



CARTA DE AUTORIZACIÓN

CÓDIGO

AP-BIB-FO-06

VERSIÓN

1

VIGENCIA

2014

PÁGINA

1 de 1

Neiva, 07 de julio de 2021

Señores

CENTRO DE INFORMACIÓN Y DOCUMENTACIÓN

UNIVERSIDAD SURCOLOMBIANA

Ciudad

El (Los) suscrito(s):

Jhon Stiven Perdomo Muñoz, con C.C. No. **1.075.276.430** de Neiva.

Autor(es) de la tesis y/o trabajo de grado, **Jhon Stiven Perdomo Muñoz**, titulado **Plan De Negocio Para Crear Una Empresa Productora De Muebles En Guadua, En El Municipio De Pitalito, Huila**, presentado y aprobado en el año **2021** como requisito para optar al título de Especialista en Alta Gerencia.

Autorizo (amos) al CENTRO DE INFORMACIÓN Y DOCUMENTACIÓN de la Universidad Surcolombiana para que, con fines académicos, muestre al país y el exterior la producción intelectual de la Universidad Surcolombiana, a través de la visibilidad de su contenido de la siguiente manera:

- Los usuarios puedan consultar el contenido de este trabajo de grado en los sitios web que administra la Universidad, en bases de datos, repositorio digital, catálogos y en otros sitios web, redes y sistemas de información nacionales e internacionales "open access" y en las redes de información con las cuales tenga convenio la Institución.
- Permita la consulta, la reproducción y préstamo a los usuarios interesados en el contenido de este trabajo, para todos los usos que tengan finalidad académica, ya sea en formato Cd-Rom o digital desde internet, intranet, etc., y en general para cualquier formato conocido o por conocer, dentro de los términos establecidos en la Ley 23 de 1982, Ley 44 de 1993, Decisión Andina 351 de 1993, Decreto 460 de 1995 y demás normas generales sobre la materia.
- Continúo conservando los correspondientes derechos sin modificación o restricción alguna; puesto que, de acuerdo con la legislación colombiana aplicable, el presente es un acuerdo jurídico que en ningún caso conlleva la enajenación del derecho de autor y sus conexos.

De conformidad con lo establecido en el artículo 30 de la Ley 23 de 1982 y el artículo 11 de la Decisión Andina 351 de 1993, "Los derechos morales sobre el trabajo son propiedad de los autores", los cuales son irrenunciables, imprescriptibles, inembargables e inalienables.

EL AUTOR/ESTUDIANTE:

Firma: _____

Vigilada Mineducación

La versión vigente y controlada de este documento, solo podrá ser consultada a través del sitio web Institucional www.usco.edu.co, link Sistema Gestión de Calidad. La copia o impresión diferente a la publicada, será considerada como documento no controlado y su uso indebido no es de responsabilidad de la Universidad Surcolombiana.



TÍTULO COMPLETO DEL TRABAJO: PLAN DE NEGOCIO PARA CREAR UNA EMPRESA PRODUCTORA DE MUEBLES EN GUADUA, EN EL MUNICIPIO DE PITALITO, HUILA.

AUTOR O AUTORES:

Primero y Segundo Apellido	Primero y Segundo Nombre
Perdomo Muñoz	Jhon Stiven

DIRECTOR Y CODIRECTOR TESIS:

Primero y Segundo Apellido	Primero y Segundo Nombre

ASESOR (ES):

Primero y Segundo Apellido	Primero y Segundo Nombre
Zapata Domínguez	Álvaro

PARA OPTAR AL TÍTULO DE: Especialista en Alta Gerencia

FACULTAD: Economía y Administración

PROGRAMA O POSGRADO: Especialización en Alta Gerencia

CIUDAD: Neiva

AÑO DE PRESENTACIÓN: 2021

NÚMERO DE PÁGINAS: 87

TIPO DE ILUSTRACIONES (Marcar con una **X**):

Diagramas X Fotografías X Grabaciones en discos___ Ilustraciones en general X Grabados___ Láminas___ Litografías___ Mapas___ Música impresa___ Planos___ Retratos___ Sin ilustraciones___ Tablas o Cuadros X

SOFTWARE

Microsoft Office 365, Adobe Acrobat Reader, visor de PDF.

MATERIAL ANEXO:

Documento en Microsoft Word, visor PDF, presentación Microsoft PowerPoint.



PALABRAS CLAVES EN ESPAÑOL E INGLÉS:

<u>Español</u>	<u>Inglés</u>	<u>Español</u>	<u>Inglés</u>
1. <u>Guadua</u>	<u>Guadua</u>	6. <u>Diagrama</u>	<u>Diagram</u>
2. <u>Mueble</u>	<u>Furniture</u>	7. <u>Flujo</u>	<u>flow</u>
3. <u>Medio Ambiente</u>	<u>Environment</u>	8. <u>Satisfacción</u>	<u>Satisfaction</u>
4. <u>Posicionamiento</u>	<u>Positioning</u>	9. <u>Negocio</u>	<u>Deal</u>
5. <u>Maquina</u>	<u>Machine</u>	10. <u>Cliente</u>	<u>Client</u>

RESUMEN DEL CONTENIDO: (Máximo 250 palabras)

El presente documento propone un modelo de plan de negocio para crear una empresa productora de muebles en guadua en el municipio de Pitalito, Huila. Teniendo como objetivo generar formas de ingresos con un producto innovador y artesanal, aportando beneficios al medio ambiente, mediante la sustitución de muebles elaborados a base de madera. Debido al gran impacto ambiental, los seres humanos hemos visto la necesidad de elaborar productos que no afecten al ecosistema, en la medida que los consumidores actualmente están más comprometidos con la protección del medio ambiente ya que la materia prima para la elaboración de los muebles es la guadua. Esta fábrica está ubicada en el Municipio de Pitalito, Huila. Se sitúa a los 2527 metros sobre el nivel del mar, con una temperatura entre los 19 y 21 grados centígrados y una precipitación variante durante el año, vegetación exuberante y una población aproximada de 135.711 habitantes.

ABSTRACT: (Máximo 250 palabras)

This document proposes a business plan model to create a guadua furniture producer company in the municipality of Pitalito, Huila. Aiming to generate forms of income with an innovative and handmade product, providing benefits to the environment, by replacing furniture made from wood. Due to the great environmental impact, human beings have seen the need to elaborate products that do not affect the ecosystem, to the extent that consumers are currently more committed to protecting the environment since the raw material for the manufacture of furniture is guadua. This factory is located in the Municipality of Pitalito, Huila. It is located at 2527 meters above sea level, with a temperature between 19 and 21 degrees Celsius and a varying rainfall during the year, exuberant vegetation and an approximate population of 135,711 inhabitants.

APROBACION DE LA TESIS

Nombre Presidente Jurado: ELÍAS RAMIREZ PLAZAS

Firma: _____

**PLAN DE NEGOCIO PARA CREAR UNA
EMPRESA PRODUCTORA DE MUEBLES EN GUADUA, EN EL MUNICIPIO DE
PITALITO, HUILA.**

JHON STIVEN PERDOMO MUÑOZ

**UNIVERSIDAD SURCOLOMBIANA
FACULTAD DE ECONOMIA Y ADMINISTRACIÓN
PROGRAMA ESPECIALIZACIÓN EN ALTA GERENCIA
NEIVA
2021**

**PLAN DE NEGOCIO PARA CREAR UNA
EMPRESA PRODUCTORA DE MUEBLES EN GUADUA, EN EL MUNICIPIO DE
PITALITO, HUILA.**

JHON STIVEN PERDOMO MUÑOZ

DOCENTE ASESOR

Doc. ALVARO ZAPATA DOMINGUEZ

**UNIVERSIDAD SURCOLOMBIANA
FACULTAD DE ECONOMIA Y ADMINISTRACIÓN
PROGRAMA ESPECIALIZACIÓN EN ALTA GERENCIA**

NEIVA

2021

Tabla de contenido

INTRODUCCION	10
RESUMEN EJECUTIVO.....	11
CAPITULO I	12
FORMULACION DEL PROBLEMA.....	12
DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA.....	12
JUSTIFICACIÓN	13
AMPLITUD DEL PROBLEMA	13
DELIMITACIÓN DEL PROBLEMA Y ALCANCES DEL PROYECTO DE INVESTIGACIÓN	13
PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	14
<i>Pregunta principal</i>	14
<i>Preguntas secundarias</i>	14
HIPÓTESIS	14
OBJETIVOS	15
OBJETIVO GENERAL.....	15
OBJETIVOS ESPECIFICOS.....	15
CAPITULO II	16
MARCOS DE ANALISIS	16
2.1 Revisión de la literatura sobre el tema y estado del arte.	16
Línea del tiempo de los muebles contemporáneos	16
La Evolución del mueble vanguardista.....	17
Muebles y Espacios	18
2.2 MARCO TEÓRICO.....	19
EL BAMBÚ O GUADUA	19
CARACTERÍSTICAS BOTÁNICAS Y ORIGEN DEL BAMBÚ.....	19
MARCO TEÓRICO PLAN DE NEGOCIO.....	21
MARCO TEORICO VIABILIDAD FINANCIERA	22
MARCO TEORICO ESTUDIO ADMINISTRATIVO.....	23
MARCO CONCEPTUAL	24
MATRIZ DE ANALISIS TEÓRICO	26
MARCO CONTEXTUAL	27
EL BAMBÚ EN EL MUNDO	27

BAMBÚ EN COLOMBIA.....	27
MUEBLES DE BAMBU EN COLOMBIA	28
LA VERSATILIDAD DEL BAMBÚ ES UNA SOLUCIÓN PARA UN DESARROLLO SOSTENIBLE	29
EL BAMBÚ EN PITALITO.....	29
SÍNTESIS DE LOS MARCOS DE ANÁLISIS	31
CAPITULO III	33
METODOLOGÍA.....	33
3.1 Discusión general sobre el tipo de investigación	33
3.3 Estudio con población y muestra.	33
3.4 Técnicas de investigación.	34
3.5 Validez de la investigación	35
3.5.1 La credibilidad o validez interna.....	35
3.5.2 La transferibilidad o validez externa.	35
3.5.3 Fiabilidad o fidelidad.	35
3.5.4 Confirmación u objetividad.	35
3.5.5 Integridad.	35
3.5.6 Coherencia.	35
3.6 Metodología a seguir para alcanzar cada uno de los objetivos específicos.	36
3.6.1 Metodología objetivo específico 1.....	36
3.6.2 Metodología objetivo específico 2.....	36
3.6.3 Metodología objetivo específico 3.....	36
3.6.4 Metodología objetivo específico 4.....	36
CAPITULO IV	37
PLAN COMERCIAL.....	37
Estudio del sector:.....	37
Descripción del Producto:	38
Demanda:.....	39
Magnitud de la necesidad.	40
Estimación del segmento / nicho de mercado (tamaño y crecimiento)	40
Perfil del Consumidor y/o del cliente.....	40
Relación de agremiaciones existentes	40
Análisis del costo de mi producto.	41
Análisis de productos sustitutos.	41

MATRIZ FODA.....	42
Análisis FODA	42
Análisis Matriz FODA.....	42
Encuesta:	43
PLAN ADMINISTRATIVO Y LEGAL	56
Nombre de la organización:	56
MISIÓN	56
VISIÓN	56
ORGANIGRAMA.....	56
Perfiles de los cargos:.....	57
Salario.....	59
ESTUDIO LEGAL	61
ESTUDIO TECNICO	63
LOCALIZACIÓN.....	63
PROPUESTA DISTRIBUCION DE PLANTA.....	64
DIAGRAMA DE PROCESOS.....	65
RECURSOS DE LA EMPRESA.....	66
Máquinas y equipos:	66
Mano de obra:.....	66
PLAN FINANCIERO	70
BALANCE GENERAL.....	70
ESTADO DE RESULTADOS	74
Venta neta:.....	75
Gastos operacionales:	75
Gastos de personal:.....	75
Gastos de servicios	76
Gastos de producción:.....	76
Gasto de Venta.....	76
Gastos por depreciación:	76
FLUJO DE CAJA.....	77
Valor Presente Neto (VPN):.....	78
Tasa Interno de Retorno (TIR):.....	79
CONCLUSIONES	80

BIBLIOGRAFÍA.....	81
ANEXOS	83

LISTA DE FIGURAS

Figura 1 Juegos de sala en Bambú	38
Figura 2 ¿Cuál es tu genero.....	43
Figura 3 Estado civil	44
Figura 4 ¿Le atraen los muebles artesanales?	45
Figura 5 ¿Conoce los muebles y artículos elaborados en guadua?	46
Figura 6 ¿Ha tenido artículos en este material?	47
Figura 7 ¿Le interesaría conocer y adquirir estos productos?	48
Figura 8 ¿Tiene conocimientos si en el municipio de Pitalito, conocen sobre la fabricación de muebles en caña de guadua?	49
Figura 9 ¿Estaría de acuerdo de que se implementara una empresa que ofrezca muebles realizados con guadua en el municipio de Pitalito?.....	50
Figura 10 Al implementar nuestro plan de negocios MUPA, ¿Compraría nuestros productos?.....	51
Figura 11 ¿Qué tipo de muebles le gustaría comprar?	52
Figura 12 ¿Por qué razón le gustaría comprar los muebles elaborados en guadua?	53
Figura 13 ¿Le gustaría recibir promociones para comprar nuestro producto?.....	54
Figura 14 ¿Qué precio estaría usted dispuesto a pagar por los muebles de guadua?	55
Figura 15 Organigrama de la empresa	56
Figura 16 Mapa de Ubicación Planta de producción	63
Figura 17 Propuesta de distribución de planta	64
Figura 18 Diagrama de Procesos.....	65

LISTA DE TABLAS

Tabla 1 Matriz FODA	42
Tabla 2 Datos de la Figura 2	43
Tabla 3 Datos de la Figura 3	44
Tabla 4 Datos de la Figura 4	45
Tabla 5 Datos de la Figura 5	46
Tabla 6 Datos de la Figura 6	46
Tabla 7 Datos de la Figura 7	47
Tabla 8 Datos de la Figura 8	48
Tabla 9 Datos de la Figura 9	49
Tabla 10 Datos de la Figura 10	50
Tabla 11 Datos de la Figura 11	51
Tabla 12 Datos de la Figura 12	52
Tabla 13 Datos de la Figura 13	53
Tabla 14 Datos de la Figura 14	54
Tabla 15 Identificación del cargo Gerente general	57
Tabla 16 Identificación del cargo Operario.....	58
Tabla 17 Identificación del cargo Asistente Comercial	59
Tabla 18 Provisión mensual de nomina	60
Tabla 19 Matriz Legal.....	61
Tabla 20 Costo de Máquinas y herramientas	66
Tabla 21 Identificación del cargo operario.....	67
Tabla 22 Identificación del cargo Asistente comercial	68
Tabla 23 Balance general de activos	70
Tabla 24 Balance general de pasivo y patrimonio	71
Tabla 25 Estado de resultados	74
Tabla 26 Costo de salario mensual.....	75
Tabla 27 Proyección gastos de personal anual.....	76
Tabla 28 Proyección gastos de servicios anual	76
Tabla 29 Gastos de depreciación.....	77
Tabla 30 Flujo de caja	78
Tabla 31 Técnicas de evaluación	78

LISTA DE ANEXOS

Anexo 1 Hoja de vida.....	83
Anexo 2 Encuesta Google Forms.....	85
Anexo 3 Encuesta Google Forms.....	85
Anexo 4 Encuesta Google Forms.....	86
Anexo 5 Encuesta Google Forms.....	86
Anexo 6 Encuesta Google Forms.....	87

INTRODUCCION

El bambú se conoce como el oro verde del siglo XXI y se ha convertido en una alternativa para mitigar los efectos causados por el cambio climático y como una solución energética para el gran déficit mundial actual. Es una planta auto sostenible, de rápido crecimiento que trabaja en red. Con el bambú se pueden solucionar los problemas ambientales, sociales y económicos que afectan, a un lugar, un país o una región.

Colombia es un país tropical, privilegiado por su biodiversidad y su ubicación en el extremo noroccidental del Sur de América, con acceso a los mares: Pacífico y Atlántico. Está localizado entre 12° de latitud norte y 4° de latitud Sur, con un área de 1 141 748 km² y una población total de 46 millones de habitantes. A Colombia lo cruzan tres cordilleras: Central, Occidental y Oriental, las cuales determinan la fractura de este país en regiones distintas, en pisos térmicos y biológicos de riqueza inusitada (Guerreo, 1997).

Se reconocen cinco regiones geográficas que van desde las tierras bajas amazónicas hasta las cimas de las montañas andinas a 6.500 msnm, y desde los bosques húmedos de la costa Pacífica hasta las sabanas naturales de los Llanos Orientales.

Colombia ocupa el segundo lugar en diversidad de bambú en Latinoamérica. Actualmente, 9 géneros y 70 especies están reportadas, siendo 24 especies endémicas y por lo menos aún 12 especies por describir. La región andina tiene la mayor cantidad y la más grande diversidad en población de especies de árboles (89%) y la cordillera oriental la más rica, con el 55% de bosques de bambú reportados hasta ahora. Los departamentos de Colombia con mayor diversidad de bosques de bambú son Norte de Santander, Cundinamarca, Cauca, Valle del Cauca, Antioquia, Huila, Nariño y Quindío.

El presente documento propone un modelo de plan de negocio para crear una empresa productora de muebles en guadua en el municipio de Pitalito, Huila. Teniendo como objetivo generar formas de ingresos con un producto innovador y artesanal, aportando beneficios al medio ambiente, mediante la sustitución de muebles elaborados a base de madera.

RESUMEN EJECUTIVO

El presente documento propone un modelo de plan de negocio para crear una empresa productora de muebles en guadua en el municipio de Pitalito, Huila. Teniendo como objetivo generar formas de ingresos con un producto innovador y artesanal, aportando beneficios al medio ambiente, mediante la sustitución de muebles elaborados a base de madera.

Debido al gran impacto ambiental, los seres humanos hemos visto la necesidad de elaborar productos que no afecten al ecosistema, en la medida que los consumidores actualmente están más comprometidos con la protección del medio ambiente ya que la materia prima para la elaboración de los muebles es la guadua.

Esta fábrica está ubicada en el Municipio de Pitalito, Huila. Se sitúa a los 2527 metros sobre el nivel del mar, con una temperatura entre los 19 y 21 grados centígrados y una precipitación variante durante el año, vegetación exuberante y una población aproximada de 135.711 habitantes.

CAPITULO I

FORMULACION DEL PROBLEMA

DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA

Debido a la deforestación excesiva para la producción de diversos productos a nivel mundial, no solo tiene graves consecuencias para la especie humana, sino también para todas las especies vegetales y animales que habitan en el planeta, causando a su vez un desequilibrio climático y la desaparición de diversas formas de vida.

Día tras día, a nivel mundial mueren millones de árboles por la tala del mismo, de manera indiscriminada e inconsciente, producto de una sociedad consumidora. En la actualidad es preocupante como los bosques y las selvas en el planeta están desapareciendo a un ritmo acelerado, según los reportes internacionales más de 90.000 km cuadrados por año equivalentes a un país completo talado, de seguir así el planeta tierra no tendrá árboles que purifiquen el aire que se respira ya que ellos transforman el dióxido de carbono en oxígeno. En la actualidad muchos bosques y selvas han venido desapareciendo a causa de la desmedida tala de árboles por parte de las grandes industrias madereras y multinacionales que se dedican a transformar árboles en madera y derivados.

En el mundo la madera es utilizada especialmente para la elaboración de papel, seguido de los muebles, la utilización de madera para producción del mismo está en auge por las grandes industrias para satisfacer las necesidades del mercado nacional e internacional. Para la fabricación de muebles la materia prima (madera) que se está utilizando, ha venido perjudicando al medio ambiente, ya que es una de las principales causas del porque se sigue utilizando la madera como material principal para la elaboración de muebles, debido al desconocimiento de alternativas de uso de otros recursos y a la escasa innovación.

JUSTIFICACIÓN

La caña guadua (bambú) se caracteriza por tener gran resistencia, durabilidad y ser de fácil manejo, que brinda beneficios económicos, sociales y ambientales a las comunidades rurales en el país. Es un recurso sostenible y renovable, que se auto multiplica vegetativamente, sin necesidad de semillas para reproducirse. Además, posee características ecológicas, siendo una fuente importante de agua, en la captura de CO₂ y en la purificación del ambiente. Aspecto de gran importancia en el desarrollo del protocolo de Kioto. Es una fuente inagotable para investigación en la química de su biomasa y en sectores críticos como el del papel; es fibra calificada como “acero vegetal” por el científico director del Instituto de Ingeniería Estática de la Universidad de Bremen y utilizado ya en Japón por la industria de fibrocemento para reemplazar la fibra de asbesto; es la mejor materia prima para la producción de pisos y, por sobre todo, irremplazable para la construcción de vivienda en todos los estratos socioeconómicos. (corpocaldas 2002)

Además de ser un material muy apreciado en la arquitectura y construcción, gracias a sus múltiples características, es un producto que en manos de los artesanos colombianos se convierte en un excelente material para la elaboración de originales muebles, lámparas, accesorios de uso diario, elementos decorativos diseñados de manera funcional y siempre inspirados en la naturaleza de la región de dónde vienen.

AMPLITUD DEL PROBLEMA

Formular un plan de negocio para crear una empresa productora de muebles en guadua, en el municipio de Pitalito, puesto que constituye las etapas de planeación y ejecución del mismo para convertir en realidad la idea planteada. Según Huerta, E. & Siu (2000) un proyecto de negocio debe determinar la viabilidad y factibilidad; otros aspectos que aborda es la identificación, análisis y selección de las alternativas a la necesidad que presenta el proyecto. De igual forma, debe contener los parámetros y criterios que servirán para su sostenibilidad.

DELIMITACIÓN DEL PROBLEMA Y ALCANCES DEL PROYECTO DE INVESTIGACIÓN

Esta investigación estudiara el sector de empresas productoras de muebles a base guadua y la formulación de un plan de negocio que permita conocer la factibilidad de una empresa de este tipo en el municipio de Pitalito, ubicada en el departamento del Huila. Conocer el debido proceso de la transformación de la materia prima en este caso la guadua.

Las delimitaciones encontradas en el proceso es la falta de normatividad actualizada, bibliografía relacionada con el tema específico en el departamento del Huila, así como la

poca presencia del mercado del mismo sector en el municipio, para una eventual comparación de los procesos, las ventajas y desventajas del mismo.

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Para este plan de negocio se ha formulado las siguientes preguntas problema.

Pregunta principal

¿Cómo formular un plan de negocio para crear una empresa productora de muebles a base de guadua en el municipio de Pitalito, Huila?

Preguntas secundarias

¿Cuál es el mejor método para elaborar un plan comercial para la creación de una empresa productora de muebles en guadua?

¿Qué importancia tiene determinar los requerimientos técnicos de una empresa dedicada a la producción y comercialización de muebles elaborados con guadua?

¿Cuáles son las condiciones para realizar un estudio administrativo, organizacional y de viabilidad legal – ambiental de la empresa dedicada a la comercialización de muebles elaborados en guadua?

¿Cuál es el costo financiero de una empresa dedicada a la comercialización de muebles elaborados en guadua teniendo en cuenta su producción y comercialización?

HIPÓTESIS

Se espera que, a través de este proyecto de investigación, lograr formular el plan de negocio para crear una empresa productora de muebles a base de guadua en el municipio de Pitalito, Huila.

Donde se logrará conocer el perfil del cliente. Así también encontrar la manera de conocer como presentar este tipo de muebles con el fin de suplir la necesidad actual que tienen las personas en el municipio, específicamente nuestro nicho de mercado, de encontrar un lugar que cumpla con sus expectativas y deseos en el momento de querer, adquirir un mueble como el que se piensa ofrecer.

OBJETIVOS

OBJETIVO GENERAL

Formular un plan de negocio para crear una empresa productora de muebles en guadua, en el municipio de Pitalito, Huila.

OBJETIVOS ESPECIFICOS

- Elaborar un plan comercial para la creación de una empresa productora de muebles en guadua.
- Determinar los requerimientos técnicos de una empresa dedicada a la producción y comercialización de muebles elaborados con guadua.
- Establecer un estudio administrativo, organizacional y viabilidad legal - ambiental de la empresa a crear.
- Estimar la viabilidad financiera de una empresa dedicada a la producción y comercialización de muebles elaborados con guadua.

CAPITULO II

MARCOS DE ANALISIS

2.1 Revisión de la literatura sobre el tema y estado del arte.

Línea del tiempo de los muebles contemporáneos

Las referencias relevantes durante la Edad Antigua sobre el tema están ubicadas geográficamente en Europa principalmente en Grecia que para entonces manifestaba la comodidad del hombre a través de sus diseños, mientras que, en Egipto, “se encontraron sillas, tronos, bancos, camas y arcas, que hoy conocemos técnicas, materiales y diseños utilizados en la fabricación de estos muebles. Lujosos, hechos de madera de acacia y cedro, con incrustaciones de ébano y marfil, tapices de ricas telas y decorados con colores brillantes y llamativos” (d'europa - Muebles, 2015).

En la Edad Media se desarrollaron técnicas que con el tiempo evolucionaron con diferentes estilos, mejorando sus materiales y presentación, debido a esto surge “la carpintería y la escultura en madera, cofres, armarios, arcas, bancos decorados con pinturas o bajorrelieves, todo ello muy manejable en donde las características más típicas de este estilo eran las tallas, los trabajos en marfil, metal, bordados y esmaltes” (d'europa - Muebles, 2015). Por otra parte, el mobiliario de esta época se distingue por su lujo el cual estaba directamente relacionado con la elegancia y distinción.

“A mitad del siglo XIX imperaban los estilos eclecticismo y los historicismos los cuales tomaron elementos de los estilos anteriores de modo singular, a los que llamamos Isabelinos y Victorianos, en la segunda mitad del siglo se presenta un movimiento Arts & Crafts liderado por William Morris, este movimiento quería retornar a tradiciones artesanales de la Edad Media donde el detrimento del trabajo de imitación por las maquinas”. (BERNIS, 2008). A finales de esta época se presentó los muebles de tipo de corte recto lo cual incentivo a la creación de nuevos diseños.

“En la Edad Moderna nace el Renacimiento en Italia, los tapices eran más finos, la pintura y la escultura influenciaron en el mobiliario de esta época, se empezó a utilizar la técnica denominada “piedra dura” donde se utilizaba la incrustación de mármol pulido, ágatas o lapislázuli”. (d'europa - Muebles, 2015). Con la Edad del renacimiento el arte y los muebles se refinan, los diseños florecen y son el centro de atención de la época.

Para esta Edad los diseñadores cambiaron su perspectiva sobre la estética de los hogares, considerando la simplicidad de estos, de manera se presentaron las tendencias como el “Barroco (se utilizan el roble y el nogal para fabricar muebles macizos de madera esculpidos o tallados) y Rococó (la decoración con motivos alegres y elegantes, algunas

piezas se pintaban con un barniz especial que, después de varias capas, daba un acabado brillante). Predominaban las líneas curvas y las molduras a base de guirnaldas, característica típica, al igual que la utilización del bronce dorado, de las obras de ebanistería”. (d'europa - Muebles, 2015)

El comienzo de la Edad Contemporánea nace con el Neoclasicismo, el estilo “Luis XVI con líneas rectas y reposadas son utilizadas en maderas exóticas en chapeados más generalizadas y con variaciones de ensamble cada vez más complicadas por la calidad de la obra y el avance de la técnica paralelamente como estilo inglés como el Reina Ana, su uso de la laca y la marquetería con un diseño elegante empleando maderas claras (nogal, fresno y chapeado)”. (BERNIS, 2008)

El Vanguardismo que aparece a partir de la Primera Guerra Mundial a causa de la necesidad de cambio, marcan esta época. (d'europa - Muebles, 2015) “En 1919 se crea la escuela de arte y arquitectura de la Bauhaus con Walter Gropius como director de Incorp Oraron donde oraron las ideas básicas del grupo de Still, el señor Gerrit Rietveld conto con dos diseños más conocidos en la historia del diseño y fabricación de muebles: la silla roja, azul y la silla zig – zag. Este centro de formación fue como un laboratorio de arquitectos, artistas, artesanos y técnicos donde colaboraron y realizaron un trabajo común en la construcción, las artes decorativas, oficios de artesanía.” (madera, 2018), en otras palabras, la famosa silla azul y roja se trata de un asiento el cual debe contar con formas básicas acorde a las necesidades del hombre.

La industria siguiendo esta línea de evolución trabajó de forma manual, con el fin de captar la vida cotidiana dando como resultado la búsqueda de nuevos diseños por lo tanto “En Alemania, Marcel Breuer comenzó a experimentar con un tubo de acero para crear diferentes muebles y en Francia también diseñaron mobiliario metálico con bases más sencillas y funcionales pero el éxito en este tipo de muebles fue poco y es ahí cuando se empieza a utilizar la madera contrachapada, en Dinamarca, Kaare Klint, quería adaptar las medidas del mobiliario a las necesidades del hogar y en función a la figura humana, fue así como se estandarizó la altura de mesas y sillas y tamaño de cajones”.(d'europa - Muebles, 2015)

La Evolución del mueble vanguardista.

La transformación del mueble vanguardista va ligada con la evolución del mobiliario contemporáneo y minimalista, la cual presenta un desarrollo industrial mediante la creación de piezas artísticas capaces de ser prácticas y funcionales, en virtud de ello “La industria del mueble fabricó objetos funcionales el cual proporcionaron a las oficinas y viviendas unos ambientes acogedores, es una industria encauzada al consumo” (madera, 2018).

Los muebles vanguardistas adquirieron formas, colores y texturas particulares asociadas a la arquitectura e interiorismo ligado a las tendencias de cada escenario cultural y social del

momento, a partir de los movimientos del siglo XX los cuales aportaron a la tendencia contemporánea características de mano de obra, molduras y avances descritos de la siguiente manera:

Movimiento Bauhaus en el cual se creó un laboratorio de artistas entre estos arquitectos y artesanos, Movimiento Art Déco, Mueble Escandinavo, Mueble Moderno y Mobiliario Post-moderno

Muebles y Espacios

Una de las características importantes de los muebles vanguardistas es la virtud que tienen sobre el uso de los espacios, sus diseños son sencillos, claros y limpios, evita estar compuesto de elementos pesados, pero así también son muebles básicos y funcionales. “Esta idea surge de buscar una interacción de los objetos y los sujetos, para que se puedan tocar, transformarlos y participar de ellos”. (TIEMPO, 1995)

A través de este trabajo se podrá identificar los almacenes grandes en cada sector de la ciudad algunos de ellos poseen su propia infraestructura de producción y otros lo hacen a través de compra a terceros o por importaciones, debido a que estos se venden de manera masificada, la oferta disponible en la zona no genera una diferenciación de producto o de marca, solo en los casos donde estos son importados y esto restringe a su vez una producción personalizada de acuerdo a la necesidad específica del cliente de acuerdo a sus preferencias en cuanto a dimensiones, colores, materiales, texturas etc.

2.2 MARCO TEÓRICO.

EL BAMBÚ O GUADUA

Los bambúes son plantas de la familia de las gramíneas (Poaceae). Algunos son herbáceos y otros leñosos, y desarrollan varios culmos (cañas o tallos) al año, con alturas que van de uno a 60 m de altura y un diámetro de hasta 30 cm cerca de la base. Casi todos son erectos, aunque algunas especies tienen tallos flexionados en las puntas. Unos crecen en forma aglutinada, formando espesuras impenetrables y otros en forma lineal.

En el planeta existen 1,200 especies y 90 géneros de bambú, distribuidas en los cinco continentes, se asocian principalmente en áreas tropicales y subtropicales, solamente en Europa no existen especies nativas. Los diferentes tipos de bambú se agrupan en cuatro géneros principales: Arundinaria, Bambusa, Phyllostachy y Sasa

En América se tienen identificadas 345 especies, distribuidas desde el sur de Estados Unidos, pasando por México, a lo largo y ancho de Centroamérica, en las Islas del Caribe y en América del Sur hasta el sur de Chile. (Bambuterra, 2018)

CARACTERÍSTICAS BOTÁNICAS Y ORIGEN DEL BAMBÚ

Bambú es el nombre común, de origen indio, aplicado a todas las Plantas arboriformes con tronco leñoso y forma de caña. El género de las monocotiledóneas incluye la familia de las gramíneas, la cual incluye a su vez la subfamilia de los bambúes. Desde el punto de vista sistemático de las gramíneas la tribu (subfamilia) Bambusae se divide a su vez en cinco subtribus: Dendrocalaminae, Melocanninae, Bambusinae; Arundinaceae, Puellinae.

La literatura botánica da informaciones muy distintas sobre la cantidad de familias y especies de bambú. Lübke, 1967, señala unas 500, la American Bamboo Society unas 470 de las cuales 400 cultivadas en U.S.A. Sintetizando, podemos destacar dos grandes grupos en base al tipo de rizomas y a las características de crecimiento de las cañas: los bambúes monopodiales.

En los primeros los rizomas forman extensiones largas y finas de las cuales crecen las cañas a intervalos regulares. Los segundos presentan raíces bulbosas cortas y gruesas, cuyas extremidades producen las cañas.

En el Viejo Mundo los bambúes crecen desde los 32° S (Sudáfrica) hasta los 46° N (Islas Kurile). En el Nuevo Mundo, se encuentran desde los 47° S (Patagonia, Argentina) hasta los 40° N (Philadelphia, Estados Unidos).

El 65 % de las especies conocidas se encuentran en India, Burma e Indonesia. En Europa el bambú fue introducido en 1855 en Francia, con una plantación de 6 ha en la localidad de Generargues. (Ecured, 2015)

MARCO TEÓRICO PLAN DE NEGOCIO

“Es un documento, escrito de manera clara, precisa y sencilla, que es resultado de un proceso de planeación. El plan de negocios sirve para guiar un negocio, porque muestra desde los objetivos que se quieren lograr hasta las actividades cotidianas que se desarrollaran para alcanzarlos.” (Cease, 2012)

Por lo anterior, se puede decir que un plan de negocios además de ser un documento formal que plantea una idea de desarrollo empresarial, se enfoca en las estrategias que se deben aplicar para lograr los objetivos establecidos en el plan de negocio y el tiempo que debe realizarse.

Un plan de negocios es normalmente un documento formal, por lo cual siempre debe presentarse por escrito y debidamente organizado. De tal forma tendrá importancia del caso para poder ser expuesto ante los directivos de una empresa inversionista o demás personas interesadas. De ser aceptado, el plan de negocios puede servir como guía para el desarrollo de un proyecto.

Normalmente, un plan de negocios debe tener como vigencia máxima un año, el mismo que deberá coincidir con un año natural, es decir, de enero a diciembre, o con el año contable de la empresa en la cual se pretenda implementar. También se pueden elaborar planes de negocios con periodos especiales, por ejemplo: para cubrir el periodo de lanzamiento de un producto, o para la implementación de una nueva empresa. (Flores, 2019)

Se puede conceptuar también un plan de negocios, como un documento elaborado de forma clara y precisa, en el cual se expone una guía que se fundamenta en determinados objetivos y los mecanismos que se deben ejecutar para lograrlos.

Es una mezcla de forma y fondo: la forma está enfocada directamente en la estructura y redacción del plan, mientras que, el fondo se refiere al contenido del plan y el nivel atractivo que puede tener para los inversionistas.

Un plan de negocios, además de ser estrictamente organizado mediante determinadas fases, también debe ser comprobado utilizando como medio un análisis de factibilidad, porque los inversionistas generalmente se aseguran antes de financiar cualquier tipo de proyecto. Por eso es indispensable definir los conceptos relacionados con el análisis de factibilidad.

MARCO TEORICO VIABILIDAD FINANCIERA

Por análisis financiero se entiende el estudio de los ingresos, costos y rentabilidad de empresas individuales, considerando todos los factores de producción como pagados a precios corrientes de mercado” (Nava, 2018)

El análisis financiero es considerado también como una herramienta que facilita la determinación de la capacidad económica que tiene una empresa al momento de evaluar una idea de proyecto. Una herramienta contable muy importante en este caso sería la proyección financiera o flujo de caja ya que permitirá comprobar si la empresa posee los recursos para generar los ingresos esperados.

También es relacionado directamente con la planeación financiera, ya que la adecuada organización de los recursos económicos de la empresa o del proyecto de inversión, depende el nivel de rentabilidad que este genere. Es por ello que se deben trazar objetivos y diseñar estrategias de negocios que permitan maximizar los ingresos y minimizar gastos.

Las finanzas tienen como objetivo fundamental la maximización de los recursos con los que cuenta la empresa. Bajo dicha percepción, se entiende como la maximización de recursos a la consecución de los mismos a través de las fuentes más baratas que estén al alcance de la compañía, para ser posteriormente aplicadas a proyectos de rentabilidad, tratado de minimizar el riesgo que existe normalmente en las actividades empresariales (Haime, 2010)

El análisis financiero utiliza como instrumento primordial las razones o ratios financieros, los mismos que son empleados para identificar la realidad económica de una empresa o unidad de negocio, determinando la capacidad que se tiene para responder a las diferentes obligaciones que se contraen con otras compañías o personas.

Estas razones financieras otorgan al empresario o al analista la capacidad de realizar estudios comparativos entre los diferentes periodos contables por los que ha atravesado la organización, lo que le permite analizar el comportamiento del sistema financiero a lo largo del tiempo, de esa forma pueden realizar proyecciones a corto, mediano y largo plazo.

MARCO TEORICO ESTUDIO ADMINISTRATIVO

Este estudio muestra los elementos administrativos tales como la planeación estratégica que defina el rumbo y las acciones a realizar para alcanzar los objetivos de la empresa, por otra parte, se definen otras herramientas como el organigrama y la planeación de los recursos humanos con la finalidad de proponer un perfil adecuado y seguir en la alineación del logro de las metas empresariales. Finalmente se muestra el aspecto legal, fiscal, laboral y ecológico que debe tomar en cuenta toda organización para iniciar sus operaciones o bien para reorganizar las actividades ya definidas. Anzola, S. (2002).

Uno de los aspectos que poco se tiene en cuenta en el estudio de un proyecto es aquel que se refiere a los factores propios de la actividad ejecutiva de su administración: organización, procedimientos administrativos, aspectos legales y reglamentos ambientales, por lo que el Estudio Administrativo consiste en determinar los aspectos organizativos que deberá considerar una nueva empresa para su establecimiento tales como su planeación estratégica, su estructura organizacional, sus aspectos legales, fiscales, laborales, el establecimiento de las fuentes y métodos de reclutamiento, el proceso de selección y la inducción que se dará a los nuevos colaboradores necesarios para su habilitación. Su objetivo es realizar un análisis que permita obtener la información pertinente para la determinación de los aspectos organizacionales de un proyecto, los procedimientos administrativos, aspectos legales, laborales, fiscales y ecológicos.

MARCO CONCEPTUAL

Guadua: es una planta gramínea originaria de la India, con tallo leñoso que llega a más de 20 metros de altura y cañas muy resistentes.

Mueble: todo elemento que esté pensado, diseñado y construido a fin de ser utilizado en el espacio de una vivienda o edificación con diferentes usos de acuerdo a su forma o propósito. Que es creado por el ser humano como un elemento básico a poseer en determinados espacios a fin de permitir mayor comodidad y utilidad

Investigación: La investigación es un proceso intelectual y experimental que comprende un conjunto de métodos aplicados de modo sistemático, con la finalidad de indagar sobre un asunto o tema, así como de ampliar o desarrollar su conocimiento, sea este de interés científico, humanístico, social o tecnológico.

Plan de negocio: es un documento que describe, de manera general, un negocio y el conjunto de estrategias que se implementarán para su éxito. En este sentido, el plan de negocios presenta un análisis del mercado y establece el plan de acción que seguirá para alcanzar el conjunto de objetivos que se ha propuesto.

Misión: describe el motivo o la razón de ser de una organización, empresa o institución. Se enfoca en los objetivos a cumplir en el presente. Debe estar definida de manera precisa y concreta para guiar al grupo de trabajo en el día a día.

Visión: escribe una expectativa ideal sobre lo que se espera que la organización sea o alcance en un futuro. Debe ser realista, pero puede ser ambiciosa; su función es guiar y motivar al grupo para continuar con el trabajo.

Organigrama: es un esquema gráfico que representa la estructura interna de una organización, reflejando las relaciones jerárquicas y las competencias de la misma. Este esquema brinda información esencial sobre las estructuras departamentales y la organización de una empresa para comprenderla de un vistazo.

Medio ambiente: es el área condicionada para la vida de diferentes seres vivos donde se incluyen elementos naturales, sociales, así como también componentes naturales; como lo es el suelo, el agua y el aire ubicados en un lugar y en un momento específico.

TIR: es la tasa de interés o de rentabilidad que nos ofrece una inversión. Así, se puede decir que la Tasa Interna de Retorno es el porcentaje de beneficio o pérdida que conllevará cualquier inversión. Es una medida ampliamente utilizada para la evaluación de los proyectos de inversión.

Viabilidad: hace referencia a la posibilidad de que un proyecto o negocio pueda progresar, garantizado a largo plazo su rentabilidad económica.

Satisfacción del cliente: Es un requisito indispensable para ganarse un lugar en la "mente" de los clientes y por lo tanto en el mercado el objetivo es mantener satisfecho a cada cliente.

Posicionamiento: es el acto de diseñar una oferta e imagen empresarial destinada a conseguir un lugar distinguible en la mente del objetivo

Diagrama de flujo: también diagrama de actividades es una manera de representar gráficamente un algoritmo o un proceso de alguna naturaleza, a través de una serie de pasos estructurados y vinculados que permiten su revisión como un todo.

Mano de obra: es el esfuerzo humano aplicado al proceso de producción y puede ser físico o mental, por ello requiere que sea remunerado o pagado.

Maquina: Un conjunto de partes o componentes vinculados entre sí, de los cuales al menos uno es móvil, asociados para una aplicación determinada, provisto o destinado a estar provisto de un sistema de accionamiento distinto de la fuerza humana o animal.

Balance general: es un estado financiero que refleja en un momento determinado la información económica y financiera de una empresa, separadas en tres masas patrimoniales: activo, pasivo y patrimonio neto.

Flujo de caja: Es la cantidad de efectivo neto ingresado o sacado de la caja en un periodo determinado, es decir, es un informe en donde se detallan los ingresos y egresos de efectivo.

Estado de resultados: también llamada cuenta de resultados o cuenta de pérdidas y ganancias, recoge los ingresos y gastos que ha tenido una empresa durante un periodo de tiempo.

MATRIZ DE ANALISIS TEÓRICO

	ASPECTO A TRATAR	ASPECTOS QUE SE TUVIERON EN CUENTA
PLAN DE NEGOCIO	Es un documento formal que plantea una idea de desarrollo empresarial, se enfoca en las estrategias que se deben aplicar para lograr los objetivos establecidos en el plan de negocio y el tiempo que debe realizarse.	Plan comercial Plan administrativo Plan financiero Plan técnico
PLAN FINANCIERO	Es una herramienta que facilita la determinación de la capacidad económica que tiene una empresa al momento de evaluar una idea de proyecto.	Balance general Flujo de caja Tasa Interna de Retorno (TIR) Valor Presente Neto (VPN)
PLAN ADMINISTRATIVO	El estudio muestra la planeación estratégica que define el rumbo y las acciones a realizar para alcanzar los objetivos de la empresa, por otra parte, se definen otras herramientas como el organigrama y la planeación de los recursos humanos con la finalidad de proponer un perfil adecuado y seguir en la alineación del logro de las metas empresariales.	Organigrama Misión Visión Cargos Salarios
MARCO TEÓRICO BAMBÚ	Bambú es el nombre común, de origen indio, aplicado a todas las Plantas arboriformes con tronco leñoso y forma de caña	Origen Características Uso a Nivel Mundial Uso En Colombia Muebles

MARCO CONTEXTUAL

EL BAMBÚ EN EL MUNDO

El bambú, como una fibra natural, crece en muchos de los bosques biológicamente diversos que se encuentran localizados en el sudeste asiático, América Central y del Sur, y en el Caribe. En el sudeste asiático se encuentra la mayor variedad y diversidad biológica de mamíferos; cerca de 200 especies de pájaros y por lo menos 20 de reptiles y 14 especies de anfibios que crecen y viven en los bosques de bambú. (Salamanca, 2002)

La quinta parte del bambú que se produce en el mundo crece en China: 300 variedades en una superficie total de 20,000 km². Es difícil viajar por el país sin encontrar el bambú empleado de una u otra forma.

El bambú es importante económicamente porque crece con rapidez, madura pronto y es de gran rendimiento. El bambú alcanza 20 m de altura en tres meses, y se lo puede cortar entre los cuatro y los seis años. El rendimiento por hectárea puede alcanzar 30 toneladas al año. Su período de crecimiento es sólo entre la mitad y dos tercios del necesario para las especies maderables ordinarias, mientras que su rendimiento es el doble.

La utilización del bambú sigue extendiéndose, se lo emplea para producir cientos de productos, desde madera contrachapada y moldeados, hasta muebles y otros artículos duraderos. En las zonas rurales se lo usa desde hace mucho tiempo para la construcción de viviendas. (Tairan)

BAMBÚ EN COLOMBIA

Colombia ocupa el segundo lugar en diversidad de bambú en Latinoamérica. Actualmente, 9 géneros y 70 especies están reportadas, siendo 24 especies endémicas y por lo menos aún 12 especies por describir. La región andina tiene la mayor cantidad y la más grande diversidad en población de especies de árboles (89%) y la cordillera oriental la más rica, con el 55% de bosques de bambú reportados hasta ahora. Los departamentos de Colombia con mayor diversidad de bosques de bambú son Norte de Santander, Cundinamarca, Cauca, Valle del Cauca, Antioquia, Huila, Nariño y Quindío. La mayoría de especies pertenecen al género *Chusquea* (30%), y el resto pertenecen a los géneros *Neurolepis*, *Arthrostyidium*, *Aulonemia*, *Elytrostachys*, *Merostachys*, *Rhipidocladum*, *Guadua* y *Otatea*¹. En especial, la *Guadua* ha jugado un papel importante en la economía del país.

La *Guadua* es un bambú espinoso perteneciente a la Familia Poaceae, a la subfamilia Bambusoideae y a la tribu Bambuseae. En 1820, el botánico Kunth, constituye este género utilizando el vocablo “guadúa” con el que los indígenas de Colombia y Ecuador se referían

a este bambú. Este género, que reúne aproximadamente 30 especies, se puede distinguir de los demás participantes por los tallos robustos y espinosos, por las bandas de pelos blancos en la región del nudo y por las hojas caulinares en forma triangular.

La Guadua (*Guadua angustifolia* Kunth) es una de las especies de mayor demanda y mejor aceptación por parte del sector productivo, dada su fácil capacidad de propagación, rápido crecimiento, utilidad y tradición para trabajar sus productos y el enorme potencial para la construcción, elaboración de muebles, artesanías, fabricación de papel, pisos, modulares, combustible y mejoradora del medio ambiente; es pues una especie que satisface las más apremiantes necesidades de la población

MUEBLES DE BAMBU EN COLOMBIA

En Colombia existen empresarios pioneros de la guadua que desde hace más de 20 años han creído en este material y han logrado avances prodigiosos tanto en su aplicación arquitectónica, como en el desarrollo industrial y de diseño. Esto ha contribuido a la creación de empleo, a la revitalización de la economía local, al fomento de las exportaciones y a la promoción a nivel nacional e internacional de la *Guadua angustifolia* como materia prima de productos finales. Ellos son: Luis Enrique Arango Álvarez (muebles y objetos ARANGO), Simón Vélez (arquitectura y diseño), y Marcelo Villegas (innovación industrial y arquitectónica). (Londoño 2011).

El aporte de estos empresarios al desarrollo de la guadua en la región y en el país ha sido fundamental, sobre todo en los aspectos de caracterización de la calidad, disponibilidad y costo de la materia prima 'guadua'. Ellos, valerosamente han tenido que enfrentar los problemas críticos del manejo a escala industrial por las dificultades de secado, preservación, falta de estandarización del material y han hecho recomendaciones e impulsado enmiendas en esta dirección. Además, han motivado a miles de personas a adelantar acciones en la misma dirección. (Londoño 2011)

Más recientemente, existen empresarios que quieren fomentar el desarrollo industrial del sector y fortalecer los procesos de pre-industrialización e industrialización. Ellos son: Agroguadua, Bambú de Colombia SA, Acero Vegetal, Colguadua e Induguadua. Todos coinciden en que el cuello de botella que hay que superar en el camino del posicionamiento de la guadua como un producto sujeto de industrialización, es la carencia de un proceso reconocido de preservación y secado, ya que esto limita la producción homogeneizada de productos terminados estandarizados, y por lo mismo, la penetración de productos en los mercados locales, regionales e internacionales. (Londoño 2011)

LA VERSATILIDAD DEL BAMBÚ ES UNA SOLUCIÓN PARA UN DESARROLLO SOSTENIBLE

Actualmente se habla a menudo de los problemas derivados de una gestión insostenible del medioambiente, como la subida de las temperaturas y del nivel del mar con consecuentes desequilibrios en los distintos ecosistemas. La vida en las áreas metropolitanas se hace siempre más dura por la falta de calidad del aire, además técnicos medioambientales nos prospectan escenarios inquietantes en pocos años por la reducción de agua potable y de la biodiversidad. Albert Einstein decía que “Si las abejas comenzaran a desaparecer, a la humanidad le quedarían pocos años de vida”.

En el inmediato futuro, las principales intervenciones, tanto de profesionales como de cualquier ser humano, deberán dirigirse a proteger la diversidad biológica, tanto de plantas como de animales. Si queremos entregar nuestro planeta en condiciones vivibles a las generaciones futuras, deberemos controlar el aumento de consumos de energías no renovables, evitando desperdicios inútiles y sistemas ineficientes.

La explotación descontrolada de la madera participa directamente en el cambio climático que se refleja en una devastadora inestabilidad hidrogeológica de los suelos y en el aumento del anhídrido de carbono con serias consecuencias de calentamiento. (Ecured, 2019)

Desde hace siglos el bambú es uno de los materiales para la construcción más importantes del mundo. Su enorme estabilidad garantiza máxima capacidad de carga y una vida prolongada. Y nos presenta algunas sorpresas:

- El bambú alcanza una mayor resistencia a la tracción que el acero
- Es más duro que la madera de roble
- Crece entre 30 cm. y 1 metro por día
- Es claramente más elástico y liviano que otras maderas
- Está a la cabeza en materia ecológica (vuelve a crecer dentro de los 5 años)

EL BAMBÚ EN PITALITO

Pitalito se encuentra ubicado en la zona andina colombiana, y los cultivos de Guadua se localiza en áreas estratégicas de la cuencas hidrográficas, donde cumple un elevado papel en la dinámica sucesiones que le permite perpetuarse en el ecosistema, no obstante, por la gran actividad evolutiva de la especie, la mayoría de los guaduales pueden encontrarse muy densos de tallos por falta de manejo o muy intervenidos debido al aprovechamiento no técnico, que afecta la acción reguladora y el efecto de equilibrio biológico.

El municipio de Pitalito se encuentra cerca de 700 hectáreas de guadua y cerca de 1000 hectáreas potenciales para su siembra. Los estudios realizados por la alcaldía municipal en los últimos años, se estiman alrededor de 10.000 hectáreas potenciales de siembra. No obstante, lo anterior son cifras estimadas, por eso actualmente se adelanta un censo tendiente a determinar en todo el municipio las áreas reales y potenciales de guaduales. Los cultivos de guadua se desarrollan de manera óptima en las zonas templadas que van desde los 900 hasta los 1.900 metros sobre el nivel del mar, con temperaturas promedio de entre 20 a 26 grados centígrados, humedad relativa del 80 por ciento y, como mínimo, una precipitación anual de 1.000 milímetros. Los suelos que requiere este cultivo pueden ser arenos limosos, arcillosos y francos, bien drenados y fértiles, características que encuentra en los resultados de un análisis de suelos. Los sitios ideales para sembrar son las orillas de los ríos y quebradas, aunque también en terrenos pendientes y en los lotes donde haya sido difícil establecer otro cultivo.

En cuanto a su esparcimiento y distancias de la plantación, teóricamente, el espacio óptimo para sembrar plantas de *Guadua angustifolia* sería aproximadamente de 10 x 10 metros (100 plantas por hectárea), cuanto más separados estén los tallos la planta producirá brotes más grandes con el tiempo. Sin embargo, para las plantaciones comerciales de bambú, donde los aspectos económicos juegan un papel crucial, dicha baja densidad no es atractiva. Por lo tanto, recomendamos plantar bambú a un mínimo de 5 x 5 metros (400 plantas por hectárea) o 6 x 7 metros (238 plantas por hectárea). Teniendo en cuenta que, cualquiera que sea el espacio que elija 10 x 10 m o 5 x 5 m, eventualmente los tallos de bambú ocuparán toda el área a su alrededor, es solo cuestión de poco tiempo para que el tamaño y la cantidad se multiplique, factor importante para la mayoría de los inversores y productores de bambú.

SÍNTESIS DE LOS MARCOS DE ANÁLISIS

Para el plan de negocios se hizo un estudio se empezó haciendo una investigación de la línea de muebles contemporáneos de las referencias relevantes durante la Edad Antigua sobre el tema están ubicadas geográficamente en Europa principalmente en Grecia que para entonces manifestaba la comodidad del hombre a través de sus diseños, mientras que, en Egipto, “se encontraron sillas, tronos, bancos, camas y arcas, que hoy conocemos técnicas, materiales y diseños utilizados en la fabricación de estos muebles. Seguidamente en la edad media se desarrollaron técnicas que con el tiempo evolucionaron con diferentes estilos, mejorando sus materiales y presentación, debido a esto surge “la carpintería y la escultura en madera, cofres, armarios, arcas, bancos decorados con pinturas o bajorrelieves, todo ello muy manejable en donde las características más típicas de este estilo eran las tallas, los trabajos en marfil, metal, bordados y esmaltes.

En el comienzo de la Edad Contemporánea nace con el Neoclasicismo, el estilo “Luis XVI con líneas rectas y reposadas son utilizadas en maderas exóticas en chapeados más generalizadas y con variaciones de ensamble cada vez más complicadas por la calidad de la obra y el avance de la técnica paralelamente como estilo inglés como el Reina Ana, su uso de la laca y la marquetería.

Los muebles vanguardistas adquirieron formas, colores y texturas particulares asociadas a la arquitectura e interiorismo ligado a las tendencias de cada escenario cultural y social del momento, a partir de los movimientos del siglo XX los cuales aportaron a la tendencia contemporánea características de mano de obra, molduras.

También se desarrolló un marco teórico para el plan de negocios además de ser un documento formal que plantea una idea de desarrollo empresarial, se enfoca en las estrategias que se deben aplicar para lograr los objetivos establecidos en el plan de negocio y el tiempo que debe realizarse.

Un plan de negocios es normalmente un documento formal, por lo cual siempre debe presentarse por escrito y debidamente organizado. De tal forma tendrá importancia del caso para poder ser expuesto ante los directivos de una empresa inversionista o demás personas interesadas. De ser aceptado, el plan de negocios puede servir como guía para el desarrollo de un proyecto.

Se tuvo en cuenta un plan financiero que es el análisis financiero es considerado también como una herramienta que facilita la determinación de la capacidad económica que tiene una empresa al momento de evaluar una idea de proyecto. Una herramienta contable muy importante en este caso sería la proyección financiera o flujo de caja ya que permitirá comprobar si la empresa posee los recursos para generar los ingresos esperados.

Uno de los aspectos que poco se tiene en cuenta en el estudio de un proyecto es aquel que se refiere a los factores propios de la actividad ejecutiva de su administración:

organización, procedimientos administrativos, aspectos legales y reglamentos ambientales, por lo que el Estudio Administrativo consiste en determinar los aspectos organizativos que deberá considerar una nueva empresa para su establecimiento tales como su planeación estratégica, su estructura organizacional, sus aspectos legales, fiscales, laborales, el establecimiento de las fuentes y métodos de reclutamiento, el proceso de selección y la inducción que se dará a los nuevos colaboradores necesarios para su habilitación

CAPITULO III

METODOLOGÍA

3.1 Discusión general sobre el tipo de investigación

En primera instancia para este estudio se hará una indagación de tipo exploratoria el cual consiste en realizar una recolección de información en fuentes primarias, las cuales son obtenidas mediante la observación directa de personas, acciones y situaciones, así como a través de encuestas a los consumidores y a los posibles clientes. De igual manera, se recurrirá a fuentes secundarias (artículos de revistas, y publicaciones gubernamentales) que se consiguen mediante búsqueda directa en bibliotecas, internet, entre otros medios donde se indagan las posibles implicaciones a un problema y los aspectos a abordar en el mismo. Al ser una primera aproximación al problema se comprenden aspectos generales como unidades de análisis, puntos de interés o indicaciones hacia dónde dirigir la investigación y qué áreas disciplinares podrían ser involucradas.

Al ser una primera aproximación no se espera que la observación sea llevada a cabo únicamente por el investigador, sino que requiere consultar a expertos, escogidos de manera cuidadosa, que sean afines a la temática y puedan dar aproximaciones relevantes. Así mismo se puede acompañar de la revisión documental con fuentes bibliográficas o datos estadísticos de fuentes reconocidas. Como en otros tipos de investigación la primera etapa es la escogencia de una temática a desarrollar, que ayuda a delimitar el problema. Por la flexibilidad de la tipología exploratoria, este puede ser amplio, para en una segunda etapa revisar su viabilidad, que se logra con la compilación de una gran cantidad de información para determinar alcance y posibles implicaciones.

3.3 Estudio con población y muestra.

Para este tipo de investigación se escoge dos clases de muestreo. El primero para compradores. Este será no probabilístico, y el tipo será por conveniencia, debido al esfuerzo que hace el investigador por obtener muestras representativas o intencionales, en este caso se escogieron personas que conforman hogares de estratos altos, y, además, que tengan un hábito como la lectura, pues son artículos que incluyen usos funcionales, como luz para utilizar libros, laptops. La segunda es para los comerciantes, esta será probabilístico y el tipo será aleatorio simple. Esta es una técnica en la cual se da a cada persona o elemento del universo una posibilidad igual de ser seleccionado dentro de la muestra, en este caso se escogió, comerciantes y fabricantes de muebles de la ciudad de Pitalito y aleatoriamente se escogerá la muestra para hacer la encuesta.

En este punto el mercado potencial será en el municipio de Pitalito Huila, cuenta con una población de 135.711 habitantes, donde el 48.4% son hombre y el 51.6 % son mujeres, conformada por 8 corregimientos (brusuelas, criollo, regueros, palmarito, la laguna, guacacallo, chillurco, charguayaco).

Para tener más exactitud sobre los gustos de los consumidores, se realizará una encuesta como mecanismo de recolección de datos, para ello se utilizará la siguiente formula:

$$n = \frac{N(Z^2)(\sigma^2)}{N(d^2) + (Z^2)(\sigma^2)}$$

Donde:

n = Tamaño de la muestra

N = Población (En este caso: 135.711)

B = Probabilidad de éxito (50%) y probabilidad de fracaso (50%)

d = Margen de error 5% = 0.05

Z = Número de errores asociado con el nivel de confianza cuyo valor se obtiene mediante el uso de la tabla de probabilidad de una distribución normal para un nivel de confianza del 95 % = 1.96

$$n = \frac{135711(1,96^2)(0,5^2)}{135711(0,05^2) + (1,96^2)(0,5^2)} = 383.07$$

El tamaño muestral (n) de la población objetivo dio como resultado 383 encuestas a personas. Estas encuestas serán aplicadas de manera virtual el cual se harán llegar a través de correo electrónico, WhatsApp.

3.4 Técnicas de investigación.

Las técnicas de investigación para llevar a cabo el plan de negocio, será a través de encuestas diseñadas para identificar el interés y gustos de la población seleccionada previamente, el cual nos permitirá conocer el interés que tienen por la adquisición de muebles exclusivos de diseño y su nivel de ingresos.

3.5 Validez de la investigación

3.5.1 La credibilidad o validez interna. (Wallendorf y Belk, 1989). “Es la representación adecuada y digna de crédito de la construcción de la realidad estudiada”

Para llevar a cabo el plan de negocios, contara con varias fuentes de datos que le permitirán agrupar información completa, clara y precisa, teniendo en cuenta que la información consultada sea de fuentes confiables.

3.5.2 La transferibilidad o validez externa. (Wallendorf y Belk, 1989). “Tiene que ver con el grado que los resultados de un estudio se pueden aplicar a otras situaciones”

Este plan de negocios para empresa productora de muebles en guadua, en futuras investigaciones puede ser utilizado como referencia o desarrollo de nuevos planes de empresa en temas relacionados

3.5.3 Fiabilidad o fidelidad. (Wallendorf y Belk, 1989). “La fiabilidad es el nivel en el que se construye la interpretación con el fin de evitar más inestabilidad de la que proviene del fenómeno estudiado”.

La información secundaria, será seleccionada cuidadosamente para que permita al plan de negocio llegar a conclusiones bien acertadas.

3.5.4 Confirmación u objetividad. (Wallendorf y Belk, 1989). “Es la capacidad de relatar la construcción de la interpretación del investigador a partir de los datos y los informes obtenidos”

El plan de negocio, estará asesorado con un docente experto en temas de investigación, el doctor Álvaro Zapata, quien realiza asesorías, observaciones y críticas al plan de negocio; permitiendo que se lleguen a conclusiones bien sustentadas con información analizada de manera objetiva.

3.5.5 Integridad. (Wallendorf y Belk, 1989).” Es el grado en el que la interpretación no ha disminuido por las mentiras, las evasivas, las informaciones equivocadas y las malas representaciones de los informantes”

Con total austeridad, se seleccionará la información a analizar, de modo que esta sea verídica y esté relacionada directamente con la industria que se está estudiando.

3.5.6 Coherencia. (Wallendorf y Belk, 1989). Una buena investigación debe ser producto de la coherencia en cuatro dimensiones: Ontológica, Epistemológica, Metodológica y Axiológica.

Este proyecto de investigación se elabora de forma coherente al desarrollo del plan de negocio, teniendo en cuenta el modelo propuesto por Jacobson, obteniendo conclusión sobre la viabilidad de este acorde a los resultados obtenidos de la investigación y todos los elementos del plan de negocio elaborados.

3.6 Metodología a seguir para alcanzar cada uno de los objetivos específicos.

3.6.1 Metodología objetivo específico 1

Elaborar plan comercial para la crear una empresa productora de muebles en guadua

Para llevar a cabo el desarrollo de este objetivo se realizará un análisis de los productos para definir las características del producto a ofrecer, el precio que van a tener, como va hacer para promocionarse y la manera de distribución.

3.6.2 Metodología objetivo específico 2

Determinar los requerimientos técnicos de una empresa dedicada a la producción y comercialización de muebles elaborados con guadua.

Con este objetivo se determinará la localización y distribución donde se realizará el proceso de producción de los muebles en guadua. Se describirán los procesos y procedimientos para la elaboración, conocer la cantidad de bienes y servicios con la que contara la empresa y cuáles son los equipos, instalaciones y mano de obra que se necesitaran.

3.6.3 Metodología objetivo específico 3

Establecer un estudio administrativo, organizacional y viabilidad legal ambiental de la empresa a crear.

Con este objetivo se pretende realizar un análisis que permita información pertinente para la determinación de los aspectos organizaciones del proyecto, los procedimientos administrativos, aspectos legales y ambientales, para ello realizaremos organigrama, la viabilidad legal y ambiental

3.6.4 Metodología objetivo específico 4

Estimar la viabilidad financiera de una empresa dedicada a la producción y comercialización de muebles elaborados con guadua

Con este objetivo para analizar la viabilidad financiera se hará un respectivo balance general, estado de resultados y el flujo de caja que nos ayudara a obtener los resultados necesarios para observar que tan viable es la creación de la empresa en el municipio de Pitalito

CAPITULO IV

PLAN COMERCIAL

Estudio del sector:

Colombia ocupa el segundo lugar en diversidad de bambú en Latinoamérica. Actualmente, 9 géneros y 70 especies están reportados, siendo 24 especies endémicas y por lo menos aún 12 por describir. La región andina tiene la mayor cantidad y la más grande diversidad en población de especies de árboles (89%) y la cordillera oriental la más rica, con el 55% de bosques de bambú reportados hasta ahora. Los departamentos de Colombia con mayor diversidad de bosques de bambú son Norte de Santander, Cundinamarca, Cauca, Valle del Cauca, Antioquia, Huila, Nariño y Quindío. La mayoría de especies pertenecen al género Chusquea (30%), y el resto pertenecen a los géneros Neurolepis, Arthrostylidium, Aulonemia, Elytrostachys, Merostachys, Rhipidocladum, Guadua y Otatea. (Espinosa Pérez, 2003)

La guadua es el bambú nativo de mayor importancia en el país. Es un excelente recurso renovable de rápido crecimiento y fácil manejo, que brinda beneficios económicos, sociales y ambientales a las comunidades rurales en el país. La guadua ha acompañado el desarrollo de la caficultura colombiana como el principal componente ambiental que hace parte del paisaje. Se estima que entre 1993 y el 2002 la guadua generó recursos que ascienden a la suma de 8.611 millones de pesos del 2003. Según las corporaciones autónomas regionales se deben haber aprovechado 3.075.592 millones de guaduas en pie, de las cuales se obtuvieron aproximadamente 12.302.368 piezas comerciales. (Ministerio de Agricultura y desarrollo rural, 2004)

Este producto viene siendo utilizado por la población no solo de algunas regiones colombianas sino también por todo el país pues es un elemento económico y de gran durabilidad.

El mercado nacional está compuesto por personas de estratos 2,3,4, 5 y 6, mayores de 25 años con buen nivel de ingresos y alto nivel cultural; estos se atenderán en forma directa a través de la participación en las diferentes ferias organizadas a nivel nacional como Expoartesanías y otras de menor resonancia, e indirecta mediante la distribución de productos por parte de almacenes o tiendas especializadas en ciudades como: Neiva, Bogotá, Medellín, Cali y Cartagena

Descripción del Producto:

La necesidad a satisfacer es la de acceder a un producto artesanal que además de ser utilitario es decorativo, pero que posee un sentido especial para quien lo compra, ya que además de satisfacer una necesidad por medio del uso que tiene, es un producto exótico, étnico, estrechamente relacionado con una cultura y que es un producto poco conocido o que no es fácil de conseguir, porque el aprovechamiento de este material o empleo de esta técnica no es muy común, o no se ha reconocido el potencial que tiene y los diversos productos que se pueden fabricar a partir de su uso. En este plan de negocios se quiere desarrollar el diseño de muebles donde se enfocará a la producción y comercialización de muebles vanguardistas con material que ayuda al medio ambiente como lo es la guadua.

En esta etapa inicial se definió la línea de productos:

- Juegos de salas vanguardistas con material de guadua

Figura 1 Juegos de sala en Bambú



Fuente: Instagram

De acuerdo con los estudios adelantados en Colombia en cuanto al mercado de productos artesanales se refiere, se tiene claridad sobre el perfil del cliente de este tipo de productos, como se ha descrito con anterioridad, este tipo de mercado posee unas características favorables para el establecimiento y sostenibilidad del proyecto, ya que en él se encuentran personas con un gusto por los artículos con características especiales, con un rasgo distintivo único por la materia prima que se utiliza, complementado con su acabado, que es funcional y decorativo y además puede adaptarse fácilmente a los diferentes ambientes y espacios. Además, va en dirección a una tendencia actual de los denominados “Mercados Verdes”, por las características y origen de la materia primas utilizadas en su elaboración.

La Cadena de la guadua, constituida recientemente, se enfrenta a retos muy importantes para lograr ser competitiva. En primer lugar, el guadua debe ser valorado económicamente por sus propietarios, pues hasta el momento son en su mayoría agentes externos a las fincas (guadueros) quienes lo aprovechan; en segundo lugar, es necesario que se modernicen los sistemas tradicionales de explotación pues en la actualidad se llevan a cabo a través de prácticas empíricas que con frecuencia ocasionan daños en el guadua y no siempre satisfacen las demandas de calidad del mercado. Igualmente es necesario el desarrollo tecnológico y el fortalecimiento institucional y comercial en todos los eslabones de la Cadena.

Todo esto con el objeto que los agentes involucrados en el negocio de la guadua puedan aprovechar el inmenso potencial económico y social que posee, tanto en la producción de materia prima como en el campo industrial.

Tal potencial ha sido demostrado a través de diferentes proyectos de construcción posteriores al terremoto del Eje Cafetero, y en investigaciones sobre su aporte a la conservación del medio ambiente y sobre sus fortalezas físico-mecánicas para usos industriales. Del mismo modo diferentes ejemplos internacionales demuestran que es un producto que representa una alternativa de diversificación económica viable para los agricultores colombianos. (Ministerio de educación, 2009)

Es por esta razón que existe una amplia posibilidad de satisfacer la demanda del producto a precios asequibles para toda la comunidad y población huilense, pues se fortalecería el gremio guaduaero del sur del huila y por ende la economía del departamento

Demanda:

Si bien por las características de este subsector, no se tienen estimaciones aproximadas del consumo de estos productos o similares, se ha establecido que el nivel promedio de ventas mensual de un negocio con estas características se encuentra entre los 2 y 4 millones

mensuales, de acuerdo a los estudios adelantados y el sondeo realizado para este plan de negocios.

Magnitud de la necesidad.

La necesidad a satisfacer es la de acceder a un producto artesanal que además de ser utilitario es decorativo, pero que posee un sentido especial para quien lo compra, ya que además de satisfacer una necesidad por medio del uso que tiene, es un producto exótico, étnico, estrechamente relacionado con una cultura y que es un producto poco conocido o que no es fácil de conseguir, porque el aprovechamiento de este material o empleo de esta técnica no es muy común, o no se ha reconocido el potencial que tiene y los diversos productos que se pueden fabricar a partir de su uso.

Estimación del segmento / nicho de mercado (tamaño y crecimiento)

En general en la etapa de comercialización la cadena adolece de estudios de mercado nacional e internacional para los diferentes tipos de productos, y no se posee información sobre requisitos y estándares de calidad, según requerimientos del mercado; sin embargo, regionalmente se empieza a difundir la idea de proveer diferentes piezas hechas con guadua, por lo que podemos concluir que en Colombia, especialmente en el municipio de Pitalito, las familias de diferentes estratos requieren y adquieren estos productos por su buena calidad, resistencia y bajos precios con respecto a los de diferentes tipos de madera.

Perfil del Consumidor y/o del cliente.

Los clientes de este tipo de productos tienen características muy definidas que permiten segmentarlos de forma relativamente fácil de acuerdo a las características de los artículos artesanales, son generalmente personas adultas mayores de 25 años, coleccionistas y/o interesados en el arte, que se perciben como multiculturales y que buscan expresarlo a través de los productos que utilizan, tienen un buen grado de educación de tal forma que están en la capacidad de apreciar el diseño, la calidad y los acabados y cuentan con un nivel de ingresos entre medio y alto que les permite adquirirlos, son personas pertenecientes a los estratos 2, 3, 4, 5 y 6. Las artesanías son artículos cuya motivación de compra se ve marcada por las tendencias de la moda, situación cultural y capacidad adquisitiva del consumidor, entre otros (Gomez Suarez & Suarez García, 2009).

Relación de agremiaciones existentes

En el municipio existen entidades a nivel local como la alcaldía de Pitalito, encargada de brindar apoyo y asesoría en los aspectos relacionados con diseño, comercialización y

financiación, las cuales dadas las características del sector artesanal en Colombia, se convierten en un apoyo fundamental para el surgimiento de nuevas empresas, el incremento de personas dedicadas al oficio artesanal y el mejoramiento de las condiciones de vida de los artesanos y sus familias, favoreciendo estas entidades al surgimiento de negocios relacionados con la actividad.

Análisis del costo de mi producto.

El bambú guadua en Colombia es considerada la materia prima en construcción de viviendas básicas, es de uso local y de bajo costo; en Colombia aproximadamente 100.000 personas aprovechan, manejan y comercializan la guadua, las ganancias promedio mensuales pueden llegar a \$US 400. (Hena Montoya, 2008)

Por lo tanto, el costo del producto será altamente competitivo debido a este factor por lo que el acceso a las materias primas se puede hacer a un precio favorable, el mayor valor agregado del producto está representado en el diseño, las diferentes líneas y productos que se tienen, presentando alternativas al cliente, la mano de obra y los acabados. Por tanto, se puede considerar que es un producto cuyos costos de producción son bajos en cuanto a materiales se refiere, comparado con otras técnicas.

Análisis de productos sustitutos.

Como productos sustitutos pueden considerarse aquellos productos similares fabricados de materiales distintos o empleando técnicas diferentes en sus acabados, estos productos que cumplen la misma función y satisfacen la misma necesidad. (Foromarketing, Online)

Existen productos comerciales y artesanales que, de acuerdo a sus características, son productos sustitutos de los productos definidos en las líneas: iluminación, marquetería y muebles, considerados por el proyecto, pero la diferenciación debe hacerse en la técnica, los materiales y principalmente en los diseños innovadores, los cuales serán fundamental a la hora de distinguirlos de otros y lograr captar la atención del cliente.

Los productos sustitutos y productos complementarios:

- Madera.
- Madera prensada.

MATRIZ FODA

Análisis FODA

Tabla 1 Matriz FODA

Análisis Interno	Análisis Externo
Fortaleza: <ul style="list-style-type: none"> ➤ Compra de materia prima (guadua a bajo costo). ➤ Mano de obra calificada para elaboración muebles en guadua. ➤ Producción de muebles innovadores con materia prima amigable con el medio ambiente. 	Oportunidad: <ul style="list-style-type: none"> ➤ Aporte al cambio climático con muebles amigable con el medio ambiente. ➤ Materia prima de calidad ya que Pitalito cuenta con tierra fértiles.
Debilidad: <ul style="list-style-type: none"> ➤ Plan de negocio nuevo en el mercado. ➤ Personal limitado al inicio de actividades. ➤ Inicio de actividades con baja capacidad de producción. 	Amenazas: <ul style="list-style-type: none"> ➤ Temporada de lluvias afecta los guaduales. ➤ Poca acogida por ser nuevo en el mercado. ➤ Muebles elaborados en madera.

Fuente: Autor

Análisis Matriz FODA

Debilidad frente a las amenazas

El plan de negocio es nuevo en el mercado, tendrá poca acogida por intentar penetrar en el nuevo mercado, además compite con los muebles elaborados de madera.

Estrategia:

Dar un valor agregado a los muebles de guadua con diseños exóticos, innovadores con materia prima de excelente calidad.

Debilidad frente a las oportunidades:

Empresa nueva en el mercado, cuenta con materia prima de calidad, aporta al medio ambiente con un mueble que no amenaza.

Estrategia:

Concientizar a las personas del producto que es amigable con el medio ambiente, tratando de expandir el mercado departamental y nacional.

Fortaleza frente a las amenazas:

Compra de materia prima de calidad a bajo costo, muebles elaborados en madera. Con una gran fortaleza ya que se podrá competir en precios económicos y accesible al mercado departamental.

Estrategia:

Crear estrategia del uso amigable de muebles incentivando a la población laboyana, a través de las redes sociales, publicidad y participación en ferias.

Encuesta:

Esta encuesta se realiza con el fin de determinar la viabilidad financiera de una empresa dedicada a la producción y comercialización de muebles a base de guadua:

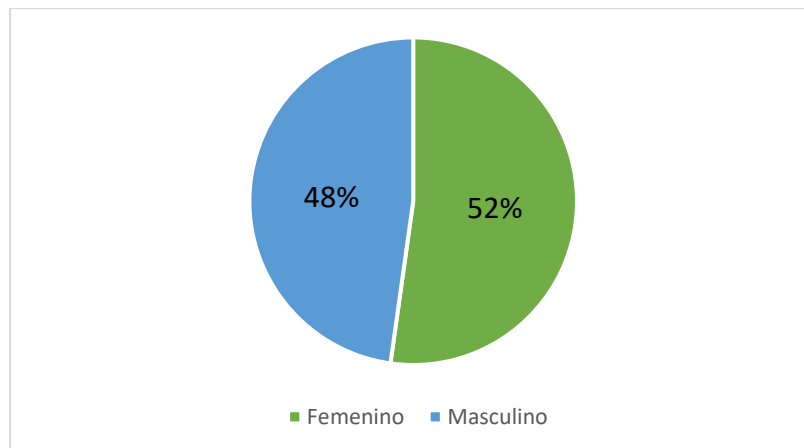
1. ¿Cuál es tu género?

Tabla 2 Datos de la Figura 2

DATOS	
Femenino	200
Masculino	183
Total	383

Fuente: Autor

Figura 2 ¿Cuál es tu genero



Fuente: Autor

La anterior figura nos muestra cuantas personas según el género que respondieron las encuestas, donde el 52% corresponde a femenino y 48% a masculino.

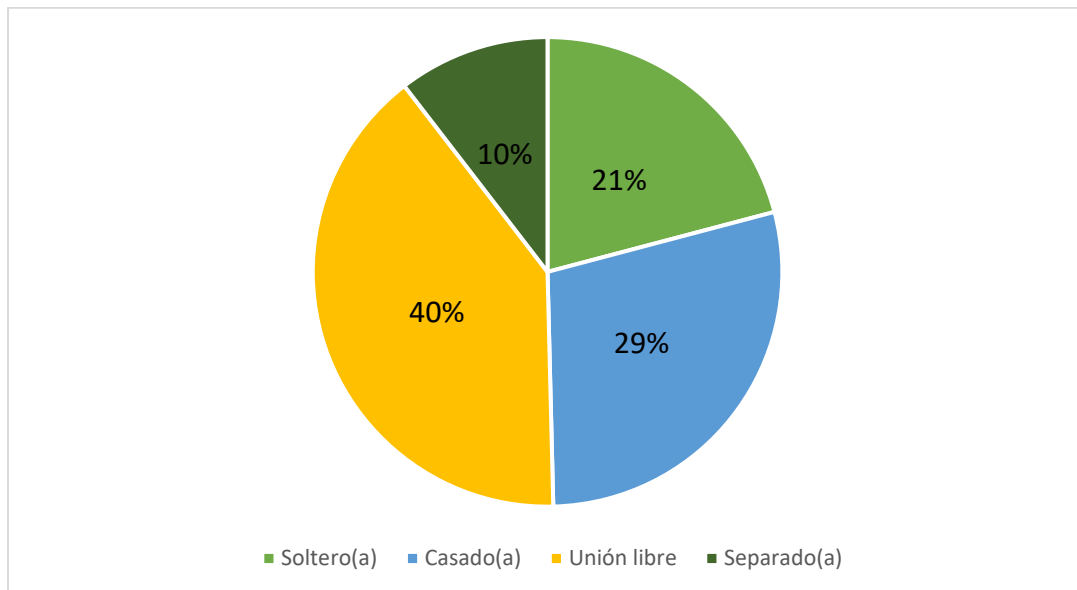
2. Estado civil.

Tabla 3 Datos de la Figura 3

DATOS	
Soltero(a)	80
Casado(a)	110
Unión Libre	153
Separado(a)	40
Total	383

Fuente: Autor

Figura 3 Estado civil



Fuente: Autor

La anterior figura nos muestra el estado civil de las personas donde se obtuvo que el 40% corresponden a personas que viven en unión libre, 29% viven casadas, 21% son solteras y el 10% son separadas.

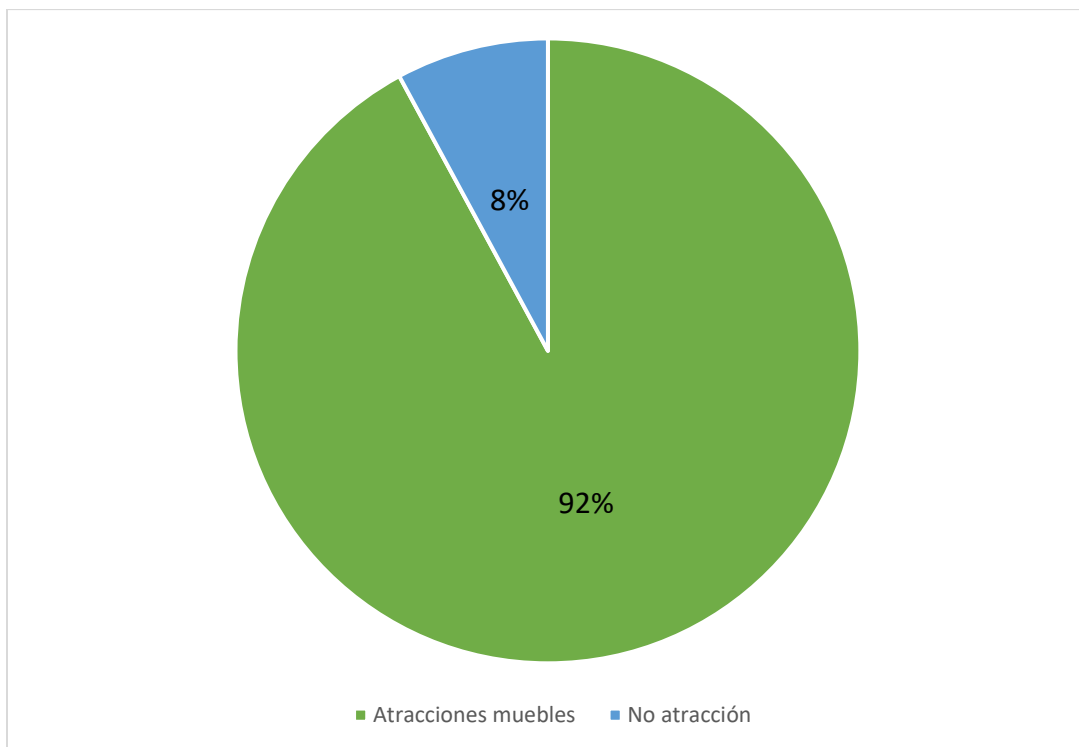
3. ¿Le atraen los muebles artesanales?

Tabla 4 Datos de la Figura 4

DATOS	
Atracciones muebles	350
No atracción	30
Total	383

Fuente: Autor

Figura 4 ¿Le atraen los muebles artesanales?



Fuente: Autor

La anterior figura señala que las personas encuestadas sienten una atracción por los muebles, obteniendo un porcentaje de 92% y solo un 8% no siente el interés por los muebles artesanales.

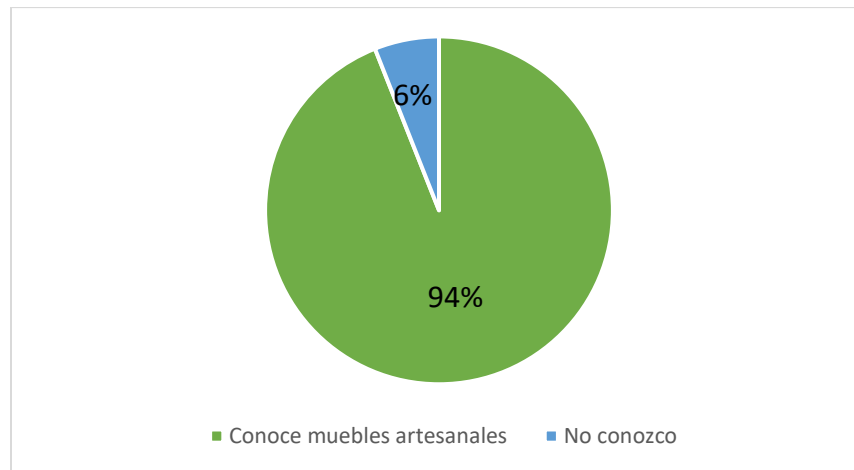
4. ¿Conoce los muebles y artículos elaborados en guadua?

Tabla 5 Datos de la Figura 5

DATOS	
Conoce muebles artesanales	360
No conozco	23
Total	383

Fuente: Autor

Figura 5 ¿Conoce los muebles y artículos elaborados en guadua?



Fuente: Autor

En la anterior figura se encontró que los encuestados conocen de muebles y artículos elaborados en guadua, obteniendo un porcentaje del 94% y solo un 6% los desconoce.

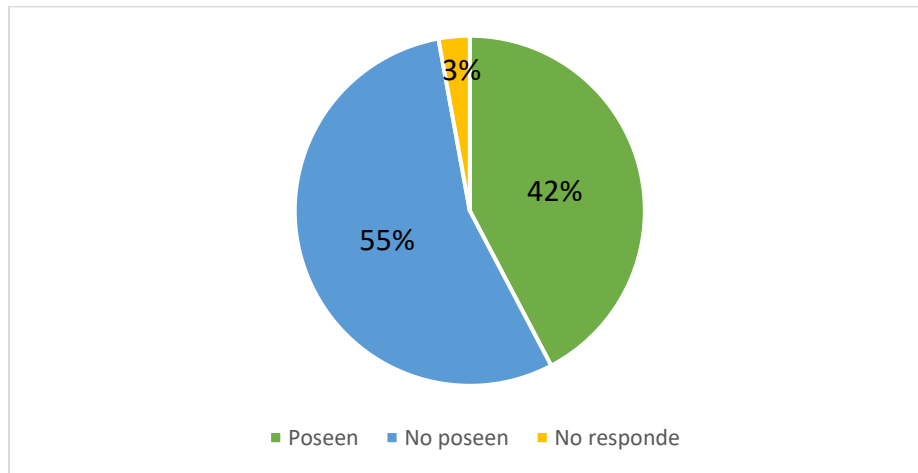
5. ¿Ha tenido artículos en este material?

Tabla 6 Datos de la Figura 6

DATOS	
Poseen	162
No poseen	210
No responde	11
Total	383

Fuente: Autor

Figura 6 ¿Ha tenido artículos en este material?



Fuente: Autor

En la figura se observa que los encuestados el 55% no poseen artículos en material de Guadua, el 42% poseen y solo un 3% no responde.

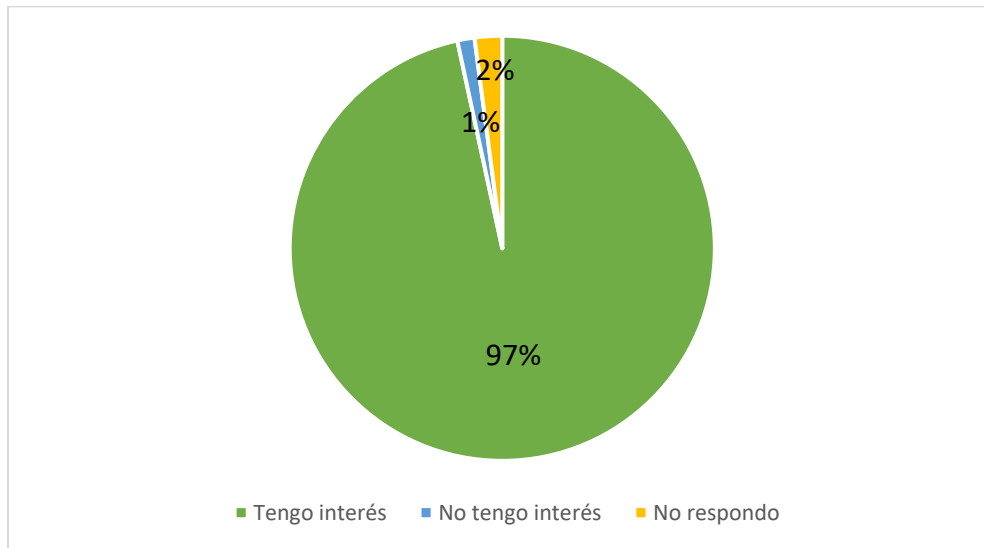
6. ¿Le interesaría conocer y adquirir estos productos?

Tabla 7 Datos de la Figura 7

DATOS	
Tengo interés	370
No tengo interés	5
No respondo	8
Total	383

Fuente: Autor

Figura 7 ¿Le interesaría conocer y adquirir estos productos?



Fuente: Autor

En la figura 7, se encontró que las personas encuestadas si les interesaría en conocer y adquirir los productos elaborados en guadua, obteniendo un 97% de interés, 1% no interés y 2% no respondieron.

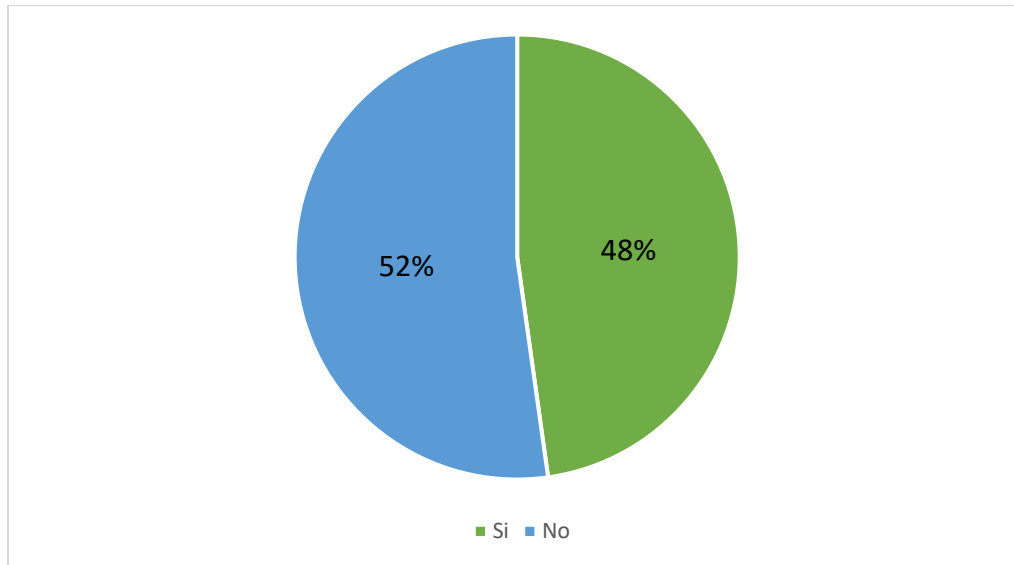
7. ¿Tiene conocimientos si en el municipio de Pitalito, conocen sobre la fabricación de muebles en caña de guadua?

Tabla 8 Datos de la Figura 8

DATOS	
Si	183
No	200
Total	383

Fuente: Autor

Figura 8 ¿Tiene conocimientos si en el municipio de Pitalito, conocen sobre la fabricación de muebles en caña de guadua?



Fuente: Autor

En la anterior figura, se puede concluir que las personas no tienen conocimiento, si en Pitalito hay alguna empresa que dedique a la fabricación de muebles en caña de guadua, obteniendo un 52% y 48% que si saben.

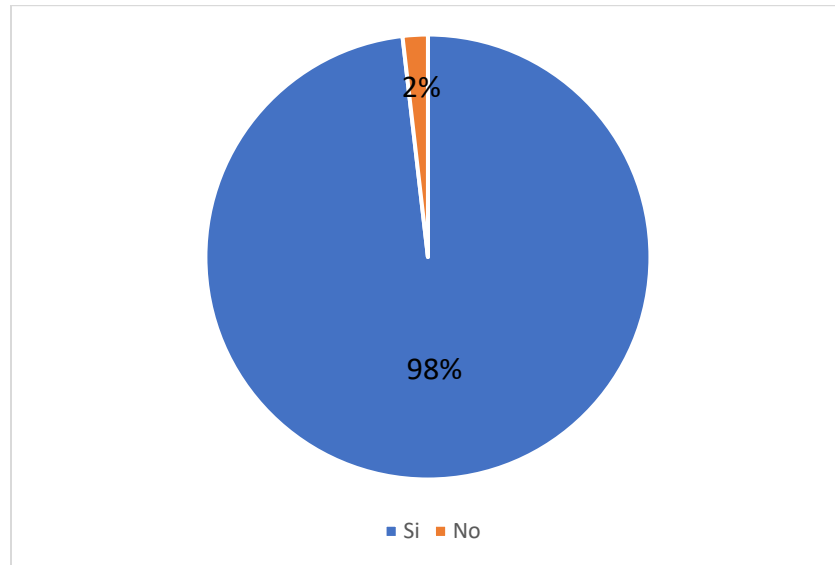
8. ¿Estaría de acuerdo de que se implementara una empresa que ofrezca muebles realizados con guadua en el municipio de Pitalito?

Tabla 9 Datos de la Figura 9

DATOS	
Si	376
No	7
Total	383

Fuente: Autor

Figura 9 ¿Estaría de acuerdo de que se implementara una empresa que ofrezca muebles realizados con guadua en el municipio de Pitalito?



Fuente: Autor

En la figura se encontró con las personas encuestadas que están de acuerdo que se implementara una empresa que ofrezca muebles en guadua, obteniendo un 98% como un sí y 2% en que no.

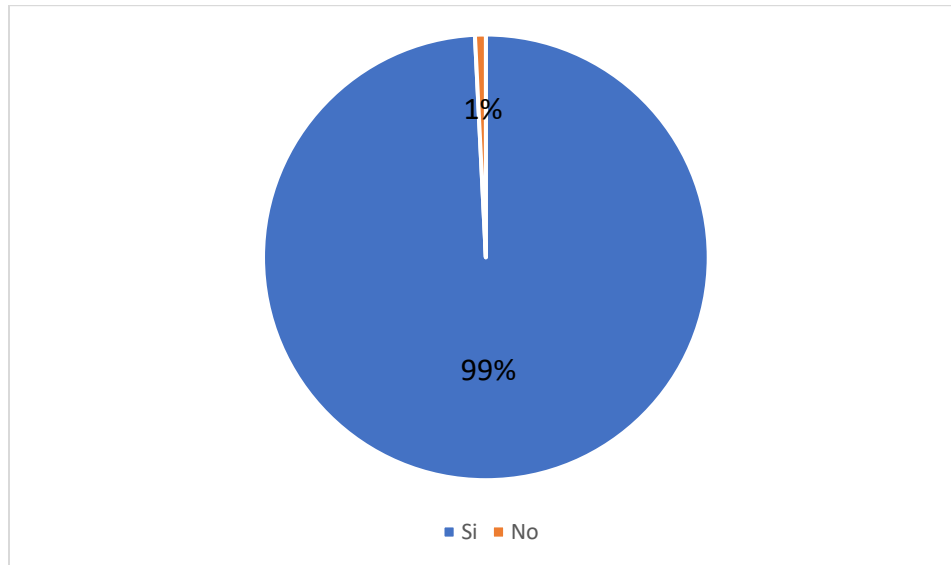
9. Al implementar nuestro plan de negocios MUPA, ¿Compraría nuestros productos?

Tabla 10 Datos de la Figura 10

DATOS	
Si	380
No	3
Total	383

Fuente: Autor

Figura 10 Al implementar nuestro plan de negocios MUPA, ¿Compraría nuestros productos?



Fuente: Autor

Se puede observar en la anterior grafica que 99% están interesados en comprar nuestros productos y solo 1% respondieron que no.

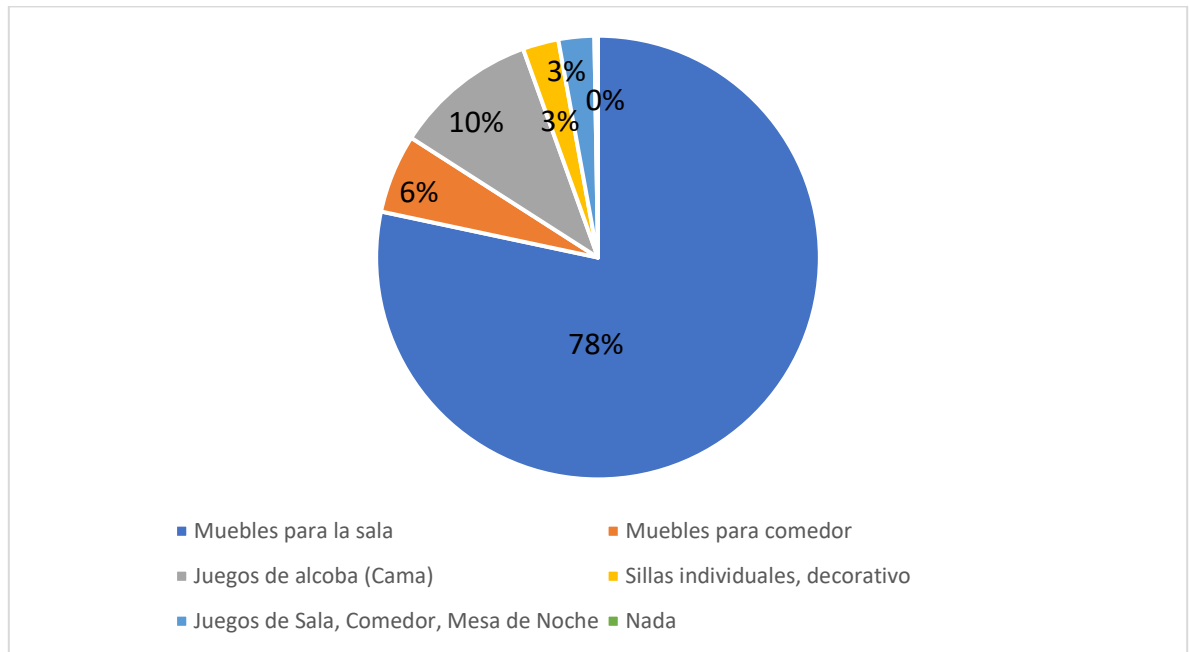
10. ¿Qué tipos de muebles le gustaría comprar?

Tabla 11 Datos de la Figura 11

DATOS	
Muebles para la sala	300
Muebles para comedor	22
Juegos de alcoba (Cama)	40
Sillas individuales, decorativo	10
Juegos de Sala, Comedor, Mesa de Noche	10
Nada	1
Total	383

Fuente: Autor

Figura 11 ¿Qué tipo de muebles le gustaría comprar?



Fuente: Autor

El la figura 11, las personas encuestadas mostraron un gusto por los muebles de sala con un 78%, muebles para comedor 6%, juegos de alcoba un 10%, un 3% sillas individuales, 3% mesas de noche, donde se puede se puede observar que el producto a fabricar son los juegos de sala.

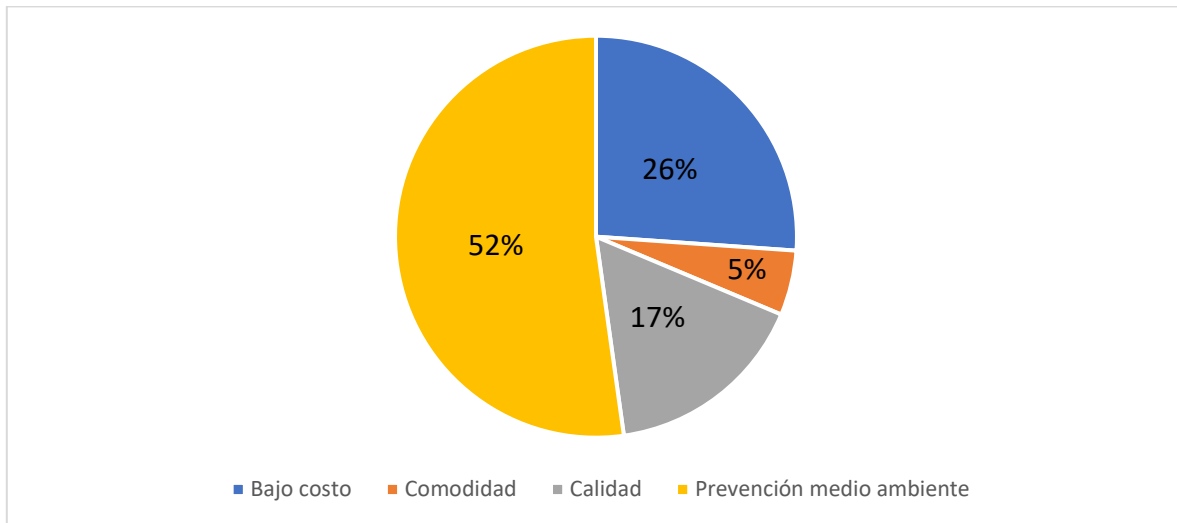
11. ¿Por qué razón le gustaría comprar los muebles elaborados en guadua?

Tabla 12 Datos de la Figura 12

DATOS	
Bajo costo	100
Comodidad	20
Calidad	63
Prevención medio ambiente	200
Total	383

Fuente: Autor

Figura 12 ¿Por qué razón le gustaría comprar los muebles elaborados en guadua?



Fuente: Autor

Las personas encuestadas comprarían el producto, por prevención del medio ambiente con 52%, 26% por el bajo costo, 17% por la calidad y 5% por la comodidad.

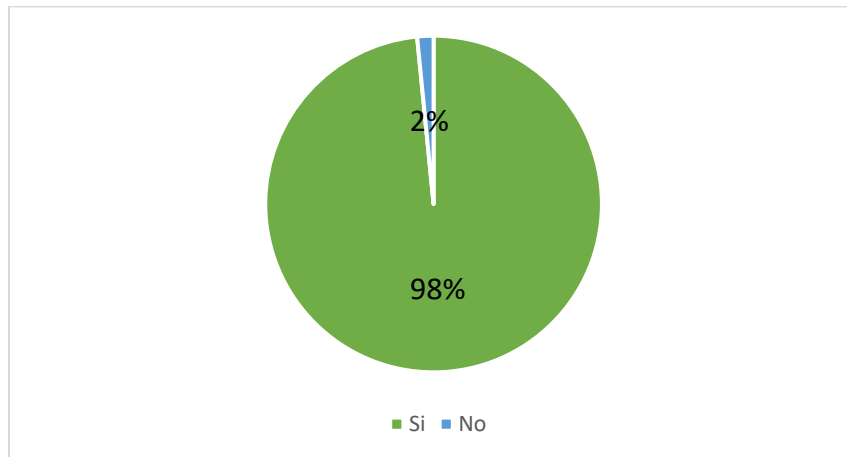
12. ¿Le gustaría recibir promociones para comprar nuestro producto?

Tabla 13 Datos de la Figura 13

DATOS	
Si	377
No	6
Total	383

Fuente: Autor

Figura 13 ¿Le gustaría recibir promociones para comprar nuestro producto?



Fuente: Autor

Con la encuesta en este ítem se puede observar que las personas quedaron interesadas en recibir las promociones de nuestro producto con 98%, solo un 2% no está estaría interesada, lo cual nos da un margen alto para fabricar muebles en madera.

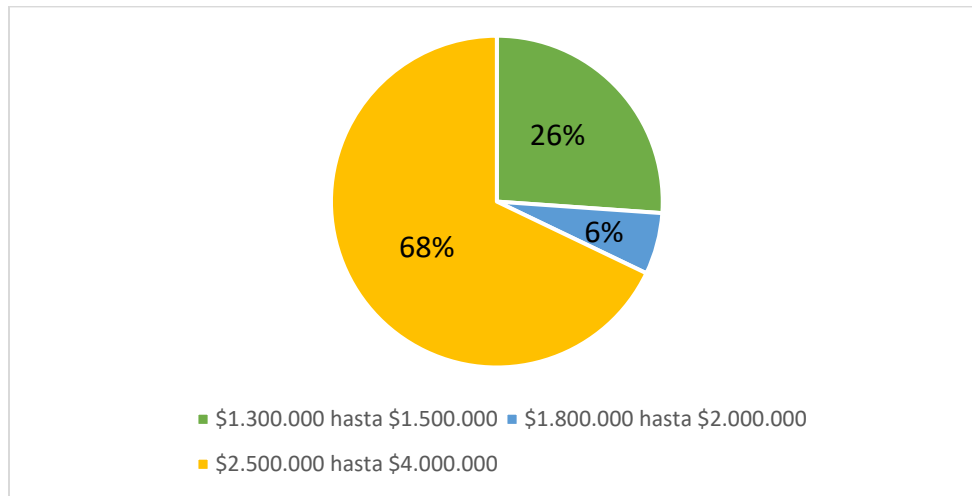
13. ¿Qué precio estaría usted dispuesto a pagar por los muebles de guadua?

Tabla 14 Datos de la Figura 14

DATOS	
\$1.300.000 hasta \$1.500.000	100
\$1.800.000 hasta \$2.000.000	23
\$2.500.000 hasta \$4.000.000	260
Total	383

Fuente: Autor

Figura 14 ¿Qué precio estaría usted dispuesto a pagar por los muebles de guadua?



Fuente: Autor

En la anterior figura, se puede observar que las personas estarían dispuestas a pagar entre \$2.500.000 hasta \$4.000.000 con un 68%, de \$1.800.000 hasta \$2.000.000 un 6% y solo 26% de \$1.300.000 hasta \$1.500.000.

PLAN ADMINISTRATIVO Y LEGAL

La siguiente información nos permite conocer cómo será la estructura organizacional de la empresa productora muebles que se denominará “Muebles Mupa”

Nombre de la organización:

Muebles MUPA

MISIÓN

Producir y comercializar muebles a base de guadua, que generen menor impacto ambiental, satisfaciendo las expectativas y necesidades de los clientes con los más altos estándares de calidad y valor agregado, con un recurso humano capacitado de experiencia necesaria garantizando cumplimiento en el producto y las ventas en el municipio de Pitalito – Huila.

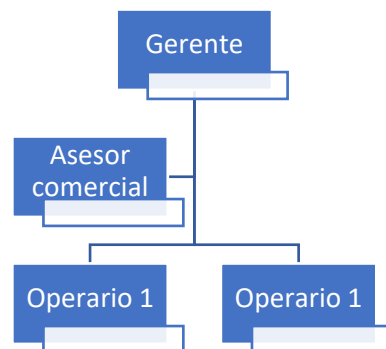
VISIÓN

Para el 2025 nos proyectamos ser distinguidos a nivel nacional por ofrecer muebles amigables con el medio ambiente garantizando el desarrollo óptimo y adecuado de nuestra línea de producción con altos estándares de calidad y cumplimiento con el compromiso y responsables con la naturaleza.

ORGANIGRAMA

El presente organigrama nos muestra cómo se establecieron el personal que se tendrán presente para la ejecución del proyecto.

Figura 15 Organigrama de la empresa



fuelle: Autor

Perfiles de los cargos:

Tabla 15 Identificación del cargo Gerente general

IDENTIFICACIÓN DEL CARGO			
DENOMINACIÓN DEL CARGO		GERENTE GENERAL	
DEPENDENCIA		GESTIÓN GERENCIAL	
JEFE INMEDIATO		JUNTA DIRECTIVA	
PERSONAL ASIGNADO		PERSONAL DE LA ORGANIZACIÓN	
OBJETIVO GENERAL DEL CARGO			
Planear, Organizar, dirigir y controlar las actividades administrativas, operativas, financieras y comerciales de la empresa, de acuerdo con las políticas, objetivos, planes y programas, establecidos previamente, proporcionando los recursos necesarios que permitan en el día a día, la satisfacción de las necesidades organizacionales.			
REQUISITOS MÍNIMOS			
EDUCACIÓN	FORMACIÓN	EXPERIENCIA	COMPETENCIAS Y HABILIDADES
Profesional en Administración de Empresas.	Profesional en cualquier disciplina en administración. Conocimientos y formación en Sistemas de Gestión de Calidad.	Dos (2) años en cargos de nivel directivo ejecutivo o profesional en entidades públicas o privadas.	Liderazgo. Planificación y organización. Resolución de problemas. Toma de decisiones. Autonomía. Creatividad. Delegación. Dinamismo. Flexibilidad. Integridad.
Descripción de las funciones			
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Administrar los recursos humanos, financieros y físicos de la organización. ✓ Planear, dirigir, evaluar y controlar la prestación en los servicios. ✓ Participar en la elaboración del presupuesto de la institución y controlar su ejecución una vez sea aprobado. ✓ Aportar ideas, soluciones a problemas y detectar hechos o acciones que puedan ir en contra de la empresa. ✓ Mantener y velar por el buen uso de los insumos e inventarios de la institución que se le pongan bajo su responsabilidad. ✓ Establecer la necesidad y proponer la conveniencia de contratar, modificar o desarrollar los servicios en la organización. ✓ Informar oportunamente al empleador o contratante acerca de los peligros y riesgos latentes en su sitio de trabajo. ✓ Velar por que la contabilidad de la empresa sea llevada en tal forma que en cualquier momento se conozcan los estados financieros. 			

Fuente: Autor

Tabla 16 Identificación del cargo Operario

IDENTIFICACIÓN DEL CARGO			
DENOMINACIÓN DEL CARGO		OPERARIO	
DEPENDENCIA		DIRECCIÓN ADMINISTRATIVA	
JEFE INMEDIATO		DIRECCIÓN ADMINISTRATIVA	
PERSONAL ASIGNADO		N.A	
OBJETIVO GENERAL DEL CARGO			
Realizar actividades de operarios en material de guadua en instalaciones e infraestructura dentro de la línea de ensamblaje, de acuerdo a los procedimientos establecidos por la organización.			
REQUISITOS MÍNIMOS			
EDUCACIÓN	FORMACIÓN	EXPERIENCIA	COMPETENCIAS Y HABILIDADES
Bachiller académico. Cursos en manejo madera, carpintería e instalación.	Conocimientos generales en carpintería. Conocimientos básicos en instalación y ensamble de partes.	(6) meses en cargos afines.	Tener habilidades manuales de forma habilidosa. Ser detallista y tener buena vista para captar formas y colores. Capacidad para trabajar en equipo.
Descripción de las funciones			
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Realizar labores de medir, cortar, dar forma, soldar, unir y ensamblar materiales, tales como madera o sustitutos de esta, acero liviano, entre otros. ✓ Cumplir con las normas, reglamentos e instrucciones del sistema de gestión de la seguridad y salud en el trabajo de la empresa. ✓ Ajustar e instalar molduras. ✓ Rendición de cuentas del cargo a sus superiores. ✓ Instalar mobiliarios, gabinetes e inventario de materiales e insumos. ✓ Participar en las actividades de capacitación en seguridad y salud en el trabajo definido en el plan de capacitación del SG-SST. 			

Fuente: Autor

Tabla 17 Identificación del cargo Asistente Comercial

IDENTIFICACIÓN DEL CARGO			
DENOMINACIÓN DEL CARGO		ASISTENTE COMERCIAL	
DEPENDENCIA		GESTIÓN GERENCIAL	
JEFE INMEDIATO		GERENCIA GENERAL	
PERSONAL ASIGNADO		N.A	
OBJETIVO GENERAL DEL CARGO			
Administración y visitas a prospectos logrando metas establecidas en el presupuesto de ventas de la empresa, manteniendo de forma activa las relaciones con el cliente, logrando una fidelización permanente del mismo.			
REQUISITOS MÍNIMOS			
EDUCACIÓN	FORMACIÓN	EXPERIENCIA	COMPETENCIAS Y HABILIDADES
Técnico y/o Tecnólogo Auxiliar Comercial o Afines.	En manejo de sistemas (Excel, Word).	Un (1) año en cargos afines.	Manejo de la información. Disponibilidad para trabajar en equipo. Relaciones con organizaciones, movimientos sociales y medios de comunicación.
Descripción de las funciones			
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Informar oportunamente al empleador o contratante acerca de los peligros y riesgos latentes en su sitio de trabajo. ✓ Comunicarse con el cliente y la empresa. ✓ Conocimiento sobre el área comercial. ✓ Realizar seguimientos continuos a nuevos y antiguos clientes. 			

Fuente: Autor

Salario

La persona que cumpla con el perfil de cargo la empresa expondrá el tipo de contrato y salario a devengar que son las siguientes:

- Contrato fijo
- Salario: Salario Mínimo legal vigente
- Subsidio de transporte: si
- Prestaciones: 100%

A continuación, se mostrará el costo que tiene un colaborador para la empresa “Mupa”.

Tabla 18 Provisión mensual de nomina

PROVISIÓN MENSUAL EN NOMINA	
Salario	\$ 908.526
Transporte	\$ 106.454
PRESTACIONES SOCIALES	
Cesantías	\$ 84.582
Interés sobre cesantías	\$ 10.150
Primas	\$ 84.582
Vacaciones	\$ 37.855
APORTES A SEGURIDAD SOCIAL	
Pensión	\$ 109.023
Salud	\$ 77.225
Riesgos laborales	\$ 4.743
PARAFISCALES	
Caja de compensación familiar	\$ 36.341
ICBF	\$ 27.256
SENA	\$ 18.171
TOTAL	\$ 1.504.906
Exoneración para empleadores de acuerdo con el artículo 65 de la Ley 1819 de 2016, para trabajadores que devenguen menos de 10 SMMLV. Salud, SENA e ICBF quedan en cero pesos para el empleador.	
TOTAL CON EXONERACIÓN	\$1.382.255

Fuente: Autor

ESTUDIO LEGAL

Para la empresa productora de muebles en guadua, ya que el principio será la calidad y el cuidado de medio ambiente el Instituto Colombiano de Normas Técnicas – ICONTEC, otorga 3 tipos de certificaciones, que son:

- ISO 9000, Calidad de Producción: Certifica la calidad de la empresa en los procesos directamente relacionados con la producción.
- ISO 14000: Relacionado con un enfoque sistemático para las actividades ambientales propias de la industria maderera y del mueble. Determina la situación de la empresa en gestión ambiental.
- Sello de Calidad: es un sello otorgado como calidad del producto terminado, para la producción de muebles en guadua como se desea desarrollar, en Colombia no hay una norma técnica que obligue a certificar la calidad del producto, sin embargo, es muy importante para los clientes, ya que genera mayor confianza que el producto estuviera estandarizado de acuerdo con los requerimientos mínimos que se manejan en el mercado. Entonces para su efecto tendríamos que basarnos en las normas que rigen la elaboración de productos desde el punto de vista de conservación del medio ambiente, emisión atmosférica, salud, etc.

Tabla 19 Matriz Legal

LEGISLACIÓN	NORMA	TEMA
NORMAS AMBIENTALES	NTC 6023	Disposición final de residuos solidos
	Decreto 586 de 2015	Disposición final de madera
	Ley 99 de 1993	Conservación ambiental
NORMAS ICONTEC	ISSO 9001 DE 2015	Procesos y sello de calidad
	ISSO 14001 DE 2015	Control de los diseños
CONDICIONES LABORALES	OHSAS18001:20017	Minimizar riesgos operacionales
	Resolución 8312 de 1983	Emisión y producción de ruido
	Resolución 832 de 2000	Unidades de contaminación
	Resolución 1208 de 2003	calidad de aire
	Decreto 1607 de 2002	Riesgos profesionales
	Resolución 2400 de 1979	EPP
	Decreto 1563 de 2016	Afiliación voluntaria al sistema general de riesgos laborales
Ley 142 de 1994	Acometida eléctrica	

SANITARIAS	Decreto 1575 de 2007	Inspecciones sanitarias de agua
	Ley 397 de 1997	Conservación territorial

Fuente: Autor

El plan de negocios está diseñado con fines de calidad en muebles de guadua, se optará por regirse a los criterios del conjunto de normas ISSO 9000, que establecen para que la empresa tenga un sistema de Gestión de calidad.

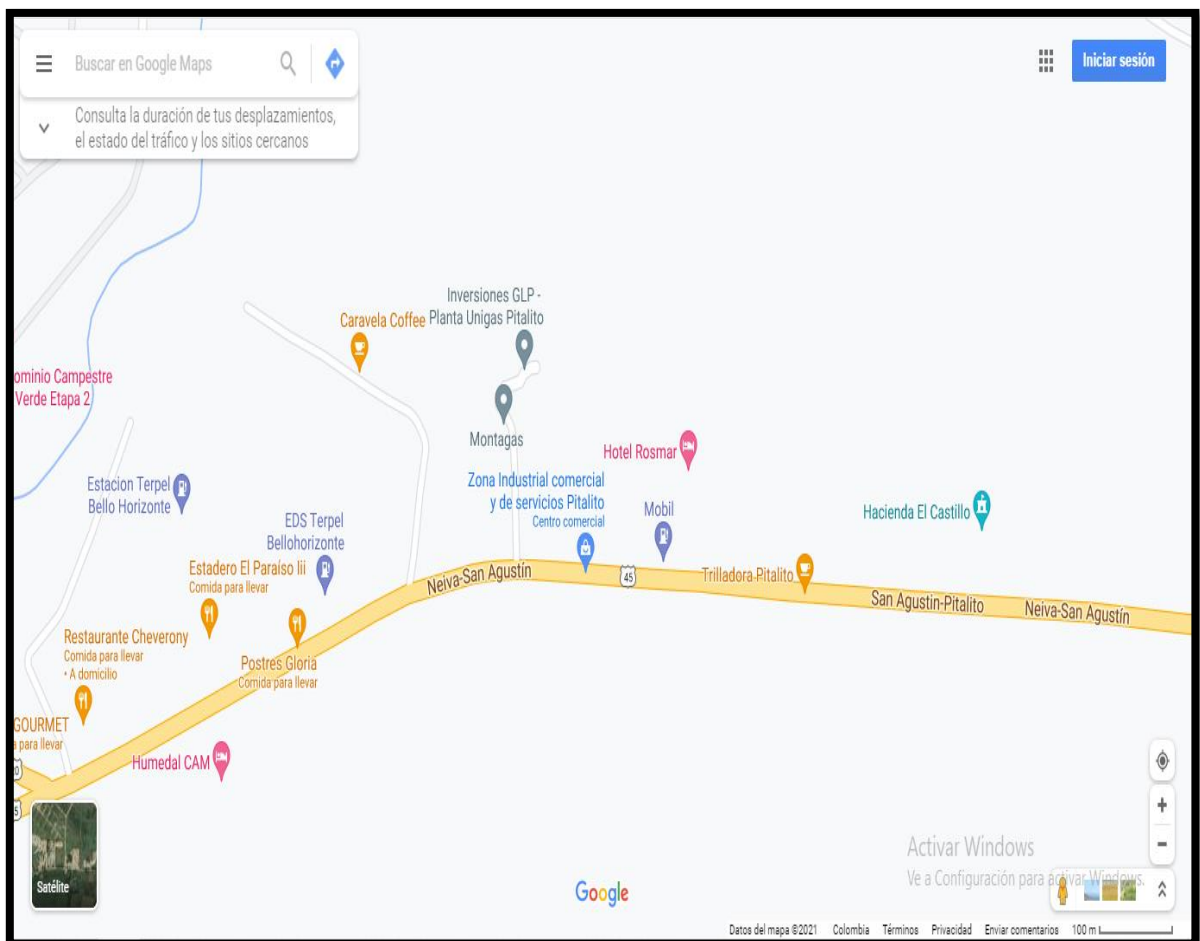
ESTUDIO TECNICO

LOCALIZACIÓN

La localización es el lugar geográfico o delimitación donde se halla una persona u sitio. Para el caso del plan de negocios para la empresa productora de muebles en Guadua, la ubicación del taller de producción será Cra 3 Este 1 – 51, en un reconocido sector industrial del municipio, donde funcionará las áreas de Diseño, producción, administrativo y comercialización.

El taller, será en arriendo, sitio que cuenta con las herramientas necesarias para realizar los trabajos correspondientes en Guadua, permite el fácil acceso a la materia prima y los futuros clientes, garantizando seguridad del taller y vías de comunicación, ya que es sobre la vía nacional, que comunica al sur de Colombia.

Figura 16 Mapa de Ubicación Planta de producción

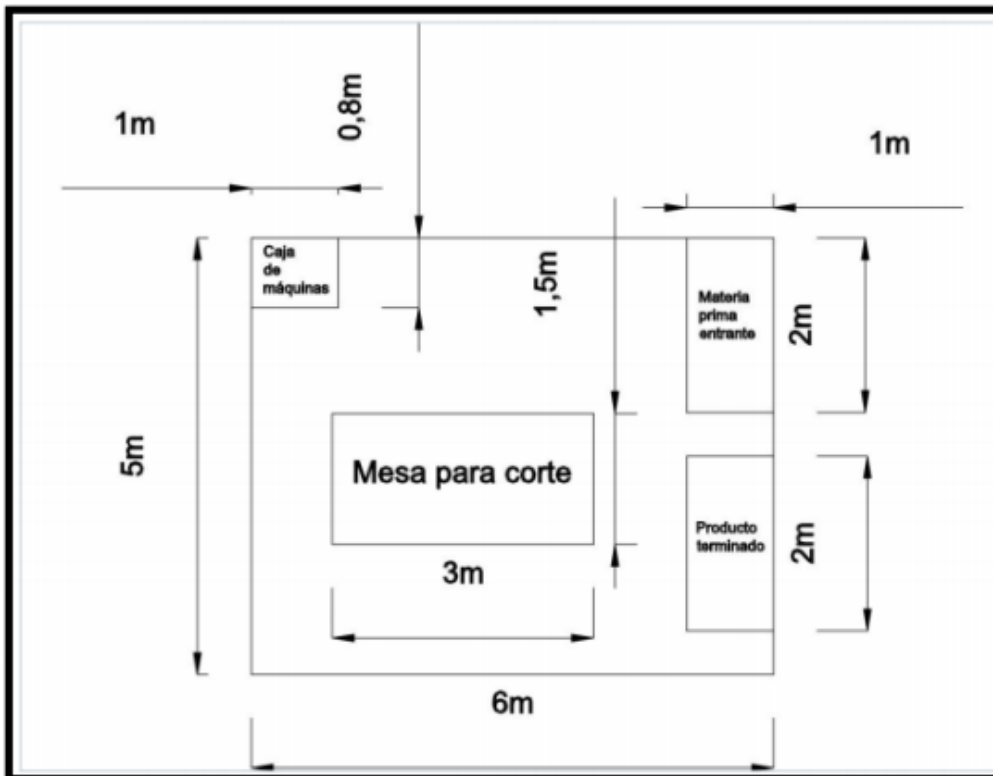


Fuente: Google Maps

PROPUESTA DISTRIBUCION DE PLANTA

El taller propuesto para el plan de negocios, la empresa productora de muebles en guadua cuenta con un espacio de 6 metros de frente por 18 metros de fondo, espacio suficiente para las labores correspondientes a los muebles en guadua, para las maquinas especiales para el trabajo y espacios donde se tendrá la materia prima para trabajar como las piezas antes del ensamblaje, por lo cual se propone la siguiente distribución de planta (Ver figura 17)

Figura 17 Propuesta de distribución de planta

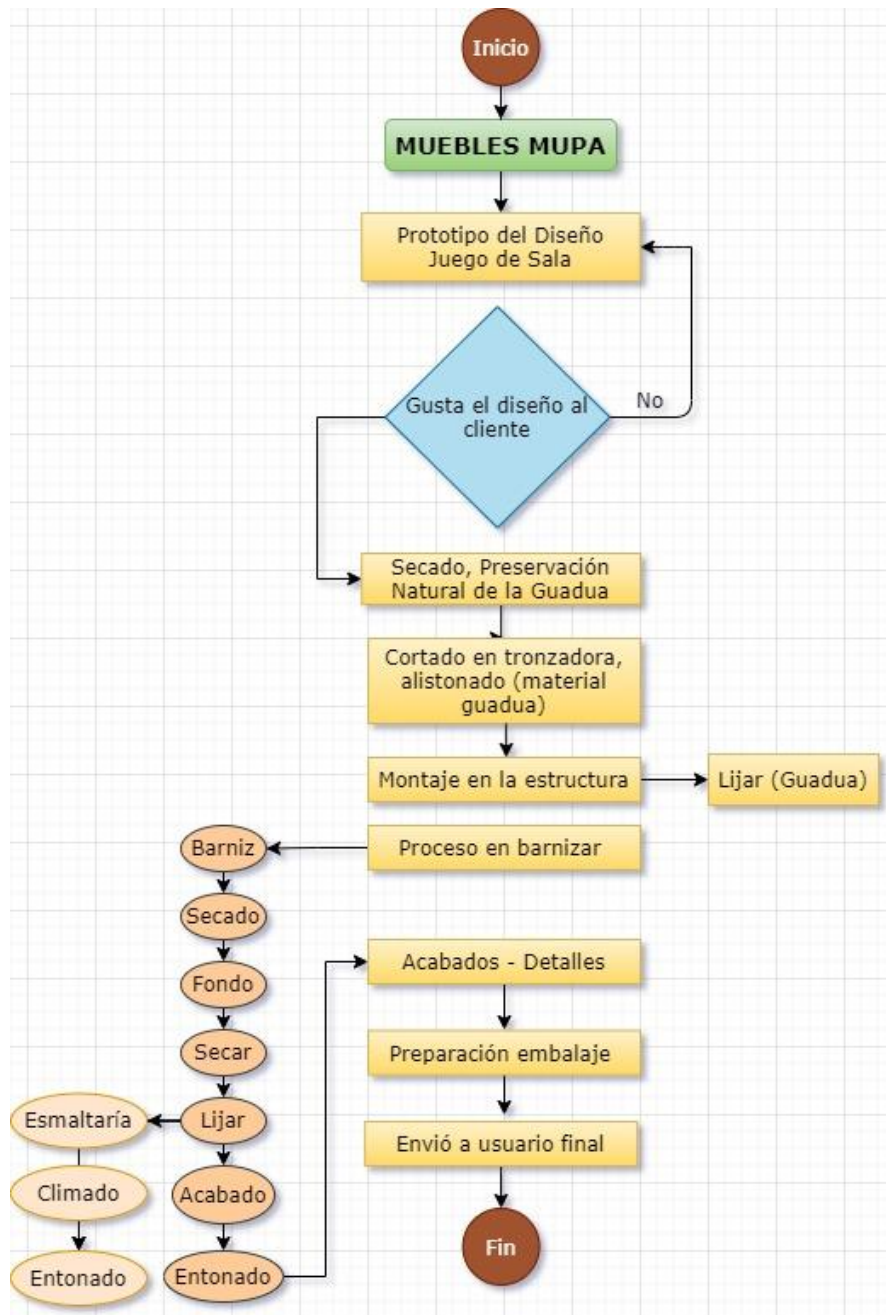


Fuente: Autor

DIAGRAMA DE PROCESOS

El diagrama de procesos es una herramienta grafica u ordenada de un proceso, donde se identifican o se trabajan con símbolos y se evidencia la información importante o relevante dentro del proceso. El siguiente diagrama proceso partirá desde la llegada de la materia prima al taller

Figura 18 Diagrama de Procesos



Fuente: Autor

RECURSOS DE LA EMPRESA

Para la producción de muebles en guadúa en el plan de negocios se requerirán herramientas y equipos necesarios para la producción además de contar con personal capacitado y con experiencia relacionado en trabajos de guadua. A continuación, se describirá cada uno de los recursos que la empresa necesitará para llevar a cabo su producción.

Máquinas y equipos:

Para el plan de negocio se tendrá que realizar una inversión inicial para compra de los equipos y maquinas que se van a necesitar para la producción, estas máquinas no será de gran envergadura ya que inicialmente los trabajos que se realizarán serán demandados por los clientes prospectos.

En la siguiente tabla se describirán las características de las máquinas y herramientas requeridas:

Tabla 20 Costo de Máquinas y herramientas

Maquina	Precio
Taladro eléctrico	\$ 220.000
Caladora eléctrica	\$ 520.000
Ingletadora eléctrica de 12 "	\$ 750.000
Formones 12 piezas	\$ 150.000
Serrucho Profesional	\$ 30.000
Mango sierras	\$ 86.000
Caladora manual	\$ 29.000
Compresor	\$ 490.000
Machete	\$ 19.000
TOTAL	\$ 2.294.000

Fuente: Autor

Estas máquinas y equipos serán los requeridos inicialmente para poner en marcha los trabajos o contratos que se obtengan con los clientes prospectos. Estas máquinas se podrán adquirir en tiendas como Homecenter Sodimac, mercado libre, ya que estas tiendan dan facilidad y garantía de los productos de calidad

Mano de obra:

Para la producción de muebles en guadua se necesitarán 2 operarios carpinteros o afines calificado, con experiencia teórica y práctica con manejo de procesos de muebles en guadua ya que será la persona encargada del proceso de diseño y fabricación de los muebles en

guadua ayudando al crecimiento de la empresa con estrategias de mejoras y retroalimentación si es necesario. El perfil se evidenciará en la siguiente tabla (ver tabla)

Tabla 21 Identificación del cargo operario

IDENTIFICACIÓN DEL CARGO			
DENOMINACIÓN DEL CARGO		OPERARIO	
DEPENDENCIA		DIRECCIÓN ADMINISTRATIVA	
JEFE INMEDIATO		DIRECCIÓN ADMINISTRATIVA	
PERSONAL ASIGNADO		N.A	
OBJETIVO GENERAL DEL CARGO			
Realizar actividades de operarios en material de guadua en instalaciones e infraestructura dentro de la línea de ensamblaje, de acuerdo a los procedimientos establecidos por la organización.			
REQUISITOS MÍNIMOS			
EDUCACIÓN	FORMACIÓN	EXPERIENCIA	COMPETENCIAS Y HABILIDADES
Bachiller académico. Cursos en manejo madera, carpintería e instalación.	Conocimientos generales en carpintería. Conocimientos básicos en instalación y ensamble de partes.	(6) meses en cargos afines.	Tener habilidades manuales de forma habilidosa. Ser detallista y tener buena vista para captar formas y colores. Capacidad para trabajar en equipo.
Descripción de las funciones			
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Realizar labores de medir, cortar, dar forma, soldar, unir y ensamblar materiales, tales como madera o sustitutos de esta, acero liviano, entre otros. ✓ Cumplir con las normas, reglamentos e instrucciones del sistema de gestión de la seguridad y salud en el trabajo de la empresa. ✓ Ajustar e instalar molduras. ✓ Rendición de cuentas del cargo a sus superiores. ✓ Instalar mobiliarios, gabinetes e inventario de materiales e insumos. ✓ Participar en las actividades de capacitación en seguridad y salud en el trabajo definido en el plan de capacitación del SG-SST. 			

Fuente: Autor

El otro cargo que está ligado a la producción de muebles en guadua lo es el asesor comercial, que es la persona encargada de promocionar y prospectar clientes para la empresa.

Tabla 22 Identificación del cargo Asistente comercial

IDENTIFICACIÓN DEL CARGO			
DENOMINACIÓN DEL CARGO		ASISTENTE COMERCIAL	
DEPENDENCIA		GESTIÓN GERENCIAL	
JEFE INMEDIATO		GERENCIA GENERAL	
PERSONAL ASIGNADO		N.A	
OBJETIVO GENERAL DEL CARGO			
Administración y visitas a prospectos logrando metas establecidas en el presupuesto de ventas de la empresa, manteniendo de forma activa las relaciones con el cliente, logrando una fidelización permanente del mismo.			
REQUISITOS MÍNIMOS			
EDUCACIÓN	FORMACIÓN	EXPERIENCIA	COMPETENCIAS Y HABILIDADES
Técnico y/o Tecnólogo Auxiliar Comercial o Afines.	En manejo de sistemas (Excel, Word).	Un (1) año en cargos afines.	Manejo de la información. Disponibilidad para trabajar en equipo. Relaciones con organizaciones, movimientos sociales y medios de comunicación.
Descripción de las funciones			
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Informar oportunamente al empleador o contratante acerca de los peligros y riesgos latentes en su sitio de trabajo. ✓ Comunicarse con el cliente y la empresa. ✓ Conocimiento sobre el área comercial. ✓ Realizar seguimientos continuos a nuevos y antiguos clientes. 			

Fuente: Autor

La persona que cumpla con el perfil de cargo la empresa expondrá el tipo de contrato y salario a devengar que son las siguientes:

- Contrato fijo
- Salario: Salario Mínimo legal vigente
- Subsidio de transporte: si
- Prestaciones: 100%

Con lo anterior, la empresa podrá saber el tipo de personal que contara y cuáles serán las condiciones de trabajo adicional la empresa se caracteriza por tener personal de calidad que conocen y manejan el tema a la perfección.

PLAN FINANCIERO

Para este capítulo, se contemplará los estados financieros, lo cuales son necesarios para determinar la viabilidad y rentabilidad del plan de negocio, cabe resaltar que el modelo que se implementara en plan de negocios para la producción de muebles en guadua cubrir los gastos operacionales y evitar el costo de inventarios puesto que los trabajos que se realicen serán por pedidos de los clientes, es decir, lo que el cliente solicite producir se trabaja y se despacha sin tener almacenamiento de producto terminado. Además, el cliente tendrá la oportunidad de pagar o anticipar el 50% al inicio del trabajo y el 50% restante al momento que la empresa cumpla con la entrega e instalación del producto final, esto ayudara a la empresa evitar créditos con entidades financieras porque se contará con el aporte inicial de los clientes para compra de materia prima y diferentes necesidades que existan.

BALANCE GENERAL

El balance general se proyectará en 3 años con el fin de evidenciar la evolución y el avance que lleve el proyecto o la producción. Dicho balance este compuesto por los **ACTIVOS, PASIVOS Y PATRIMONIOS**, aunque son pocos los rubros a tomar en cuenta ya que la empresa está en la fase de crecimiento y expansión. La tabla a continuación se plasma el balance general de la nueva línea producción donde se observará el valor económico de cada rubro y el peso (porcentaje) que tiene cada uno para el total.

Tabla 23 Balance general de activos

BALANCE GENERAL DE ACTIVOS						
ACTIVO CORRIENTE	AÑO 1	Var. Vert.	AÑO 2	Var. Vert.	AÑO 3	Var. Vert.
Disponible	\$ 28.000.000,00	92%	\$ 30.294.000,00	73%	\$ 41.294.000,00	68%
Cuentas por cobrar	\$ 0,00	0%	\$ 0,00	0%	\$ 4.000.000,00	7%
Inventario	\$ 0,00	0%	\$ 0,00	0%	\$ 0,00	0%
Otros deudores	\$ 0,00	0%	\$ 0,00	0%	\$ 0,00	0%
Provisión de cuentas	\$ 0,00	0%	\$ 0,00	0%	\$ 0,00	0%
Cargos diferidos	\$ 0,00	0%	\$ 0,00	0%	\$ 0,00	0%
Total, activo corriente	\$ 28.000.000,00	92%	\$ 30.294.000,00	73%	\$ 45.294.000,00	75%
ACTIVO FIJO						
Depreciable	\$ 0,00	0%	\$ 0,00	0%	\$ 0,00	0%
Inmueble	\$ 0,00	0%	\$ 0,00	0%	\$ 0,00	0%

Maquinaria	\$ 2.294.000,00	8%	\$ 7.000.000,00	17%	\$ 9.000.000,00	15%
Vehículo	\$ 0,00	0%	\$ 0,00	0%	\$ 0,00	0%
Trabajos en Curso	\$ 0,00	0%	\$ 4.000.000,00	10%	\$ 6.000.000,00	10%
Valorización	\$ 0,00	0%	\$ 0,00	0%	\$ 0,00	0%
Total activo fijo	\$ 2.294.000,00	8%	\$ 11.000.000,00	27%	\$ 15.000.000,00	25%
OTROS ACTIVOS						
Inversiones permanentes	\$ 0,00	0%	\$ 0,00	0%	\$ 0,00	0%
Deudores largo plazo	\$ 0,00	0%	\$ 0,00	0%	\$ 0,00	0%
Depreciación acumulada	\$ 0,00	0%	\$ 0,00	0%	\$ 0,00	0%
Total, otros activos	\$ 0,00	0%	\$ 0,00	0%	\$ 0,00	0%
Total, activo	\$ 30.294.000,00	100%	\$ 41.294.000,00	100%	\$ 60.294.000,00	100%

Fuente: Autor

Tabla 24 Balance general de pasivo y patrimonio

BALANCE GENERAL DE PASIVO Y PATRIMONIO						
PASIVO CORRIENTE	AÑO 1	Var. Vert.	AÑO 2	Var. Vert.	AÑO 3	Var. Vert.
Obligaciones bancarias	\$ 0,00	0%	0	0%	0	0%
Obligaciones laborales	\$ 0,00	0%	0	0%	0	0%
Impuesto de renta	\$ 0,00	0%	0	0%	0	0%
Deudas con accionistas	\$ 0,00	0%	0	0%	0	0%
Proveedores	\$ 0,00	0%	2000000	10%	3000000	11%
Total, pasivo corriente	\$ 0,00	0%	2.000.000,00	10%	\$ 3.000.000,00	11%
PASIVO LARGO PLAZO						
Obligaciones bancarias	\$ 0,00	0%	0	0%	0	0%
Obligaciones laborales	\$ 0,00	0%	0	0%	0	0%
Bonos y otros títulos	\$ 0,00	0%	0	0%	0	0%
Pasivos estimados	\$ 0,00	0%	0	0%	0	0%

Total, pasivo no corriente	\$ 0,00	0%	\$ 0,00	0%	\$ 0,00	0%
Total pasivo	\$ 0,00	0%	2.000.000,00	10%	\$ 3.000.000,00	11%
PATRIMONIO						
Capital Social	\$ 0,00	0%	0	0%	0	0%
Reservas	\$ 2.000.000,00	86%	3500000	17%	5000000	19%
Utilidad neta	\$ 322.684,00	14%	14.994.896,00	73%	\$ 18.861.668,00	70%
Total, patrimonio	\$ 2.322.684,00	100%	18.494.896,00	90%	\$ 23.861.668,00	89%
PATRIMONIO + PASIVO	\$ 2.322.684,00	100%	20.494.896,00	100%	\$ 26.861.668,00	100%

Fuente: Autor

En la tabla anterior podemos evidenciar el balance general, donde se puede analizar el comportamiento del activo de la empresa, aunque es un plan de negocio que se plantea con una sola línea de producción se evidencia que el efectivo disponible que tiene la empresa fue el único más notorio ya que representa más del 50% de los activos de la empresa, aunque en el primer año es del 92% y los siguientes años disminuye, pero no deja de representar una suma importante para el plan de negocio. Para el tercer año se proyecta tener cuentas por cobrar para empezar a dar créditos a los clientes, ya que la empresa tendrá la necesidad de promover su marca y aumentar el número de clientes y ventas.

Los activos fijos hacen referencia a la maquinaria que con base al presupuesto se propuso para la línea de producción (ver tabla 20), donde van incluidas las máquinas y/o equipos necesarios para la producción de muebles a base de guadua. De esta manera se proyecta que cada año la empresa adquiera 1 o 2 máquinas nuevas o accesorios y equipo de protección que se reflejara con el aumento de producción año tras año, donde el primer año es de 8% y para el segundo y tercer año será de 17% y 15%. Los trabajos en curso harán referencia a los trabajos que empresa tenga pendientes o esté realizando en el momento de finalizar el año, es decir que ingresan para el año siguiente dentro del balance general.

Con respecto a los pasivos para el primer año, no se evidencia ninguno, ya que mencionado anteriormente, la empresa no requerirá de adquirir créditos con las entidades financieras ya que trabajara inicialmente con el dinero o adelanto que realicen los clientes para los diferentes trabajos que soliciten, para los 2 años siguientes se estima que las deudas que tenga la empresa será directamente con los proveedores de materia prima, aunque no serán tan altas se puede evidenciar que la producción también aumente, para el año 2 será de un valor de \$ 2.000.0000 y para el año 3 será de \$ 3.000.000.

Para el patrimonio de la empresa, se puede observar el de la reserva que hace referencia al capital o el efectivo con el que cuenta la empresa para cualquier eventualidad que se presente, el cual será de \$ 2.000.000 y aumentara en \$1.500.000 para los dos siguientes años lo cual refleja un porcentaje para el patrimonio del 17% para el segundo año y 19% para el tercero. Con respecto a la utilidad, se hace análisis con los datos que se evidencian en la tabla de resultados.

ESTADO DE RESULTADOS

Un estado de resultado nos muestra de una manera ordenada y detallada la forma como se comportó y como se obtuvo un resultado durante un periodo determinado, en el plan de negocios también se proyectará para los próximos 3 años como se realizó el balance general con el fin de hacer el respectivo análisis (ver, tabla 25).

Tabla 25 Estado de resultados

ESTADO DE RESULTADOS						
ACTIVO CORRIENTE	AÑO 1	Var. Vert.	AÑO 2	Var. Vert.	AÑO 3	Var. Vert.
Venta neta	\$ 78.000.000,00	100%	\$ 88.000.000,00	100%	\$ 100.000.000,00	100%
Total, ingresos operacionales	\$ 78.000.000,00	100%	\$ 88.000.000,00	100%	\$ 100.000.000,00	100%
Costo de ventas	\$ 19.500.000,00	25%	\$ 12.500.000,00	14%	\$ 18.000.000,00	18%
Total, costos de venta	\$ 19.500.000,00	25%	\$ 12.500.000,00	14%	\$ 18.000.000,00	18%
UTILIDAD BRUTA	\$ 58.500.000,00	75%	\$ 75.500.000,00	86%	\$ 82.000.000,00	82%
Gastos de personal	\$ 50.178.516,00	64%	\$ 52.205.728,00	59%	\$ 54.526.237,00	55%
Gastos de Servicios	\$ 7.440.000,00	10%	\$ 7.740.576,00	9%	\$ 8.053.295,00	8%
Gastos de Producción	\$ 0,00	0%	\$ 0,00	0%	\$ 0,00	0%
Gastos de ventas	\$ 100.000,00	0%	\$ 100.000,00	0%	\$ 100.000,00	0%
Gastos por depreciación	\$ 458.800,00	1%	\$ 458.800,00	1%	\$ 458.800,00	0%
Total gasto operacional	\$ 58.177.316,00	\$ 0,75	\$ 60.505.104,00	69%	\$ 63.138.332,00	63%
UTILIDAD OPERACIONAL	\$ 322.684,00	0,41%	\$ 14.994.896,00	17,04%	\$ 18.861.668,00	18,86%
Gastos financieros	\$ 0,00	0%	\$ 0,00	0%	\$ 0,00	0%
Total gastos no operacional	\$ 0,00	0%	\$ 0,00	0%	\$ 0,00	0%
Total ingresos no operacionales	\$ 0,00	0%	\$ 0,00	0%	\$ 0,00	0%
UTILIDAD NETA	\$ 322.684,00	0,41%	\$ 14.994.896,00	17,04%	\$ 18.861.668,00	18,86%

Fuente: Autor

En la tabla anterior se observa comportamiento que tendrá la empresa en si línea de producción para los siguientes 3 años, evidenciando diferentes comportamientos en cada uno de sus ítems que serán explicados a continuación para entender el valor de la Utilidad Neta.

Venta neta:

Para hallar la venta neta para el plan de negocios, se basó en la encuesta realizada en el capítulo IV, donde se recolectaron datos correspondiente al valor de los muebles que están dispuestos a pagar los futuros clientes tomando como base un promedio de \$ 4.000.000 para lo cual se estima o se proyecta una venta total por \$ 78.000.000 que equivalen a 20 productos con el valor promedio en el primer año de los muebles lo cual será el total de los ingresos operacionales, ya que puede variar ya sea por encima o por debajo ya que pueden influir factores como el material, la cantidad etc.

Para el segundo y tercer año, se proyecta del 50% respecto al primer año los cuales tendrán unas ventas totales de \$88.000.000 y \$100.000.000 respectivamente, teniendo estos presupuestos como metas de la empresa, lo cual representara el 100% de los ingresos para el estado de resultados. Para que la empresa se logren estos resultados es importante que la empresa se dé a conocer mediante buenas estrategias de mercado y los buenos trabajos que se realicen en el primer año.

Gastos operacionales:

Estos gastos para la empresa son los costos fijos es decir lo que inciden en las actividades regulares del negocio, los cuales son gastos administrativos, gastos de ventas, gastos de producción y gastos por depreciación, los cuales se encontraran a continuación:

Gastos de personal: son los gastos que hacen referencia al salario que devengara la persona encargada de la elaboración de los muebles (ver tabla 26)

Tabla 26 Costo de salario mensual

Cargo	Salario-Mensual
Asesor Comercial	\$ 1.382.255
Supervisor de Producción	\$ 1.399.644
Carpintero	\$ 1.399.644
TOTAL	\$ 4.181.543

Fuente: Autor

Tabla 27 Proyección gastos de personal anual

PROYECCIÓN GASTOS DE PERSONAL			
	Año 1	Año 2	Año 3
Salario	\$ 4.181.543	\$ 4.350.477	\$ 4.526.237
Tiempo (meses)	12	12	12
Total	\$ 50.178.516	\$ 52.205.728	\$ 54.314.839

Fuente: Autor

Para esta proyección en el plan de negocio se tiene en cuenta lo siguiente, se prevé contratar a las personas con un contrato fijo con todas las prestaciones de ley que devengara el sueldo expuesto en la tabla. Para los años siguientes se tomó un promedio del Índice de promedio de consumidor (IPC), de los años (2011 – 2021) arrojando un resultado del 4,04% anual.

Gastos de servicios: son los gastos por arriendo y servicios donde se van a producir los muebles en guadua.

Tabla 28 Proyección gastos de servicios anual

PROYECCIÓN GASTOS DE SERVICIOS			
	Año 1	Año 2	Año 3
Arriendo (Fijo)	\$ 620.000	\$ 645.048	\$ 671.108
Tiempo (meses)	12	12	12
TOTAL	\$ 7.440.000	\$ 7.740.576	\$ 8.053.295

Fuente: Autor

El costo actual del arriendo para la producción de muebles en guadua es de \$620.000, el cual incluye servicios utilizados como lo son el agua y la luz. El incremento de cada año, se hace el promedio del IPC de 4,04% anual para obtener el valor de los siguientes años.

Gastos de producción: son los gastos o costos que realizan la empresa para el mantenimiento de máquinas o equipos, será de \$0 ya que las maquinas que se adquirieron inicialmente son nuevas y considera que no tendrán un uso exagerado para un mantenimiento periódico.

Gasto de Venta: son todos los gastos que ayuden a la publicidad de la empresa como las tarjetas de presentación, que son los principales medios de publicidad; el gasto de las tarjetas no es muy alto y la duración que tienen las tarjetas depende el uso. En el plan de negocio se invertirá \$100.000 al año para dichas tarjetas de presentación.

Gastos por depreciación: es dicho valor que año tras año se deprecia las maquinas que se compraron para la producción de muebles en guadua. Ver la siguiente tabla:

Tabla 29 Gastos de depreciación

Maquina	valor	vida útil (Años)	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Taladro eléctrico	\$ 220.000	5	\$ 44.000	\$ 44.000	\$ 44.000	\$ 44.000	\$ 44.000
Caladora eléctrica	\$ 520.000	5	\$ 104.000	\$ 104.000	\$ 104.000	\$ 104.000	\$ 104.000
Ingleteadora eléctrica de 12 "	\$ 750.000	5	\$ 150.000	\$ 150.000	\$ 150.000	\$ 150.000	\$ 150.000
Formones 12 piezas	\$ 150.000	5	\$ 30.000	\$ 30.000	\$ 30.000	\$ 30.000	\$ 30.000
SERRUCHO Profesional	\$ 30.000	5	\$ 6.000	\$ 6.000	\$ 6.000	\$ 6.000	\$ 6.000
Mango sierras	\$ 86.000	5	\$ 17.200	\$ 17.200	\$ 17.200	\$ 17.200	\$ 17.200
Caladora manual	\$ 29.000	5	\$ 5.800	\$ 5.800	\$ 5.800	\$ 5.800	\$ 5.800
Compresor	\$ 490.000	5	\$ 98.000	\$ 98.000	\$ 98.000	\$ 98.000	\$ 98.000
Machete	\$ 19.000	5	\$ 3.800	\$ 3.800	\$ 3.800	\$ 3.800	\$ 3.800
Total	\$ 2.294.000		\$ 458.800	\$ 458.800	\$ 458.800	\$ 458.800	\$ 458.800

Fuente: Autor

Utilidad Neta: con lo expuesto anteriormente se logra analizar que la utilidad neta para los años propuestos, se evidencia unas rentabilidades positivas en el transcurrir de los años y ayudara a tener el posicionamiento que se desea. La utilidad neta de la empresa es la misma operacional, ya que no existen gastos operacionales por ende se puede observar que desde el primer año existirán ganancias con 0,41% teniendo una utilidad de \$322.684. Para el segundo año, la rentabilidad crece un poco \$17.04% y utilidad en pesos de \$14.994.896. Para el año 3 la empresa tiene un panorama diferente ya que se evidencia un progreso en crecimiento lo que es esperado para el plan de negocio, para ese año se logra tener una utilidad de neta de 18.86% generando una utilidad de \$18.861.668, dejando bien posicionada la empresa para los siguientes años.

FLUJO DE CAJA

En el flujo de caja se desglosa la totalidad de los ingresos y egresos materiales (no contables) de efectivo que se desarrollan en el transcurso del proyecto, cuyo valor neto es la base para hacer la respectiva evaluación financiera.

Tabla 30 Flujo de caja

CONCEPTO - PERIODOS	0	1	2	3
+ Ingresos Operacionales		78.000.000	88.000.000	100.000.000
- Costos de operación		-57.718.516	-60.046.304	-62.679.532
- Depreciación		-458.800	-458.800	-458.800
= Ganancia Operacional Gravable		19.822.684	27.494.896	36.861.668
- Impuestos a ganancia operacional				
+ Valores de salvamento gravables ⁽¹⁾				
- Impuesto por valores de salvamento				
- Pérdida en venta de activos ⁽²⁾				
+ Ingreso no Gravable ⁽³⁾				
= Ganancia Neta		19.822.684	27.494.896	36.861.668
+ Depreciación		458.800	458.800	458.800
(+) Agotamiento				
- Costo de inversión	-28.000.000			
= FLUJO DE FONDOS NETO	-\$28.000.000	\$20.281.484	\$27.953.696	\$37.320.468

Fuente: Autor

Para hacer la respectiva evaluación financiera utilizaremos las siguientes técnicas de evaluación para un proyecto:

Tabla 31 Técnicas de evaluación

Técnica	Aceptación	Rechazo
VPN	> 0	< 0
TIR	> TIO	< TIO

Fuente: Autor

Valor Presente Neto (VPN):

El VPN es la diferencia entre el valor de mercado de una inversión y su costo, por lo que este modelo mide el valor generado por una inversión. Para que un proyecto de inversión sea aceptado, debe contar con un VPN positivo. En caso el resultado sea contrario, no se debe apostar por el proyecto.

Valor presente neto con TIO=20%	\$29.911.018,61
---------------------------------	-----------------

cómo se puede observar el valor del VPN es de \$ 29.911.018,61, como el valor es mayor a 0, quiere decir que el proyecto es rentable.

Tasa Interno de Retorno (TIR):

Este modelo busca dar con una tasa que permita al VPN llegar a un resultado igual a cero. Si la tasa de oportunidad TIO es mayor a la TIR, no se debe realizar el proyecto.

TIR	73,91%
------------	--------

La TIR del plan de negocios es de 73,91% donde nos muestra la rentabilidad del proyecto; se evidencia que es superior a la tasa que podría esperar en el emprendedor ya que se tomó un porcentaje de 20%.

CONCLUSIONES

Con el plan de negocios para la empresa productora de muebles en guadua se puede concluir que con el estudio de mercado tendrá una gran oportunidad de penetrar en el mercado de los muebles. Con los respectivos análisis e información planteada en el capítulo, se logró determinar el modelo de negocio se puede iniciar de buena manera, siempre y cuando avance con la estrategia de mercado planteada y cada día ir mejorando dichas estrategias con el fin de lograr posicionamiento en el municipio de Pitalito, lo que permitirá a largo plazo expandirse en toda la zona sur del país.

Con los diferentes procesos que con lleva la elaboración de los muebles, aunque son complejos y de cuidado, desde que se cuente con todos los equipos, herramientas y el personal especializado para la producción de los muebles no se debe tener mayores inconvenientes y tener una producción correcta. Además, todos estos procesos se tener un control y supervisión constante de prevenir percances y mejorar los procesos.

Con el estudio financiero, se puede concluir que el plan de negocios es **VIABLE** a mediano plazo, se puede notar que desde el segundo año el margen de utilidad son bastantes favorables con los que la empresa podrá crecer económicamente y a su vez lograr expandir sus productos ofrecidos y crecer a medida que transcurra y tiempo.

A partir de estudio e investigación realizada y sus correspondientes factores se concluye de manera final que el plan de negocios para la empresa productora de muebles en el municipio de Pitalito, Huila es viable teniendo en cuenta los todos los factores estudiados anteriormente lo que permitirá seguir una secuencia acorde para la realización y desarrollo del proyecto.

BIBLIOGRAFÍA

Guerreo, A (1997) Montañas. En: Trópico, Visiones de la Naturaleza Colombiana. pág. 154.157. Villegas editores. Bogotá

d'europa - Muebles. (22 de 07 de 2015). Evolución del mueble, de la Edad Antigua a la actualidad. Obtenido de <http://deurope.com.mx/blog/disenio-muebles/evolucion-del-mueble-de-la-edad-antigua-a-la-actualidad/>

BERNIS, S. R. (2008). OTRA VISIÓN DE LA HISTORIA DEL MUEBLE, LA EVOLUCIÓN TÉCNICA, BASE NORMAL. MUSEO NACIONAL DE ARTES DECORATIVAS - MADRID, 1-2-4.

madera, v. m.-h. (2018). Vestimos tu casa-.

TIEMPO, R. E. (1995). MUEBLES Y ESPACIOS QUE SE TRANSFORMAN ENTRE SI. EL TIEMPO.

Bambuterra. (2019). Bambuterra. Recuperado el agosto de 2020, de <https://bambuterra.com.mx/que-es-el-bambu/>

Ecured. (2015). Ecured. Recuperado el Agosto de 2019, de <http://www.ecured.cu/Bamb%C3%BA>

Salamanca, J. E. (2002). Infobosques. Recuperado el Septiembre de 2015, de <http://www.infobosques.com/descargas/biblioteca/127.pdf>

Tairan, L. (s.f.). FAO. Recuperado el septiembre de 2015, de <http://www.fao.org/docrep/q2570s/q2570s06.htm>

Londoño 2011, GC Camayo, NM Riaño, Y López (2002) Characterization of the anatomy

Guadua angustifolia (Poaceae: Bambusoideae) culms. Bamboo, Science and Culture. The Journal of the American Bamboo Society 16(1): 18-31

Centro de Apoyo al Sector Empresarial CEASE (2011). Elaboración de Plan de Negocio para MYPE. <http://www.fondoitaloperuano.org/wpcontent/uploads/2012/01/Elaboraci%C3%B3nplan-de-negocio-para-MYPE.pdf> (visitado el 02-04-2021)

Flórez Uribe Juan A. (2019). Proyecto de inversión para las PYME. 1.a ed. Eco Editores. Colombia

Nava Rosillón, Marbelis Alejandra. (2018). Análisis financiero: una herramienta clave para una gestión financiera eficiente. *Revista Venezolana de Gerencia*, 14(48), 606-628.

Recuperado en 13 de mayo de 2021, de

http://ve.scielo.org/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1315-99842009000400009&lng=es&tlng=es.

Ministerio de educación. (22 de mayo de 2009). Seminario Exportación de Guadua y sus manufacturas. Obtenido de <https://www.mineducacion.gov.co/cvn/1665/article-187526.html>

Gomez Suarez, A. M., & Suarez García, L. (Online de 2009). COMERCIALIZACION DE RELOJES ARTESANALES ELABORADOS EN MADERA ARTES ARANALY.

Obtenido de

https://www.academia.edu/13392057/PROYECTO_COMERCIALIZACION_DE_RELOJES_ARTESANALES_ELABORADOS_EN_MADERA

Henao Montoya, J. D. (Online de 2008). EMPRESA MAUSANAJU – GUADUA PARA LA VIDA PROYECTO PARA OPTAR POR EL TITULO DE ESPECIALISTA EN ADMINISTRACIÓN. Obtenido de

<http://bdigital.ces.edu.co:8080/repositorio/bitstream/10946/207/2/Plan%20de%20Negocios%20Mausanaju.pdf>

Corpocaldas- Cámara de Comercio de Manizales. Microcluster de la Guadua. Manizales, Caldas. 2002.

<https://www.esan.edu.pe/apuntes-empresariales/2015/08/cuatro-modelos-evaluar-proyectos-inversion/>

Huerta, E. & Siu, C (2000). *Análisis y Evaluación de Proyectos de Inversión para Bienes de Capital*. Mexico.

Anzola, S. (2002). *Administración de pequeñas empresas*. México: Mc Graw Hill.

Foromarketing. (Online). Productos sustitutos. Obtenido de <https://www.foromarketing.com/diccionario/productos-sustitutos/>

DANE. (13 de abril de 2021). Variaciones IPC. Obtenido de <https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/precios-y-costos/indice-de-precios-al-consumidor-ipc>

Anzola, S. (2002). *Administración de pequeñas empresas*. México: Mc Graw Hill.

ANEXOS

Anexo 1 Hoja de vida



JHON STIVEN PERDOMO MUÑOZ

Cra 6a N 27-16. Neiva - Huila

Cel. 315 8143038 – 313 8323162

Matrícula Profesional 161132-0511299 TLM

Matrícula Profesional 70690-046840TLM

E-mail: stiven_perdomo@outlook.es

Estudiante de segundo semestre en la Especialización en Alta Gerencia, ingeniero de Software y tecnólogo en Desarrollo de Software, con experiencia en acompañamiento técnico en el proceso de implementación de software en el área de salud, soporte en base a los requerimientos exigidos por el área, capacitación a nuevos usuarios sobre las funciones del software, seguimiento en los diferentes procesos asistenciales realizados solicitud de ordenes de servicio, lista de trabajo y cumplimientos.

FORMACIÓN ACADÉMICA

Inscrito en la Especialización en Alta Gerencia

Universidad Surcolombiana

Ingeniería de Software

Fundación Escuela Tecnológica de Neiva

"Jesús Oviedo Pérez - FET" - Enero 2020

Tecnólogo en Desarrollo de Software

Universidad Surcolombiana - Julio 2015

EXPERIENCIA LABORAL

CLÍNICA REINA ISABEL

NIT. 900 807126 – 9

Cargo: Líder Software


Fecha de Inicio de Labores: febrero de 2020



JHON STIVEN PERDOMO MUÑOZ

C.C. 1.075.276.430 de Neiva

Anexo 2 Encuesta Google Forms



MUPA

Esta encuesta se realiza con el fin de determinar la viabilidad financiera de una empresa dedicada a la producción y comercialización de muebles a base de guadua:

***Obligatorio**

Correo *

Tu dirección de correo electrónico

1. ¿Cuál es tu genero? *

Femenino

Masculino

Otro: _____

Fuente: Autor

Anexo 3 Encuesta Google Forms

2. Estado civil *

Soltero(a)

Casado(a)

Unión libre

Separado(a)

3. ¿Le atraen los muebles artesanales? *

Atracciones muebles

No atracción

4. ¿Conoce los muebles y artículos elaborados en guadua? *

Conoce muebles artesanales

No conozco

Fuente: Autor

Anexo 4 Encuesta Google Forms

5. ¿Ha tenido artículos en este material? *

Poseen

No poseen

No responde

6. ¿Le interesaría conocer y adquirir estos productos? *

Tengo interés

No tengo interés

No respondo

7. ¿Tiene conocimientos si en el municipio de Pitalito, conocen sobre la fabricación de muebles en caña de guadua? *

Si

No

Fuente: Autor

Anexo 5 Encuesta Google Forms

9. ¿Estaría de acuerdo de que se implementara una empresa que ofrezca muebles realizados con guadua en el municipio de Pitalito? *

Si

No

9. Al implementar nuestro plan de negocios MUPA, ¿Compraría nuestros productos? *

Si

No

10. ¿Qué tipos de muebles le gustaría comprar? *

Muebles para la sala

Muebles para comedor

Juegos de alcoba (Cama)

Otro: _____

Fuente: Autor

Anexo 6 Encuesta Google Forms

11. ¿Por qué razón le gustaría comprar los muebles elaborados en guadua? *

Bajo costo

Comodidad

Calidad

Prevención medio ambiente

12. ¿Le gustaría recibir promociones por la compra de nuestro producto? *

Si

No

13 ¿Qué precio estaría usted dispuesto a pagar por los muebles de guadua? *

\$1.300.000 hasta \$1.500.000

\$1.800.000 hasta \$2.000.000

\$2.500.000 hasta \$4.000.000

Enviar Página 1 de 1

Nunca envíes contraseñas a través de Formularios de Google.

Este contenido no ha sido creado ni aprobado por Google. [Notificar uso inadecuado](#) - [Términos del Servicio](#) - [Política de Privacidad](#)

Fuente: Autor