mismos.

Cómo está organizada hoy

PRODUCCIÓN

Fabricación de cada mueble, control de calidad y preparación del pedido para la entrega.

MARKETING Y VENTAS

Publicidad, fotografía de producto y atención de consultas. Es el área que trae los pedidos.

LOGÍSTICA

Entrega con tres camionetas Mercedes-Benz Sprinter propias, operadas por la empresa.

El área de marketing y ventas es la que nos permite vender todos los días por **Mercado Libre** y por **nuestra propia página web**, además de las consultas que llegan por WhatsApp e Instagram. Cuatro puertas de entrada que caen todas al mismo sistema.

LO QUE DESCUBRIMOS

Nadie entrega rápido. Y la gente no quiere esperar.

LA SITUACIÓN HOY

Todavía no fabricamos nosotros. Le compramos los muebles a una fábrica chica, y eso hace que nos cuesten caro: 55 de cada 100 pesos que vendemos se van en pagarle a ese tercero.

Con ese costo encima no podemos ofrecer el precio que queremos. Hoy **no somos los más baratos del mercado**, y aun así vendemos todos los días. Esa es la parte interesante.

POR QUÉ VENDEMOS IGUAL

Porque hacemos un trabajo de marketing muy fuerte y porque ofrecemos algo que no ofrece nadie: **fabricamos y entregamos tu mueble en 48 horas**.

El resto del mercado entrega en 15, 20 o 30 días. Cuando empezamos a vender sin ser los más baratos, entendimos por qué: **la gente quiere las cosas ya**. No quiere esperar medio mes para tener su cama.

LA CONCLUSIÓN

Si vendemos bien **con** el costo de un tercero encima y **sin** ser los más baratos, imaginemos lo que pasa cuando fabriquemos nosotros. Ahí **tenemos las dos cosas al mismo tiempo: la entrega más rápida del mercado y el precio más bajo**. Contra eso la competencia no tiene con qué responder.

QUÉ FABRICAMOS

Muebles que aguantan. Melamina de 18 milímetros y herrajes de primera.

No fabricamos muebles económicos: fabricamos muebles de calidad a un precio accesible. Es una diferencia importante, y se nota al primer año de uso.

600 kg

Lo que resiste una de nuestras camas. Está calculada para soportar peso real, todos los días, durante años.

18 mm

El espesor de la placa. Buena parte del mercado usa 15 milímetros porque sale más barato, y se arquea con el tiempo.

0 bordes sueltos

Los cantos van sellados y pegados a máquina: no se despegan, no entra humedad y no se hinchan.

- **Melamina resistente, no aglomerado común.** Superficie que no se raya con el uso normal y que se limpia con un trapo húmedo sin que se arruine.
- **Herrajes metálicos en todos los cajones.** Correderas de metal, no de plástico. Un cajón cargado se abre igual de suave a los cinco años.
- **Barrales de aluminio** en los módulos de placard, dimensionados para aguantar el peso de un placard lleno.
- **Medidas a pedido sin cargo.** Fabricamos en la medida que el cliente necesita, algo que una fábrica grande no puede hacer.
- **Garantía de fábrica y soporte todos los días.** Si una pieza sale con falla la reponemos nosotros, porque el mueble lo hicimos nosotros. No hay reclamo contra terceros.

Nuestro catálogo



Cama Box LEGACY

2 plazas · 6 cajones · 1,40 y 1,60 × 1,90 m

\$354.379



Cama Box ROMA

2 plazas · 6 cajones · 1,40 × 1,90 m

\$404.950



Módulo ALFA

Interior de placard · cajones y zapatero · 50 cm

\$267.849



Módulo BETA

Interior de placard · estantes, cajones y zapatero · 50 cm

\$267.849



Módulo CETA

Interior de placard · doble barral de aluminio · 50 cm

\$267.849



Módulo DEAN

Interior de placard · estantería de 5 estantes · 50 cm

\$267.849



Cama Box ZEUS

1 plaza · 3 cajones y baulera · 0,90 × 1,90 m

\$305.433



Bajo Mesada 120

Cocina · 2 puertas y 3 cajones · 120 cm

\$279.999



Alacena 120

Cocina · 2 puertas rebatibles · 120 cm

\$169.999

Nueve productos en catálogo. Los precios son los que efectivamente cobramos. Fabricamos además el mueble organizador Coffee Station y cualquier medida a pedido.

LO QUE YA VENDEMOS

Esto no es un proyecto: ya está vendiendo.

Las cifras que siguen son las ventas reales registradas por nuestro sistema entre el 19 de septiembre y el 3 de octubre de 2026. Cada pedido con su fecha, su precio, su costo y su entrega.

VENDIDO EN 15 DÍAS

\$7.072.985

21 muebles entregados · venta promedio de \$336.809

Qué queda de cada venta

CONCEPTO	MONTO	PARTE
Lo que entró	\$7.072.985	100%
Lo que cuesta fabricar los muebles	\$3.888.000	55%
Comisión que cobra Mercado Libre	\$1.170.559	16,5%
Costo de llevarlos con nuestras camionetas	\$434.000	6,1%
Ganancia	\$1.580.426	22,3%

De cada \$100 que entran, quedan **\$22,30 limpios** después de pagar la fabricación, la comisión de la plataforma y el reparto. Hoy el gasto más grande con diferencia es fabricar: 55 de cada 100 pesos. Es exactamente lo que esta inversión viene a resolver.

LO QUE CAMBIA CON FÁBRICA PROPIA

Hoy el techo lo pone otro.

Hoy le compramos los muebles a una fábrica chica: lo que ellos pueden producir es todo lo que nosotros podemos vender. Con planta propia, ese techo lo ponemos nosotros.

HOY

Le compramos a un tercero

\$169.751.640

VENDIDO EN UN AÑO

GANANCIA\$37.854.616

CON PLANTA PROPIA

Producimos nosotros

\$509.254.920

VENDIDO EN UN AÑO

GANANCIA\$255.645.970

PERÍODO	HOY	GANANCIA	CON PLANTA PROPIA	GANANCIA
1 mes	\$14.145.970	\$3.154.551	\$42.437.910	\$21.303.831
3 meses	\$42.437.910	\$9.463.654	\$127.313.730	\$63.911.492
6 meses	\$84.875.820	\$18.927.308	\$254.627.460	\$127.822.985
1 año	\$169.751.640	\$37.854.616	\$509.254.920	\$255.645.970

De dónde sale esa ganancia más alta

EN CADA VENTA	HOY	CON PLANTA PROPIA	UNA CAMA LEGACY
Fabricar el mueble	55 , 0%	27 , 2%	\$194.908 → \$96.391
Comisión de la plataforma	16 , 5%	16 , 5%	\$58.473 → \$58.473
Llevarlo con nuestras camionetas	6 , 1%	6 , 1%	\$21.617 → \$21.617
Lo que queda	22 , 3%	50 , 2%	\$79.027 → \$177.898

Lo único que cambia es la primera línea: hoy se la pagamos entera a una fábrica de afuera, que además le suma su propia ganancia. Produciendo nosotros, fabricar pasa a costar **menos de la mitad** de lo que pagamos hoy: el 49%. Ese ahorro queda entero en la empresa. La comisión de la plataforma y el reparto no se mueven.

CÓMO TRABAJAMOS

Una empresa manejada por software, no por planillas.

Ésta es la diferencia de fondo con cualquier otra fábrica de muebles del país. En una empresa del rubro, cada pedido pasa por varias personas: uno lo anota, otro arma la hoja de ruta, otro llama al cliente, otro controla los pagos. Acá eso lo hace un sistema que desarrollamos nosotros.

1

Entra la venta

Venga de Mercado Libre, de la web, de WhatsApp o de Instagram, el pedido cae solo al sistema con el producto, la medida y la dirección. Nadie copia nada a mano.

2

Se ordena la fabricación

El sistema genera la orden con las medidas exactas, controla el calendario y avisa para cuándo tiene que estar lista cada pieza.

3

Se arma el reparto

Arma solo la hoja de ruta del día, ordenada desde la fábrica para hacer el camino más corto, y guía al chofer con el GPS hasta cada domicilio.

4

Se controla la plata

Registra el cobro, la comisión de la plataforma, el costo del mueble y lo que quedó de ganancia. En cualquier momento se ve cuánto dejó cada venta.

El resultado se mide en estructura: hacemos el trabajo administrativo de una empresa mucho más grande **con cerca de un 70% menos de personal**. Ese ahorro no se guarda: se traslada al precio del mueble y a la capacidad de producir más con la misma gente. Es lo que nos deja vender más barato que la competencia sin ganar menos.

LO ÚNICO QUE NO AUTOMATIZAMOS

La atención al cliente la damos nosotros, personas de verdad. El sistema puede ordenar la producción y armar una hoja de ruta, pero cuando alguien está por gastar trescientos mil pesos en un mueble para su casa, quiere hablar con alguien que le responda de verdad. Esa cercanía es parte de por qué nos compran, y no la vamos a cambiar por una máquina.

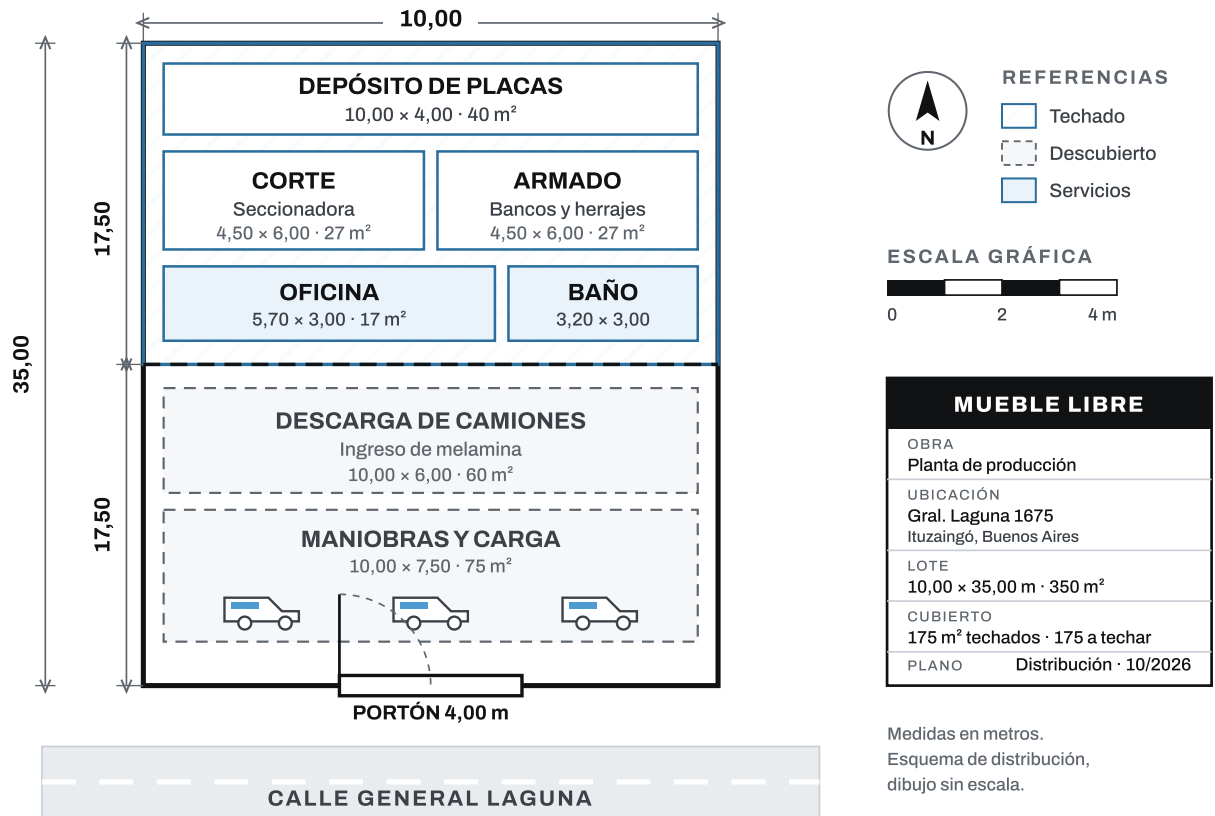
DÓNDE VAMOS A PRODUCIR

Ya tenemos el terreno. Falta equiparlo.

Mueble Libre es dueña de un terreno propio en General Laguna 1675, Ituzaingó, provincia de Buenos Aires. Mide 10 metros de frente por 35 de fondo —350 metros cuadrados— y tiene la mitad techada.

Hoy no se puede producir ahí porque faltan las máquinas y el acondicionamiento. Desde el primer escenario de inversión ese terreno se pone a trabajar: no hay que comprar ni alquilar nada, ya es nuestro.

- La mitad de adelante, sin techo, es la entrada: por ahí baja el camión con las placas de melamina y por ahí cargan las tres Sprinter que salen a repartir.
- La mitad del fondo, techada, es la fábrica: el depósito de material contra la pared, después el corte, el armado, y una oficina con baño para el equipo.
- El material entra por un lado y el mueble sale por el otro, sin cruzarse. Es lo que permite despachar el mismo día que se termina de armar.



Planta propuesta sobre el terreno propio. La calle y el portón quedan al frente; atrás, bajo techo, toda la producción.

LA INVERSIÓN

Tres escenarios posibles.

Cada escenario resuelve un problema distinto y habilita el siguiente. Un inversor puede entrar en cualquiera de los tres.

USD 100.000

DEJAMOS DE TERCERIZAR

Con este monto dejamos de pagarle a un tercero para que fabrique nuestros muebles y empezamos a producirlos nosotros, en nuestro propio terreno de Ituzaingó.

- **Acondicionar el terreno.** Piso, instalación eléctrica de fuerza, aspiración del aserrín y portón de carga, para poder trabajar ahí.
- **Comprar las máquinas en Argentina.** El equipamiento necesario para cortar, sellar los cantos y perforar sin depender de nadie.
- **Stock de placas.** Comprar melamina por volumen, que sale bastante más barata que comprarla pedido por pedido.
- **Publicidad.** Invertir para llegar a más gente y aprovechar la capacidad de producción nueva.

Qué cambia: hoy fabricar se lleva 55 de cada 100 pesos que vendemos. Produciendo nosotros, ese número baja de forma importante y la ganancia por mueble sube sin tocar el precio de venta.

USD 500.000

DUPLICAMOS TODO

Con este monto no sólo producimos: producimos al doble de capacidad y salimos a buscar el volumen que hoy no podemos tomar.

- **Duplicamos la maquinaria.** Dos líneas de trabajo en lugar de una, para fabricar el doble en el mismo tiempo.
- **Duplicamos la publicidad.** Más inversión para sostener la demanda que necesita esa capacidad.
- **Más transporte.** Sumamos vehículos a las tres Sprinter actuales para entregar más pedidos por día sin perder las 48 horas.
- **Operamos a mayor volumen.** Más stock de placas, más gente en producción y más pedidos simultáneos.

USD 2.000.000

LA FÁBRICA AUTOMATIZADA

El escenario completo, y el que nos deja quedarnos con el mercado argentino del mueble.

- **Maquinaria inteligente importada.** Importamos equipamiento de la marca **Zicar**, de China, y armamos un flujo de producción automatizado: las máquinas trabajan conectadas entre sí y al sistema de la empresa.
- **Producción que no se apaga.** El personal se reduce todavía más, porque sólo hace falta supervisar la línea y cargar las placas de madera en la máquina. El resto lo hace el equipamiento.
- **Equipo de marketing completo.** Un área propia dedicada a publicidad, contenido y posicionamiento en todo el país.
- **Depósitos en puntos estratégicos.** Compramos almacenes repartidos por Argentina para entregar en el interior en tiempo récord, no en semanas.
- **Varios puntos de distribución.** Dejamos de depender de un solo centro y cubrimos el territorio nacional.

Qué significa: con el precio más bajo del mercado, entrega en el interior en tiempo récord y una producción que no para, la competencia no tiene con qué responder.

CONDICIONES

Cómo participa el inversor.

A quien invierta en Mueble Libre le ofrecemos **una participación en la empresa** o, si lo prefiere, **una participación sobre las ganancias durante un plazo determinado.**

El porcentaje, la modalidad y el plazo se conversan según el monto y el momento en que entre, y quedan asentados por **contrato firmado por las dos partes** antes de cualquier desembolso. Estamos abiertos a las dos formas: hay quien prefiere un retorno definido con una salida clara, y quien prefiere acompañar el crecimiento de la empresa a largo plazo.

LO QUE EL INVERSOR VE EN TODO MOMENTO

Toda la empresa funciona sobre nuestro propio sistema. Las ventas, los costos, la ganancia de cada mueble y el estado de cada entrega están a la vista en tiempo real. Un inversor de Mueble Libre **no espera un informe cada tres meses: entra al sistema y ve la empresa funcionando.**



Mueble Libre

Fabricamos mejor, vendemos más barato y entregamos antes.

Tenemos el terreno, las camionetas, la marca registrada y un sistema que ya maneja la empresa entera. Lo que falta para quedarnos con el mercado es la capacidad de producción, y eso es lo que venimos a buscar.

EMPRESA	PLANTA	WEB
Mueble Libre	General Laguna 1675, Ituzaingó	mueblelibre.com

Documento preparado en octubre de 2026. Las cifras de ventas, costos, ganancias y tiempos de entrega provienen de los registros del sistema de producción de Mueble Libre del período 19/09/2026 al 03/10/2026 y están disponibles para su verificación. Las proyecciones son una referencia de escala calculada sobre ese período y no constituyen una garantía de resultados futuros.