



# **UNIVERSIDAD TECNICA DE BABAHOYO**

**FACULTAD DE ADMINISTRACION, FINANZAS E INFORMATICA**

**“PLAN DE NEGOCIO DE PRODUCCION Y COMERCIALIZACION DE  
PRODUCTOS DERIVADO DE LA CAÑA GUADUA”**

**TESIS DE GRADO**

**Previa a la obtención del Título:**

**INGENIERO COMERCIAL**

**Director de Tesis:**

Econ. Carlota Vera Márquez

**Lector de Tesis:**

Ing. Franklin Morales Reyna

**Presentado por:**

TELMO JASMANI PAZMIÑO MIRANDA

JOSE LUIS FLORES ABRIL

BABAHOYO – ECUADOR

2013

## **DEDICATORIA FLORES**

Dedico este esfuerzo con todo mi corazón a mi *Mamá* y a mi *Papá* que fueron la inspiración de este proyecto, personas emprendedoras a quienes admiro y amo mucho; a mis hermanas *María del Carmen* y *Roxana*; y a toda mi familia, a *Jair* y *Antonio* mis entrenadores de ajedrez y a *Jasmani* mi mejor amigo por su constante apoyo, y por su sincera amistad.

## **DEDICATORIA JASMANI**

Este proyecto está dedicado especialmente a mi Madre, *Rosa* que siempre me ha apoyado en todo para terminar mi carrera. A mis hermanos *Fabián*, *Ángel* y *Abigail* por estar siempre presente en los momentos más importantes y a *José Luis* quien ha demostrado ser un verdadero amigo en los momentos difíciles.

## **AGRADECIMIENTO FLORES**

A Dios razón de mi existir, a mis padres Elías y Laura, por darme la mejor herencia, la educación, a mis hermanas Roxana y María, por su apoyo en todo momento. A nuestra Directora de Tesis la Eco. Carlota Vera por su gran esfuerzo, apoyo y tenacidad; a mis amigos y entrenadores Antonio Alcívar y Jair Carpio quienes me guiaron en los momentos duros; y a mi compañero de tesis Jasmani Pazmiño por su esfuerzo y vasto aporte en este proyecto.

A todos y cada uno de mis compañeros y amigos que he tenido durante toda mi etapa estudiantil, y a todas aquellas personas que contribuyeron de alguna manera a alcanzar esta meta muy importante en mi vida.

## **AGRADECIMIENTO JASMANI**

A Dios por darme la salud, sabiduría y fuerza necesaria para concluir este proyecto, a mis padres por su apoyo y cariño incondicional y su endereza al disciplinarme, a mis hermanos por, sus sabios consejos, a mis verdaderos amigos y aquellas personas especiales en mi vida que han compartido mis triunfos y derrotas, a la Eco. Carlota Vera por su paciencia, comprensión y guía a solucionar los problemas suscitados en este proyecto y a mi compañero de tesis, José Luis Flores por su inmensa colaboración y desempeño en esta tesis de grado.

## ***RESUMEN EJECUTIVO***

El presente trabajo se refiere a un plan de negocios para la creación de “DISEÑOBAMBU S.A.” microempresa que elaborará y comercializará artesanías elaboradas con Bambú Guadua angustifolia y demás fibras naturales.

En el primer capítulo se describen los objetivos de este proyecto los cuales nos demuestran las oportunidades encontradas las cuales dan origen a nuestro emprendimiento.

En el segundo capítulo se detallan los antecedentes de la investigación y se hace referencia a la parte teórica del proyecto, revisando los conceptos que en este se encontraran, y por último se planteara las hipótesis del mismo.

En el tercer capítulo se explica la propuesta del proyecto que es justamente la presentación del plan de negocios iniciando con la metodología de investigación, la cual explica los análisis del mercado, del sector y de la compañía, sumándose el marketing mix, el FODA, y determinando los

clientes potenciales y la muestra a tomarse, finalizando con la tabulación de los encuestados.

En el cuarto capítulo se detalla la organización y gestión administrativa, en la cual denotamos el aspecto técnico del proyecto, definimos la situación actual del producto, la infraestructura a utilizarse, así como la materia prima, maquinarias y herramientas, exponiendo al final la cartera de productos que la empresa ofertará.

En el quinto capítulo se expresa el estudio administrativo con su objetivo, además de la misión y visión de la empresa, seguido de la descripción del talento humano a manejarse con su respectivo cargo en la empresa, culminando con la organización y el organigrama de la misma.

En el sexto capítulo se hace un análisis de lo económico y financiero, de la inversión necesaria para iniciar la empresa y de los movimientos económicos realizados en la operación durante los primeros 5 años. También se justifica la rentabilidad del negocio.

Para finalizar se presentan las conclusiones y recomendaciones que surgieron a lo largo de la investigación y desarrollo de este proyecto.

## ÍNDICE GENERAL

	PAG.
<b>INTRODUCCIÓN</b>	<b>1</b>
I. OBJETIVOS	2
1.1 Objetivo General	2
1.2 Objetivos Específicos	2
<b>CAPITULO II MARCO TEORICO</b>	<b>3</b>
2.1 Problema de Estudio	3
2.1.1 Ubicación del sector donde va a realizar la investigación	4
2.1.2 Situación Problemática	4
2.1.2.1 Formulación del Problema de Investigación	6
2.1.2.2 Preguntas de Investigación	6
2.2 Justificación	6
2.3 Antecedentes de Investigaciones Anteriores	7
2.4 Variables de Estudio	8
2.5 Estrategia de Producto y Servicio	39
2.6 Definición de Términos	43
2.7 Hipótesis	46
2.7.1 Hipótesis General	46
2.7.2 Hipótesis Especificas	46
<b>CAPITULO III RESULTADO DE LA INVESTIGACION</b>	<b>47</b>
3.1 Descripción y Análisis de Resultados	47
3.1.1 Tipo de Estudio	47
3.2 Universo y Muestra	47
3.2.1 Población y Muestra	47
3.3 Desarrollo de la Muestra	48

3.4	Diseño del Cuestionario	49
3.4.1	Resultados y Análisis	49
3.4.1.1	Análisis de Clientes Potenciales	49
<b>CAPITULO IV</b>	<b>CONCLUSIONES</b>	61
<b>CAPITULO V</b>	<b>RECOMENDACIONES</b>	64
<b>CAPITULO VI</b>	<b>PROPUESTA DE INTERVENCIÓN</b>	66
6.1	Introducción a la Propuesta	66
6.2	Objetivos de la Propuesta	67
6.2.1	Objetivos Generales	67
6.2.2	Objetivos Específicos	67
<b>CAPITULO VII</b>	<b>DESCRIPCION TECNICA DEL PROYECTO</b>	68
7.1	Introducción	68
7.2	Análisis Situacional del Producto	69
7.2.1	Características / Atributos y Beneficios de la Artesanías Elaboradas con Bambú Guadúa Angustifolia	69
7.3	Localización e Infraestructura	72
7.4	Escogencia de la Tecnología del Producto	72
7.4.1	Maquinaria y Herramientas	72
7.5	Materias Primas	74
7.6	Estudio Administrativo	77
	Bibliografías	98
	Anexos	99

## INDICE DE TABLAS

		PAG.
TABLA 2.1	Clasificación Taxonómica de la Guadua Angustifolia Kunth	32
TABLA 2.2	Plantaciones de Bambú por Provincias	39
TABLA 3.1	Población de la Ciudad de Babahoyo	47
TABLA 3.2	Importancia de los atributos	58
TABLA 7.1	Sueldo por cargo ocupacional	78
TABLA 7.2	Inversión Inicial	82
TABLA 7.3	Financiamiento de DISEÑOBAMBU S.A.	83
TABLA 7.4	Tabla de Amortización Anual de Préstamo	84
TABLA 7.5	Balance de Situación Inicial	85
TABLA 7.6	Crecimiento Anual de Ventas	88
TABLA 7.7	Utilidades Anuales	89
TABLA 7.8	Proyección de Flujo de Caja	91
TABLA 7.8.1	Resumen del Flujo Neto de Efectivo	93
TABLA 7.9	Periodo de Recuperación del Capital	96
TABLA 7.10	Periodo de Recuperación del Capital – Mes	97

## INDICES DE ANEXOS

		<b>PAG.</b>
<b>ANEXO 1</b>	Diseño de Cuestionario	100
<b>ANEXO 2</b>	Catalogo	103
<b>ANEXO 3</b>	Tabla de Amortización de Préstamo	113
<b>ANEXO 4</b>	Presupuesto de Sueldos y Salarios	115
<b>ANEXO 5</b>	Presupuesto de Gasto de Producción y Administración	117
<b>ANEXO 6</b>	Calculo de Depreciación Anual	118
<b>ANEXO 7</b>	Proyección del Estado de Resultado	120

## ***INTRODUCCION***

El Bambú Guadúa angustifolia es un potencial recurso para ser racionalmente explotado; por su fácil aprovechamiento, transporte, y corto ciclo de cosecha, lo que representa una ventaja comparativa en relación con otras especies forestales, al ofrecer campos amplios de acción, y además por contar con fieles consumidores que aprecian su belleza, que buscan ambientes rústicos y al mismo tiempo elegantes; idóneo para cualquier rincón de su hogar, para decorar o amoblar: bares, hoteles, cabañas, restaurantes, ferias, entre otros. Las artesanías elaboradas con Bambú Guadúa angustifolia son una excelente alternativa que ofrece confort y relajación en un ambiente fresco y natural lejos de materiales sintéticos.

Debido a estas características la realización de este proyecto desarrollará el interés en este mercado, mediante la creación de una empresa, que se dedique a la elaboración y comercialización de artesanías elaboradas con Bambú Guadúa angustifolia y demás fibras naturales. Para tal efecto los autores de este proyecto constituirán la compañía denominada Diseños en Bambú S.A., "DISEÑOBAMBÚ S. A.", con un capital social suscrito de USD 30,000.00.

Pero nuestro objetivo no es solamente vender artesanías elaboradas con Bambú Guadúa angustifolia sino además fomentar el desarrollo económico, ambiental, turístico y social, ofreciendo también una magnífica opción para la industria, mejorando el nivel de vida para el campesinado creando nuevas fuentes de trabajo, y a la vez buscando nuevas técnicas para el desarrollo de las artesanías.

## **I. OBJETIVOS**

### **1.1 Objetivo General**

Proponer un plan de negocios que permita la elaboración y comercialización de productos derivados de la caña guadua.

### **1.2. Objetivos Específicos**

- Fundamentar el estudio de mercado, distribución de planta, estructura organizacional, legal y la estructura financiera.
- Definir los productos (sistema de producción) que se ofertan en el mercado de artesanía del Bambú
- Elaborar un plan de inversión que permita determinar la rentabilidad de la comercialización de los derivados de la caña guadua.

## II. MARCO TEÓRICO

### 2.1. Problema de Estudio

El Ecuador está considerado como uno de los países tropicales con mayor diversidad del mundo, por su posición geográfica y la influencia de las corrientes marinas determina la existencia de una variedad de clima y de formación de vegetales.

La producción de caña guadua, se ha venido dando desde hace muchos años que era muy utilizada en bananeras o construcciones, debido a su contextura este producto ha sido muy atractivo para el mercado internacional. Lo que hace atractivo la producción de caña guadua en el sector rural que da como resultado una rentabilidad interesante para el productor.

Sus múltiples usos se han extendido desde la construcción, fabricación de muebles, artesanías, baldosas hasta fabricación de papel y productos alimenticios, aunque en muchas partes su utilización se ha limitado al manejo artesanal de las comunidades campesinas e indígenas.

El presente proyecto de Bambú, fomenta el cultivo del bambú para poner a disposición de la población local un sustituto para la madera; material de bajo costo, liviano y de gran resistencia mecánica, que permite una amplia gama

de aplicaciones en construcción, artesanías e industria (paneles prefabricados, utensilios, pulpa para la fabricación de papel ecológico).

### **2.1.1 Ubicación del sector donde va a realizar la investigación**

La presente investigación se la realizara en la Ciudad de Babahoyo, durante el año 2013.

### **2.1.2 Situación Problemática**

El presente proyecto se desarrolla en el tema de la fabricación y comercialización de artesanías elaboradas a base de caña guadua y bambú, ya que en la mayoría de las ciudades, municipios de nuestro país, este es un producto de gran utilización en el mercado debido a esto se quiere lograr que las personas tengan mucho mas conocimiento acerca del tema y así poderles enseñar los diferentes usos y cuidados.

Son muchos los usos que se da al bambú en general en las diferentes partes del mundo donde esta planta crece, es alimento en algunos países, es materia prima para vinagres y alcoholes, o para papel en otras partes, pero en casi todas se emplea como material de construcción y se usa según la variedad y el sitio en elementos tan comprometidos como la estructura, pasando por simple material de cerramiento, hasta llegar a los elementos de acabados como son las puertas, las ventanas, los pisos y en cada una de estas actividades en particular se han logrado grandes avances y descubrimientos que se han enfocando hacia la revaluación de este material que ha demostrado ser prodigioso no solo por su resistencia y belleza natural, sino también por todo el componente estético que con él se puede

lograr, sin olvidar que es un producto natural renovable del cual se puede sacar el máximo provecho.

Este proyecto se realiza con el fin de dar a conocer las bondades de la caña guadua como un producto decorativo y poder identificar cuáles son los productos obtenidos por medio de la transformación de la materia prima, como también se tendrá en cuenta el estudio de la segmentación del mercado.

De igual manera se hablara de la localización, los productos que se ofrecerán, los métodos por los cuales se dará a conocer el producto y la marca.

Además de esto podemos ver que existe una cantidad de consumidores que cumplan con el perfil para construir la demanda que necesita la comercializadora en el momento de distribuir el producto para determinar el usuario real del mismo.

La confiabilidad y el éxito de este proyecto serán las partes indicadas para los dueños de la organización llevando a cabo esta idea.

### **2.1.2.1 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN**

¿De que manera se puede elaborar un plan de negocios que determine los pasos a seguir que permita la producción y comercialización de caña guadua?

### **2.1.2.2 PREGUNTAS DE INVESTIGACIÓN**

¿De qué manera se fundamenta un estudio de mercado, técnico, organizacional y de inversión para cumplir con sus metas y objetivos?

¿Cómo definir los productos que deben ser ofertados en el mercado de la artesanía del Bambú?

¿Cómo se implementaría un estudio económico – financiero para medir la rentabilidad de la empresa?

## **2.2 JUSTIFICACIÓN**

Dadas las condiciones del estudio realizado a nivel nacional y mundial el bambú ha sido descrito como un producto forestal maderable, con implicaciones socioeconómicas, puesto que este material después de su transformación arroja como resultado un producto de alta sofisticación, muy interesante y sobre todo de gran aceptación entre la población demandante.

Nuestro proyecto es realizado con el fin de brindarle a la población nacional un producto de excelente calidad, bajos costos, pero atractivo e innovador, que motive a los consumidores a recuperar el gusto por los ambientes que evoquen la naturaleza, y a su vez que tengan una inclinación por los productos fabricados en la industria maderera nacional, para que de esta forma se apoye al empresario y la economía del país se fortalezca, creando nuevas oportunidades de empleo en el país.

Nuestro producto cuenta con una amplia gama de diseños en sus diferentes categorías, que ofrecen al consumidor variedad en sus diferentes estilos, ofreciendo productos artesanales, decorativos, domésticos, industriales y ambientales.

### **2.3 Antecedentes de Investigaciones Anteriores**

Revisando con los temas que han sido investigados en la biblioteca de la facultad se puede determinar que este tema no ha sido desarrollado como tal, solo se encontró temas de plan de negocios como diferente productos desarrollados.

## **2.4 VARIABLES DE ESTUDIO**

### **EMPRESA**

"Acción encaminada a un fin, que importa poner en juego actividad, valor, energía u otras cualidades parecidas". Esta definición o concepción de la empresa corresponde a una interpretación que apunta a describir las acciones o funciones que realizan estas instituciones, pero que en la práctica puede ser aplicada a cualquier actividad o institución emprendida por el ser humano<sup>1</sup>.

"Organización industrial o comercial que se hace funcionar para alcanzar metas propias de las mismas". Esta opción explicativa, nos señala una visión restrictiva de lo que son las empresas, reservándola sólo al ámbito Industrial o Comercial descartando toda otra opción de acción u organización del hombre.

Para efectos de nuestro estudio, si bien las anteriores opciones son válidas, utilizaremos una definición operativa de Empresa señalando que " Empresa es la unidad económica básica, destinada a transformar los recursos en bienes y/o servicios para la satisfacción de una necesidad".

---

<sup>1</sup> Lic. Sergio Hernández y Rodríguez, en su obra Introducción a la Administración (Cuarta Edición)

Las condiciones actuales, de globalización de la economía, exigen a los organismos privados denominados empresas altos niveles de eficiencia y eficacia para ser competitivas en un mundo que permite el intercambio internacional de bienes y servicios. Durante mucho tiempo las empresas estuvieron relativamente protegidas y su administración era sencilla, pues los aspectos comerciales no requerían estrategias complejas. Se creía que sólo las grandes empresas necesitaban ser complejas, así que la enseñanza de la administración se enfocaba en las organizaciones en general porque el gran demandante del mercado de esta profesión era el sector público. Sin embargo, por la importancia que la empresa ha adquirido en la actualidad, el administrador debe conocerla a fondo, y para ello, debe analizarla y conocer la clasificación de sus actividades económicas.

El término empresa se deriva de la palabra emprender, que significa iniciar cosas grandes y difíciles.

## **PLAN DE NEGOCIOS**

El plan de negocios es un documento escrito, que permite responder a cinco preguntas esenciales que todo empresario o inversionista desea resolver:

- ¿En qué consiste la idea de negocio y cuál es el modelo de negocio planteado?
  
- ¿Quiénes dirigirán la empresa y por qué se debería creer en ellos?
  
- ¿Por qué se debería creer en el éxito empresarial?
  
- ¿Cuáles son los mecanismos y las estrategias que se van a utilizar para lograr la visión, la misión y los objetivos propuestos?
  
- ¿Cuáles son los recursos humanos, materiales, financieros y de información, necesarios para llevar a cabo las actividades que nos permitan alcanzar los objetivos planteados?

En este sentido, el plan de negocios es una herramienta de comunicación, que permite enunciar en forma clara y precisa la visión del empresario, las oportunidades existentes en el entorno, los objetivos y las estrategias planteadas, los procesos para el desarrollo de las actividades programadas, los resultados económicos y financieros esperados y las expectativas de crecimiento de la empresa. Esta herramienta es muy útil tanto para nuevas

empresas, como para empresas ya existentes que desean incorporar a su actividad nuevos negocios<sup>2</sup>.

### **Surgimiento de un Plan de Negocio**

Los planes de negocios surgen en las décadas de los 60 y 70 en Estados Unidos, como una necesidad para determinar con mayor certeza y menor riesgo donde se debían invertir los denominados excedentes financieros de las empresas.

La diferencia entre el proyecto y el plan de negocios, es que en el plan de negocios la información contenida es más exacta y más analizada; mientras que en el proyecto se consolida la información requerida, pero no se hace el análisis tan exacto de la forma como se hace viable el negocio o la empresa.

Los procesos específicos en el desarrollo de la estrategia involucran la atención de los elementos y características del entorno, las oportunidades y los riesgos, las capacidades de la organización, los recursos corporativos y las competencias, de manera que se logre identificar la mejor coincidencia entre las oportunidades y los recursos.

---

<sup>2</sup> KAREN WEINBERGER VILLARÁN – Plan de Negocios (2009)

### **Clases de Planes de Negocio:**

Los planes de negocios se pueden agrupar en tres tipos:

- a) Resumido:** Es el más utilizado en las primeras etapas de la idea de negocio. Se usa en cuando la empresa posee prestigio, éxito y reconocimiento, sólo necesita hacer una breve descripción y estudio del posible problema o falla que se presente en el negocio, para lograr el cumplimiento de los objetivos y las metas propuestas. Consta de máximo 10 páginas.
  
- b) Completo:** Se realiza cuando se busca crear y generar grandes cantidades de dinero importantes. Consta de máximo 30 páginas.
  
- c) Operativo:** Se efectúa cuando el negocio es muy complejo o crece muy rápido. Se usa principalmente cuando se quiere realizar un plan detallado para de 3 a 5 años. Consta de máximo 50 páginas.

## ¿Para qué sirve un plan de negocios?

El plan de negocios es una herramienta de comunicación escrita que tiene esencialmente dos funciones: una que se puede llamar administrativa o interna y otra que es conocida como financiera o externa<sup>3</sup>.

- Desde el punto de vista interno, el plan de negocios sirve para:
- Conocer en detalle el entorno en el cual se desarrollarán las actividades de la empresa.
- Precisar las oportunidades y amenazas del entorno, así como las fortalezas y debilidades de la empresa.
- Estar atentos a los cambios que pudieran representar una amenaza para la empresa y así anticiparse a cualquier contingencia que disminuiría la probabilidad de éxito de la empresa.
- Dar a conocer cómo se organizarán los recursos de la empresa en función a los objetivos y la visión del empresario.
- Atraer a las personas que se requieran para el equipo empresarial y el equipo ejecutivo.

---

<sup>3</sup> KAREN WEINBERGER VILLARÁN – Plan de Negocios (2009)

- Evaluar la disponibilidad de los recursos necesarios para poner en marcha la nueva idea de negocio
- Plantear cuáles son los objetivos que se quieren lograr y cómo es que se piensan alcanzar, es decir, cuáles son las estrategias más adecuadas para reducir los riesgos y alcanzar el éxito.
- Identificación de fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas (análisis FODA)
- Evaluar si existe una demanda suficiente por el producto o servicio a ofrecer que permita al empresario tener una rentabilidad por su trabajo
- Evaluar el nivel de aceptación de la nueva propuesta
- Evaluar el potencial real de la demanda y las características del mercado objetivo.
- Determinar las variables críticas de la empresa y aquellas que exigen un control permanente, como los puntos críticos en los procesos.

- Evaluar varios escenarios y hacer un análisis de sensibilidad en función a los factores de mayor variación, como podrían ser la demanda, el tipo de cambio, el precio de los insumos de mayor valor, entre otros.
  
- Establecer un plan estratégico para la empresa y planes de acción de corto y mediano plazo para cada una de sus áreas funcionales. En este sentido, busca asignar responsabilidades y coordinar soluciones ante posibles problemas.
  
- Tomar decisiones con información oportuna, confiable y veraz, y no sólo sobre la base de la intuición, lo que reduce el riesgo del negocio.
  
- Tener un presupuesto maestro y presupuesto por áreas funcionales, que permitan evaluar el desarrollo de la empresa en términos económicos y prever los requerimientos de capital.
  
- Mostrar la capacidad empresarial del empresario.
  
- Mostrar los posibles resultados de la empresa, en función a simulaciones hechas para probar distintos escenarios y estrategias.

- Con cierta frecuencia se olvidan los aspectos de administración y control que tiene un plan.
- Cuando se inicia una empresa, el entusiasmo y optimismo nos llevan hacia el “*día a día*” y muchas veces dejamos de lado la revisión y control del plan desarrollado.

Dentro del Plan de Negocios se encuentran el plan administrativo y financiero y sirven para la operación exitosa de una alianza empresarial. Explica en forma específica cómo va a funcionar un negocio y los detalle sobre cómo capitalizar, dirigir y hacer publicidad a un negocio.

### **Características del Plan de Negocios**

Un plan de negocios debe poseer las siguientes características:

- **Claro.** Sin ambigüedades, entendible (que cualquier persona lo pueda comprender), que no deje lugar a dudas o se preste a confusiones.
- **Conciso.** Que contenga sólo la información necesaria, sin más datos que los realmente indispensables.

- **Informativo.** Con los datos necesarios, que permitan:
  - Tener una imagen clara del proyecto (incluyendo sus ventajas competitivas y sus áreas de oportunidad).
  - Medir la factibilidad de éste.
  - Facilitar la implantación, la cual asegure, paso a paso, un desarrollo adecuado del mismo.

## **MODELO DE PLAN DE NEGOCIOS**

Existen numerosos tipos o diagramas de planes de negocios pre-establecidos por distintos autores, sin embargo, y de manera general, podríamos decir que un plan de negocios se encuentra conformado por:

- Resumen ejecutivo.
- Concepto del negocio.
- Bien o servicio que se piensa producir o vender (análisis del negocio).
- Análisis de productos o servicios complementarios.
- El mercado y la competencia.
- Investigación de mercado.
- Plan Estratégico.
- Plan de Operaciones.
- Plan de Mercadeo.
- Plan Financiero.

Todos estos elementos deben apuntar a la realización de la idea de negocio la cual debe ser expresada de manera muy clara. Para esto, se debe tomar en cuenta hacia qué persona está dirigido este documento, ya que el plan de negocios puede tener un enfoque distinto si el objetivo es obtener financiamiento mediante créditos o financiamiento mediante un aumento de capital e incluso el aumento de una nueva área de negocios en una gran empresa.

Para la elaboración del Plan de Negocios será necesario desarrollar las siguientes etapas:

### **Análisis de Mercado**

Luego de la definición del negocio, la siguiente parte o sección de un plan de negocios es el estudio de mercado. Antes de empezar con el desarrollo de esta sección, es importante entender la diferencia entre el estudio de mercado y la sección del plan de negocios denominada el estudio de mercado.

El estudio de mercado consiste en el acto de recopilar y analizar información procedente del mercado; mientras que la sección del estudio de mercado, es la parte del plan de negocios en donde señalamos los resultados del estudio de mercado que hemos realizado.

Realizar un estudio de mercado es una etapa obligatoria al momento de elaborar un plan de negocios, éste nos permitirá obtener y analizar información procedente del entorno y, de ese modo, comprobar en gran medida la factibilidad del proyecto, y aprovechar dicha información para diseñar el mejor plan posible. La parte del estudio de mercado debería contener los siguientes elementos:

### ***Análisis del sector***

La parte del análisis del sector consiste en una descripción del sector o industria en la cual nos vamos a ubicar, así como de los antecedentes de ésta, y de cómo ha ido evolucionando.

En este punto podemos señalar, por ejemplo, el tamaño de la industria, nuestra posición dentro de ésta, sus actores principales, las ventas pasadas, actuales y futuras, las perspectivas de crecimiento, las tendencias, etc.

Para obtener información necesaria para realizar el análisis del sector, podemos acudir a diversas fuentes tales como Internet (por ejemplo, las páginas de gobierno), publicaciones y revistas de negocios, u oficinas de

gobierno, en donde podemos obtener información sobre estadísticas, tendencias, informes, investigaciones, etc.

### ***Análisis de la demanda***

El análisis de la demanda es quizá la parte más importante del estudio de mercado, consiste en analizar el público objetivo al cual nos vamos a dirigir, conocer sus principales características, y procurar descifrar qué tan dispuesto estaría en adquirir nuestros productos o servicios.

El primer paso para realizar el análisis de la demanda es realizar una segmentación de mercado, la cual consiste en segmentar el mercado total que existe para nuestro producto o servicio, y elegir de entre los mercados resultantes, el mercado o los mercados más atractivos o convenientes para incursionar.

Una vez que hayamos elegido nuestro mercado objetivo, debemos analizarlo y señalar en esta parte del análisis de la demanda las características más importantes del consumidor que lo conforma, por ejemplo, debemos señalar cuántos son, cuán rápido están creciendo, cuáles son sus gustos, deseos y preferencias, dónde compran, cuándo compran, cada cuánto tiempo

compran, cuánto gastan en promedio, cuáles son sus hábitos de consumo, sus costumbres, sus actitudes, etc.

Para recabar información necesaria para realizar el análisis de la demanda, podemos recurrir a diversas fuentes, pero lo usual es obtener la información directamente del consumidor; para ello, el método más utilizado en este caso es la encuesta, en donde debemos formular las preguntas que nos permitan obtener la información requerida, por ejemplo, algunas de las preguntas que conformarían la encuesta podrían ser: “¿utiliza usted este producto?”, “¿qué le agregaría o cambiaría?”, “¿dónde lo suele comprar?”, etc.

### ***Pronóstico de la demanda***

El pronóstico de la demanda (o pronóstico de ventas) se obtiene a través del análisis de la demanda; consiste en pronosticar cuánto sería la demanda o las ventas de nuestro negocio para un periodo de tiempo determinado.

Para ello, al momento de hacer el análisis de la demanda debemos procurar descifrar las intenciones de compra del nuevo producto por parte de los consumidores, por ejemplo, en el caso que utilizemos el método de la encuesta, algunas de las preguntas que podríamos incluir en la encuesta

podrían ser: “¿estaría dispuesto a probar este nuevo producto?”, “¿cuánto estaría dispuesto a pagar por él?”, “¿cada cuánto tiempo adquiere productos similares?”, etc.

Realizar el pronóstico de la demanda, nos permitirá elaborar nuestra proyección o presupuesto de ventas, que es el presupuesto a partir del cual se elaborarán los demás; por lo que debemos procurar que el pronóstico de nuestra demanda sea el más real posible.

### ***Análisis de la oferta***

El análisis de la oferta también conocido como el análisis de la competencia, consiste en el estudio realizado a las empresas que competirán con nosotros, ya sean empresas que produzcan o vendan productos o servicios similares al nuestro (competencia directa), o empresas que produzcan o vendan productos o servicios sustitutos al nuestro (competencia indirecta); con el fin de saber si realmente podremos competir con ellos, y obtener información que nos permita hacerlo de la mejor manera posible.

En esta parte del análisis de la oferta, debemos señalar cuántos son (o serán) nuestros competidores, cuáles son los principales, dónde están

ubicados, cuál es su capacidad, cuál es su experiencia, cuáles son sus principales estrategias, qué materiales o insumos usan para sus productos, cuáles son sus precios, cuáles son sus canales de distribución o puntos de ventas, qué medios publicitarios utilizan, cuáles son sus fortalezas y debilidades, etc.

Para recabar información necesaria para realizar el análisis de la oferta, lo usual es hacer uso de la técnica de la observación, por ejemplo, al visitar los locales de la competencia o comprando algunos de sus productos para poder analizarlos mejor.

### ***Análisis de la comercialización***

En esta parte del análisis de la comercialización debemos señalar los principales aspectos y estrategias relacionadas con los cuatro elementos que conforman la mezcla de marketing (producto, precio, plaza y promoción). Para el producto señalamos cuáles serán sus principales características, sus principales atributos, los servicios que incluirá, los beneficios que aportará a los consumidores, etc.

Para el precio señalamos cuál será el precio que tendrán los productos o servicios, las razones por las que hemos elegido dicho precio, el margen de utilidad que obtendremos, las estrategias de descuento que utilizaremos, etc. Y para la promoción señalamos las promociones de ventas que utilizaremos, los medios publicitarios que vamos a usar, el lema publicitario, etc.

### **Análisis Técnico**

- Ficha técnica del producto o servicio.
  
- Estado de desarrollo: etapa en la que se encuentra el producto o servicio.
  
- Innovación: descripción de la utilidad y originalidad de - Producto o servicio, Método de producción/ procesamiento, Empaque/ embalaje, Canal de distribución, Grupo Objetivo y Comercialización, Otros.
  
- Descripción del proceso: en caso de subcontratación describir el proceso que es responsabilidad de la empresa (hacer flujograma).

- Necesidades y requerimientos
  - Materias primas e insumos
  - Tecnología requerida: descripción de equipos y máquinas, capacidad instalada, mantenimiento.
  - Localización y tamaño
  
- Presupuesto de producción
  
- Plan de producción
  - Análisis de costos de producción
  
- Plan de compras
  - Identificación de proveedores; capacidad de atención de pedidos; importancia relativa de los proveedores; pago a proveedores planeación de compras.
  - Control de calidad: procesos de control de calidad requeridos por la empresa, control de calidad a las compras,

implementación y seguimiento a normas de calidad establecidas, plan de control de calidad.

### **Análisis Legal y Social**

El estudio administrativo consistirá en determinar la organización que la empresa deberá considerar para su establecimiento.

Así tendrá presente la planificación estratégica, estructura organizacional, legalidad, fiscalidad, aspectos laborales, fuentes y métodos de reclutamiento, etc. Se trata de realizar un análisis para la obtención de la información pertinente para determinar los aspectos organizacionales del proyecto, procedimientos administrativos, laborales, aspectos legales, ecológicos, fiscales.

### **Estudio Económico**

El Análisis Económico determinara qué tan rentable es la inversión que se debe realizar para ejecutar el negocio analizado. Con base en esto, se decide si vale la pena ejecutarlo o no.

*“El análisis de los estados financieros es un estudio de las relaciones que existen entre los diversos elementos financieros de un negocio, manifestados por un conjunto de estados contables pertenecientes a un mismo ejercicio y las tendencias de esos elementos, mostrados en una serie de estados financieros correspondientes a varios períodos sucesivos”.<sup>4</sup>*

Se buscara establecer una organización financiera, relacionada con gastos, ventas, activos, deudas, utilidades, préstamos, etc.

### **Estudio Financiero**

En el desarrollo del Plan financiero, que es un requisito fundamental para la planificación en el que se especificará las partidas de ingresos y costos con las hipótesis de crecimiento de ingresos y gastos implícitas; proyecciones de flujo de efectivo (cash flow), especificando cuando se alcanzará el punto de equilibrio (*breakeven analysis, después de la generación del flujo de efectivo positivo*), necesidades de financiamiento:

- Presupuestos de 3 a 5 años (análisis pro-forma); al menos un año posterior al punto de equilibrio
- Estado de resultados

---

<sup>4</sup> ROBERTO MACÍAS PINEDA - El Análisis de los Estados Financieros y las Deficiencias de la Empresa (2009)

- Estructura de la inversión: fija, preoperativa y capital de trabajo
- Balance
- Indicadores Financieros
  - Rentabilidad
  - Periodo de recuperación
  
- Análisis de Sensibilidad
  - Variables sujetas a análisis: inversiones, costos y precios
  - Presentación del ejercicio financiero

## **Impacto Ambiental**

Es un proyecto que se enmarca en:

**Categoría 2.-** Proyectos que no afectan al medio ambiente, ni directa o Indirectamente, y por lo tanto, no requiere de ningún estudio de impacto ambiental.<sup>5</sup>

---

<sup>5</sup> SEMPLADES

## **EL BAMBÚ**

### **Origen**

En publicaciones de artículos, libros, revistas y en sitios web encontramos diversos criterios sobre el origen del bambú.

En su artículo, preguntas sobre el Bambú, Jorge Morán U. manifiesta que la palabra “bambú” tiene varios orígenes: Unos lo atribuyen al ruido que hacían los segmentos de bambúes al ser arrojados al fuego en ceremonias o festividades chinas y que al explotar suenan “bam...boo”, otros atribuyen este nombre a un error lingüístico de origen malayo.

Gilberto Cortés R. en el sitio web, El Bambú en México, publica que la palabra bambú procede del idioma Maratí, lengua usada ampliamente en la India. Por otro lado, Oscar Hidalgo remonta el origen del bambú, al comienzo de la civilización en Asia, es decir al principio de todas las cosas humanas o relacionadas con el hombre.

Ante lo expuesto, se tienen la creencia que el bambú es un árbol, porque es común verlos en los bosques crecer junto a los árboles. Sin embargo, el bambú es una hierba gigante, perteneciente a la familia de las Gramíneas. Se caracteriza por ser de tallos largos, leñosos, de porte arbustivo y que desarrolla tallos (culmos) de buen diámetro y tamaño.

## Estructura

En su hábitat natural, el bambú crece a partir de rizomas. El rizoma, es un sistema subterráneo complejo que comprende la segmentación de nudos.

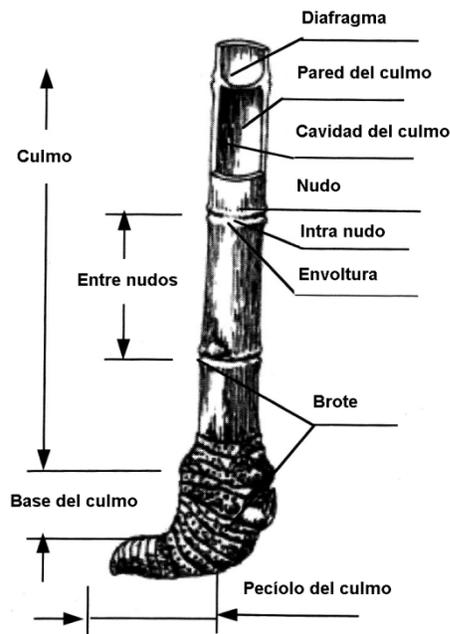


GRÁFICO: El Bambú

La mayoría de los bambúes, denominación en plural, son huecos.

El profesor J. Jansen explica que la composición del culmo comprende: en el interior, algunas particiones horizontales llamadas "diafragmas". En el exterior, existen particiones definidas mediante un anillo alrededor del culmo. El diafragma y el anillo en el exterior en conjunto forman un "nudo". Las ramas crecen de los nudos. El tramo entre dos nudos se denomina un "entrenudo" ó "canuto". Los entrenudos de la mayoría de los bambúes son huecos, es decir, tienen una "cavidad". La pared del culmo se la conoce como "pared".

Entre otras características que hacen diferentes a los bambúes de los árboles, se encuentran: su forma de crecimiento vertical, el tiempo en alcanzar su altura máxima, que está entre los 4 y 6 meses, la periferia como parte más resistente en su estructura, de cosecha permanente, es decir no hay necesidad de volver a sembrar.



**GRÁFICO:** Partes del culmo de Bambú

La estructura de un culmo de bambú comprende: 40% de fibras, 10% de vasos y 50% de parénquima. En el gráfico de arriba se muestra la macro estructura de la pared del culmo.

## Taxonomía y Morfología

De acuerdo a la Taxonomía, se conoce a nivel mundial que la Guadua pertenece a la familia Poaceae ó graminea, a la Subfamilia Bambusoideae, a la tribu Bambuseae, a la subtribu Guaduinae y al género Guadua.

**TABLA 2.1**

Clasificación Taxonómica de la Guadua Angustifolia Kunth

<b>Reino:</b>	Vegetal	<b>Subtribu:</b>	Guaduinae
<b>División:</b>	Spematofitas	<b>Género:</b>	Guadua
<b>Subdivisión:</b>	Angioespermas	<b>Especie:</b>	Guadua
<b>Orden:</b>	Glumiflorales		Angustifolia Kunth
<b>Clase:</b>	Monocotiledóneas	<b>Variedad:</b>	Bicolor
<b>Familia:</b>	Poaceae	<b>Forma:</b>	Castilla, Cebolla, Macana, Cotuda, Rayada
<b>Subfamilia:</b>	Bambusoideae		
<b>Supertribu:</b>	Bambusodae	<b>Nombre</b>	Guadua
<b>Tribu:</b>	Bambuseae	<b>científico:</b>	Angustifolia Kunth

- **Rizoma.-** Es un tallo típicamente subterráneo, constituye la estructura de soporte de la Guadua, y permite la absorción. Consta de dos partes principales: el cuello del rizoma que carece de yemas, y el rizoma en sí que tiene raíces adventicias, yemas y brácteas.



**GRÁFICO:** Rizoma de la Guadua

- **Tallo o Culmo.-** Este término se emplea principalmente cuando se hace referencia a los bambúes leñosos. Denominada como la parte útil del bambú. Consta de tres partes: cuello, nudos y entrenudos. Mantiene una forma cilíndrica a lo largo de toda su estructura, con entrenudos huecos, separados transversalmente por nudos que le proporcionan rigidez, flexibilidad y resistencia. La distancia de separación entre los nudos oscila entre 10 y 40 cm, estos valores van de acuerdo a la variedad.



**GRÁFICO:** Tallo o culmo de la Guadua

- **Yema.-** Localizadas por encima de la línea nodal y en posición dística (disposición de las hojas en dos hileras, en un solo plano y a ambos lados de un eje), las yemas son consideradas importantes para estudios taxonómicos, ya que ayudan a identificar especies, secciones y géneros. En el caso de la Guadua hay una sola yema por nudo.



**GRÁFICO:** Yema de la Guadua

- **Ramas.-** Las ramas se originan en la línea nodal, por encima de ésta o sobre un promontorio. Mantienen la clasificación en ramas basales y ramas apicales. En la Guadua, las ramas basales se transforman en espinas. Su importancia radica en que sostienen el follaje, estructura básica en el proceso fotosintético.
- **Hoja caulinar.-** Estructura que nace en cada nudo del culmo, tiene la función de proteger la yema, rizomas y el tallo. Está constituida por dos partes: vaina o parte basal y lámina ó parte distal. Además de proteger las yemas del culmo, se utilizan para la fabricación de objetos artesanales y elementos decorativos. Proveen un diagnostico importante a nivel de especies, secciones y géneros.

- **Follaje.-** Principal fuente de elaboración de alimento en la planta. En la mayoría de las gramíneas la hoja está constituida por vaina, lámina, y apéndices como aurículas y fimbrias.



**GRÁFICO:** Hoja caulinar de la Guadua

- **Inflorescencia.-** Término relacionado a la organización de las flores en una planta y no tiene connotación morfológica. La inflorescencia de los bambúes es un eje o un sistema de ejes (ramas asociadas) que emergen de un eje común llamado raquis primario.

Tanto este último, como los demás ejes finalizan en una espiguilla. La espiguilla es considerada la unidad básica estructural en la inflorescencia de los bambúes.

## Partes de la Guadua

Estudios establecen que se pueden diferenciar entre 5 y 6 segmentos o partes de la Guadua, considerando desde el rizoma y aquellas que afloran del suelo y conforman toda su sección longitudinal. De cada una se especifican los usos en particular.

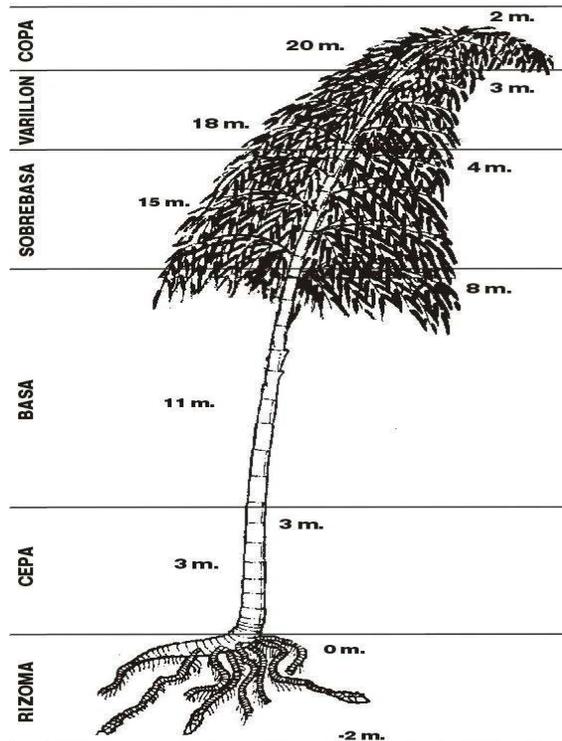


GRÁFICO: Segmentos de la Guadua

- **Rizoma.-** Su utilización se da en decoración de muebles, juegos infantiles y artesanías.

- **Cepa.-** También conocida como parte basal. Se inicia a partir del segundo o tercer nudo después de aflorar del suelo, donde el tallo se endereza, puede alcanzar una altura entre 4 y 5 metros. Este segmento se lo utiliza para cimientos, columnas, vigas principales.
  
- **Basa.-** Parte de la Guadua que tiene mayores usos, debido a su diámetro intermedio, y la distancia entre nudos es mayor que en la cepa. La longitud es de 8 metros aproximadamente. Es la sección más comercial de la Guadua. Dependiendo del diámetro se puede utilizar para columnas, esterillas que a su vez se las utiliza para hacer paredes, postes, etc. En el ámbito industrial su uso está dirigido a la elaboración de pisos y muebles laminados.
  
- **Sobrebasa.-** En comparación a la basa, tiene un diámetro menor y la distancia entre nudos es mayor. Considerada también parte comercial debido a su diámetro, que permite la variedad. La longitud es aproximadamente 4 metros. Se utiliza como soporte de estructuras de concreto (puntal) y viguetas, así como artesanías, tejidos, cortinas, alfombras, esteras.
  
- **Varillón.-** Sección con menor diámetro, de longitud aproximada de 3 metros. Es utilizado como andamios y en la pesca en forma de varas. A nivel industrial, de esta sección se obtienen palillos (de dientes, para comer, etc.).

- **Copa.-** Sección apical de la Guadua, con una longitud de 1,20 a 2,00 metros, con menor importancia comercial, se usa para materia orgánica en el Guadual.

## **PRODUCCIÓN DE CAÑA GUADUA EN EL ECUADOR**

A pesar de que en el Ecuador no existen cifras oficiales que permiten conocer de manera mas acertada la extensión de guadua presente en manchones naturales encontrar caña guadua. Las mejores zonas están ubicadas en las áreas marginales del trópico húmedo, tanto en la región Oriental como en la Costa.

En la actualidad se estima que en el Ecuador existen alrededor de 9.270 hectáreas de bambú de diferentes especies, de las cuales aproximadamente 4.270 corresponden a plantaciones distribuidas a nivel de todo el país y 5.000 son de manchas naturales. De estos, se estima que solo 3.500 has. son accesibles para su aprovechamiento económico. *(Corpei, 2008)*.

De acuerdo al estudio realizado por Corpei, las plantaciones de bambú en el Ecuador están distribuidas geográficamente de la siguiente manera:

**TABLA 2.2:** Plantaciones de Bambú por Provincias

<b>PROVINCIA</b>	<b>SUPERFICIE (Has)</b>	<b>PORCENTAJE (%)</b>
Pichincha	751.50	17.6
Guayas	1,464.50	34.3
Manabí	375.00	8.8
Los Ríos	1,174.00	27.5
El Oro	100.00	2.0
Esmeraldas	240.00	5.6
Bolívar	80.00	1.9
Cotopaxi	60.00	1.4
Pastaza	13.00	0.3
Zamora	12.00	0.3
Total	4,270.00	100.0

Fuente: CORPEI, 2008.

## **2.5 ESTRATEGIA DE PRODUCTO Y SERVICIO**

Diseñobambú S.A. tiene entre sus principales objetivos lograr la satisfacción absoluta de los clientes con respecto a productos artesanales y al servicio de decoración que ofrece; ya que es fundamental para el éxito de esta empresa, dado que los consumidores exigen cada vez más, mayores beneficios y satisfacciones de los productos y servicios.

Dentro de las estrategias para captar clientes se encuentra la creación de un catálogo, el mismo que nos permitirá hacer conocer nuestras principales líneas de productos a nuestros clientes potenciales, sin necesidad de que los

productos estén expuestos; y además los clientes podrán diseñar sus artesanías con diseños y acabados propios.

Entre las principales estrategias que proponemos tanto para nuestros productos como para nuestros servicios hemos considerado las siguientes:

- Ofrecer la más alta calidad, durabilidad y diseño de cada uno de los productos.
  
- Hacer que los clientes vinculen los productos con la marca a través de la durabilidad, el cual es el mayor atributo de DISEÑOBAMBU.
  
- Brindar garantías en los productos contra defectos de fabricación.
  
- Ofrecer un servicio de decoración de interiores y exteriores con los más altos niveles de calidad, con diseños decorativos sofisticados que generen una impresión positiva en nuestra clientela.

### **Estrategia de Precio**

Los precios que DISEÑOBAMBÚ S.A. propone están establecidos en función de los requerimientos, actitudes y comportamientos de los clientes. Nuestra empresa utilizará la estrategia de fijación de precios de costo más margen, lo

que consiste en sumar un margen de utilidad estándar al costo del producto; este margen de utilidad es del 25% sobre el costo de producción de los productos, para lo cual utilizaremos las siguientes fórmulas:

**1. Para obtener el costo unitario de producción:**

$$\text{Costo Unitario} = \text{Costo variable} + \frac{\text{Costos fijos}}{\text{Unidades vendidas}} .$$

**2. Para obtener el margen de utilidad deseado:**

$$\text{Sobreprecio} = \frac{\text{Costo unitario}}{(1 - \text{Rendimiento de ventas deseado})} .$$

Los precios se basan además en los tipos de materiales que el cliente desee en la elaboración de los productos artesanales, cuando son modelos especiales diseñados por los clientes; de tal manera que los costos pueden variar para permanecer en armonía con los precios.

Además con el fin de penetrar en el mercado alternamos la estrategia de fijación de precios de costo más margen con la **estrategia de precios para penetrar en el mercado**, con la que fijamos precios bajos para nuestros productos que son nuevos en el mercado, a fin de atraer a un gran número de compradores y conseguir una importante participación en el mercado; ya

que mientras más elevado sea el volumen de nuestras ventas los costos bajan, sin que esto afecte a la calidad de nuestros productos.

Se aplicará las dos formas de cobro: al contado y a crédito; en lo que se refiere a cobros al contado Diseñobambú S.A. solicitará el 40% al inicio de la obra y el 60% restante al finalizar la misma; y en lo que respecta a los cobros a crédito se otorgará un plazo máximo de doce meses.

En conclusión nuestra estrategia se basa en ofrecer los mejores precios del mercado posicionándonos en la mente de nuestros consumidores con productos de excelente calidad y atractivos precios de venta.

### **Estrategia de Cobertura**

También llamada canal, sitio, entrega, distribución, ubicación o plaza; consiste en encontrar el lugar adecuado para poner a disposición de los clientes nuestros productos y servicio; y de esta manera, hacerlos accesibles a ellos.

Con el fin de lograr mayor accesibilidad, comodidad y ahorro de tiempo para nuestros clientes, las oficinas y sala de exhibición de Diseñobambú S.A. se encontrarán ubicadas en la Avenida 6 de Octubre y la calle 18 de Mayo (a pocos metros de la Gasolinera Primax), además se tiene previsto que a

medida que nuestros productos y servicio tengan la acogida del público y logremos obtener mayores utilidades, nos extenderemos con otras sucursales (locales y centros comerciales) a puntos estratégicos de la ciudad; para efecto de lo cual contrataremos un mayor número de empleados y ampliaremos los talleres de producción.

## **2.6 DEFINICIÓN DE TÉRMINOS**

### **Bambú**

Los bambúes pueden ser plantas pequeñas de menos de 1 m de largo y con los tallos (culmos) de medio centímetro de diámetro, aunque también los hay gigantes: de unos 25 m de alto y 30 cm de diámetro. Además, aunque los verdaderos bambúes siempre tienen sus tallos leñosos, esto no ocurre en algunas especies.

### **Factibilidad**

Se refiere a la disponibilidad de los recursos necesarios para llevar a cabo los objetivos o metas señaladas. Generalmente la factibilidad se determina sobre un proyecto.

### **Sistema de producción**

Un Sistema de producción es aquel sistema que proporciona una estructura que agiliza la descripción, ejecución y el planteamiento de un proceso industrial. Estos sistemas son los responsables de la producción de bienes y servicios en las organizaciones. Los administradores de operaciones toman

decisiones que se relacionan con la función de operaciones y los sistemas de transformación que se emplean.

### **Riesgo Corporativo**

El riesgo corporativo o interno de la empresa. Este refleja el impacto que tiene un proyecto sobre el riesgo de la compañía sin considerar los efectos de la propia diversificación de los accionistas.

El riesgo corporativo se mide a través del impacto del proyecto sobre la variabilidad de los rendimientos de la empresa.

### **Plan**

Un plan suele referirse a un programa o procedimiento para conseguir un determinado objetivo.

### **Plan Estratégicos**

El plan estratégico es un documento en el que los responsables de una organización (empresarial, institucional, no gubernamental, deportiva,...) reflejan cual será la estrategia a seguir por su compañía en el medio plazo. Por ello, un plan estratégico se establece generalmente con una vigencia que oscila entre 1 y 5 años (por lo general, 3 años).

### **Plan de Operaciones**

El Plan de Operaciones resume todos los aspectos técnicos y organizativos que conciernen a la elaboración de los productos o a la prestación de los servicios. Contiene cuatro partes: productos o servicios, procesos, programa de producción y aprovisionamiento y gestión de existencias.

### **Plan de Mercadeo**

Un Plan de promociones, mercadeo o marketing (Plan de Marketing) es un documento escrito que detalla las acciones necesarias para alcanzar un objetivo específico de mercado. Puede ser para un bien o servicio, una marca o una gama de producto. Su periodicidad puede depender del tipo de plan a utilizar, pudiendo ser desde un mes, hasta 5 años (por lo general son a largo plazo).

### **Plan Financiero**

Esta herramienta le permite a emprendedores y empresarios tener una versión cuantificada de su idea negocio, trazar objetivos, encontrar la manera más adecuada de llevar lo planeado a la realidad y generar credibilidad ante los inversionistas. En resumen, puede decirse que es el mapa que contiene la dirección a seguir para alcanzar las metas en el plano económico.

### **Viabilidad**

Viabilidad es la cualidad de viable (que tiene probabilidades de llevarse a cabo o de concretarse gracias a sus circunstancias o características). El concepto también hace referencia a la condición del camino donde se puede transitar.

## **2.7 HIPÓTESIS**

### **2.7.1. Hipótesis General**

Proponiendo un plan de negocios permitirá la elaboración y comercialización de productos derivados de la caña guadua.

### **2.7.2 Hipótesis Específicas**

- Si se fundamenta el estudio de mercado, distribución de planta, estructura organizacional, legal y la estructura financiera se estructura el plan de negocio para la comercialización de productos derivados de caña guadua.
  
- Si se Define los productos (sistema de producción) que se ofertan en el mercado se satisface la demanda insatisfecha.
  
- Elaborando un plan de inversión permitirá determinar la rentabilidad de la comercialización de los derivados de la caña guadua.

### III. RESULTADO DE LA INVESTIGACIÓN

#### 3.1 Descripción y Análisis de Resultados

##### 3.1.1 Tipo de Estudio

La investigación será un estudio de carácter exploratorio, que permitirá familiarizarse con el mercado que se va a integrar e investigar, que serán las maneras de determinar la factibilidad de crear una empresa productora y comercializadora de derivados de caña guadua en la ciudad de Babahoyo; mediante este nivel de estudio servirá como punto de partida para realizar otras investigaciones posteriores dentro del ámbito local.

#### 3.2 UNIVERSO Y MUESTRA

##### 3.2.1 Población y Muestra

La población estará constituida de la siguiente manera:

**TABLA 3.1:** Población de la Ciudad de Babahoyo

<b>DENOMINACIÓN</b>	<b>CANTIDAD</b>
Número de personas que residen en la población urbana de la Ciudad de Babahoyo.	90191
<b>TOTAL</b>	<b>90191</b>

Fuente: INEC

Se ha determinado la muestra mediante la información obtenida de la página web del INEC, siendo:

$$n = \frac{N}{(E)^2 (N-1) + 1}$$

En donde;

**N** = Población

**n** = Muestra

**E** = Porcentaje de error  $(0.05)^2$

### 3.3 DESARROLLO DE LA MUESTRA

$$n = \frac{90191}{(0.05)^2 (90191-1) + 1}$$

$$n = \frac{90191}{(0.0025) (90190) + 1}$$

$$n = \frac{90191}{226.48}$$

$$n = 398$$

### 3.4 DISEÑO DEL CUESTIONARIO

VER ANEXO N° 1

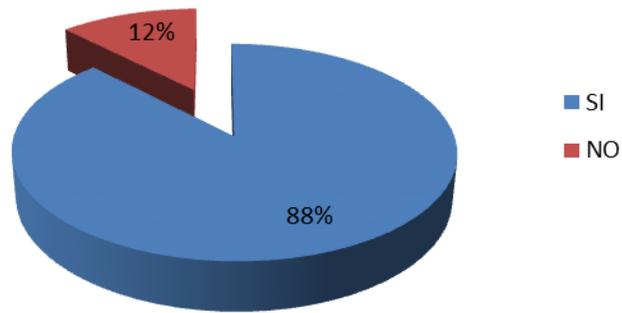
#### 3.4.1 Resultados y Análisis

Luego de la recolección de datos, estos fueron tabulados, los cuales serán presentados en porcentajes y nos permitirán obtener un análisis más exhaustivo del mercado de mobiliario y accesorios elaborados con Bambú Guadua *angustifolia* en la Ciudad de Babahoyo. El tamaño de la muestra fue de 398 encuestados, cuyo análisis se detalla a continuación:

##### 3.4.1.1 Análisis de Clientes Potenciales

- 1) ¿Sabía usted que existe productos artesanales elaborados con Bambú Guadúa (Caña Guadúa)?

ALTERNATIVA	Nº ENCUESTADOS	PORCENTAJE
SI	350	88%
NO	48	12%
TOTAL	398	100%



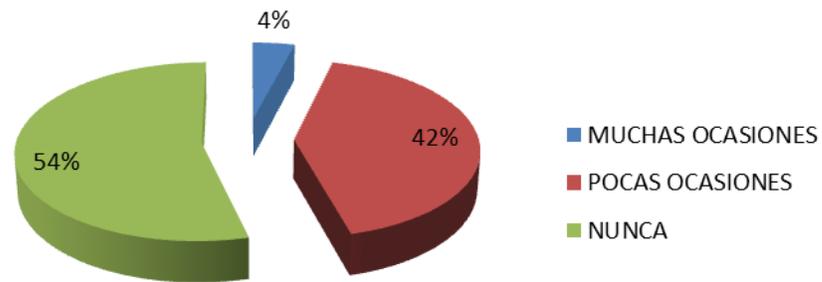
Elaborado por: Los autores

### Análisis de datos

La pregunta número uno obtuvo los siguientes resultados que el 88% si conocen los productos artesanales elaborados con bambú Guadua *angustifolia* y el 12% que no conocen los productos artesanales elaborados con bambú Guadua *angustifolia*.

**2)** Usted ha adquirido en alguna ocasión productos derivados de la caña guadua.

ALTERNATIVA	Nº ENCUESTADOS	PORCENTAJE
Muchas ocasiones	16	4%
Pocas ocasiones	167	42%
Nunca	215	54%
TOTAL	398	100%



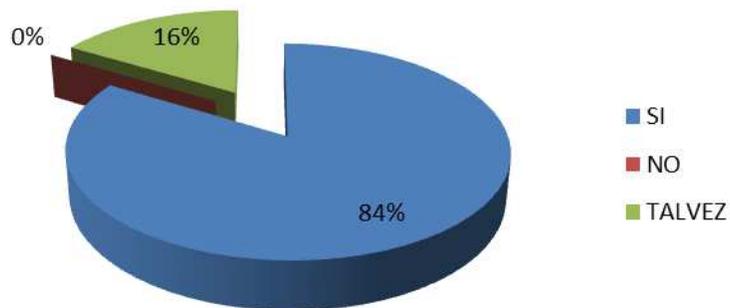
Elaborado por: Los autores

### Análisis de datos

La pregunta numero dos tiene como resultado que el 54% no ha adquirido productos artesanales elaborados con Bambú Guadua angustifolia, que un 42% la ha adquirido en poca ocasiones productos artesanales elaborados con bambú Guadua angustifolia y el 4% ha adquirido en muchas ocasiones productos artesanales elaborados con bambú Guadua angustifolia.

- 3)** Le gustaría que existiera una empresa que realice productos derivados de la caña guadua en la Ciudad de Babahoyo.

ALTERNATIVA	Nº ENCUESTADOS	PORCENTAJE
SI	334	84%
NO	0	0%
TAL VEZ	64	16%
TOTAL	398	100%



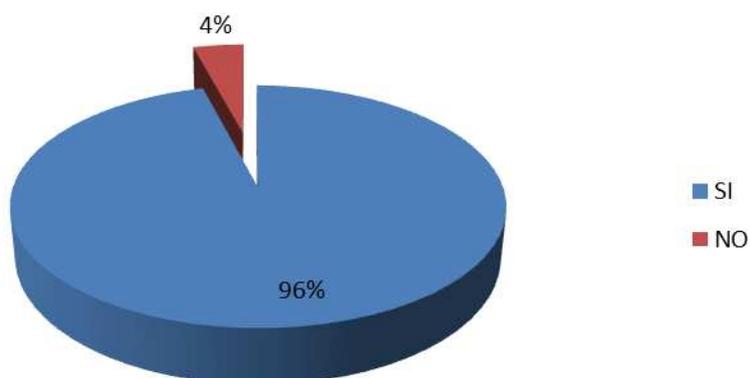
Elaborado por: Los autores

### Análisis de datos

La pregunta número tres tiene como resultado que el 84% si quisieran que hubiera una empresa que realice productos derivados de caña *Guadua angustifolia* en la Ciudad de Babahoyo, el 16% que un tal vez.

4) ¿Compraría usted accesorios y mobiliario elaborados con Bambú Guadúa como los que aprecia en el catálogo?

ALTERNATIVA	Nº ENCUESTADOS	PORCENTAJE
SI	350	88%
NO	48	12%
TOTAL	398	100%



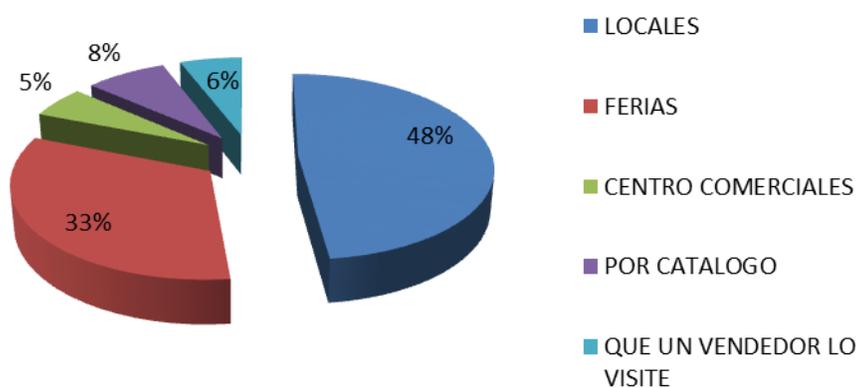
Elaborado por: Los autores

### Análisis de datos

La pregunta número cuatro tiene como resultado que el 96% de los encuestados estarían dispuestos a comprar accesorios y mobiliario elaborados de Bambú Guadua angustifolia, y el 4% no estaría dispuestos a comprar accesorios y mobiliario elaborados de Bambú. (Guadua angustifolia).

5) ¿Dónde usted preferiría adquirir sus muebles y accesorios para el hogar?

ALTERNATIVA	Nº ENCUESTADOS	PORCENTAJE
Locales	191	48%
Ferias	131	33%
Centros comerciales	20	5%
Por catalogo	32	8%
Que lo visiten	24	6%
TOTAL	398	100%



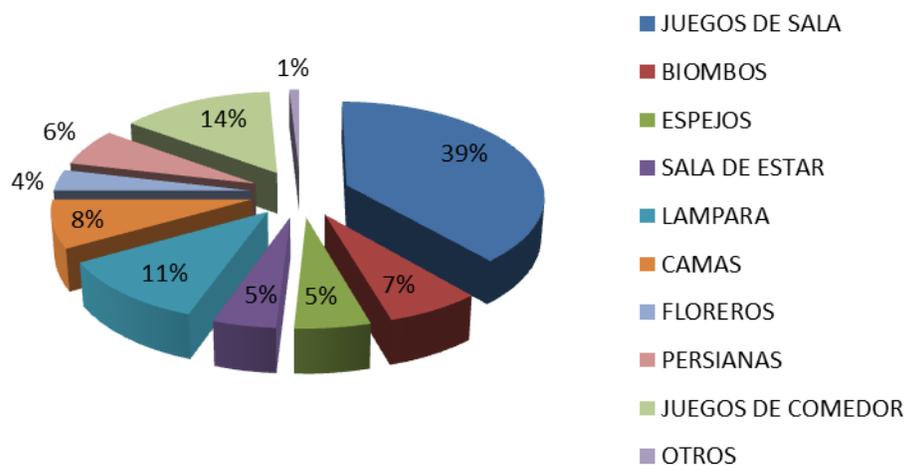
Elaborado por: Los autores

### Análisis de datos

La pregunta número cinco tiene como resultado que el 48% de los encuestados desean comprar las artesanías en locales, el 33% en ferias, el 8% por catálogo, el 6% que un vendedor lo visite y el 5% en centros comerciales.

6) ¿Cuáles de los siguientes artículos usted preferiría en el momento de adquirir productos artesanales elaborados con Bambú Guadúa?

ALTERNATIVA	Nº ENCUESTADOS	PORCENTAJE
Juegos de sala	155	39%
Biombos	28	7%
Espejos	20	5%
Sala de estar	20	5%
Lámpara	44	11%
Camas	32	8%
Floreros	16	4%
Persianas	24	6%
Juegos de comedor	56	14%
Otros	3	1%
TOTAL	398	100%



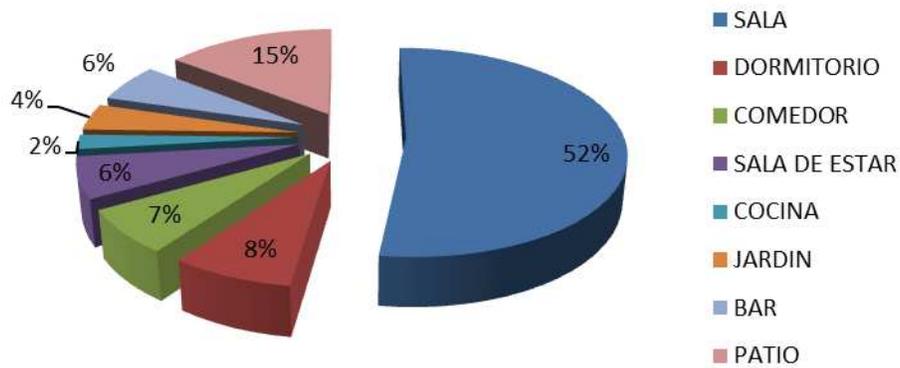
Elaborado por: Los autores

### **Análisis de datos**

La pregunta número seis tiene como resultado que el 39% de los encuestados comprarían juegos de sala, el 14% espejos, el 11% lámparas, el 8% camas, el 7% biombos, el 6% persianas, el 5% sala de estar, el 5% juegos de comedor, el 4% floreros y el 1% otros artículos.

- 7) ¿En qué área de su hogar preferiría colocar un producto artesanal elaborado con Bambú Guadúa?

<b>ALTERNATIVA</b>	<b>Nº ENCUESTADOS</b>	<b>PORCENTAJE</b>
Sala	207	52%
Dormitorio	32	8%
Comedor	28	7%
Sala de estar	24	6%
Cocina	7	2%
Jardín	16	4%
Bar	24	6%
Patio	60	15%
TOTAL	398	100%



Elaborado por: Los autores

### Análisis de datos

En la pregunta número siete se obtuvo como resultado que el 52% de los encuestados colocarían las artesanías en la sala, el 15% en el patio, el 8% en el dormitorio, el 7% en el comedor, el 6% en la sala de estar, el 6% en el bar, el 4% en el jardín y el 2% en la cocina.

- 8) De las siguientes características de los productos artesanales elaborados con Bambú Guadúa ordene del 1 al 8 según su importancia. Siendo el 1 la máxima.

**TABLA 3.2:** Importancia de los atributos

<b>ATRIBUTOS</b>	
1ero.	Precio
2do.	Durabilidad
3ero.	Resistencia
4to.	Originalidad
5to.	Que no se apolille
6to.	Decorativas
7mo.	Utilitarias
8avo.	Variedad

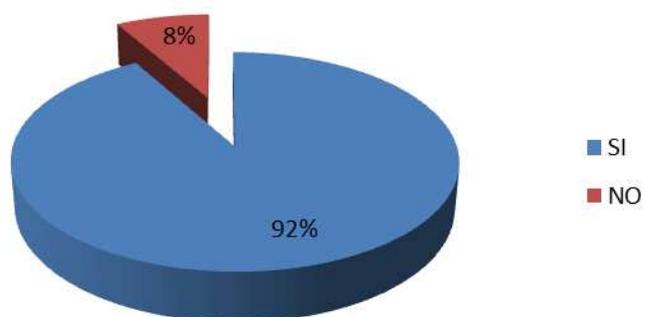
Elaborado Por: Los Autores

### **Análisis de datos**

La pregunta número ocho dio como resultado el siguiente orden de los atributos dependiendo de su grado de importancia.

9) Al momento de adquirir sus productos artesanales ¿Usted es quién toma la decisión de compra?

ALTERNATIVA	Nº ENCUESTADOS	PORCENTAJE
SI	366	92%
NO	32	8%
TOTAL	398	100%



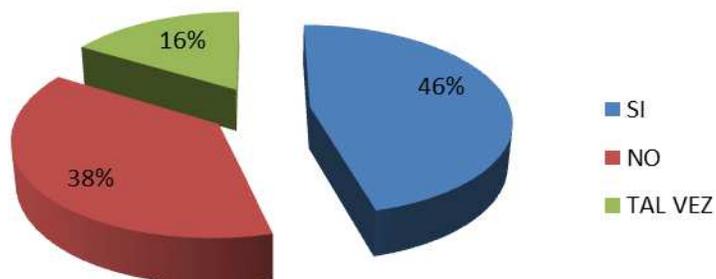
Elaborado por: Los autores

### **Análisis de datos**

La pregunta número nueve tiene como resultado que el 92% de los encuestados son quienes toman la decisión al momento de comprar, y el 8% de los encuestados no lo hacen.

10) Al ser la caña guadua un producto natural no contaminante para el medio ambiente usted lo cambiaría por los productos tradicionales.

ALTERNATIVA	Nº ENCUESTADOS	PORCENTAJE
SI	183	46%
NO	151	38%
TAL VEZ	64	16%
TOTAL	398	100%



Elaborado por: Los actores

### Análisis de datos

La pregunta número diez tiene como resultado que el 46% de los encuestados de que la caña guadua al ser un producto no contaminante para el medio ambiente lo cambiarían por productos tradicionales, el 38% no lo cambiarían y un 16% que tal vez lo harían.

## IV. CONCLUSIONES

Luego del análisis de la información presentada, se puede concluir que:

- El Bambú Guadúa angustifolia es un potencial recurso para ser racionalmente explotado; por su fácil aprovechamiento, transporte, y corto ciclo de cosecha, lo que representa una ventaja comparativa en relación con otras especies forestales.
- El Bambú Guadúa, o Caña Guadúa en Ecuador, por su versatilidad, disponibilidad y alternativa viable, económica y ecológica presenta un estado de usos y aplicaciones que oscilan desde lo puramente artesanal hasta productos industrializados (hogar, industria, transporte, campo, construcción, etc.) que podrían competir con otros materiales en el mercado nacional e internacional.
- El Bambú Guadúa angustifolia posee excelentes propiedades físicas-mecánicas, que no sólo superan a las de la mayoría de las maderas sino que además pueden ser comparadas con las del acero y algunas fibras de alta tecnología.

- El principal interés de DISEÑOBAMBÚ S.A. es: “la satisfacción integral de su clientela” con rapidez, calidad y precios competitivos.
- La incorporación del sistema de ventas por catálogo, tiene como objetivo afianzar las ventas y además darle la oportunidad a nuestros clientes de crear, elegir o incluso diseñar sus propios modelos artesanales.
- Las materias primas directas e indirectas que utilizará DISEÑOBAMBÚ S.A. para elaborar sus artesanías serán adquiridas a través de proveedores reconocidos en el mercado, los mismos que en su mayoría son agricultores pero que se caracterizan por brindar materias primas de excelente calidad según los requerimientos del cliente.
- Existe un incremento del hábito de consumo en este tipo de productos, ya que se puede observar en el medio que las personas hoy en día tienden más a comprar productos artesanales para decorar sus hogares u oficina, pues la preferencia por lo natural es cada vez mayor.
- Nuestra empresa es la pionera en este mercado, con una extensa gama de productos artesanales elaborados con Bambú Guadúa

angustifolia; y además con valor agregado, como es el servicio de decoración de interiores y exteriores.

- Poseemos una ventaja competitiva con respecto a los competidores potenciales, como es el precio de venta de nuestros productos, el mismo que resulta atractivo para nuestros clientes, ya que debido a los bajos costos de la materia prima se obtiene un producto final a buen precio.

## V. RECOMENDACIONES

Para un correcto desempeño del proyecto recomendamos:

- Llevar un control minucioso del Bambú Guadúa angustifolia a través de un plan de capacitación para el cultivo y manejo técnico de los guaduales, para asegurar que la materia prima tenga siempre las cualidades óptimas para ser procesada.
- Es preciso mantener contacto con ECUABAMBÚ y con el INBAR, que son las organizaciones del mercado agrícola bambusero local e internacional respectivamente, debido a que podemos realizar intercambios tecnológicos que reduzcan aún más los costos de producción, y además en el futuro podríamos lanzar nuestros productos al exterior y de esta manera abrir nuestro mercado a nivel internacional.
- Una alternativa para comercializar nuestros productos es el comercio electrónico, con lo que se facilitaría la venta de los accesorios y mobiliario de bambú guadúa angustifolia.

- Mantener Relaciones Públicas con Organizaciones Ecológicas para coordinar eventos futuros, en los cuales se difunda todos los usos que se le puede dar al Bambú Guadúa angustifolia, especialmente la elaboración de accesorios y mobiliario de Bambú Guadúa; tratando de esta manera de erradicar la mala imagen que tiene este material, ya que las personas lo asocian con la pobreza.
- El estado debe fomentar el desarrollo del mercado artesanal, especialmente del sector agrícola bambusero, ya que tiene una fuente de riqueza natural, que generaría nuevas plazas de trabajo y promovería el desarrollo turístico y ambiental de nuestro país.

## **VI. PROPUESTA DE INTERVENCIÓN**

### **6.1 INTRODUCCION A LA PROPUESTA**

La crisis ecológica mundial ha llevado a realizar la investigación de una gramínea que a más de purificar el aire por sus cualidades propias, tiene diferentes usos artesanales. Además en la construcción de viviendas su uso no se limita a la aplicación habitual, la fuerte tensión que brindan sus fibras hacen que se le denomine el acero vegetal del siglo XXI.

El estudio de la caña guadua, una de las mil doscientas especies de bambú se realiza a nivel mundial como una alternativa para reemplazar la madera tradicional, como roble, laurel, chanul que están desapareciendo debido a que las reservas madereras se están agotando por el mal uso del suelo y la tala indiscriminada de bosques.

Frente a esto, la investigación realizada arroja una propuesta constructiva apta para nuestro territorio y economía pues según la Encuesta realizada, los constructores y la población que conocen que es más barato y rápido construir con caña guadua.

## **6.2 OBJETIVOS DE LA PROPUESTA**

### **6.2.1 Objetivos Generales**

- Aprovechar la potencialidad del Bambú Guadúa *angustifolia* en la elaboración de artesanías decorativas y utilitarias para desarrollar el hábito de consumo y satisfacer las necesidades del consumidor.

### **6.2.2 Objetivos Específicos**

- Satisfacer las necesidades de un mercado poco explotado brindando un servicio de asesoría en diseños de interiores y exteriores.
- Incrementar el grado de aceptación de los consumidores de la ciudad de Babahoyo, al final del primer año del proyecto.
- Incrementar el nivel de producción en la elaboración de accesorios y mobiliarios de Bambú Guadúa durante el segundo año del proyecto.

## **VII. DESCRIPCIÓN TÉCNICA DEL PROYECTO**

### **7.1 INTRODUCCION**

Para poder efectuar la compra de la materia prima en lo que respecta al Bambú Guadúa se contará con el asesoramiento técnico especializado en el tema, como es el caso de un Ingeniero Agrónomo el cual aprobará y controlará la calidad del material a utilizarse para efecto de la producción.

Una vez realizada la compra acertada se continuará con la fase de producción, la cual se hará en el taller ubicado en Babahoyo, Provincia de Los Ríos. Asimismo, se contará para dicha producción con mano de obra calificada de Babahoyo, la cual ya se encuentra debidamente capacitada mediante el programa de desarrollo artesanal efectuados con expertos ingenieros especializado en Bambú perteneciente a la Misión Técnica Taiwán de China que junto con la colaboración de la Universidad Técnica de Babahoyo se logró el objetivo de capacitarlos.

La ubicación del taller así como la contratación de la mano de obra se realizará en Babahoyo, dado que esto significa un menor costo.

Al arribar las artesanías a su lugar de destino que será a la sala de exhibición ubicada en la parte céntrica de la ciudad de Babahoyo, tendremos un personal calificado para la estibada así como para la decoración de las mismas, dado que la sala de exhibición es similar a la de una casa amoblada con artesanías de Bambú Guadúa lo que se conoce como un “*Show Room*”. Después de esto, las artesanías estarán listas para su venta.

## **7.2 ANÁLISIS SITUACIONAL DEL PRODUCTO**

### **7.2.1 Características / Atributos y Beneficios de las Artesanías Elaboradas con Bambú Guadúa angustifolia**

#### **ATRIBUTOS**

- **CALIDAD:** Cada producto artesanal (Mobiliarios y Accesorios) será elaborado con Materia Prima seleccionada por un experto para dar como resultado un producto final de alta calidad.
  
- **CARACTERÍSTICAS:** El Bambú que sugieren los expertos para fabricar nuestros productos artesanales (Mobiliarios y Accesorios) es: Guadúa angustifolia (endémico de Ecuador y Colombia), cortado después de los 4 años de edad, en menguante, preferiblemente de 5 am a 6 am con marea baja, despatado o destoconado (sacar el culmo

del Bambú sobre el tocón y ponerlo a un lado sobre una piedra, durante 8 días para su desangrado) en la misma mata, preservado y finalmente secado para evitar polillas; y de esta manera otorgar mayor durabilidad y resistencia. El servicio será por voluntad del cliente al cual se le ofrecerá accesorios y mobiliario de Bambú *Guadúa angustifolia* para la decoración de su hogar u oficina, servicio de decoración de interiores y exteriores, transportación y servicio postventa para garantizar la calidad de nuestros productos artesanales.

- **DISEÑOS:** Diseños exclusivos, originales, únicos, novedosos, ideal para decorar o amoblar su ambiente favorito, y/o empresas, negocios así como diseños creados y elegidos según las necesidades de nuestros clientes (Ver Catálogo en **Anexo # 2**).
  
- **ESTILO:** De infinita variedad a elección del cliente.
  - Mobiliario y Accesorios laminados o revestidos de Bambú *Guadúa angustifolia* utilizando Cedro Cubano.
  - Mobiliario y Accesorios elaborados con rollizos de Bambú *Guadúa angustifolia*.

- Mobiliario y Accesorios decorados con mimbre, toquilla, panvil o chonta, estípite de coco, hierro forjado.

- **ACABADO:** Elaborados manualmente por artesanos calificados.
- **COLORES:** Mate (tono natural de Bambú), con vidrio líquido, y de colores diversos.

## **BENEFICIOS**

- Nuestros productos artesanales otorgan confort creando un ambiente rústico, original y a la vez elegante.
- Se beneficia principalmente al sector artesanal ecuatoriano, puesto que la mano de obra es totalmente local, así como el sector agrícola ya que se fomenta la producción de este recurso de rápida propagación y fácil aprovechamiento proporcionando así un beneficio para la ecología.
- Materia prima poco explotada que representa una ventaja competitiva con respecto a otra materia.

### **7.3 LOCALIZACIÓN E INFRAESTRUCTURA**

Las oficinas y sala de exhibición de Diseño de Bambú S.A. "DISEÑOBAMBU S.A.", se encontrarán ubicadas en la calle 18 de Mayo entre la Avenida 6 de Octubre y García Moreno, en la Ciudad de Babahoyo, mientras que su taller artesanal se encontrará localizado en las afueras de la Ciudad de Babahoyo, el mismo que cuenta con una superficie de 200 m<sup>2</sup>. La razón por la que el taller se encontrará situado en dicho lugar es para disminuir los costos de traslado, de esta manera los productos ingresarán a la ciudad solamente con el costo del material más su valor agregado; por lo tanto los desechos no ingresarán a la ciudad y como consecuencia no existirán costos por desechos ni contaminación.

### **7.4 ESCOGENCIA DE LA TECNOLOGÍA DEL PRODUCTO**

#### **7.4.1 MAQUINARIA Y HERRAMIENTAS**

Las maquinarias y herramientas con las que cuenta DISEÑOBAMBÚ S. A., son las requeridas y exigidas por el mercado ya que nuestra empresa se caracterizará por la política de siempre mejorar en la calidad de sus productos; por lo tanto los instrumentos técnicos utilizados en nuestros talleres serán de marcas que denoten calidad y durabilidad aunque con un mayor costo pero esto es necesario ya que la empresa deberá cumplir a

cabalidad con las expectativas del cliente; cabe destacar que en realidad cuando mencionamos que tienen un mayor costo en el momento de adquirir las maquinarias y herramientas, nos referimos a un beneficio a largo plazo; porque aunque tengan un precio mayor duran mucho más que otras maquinarias y herramientas con las mismas características pero de otras marcas.

### **MAQUINARIAS**

- MOTOR DE MEDIO CABALLO DE FUERZA CON MANDRIL Y MESA  
USD\$ 650.00
- ESMERIL DE BANCO USD\$ 150.00
- SIERRA CIRCULAR DE MANO USD\$ 280.00
- SIERRA CALADORA DE MANO USD\$ 240.00
- AMOLADORA (CEPILLO) USD\$ 205.00
- TALADRO DE  $\frac{3}{4}$  USD\$ 120.00

Las maquinarias con las que contará DISEÑOBAMBÚ S. A. están valoradas por un monto de USD\$ 4,935.00, dado que se contará con 3 unidades de cada maquinaria.

## **HERRAMIENTAS**

- JUEGOS DE SIERRA COPA USD\$ 75.00
- JUEGO DE FORMONES USD\$ 19.00
- JUEGO DE FORMONES GURBIA USD\$ 26.00
- MARTILLO DE MADERA USD\$ 10.00
- ARCO DE SIERRA Y SIERRAS USD\$ 13.00
- MACHETE USD\$ 12.00
- JUEGO DE CUCHILLOS USD\$ 14.00
- ESCUADRA USD\$ 4.00
- NIVEL USD\$ 7.00
- JUEGO DE BROCAS USD\$ 22.00

Las herramientas con las que contará DISEÑOBAMBÚ S. A. están valoradas por un monto de USD\$ 606.00, dado que se contará con 3 unidades de cada herramienta.

### **7.5 Materias Primas**

Las materias primas que utilizará DISEÑOBAMBU S.A. se encuentran divididas en materias primas directas e indirectas según su utilización en la elaboración de artesanías. A continuación presentamos una lista de las principales materias primas directas e indirectas con sus respectivos valores

referenciales brindados por un experto, **Ing. Agr. José Patiño L.**, en la elaboración y por ende en la utilización y medición de los materiales requeridos para la fabricación de nuestras artesanías:

### **DIRECTA**

- METRO LINEAL DE BAMBÚ USD\$ 1.50
- RAMAS DE BAMBÚ DE 4 mm DE GROSOR X 60cms DE LARGO PARA DECORACIÓN (USD\$ 0.05 Unidad)
- RAMAS DE BAMBÚ DE 8 mm DE GROSOR X 60 cms DE LARGO PARA DECORACIÓN (USD\$ 0.10 Unidad)
- RAMAS DE BAMBÚ DE 12 mm DE GROSOR X 1.5 m DE LARGO PARA DECORACIÓN (USD\$ 0.18 Unidad)

### **INDIRECTA**

- LIJAS DE MADERA No. 24, 80 y 100 (5 m c/u) USD\$ 35.00
- PLIEGOS DE LIJA DE AGUA No. 80, 120, 150, 180 y 220 (5 c/u) USD\$15,50
- RESINA PARA MADERA USD\$ 11.00 GALÓN
- BARNIZ MARINO USD\$ 25.00 GALÓN
- SELLADOR DE LACA USD\$ 32.00 GALÓN
- VIDRIO LÌQUIDO USD\$ 38.00 GALÓN

- DILUYENTE DE LACA USD\$ 4.00 GALÓN
- PAJA TOQUILLA TRENZADA USD\$ 2.00 (25 m)
- MATE USD\$ 1.00 (Unidad)
- SEMILLA DE JABONCILLO USD\$ 5.00 (Libra)
- CABUYA USD\$ 3.00 (25 m)
- GUAÍPE USD\$ 0,60 (Libra)
- ESPONJAS (USD\$ 0.50 Unidad)
- LANA DE VIDRIO DISTINTOS NÚMEROS (USD\$ 0,20 funda de 2 unidades)
- TELA DE COCO USD\$ 5.00 m<sup>2</sup> (Recolección, Preservación, Lavado, Secado y Blanqueado)
- ESPEJO USD\$ 8,00 m
- VIDRIO PARA MESA 6 mm USD\$ 20 m
- FOCOS CONVENCIONALES (USD\$ 0.25 c/u)
- BOQUILLAS DE BAQUELITA (USD\$ 0.15 c/u)
- BOQUILLAS DE LOSA (USD\$ 0.30 c/u)
- CABLE SÓLIDO No. 14 (USD\$ 0.22 x metro)
- CABLE PIATINA No. 2 x 18 (USD\$ 0.18 x metro)
- INTERRUPTOR PARA LÁMPARA (USD\$ 0.27 c/u)
- ENCHUFE PARA LÁMPARA (USD\$ 0.30 c/u)
- HIERRO FORJADO (USD\$ 2 A \$5m dependiendo del milimetraje)
- PANVIL O CHONTA (USD\$ 10 m<sup>2</sup>)

## **7.6 ESTUDIO ADMINISTRATIVO**

### **OBJETIVO**

Su principal objetivo es desarrollar y producir una estructura más fuerte en la empresa, la definición de perfiles dentro de la misma, las formas más adecuadas de dirección, es decir, la realización de una división de áreas en la que exista una especialidad de funciones y actividades, como área financiera, Recursos Humanos, operación, mercadeo, etc., estas con el fin de organizar cada una de las acciones realizadas en la empresa y lograr el cumplimiento de los objetivos.

### **PLANTEAMIENTO ESTRATÉGICO**

#### **Misión**

Elaborar productos artesanales con Bambú Guadua donde predomine la calidad, originalidad, y elegancia para abastecer la demanda local rescatando nuestro Bambú y dándole un valor agregado, destacándonos principalmente por el servicio que brindamos.

#### **Visión**

Lograr posicionar la marca como una de las más reconocidas en el sector artesanal de productos derivados a base de caña Guadua en la Ciudad de Babahoyo y abrir tiendas en otras ciudades del país, caracterizadas por la

mejor calidad, modelos exclusivos, el mejor servicio a los clientes, excelentes productos.

**TABLA 7.1:** Sueldo por cargo ocupacional

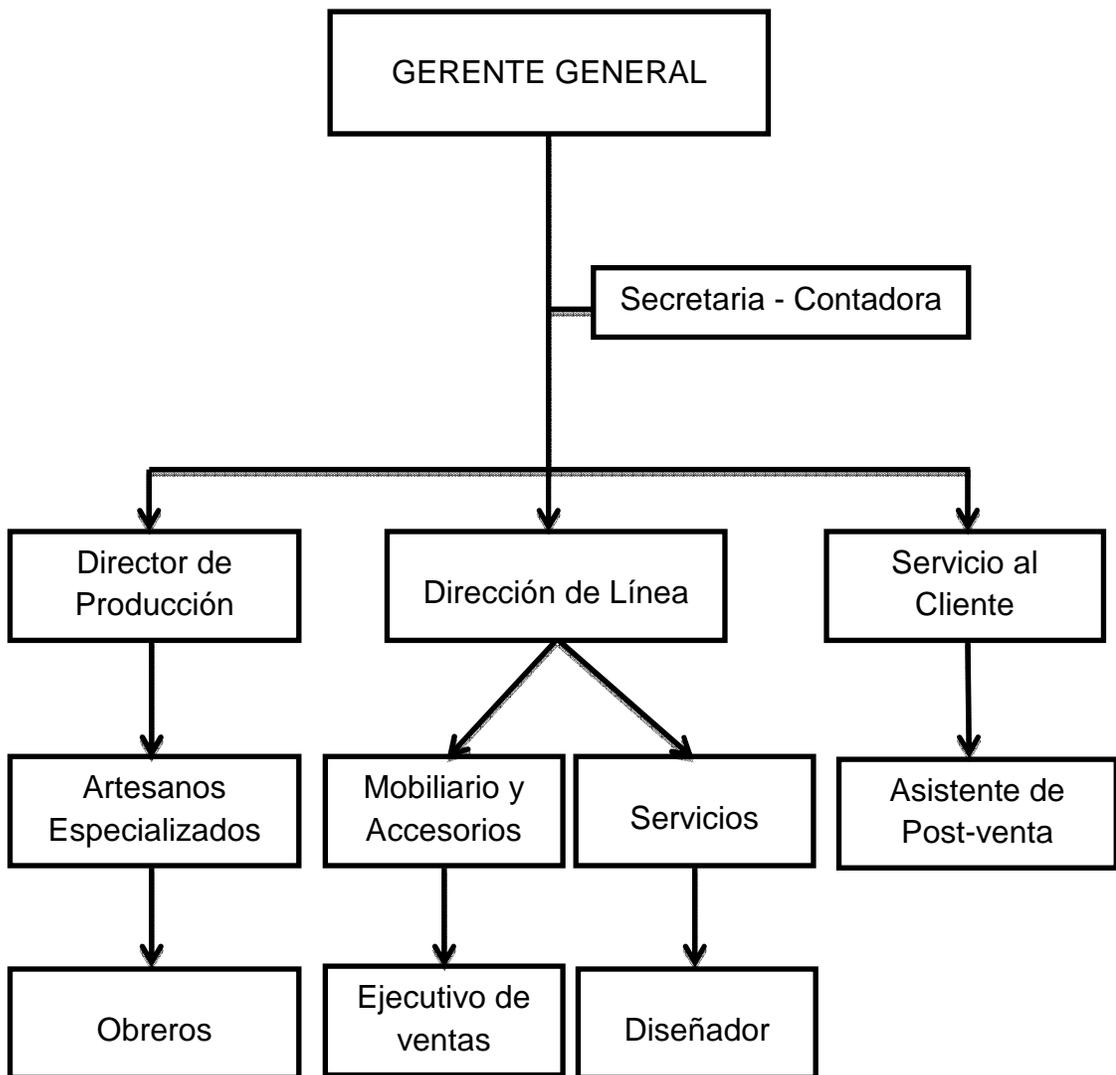
<b>CARGO</b>	<b>SALARIO</b>	<b>TIPO DE CONTRATO</b>
Gerente General	750,00	Término indefinido por un año.
Contadora – Secretaria	450,00	Término indefinido por un año.
Director de Producción	500,00	Término indefinido por un año.
Artesanos especializados	400,00	Término indefinido por un año.
Obreros	318,00	Término indefinido por un año.
Director de Línea Mobiliaria	500,00	Término indefinido por un año.
Ejecutivos de Ventas	400,00	Término indefinido por un año.
Director de Línea-Diseñador	500,00	Término indefinido por un año.
Jefe de Servicio al Cliente	420,00	Término indefinido por un año.
Asistente de Post-venta	318,00	Término indefinido por un año.
Estibador	318,00	Término indefinido por un año.

**Elaborado Por:** Los Autores

DISEÑOBAMBU S.A. estará organizada en forma de pirámide, donde la parte administrativa se encontrará en la parte superior, y estará encargada

de todo el manejo y dirección de los demás niveles; mientras que en la parte más baja estará los empleados de las diferentes áreas de la empresa.

### Organigrama



## **ANALISIS ECONOMICO Y FINANCIERO**

Su objetivo es conocer las características económicas de la empresa y saber todas las necesidades económicas para conocer la utilidad y las ganancias que dejará el mismo.

El análisis financiero tiene como objetivo determinar el monto de los recursos económicos necesarios para la realización de este proyecto, el costo total de operación de la planta y de la oficina operativa, así como evaluar el potencial económico de DISEÑOBAMBÚ S.A., lo que nos permitirá obtener la información suficiente para la toma de decisiones.

El horizonte de planificación y evaluación está definido en cinco años. Se parte de una capacidad inicial anual del taller de 200 accesorios elaborados con Bambú Guadúa angustifolia, y 400 mobiliarios elaborados con Bambú Guadúa angustifolia, cantidades que se irán incrementando anualmente en un 8%; tomando como base la información obtenida en el estudio de mercado del proyecto (**Ver Capítulo 3**).

## **INVERSION**

Para la instalación del taller se deberá adquirir un terreno de 200m<sup>2</sup>, dentro del cual se construirá una estructura de 120m<sup>2</sup>, donde se podrá tener el espacio físico suficiente para realizar todos los procesos de logística, abastecimiento, elaboración, acopio de muebles terminados y distribución. Además debemos realizar unas instalaciones básicas al taller como medidor de agua, instalaciones eléctricas y demás.

Las maquinarias y herramientas a utilizar son las sugeridas por expertos en la línea artesanal de Bambú Guadúa *angustifolia* y los valores son estimados de varias cotizaciones locales.

A continuación se detalla el cuadro con la inversión inicial.

**TABLA 7.2: Inversión Inicial**

<b><u>OFICINAS Y SALAS DE EXHIBICION</u></b>		<b>\$ 2000.00</b>
Gastos de instalación	800.00	
Depósito de alquiler por garantía	1000.00	
Gastos de constitución	250.00	
<b>TALLER</b>		<b>14600.00</b>
200 m2 Terreno (\$30m2)	6000.00	
120m2 de Construcción	8000.00	
Instalaciones básicas		
Medidor de Agua	100.00	
Instalaciones Eléctrica	300.00	
Inst. Internas y comunic.	200.00	
<b>MATERIAS PRIMAS</b>		<b>5210.00</b>
<b>ACTIVOS</b>		<b>11461.00</b>
Maquinarias	4935.00	
Herramientas	606.00	
Eq. De oficina	720.00	
Eq. computo	4000.00	
Muebles de oficina	1200.00	
<b><u>TOTAL DE LA COMPAÑÍA</u></b>		<b>\$ 33271.00</b>

Elaborado por: Los Autores

## FINANCIAMIENTO

El financiamiento de DISEÑOBAMBÚ S.A. será con recursos propios y recursos externos.

**TABLA 7.3:** Financiamiento de DISEÑOBAMBU S.A.

CONCEPTO	IMPORTE
Aportaciones de los socios	\$ 15000.00
Préstamo Bancarios (5 años)	\$ 15000.00
TOTAL	\$ 30000.00

**Elaborado por:** Los Autores

La aportación interna será la realizada por cada socio, los cuales aportarán \$7,500.00 cada uno y contaremos con la aportación externa de un préstamo bancario que se realizará al **Banco Guayaquil**, el cual otorga préstamos a empresas a una tasa de interés competitiva. Nuestro capital inicial será de \$30,000.00, repartidos en 50% aporte de socios y 50% préstamo bancario.

El préstamo se realizará a una tasa anual de 11.83% a 4 años, con 48 periodos mensuales a un interés de 0.99%. Para ello se ha elaborado una tabla de amortización mensual (**ver anexo 3**), a continuación se presenta la tabla de amortización anual.

**TABLA 7.4:** Tabla de Amortización Anual del Préstamo

<b>AÑO</b>	<b>INTERESES</b>	<b>AMORTIZ.</b>	<b>VALOR PAGADO</b>
1	\$ 1609,14	\$ 3115,98	\$ 4725,12
2	1219,86	3505,26	4725,12
3	781,95	3943,17	4725,12
4	289,33	4435,59	4725,12
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 3900,28</b>	<b>\$ 15000,00</b>	<b>\$ 18900,28</b>

Elaborado por: Los Autores

Con las inversiones y el financiamiento obtenido, DISEÑOBAMBÚ S.A. inicia con un Balance de Situación Inicial al 10 de Agosto del 2013 de:

**TABLA 7.5:** Balance de Situación Inicial

<b><u>ACTIVOS</u></b>		<b><u>PASIVOS</u></b>	
Caja	439.00	Doc. por Pagar	15000.00
Bancos	3500.00		
Maquinarias	4935.00	PATRIMONIO	
Herramientas	606.00	Telmo Pazmiño	7500.00
Equipo de oficina	720.00	José Flores	7500.00
Equipo de computo	4000.00		
Muebles de oficina	1200.00		
Edificio	14600.00		
<b><u>Total Activo</u></b>	<b>\$ 30000.00</b>	<b><u>Total Pas. + Patrim.</u></b>	<b>\$ 30000.00</b>

Elaborado por: Los Autores

## **ANÁLISIS DE LA MANO DE OBRA**

El análisis de la mano de obra parte del hecho de que todo el personal necesario para la producción, administración y venta de los accesorios, mobiliario y decoración se contrata desde un inicio. Se ha considerado un incremento anual en sueldos y salarios del 8%. (**Ver Anexo 4**)

## **ANALISIS DE COSTOS Y GASTOS**

Para el análisis de costos y gastos se detallan los de adquisición de la materia prima (Bambú Guadúa *angustifolia*), herramientas, insumos, el alquiler de las oficinas y sala de exhibición, los suministros, los servicios básicos (como agua, luz, teléfono, correo, Internet, etc.), los gastos de venta, y la publicidad; y que además se incrementarían anualmente un 8%. **(Ver Anexo 5).**

La depreciación de los activos fijos se calcula de acuerdo a los años de vida útil y utilizando el método de depreciación en línea recta, es decir, los activos se deprecian en un monto constante cada año. **(Ver Anexo 6).**

## **ANALISIS DE VENTAS**

Las ventas se han calculado basándose en la estimación obtenida de la Demanda Potencial Esperada de mercado que se realizó en el Capítulo 3, donde la Demanda Potencial Esperada es de 29,448 Hogares; y como nuestro objetivo de participación de mercado requerido es del 2.7% captaremos 796 hogares al año, con compras promedio estimadas por hogar de \$275.00.

Se estima que las ventas tienen un crecimiento anual del 8% y una cartera vencida con crecimiento anual del 2%. Los precios de nuestros accesorios y mobiliario se muestran de acuerdo al diseño, modelo y acabado en el catálogo. **(Ver Anexo 2)**.

A continuación se detalla los niveles de ventas estimados:

**TABLA 7.6: Crecimiento Anual de Ventas**

	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
<b>VENTAS</b>	<b>\$218900.00</b>	<b>\$236412.00</b>	<b>\$255324.96</b>	<b>\$275750,96</b>	<b>\$297811.04</b>
<b>C de C Vencidas</b>	4378.00	4728,24	5106.50	5515.02	5956.22
<b>Cartera Recuperada</b>	<b><u>\$214522.00</u></b>	<b><u>\$231683,76</u></b>	<b><u>\$250218,46</u></b>	<b><u>\$270235.94</u></b>	<b><u>\$291854,82</u></b>

Elaborado Por: Los Autores

## RESULTADOS Y SITUACIÓN FINANCIERA ESTIMADOS

### Estado de Pérdidas y Ganancias

La información que presentamos en el siguiente estado fue derivada de los datos proyectados previamente descritos en los diferentes análisis de costos, gastos y ventas.

A continuación se muestran las utilidades proyectadas hasta el año 5 que es de \$12430.03. Para mayor información se recomienda revisar el **Anexo 7.**

**TABLA 7.7:** Utilidades Anuales

<b>AÑO</b>	<b>UTILIDAD DESPUES DE IMPUESTO</b>
1	\$ 13705.15
2	\$ 7886.44
3	\$ 3865.09
4	\$ 11169.51
5	\$ 12430.03

Elaborado Por: Los Autores

## **Flujo de Caja**

En la tabla 7.8 se presenta el flujo de caja proyectado con un horizonte de planeación de 5 años. Se incluyen además los egresos por la inversión que se debe hacer en el año 0, para que el proyecto opere desde el año 1.

Como podemos observar debido al préstamo y la inversión realizada el flujo de caja presenta un valor negativo en el año cero. Pero a partir del año 1 el flujo de caja presenta un gran potencial alcanzando hasta el quinto año un **valor de \$ 15.729,52** como lo podemos apreciar a continuación.

**TABLA 7.8 PROYECCION DE FLUJO DE CAJA**

	<b>AÑO 0</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
<b>Ingresos Operativos</b>						
Recuperación de las Ventas		\$214522.00	\$231683.76	\$250218.46	\$270235.94	\$291854.82
<b>Total de Ingresos Oper.</b>	<b>0.00</b>	<b>214522.00</b>	<b>231683.76</b>	<b>250218.46</b>	<b>270235.46</b>	<b>291854.82</b>
<b>Egresos Operativos</b>						
<b>Capital de Trabajo</b>	5.210.00					
Gastos de Constitución e Inst.	1.650.00					
Costos de Producción		62.520.00	67.521.60	72.923.33	78.747.20	85.047.78
Gastos de Sueldos		91.968.00	99.325.44	107.271.48	115.853.20	125.121.46
Fondos de Reserva		10254.43	11074.79	11960.77	12917.63	13951.04
Decimo Tercer Sueldo		7025.33	8277.12	8939.29	9654.43	10426.79
Decimo Cuarto Sueldo		1277.33	8277.12	8939.29	9654.43	10426.79
Vacaciones		0.00	4138.56	4469.65	4827.22	5213.39
Gastos de Operación		1.390.00	1.501.20	1.621.30	1.751.00	1.891.08
Gastos de Administ. y Ventas		12.480.00	13.478.40	14.556.67	15.721.20	16.978.90
<b>Total de Egresos Operac.</b>	<b>6.860.00</b>	<b>186.405.09</b>	<b>213.594.23</b>	<b>221.741.81</b>	<b>249.126.31</b>	<b>269.057.23</b>
<b>Flujo Operativo</b>	<b>-6.860.00</b>	<b>28.116.91</b>	<b>18.089.53</b>	<b>28.476.65</b>	<b>21.109.15</b>	<b>22.797.59</b>
<b>Ingresos No Operativos</b>						
Préstamos	15.000.00					
Aportación propia	15.000.00					
<b>Total de Ingresos No Operac.</b>	<b>30.000.00</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>

Elaborado Por: Los Autores

**TABLA 7.8 PROYECCION DE FLUJO DE CAJA**

	<b>AÑO 0</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
<b>Egresos No Operativos</b>						
Inversión Activo Fijo	26.061.00					
Amortización de la deuda		3.115.98	3.505.26	3.943.17	4.435.59	0.00
Intereses		1.609.14	1.219.89	781.95	289.33	0.00
Participación de utilidades		3.224.74	1.855.64	909.44	2.628.12	2.924.72
Impuestos		4.568.39	2.628.82	1.288.37	3.723.17	4.143.35
<b>Total de Egresos No Oper.</b>	<b>\$ 26.061.00</b>	<b>\$ 12.518.25</b>	<b>\$ 9.209.61</b>	<b>\$ 6.922.93</b>	<b>\$ 11.076.21</b>	<b>\$ 7.068.07</b>
<b>Flujo No Operativo</b>	<b>\$ 3.939.00</b>	<b>\$ -12.518.25</b>	<b>\$ -9.209.61</b>	<b>\$ -6.922.93</b>	<b>\$ -11.076.21</b>	<b>\$ -7.068.07</b>
<b>Flujo Neto de Efectivo</b>	<b>\$ -2.921.00</b>	<b>\$ 15.598.66</b>	<b>\$ 8.879.92</b>	<b>\$ 21.554.62</b>	<b>\$ 5.834.58</b>	<b>\$ 15.729.52</b>
<b>Flujo Acumulado de Efectivo</b>	<b>\$ -2.921.00</b>	<b>\$ 12.677.66</b>	<b>\$ 21.557.58</b>	<b>\$ 43.112.20</b>	<b>\$ 48.946.78</b>	<b>\$ 64.676.30</b>

Elaborado Por: Los Autores

**TABLA 7.8.1:** Resumen del Flujo Neto de Efectivo

<b>AÑOS</b>	<b>FNE</b>
0	-\$ 2.921,00
1	15.598,66
2	8.879,92
3	21.554,62
4	5.834,58
5	15.729,52

Elaborado Por: Los Autores

## **EVALUACIÓN ECONÓMICA**

### **Valor Actual Neto (VAN)**

*Se dice que conviene realizar una inversión cuando ésta crea valor para sus propietarios. En un sentido general, se crea valor al identificar una inversión que vale más en el mercado que lo que cuesta su adquisición.*

El Valor Presente Neto se lo calcula descontando los flujos futuros a la tasa de descuento propuesta por los inversionistas, en nuestro proyecto es de 20%. DISEÑOBAMBÚ S.A. obtuvo un VAN de \$10.774,32. Dado que el VAN es mayor a cero, el proyecto es rentable.

**VAN: \$10.774,32**

#### **TASA INTERNA DE RETORNO (TIR)**

La TIR (Tasa Interna de Retorno), está estrechamente relacionada con el VPN (Valor presente neto), ya que la TIR es la única tasa de rendimiento que resume los méritos de un proyecto, dependiendo únicamente de los flujos de efectivo de una inversión en particular y no de las tasas que se ofrezcan en el mercado. Es la tasa de rendimiento generada en su totalidad en el interior de la empresa por medio de la inversión.

**TIR: 40.74%**

Un TIR de 40.74% es superior a la tasa de descuento planteada (20%) por lo que la inversión es económicamente rentable y se justifica ya que el rendimiento de la empresa será mayor al mínimo fijado como aceptable.

### **ANÁLISIS COSTO/BENEFICIO (B/C)**

El análisis costo-beneficio es una herramienta financiera que mide la relación entre los costos y beneficios asociados a un proyecto de inversión DISEÑOBAMBU S.A. con el fin de evaluar su rentabilidad; en el que a continuación se indica:

**B/C: 1.44**

Como la relación costo-beneficio es mayor que 1, podemos afirmar que nuestra empresa seguirá siendo rentable en los próximos 5 años. A modo de interpretación de los resultados, podemos decir que por cada dólar que invertimos en la empresa, obtenemos 0.44 dólares.

### **PERIODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN (TRI)**

El TRI tiene como objetivo determinar el número de años en que se recupera la inversión, mediante la resta sucesiva de los flujos netos

anuales descontados del monto de la inversión, hasta el punto en que se iguala o sobrepasa dicha inversión.

El periodo de recuperación de la inversión se lo detalla a continuación:

**TABLA N°7.9:** Periodo de Recuperación del Capital

<b>AÑO</b>	<b>FLUJO DE EFECTIVO</b>	<b>TRI</b>
0 (Inversión)	(30.000.00)	(30.000.00)
1	15.598.66	(14.401.34)
2	8.879.92	(5.521.42)
3	21.554.62	16.033.20

Elaborado Por: Los Autores

Para ser más preciso en el momento en que se recupera la inversión, se dividirá el Flujo de Efectivo para el año. Así como se detalla a continuación:

Flujo del 3° año/mes:  $\$21.554.62/12 = \$1.796.22$

Saldo por recuperar:  $\$5.521.42$

**TABLA N°7.10:** Periodo de Recuperación del Capital - Mes

<b>AÑO/MES</b>	<b>FLUJO DE EFECTIVO</b>	<b>TRI</b>
3/0		(5.521.42)
3/1	1.796.22	(3.725.20)
3/2	1.796.22	(1.928.98)
3/3	1.796.22	(132.76)
3/4	1.796.22	1.663.46

Elaborado Por: Los Autores

Lo que nos indica que la inversión se recupera durante el **3° año y en el 4° mes** . Dado que en ese momento ya existe un saldo positivo de **\$1.663.46**

## BIBLIOGRAFÍAS

- ✚ Lic. Sergio Hernández y Rodríguez, en su obra Introducción a la Administración (Cuarta Edición).
  
- ✚ Friedman, David (2006). «No Light at the End of the Tunnel». Los Angeles Times. New America Foundation
  
- ✚ CAIMAN - Conservación de la Biodiversidad en Áreas Indígenas (2005)
  
- ✚ KAREN WEINBERGER VILLARÁN – Plan de Negocios (2009)
  
- ✚ ROBERTO MACÍAS PINEDA - El Análisis de los Estados Financieros y las Deficiencias de la Empresa (2009)
  
- ✚ SEMPLADES
  
- ✚ JACK WELCH – Liderazgo – 2da. Reimpresión (Octubre 2006)
  
- ✚ Marketing; Kerin, Berkowitz, Hartley y Rudelius, 7ma edición, McGraw-Hill.

# **ANEXOS**

## ANEXO 1

### DISEÑO DEL CUESTIONARIO

# DISEÑO BAMBÚ S.A.

**Encuesta a Clientes Potenciales en el Mercado de Mobiliario y Accesorios elaborados con Bambú Guadúa angustifolia en la Ciudad de Babahoyo.**

1) ¿Sabía usted que existe productos artesanales elaborados con Bambú Guadúa (Caña Guadúa)?      Sí \_\_\_\_      No \_\_\_\_

2) Usted ha adquirido en alguna ocasión productos derivados de la caña guadua.

Muchas ocasiones      \_\_\_\_

Pocas ocasiones      \_\_\_\_

Nunca      \_\_\_\_

3) Le gustaría que existiera una empresa que realice productos derivados de la caña guadua en la Ciudad de Babahoyo.

Sí      \_\_\_\_      No      \_\_\_\_

Tal vez \_\_\_\_

4) ¿Compraría usted accesorios y mobiliario elaborados con Bambú Guadúa como los que aprecia en el catálogo?

Sí \_\_\_\_

No \_\_\_\_

5) ¿Dónde usted preferiría adquirir sus muebles y accesorios para el hogar?

Locales \_\_\_\_

Centros Comerciales

\_\_\_\_

Ferias \_\_\_\_

Por Catálogo

\_\_\_\_

Que un vendedor lo visite \_\_\_\_

6) ¿Cuáles de los siguientes artículos usted preferiría en el momento de adquirir productos artesanales elaborados con Bambú Guadúa?

Juegos de Sala \_\_\_\_

Camas \_\_\_\_

Biombos \_\_\_\_

Juegos de Comedor \_\_\_\_

Floreros \_\_\_\_

Espejos \_\_\_\_

Sala de estar \_\_\_\_

Porta sombrero \_\_\_\_

Persianas \_\_\_\_

Mobiliario para el jardín \_\_\_\_

Lámpara \_\_\_\_

Maceteros \_\_\_\_

Otros \_\_\_\_

7) ¿En qué área de su hogar preferiría colocar un producto artesanal elaborado con Bambú Guadúa?

Sala \_\_\_\_\_ Dormitorio \_\_\_\_\_ Bar \_\_\_\_\_  
Sala de estar \_\_\_\_\_ Comedor \_\_\_\_\_ Patio \_\_\_\_\_  
Cocina \_\_\_\_\_ Jardín \_\_\_\_\_

8) De las siguientes características de los productos artesanales elaborados con Bambú Guadúa ordene del 1 al 8 según su importancia. Siendo el 1 la máxima.

Originalidad \_\_\_\_\_ Durabilidad \_\_\_\_\_  
Precio \_\_\_\_\_ Que no se apolille \_\_\_\_\_  
Decorativas \_\_\_\_\_ Variedad \_\_\_\_\_  
Resistencia \_\_\_\_\_ Utilitarias \_\_\_\_\_  
Otros \_\_\_\_\_

9) Al momento de adquirir sus productos artesanales ¿Usted es quién toma la decisión de compra?

Sí \_\_\_\_\_ No \_\_\_\_\_

10) Al ser la caña guadua un producto natural no contaminante para el medio ambiente usted lo cambiaría por los productos tradicionales.

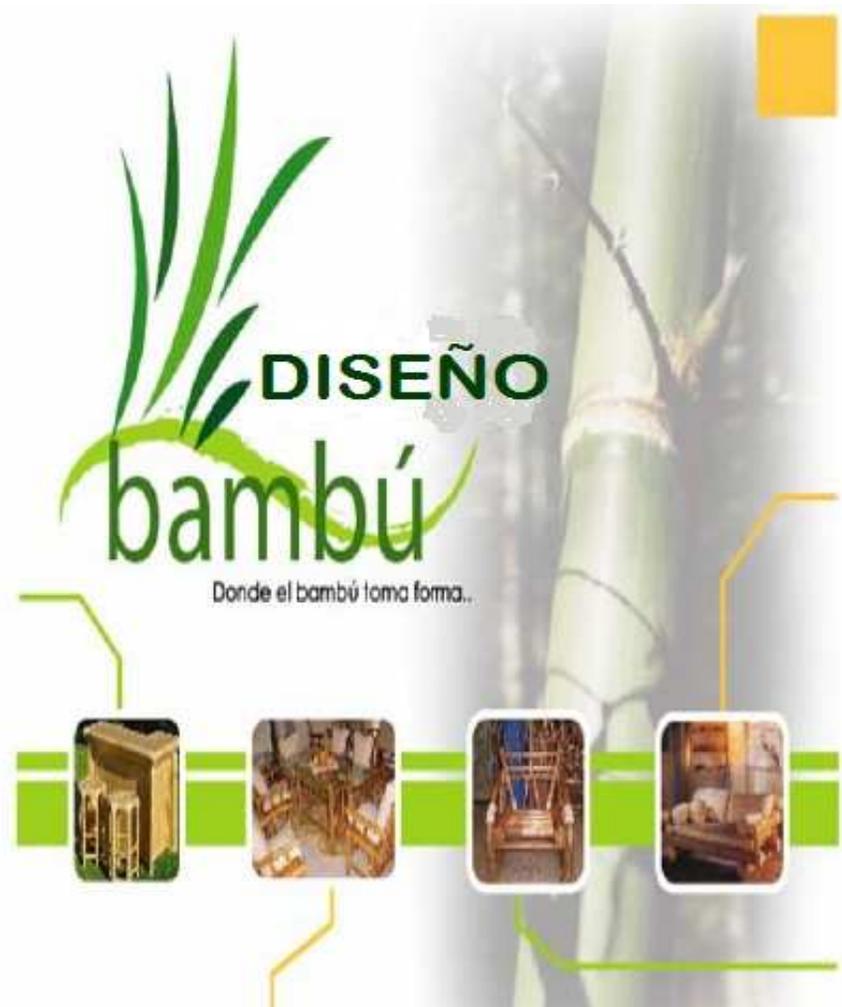
SI \_\_\_\_\_ NO \_\_\_\_\_  
TAL VEZ \_\_\_\_\_

**ANEXO 2**  
**CATALOGO**



Calle 18 de Mayo entre la Avenida 6 de Octubre  
y García Moreno

Teléfono: 052 733035





Cama elaborada con rollizos de **Bambú Guadúa** con espaldar laminado y cajones, decorado con cabuya.  
Modelo CM-102 **\$320,00**

## DISEÑO bambú

Cama elaborada con rollizos de **Bambú Guadúa** con techo y toldo decorativo.

Modelo CM-104 **\$390,00**



2



Lampara de pedestal elaborada con **Bambú Guadúa** y mate.

Modelo LP-107 **\$55.00**

## DISEÑO bambú

Lampara de velador elaborado con **Bambú Guadúa** con cabuya.

Modelo LP-108 **\$25.00**



39



Juego de comedor con 4 sillas, mesa redonda elaborada con rodillos de Bambú Guadúa y tablero laminado.

Modelo JC-101 **\$280,00**

**DISEÑO**  
bambú



Juego de comedor elaborado con rollizos de Bambú Guadúa, mesa rectangular de vidrio y 6 sillas.

Modelo JC-102 **\$425,00**

16



Lampara de colgar con 6 piezas decorada con estipite de coco y cabuya elaborada con latillas de Bambú Guadúa.

Modelo LP-103 **\$55,00**

**DISEÑO**  
bambú

Juego de sala, sillón para tres personas, 2 butacas individuales y mesa de centro.

**\$350,00**

Juego de comedor: 6 sillas, tablero laminado artesanal.

**\$320,00**



25



Librero de 4 niveles elaborado de Bambù Guadúa.

Modelo RP-103 \$160,00

## DISEÑO bambú

Modular para televisión con repisa de Bambù Guadúa.

Modelo TP-104 \$160,00



Movillaro para esquina. 1 butaca elaborada con Bambù Guadúa y 1 mesa con vidrio y lampara incorporada.

Modelo JS-105 \$280,00

## DISEÑO bambú

Butaca elaborada con rollizos de Bambù Guadúa en forma de cola de pavo real y decorada con cabuya.

Modelo MB-109 \$105,00





Comoda elaborada con latillas de Bambù Guadù (2 piezas).

Modelo CJ-104 **\$190,00**

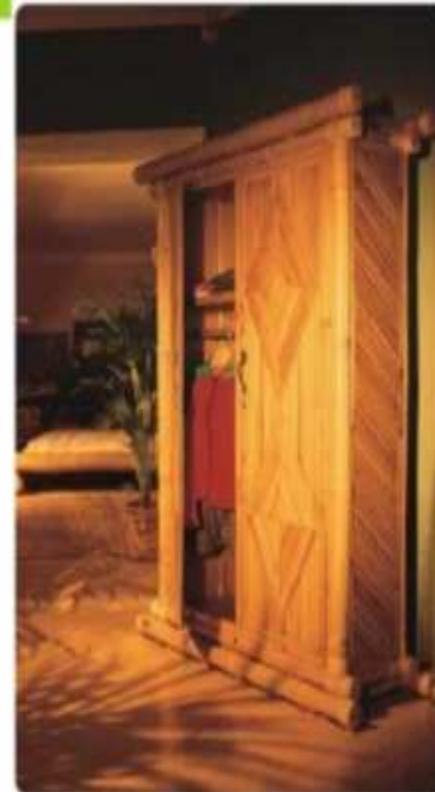


Comoda elaborada con rollizos y latillas de Bambù Guadù (3 piezas).

Modelo CJ-103 **\$170,00**

**DISEÑO**  
bambú

20



Amarrie elaborado con laminado de Bambù Guadù.

Modelo CJ-105 **\$210,00**

**DISEÑO**  
bambú



21

## DISEÑO bambú

Mobiliario para computadora con repisas decoradas con rollizos de Bambú Guadúa.

Modelo RP-102 **\$190,00**



repisa elaborada con rollizos de Bambú Guadúa.

Modelo CJ-101 **\$125,00**

18

Charol elaborado con latillas de Bambú Guadúa.

Modelo AC-109 **\$25,00**



Porta sombreros, abrigos y demas elaborado con rollizos de Bambú Guadúa.

Modelo AC-105 **\$30,00**

## DISEÑO bambú

23

## DISEÑO bambú

Peresozas con rodillos de Bambú  
Guadúa y estpite de coco.

Modelo MB-106 **\$90,00**



Sillas reclinables laboradas con  
Bambú Guadúa.

Modelo MB-108 **\$90,00**

30

## DISEÑO bambú



Silla de bar elaborada con  
rollizos de Bambú Guadúa  
sin espaldar decorados con  
cabuya.

Modelo MB-113 **\$45,00**

Silla de bar elaboradas con rollizos y latillas  
de bambú Guadúa con espaldar decorados  
con cabuya.

Modelo MB-112 **\$55,00**

11

## DISEÑO bambú

Mesa con 3 niveles, 2 últimos cuadrados y el 1º nivel triangular elaborada con latitas de bambú Guadúa y decorada con cabuya.

Modelo MS-103

**\$70,00**



Mesa de centro elaborada con rollizos de Bambú Guadúa.

Modelo MS-104 **\$40,00**

espejo cuadrado 80X45 elaborado con rollizos de bambú Guadúa.

Modelo EP-101

**\$45,00**



## DISEÑO bambú

Espejo ovalado 80x45 elaborado con latillas de Bambú Guadúa.

Modelo EP-102

**\$40,00**



## DISEÑO bambú

Florero encurvado.

Modelo AC-107 **\$15,00**



Florero de 4 vías.

Modelo AC-108 **\$45,00**

## DISEÑO bambú



1 Mueble elaborada con rollizos de  
Bambú Guadúa.

Modelo MB-101 **\$150,00**



Espejo cuadrado 75x75 elaborado con latillas de Bamù Guadù.

Modelo EP-103 **\$40,00**

## DISEÑO bambú

Espejo de sala.

Modelo EP-106 **\$50,00**



Juego de sala de estar elaborado con rollizos de Bambù Guadù. 2 butacas, 1 mesa de centro, 1 mesa con vidrio y lampara incorporada.

Modelo JS-102 **\$300,00**

## DISEÑO bambú



Juego de sala elaborado con rollizos de Bambù Guadù y latillas de bambù entrelazados: 2 butacas, 1 mesa de centro, 1 mesa esquinera.

Modelo JS-103 **\$300,00**

### ANEXO 3

#### AMORIZACION DEL PRESTAMO

PERIODOS	PAGOS	INTERES	AMORT.	SALDO
0				15000.00
1	393.76	147.88	245.88	14754.12
2	393.76	145.45	248.31	14505.81
3	393.76	143.00	250.75	14255.06
4	393.76	140.53	253.23	14001.83
5	393.76	138.03	255.72	13746.11
6	393.76	135.51	258.24	13487.87
7	393.76	132.97	260.79	13227.08
8	393.76	130.40	263.36	12963.72
9	393.76	127.80	265.96	12697.76
10	393.76	125.18	268.58	12429.19
11	393.76	122.53	271.23	12157.96
12	393.76	119.86	273.90	11884.06
13	393.76	117.16	276.60	11607.46
14	393.76	114.43	279.33	11328.14
15	393.76	111.68	282.08	11046.06
16	393.76	108.90	284.86	10761.19
17	393.76	106.09	287.67	10473.53
18	393.76	103.25	290.51	10183.02
19	393.76	100.39	293.37	9889.65
20	393.76	97.50	296.26	9593.39
21	393.76	94.57	299.18	9294.21
22	393.76	91.63	302.13	8992.08
23	393.76	88.65	305.11	8686.97

24	393.76	85.64	308.12	8378.85
25	393.76	82.60	311.16	8067.69
26	393.76	79.53	314.22	7753.47
27	393.76	76.44	317.32	7436.15
28	393.76	73.31	320.45	7115.70
29	393.76	70.15	323.61	6792.09
30	393.76	66.96	326.80	6465.30
31	393.76	63.74	330.32	6135.28
32	393.76	60.48	333.37	5802.00
33	393.76	57.20	336.66	5465.45
34	393.76	53.88	339.88	5125.57
35	393.76	50.53	343.23	4782.34
36	393.76	47.15	246.61	4435.73
37	393.76	43.73	350.03	4085.70
38	393.76	40.28	353.48	3732.22
39	393.76	36.79	356.96	3375.26
40	393.76	33.27	360.48	3014.78
41	393.76	29.72	364.04	2650.74
42	393.76	26.13	367.62	2283.12
43	393.76	22.51	371.25	1911.87
44	393.76	18.85	374.91	1536.96
45	393.76	15.15	378.60	1158.36
46	393.76	11.42	382.34	776.02
47	393.76	7.65	386.11	389.91
48	393.76	3.84	389.91	-0.00
Total	18900.28	3.900.28	15.000.00	

**Elaborado Por:** Los Autores

## ANEXO 4

### PRESUPUESTO DE SUELDOS Y SALARIOS

CARGO	CONCEPTO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
<b><u>MANO DE OBRA DIRECTA</u></b>						
3 Artesanos calificados (\$400.00)	Salario básico mensual	\$ 1200.00	\$ 1296.00	\$ 1399.68	\$ 1511.65	\$ 1632.58
	Salario anual	<b>14400.00</b>	<b>15552.00</b>	<b>16796.16</b>	<b>18139.80</b>	<b>19590.96</b>
6 Obreros (\$318.00)	Salario básico mensual	1908.00	2060.64	2225.49	2403.53	2595.81
	Salario anual	<b>22896.00</b>	<b>24727.68</b>	<b>26705.88</b>	<b>28842.36</b>	<b>31149.72</b>
	<b><u>TOTAL MOD</u></b>	<b>37296.00</b>	<b>40279.68</b>	<b>43502.04</b>	<b>46982.16</b>	<b>50740.68</b>
<b><u>MANO DE OBRA INDIRECTA</u></b>						
1 Director de Producción	Salario básico mensual	500.00	540.00	583.20	629.86	680.25
	Salario anual	<b>6000.00</b>	<b>6480.00</b>	<b>6998.40</b>	<b>7558.32</b>	<b>8163.00</b>
	<b><u>TOTAL MOI</u></b>	<b>6000.00</b>	<b>6480.00</b>	<b>6998.40</b>	<b>7558.32</b>	<b>8163.00</b>
	<b><u>TOTAL MO (Salarios)</u></b>	<b>43296.00</b>	<b>46759.68</b>	<b>50500.44</b>	<b>54540.48</b>	<b>58903.68</b>
<b><u>SUELDOS ADMINIST.</u></b>						
1 Gerente General	Salario básico mensual	750.00	810.00	874.80	944.78	1020.36
	Salario anual	<b>9000.00</b>	<b>9720.00</b>	<b>10497.60</b>	<b>11337.36</b>	<b>12244.32</b>
1 Secretaria – Contadora	Salario básico mensual	450.00	486.00	524.88	566.87	612.22
	Salario anual	<b>5400.00</b>	<b>5832.00</b>	<b>6298.56</b>	<b>6802.44</b>	<b>7346.64</b>
2 Directores de Línea (\$500.00)	Salario básico mensual	1000.00	1080.00	1166.40	1259.71	1360.49
	Salario anual	<b>12000.00</b>	<b>12960.00</b>	<b>13996.80</b>	<b>15116.52</b>	<b>16325.88</b>
2 Ejecutivos de Ventas (\$400.00)	Salario básico mensual	800.00	864.00	933.12	1007.77	1088.39
	Salario anual	<b>9600.00</b>	<b>10368.00</b>	<b>11197.44</b>	<b>12093.24</b>	<b>13060.68</b>
1 Jefe de servicio al cliente	Salario básico mensual	420.00	453.60	489.89	529.08	571.41
	Salario anual	<b>5040.00</b>	<b>5443.20</b>	<b>5878.68</b>	<b>6348.96</b>	<b>6856.92</b>

**ANEXO 4**

**PRESUPUESTO DE SUELDOS Y SALARIOS**

<b>CARGO</b>	<b>CONCEPTO</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
1 Asistente de Post-venta	Salario básico mensual	318.00	343.44	370.92	400.59	432.64
	Salario anual	<b>3816.00</b>	<b>4121.28</b>	<b>4451.04</b>	<b>4807.08</b>	<b>5191.68</b>
1 Estibador	Salario básico mensual	318.00	343.44	370.92	400.59	432.64
	Salario anual	<b>3816.00</b>	<b>4121.28</b>	<b>4451.04</b>	<b>4807.08</b>	<b>5191.68</b>
	<b>TOTAL SUELDOS</b>	<b>48672.00</b>	<b>52565.76</b>	<b>56771.02</b>	<b>61312.70</b>	<b>66217.72</b>
	<b>TOTAL SUELD SALRS MENSL</b>	<b>\$ 7664.00</b>	<b>8277.12</b>	<b>8939.29</b>	<b>9654.43</b>	<b>10426.78</b>
	<b>TOTAL SUELD SALRS ANUAL</b>	<b>91968.00</b>	<b>99325.44</b>	<b>107271.48</b>	<b>115853.20</b>	<b>125121.46</b>
FONDOS DE RESEVA		10254.43	11074.79	11960.77	12917.63	13951.04
DECIMO TERCER SUELDO		7025.33	8277.12	8939.29	9654.43	10426.79
DECIMO CUARTO SUELDO		1277.33	8277.12	8939.29	9654.43	10426.79
VACACIONES		0.00	4138.56	4469.65	4827.22	5213.39
<b>PAGOS ANUALES</b>		<b>\$100270.66</b>	<b>\$131093.03</b>	<b>\$141570.58</b>	<b>\$152906.91</b>	<b>\$165139.47</b>
<b>PAGO FIJO MENSUAL MO &amp; F.R.</b>		<b>\$4010.29</b>	<b>\$4331.12</b>	<b>\$4677.60</b>	<b>\$5051.81</b>	<b>\$5455.95</b>
<b>PAGO FIJO MENS SUEL ADM &amp;F.R.</b>		<b>\$4508.24</b>	<b>\$4813.60</b>	<b>\$5258.42</b>	<b>\$5679.09</b>	<b>\$6133.41</b>
<b>PAGO FIJO MENSUAL</b>		<b>\$8518.53</b>	<b>\$9144.72</b>	<b>\$9936.02</b>	<b>\$10730.90</b>	<b>\$11589.36</b>

Elaborado por: Los Autores

## ANEXO 5

### PRESUPUESTOS DE GASTOS DE PRODUCCIÓN Y ADMINISTRATIVOS

CONCEPTO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
<b><u>GASTOS DE PRODUCCIÓN</u></b>					
Agua	\$ 190.00	\$ 205.20	\$ 221.62	\$ 239.35	\$ 258.50
Luz	650.00	702.00	758.16	818.81	884.32
Teléfono	300.00	324.00	349.92	377.91	408.14
Otros gastos	250.00	270.00	291.60	314.93	340.12
<b>TOTAL DE GTOS. DE PRODUCCION</b>	<b>\$ 1390.00</b>	<b>\$ 1501.20</b>	<b>\$ 1621.30</b>	<b>\$ 1751.00</b>	<b>\$ 1891.08</b>
<b><u>GASTOS ADM. Y VENTAS</u></b>					
Alquiler	\$ 6000.00	\$ 6480.00	\$ 6998.40	\$ 7558.27	\$ 8162.94
Agua	190.00	205.20	221.62	239.35	258.50
Luz	580.00	626.40	676.51	730.63	789.08
Teléfono	450.00	486.00	524.88	566.87	612.22
Internet	460.00	496.80	536.54	579.46	625.82
Papelería y útiles	600.00	648.00	699.84	755.83	816.30
Publicidad	3000.00	3240.00	3499.20	3779.14	4081.47
<b>TOTAL DE GTOS. ADM. Y VENTAS</b>	<b>\$ 11280.00</b>	<b>\$ 12182.40</b>	<b>\$ 13156.99</b>	<b>\$ 14209.55</b>	<b>\$ 15347.33</b>
<b><u>TOTAL GTOS PROD., ADM. Y VTAS.</u></b>	<b>\$ 12670.00</b>	<b>\$ 13683.60</b>	<b>\$ 14778.29</b>	<b>\$ 15960.55</b>	<b>\$ 17238.41</b>

Elaborado por: Los Autores

**ANEXO 6**

**CALCULO DE DEPRECIACION ANUAL**

<b>Depreciación</b>	<b>Valor Inicial</b>	<b>Valor de Desecho</b>	<b>Vida Útil</b>	<b>Valor a Depreciar</b>	<b>Amortización Anual</b>
Muebles de oficina	\$ 1200.00	\$ 120.00	10	\$ 1080.00	\$ 108.00
Equipo de oficina	720.00	72.00	10	648.00	64.80
Maquinarias	4935.00	493.50	10	4441.50	444.15
Herramientas	606.00	60.60	10	545.40	54.54
Equipo de computación	4000.00	400.00	3	3600.00	1200.00
Edificio	14600.00	1460.00	20	13140.00	2628.00
<b>Total Depreciado</b>					<b>\$4499.49</b>

Elaborado por: Los Autores

## ANEXO 6

### DEPRECIACIONES ANUALES DE LOS ACTIVOS FIJOS

<b>ACTIVOS</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
Muebles de oficina	\$ 108.00	\$ 108.00	\$ 108.00	\$ 108.00	\$ 108.00
Equipo de oficina	64.80	64.80	64.80	64.80	64.80
Maquinarias	444.15	444.15	444.15	444.15	444.15
Herramientas	54.54	54.54	54.54	54.54	54.54
Equipo de computación	1200.00	1200.00	1200.00	0.00	0.00
Edificio	2628.00	2628.00	2628.00	2628.00	2628.00
<b>Total por Año</b>	<b>\$ 4499.49</b>	<b>\$ 4499.49</b>	<b>\$ 4499.49</b>	<b>\$ 3299.49</b>	<b>\$ 3299.49</b>
<b>ACUMULACION ANUAL</b>	<b>\$ 4499.49</b>	<b>\$ 7470.19</b>	<b>\$ 11969.68</b>	<b>\$ 15269.17</b>	<b>\$ 18568.66</b>

Elaborados por: Los Autores

## ANEXO 7

### PROYECCION DEL ESTADO DE RESULTADO

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
<b>Ventas</b>	\$214522.00	\$231683.76	\$250218.46	\$270235.94	\$291854.82
Costo de Ventas	62520,00	67521.60	72923.33	78747.20	85047.78
<b>Utilidad Bruta</b>	<b>\$152002.00</b>	<b>\$164162.16</b>	<b>\$177295.13</b>	<b>\$191488.74</b>	<b>\$206807.04</b>
<b>Gastos</b>					
Gastos de Sueldos y Salarios	91968.00	99325.44	107271.48	115853.20	125121.46
Fondos de Reserva	10254.43	11074.79	11960.77	12917.63	13951.04
Decimo Tercer Sueldo	7025.33	8277.12	8939.29	9654.43	10426.79
Decimo Cuarto Sueldo	1277.33	8277.12	8939.29	9654.43	10426.79
Vacaciones	0.00	4138.56	4469.65	4827.22	5213.39
Gastos de Operación	1390.00	1501.20	1621.30	1751.00	1891.08
Gastos de Adm. y Ventas	12480.00	13478.40	14556.67	15721.20	16978.90
Depreciación	4499.49	4499.49	4499.49	3299.49	3299.49
Intereses	1609.14	1219.14	781.97	289.34	0.00
Total de Gastos	<b>\$130503.72</b>	<b>\$151791,26</b>	<b>\$171232,23</b>	<b>\$173967.94</b>	<b>\$187308.94</b>
Utilidad antes de impuestos	<b>\$21498.28</b>	<b>\$12370.90</b>	<b>\$6062.90</b>	<b>\$17520.80</b>	<b>\$19498.10</b>
Trabajadores 15%	3224.74	1855.64	909.44	2628.12	2924.72
	18273.54	10515.26	5153.46	14892.68	16573.38
Impuesto 25%	4568.39	2628.82	1288.37	3723.17	4143.35
<b>Utilidad después de Impuestos</b>	<b>\$13705.15</b>	<b>\$7886.44</b>	<b>\$3865.09</b>	<b>\$11169.51</b>	<b>\$12430.03</b>

Elaborado Por: Los Autores

