

**ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA  
PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE ACCESORIOS FEMENINOS  
ELABORADOS EN GUADUA**

**CLAUDIA JEANETTE CASTILLO TORRES  
RICARDO ALBERTO VARGAS SANCHEZ**

**UNIVERSIDAD INDUSTRIAL DE SANTANDER  
INSTITUTO DE EDUCACIÓN A DISTANCIA  
GESTIÓN EMPRESARIAL  
BARBOSA  
2008**

**ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA  
PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE ACCESORIOS FEMENINOS  
ELABORADOS EN GUADUA**

**CLAUDIA JEANETTE CASTILLO TORRES  
RICARDO ALBERTO VARGAS SANCHEZ**

**Trabajo de grado para optar al título de  
PROFESIONAL EN GESTIÓN EMPRESARIAL**

**Directora  
LILIA YANID ARIZA ARIZA  
Ingeniera Industrial**

**UNIVERSIDAD INDUSTRIAL DE SANTANDER  
INSTITUTO DE EDUCACIÓN A DISTANCIA  
GESTIÓN EMPRESARIAL  
BARBOSA  
2008**

## *DEDICATORIA*

*A* nuestros familiares y amigos que estuvieron atentos en la consecución de nuestras metas y sueños y quienes se convirtieron en nuestros confidentes de angustias y logros.

*A* los tutores y directivos de la Universidad Industrial de Santander, quienes contribuyeron a la culminación satisfactoria del proyecto mediante sus conocimientos, habilidades, destrezas y quienes desarrollaron con su ejemplo nuestro espíritu emprendedor.

## ***AGRADECIMIENTOS***

*A*gradecemos la culminación de esta nueva etapa principalmente a Dios por proporcionarnos la fortaleza y la capacidad para realizarlo.

## CONTENIDO

	pág.
INTRODUCCIÓN	26
1 GENERALIDADES	27
1.1 ANTECEDENTES	27
1.1.1 Artesanía	28
1.1.2 Descripción de la guadua	29
1.2 EVOLUCION DEL SECTOR	30
1.2.1 Evolución Sector Artesanal	30
1.2.2 Evolución Accesorios Artesanales	31
1.3 DIAGNOSTICO DEL SECTOR	35
1.3.1 Oportunidades del sector artesanal	35
1.4 CONTEXTO GEOGRAFICO DEL MUNICIPIO DE BARBOSA	39
1.4.1 Población	39
1.4.2 Ubicación Geográfica	40
1.4.3 Sector Económico	41
1.4.4 Principales sectores económicos del municipio de Barbosa	42
1.5 MARCO DE REFERENCIA LEGAL	44
2. ESTUDIO DE MERCADOS	49
2.1 OBJETIVOS	49
2.1.1 General	49
2.1.2 Específicos	49
2.2 DESCRIPCION DEL PRODUCTO O SERVICIO	49
2.2.1 Definición, usos y especificaciones del producto	49
2.2.2 Productos sustitutos	51
2.2.3 Productos complementarios	51
2.2.4 Atributos diferenciadores del producto o servicio con respecto a	51

la competencia

2.3 MERCADO POTENCIAL Y OBJETIVO	51
2.3.1 Mercado Potencial	51
2.3.2 Mercado objetivo	52
2.4 DEMANDA	53
2.4.1 Investigación de mercados	53
2.4.2 Tabulación, presentación y análisis de resultados	58
2.4.3 Estimación de la demanda	83
2.4.4 Evolución histórica de la demanda	84
2.4.5 Proyección de la demanda	84
2.5 OFERTA	85
2.5.1 Necesidades de información	85
2.5.2 Tabulación, presentación y análisis de resultados	87
2.5.3 Análisis de la situación actual de la competencia	101
2.5.4 Oferta estimada	104
2.5.5 Proyección de la oferta	105
2.6 CANALES DE COMERCIALIZACION	107
2.6.1 Estructura de los canales actuales	107
2.6.2 Ventajas y desventajas de los canales actuales	107
2.6.3 Selección de los canales de comercialización	108
2.7 PRECIO	109
2.7.1 Análisis de los precios	109
2.7.2 Estrategias de fijación de precios	109
2.8 PUBLICIDAD Y PROMOCION	110
2.8.1 Objetivos	110
2.8.2 Logotipo	110
2.8.3 Lema	111
2.8.4 Análisis de medios	111
2.8.5 Selección de medios	113
2.8.6 Estrategias publicitarias	114
2.8.7 Presupuesto de publicidad y promoción	115
2.9 CONCLUSIONES Y POSIBILIDADES DEL PROYECTO	115

3. ESTUDIO TÉCNICO	117
3.1 TAMAÑO DEL PROYECTO	117
3.1.1 Descripción del tamaño del proyecto	117
3.1.2 Factores que determinan el tamaño del proyecto	117
3.1.3 Capacidad del proyecto	118
3.2 LOCALIZACION	121
3.2.1 Macrolocalización	121
3.2.2 Microlocalización	122
3.3 INGENIERIA DEL PROYECTO	125
3.3.1 Ficha técnica del producto	126
3.3.2 Descripción técnica del proceso	129
3.3.3 Diagramas de operación, proceso y procedimiento	133
3.3.4 Recursos	140
3.3.5 Estudio de proveedores	143
3.3.6 Distribución de planta	144
3.3.7 Logística de distribución	145
3.4 CONCLUSIONES SOBRE LA VIABILIDAD TÉCNICA DEL PROYECTO	145
4 ESTUDIO ADMINISTRATIVO	147
4.1 FORMA DE CONSTITUCIÓN	147
4.1.1 Pasos para la constitución de la empresa	147
4.1.2 Matrícula mercantil	148
4.1.3 Tramitación del NIT y RUT	148
4.1.4 Trámites ante la administración municipal	148
4.2 CONSTITUCIÓN DE LA EMPRESA	149
4.2.1 Visión	149
4.2.2 Misión	149
4.2.3 Objetivos	149
4.2.4 Políticas	149
4.3 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL	151
4.3.1 Organigrama	151

4.3.2 Descripción y perfil de cargos	152
4.3.3 Asignación salarial	165
4.4 EVALUACION DE DESEMPEÑO	168
4.5 RELACIONES DE TRABAJO	169
4.6 CONCLUSIONES DEL ESTUDIO ADMINISTRATIVO	169
5 ESTUDIO FINANCIERO	170
5.1 INVERSIONES	170
5.1.1 Inversión fija	170
5.1.2 Inversión Diferida	173
5.1.3 Inversión de capital de trabajo	173
5.1.4 Inversión total	178
5.1.5 Fuentes de financiación	178
5.2 COSTOS	179
5.2.1 Costos fijos	179
5.2.2 Costos variables de operación	179
5.2.3 Costos totales	182
5.2.4 Precio de venta	182
5.3 PRESUPUESTO DE INGRESOS Y EGRESOS	183
5.3.1 Egresos proyectados	183
5.3.2 Ingresos proyectados	184
5.4 PUNTO DE EQUILIBRIO	185
5.5 FLUJO DE CAJA EFECTIVO PROYECTADO	190
5.6 ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO	192
5.7 BALANCE GENERAL	192
5.7.1 Balance inicial	192
6 EVALUACION DEL PROYECTO	195
6.1 IMPACTO SOCIAL	195

6.1.1 Generación de empleo	195
6.1.2 Desarrollo regional	195
6.1.3 Mejoramiento de la calida de vida	195
6.2 EVALUACION AMBIENTAL	196
6.3 EVALUACION FINANCIERA	196
6.3.1 Valor presente Neto (VPN)	196
6.3.2 Tasa interna de retorno (TIR)	196
6.3.3 Periodo de recuperación de la inversión	197
6.3.4 Análisis de razones financieras	197
CONCLUSIONES	200
RECOMENDACIONES	201
BIBLIOGRAFIA	202
ANEXOS	203

## LISTA DE CUADROS

	Pág.
Cuadro 1. Matriz DOFA sector artesanal nacional	36
Cuadro 2. Exportaciones colombianas de artesanías	38
Cuadro 3. Población total y población proyectada del municipio de Barbosa	40
Cuadro 4. Población económicamente activa municipio de Barbosa	40
Cuadro 5. Composición del empleo por actividad económica	44
Cuadro 6. Establecimientos que comercializan accesorios femeninos en los municipios de Barbosa, Vélez y Puente Nacional Santander	53
Cuadro 7. Ficha técnica demanda	55
Cuadro 8. Conocimiento de empresas productoras de accesorios femeninos en guadua existentes en los municipios de Barbosa, Vélez y Puente Nacional	58
Cuadro 9. Aceptación accesorios artesanales en guadua	59
Cuadro 10. Uso de aretes elaborados en guadua	60
Cuadro 11. Uso de pulseras elaboradas en guadua	60
Cuadro 12. Uso de collares elaborados en guadua	61
Cuadro 13. Uso de correas elaboradas en guadua	62
Cuadro 14. Uso de bolsos elaborados en guadua	62
Cuadro 15. Frecuencia compra accesorios artesanales	63
Cuadro 16. Cantidad de aretes artesanales adquiridos por bimestre	64
Cuadro 17. Cantidad de collares artesanales adquiridos por bimestre	64
Cuadro 18. Cantidad de bolsos artesanales adquiridos por bimestre	65
Cuadro 19. Cantidad de pulseras artesanales adquiridas por bimestre	66
Cuadro 20. Cantidad de correas artesanales adquiridas por bimestre	66
Cuadro 21. Precio que paga par de aretes	67
Cuadro 22. Precio que paga collares	68
Cuadro 23. Precio que paga bolsos	68
Cuadro 24. Precio que paga pulseras	69
Cuadro 25. Precio que paga correas	70
Cuadro 26. Disposición de pago accesorios artesanales elaborados en guadua	70
Cuadro 27. Lugar de compra accesorios artesanales	71
Cuadro 28. Fuentes de información para conocer los accesorios femeninos artesanales	72
Cuadro 29. Accesorios están a la moda	72
Cuadro 30. Comercialización accesorios femeninos elaborados en guadua	73
Cuadro 31. Aretes en guadua que comercializa	74
Cuadro 32. Collares en guadua que comercializa	74

Cuadro 33. Pulseras en guadua que comercializa	75
Cuadro 34. Correas en guadua que comercializa	76
Cuadro 35. Bolsos en guadua que comercializa	76
Cuadro 36. Proveedor accesorios artesanales elaborados en guadua	77
Cuadro 37. Frecuencia adquisición accesorios elaborados en guadua para ser comercializados	78
Cuadro 38. Cantidad aretes en guadua adquiridos bimestralmente	78
Cuadro 39. Cantidad collares en guadua adquiridos bimestralmente	79
Cuadro 40. Cantidad pulseras en guadua adquiridas bimestralmente	80
Cuadro 41. Precio de compra aretes en guadua	80
Cuadro 42. Precio de compra collares en guadua	81
Cuadro 43. Precio de compra pulseras en guadua	82
Cuadro 44. Estrategias publicitarias empleadas para dar a conocer los accesorios elaborados en guadua	82
Cuadro 45. Accesorios demandados anualmente por mujer	83
Cuadro 46. Accesorios demandados anualmente por establecimiento	84
Cuadro 47. Demanda total estimada en el año	84
Cuadro 48. Demanda proyectada	85
Cuadro 49. Ficha técnica oferta	85
Cuadro 50. Elaboración de accesorios femeninos con materiales artesanales	87
Cuadro 51. Utilización guadua para la elaboración accesorios artesanales	87
Cuadro 52. Aretes elaborados con materiales artesanales	88
Cuadro 53. Collares elaborados con materiales artesanales	89
Cuadro 54. Bolsos elaborados con materiales artesanales	89
Cuadro 55. Pulseras elaboradas con materiales artesanales	90
Cuadro 56. Correas elaboradas con materiales artesanales	90
Cuadro 57. Frecuencia elaboración accesorios femeninos artesanales	91
Cuadro 58. Cantidad de aretes elaborados semanalmente con materiales artesanales	91
Cuadro 59. Cantidad de collares elaborados semanalmente con materiales artesanales	92
Cuadro 60. Cantidad de pulseras elaboradas semanalmente con materiales artesanales	93
Cuadro 61. Cantidad de bolsos elaborados semanalmente con materiales artesanales	93
Cuadro 62. Cantidad correas elaboradas semanalmente con materiales artesanales	94
Cuadro 63. Precio venta aretes elaborados con materiales artesanales	95
Cuadro 64. Precio venta collares elaborados con materiales artesanales	95
Cuadro 65. Precio venta bolsos elaborados con materiales artesanales	96

Cuadro 66. Precio venta pulseras elaboradas con materiales artesanales	97
Cuadro 67. Precio venta correas elaboradas con materiales artesanales	97
Cuadro 68. Materiales empleados para la elaboración de accesorios	98
Cuadro 69. Canales de comercialización empleados para dar a conocer los accesorios elaborados	99
Cuadro 70. Conocimiento agremiaciones de artesanos en la región	100
Cuadro 71. Medios publicitarios empleados para promocionar los accesorios femeninos	100
Cuadro 72. Relación artesanos independientes Barbosa, Vélez y Puente Nacional	102
Cuadro 73. Número de veces en promedio que se elaboran accesorios semanalmente	104
Cuadro 74. Cantidad promedio de accesorios elaborados en un año por los artesanos	105
Cuadro 75. Proyección de la oferta	105
Cuadro 76. Relación entre demanda y oferta	106
Cuadro 77. Demanda estimada	117
Cuadro 78. Tiempos de producción por accesorio	119
Cuadro 79. Proyección capacidad utilizada por año	121
Cuadro 80. Ficha técnica aretes elaborados en guadua	126
Cuadro 81. Ficha técnica collares elaborados en guadua	126
Cuadro 82. Ficha técnica pulseras elaboradas en guadua	127
Cuadro 83. Ficha técnica correas elaboradas en guadua	128
Cuadro 84. Ficha técnica bolsos elaborados en guadua	129
Cuadro 85. Materiales para elaborar collar y aretes	130
Cuadro 86. Materiales elaboración cinturón tejido	131
Cuadro 87. Materiales elaboración bolso	132
Cuadro 88. Recurso humano	140
Cuadro 89. Maquinaria y equipo	140
Cuadro 90. Herramientas necesarias para la elaboración de los accesorios femeninos	141
Cuadro 91. Muebles y enseres área operativa	141
Cuadro 92. Equipo de oficina	142
Cuadro 93. Equipo de cómputo	142
Cuadro 94. Materiales indirectos	143
Cuadro 95. Materia prima y materiales complementarios	143
Cuadro 96. Descripción de funciones Gerente	153
Cuadro 97. Descripción y especificación cargo Secretaria auxiliar contable	156
Cuadro 98. Descripción y especificación cargo Operario Corte y Lijado	159
Cuadro 199. Descripción y especificación cargo Operario Sellado, acabado y empaque	161

Cuadro 100. Descripción y especificación cargo vendedor	163
Cuadro 101. Salario y prestaciones del Gerente	165
Cuadro 102. Salario y prestaciones Secretaria Auxiliar Contable	166
Cuadro 103. Salario y prestaciones Operario Corte y Lijado	166
Cuadro 104. Salario y prestaciones sociales operario sellado, armado y empaque	167
Cuadro 105. Salario y prestaciones sociales vendedor	167
Cuadro 106. Maquinaria y equipo	170
Cuadro 107. Muebles y enseres	171
Cuadro 108. Equipo de oficina área administrativa	171
Cuadro 109. Equipo de cómputo	172
Cuadro 110. Herramientas	172
Cuadro 111. Total inversión fija	173
Cuadro 112. Inversión Diferida	173
Cuadro 113. Cantidad materia prima por accesorio	174
Cuadro 114. Cantidad materia prima por accesorio	174
Cuadro 115. Mano de obra directa	175
Cuadro 116. Materiales de fabricación	175
Cuadro 117. Costos Indirectos de Fabricación	176
Cuadro 118. Cálculo depreciación y amortización	176
Cuadro 119. Total costos de producción	177
Cuadro 120. Gastos de administración y ventas	177
Cuadro 121. Total capital de trabajo	178
Cuadro 122. Inversión total	178
Cuadro 123. Costos fijos de operación	179
Cuadro 124. Costos variables de operación	180
Cuadro 125. Gastos fijos	181
Cuadro 126. Gastos variables	181
Cuadro 127. Resumen costos y gastos totales	182
Cuadro 128. Precio venta accesorios	183
Cuadro 129. Egresos proyectados	183
Cuadro 130. Ingresos proyectados	185
Cuadro 131. Punto equilibrio aretes	185
Cuadro 132. Punto equilibrio collar	186
Cuadro 133. Punto equilibrio pulseras	187
Cuadro 134. Punto equilibrio correas	188
Cuadro 135. Punto equilibrio bolsos	189
Cuadro 136. Flujo de caja efectivo proyectado	191
Cuadro 137. Estado de resultados proyectado	192
Cuadro 138. Balance inicial	193
Cuadro 139. Balance general primer año	194
Cuadro 140. Periodo recuperación de la inversión	197

## LISTA GRÁFICAS

	pág.
Gráfica 1. Exportaciones artesanías por país	39
Gráfica 2. Número de empresas por actividad	42
Gráfica 3. Número de empresas según personal ocupado	43
Gráfica 4. Conocimiento de empresas productoras de accesorios artesanales femeninos en guadua en los municipios de Barbosa, Vélez y Puente Nacional	58
Gráfica 5. Aceptación accesorios artesanales en guadua	59
Gráfica 6. Uso de aretes elaborados en guadua	60
Gráfica 7. Uso de pulseras elaboradas en guadua	61
Gráfica 8. Uso de collares elaborados en guadua	61
Gráfica 9. Uso de correas elaboradas en guadua	62
Gráfica 10. Uso de bolsos elaborados en guadua	62
Gráfica 11. Frecuencia compra accesorios artesanales	63
Gráfica 12. Cantidad de aretes artesanales adquiridos por bimestre	64
Gráfica 13. Cantidad de collares artesanales adquiridos por bimestre	65
Gráfica 14. Cantidad de bolsos artesanales adquiridos bimestralmente	65
Gráfica 15. Cantidad de pulseras artesanales adquiridas por bimestre	66
Gráfica 16. Cantidad de correas artesanales adquiridas por bimestre	67
Gráfica 17. Precio que paga par de aretes	67
Gráfica 18. Precio que paga collares	68
Gráfica 19. Precio que paga bolsos	69
Gráfica 20. Gráfica que paga pulseras	69
Gráfica 21. Precio que paga correas	70
Gráfica 22. Disposición de pago accesorios artesanales elaborados en guadua	71
Gráfica 23. Lugar de compra accesorios artesanales	71
Gráfica 24. Fuentes de información para conocer los accesorios femeninos artesanales	72
Gráfica 25. Tendencias en el uso de accesorios	73
Gráfica 26. Comercialización accesorios femeninos elaborados en guadua	73
Gráfica 27. Aretes en guadua que comercializa	74
Gráfica 28. Collares en guadua que comercializa	75
Gráfica 29. Pulseras en guadua que comercializa	75
Gráfica 30. Correas en guadua que comercializa	76
Gráfica 31. Bolsos en guadua que comercializa	77
Gráfica 32. Proveedor accesorios artesanales elaborados en guadua	77
Gráfica 33. Frecuencia adquisición accesorios elaborados en guadua para ser comercializados	78
Gráfica 34. Cantidad aretes en guadua adquiridos bimestralmente	79

Gráfica 35. Cantidad collares en guadua adquiridos bimestralmente	79
Gráfica 36. Cantidad pulseras en guadua adquiridas bimestralmente	80
Gráfica 37. Precio de compra aretes en guadua	81
Gráfica 38. Precio de compra collares en guadua	81
Gráfica 39. Precio de compra pulseras en guadua	82
Gráfica 40. Estrategias publicitarias empleadas para comercializar accesorios elaborados en guadua	83
Gráfica 41. Elaboración de accesorios femeninos con materiales artesanales	87
Gráfica 42. Utilización guadua para la elaboración accesorios artesanales	88
Gráfica 43. Aretes elaborados con materiales artesanales	88
Gráfica 44. Collares elaborados con materiales artesanales	89
Gráfica 45. Bolsos elaborados con materiales artesanales	89
Gráfica 46. Pulseras elaboradas con materiales artesanales	90
Gráfica 47. Correas elaboradas con materiales artesanales	90
Gráfica 48. Frecuencia elaboración accesorios femeninos artesanales	91
Gráfica 49. Cantidad aretes elaborados semanalmente con materiales artesanales	92
Gráfica 50. Cantidad de collares elaborados semanalmente con materiales artesanales	92
Gráfica 51. Cantidad de pulseras elaboradas semanalmente con materiales artesanales	93
Gráfica 52. Cantidad de bolsos elaborados semanalmente con materiales artesanales	94
Gráfica 53. Correas artesanales elaboradas semanalmente con materiales artesanales	94
Gráfica 54. Precio venta aretes elaborados con materiales artesanales	95
Gráfica 55. Precio venta collares elaborados con materiales artesanales	96
Gráfica 56. Precio venta bolsos elaborados con materiales artesanales	96
Gráfica 57. Precio venta pulseras elaboradas con materiales artesanales	97
Gráfica 58. Precio venta correas elaboradas con materiales artesanales	98
Gráfica 59. Materiales empleados para la elaboración de accesorios	98
Gráfica 60. Canales de comercialización empleados para dar a conocer los accesorios elaborados	99
Gráfica 61. Conocimiento agremiaciones de artesanos en la región	100
Gráfica 62. Médios publicitarios empleados para promocionar los accesorios femeninos	101
Gráfica 63. Punto equilibrio aretes	186
Gráfica 64. Punto equilibrio collares	187
Gráfica 65. Punto equilibrio pulseras	188
Gráfica 66. Punto equilibrio correas	189
Gráfica 67. Punto equilibrio bolsos	190

## LISTA FIGURAS

	<b>pág.</b>
Figura 1. Estado natural guadua	29
Figura 2. Localización general	41
Figura 3. Accesorios artesanales elaborados	49
Figura 4. Accesorios elaborados con materiales como caña flecha, semillas, corteza de coco y totumo	104
Figura 5. Ubicación geográfica departamento de Santander dentro de Colombia	122
Figura 6. Plano Barbosa Santander	122
Figura 7. Accesorios femeninos elaborados en guadua: collar y aretes	130
Figura 8. Correa tejida con aplicaciones de guadua	131
Figura 9. Elaboración bolso con aplicaciones de guadua	132
Figura 10. Empaques en cartón microcorrugado	138

## LISTA DE ANEXOS

	<b>pág.</b>
Anexo A. Población femenina municipio de Barbosa Santander.	206
Anexo B. Población femenina municipio de Vélez Santander.	207
Anexo C. Población femenina municipio de Vélez Santander.	208
Anexo D. Encuesta población femenina	209
Anexo E. Encuesta establecimientos comerciales	210
Anexo F. Encuesta productores	211
Anexo G. Distribución de planta	212
Anexo H. Cotización taladro de árbol	213
Anexo I. Cotización Sierra Circular	214
Anexo J. Cotización ruteadora	215
Anexo K. Cotización materia prima: guadua	216
Anexo L. Cotización equipo de cómputo	217
Anexo M. Cotización muebles, enseres y equipo de oficina	218
Anexo N. Cotización materiales para la elaboración de accesorios	219
Anexo O. Cotización bolsas papel microcorrugado	220
Anexo P. Minuta constitución sociedad limitada	221
Anexo Q. Manuales y políticas operativas de la empresa	227
Anexo R. Plano Barbosa Santander	229
Anexo S. Mapa geográfico Puente Nacional Santander	230
Anexo T. Mapa geográfico Vélez Santander	231

## RESUMEN

**TÍTULO:** FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE ACCESORIOS FEMENINOS ELABORADOS EN GUADUA \*

**AUTORES:** CASTILLO TORRES, Claudia Jeanette  
VARGAS SANCHEZ, Ricardo Alberto \*\*

**PALABRAS CLAVE:** Guadua, accesorios, Barbosa, factibilidad

El presente proyecto tiene como finalidad determinar la factibilidad de producir y comercializar accesorios femeninos elaborados en guadua, aprovechando la abundancia de este recurso y su cercanía al municipio de Barbosa Santander.

El estudio de mercados parte de una investigación que permite conocer el mercado objetivo y potencial de la empresa, proporcionando las pautas que se necesitan para la fijación de políticas de precio y estrategias que serán empleadas para dar a conocer los accesorios destacando sus ventajas competitivas.

La viabilidad técnica es el resultado de un análisis minucioso que contempla la ubicación de las instalaciones, proveedores, tamaño de la empresa y recursos que garantizan la elaboración de accesorios en guadua alcanzando altos estándares de calidad. El estudio administrativo proporciona las herramientas que le permiten a la empresa desarrollar su actividad de manera organizada y enmarcada dentro de las reglamentaciones legales, desde su constitución hasta el diseño de manuales de funcionamiento por cargo.

Con el estudio financiero se determina el monto de la inversión necesaria, presupuesto de ingresos y egresos, estados financieros y rentabilidad del proyecto mediante el análisis de razones financieras. Posteriormente se realiza una evaluación ambiental a fin de conocer el impacto social y ambiental que trae su implementación.

---

\* Proyecto de grado

\*\* Instituto de Educación a Distancia. Gestión Empresarial. Directora: Ing. Lilia Yanid Ariza Ariza

## SUMMARY

**TITLE:** FEASIBILITY TO CREATE A PRODUCER COMPANY AND TRADE OF ACCESSORIES FEMININE MADE IN GUADUA\*

**AUTHORS:** CASTILLO TORRES, Claudia Jeanette  
VARGAS SANCHEZ, Ricardo Alberto\*\*

**KEY WORDS:** Guadua, accessories, Barbosa, feasibility.

This project has like purpose determine the feasibility of produce and to market feminine accessories and made in guadua, taking advantage the abundance of this resource and very close to municipality from Barbosa Santander.

To determine the economic consequences that brings the stake in march of one producer company and trade of accessories feminine in guadua in the municipality of Barbosa Santander, its carry out a study of feasibility based in clear information and truthful obtain of primary source.

The marketing study share of researching that allow to know the objective marketing and potential of company, providing the necessary rules to fixation of political of prices and strategies that will be obtained to give to know the accessories emphasizing their competitive advantages.

The technical viability is the result of analysis meticulous that contemplate the location of installations, suppliers sizes of companies and resources that guarantee of elaboration of accessories of guadua reaching highs standards of quality. The administrative study provide the tools that allow to company developing its activity of way organized and framed inside the legal regulations from the constitution until design of operation for position.

With the financial study is determined the mount of necessary investment, budget of incomes expenditure, financial states and profitability of the project by means of analysis of financial reasons. Then carry out an environmental evaluation with the purpose to know the social an environmental impact that bring its implementation.

---

\* Grade Project

\*\* Instituto de Educación a Distancia. Gestión Empresarial. Directora Ing. Lilia Yanid Ariza Ariza

## GLOSARIO

**ACCESORIO:** son todos y cada uno de los objetos utilizados para complementar y realzar la belleza de algo o alguien, en el caso de la población femenina, los accesorios femeninos son utilizados como complemento del vestuario.

**ALMACENAMIENTO:** existe almacenamiento cuando un objeto es guardado y protegido contra el traslado no autorizado del mismo.

**ARTESANÍA:** actividad de producción creativa de objetos finales individualizados (productos específicos), integralmente funcionales y decorativos, que tienden a adquirir el carácter de obras de arte (regularmente enmarcadas en el arte popular). Esta actividad que se realiza a través de la especialidad de los oficios, se lleva a cabo en pequeños talleres con baja división social de trabajo y predominio de la aplicación de la energía humana, física y mental, generalmente complementada con herramientas y máquinas relativamente simples. La actividad artesanal es además condicionada por el medio geográfico, el cual constituye la principal fuente de materias primas, y por el desarrollo histórico del marco sociocultural que contribuye a caracterizar y a donde generalmente pertenece el artífice. La artesanía se clasifica entre tradicional (popular e indígena) y contemporánea.

**ARTESANO:** Persona que ejerce una actividad profesional en torno a un oficio concreto de producción y creatividad en un nivel preponderante manual y conforme a sus conocimientos y habilidades técnicas y artísticas. Trabaja en forma autónoma; deriva su sustento principalmente de dicho trabajo y transforma en bienes útiles su esfuerzo físico y mental.

**AVAILABLE FROM INTERNET:** disponible en Internet.

**BAMBÚ:** nombre común de un conjunto de plantas vivaces, leñosas, de porte arbustivo o arbóreo, agrupadas en unos 45 géneros y 480 especies de la familia de las Gramíneas. El bambú crece sobre todo en regiones tropicales y subtropicales, desde el nivel del mar hasta las zonas cubiertas por nieves perpetuas; sólo algunas especies se extienden hasta las regiones templadas. Es muy abundante en el sureste de Asia y hay algunas especies en América y África, y ninguna en Australia. El porte oscila entre el de los carrizos rígidos de aproximadamente 1 m de altura, y gigantes de hasta 50 m de altura y 30 cm de diámetro cerca de la base. Casi todos los bambúes son erectos, pero algunas especies tienen tallos flexibles que forman espesuras impenetrables.

**COMERCIALIZACIÓN:** son todos los pasos necesarios para que el producto sea adquirido por el consumidor final, incluye los canales de comercialización, intermediarios, etc.

**CORTE:** operación de división en porciones apropiadas según la naturaleza del producto que se va a obtener.

**DEMORA:** se dice que hay espera o demora con relación a un objeto cuando las condiciones (salvo las que modifiquen intencionalmente las características físicas o químicas del objeto) no permitan o requieran de la ejecución de la acción siguiente prevista. A la demora también se le denomina almacenamiento temporal.

**DESHIDRATACIÓN:** es la aplicación de métodos mecánicos para la remoción de humedad de la materia prima.

**DISEÑO:** corresponde a todos y cada una de las formas en las que se pueden elaborar los accesorios: colores, formas, combinación de piezas, materiales, etc.

**IMPACTO AMBIENTAL:** Cualquier cambio en el medio ambiente, ya sea adverso o beneficioso, como resultado total o parcial de la actividad artesanal o del producto artesanal a lo largo de su ciclo de vida.

**INMUNIZACIÓN:** tratamiento que, mediante la utilización de diversos químicos (inmunizantes) destruye los microorganismos existentes en la materia prima y que pueden causar deterioro en la misma.

**INSPECCIÓN:** se dice que hay una inspección cuando un objeto es examinado para fines de identificación o para comprobar la cantidad o calidad de cualquiera de sus propiedades.

**MANUALIDADES (Arte Manual):** trabajo mecánico de reproducción fiel de un modelo siguiendo con rigor o simple aproximación sus determinaciones formales, estéticas y funcionales, donde prima la aplicación de herramientas elementales usadas para la transformación de materiales de muy diversos orígenes y clases.

**MATERIA PRIMA:** es el material que se constituye en “esencial” y que es necesario para la elaboración del producto, en este caso la materia prima es la Guadua o Bambú.

**MEDIO AMBIENTE:** entorno en el cual un artesano o una organización opera, incluyendo el aire, el agua, la tierra, la flora, la fauna, los seres humanos y sus interrelaciones.

**OPERACIÓN:** se dice que hay una operación cuando se modifica de forma intencionada cualquiera de las características físicas o químicas de un objeto como taladrar, cortar, esmerilar, etc. también hay actividades que no modifican las

características físicas o químicas de un objeto como escribir, colocar, sujetar, leer, etc.

**OPERACIÓN – INSPECCIÓN:** se dice que hay una operación – inspección cuando a un objeto se le hace una operación y se inspecciona al mismo tiempo, ya sea para verificar sus dimensiones o comprobar algo como: pesar, medir, etc., utilizando una herramienta de ajuste o comprobación.

**PIROGRABADO:** el pirograbado consiste en la decoración de guadua, cuero tela o papel con una punta incandescente.

**PROCESO DE PIROGRABADO:** en términos generales, un pirograbado se hace, habitualmente, con un aparato llamado pirógrafo que es, básicamente, un transformador y regulador de intensidad que lleva conectado un mango al que se acoplan distintas puntas metálicas que, al ponerse más o menos incandescentes, van quemando o dorando la madera, papel, cuero, tela, etc. en función de la intensidad y del tiempo de contacto de la punta con el material.

**SELLO AMBIENTAL COLOMBIANO:** Marca de Certificación reconocida por la Superintendencia de Industria y Comercio que puede portar un producto que cumpla con los requisitos establecidos por la Resolución 1555 de 2005 del Ministerio de Ambiente, Vivienda y Desarrollo Territorial.

**TECNOLOGÍA:** es el estudio de métodos o técnicas encaminadas a transformar las materias primas naturales en productos útiles al hombre.

**TECNOLOGÍA ARTESANAL:** Son tecnologías ancestrales ancladas en la sociedad en la que los artesanos ejercen su oficio. Se trata de tecnologías fundadas en un conocimiento empírico secular.

**TRASLADO O TRANSPORTE:** se dice que hay un transporte cuando un objeto es llevado de un lugar a otro, salvo cuando el traslado es parte de la operación, o sea efectuado por los operarios en su lugar de trabajo, en el curso de una operación o inspección.

## INTRODUCCIÓN

Colombia es un país cuya riqueza se ve representada por su variedad en recursos naturales los cuales se constituyen en una fuente importante de empleo para gran parte de sus habitantes y en materia prima para la elaboración de diversos productos con aceptación en el mercado extranjero. La guadua es el recurso escogido por la empresa para la elaboración de los accesorios femeninos debido a sus múltiples aplicaciones en la industria manufacturera, a sus propiedades que permiten su manipulación y principalmente a su cercanía al municipio de Barbosa Santander, epicentro del proyecto.

La demanda de accesorios femeninos artesanales aumenta de manera considerable en el mundo, las pasarelas internacionales exhiben con orgullo los accesorios colombianos y las mujeres residentes en el país los utilizan cada vez con mayor frecuencia, el trabajo realizado por los artesanos nacionales cobra importancia y este sector de la economía se fortalece constituyéndose como fuente de empleo, desarrollo y mejoramiento de la calidad de vida para quienes participan en él.

Aprovechando estas ventajas, se contempla la idea de crear una empresa artesanal organizada administrativamente cuyos procesos son establecidos de manera clara y sobre los cuales se proyecta el presupuesto, costos y gastos de fabricación obteniendo como resultado rentabilidad del proyecto; su diferenciación radica en aspectos como: gestores empresariales en su área administrativa, acercamiento al mercado potencial a mediano plazo, máxima calidad en el producto final y sobretodo aceptación por parte la población femenina.

La puesta en marcha de este proyecto se plantea como respuesta a las exigencias del mercado actual en el que predominan productos prácticos, elaborados con excelentes materiales mediante un proceso cuyas actividades han sido programadas minuciosamente para evitar fallas y desperdicios tanto de tiempo como de materiales; la actividad de la empresa estará basada en dos conceptos claves como son: calidad total y servicio al cliente obteniendo de esta manera la certificación de calidad ISO 9001 que fortalezca la imagen de la empresa y amplíe su mercado.

## 1. GENERALIDADES

### 1.1 ANTECEDENTES

La fabricación de objetos mediante la transformación de materias primas naturales básicas, a través de procesos de producción no industrial que involucran herramientas y máquinas simples con predominio del trabajo físico y mental, se conoce como artesanía.<sup>1</sup>

Existen diferencias al interior de la producción artesanal: algunos productos son de tipo utilitario y toleran producciones a escala, otros son piezas únicas, es el caso de los accesorios femeninos. No obstante, con tecnología de producción o sin ella, la artesanía es un producto con identidad propia, ubicado en una dimensión económica distinta de la de la industria por su alto contenido de mano de obra, y porque incorpora elementos históricos, culturales, estéticos, y artísticos. Por esto adquiere la categoría de obra de arte.<sup>2</sup>

Se consideran usualmente tres formas de artesanía, correspondientes a los diversos espacios sociales en que ésta se desarrolla: artesanía indígena, artesanía tradicional y artesanía contemporánea. La primera materializa la expresión cultural de las comunidades indígenas, es relativamente cerrada y su conocimiento se transmite de generación en generación; se caracteriza por la limitada capacidad de producción de las comunidades étnicas y la oferta limitada, hecho por el cual se expresa usualmente en diseños exclusivos.<sup>3</sup>

La artesanía tradicional es realizada por comunidades mestizas y negras, exhibe un completo dominio de materiales y está fundamentalmente influenciada por la visión de los originarios inmigrantes europeos. La alta capacidad de producción de estas comunidades y los precios competitivos de sus productos han permitido su permanencia en el mercado con una demanda sostenida, a pesar de la fuerte competencia que enfrentan con los sustitutos fabricados mediante procesos industriales. La artesanía contemporánea clasifica la producción de objetos desde el marco de los oficios artesanales, en cuyo proceso se involucran elementos técnicos y estéticos procedentes de diferentes contextos sociales, culturales y económicos. Esta forma de artesanía ha presentado procesos de transformación

---

<sup>1</sup> DEPARTAMENTO NACIONAL DE PLANEACION. Documento Sectorial Cadena Artesanal. Bogotá D.C., 2007. p. 11.

<sup>2</sup> Ibid., p.11.

<sup>3</sup> Ibid., p. 11.

tecnológica y una preocupación por incorporar creatividad y calidad en el producto final.<sup>4</sup>

**1.1.1 Artesanía.** La artesanía es una actividad que data desde los primeros productores de bienes de consumo social, conformándose en un sector que se especializa en la producción de bienes manufacturados de uso suntuario, estableciendo una nueva estructura social: especialización del trabajo, con la tradicional organización de trabajo familiar; desde entonces, ha sido considerada como factor fundamental en el desarrollo de la economía y un sector que presenta crecimiento y evolución constante, ya que cuenta con la capacidad de adaptarse a los estilos y exigencias del mercado a medida que este cambia.<sup>5</sup>

Un problema que afecta notablemente el producto final (artesanía) consiste en los niveles de vida precarios de la mayor parte de la población de artesanos, impidiéndole su acceso a materias primas de buena calidad, lo que redundaría en volúmenes de producción inadecuados y mala calidad de los productos artesanales; a tal punto que el 43.3% de los artesanos enfrentan escasez de materias primas, mientras 26% tienen acceso a materias primas de baja calidad.<sup>6</sup>

Se establece también que 24.4% de los artesanos elabora sus productos totalmente a mano, mientras 57.1% emplea herramientas y equipos sencillos, usualmente inadecuados. Esta situación se refuerza con la baja cualificación del artesano: el 12% de la población artesana es analfabeta; de quienes han asistido a una escuela, 34.2% no completó la primaria y sólo 9.6% completó su educación básica secundaria. Adicionalmente, 2.6% de los artesanos han tomado cursos de nivel universitario y sólo 1.7% cursos de formación técnica. La formación específica como artesano, transmitida de generación en generación, se desarrolla 48.4% en el hogar y 15.3% en talleres como aprendiz o en cursos de capacitación en oficios.<sup>7</sup>

El reflejo de este bajo nivel de capacitación se refleja en la elaboración de productos con condiciones precarias de diseño. Los productos artesanales se caracterizan en muchos casos por la falta de una funcionalidad o utilidad clara, y la improvisación en su diseño, deficiente e inadecuado. De igual forma, no se ha desarrollado entre el artesano una conciencia de imagen del producto, lo cual se refleja en las deficiencias en la presentación y empaque de los mismos.

---

<sup>4</sup> Ibid., p. 11.

<sup>5</sup> ARTESANÍAS DE COLOMBIA. Determinante histórica sector artesanal. Ministerio de Desarrollo Económico. Bogotá; 1998. p. 1.

<sup>6</sup> Available from Internet: <[www.google.com/diagnostico\\_del\\_sector\\_artesanal](http://www.google.com/diagnostico_del_sector_artesanal)>. Caracterización Socioeconómica del Sector Artesanal Colombiano. p. 3

<sup>7</sup> Ibid., p. 3

El sector artesanal se encuentra conformado aproximadamente por 350.000 personas, representando alrededor de 15% del empleo de la industria manufacturera; existen además 1.200.000 personas vinculadas al sector de manera indirecta ya sea como artesanos de dedicación temporal, como agentes comerciales, o como prestadores de servicios de desarrollo.<sup>8</sup>

Algunos elementos como la escasa división del trabajo y la vinculación del núcleo familiar a los procesos productivos son característicos de la actividad artesanal en Colombia; es por ello que se presenta una alta rotación de personal y una tendencia al empleo informal. Los principales mercados para la comercialización de sus productos son los municipios en los que habitan los artesanos.

En cuanto a la comercialización de los accesorios, sólo 1,3% de los talleres artesanales censados exporta y, además, lo hacen de manera ocasional. Las ventas del sector en el ámbito nacional, se distribuyen en 85% en el municipio de origen, 8% en otros municipios y 3% en otros departamentos.<sup>9</sup>

### 1.1.2 Descripción de la guadua.

**Figura 1.** Estado natural guadua



**Fuente:** Available from Internet: [www.google.com/imagenguadua/doc](http://www.google.com/imagenguadua/doc).

La planta conocida como guadua, es una gramínea de tallo leñoso, que se presenta como intermedia entre las maderas y las plantas fibrosas su nombre científico es bambusa guadua H et B (**guadua angustifolia kunth**); la parte de la misma que es empleada para la elaboración de los accesorios artesanales es el tallo, debido a su consistencia y a su fácil manipulación, por tratarse de un material ecológico es llamativo, ya que empleando el proceso adecuado se constituye en

---

<sup>8</sup> Ibid., p. 1.

<sup>9</sup> Ibid., p. 4.

una pieza netamente artesanal, es por ello que se constituirá en la base para la elaboración de los accesorios femeninos.<sup>10</sup>

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 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*, *Elytostachys*, *Merostachys*, *Rhipidocladum*, *Guadua* y *Otatea*<sup>11</sup>. La guadua colombiana se caracteriza por sus cualidades superiores a las de otros países, lo que representa un producto con calidad de exportación hacia otros países en donde los objetos elaborados con ella cuentan con preferencia con respecto a otros.<sup>11</sup>

El departamento de Santander, por considerarse una región con relieve único, variada en cuanto a fauna y flora se refiere se constituye entonces en la mejor alternativa ya que alberga la mayor parte de la guadua que se produce en Colombia y que cumple además con los requerimientos necesarios para elaborar los accesorios femeninos de calidad.

En la Provincia de Vélez, la artesanía es llevada a cabo de manera empírica y principalmente manual, se emplean herramientas sencillas: machete, segueta, lija, taladro, esto se debe también a la baja producción y a que no se desempeña como actividad económica sino como actividad complementaria de otras labores.

## 1.2 EVOLUCION DEL SECTOR

**1.2.1 Evolución sector artesanal.** Desde tiempos de conquista y posteriormente los de la colonia, aparece la actividad artesanal realizada por grupos especializados que ocupan un sector importante dentro de la jerarquía y que producen artesanías que debido a su costo no pueden ser adquiridas por las clases sociales bajas; posteriormente, dichos artesanos transforman su actividad de manera que sea accesible a mayor número de pobladores a tal punto que la

---

<sup>10</sup> MARTÍNEZ COVALEDA, Héctor J. La cadena de la Guadua en Colombia: Una mirada global de su estructura dinámica. Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural, Observatorio Agrocadenas, Colombia., p. 5-7.

<sup>11</sup> Ibid., p. 5-7.

artesanía pasa de ser un objeto meramente cultural y pasa a ser una mercancía que debe generar ganancia.<sup>12</sup>

Se establece entonces, que la actividad artesanal se presenta como un régimen tradicional de organización familiar del trabajo, encabezado generalmente mujeres que en sus labores cotidianas o durante sus ratos libres elaboran pieza por pieza todo el proceso; se encuentran también talleres artesanales en los que intervienen los aprendices elaborando piezas en serie, sin embargo, la actividad artesanal continúa desarrollándose pieza por pieza fundamentalmente en el acabado.

Posteriormente, la artesanía presenta una faceta modernista que en la mayor parte de los casos la presenta como una empresa capitalista que utiliza formas combinadas de explotación del trabajo artesanal. Por un lado la que presenta la definitiva proletarización del trabajo de los artesanos tradicionales, convertidos en obreros a pesar de continuar empleando procedimientos tradicionales en la elaboración del proceso artesanal, con la modalidad de trabajo parcial izado en etapas en la que el artesano es sólo maquilador de una parte del proceso y en donde el trabajo artesanal tradicional se conserva sólo en el acabado y presentación de las piezas; paralelamente, la contratación del trabajo artesanal del núcleo familiar para cubrir sólo una fase del proceso productivo controlado por el acaparador de la materia prima y del mercado del producto. De esta manera, las empresas capitalistas de la artesanía aprovechan la organización tradicional de trabajo familiar contratándola a destajo y convirtiendo a los artesanos tradicionales en trabajadores de un patrón pero sin comprometer un régimen de trabajo asalariado.<sup>13</sup>

Finalmente, el artesano comprende la importancia de su actividad y amplía su visión de la misma encaminándose hacia mercados que no habían sido explorados y creando diseños que se ajustan a cambios constantes en su entorno. De esta manera, la artesanía cuenta con su propia historia y posterior desarrollo, constituyéndose en una actividad destacada que pese a las dificultades ha sido capaz de arraigarse en la cultura de los pueblos, adaptándose a los cambios constantes del mercado artesanal y constituyéndose para quienes se dedican a ella en una actividad que representa rentabilidad.

**1.2.2 Evolución accesorios artesanales.** Los accesorios con considerados objetos personales utilizados desde la antigüedad en todas las culturas como adorno, signo de posición social, rango oficial o símbolo de creencias religiosas o de otro tipo, que gozan de preferencia por parte de la población femenina entre otras razones porque representan la feminidad de la mujer y la conservación de

---

<sup>12</sup> ARTESANÍAS DE COLOMBIA. Determinante histórica sector artesanal. Ministerio de Desarrollo Económico. Bogotá; 1998. p. 2.

<sup>13</sup> Ibid., p. 4-5.

preferencias de tipo tradicional – vanguardistas, son reflejo de la identidad cultural de un pueblo, su flora y sobre todo las destrezas y habilidades de los grupos artesanales para constituir las en piezas con significado propio y con valor agregado.

En su sentido más amplio el término accesorios comprende elementos elaborados con diferentes tipos de material orgánico e inorgánico como cabello, pluma, piel, escamas, hueso, concha, madera, barro, metal o mineral; también se refiere a piedras preciosas o semipreciosas y a objetos realizados con metales preciosos o bellos como oro, plata, platino, cobre y latón. Los accesorios se clasifican dependiendo del uso que se les de: existen adornos para la cabeza y la cara como coronas, diademas, tiaras, penachos, horquillas, adornos de sombreros, pendientes, aros nasales y aros para los labios; en adornos para el cuello como collares, gargantillas y colgantes; en adornos para el pecho como pectorales, broches y botones; en adornos para brazos y piernas como anillos, brazaletes, pulseras y tobilleras; y en otro tipo de adornos como cinturones con dijes (colgantes), esencieros y rosarios. Es decir, su evolución ha sido constante y sus comienzos datan desde la época de los primitivos quienes utilizaban huesos, fibras naturales provenientes de plantas, pelo de animales, entre otros; fueron los egipcios quienes implementaron técnicas más avanzadas respecto a la elaboración de accesorios como la fundición de metales para su elaboración, dicha evolución puede describirse de la siguiente manera:<sup>14</sup>

☞ **Egipto.** Los antiguos egipcios, que ya conocían la mayoría de los procesos de tratamiento de los metales ornamentales utilizados en la actualidad, crearon accesorios y piezas hábilmente engastadas, grabadas, soldadas, repujadas e incrustadas. Generalmente trabajaban con oro y plata, incrustando en estos metales piedras preciosas como la cornalina, el jaspe, la amatista, la turquesa y el lapislázuli adornados con esmalte y cristal. El arte egipcio produjo joyas de gran belleza, un adorno especialmente popular era la sortija de sello decorada con símbolos religiosos como el escarabajo, la flor del loto, el halcón, la serpiente o el ojo.<sup>15</sup>

☞ **Oriente.** En Oriente se han mantenido las técnicas y estilos de orfebrería tradicionales desde la más remota antigüedad. La joyería india (tiras y pendientes de oro, collares de cuentas y pulseras metálicas y de cerámica) ya existía en el valle del Indo hacia el 1500 a. C. Actualmente los orfebres indios, también expertos en las técnicas utilizadas en Occidente, realizan trabajos esmaltados,

---

<sup>14</sup> Available from Internet:

<<http://www.espanolsinfronteras.com/CulturaEspanola19ModaEspanola.htm>.> Historia de la moda desde la prehistoria.

<sup>15</sup> Ibid., Egipcios.

soldados, pirograbados en diversos tipos de madera, granulados y de filigrana de gran delicadeza.

Se observa entonces, que el origen de los accesorios femeninos data desde épocas remotas, exactamente desde la era prehistórica ya que según estudios realizados por arqueólogos, se han encontrado pinturas de hombres y mujeres, en las cuales se distingue claramente los dos sexos, posteriormente, y desde la llegada de los conquistadores españoles a territorio americano comienza un intercambio de culturas, lo que sorprende grandemente a los españoles fue ver cómo los indígenas utilizaban materiales del medio que lo rodeaba y la perfección con la que le daban formas a metales como el oro, utilizado por ellos en perforaciones que ellos mismos se hacían en diferentes partes de su cuerpo.<sup>16</sup>

▣ **Grecia y Roma.** Entre los años 2500 a. C. y 500 a. C., inicio del periodo clásico del arte griego, los artesanos del periodo minoico de Troya y Creta (en puntos muy alejados entre sí del Egeo) realizaron joyas de apariencia muy similares, sus obras típicas eran espirales finas y cadenas de alambre engarzado y trenzado y finas hojas en forma de pétalos y rosetas. Las técnicas más utilizadas eran la del estampado, el esmaltado, la granulación de oro y la filigrana, si bien era más rara la incrustación de piedras. Las joyas clásicas griegas eran finas y elegantes, los collares de oro trenzado estaban adornados con flores y borlas, y los pendientes de aro tenían discos y rosetas de filigrana, los collares y las pulseras se realizaban con monedas de oro montadas cuidadosamente en forma de arcada; el estilo clásico desapareció paulatinamente.<sup>17</sup>

▣ **Siglos XVII y XVIII.** Los accesorios de este periodo pueden dividirse en joyas con diamantes (por lo general de diseño conservador) y joyas que reflejaban los cambios de la moda en el vestido y en las artes. Con la introducción en el siglo XVII de nuevas técnicas para tallar las piedras preciosas y darles un mayor brillo, el diamante se convirtió en la más apreciada, consideración que mantiene en la actualidad. En los siglos XVII y XVIII se pudieron realizar joyas de tipo más popular con materiales inferiores como resultado de las nuevas técnicas de producción industrial. Junto a tiaras de diamantes, anillos y broches de diseño naturalista, se realizaba una bisutería de estilo neoclásico (inspirada en piezas halladas en Pompeya), gótico, renacentista y egipcio. Empiezan a visualizarse elementos que se encuentran en el medio, que pueden ser transformados y convertidos en piezas decorativas y en accesorios femeninos.<sup>18</sup>

▣ **Siglo XX.** En París, hacia 1900, los joyeros del movimiento Art Nouveau dieron un nuevo impulso a la orfebrería. Entre ellos destaca René Lalique, quien utilizó en sus creaciones plantas, pájaros, diversos tipos de madera e insectos y

---

<sup>16</sup> Ibid., India.

<sup>17</sup> Ibid., Grecia y Roma.

<sup>18</sup> Ibid., Renacentista.

dio prioridad al diseño frente al valor intrínseco de los materiales. También es muy frecuente el uso del plástico en bisutería. Los talleres de artesanía producen una amplia selección de diseños abstractos y naturalistas (empleo de recursos naturales existentes en el medio: madera, guadua, fibras naturales, etc) en anillos, pulseras, pendientes, collares y broches. Aunque la joyería del siglo XIX y principios del XX estaba destinada preferentemente a la mujer, a finales del siglo XX ha surgido un mercado masculino de joyas como cadenas, colgantes, pendientes y pulseras.<sup>19</sup>

📄 **En Colombia.** Se distinguen siete regiones productoras con sus respectivos estilos: Calima, Muisca, Nariño, Quimbayá, Sinú, Tairona y Tolima. Los rasgos distintivos son el uso de alambre de oro o tumbaga que, una vez dada la forma y concluida la ornamentación, se fundía para que la pieza adquiriera rigidez, igualmente se destaca la utilización de recursos naturales como la madera, guadua, fique, resaltándose ante todo el trabajo manual del artesano.

Todos y cada uno de los periodos enunciados anteriormente tienen en común que brindaban gran importancia a los accesorios como identificación de su cultura en general, los accesorios son consideradas piezas en las que se expresan las creencias, costumbres, materiales y preferencias de cada región en particular.

Actualmente, se observa que muchos de los diseños, especialmente de la cultura maya, que es la que se ha caracterizado por su creatividad y perfección a la hora de realizar trabajos manuales, los cuales se han mantenido vigentes a través del tiempo y hoy son empleados en el tallado de nuevas piezas: las figuras, símbolos y letras de esta cultura son plasmadas en aretes, pulseras, collares, etc.

Los artesanos colombianos han demostrado habilidades extraordinarias: creatividad, facilidad para trabajar todo tipo de materiales; esto se deben en gran parte a la descendencia de los indígenas que transmitían sus conocimientos de alfarería, construcción, caza, etc., a las posteriores generaciones y que según se observa, estas tradiciones y conocimientos siguen vigentes y son un tributo a culturas indígenas como la Maya (México) y las nacionales como lo son:

Colombia, por ser un territorio favorecido por la naturaleza, tiene ventajas considerables sobre otros lugares por cuanto su fauna y flora es variada y ofrece diversos recursos para ser aprovechados; cada uno de los departamentos y municipios del territorio nacional se han especializado en alguna de las ramas de la artesanía:

Internacionalmente, son los diseñadores los que se han encargado de mostrar que los accesorios de tipo artesanal realmente se encuentran “de moda”, que pueden ser utilizados formal e informalmente; esto ayuda a mejorar la imagen que se

---

<sup>19</sup> Ibid., Siglo XX.

tenía de las artesanías, ya que eran consideradas como piezas de colección únicamente.

El diseño varía de acuerdo al medio social en el cual se desempeña la mujer, existen accesorios de variadas formas, tamaños, colores, combinación de materiales, etc., desde la adolescencia, las mujeres usan los accesorios, esta población ha demostrado preferencia por piezas de mayor tamaño, llamativas, mientras que las mujeres con edades entre 35 y 45 prefieren accesorios más sutiles y discretos, elaborados igualmente en materiales llamativos como la guadua.

Los compradores de artesanías tienen características muy definidas que permiten segmentarlos de forma relativamente fácil, son generalmente personas adultas, 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 relativamente alto que les permite adquirirlos.

Los accesorios femeninos, son artículos cuya motivación de compra se ve marcada por las tendencias de la moda, situación cultural y capacidad adquisitiva del consumidor, entre otros. La diferenciación, se constituye en el factor más influyente en el impulso de compra de estos artículos y es medido en función de su poca disponibilidad o la concepción de que son únicos, llamados por eso “artículos hard-to-find”. La mayor parte de los objetos provenientes del mercado artesanal utilizan la creatividad como medio de desarrollo y hacen parte de la expresión natural de la necesidad y el deseo del hombre de mostrarse como ser individual.

### **1.3 DIAGNÓSTICO DEL SECTOR**

**1.3.1 Oportunidades del sector artesanal.** El sector artesanal en Colombia es uno de los de mayor proyección internacional por tener productos representativos de la cultura colombiana, los cuales se determinan, no sólo por su valor cultural sino por la calidad y alto grado de innovación y diferenciación.

Hechos como la inundación del mercado colombiano de bienes importados a raíz del proceso de globalización iniciado en 1991 con la apertura económica, incentivaron el crecimiento del comercio exterior colombiano como respuesta al déficit continuo de la balanza comercial, el cierre de numerosas empresas que no estaban preparadas para enfrentar la entrada masiva de nuevos productos y el consecuente incremento del desempleo en los últimos años, entre otros aspectos negativos de la economía nacional.

Así, aprovechando oportunidades de mercados ampliados por la suscripción a diferentes acuerdos comerciales, el gobierno colombiano ha venido haciendo énfasis en la formulación de políticas de mercadeo internacional tendientes al incremento y diversificación de la oferta productiva exportable con la utilización de instrumentos facilitadores de la labor exportadora que consoliden y estimulen su desarrollo.

El sector artesano es uno de los que más atención y apoyo ha venido recibiendo en los últimos años debido, entre otros factores, a su gran demanda de mano de obra, que lo ubica en participación con un 15% en la ocupación en el sector manufacturero con 350.000 personas aproximadamente y de las cuales un 70% son de dedicación exclusiva; favoreciendo también las políticas de empleo nacionales, ya que no sólo les permite mantener una ocupación sino generar nuevos puestos de trabajo.<sup>20</sup>

Así mismo, es considerado como uno de los sectores de mayor proyección internacional, debido a virtudes tales como ser un producto representativo de la cultura colombiana y determinado no sólo por la agregación de valor cultural sino por su calidad y grado de innovación y diferenciación. Todas ellas características primordiales para justificar su presencia constante en los mercados internacionales pese a presentar una producción muy limitada. (Véase cuadro 1).

**Cuadro 1.** Matriz DOFA Sector artesanal nacional

<b>FORTALEZAS</b>	<b>DEBILIDADES</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Tradición artesanal en piezas de todos los tamaños.</li> <li>• Industria con alto potencial de expansión.</li> <li>• Materia prima nacional.</li> <li>• Amplio potencial del sector, gracias a la tradición artesanal diversa y al amplio número de personas vinculado de manera directa e indirecta a las actividades del mismo.</li> <li>• Procesos adelantados en materia de innovación y normalización de la producción artesanal.</li> <li>• Diseños nuevos, innovadores y artesanales.</li> <li>• Reconocimiento en el mercado de los productos nacionales debido a</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• No hay prioridad por la calidad en las artesanías.</li> <li>• No hay variedad en diseños.</li> <li>• Ineficiencia en procesos de producción.</li> <li>• Alto índice de informalidad en la producción de accesorios.</li> <li>• Escaso desarrollo de formas de asociatividad empresarial.</li> <li>• Deficiencias en la organización de la producción y distribución de los espacios productivos.</li> <li>• Uso de herramientas y equipos inadecuados.</li> <li>• Baja cualificación del artesano.</li> <li>• Falta de claridad sobre la funcionalidad o utilidad de los objetos.</li> </ul>

<sup>20</sup> ARTESANÍAS DE COLOMBIA. Documento futuro de la artesanía Colombiana. Bogotá, 2.006.

<p>su excelente calidad y acabado.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Materia prima de alta durabilidad y calidad.</li> <li>• Facilidad en la obtención de materia prima.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Improvisación en el diseño, en ocasiones deficiente inadecuado.</li> <li>• Baja capacidad de desarrollo de esquemas de comercialización, como consecuencia de la escasa asociatividad entre artesanos.</li> <li>• Amplia presencia de intermediarios.</li> <li>• Escaso manejo de imagen corporativa.</li> <li>• Desconocimiento de los mercados.</li> </ul>
<p><b>OPORTUNIDADES</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Integración con mercados internacionales.</li> <li>• Aranceles preferenciales.</li> <li>• Oportunidad de realizar ventas directas con los clientes.</li> <li>• A los consumidores les atrae la diferenciación por lo que se puede lograr diseños personalizados y exclusivos para cada cliente.</li> <li>• Generación de diseños propios de acuerdo a las tendencias del mercado.</li> <li>• Expansión y posicionamiento en el mercado nacional y otros mercados de los productos nacionales.</li> </ul>	<p><b>AMENAZAS</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Incremento de la venta de accesorios elaborados con bisutería.</li> <li>• Los competidores ya consolidados pueden utilizar políticas de precios bajos para contrarrestar el ingreso de la empresa al mercado.</li> <li>• No alcanzar los niveles de ventas proyectados.</li> <li>• Entrada de competidores industrializados y con experiencia en el sector al mismo mercado.</li> </ul>

**Fuente:** Los autores

La producción artesanal en Colombia tiene las bases para insertarse efectivamente en la actividad productiva nacional. El potencial del sector, dado por cerca de 350 mil personas dedicadas al oficio, y una tradición artesanal diversa, hace que sea decisivo avanzar en la búsqueda de una mayor participación en la economía, y de un merecido reconocimiento, como sector productivo, y como proveedor de bienes transmisores de los valores culturales del país.

El punto de partida del sector artesanal colombiano es alto; la innovación es un elemento presente, que no obstante, debe ser intensificado. La cuidadosa incorporación de elementos que aporten un mayor valor agregado al producto y la seguridad en el abastecimiento sostenible de materias primas puede garantizar la permanencia en el mercado interno y externo.

• - **Exportación de artesanías colombianas.** En los mercados internacionales, la artesanía colombiana presenta niveles de competitividad, dada la gran variedad de artículos, diseño, materiales y técnicas, gracias a la diversidad cultural del país, que permite una mezcla de elementos precolombinos, españoles, nativo y afroamericano. Sin embargo, las exportaciones colombianas del sector han presentado un comportamiento fluctuante. Desde 1993 se registra un crecimiento de las exportaciones (según registros de valor F.O.B. -entrega en puertoliquidados en dólares), pero en 1996 el total decrece a 48% y en 1997 el decrecimiento fue 23%. En 1998 este valor en dólares registra un cambio positivo de 22% (véase cuadro 2). Este tipo de artesanía se ubica dentro del rango de utilitario-decorativa. En la artesanía en bambú se combinan varias técnicas y materiales, creando un nuevo estilo que ha tenido gran acogida dentro y fuera de la región. El proceso artesanal comienza con la recolección de los elementos que sirven como materia prima (bambú, guadua, semillas).

**Cuadro 2.** Exportaciones colombianas de artesanías (valor FOB en US\$ millones)

SUBSECTOR	1998	1999	2000	PARTICIPACIÓN (%)
Cerámica	8.576.857	8.690.269	9.475.592	50.64
Bisutería	3.288.555	3.053.288	3.593.003	19.20
Manufacturas u objetos de adorno	239.581	430.800	985.072	5.26
Metal	103.387	143.882	934.222	4.99
Productos de origen animal , vegetal y mineral	533.388	500.570	887.350	4.74
Textiles	464.473	600.201	787.545	4.21
Flores artificiales	470.786	1.468.822	706.288	3.77
Estatuillas	400.412	464.339	560.915	3.00
Cestería	37.968	411.345	449.299	2.40
Manufactura de vidrio	220.096	65.538	135.081	0.72
<b>Total</b>	<b>14.417.292</b>	<b>15.952.654</b>	<b>18.712.774</b>	<b>100.00</b>

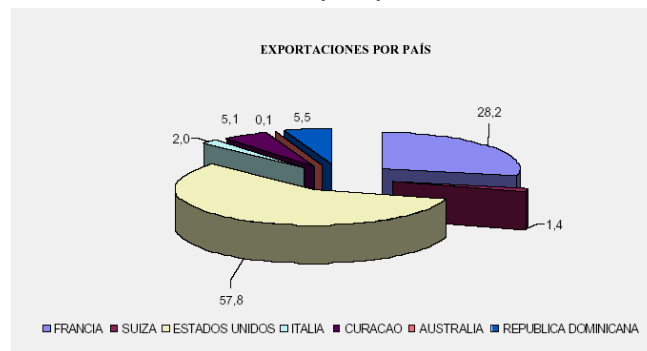
**Fuente:** Catálogo Virtual de Productos INTELEXPORT. Directorio de Exportadores Proexport –Colombia. Departamento Administrativo Nacional de Estadísticas DANE.

El producto artesanal colombiano tiene la imagen suficiente para justificar su presencia en el mercado internacional, pese a las dificultades que para los artesanos trae el proceso mismo de exportación y el sostenimiento de la demanda, en su mayoría concentrada en los mercados de Europa, Japón y Estados Unidos y donde es considerado como producto exótico. Los artesanos nacionales, han proyectado un enfoque hacia la innovación y el diseño, como estrategia para incrementar la producción, elevar el nivel competitivo de la artesanía y llegar a segmentos de mercado que aprecian el buen diseño, la calidad, lo hecho a mano, el uso de materias primas naturales, el trabajo de la mujer, entre otros. La

artesanía contiene un lenguaje de comunicación que habla de técnicas y tradiciones, de creatividad y trabajo con las manos, de destrezas y habilidades manuales, de identidad y de desarrollo social. La artesanía es fuente de generación y sostenibilidad del empleo individual y colectivo. Es la calidad, la innovación de los artesanos y el permanente estudio de las tendencias, entre otros, factores que mantienen vivo el espíritu de competencia para conquistar mercados nacionales e internacionales.

Un análisis comparativo de la composición del total de las ventas mostró que las realizadas a los Estados Unidos, pasaron de representar el 20% en el 2002 al 57.8% en el 2003, y Francia pasó del 19% en el 2002 a un 28,2 % en el 2003 (véase gráfica 1).

**Gráfica 1.** Exportaciones artesanías por país



**Fuente:** Artesanías de Colombia. Política de Estado para el Sector Artesanal. Informe de Gestión 2007.

## 1.4 CONTEXTO GEOGRÁFICO DEL MUNICIPIO DE BARBOSA

**1.4.1 Población.** En los Esquemas de Ordenamiento Territorial (E.O.T.), contemplados por la ley 388 de 1997, la variable población se constituye en el eje fundamental, cuando se trata de conocer y dimensionar la realidad social de una comunidad. Este componente permite a partir de los censos de población y vivienda, establecer el volumen de población que tiene un municipio, tanto en el contexto urbano como en el rural, definir los rangos de edades y estructura de ocupación; complementariamente con las proyecciones, se puede prever el crecimiento poblacional que tendrá el Municipio en el futuro. Los anteriores elementos de la variable socio-demográfica adquieren su verdadera dimensión al asociarse con los que integran el componente sociocultural, específicamente, infraestructura física para servicios públicos sociales como educación, salud, recreación y deporte, cultura, vivienda y servicios públicos domiciliarios de energía eléctrica, agua potable, alcantarillado, aseo, telecomunicaciones, gas natural y los demás que conforman el universo material que garantiza el bienestar social y parte de la tranquilidad espiritual de una colectividad y del hombre en particular.

Al relacionar los datos de población discriminados por sectores, rango de edad, actividad y proyecciones (véase anexo A), con el inventario de la infraestructura física con la que cuenta un municipio, se puede determinar aspectos como deficiencias y calidad de los servicios que recibe la comunidad, para con ello proyectar en el tiempo posibles soluciones a corto, mediano y largo plazo, teniendo en cuenta el crecimiento total de la población por períodos. En otros términos, buscar el equilibrio entre crecimiento poblacional y equipamiento básico para garantizarle a la comunidad un mejor bienestar social.

**Cuadro 3.** Población total y población proyectada del municipio de Barbosa

AÑO	POBLACIÓN URBANA	POBLACIÓN URBANA	POBLACIÓN RURAL	POBLACIÓN RURAL	POBLACIÓN TOTAL
1993	15.696	70,63	6.524	29,32	22.280
1995	16.229	71,01	6.625	28,98	22.854
1996	16.621	71,19	6.724	28,80	23.345
1997	17.020	71,38	6.823	28,61	23.843
1998	17.427	71,56	6.923	28,43	24.350
1999	17.841	71,75	7.023	28,24	24.864
2000	18.256	71,93	7.121	28,06	25.377
2001	18.677	72,12	7.218	27,87	25.895
2002	19.100	72,31	7.313	27,68	26.413
2003	19.527	72,49	7.408	27,50	26.935
2004	19.955	72,68	7.409	27,31	27.454
2005	20.380	72,86	7.588	27,13	27.968
2010	22.834	72,86	85.502	27,13	31.336

**Fuente:** DANE, Censos Nacionales, 1964-1999. Proyección DANE, Censo 1993 – CER-UIS.

**Cuadro 4.** Población económicamente activa municipio de Barbosa

EDAD	PU	%	PR	%
12-17	3.341	78,7	904	21,3
18-65	12.993	77,3	3.614	22,7
66-más	1.343	68,6	615	31,4
<b>TOTAL</b>	<b>17.677</b>	<b>77,5</b>	<b>5.133</b>	<b>22,5</b>

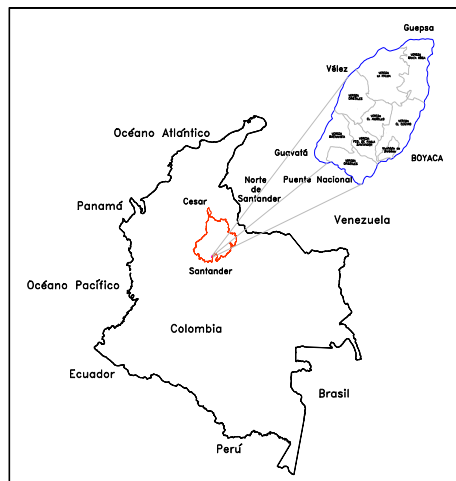
**Fuente:** DANE, 1999

**1.4.2 Ubicación Geográfica.** La provincia de Vélez ubicada al oriente del país a 260 Km. por vía terrestre de Bogotá D.C., es la región en la cual se encuentra Barbosa Santander, municipio que posee una ubicación estratégica sobre la vía principal pavimentada nacional N° 45 que comunica a Bogotá con Bucaramanga, por lo que se le conoce como la “Puerta de Oro de Santander”.

La cabecera municipal de Barbosa está localizada sobre la margen izquierda del río Suárez, presenta las siguientes coordenadas a los 05° 55' 57" de latitud Norte y 73° 37' 16" de longitud al Oeste del meridiano de Greenwich. El área total del Municipio es de 46.43 Km<sup>2</sup>, de los cuales corresponden al área rural que se distribuyen entre los 1570 msnm, básicamente en el extremo norte del territorio, sobre el río Suárez, y los 2050 msnm en límites con Vélez y Güepesa.<sup>21</sup>

Barbosa limita por el norte, con el municipio de Güepesa; por el sur con el municipio de Puente Nacional, por el oriente con el río Suárez y el municipio de Moniquirá (Boyacá) y por el occidente con los municipios de Vélez y Guavatá. Con Vélez, limita a lo largo de la cuchilla de Santa Rosa, en una longitud de 7.5 kilómetros; hacia el extremo SW, con Guavatá en cerca de medio kilómetro, por el Sur con Puente Nacional a lo largo de la quebrada Semiza, en un trayecto de tres y medio kilómetros, hasta su afluencia con el río Suárez. De allí, con el río Suárez de por medio, limita con el departamento de Boyacá, el cual a la altura del puente de la Libertad, sobre la vía nacional (Tunja-Bucaramanga), describe un amplio arco con dirección norte. La longitud del límite oriental sobre la ribera es de unos 14,3 kilómetros.

**Figura 2.** Localización general



**Fuente:** Planeación Municipal, Barbosa Santander. Esquema de Ordenamiento Territorial, 2006

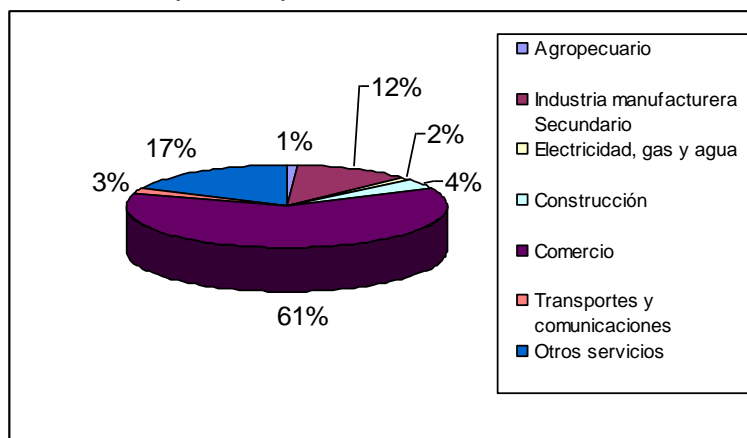
**1.4.3 Sector económico.** El municipio de Barbosa ha tenido en los últimos años una dinámica poblacional positiva, como resultado de la tasa de crecimiento natural y de los procesos de inmigración que se han registrado, en algunos casos como resultado de la violencia que se vive en el Magdalena Medio que ha llevado

<sup>21</sup> PLANEACION MUNICIPAL. Esquema de ordenamiento territorial. Delimitación geográfica municipio de Barbosa Santander, 2006.

a que sus pobladores busquen un mayor bienestar en lugares estratégicos como Barbosa. Este crecimiento se traduce en la configuración de una sociedad más compleja desde el punto de vista sociopolítico y económico y ha potenciado la demanda por servicios públicos y sociales básicos y por la existencia de una infraestructura física y vial adecuada; además de aumentar los niveles de desconfianza y de inseguridad y de presionar por la generación de oportunidades de empleo. La dinámica económica del municipio está basada fundamentalmente en el papel que cumple como un gran centro catalizador de la producción regional, lo que hace que los sectores comercial y de transporte sean importantes, al lado de la construcción y de las oportunidades de empleo que genera el mismo sector público.<sup>22</sup>

**1.4.4 Principales sectores económicos del municipio de Barbosa.** El sector económico más representativo del municipio corresponde al comercio, actividad ejercida por el 61% de las empresas, el sector secundario, por su parte, se encuentra constituido por empresas manufactureras, de construcción, agropecuarias y prestadoras de servicios. (Véase gráfica 2)

**Gráfica 2.** Número de empresas por actividad



**Fuente:** Equipo de investigación CER, a partir de la información del registro de la Cámara de Comercio de la ciudad de Bucaramanga.

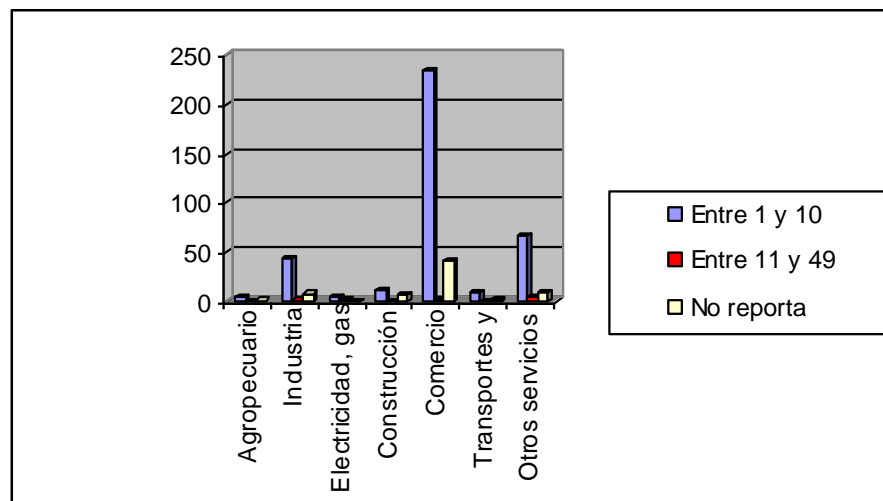
Examinando la información suministrada sobre el municipio de Barbosa por la Cámara de Comercio de la ciudad de Bucaramanga para el año de 1999, y comparando su comportamiento en relación con el caso nacional, en cuanto hace referencia al tamaño promedio por establecimiento de las diferentes actividades económicas desarrolladas con el personal que ocupan, se observa que en promedio se emplean 2,3 personas por establecimiento siendo el del sector

<sup>22</sup> PLANEACION MUNICIPAL. Esquema de ordenamiento territorial. Aspecto socioeconómico municipio de Barbosa Santander, 2006.

primario de 1.1, el de la industria manufacturera de 2.4 y el del sector servicios o terciario de 1.9, destacándose en este ultimo el del comercio con 1.5 y el de suministro de electricidad de gas y agua con 10.7 (véase cuadro 5). Estos registros son inferiores a los registrados a nivel nacional que en términos generales era de 4 empleados por establecimiento, el de la industria manufacturera de 9.2 y el de comercio de 2.4.<sup>23</sup>

Es de anotar además que del total de 450 establecimientos que registró la información de la Cámara de Comercio, solo 382 reportaron personal empleado, ocupando cerca de 909 personas. Además se pudo establecer que un 97.3% de los establecimientos tenían menos de 10 empleados y absorbían 81.3% del total del personal ocupado con 739 empleados y que tan solo el 2.7% de los establecimientos ocupaba entre 10 y menos de 49 empleados absorbiendo el 18.7% del total de empleo formal del municipio. (Véase gráfica 3). Esto determina que la base empresarial y por consiguiente económica del municipio de Barbosa gira básicamente sobre la microempresa y en menor grado sobre la pequeña empresa, lo que explica la baja generación de empleo directo de este sector en el municipio, lo que de alguna manera implica la necesidad de plantear una política integral con el objeto de fomentar y generar mejores fuentes de empleo que redunden en el mejoramiento de la calidad de vida de sus pobladores.<sup>24</sup>

**Gráfica 3.** Número de empresas según personal ocupado



**Fuente:** Equipo de investigación CER, a partir de la información del registro de la Cámara de Comercio de la ciudad de Bucaramanga.

<sup>23</sup> Ibid., p.8.

<sup>24</sup> Ibid., p. 12.

**Cuadro 5.** Composición del empleo por actividad económica

%	No. Empresas		No de empresa según personal ocupado			Total personal ocupado por actividad	
		%	Entre 1 y 10	Entre 11 y 49	No reporta		
Agropecuario	5	1.2%	4	0	1	6	0.7%
<b>Industria manufacturera Secundario</b>	<b>52</b>	<b>11.5%</b>	<b>43</b>	<b>1</b>	<b>8</b>	<b>128</b>	<b>14.1%</b>
Electricidad, gas y agua	7	1.5%	5	2	0	75	8.2%
Construcción	17	3.9%	11	0	6	18	2.0%
Comercio	277	61.5%	234	2	41	423	46.5%
Transportes y comunicaciones	12	2.7%	10	0	2	18	2.0%
Otros servicios	80	17.7%	66	4	10	241	26.5
Total	450	100	373	9	68	909	100

**Fuente:** Equipo de investigación CER, a partir de la información del registro de la Cámara de Comercio de la ciudad de Bucaramanga.

Respecto a la forma de organización empresarial, cerca del 83% de las unidades empresariales eran de propiedad individual, un 11% de sociedad limitada, un 3.3% de sociedad anónima y un 1.3 sociedad de hecho, las restantes eran empresas asociativas.<sup>25</sup>

La estructura del empleo industrial presenta también una preocupante concentración sectorial. La actividad de alimentos especialmente la relacionada con la de elaboración de confites y bocadillos, que representa el 46.1% de este sector, ocupa el 57% del personal industrial, dado que de 128 puestos de trabajos generados 73 son ofertado por este subsector.<sup>26</sup>

## 1.5 MARCO DE REFERENCIA LEGAL

- **Ley 93 de 1931.** Por la cual se fomenta la explotación de productos forestales. Para el aprovechamiento de especies y productos del bosque como guadua, no se exigirá plan de aprovechamiento forestal y manejo forestal en los siguientes casos:

<sup>25</sup> Ibid., p. 15.

<sup>26</sup> Ibid., p. 15.

- Guadua, cuando el producto a aprovechar sea igual o inferior a 50 unidades sobre un mismo predio para el caso de los permisos que puede autorizar la dependencia delegada por el Alcalde Municipal o la CAS, se requiere salvoconductos para su transporte.

El permiso se otorgará mediante comunicación escrita, previa visita y concepto favorable, en el cual se insertarán las recomendaciones concernientes a medidas preventivas y de preservación de los Recursos Naturales y del Ambiente.

• **Ley 99 de 1993.** Principios ambientales generales. Reglamentado por el Decreto Nacional 1713 de 2002, Reglamentada por el Decreto Nacional 4688 de 2005, Reglamentada parcialmente por el Decreto Nacional 3600 de 2007. Por la cual se crea el Ministerio del Medio Ambiente, se reordena el Sector Público encargado de la gestión y conservación del medio ambiente y los recursos naturales renovables, se organiza el Sistema Nacional Ambiental, SINA, y se dictan otras disposiciones.

La política ambiental colombiana se basa en los siguientes principios generales:

- La biodiversidad del país, por ser patrimonio nacional y de interés de la humanidad, deberá ser protegida prioritariamente y aprovechada en forma sostenible.
- Las políticas de población tendrán en cuenta el derecho de los seres humanos a una vida saludable y productiva en armonía con la naturaleza.
- El Estado fomentará la incorporación de los costos ambientales y el uso de instrumentos económicos para la prevención, corrección y restauración del deterioro ambiental y para la conservación de los recursos naturales renovables.
- Los estudios de impacto ambiental serán el instrumento básico para la toma de decisiones respecto a la construcción de obras y actividades que afecten significativamente el medio ambiente natural o artificial.

• **Decreto 1791/96, Acuerdo 10/2003.** Norma Forestal de la CRQ Norma unificada de guadua. Por intermedio de las resoluciones en cada corporación se adoptó el régimen de establecimiento, manejo y aprovechamiento sostenible de la guadua, cañabrava y bambúes en el territorio de su jurisdicción. Esta reglamentación comprende lo siguiente:

- El registro de guaduales naturales y plantados.
- El manejo y aprovechamiento de guadua natural y cañabrava.
- El trámite de permisos y autorizaciones.
- Los guaduales naturales de manejo sostenible.
- Las plantaciones de guadua, cañabrava y bambúes.

• **Decreto 1220 de abril 21 de 2005.** “Por el cual se reglamenta el Título VIII de la Ley 99 de 1993 sobre licencias ambientales”. La Norma Unificada por la cual se reglamenta el Manejo, Aprovechamiento y Establecimiento de Guadua, Cañabrava y Bambúes, es un ejercicio desarrollado por las corporaciones autónomas regionales, en pos de una gestión ambiental de carácter regional, en torno a una especie ligada profundamente a la cultura de esta parte del país.

La Norma tiene como objetivo lograr el manejo sostenible de los Guadales, detalla el procedimiento que deben seguir los propietarios y aprovechadores de la Guadua para obtener los permisos de aprovechamiento forestal de las CAR, e incluye el primer incentivo institucional al buen manejo de los guaduales, al crearse el registro de Guadales Naturales de Manejo Sostenible.

La aplicación de esta nueva normatividad será sometida a una constante evaluación por parte de las CAR, con el objetivo de ajustarla y finalmente lograr que la reglamentación sea conocida por todos los actores vinculados al aprovechamiento forestal y que se facilite el manejo silvicultura de los guaduales, para lograr Posicionar esta especie como una alternativa económica para la región.

• **Alcance de la licencia ambiental.** La licencia ambiental, es la autorización que otorga la autoridad ambiental competente para la ejecución de un proyecto, obra o actividad, que de acuerdo con la ley y los reglamentos pueda producir deterioro grave a los recursos naturales renovables o al medio ambiente o introducir modificaciones considerables o notorias al paisaje; la cual sujeta al beneficiario de esta, al cumplimiento de los requisitos, términos, condiciones y obligaciones que la misma establezca en relación con la prevención, mitigación, corrección, compensación y manejo de los efectos ambientales del proyecto, obra o actividad autorizada.

La licencia ambiental llevará implícitos todos los permisos, autorizaciones y/o concesiones para el uso, aprovechamiento y/o afectación de los recursos naturales renovables, que sean necesarios para el desarrollo y operación del proyecto, obra o actividad. La licencia ambiental deberá obtenerse previamente a la iniciación del proyecto, obra o actividad.

• **Permisos ambientales.** “Permisos para el aprovechamiento de recursos naturales renovables por fuera de las licencias ambientales”.

Según Decreto Ley 2811 de 1974, Ley 99 de 1993, decreto 1541 de 1974, Decreto 1594 de 1984, Decreto 948 de 1995: Los propietarios, trabajadores, organizaciones no gubernamentales y gubernamentales, centros educativos,

artesanos, industriales, asistentes técnicos independientes y consumidores; de tal forma que se empiecen a implementar gradualmente medidas como:

- A. Organizar y tener disponible todo tipo de documentación que sea útil para sustentar y respaldar el buen manejo forestal del guadual.
- B. Identificar los impactos ambientales y sociales del aprovechamiento del guadual así como las medidas preventivas, correctivas o de mitigación de las mismas.
- C. Formular y aplicar una política salud ocupacional y seguridad social.
- D. Estar abiertos a la capacitación, el mejoramiento continuo y el cambio de prácticas y actitudes frente al guadual.



• **Resolución 1555 de octubre de 2005.** La norma se enmarca en la implementación del esquema del Sello Ambiental Colombiano, cuya reglamentación de uso se estableció mediante la Resolución 1555 de octubre de 2005 de los ministerios de Ambiente Vivienda y Desarrollo Territorial y de Comercio Industria y Turismo.

Este sello puede otorgarse a servicios prestados y productos elaborados importados o comercializados en el país que deseen portarlo y cumplan los criterios ambientales establecidos previamente como documentos referentes frente a los que se certifican dichos productos.

• **Decreto Nacional 1498 de 2008.** La política de cultivos forestales con fines comerciales, de especies introducidas o autóctonas, será fijada por el Ministerio de Agricultura con base en la Política Nacional Ambiental y de Recursos Naturales Renovables que establezca el Ministerio del Medio Ambiente.

• **Decreto 2269 de 1993.** Establece las normas mediante las cuales se organiza el Sistema Nacional de Normalización, Certificación y Metrología cuyos objetivos fundamentales son promover en los mercados la seguridad, la calidad y la competitividad del sector productivo o importador de bienes y servicios y proteger los intereses de los consumidores. Según este decreto, es el Instituto Colombiano de Normas Técnicas (ICONTEC), el Organismo Nacional de Normalización por excelencia.

• **Norma Internacional ISO 9001.** La Norma Internacional ISO 9001, promueve la adopción de un enfoque basado en procesos cuando se desarrolla, implementa y mejora la eficacia de un sistema de gestión de la calidad, para aumentar la satisfacción del cliente mediante el cumplimiento de sus requisitos.

La empresa productora y comercializadora de accesorios femeninos elaborados en guadua basará su actividad en un enfoque por procesos que permita la planeación, seguimiento y control permanentes con el fin de garantizar la calidad en el producto final; es decir, su objetivo es la mejora continua.

- **ISO 14000.** El objetivo de esta norma es minimizar los riesgos ambientales, cumplir con la ley y demostrar un compromiso social de la Dirección, la norma se apoya en la implantación de un sistema de gestión ambiental (SGA).

Existen dos vertientes de la ISO 14000:

1. La certificación del Sistema de Gestión Ambiental, mediante el cual las empresas recibirán el certificado.
2. El Sello Ambiental, mediante el cual serán certificados los productos ("sello verde").

- **OHSAS 18001.** Herramienta que ayuda a las empresas a identificar, priorizar y gestionar la salud y los riesgos laborales como parte de sus prácticas normales de negocio. La norma permite a la empresa concentrarse en los asuntos más importantes del negocio. OHSAS 18001 requiere que las empresas se comprometan a eliminar o minimizar riesgos para los empleados y a otras partes interesadas que pudieran estar expuestas a peligros asociados con sus actividades, así como a mejorar de forma continuada como parte del ciclo de gestión normal. La norma se basa en el conocido ciclo de sistemas de gestión de planificar-desarrollar-comprobar-actuar (PDCA) y utiliza un lenguaje y una terminología familiar propia de los sistemas de gestión.

Esta norma tiene como propósito: Establecer, mantener y mejorar un sistema de gestión de la salud y seguridad laboral para asegurar la conformidad con la política y para demostrar tal conformidad a los demás.

El certificado NTC-OHSAS 18001, es otorgado por el Consejo Colombiano de Seguridad, facultado para operar como organismo de certificación, mediante resolución No. 5979 de 2004 de la Superintendencia de Industria y Comercio, gracias a su infraestructura, experiencia, imparcialidad y profesionalismo de sus colaboradores.

## 2 ESTUDIO DE MERCADOS

### 2.1 OBJETIVOS

**2.1.1 General.** Determinar y cuantificar la oferta y demanda de accesorios femeninos elaborados en guadua, así como identificar las principales características de productores y consumidores; analizar los precios, canales de comercialización y principales estrategias de publicidad y promoción.

### 2.1.2 Específicos

- Realizar análisis de la demanda para determinar las características del comportamiento del consumidor, en cuanto a: donde, como y frecuencia, de compra, así como establecer las principales características del producto en cuanto a diseño y atributos más importantes.
- Realizar un estudio de oferta para identificar las principales características de la competencia; determinar quienes son, donde venden, como venden, los puntos débiles, programa de marketing y productos que ofrece.
- Cuantificar la demanda insatisfecha para definir la viabilidad en la producción y comercialización de accesorios femeninos elaborados en guadua.
- Identificar los canales de comercialización apropiados para la empresa productora y comercializadora de accesorios artesanales.
- Realizar un análisis de precios para establecer una política que se ajuste a la empresa productora y comercializadora de los accesorios elaborados.
- Establecer estrategias de comunicación llamativas y convincentes que motiven la compra de accesorios femeninos elaborados en guadua.

### 2.2 DESCRIPCION DEL PRODUCTO O SERVICIO

**2.2.1 Definición, usos y especificaciones del producto.** Los productos ofrecidos a la población femenina son accesorios elaborados en Guadua o Bambú, estos son:

**Figura 3.** Accesorios artesanales elaborados



Collares



Aretes



Cinturones



Pulseras



Bolsos

**Fuente:** Los autores

• **Collar.** Es un adorno para el cuello, elaborado con finas piezas de guadua, complementados con semillas en variados diseños y colores de acuerdo a la tendencia en la moda.

• **Aretes.** Accesorios elaborados con pequeñas piezas de guadua y semillas; los diseños son variados y en la mayoría de los casos dependen del collar o pulsera si se desea uniformidad.

• **Cinturones.** Accesorio utilizado resaltar la cintura o cadera de la mujer, es empleado con pantalones jeans, shorts y faldas; para su elaboración se integran materiales ecológicos como la guadua y técnicas manuales como el macramé, el crochet, con las cuales se aseguran las piezas de guadua y se garantiza la durabilidad del accesorio.

• **Pulsera.** Accesorio para adornar una o ambas muñecas de la mano en una variada gama de colores y diseños, elaborado con pequeñas piezas de guadua trabajadas manualmente con técnicas artesanales.

• **Bolsos.** Accesorio cuya función principal es la de transportar un reducido número de objetos femeninos de uso frecuente, tales como: billetera, maquillaje, entre otros; es elaborado en diversas formas y tamaños. Para su elaboración, se emplean materiales como caña flecha e hilo combinados con técnicas de tejido como macramé.

**2.2.2 Productos sustitutos.** Como productos sustitutos se encuentran accesorios elaborados con materiales trabajados artesanalmente como la cáscara de naranja, el amero, totumo, caña flecha y corteza de coco, ya que cumplen la misma función: servir de adorno y complementar el ajuar de las mujeres.

**2.2.3 Productos complementarios.** Entre los productos complementarios se encuentran aquellos elaborados con materiales que pese a no ser de origen vegetal son de fácil adquisición y manipulación: cuero, bisutería y metal, éstos se combinan con la materia prima (guadua) permitiendo variedad en el diseño de los accesorios femeninos, de esta manera es posible obtener diversidad en los accesorios y por tanto aumentar el mercado.

**2.2.4 Atributos diferenciadores del producto o servicio con respecto a la competencia.** El producto cuenta con ventajas competitivas tales como:

- Innovación en el tipo de material en el cual se van a elaborar los accesorios (Guadua), constituyéndose como artesanía ecológica.
- Se manejará una amplia línea de accesorios, entre los que se destacan collares, aretes, pulseras, cinturones, bolsos entre otros.
- Se emplearán elementos artesanales tales como semillas, cerámicas, fique entre otros, que captarán la atención por lo artesanal de las piezas.
- Se elaborarán diseños exclusivos, acordes a las tendencias actuales de moda y por catálogo que permitirán a la población femenina adquirir accesorios únicos.
- Accesorios con identidad, innovadores, y competitivos en calidad y precio y con adecuada oferta en volumen.

Como parte del proceso de consolidación del sector, la estrategia implementada por la empresa consiste en la elaboración de un producto artesanal hecho con materia prima (guadua) de alta calidad, que integre un elevado componente de innovación, eficiencia en los procesos productivos, adaptación al segmento del mercado que lo demanda y que compita en condiciones de cumplimiento de normas técnicas internacionales.

## **2.3 MERCADO POTENCIAL Y OBJETIVO**

**2.3.1 Mercado potencial.** La empresa productora y comercializadora de accesorios femeninos elaborados en guadua establece como mercado a potencial a mediano plazo la población femenina de los estratos 3, 4 y 5 que reside en las ciudades capital como Tunja, Bogotá, Bucaramanga, Medellín y Cali, esto teniendo en cuenta que en estas ciudades se realizan con frecuencia ferias en las

que se exhiben accesorios elaborados por artesanos provenientes de distintos lugares del país demostrando el talento nacional.

**2.3.2 Mercado objetivo.** El mercado objetivo de accesorios femeninos elaborados en guadua lo constituyen dos segmentos importantes: el primero: 5.739 mujeres con edades entre 20 y 45 años pertenecientes a los estratos 3, 4 y 5 de los municipios de Barbosa, Vélez y Puente Nacional y el segundo: 8 establecimientos ubicados en los municipios de Barbosa, Vélez y Puente Nacional que comercializan accesorios artesanales.

- **Barbosa.** 4.971. mujeres residentes en el municipio, con edades entre 20 y 45 años (Véase Anexo A), de las cuales el 53.12%, es decir, 2.641 mujeres pertenecen a los estratos 3, 4 y 5; según información suministrada por la Oficina Sisben adscrita a la Alcaldía Municipal.<sup>27</sup>

- **Vélez.** 3.654 mujeres residentes en el municipio de Vélez, con edades entre 20 y 45 años (Véase Anexo B), de las cuales el 48.49%, es decir 1.772 mujeres pertenecen a los estratos socioeconómicos 3 y 4, según información suministrada por la Oficina Sisben adscrita a la Alcaldía Municipal Vélez Santander.<sup>28</sup>

- **Puente Nacional.** 2.269 mujeres con edades entre 20 y 45 años residentes en el municipio (Véase Anexo C), de las cuales el 58.43%, es decir 1.326 pertenecen a los estratos socioeconómicos 3 y 4, según información suministrada por la Oficina Sisben adscrita a la Alcaldía de este municipio.<sup>29</sup>

- **Establecimientos que comercializan accesorios femeninos en los municipios de Barbosa, Vélez y Puente Nacional).**

Otro segmento de mercado significativo para la empresa productora y comercializadora de accesorios artesanales lo conforman ocho (08) establecimientos ubicados en los municipios de Barbosa, Vélez y Puente Nacional, cuya actividad consiste en la comercialización de accesorios femeninos. (Véase cuadro 6)

---

<sup>27</sup> ALCALDIA MUNICIPAL, Barbosa. Censo Sisben, 2007.

<sup>28</sup> ALCALDIA MUNICIPAL, Vélez Santander. Censo Sisben, 2007.

<sup>29</sup> ALCALDIA MUNICIPAL, Puente Nacional Santander. Censo Sisben, 2007.

**Cuadro 6.** Establecimientos que comercializan accesorios femeninos en los municipios de Barbosa, Vélez y Puente Nacional Santander.

<b>ESTABLECIMIENTOS QUE COMERCIALIZAN ACCESORIOS FEMENINOS</b>
<b>BARBOSA</b>
Artesanías Bachué
Detalles Cascanueces
Almacén Sport Center
Ibiza Fashion
Camino Real
<b>VÉLEZ</b>
Almacenes Tiplecito
Miscelánea Mi Tierra
<b>PUENTE NACIONAL</b>
La Casa del Artesano

**Fuente:** Los autores. Observación directa establecimientos comerciales Barbosa, Vélez y Puente Nacional Santander, 2008.

## **2.4 DEMANDA**

Los accesorios femeninos son demandados con mayor frecuencia por parte de la población femenina en todos los países del mundo; son considerados complemento ideal para todo tipo de vestuario; son exhibidos en las pasarelas mundiales de moda. La demanda aumenta vertiginosamente, entre otros aspectos debido al crecimiento poblacional y cambios de comportamiento, costumbres y gustos.

### **2.4.1 Investigación de mercados.**

• **Planteamiento del problema.** El sector de accesorios femeninos, ha presentado a lo largo de su evolución problemas tales como:

- Falta de organización en la fabricación de sus productos.
- Las empresas conformadas por este sector son en su mayoría empíricas y no se encuentran registradas legalmente ante la Cámara de Comercio, no cumplen con las normas mínimas para su funcionamiento ya que son grupos de artesanos no organizados que elaboran y venden los accesorios en plazas públicas o de manera ambulante.

- Falta de promoción, publicidad y demás estrategias de mercadeo con el fin de dar a conocer los accesorios elaborados.
- Falta de creatividad en la manera como se elaboran y comercializan los accesorios, mas aun tratándose de accesorios destinados para la población femenina que se fija siempre en los detalles.

La presente investigación tiene por objeto conocer y analizar los gustos y preferencias que caracterizan a la población femenina en cuanto a la adquisición de accesorios artesanales.

- **Necesidades de información**

### **Población Femenina**

- Determinar el conocimiento que tienen las mujeres acerca de empresas productoras de accesorios femeninos.
- Determinar el número de mujeres con edades entre 20 y 45 años pertenecientes a los estratos 3, 4 y 5 de los municipios de Barbosa, Vélez y Puente Nacional que gustan de los accesorios femeninos artesanales.
- Determinar el tipo de accesorios que utilizan las mujeres actualmente; conociendo los materiales utilizados, tamaños, diseños, etc.
- Conocer la frecuencia con la que son adquiridos los accesorios por parte de la población femenina de Barbosa, Vélez y Puente Nacional.
- Determinar la cantidad de accesorios que adquieren las mujeres teniendo en cuenta la frecuencia de compra.
- Conocer el precio que rige actualmente en la comercialización de accesorios femeninos y saber cuánto estarían dispuestas a pagar.
- Establecer el lugar en el cual se adquieren los accesorios femeninos actualmente: misceláneas, almacenes de ropa, supermercados, tiendas de detalles, entre otros.
- Conocer la manera como las mujeres desean se les de a conocer la empresa y los accesorios que elabora (medios de promoción y publicidad)
- Conocer los gustos y preferencias de las mujeres en cuanto a accesorios femeninos se refiere.
- Determinar si los accesorios tendrán acogida por parte de la población femenina.

### **Establecimientos Comerciales**

- Determinar el número de establecimientos ubicados en los municipios de Barbosa, Vélez y Puente Nacional Santander que comercializan accesorios femeninos artesanales elaborados en guadua.
- Conocer el tipo de accesorio comercializado por establecimiento.
- Identificar el proveedor de accesorios femeninos artesanales.

- Conocer la frecuencia con la que son adquiridos los accesorios en guadua para su posterior comercialización.
- Determinar la cantidad de compra de accesorios femeninos para este segmento de mercado.
- Conocer precio de compra por tipo de accesorio femenino.
- Conocer la forma de pago de los accesorios artesanales al proveedor.
- Determinar los medios empleados para dar a conocer los accesorios a la población femenina.

**Cuadro 7. Ficha técnica demanda**

TIPO INVESTIGACIÓN	DE	El tipo de investigación establecida corresponde a concluyente – descriptiva ya que realiza un seguimiento, recolecta datos y posteriormente realiza un diagnóstico tabulando las respuestas obtenidas para dar solución a la pregunta planteada al consumidor o a quien vaya dirigida la encuesta.
MÉTODO INVESTIGACIÓN	DE	El método utilizado es el inductivo y deductivo.
FUENTES INFORMACIÓN	DE	<p>Para la realización de este estudio, se consultaron fuentes:</p> <p><b>PRIMARIAS:</b> Encuesta realizada de manera directa a las mujeres con edades que oscilan entre 20 y 45 años de los estratos 3, 4 y 5 residentes en Barbosa, Vélez y Puente Nacional.</p> <p>Encuesta realizada a los establecimientos que comercializan accesorios femeninos en los municipios de Barbosa, Vélez y Puente Nacional Santander.</p> <p><b>SECUNDARIAS:</b> Para la realización de este estudio se consultarán referencias estadísticas acerca de la evolución del sector artesanal, comportamiento de los artesanos en cuanto a exportaciones, se consultarán diversas empresas dedicadas al trabajo artesanal, además textos complementarios que ilustran acerca de temas de gran importancia para el desarrollo del proyecto como son: Administración financiera, Estadística (para la tabulación de información recolectada mediante el método de encuesta), Organización y Métodos (para lograr una distribución adecuada en</p>

		planta), Gestión de proyectos, Costos e Investigación de Mercados.
TÉCNICAS DE RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN	DE DE	Para realizar esta investigación se aplicará la encuesta como técnica de recolección de información, ya que permite la interacción directa entre el productor y el cliente, en este caso las mujeres residentes en Barbosa, Vélez y Puente Nacional y los establecimientos comerciales de estos municipios, quienes proporcionarán información acerca de qué tipo de accesorio adquieren, con qué frecuencia, a qué precio, en dónde, etc.
INSTRUMENTO		El instrumento utilizado para la recolección de información consiste en un cuestionario elaborado previamente, el cual contiene preguntas claras que son del interés del productor y que permiten determinar el efecto que tendrá el producto cuando este sea lanzado en el mercado. (Véase Anexos D y E)
DEFINICIÓN DE LA POBLACIÓN	DE LA	<p>La población objeto de la investigación se divide en dos segmentos: Uno corresponde a 5.739 mujeres residentes en los municipios de Barbosa, Vélez y Puente Nacional con edades entre 20 y 45 años, pertenecientes a los estratos 3, 4 y 5.</p> <p><b>Barbosa.</b> 2.641 mujeres: estratos 3, 4 y 5<sup>30</sup>.</p> <p><b>Vélez.</b> 1.772 mujeres: estratos 3 y 4<sup>31</sup>.</p> <p><b>Puente Nacional.</b> 1.326 mujeres<sup>32</sup> estratos 3 y 4.</p> <p>Y el otro está compuesto por ocho (08) establecimientos que comercializan accesorios femeninos en los municipios de Barbosa, Vélez y Puente Nacional.</p> <p><b>Barbosa:</b> 5 establecimientos.</p> <p><b>Vélez:</b> 2 establecimientos.</p> <p><b>Puente Nacional:</b> 1 establecimiento.</p>
ELEMENTO MUESTRAL		Mujeres con edades entre 20 y 45 años de los municipios Barbosa, Vélez y Puente Nacional, pertenecientes a los estratos socioeconómicos 3, 4 y 5; propietarios de establecimientos que comercializan accesorios femeninos en los municipios de Barbosa, Vélez y Puente Nacional.

<sup>30</sup> ALCALDIA MUNICIPAL. Censo Sisben, Barbosa Santander, junio, 2008.

<sup>31</sup> ALCALDIA MUNICIPAL. Censo Sisben, Vélez Santander, junio, 2008.

<sup>32</sup> ALCALDIA MUNICIPAL. Censo Sisben. Puente Nacional Santander, 2008.

UNIDAD MUESTRAL	Mujeres de Barbosa, Vélez y Puente Nacional con edades entre 20 y 45 años, pertenecientes a los estratos socioeconómicos 3, 4 y 5; establecimientos que comercializan accesorios femeninos en los municipios de Barbosa, Vélez y Puente Nacional.
MARCO MUESTRAL	<p>Segmentación geográfica directamente hacia las 5.739 mujeres residentes en los municipios de Barbosa, Vélez y Puente Nacional distribuidos en estratos 3,4 y 5.(Véanse Anexos A, B y C)</p> <p>8 establecimientos que comercializan accesorios femeninos en los municipios de Barbosa, Vélez y Puente Nacional. (Véase cuadro 6)</p>
PROCESO MUESTREO DE	<p>Para efectos de la investigación se llevará a cabo un muestreo aleatorio estratificado, distribuido en forma proporcional para disminuir el error de la muestra.</p> <p>El tamaño de la muestra se calculara teniendo en cuenta la siguiente fórmula:  <math display="block">n = \frac{Z^2 PQN}{e^2 (N-1) + Z^2 PQ} = 360 \text{ encuestas}</math></p> <p><b>Donde:</b>  N = Población (5739 mujeres)  P = Probabilidad de éxito (0.5)  Q = Probabilidad de fracaso (0.5)  e = margen de error (0.05)  z = Número desviaciones estándar (95% nivel de confianza - 1.96)</p> <p>De igual manera y teniendo en cuenta que es un muestreo estratificado; se establecieron los siguientes estratos correspondientes a cada uno de los municipios: Barbosa, Vélez y Puente Nacional.</p> <p><math>n_{1 \text{ BARBOSA}} = \frac{2.641}{5.739} \text{ mujeres} = 46\% = 166 \text{ encuestas}</math></p> <p><math>n_{2 \text{ VÉLEZ}} = \frac{1.772}{5.739} \text{ mujeres} = 30\% = 108 \text{ encuestas}</math></p> <p><math>n_{3 \text{ PUENTE NAL.}} = \frac{1.326}{5.739} \text{ mujeres} = 24\% = 86 \text{ encuestas}</math></p>

	Para la recolección de información correspondiente al segundo segmento de mercado, se aplica el cuestionario a los ocho (08) propietarios de los establecimientos que comercializan accesorios elaborados en guadua en los municipios de Barbosa, Vélez y Puente Nacional. (Véase cuadro 9).
ALCANCE	Barbosa, Vélez y Puente Nacional
TIEMPO DE APLICACIÓN	Cuatro (4) semanas

#### 2.4.2 Tabulación, presentación y análisis de resultados.

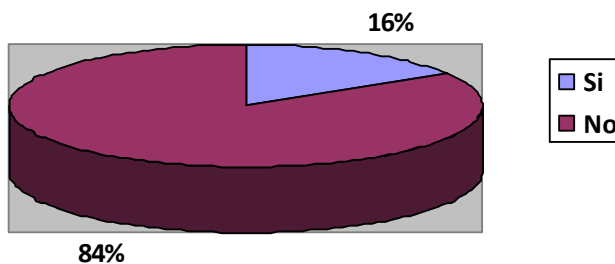
• **Análisis información obtenida en el primer segmento: mujeres con edades entre 20 y 45 años, pertenecientes a los estratos 3, 4 y 5 de los municipios de Barbosa, Vélez y Puente Nacional Santander.**

1. Conocimiento de empresas productoras de accesorios femeninos en guadua en los municipios de Barbosa, Vélez y Puente Nacional.

**Cuadro 8.** Existencia empresas productoras de accesorios femeninos elaborados en guadua en los municipios de Barbosa, Vélez y Puente Nacional

ITEM	RESPUESTA	PORCENTAJE
Si	58	16%
No	302	84%
TOTAL	360	100%

**Gráfica 4.** Existencia empresas productoras de accesorios femeninos elaborados en guadua existentes en los municipios de Barbosa, Vélez y Puente Nacional



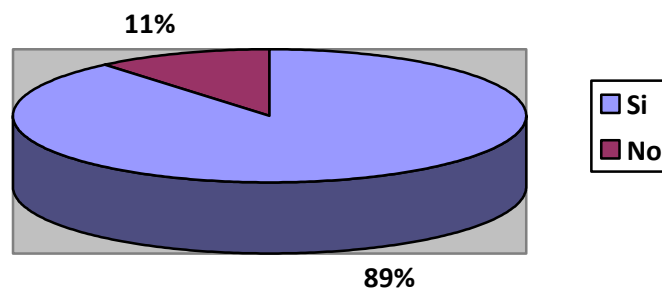
De acuerdo con la información obtenida, el 84% de las mujeres manifestaron no conocer empresas productoras de accesorios femeninos elaborados con guadua en los municipios de Barbosa, Vélez y Puente Nacional Santander; el restante 16% afirma conocer artesanos independientes que elaboran artesanías en guadua. (Véase cuadro 8, gráfica 4). Información favorable para el proyecto ya que existen muy pocas empresas que ofrecen este producto.

## 2 Aceptación accesorios artesanales en guadua

**Cuadro 9.** Aceptación accesorios artesanales en guadua

ITEM	RESPUESTA	PORCENTAJE
Si	320	89%
No	40	11%
TOTAL	360	100 %

**Gráfica 5.** Aceptación accesorios artesanales en guadua



Los resultados obtenidos son favorables para la empresa productora y comercializadora de accesorios femeninos artesanales en guadua, ya que la aceptación de los mismos es manifestada por el 89% de las mujeres. (Véase cuadro 9, gráfica 5)

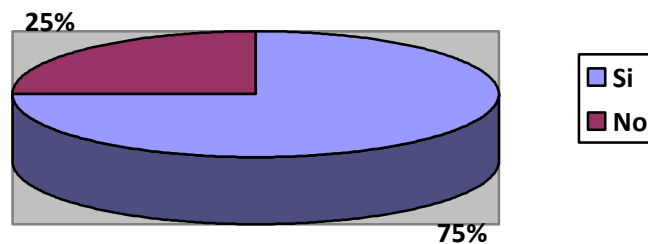
Teniendo en cuenta que el 11% de las mujeres, es decir 40 de ellas manifiestan que no les gustan los accesorios artesanales en guadua, se da por terminada la encuesta para este porcentaje de mujeres y se continúa aplicando el cuestionario al 89%, es decir 320 mujeres que manifestaron aceptación por los accesorios artesanales.

3. Tipo de accesorios artesanales elaborados en guadua que utiliza

**Cuadro 10.** Uso de aretes elaborados en guadua

ITEM	RESPUESTA	PORCENTAJE
Si	240	75%
No	80	25%
<b>TOTAL</b>	<b>320</b>	<b>100%</b>

**Gráfica 6.** Uso de aretes elaborados en guadua

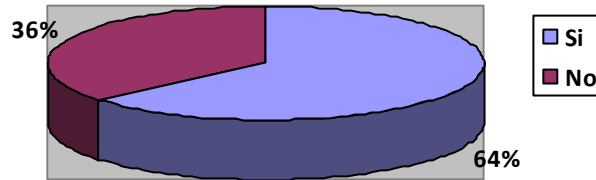


El 75% de las mujeres prefieren los aretes elaborados en guadua, el restante 25% usa aretes elaborados con otros materiales, lo cual representa una fortaleza para la empresa productora y comercializadora de accesorios femeninos en guadua (Véase cuadro 10, gráfica 6)

**Cuadro 11.** Uso de pulseras elaboradas en guadua

ITEM	RESPUESTA	PORCENTAJE
Si	154	64%
No	86	36 %
<b>TOTAL</b>	<b>240</b>	<b>100%</b>

**Gráfica 7** Uso de pulseras elaboradas en guadua

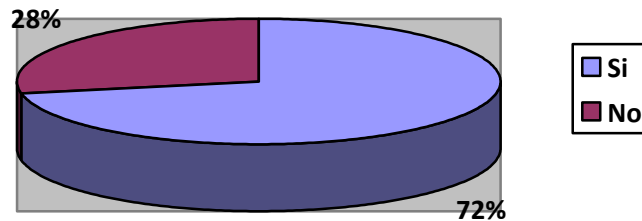


El 64 % de las mujeres utilizan pulseras elaboradas en guadua; el 36% restante utiliza pulseras elaboradas en otro tipo de material. (Véase cuadro 11, gráfica 7). Esto representa ventajas para la empresa productora y comercializadora por cuanto las pulseras en guadua son utilizadas por gran parte de la población femenina.

**Cuadro 12.** Uso de collares elaborados en guadua

ITEM	RESPUESTA	PORCENTAJE
Si	230	72%
No	90	28 %
<b>TOTAL</b>	<b>320</b>	<b>100%</b>

**Gráfica 8.** Uso de collares elaborados en guadua

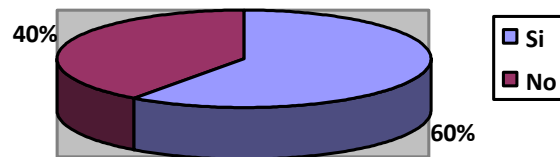


El 72% de la población femenina afirma que usan collares elaborados en guadua; el 28% utiliza collares elaborados con bisutería. (Véase cuadro 12, gráfica 8)

**Cuadro 13.** Uso de correas elaboradas en guadua

ITEM	RESPUESTA	PORCENTAJE
Si	192	60%
No	128	40 %
<b>TOTAL</b>	<b>320</b>	<b>100%</b>

**Gráfica 9.** Uso de correas elaboradas en guadua

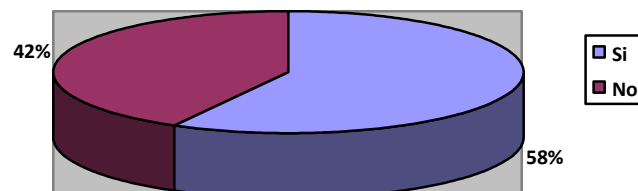


El 60% de las mujeres utiliza correas elaboradas con piezas de guadua, mientras que el 40% restante no utiliza este accesorio. Esta situación representa oportunidad para la empresa ya que es un accesorio utilizado por la mayoría de la población. (Véase cuadro 13, gráfica 9)

**Cuadro 14.** Uso de bolsos elaborados en guadua

ITEM	RESPUESTA	PORCENTAJE
Si	186	58%
No	134	42 %
<b>TOTAL</b>	<b>320</b>	<b>100%</b>

**Gráfica 10.** Uso de bolsos elaborados en guadua



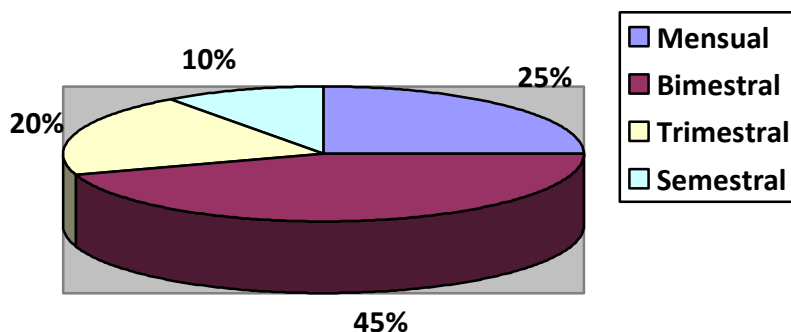
El 58% de las mujeres manifestaron usar bolsos elaborados con guadua, el 42% de la población usa bolsos elaborados con otros materiales, es decir, se presenta una demanda considerable de este accesorio que la empresa puede atender (Véase cuadro 14, gráfica 10)

#### 4. Frecuencia de compra accesorios artesanales

**Cuadro 15.** Frecuencia compra accesorios artesanales

ITEM	RESPUESTA	PORCENTAJE
Mensual	80	25 %
Bimestral	64	45 %
Trimestral	144	20 %
Semestral	32	10 %
TOTAL	320	100 %

**Gráfica 11.** Frecuencia compra accesorios artesanales



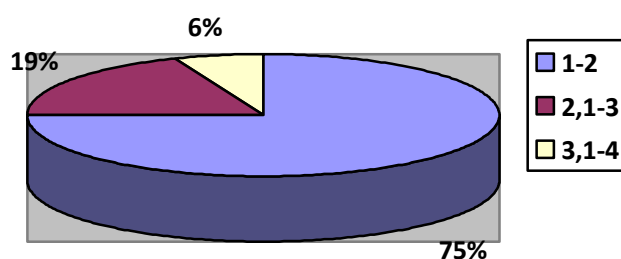
Según el estudio realizado, el 45% de la población femenina adquiere accesorios bimestralmente, el 25% los adquiere mensualmente, el 20% trimestralmente y el 10% cada seis meses; preferencia que se debe tener en cuenta en el cambio de diseño de los accesorios. (Véase cuadro 15, gráfica 11).

5. Cantidad de accesorios artesanales que adquiere bimestralmente.

**Cuadro 16.** Cantidad de aretes artesanales adquiridos por bimestre

ARETES			
INTERVALO	FRECUENCIA	%	PROMEDIOS
1 - 2	180	75%	1.5
2.1 - 3	46	19%	2.5
3.1 - 4	14	6%	3.5
TOTAL	240	100%	

**Gráfica 12.** Cantidad de aretes artesanales adquiridos por bimestre

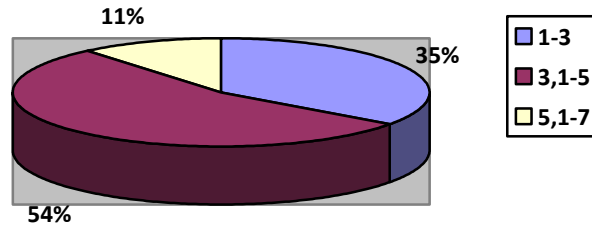


Los aretes cuentan con gran aceptación por parte de la población femenina, ya que son los accesorios adquiridos en mayor proporción: el 75% de las mujeres adquieren en promedio 1.5 pares; el 19% adquiere 2.5 pares en promedio y el 6% adquiere 3.5 pares promedio bimestral. (Véase cuadro 16, gráfica 12).

**Cuadro 17.** Cantidad de collares artesanales adquiridos por bimestre

COLLARES			
INTERVALO	FRECUENCIA	%	PROMEDIOS
1 - 3	81	35%	2
3.1 - 5	124	54%	4
5.1 - 7	25	11%	6
TOTAL	230	100%	

**Gráfica 13.** Cantidad de collares artesanales adquiridos por bimestre

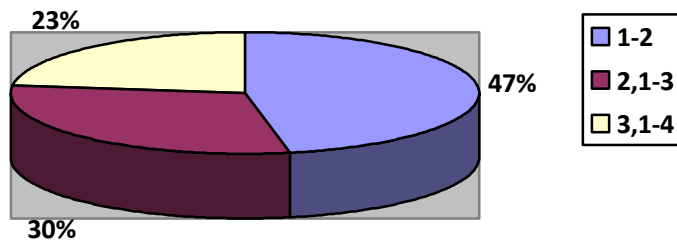


El 54% de las mujeres afirmaron adquirir 4 collares promedio en el bimestre, el 35% 2 collares promedio y el 11% afirmó adquirir 6 collares promedio bimestral. (Véase cuadro 17, gráfica 13). Para la empresa productora y comercializadora de accesorios en guadua esto representa ventaja, ya que los collares son adquiridos en cantidades considerables.

**Cuadro 18.** Cantidad de bolsos artesanales adquiridos por bimestre

BOLSOS			
INTERVALO	FRECUENCIA	%	PROMEDIOS
1 - 2	87	47%	1.5
2.1 - 3	56	30%	2.5
3.1 - 4	43	23%	3.5
TOTAL	186	100%	

**Gráfica 14.** Cantidad de bolsos artesanales adquiridos bimestralmente

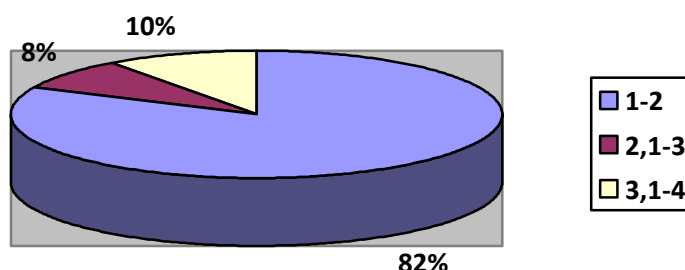


El 47% de las mujeres manifestaron adquirir 1.5 bolsos bimestrales en promedio, el 30% 2.5 bolsos y el restante 23% adquiere en promedio 3.5 bolsos. (Véase cuadro 18, gráfica 14)

**Cuadro 19.** Cantidad de pulseras artesanales adquiridas por bimestre

PULSERAS			
INTERVALO	FRECUENCIA	%	PROMEDIOS
1 - 2	127	82%	1.5
2.1 - 3	12	8%	2.5
3.1 - 4	15	10%	3.5
TOTAL	154	100%	

**Gráfica 15.** Cantidad de pulseras artesanales adquiridas por bimestre

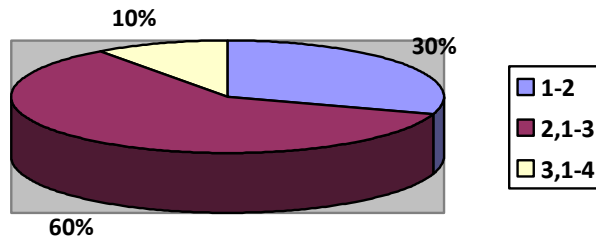


El 82% de las mujeres adquieren 1.5 pulseras promedio bimestralmente, el 10% adquiere en promedio 3.5 pulseras y el restante 8% adquiere 2.5 pulseras promedio durante el bimestre. (Véase cuadro 19, gráfica 15)

**Cuadro 20.** Cantidad de correas artesanales adquiridas por bimestre

CORREAS			
INTERVALO	FRECUENCIA	%	PROMEDIOS
1 - 2	58	30%	1.5
2.1 - 3	115	60%	2.5
3.1 - 4	19	10%	3.5
TOTAL	192	100%	

**Gráfica 16.** Cantidad de correas artesanales adquiridas por bimestre



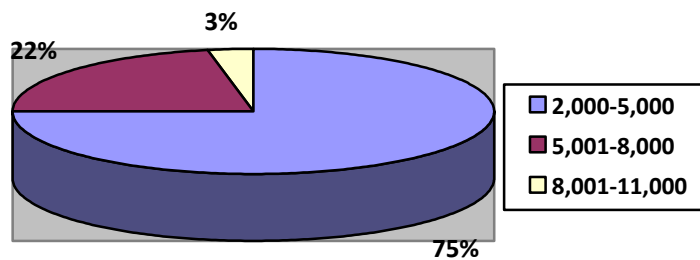
El 60% de las mujeres adquieren en promedio 3 correas bimestralmente, el 30% 2 correas promedio y el 10% 4 correas. (Véase cuadro 20, gráfica 16)

**6. Precio que paga por un accesorio**

**Cuadro 21.** Precio que paga par de aretes

ARETES			PRECIO PROMEDIO (\$)
INTERVALO	FRECUENCIA	%	
2.000 - 5.000	180	75%	3.500
5.001 - 8.000	53	22%	6.500
8.001- 11.000	7	3%	9.500
TOTAL	240	100%	

**Gráfica 17.** Precio que paga par de aretes

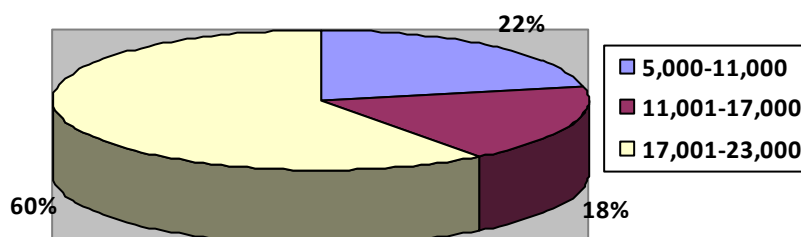


El 75% de la población paga por un par de aretes un precio promedio de \$ 3.500, el 22% un precio promedio de \$ 6.500, el restante 3% paga \$9.500 en promedio. (Véase cuadro 21, gráfica 17)

**Cuadro 22.** Precio que paga collares

COLLARES			PRECIO PROMEDIO (\$)
INTERVALO	FRECUENCIA	%	
5.000 - 11.000	51	22%	8.000
11.001 - 17.000	41	18%	14.000
17.001 - 23.000	138	60%	20.000
<b>TOTAL</b>	<b>230</b>	<b>100%</b>	

**Gráfica 18.** Precio que paga collares

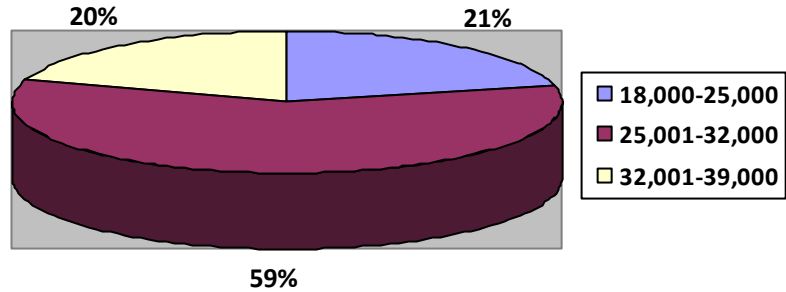


El 60% de la población femenina paga en promedio por un collar \$ 20.000 promedio, el 22% paga \$8.000 promedio y el 18% paga por este accesorios \$ 14.000 promedio. (Véase cuadro 22, gráfica 18). Información que favorece el proyecto por cuanto la mayoría de la población aprecia este tipo de accesorio.

**Cuadro 23.** Precio que paga bolsos

BOLSOS			PRECIO PROMEDIO (\$)
INTERVALO	FRECUENCIA	%	
18.000 – 25.000	39	21%	21.500
25.001 - 32.000	110	59%	28.500
32.001 – 39.000	37	20%	35.500
<b>TOTAL</b>	<b>186</b>	<b>100%</b>	

**Gráfica 19.** Precio que paga bolsos

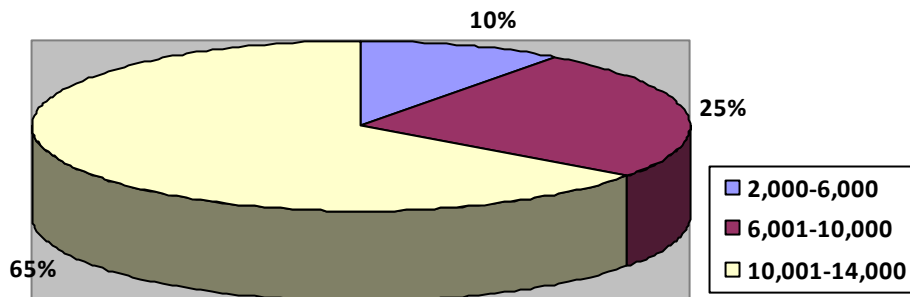


El 59% de población paga por un bolso un precio promedio de \$ 28.500, el 21% \$21.500 promedio y el restante 20% \$ 35.500 en promedio. (Véase cuadro 23, gráfica 19).

**Cuadro 24.** Precio que paga pulseras

PULSERAS			PRECIO PROMEDIO (\$)
INTERVALO	FRECUENCIA	%	
2.000 – 6.000	15	10%	4.000
6.001 – 10.000	39	25%	8.000
10.001-14.000	100	65%	12.000
<b>TOTAL</b>	<b>154</b>	<b>100%</b>	

**Gráfica 20.** Precio que paga pulseras

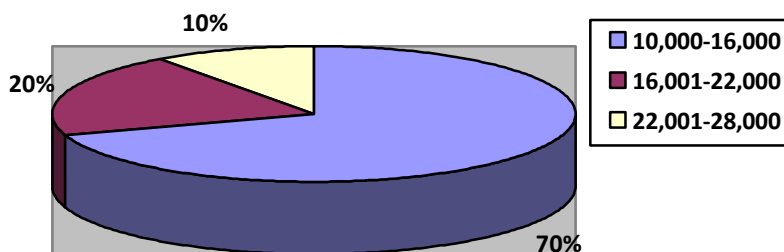


El 65% de la población paga \$ 12.000 promedio por una pulsera, el 25% \$ 8.000 promedio y el restante 10% paga \$ 4.000 en promedio. (Véase cuadro 24, gráfica 20)

**Cuadro 25.** Precio que paga correas

CORREAS			PRECIO PROMEDIO (\$)
INTERVALO	FRECUENCIA	%	
10.000 – 16.000	134	70%	13.000
16.001 - 22.000	38	20%	19.000
22.001 - 28.000	20	10%	25.000
TOTAL	192	100%	

**Gráfica 21.** Precio que paga correas



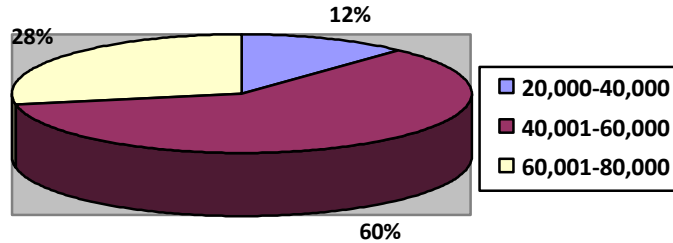
El 70% de las mujeres paga \$ 13.000 promedio por adquirir una correa, el 20 % \$ 19.000 promedio y el 10% \$ 25.000 promedio. (Véase cuadro 25, gráfica 21).

## 7. Disposición de pago accesorios artesanales elaborados en guadua

**Cuadro 26.** Disposición de pago accesorios artesanales elaborados en guadua

INTERVALO	FRECUENCIA	%	PROMEDIOS \$
20.000 a 40.000	38	12%	30.000
40.001 a 60.000	192	60 %	50.000
60.001 a 80.000	90	28 %	70.000
TOTAL	320	100%	

**Gráfica 22.** Disposición de pago accesorios artesanales elaborados en guadua



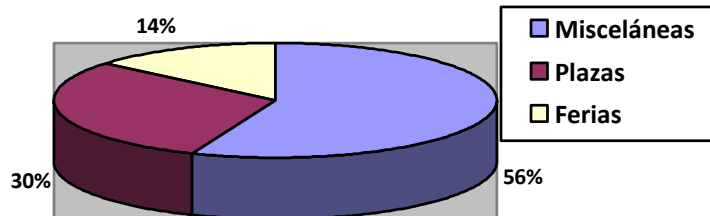
El 60% de las mujeres manifestaron estar en disposición de cancelar en promedio \$ 50.000 por un accesorio artesanal, el 28% \$70.000 y el restante 12% \$ 30.000 en promedio. (Véase cuadro 26, gráfica 22).

**8. Lugar de compra accesorios artesanales**

**Cuadro 27.** Lugar de compra accesorios artesanales

ITEM	RESPUESTA	PORCENTAJE
Misceláneas	179	56 %
Plazas	96	30%
Ferias	45	14%
TOTAL	320	100%

**Gráfica 23.** Lugar de compra accesorios artesanales



Las mujeres adquieren los accesorios artesanales preferiblemente en misceláneas, esto según lo manifestado por el 56% de la población, el 30% acude a plazas y el 14% acude a ferias para adquirir los accesorios. (Véase

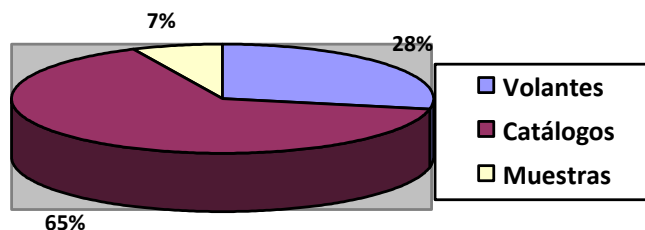
cuadro 27, gráfica 23). Situación favorable para el proyecto porque permite comercializar los accesorios a través de canales ya establecidos.

### 9. Fuentes de información para conocer accesorios artesanales

**Cuadro 28.** Fuentes de información para conocer los accesorios femeninos artesanales.

ITEM	RESPUESTA	PORCENTAJE
Volantes	90	28 %
Catálogos	208	65%
Muestras	22	7%
TOTAL	320	100%

**Gráfica 24.** Fuentes de información para conocer los accesorios femeninos artesanales.



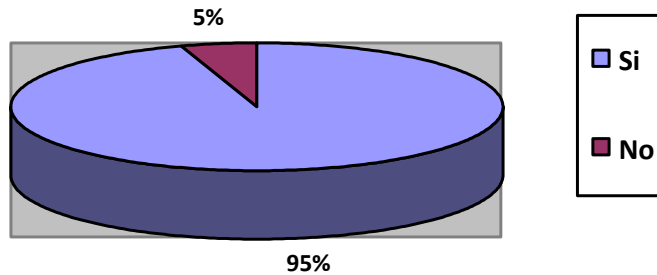
El 65% de las mujeres prefieren los catálogos como medio para conocer los accesorios artesanales que elabora la empresa, el 28% manifiesta preferencia por los volantes y el 7% prefiere conocer sus propiedades mediante muestras físicas. (Véase cuadro 28, gráfica 24)

### 10. Consideraciones respecto a si los accesorios artesanales se encuentran dentro de las tendencias de la moda.

**Cuadro 29.** Accesorios están a la moda

ITEM	RESPUESTA	PORCENTAJE
Si	304	95 %
No	16	5 %
TOTAL	320	100%

**Gráfica 25.** Tendencias en el uso de accesorios



El 95% de las mujeres manifiestan que los accesorios elaborados en guadua se encuentran a la moda y tan solo el 5% considera que no lo están. (Véase cuadro 29, gráfica 25)

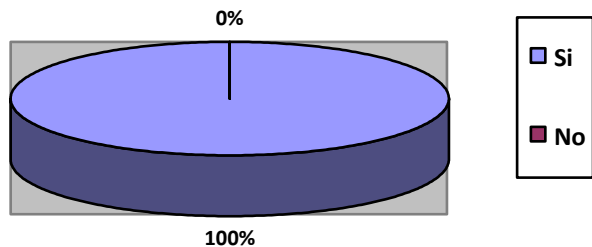
**• Análisis información obtenida en el segundo segmento: establecimientos que comercializan accesorios femeninos en los municipios de Barbosa, Vélez y Puente Nacional Santander.**

**1- Comercialización accesorios femeninos elaborados en guadua**

**Cuadro 30.** Comercialización accesorios femeninos elaborados en guadua

ITEM	RESPUESTA	PORCENTAJE
Si	8	100
No	0	0
<b>TOTAL</b>	<b>8</b>	<b>100 %</b>

**Gráfica 26.** Comercialización accesorios femeninos elaborados en guadua



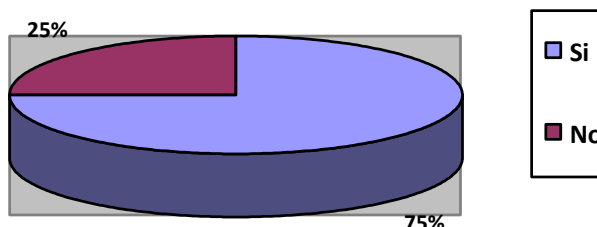
El 100% de los establecimientos que comercializan accesorios femeninos incluyen los elaborados en guadua, lo cual significa para la empresa un segmento importante para lograr mayor participación en el mercado de accesorios. (Véase cuadro 30, gráfica 26)

## 2- Tipo de accesorios en guadua que comercializa

**Cuadro 31.** Aretes en guadua que comercializa

ARETES		
ITEM	RESPUESTA	PORCENTAJE
Si	6	75 %
No	2	25%
<b>TOTAL</b>	<b>8</b>	<b>100 %</b>

**Gráfica 27.** Aretes en guadua que comercializa

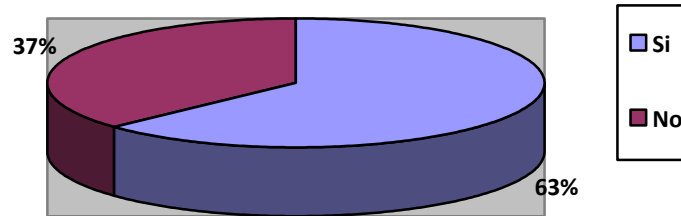


El 75% de los establecimientos comercializan aretes elaborados en guadua, el 25% no ha incluido dentro de su stock este tipo de accesorios artesanales (Véase cuadro 31, gráfica 27).

**Cuadro 32.** Collares en guadua que comercializa

COLLARES		
ITEM	RESPUESTA	PORCENTAJE
Si	5	63 %
No	3	37%
<b>TOTAL</b>	<b>8</b>	<b>100 %</b>

**Gráfica 28.** Collares en guadua que comercializa

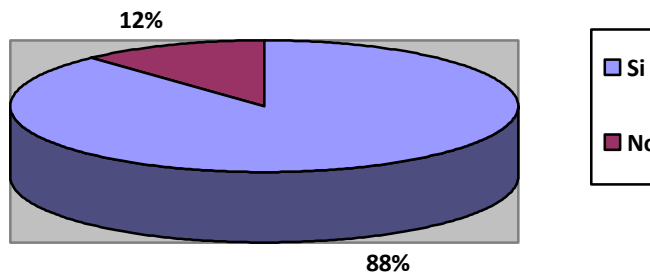


El 63% de los establecimientos comercializan collares elaborados con guadua, el 37% comercializa collares elaborados en otro tipo de material. (Véase cuadro 32, gráfica 28).

**Cuadro 33.** Pulseras en guadua que comercializa

PULSERAS		
ITEM	RESPUESTA	PORCENTAJE
Si	7	88 %
No	1	12%
<b>TOTAL</b>	<b>8</b>	<b>100 %</b>

**Gráfica 29.** Pulseras en guadua que comercializa

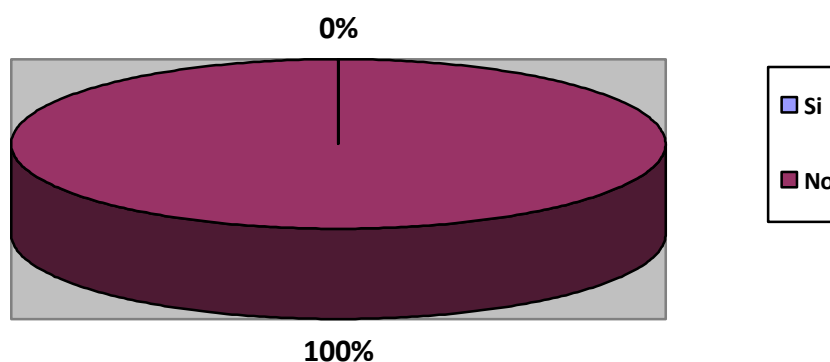


El 88% de los establecimientos cuentan dentro de su stock de ventas con pulseras elaborados con guadua, el 12% restante no comercializa este tipo de accesorios (Véase cuadro 33, gráfica 29).

**Cuadro 34.** Correas en guadua que comercializa

CORREAS		
ITEM	RESPUESTA	PORCENTAJE
Si	0	0 %
No	8	100 %
<b>TOTAL</b>	<b>8</b>	<b>100 %</b>

**Gráfica 30.** Correas en guadua que comercializa

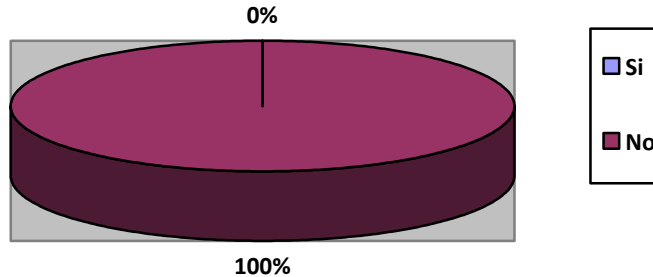


Según la información ninguno de los establecimientos comercializa correas elaboradas en guadua. (Véase cuadro 34, gráfica 30).

**Cuadro 35.** Bolsos en guadua que comercializa

BOLSOS		
ITEM	RESPUESTA	PORCENTAJE
Si	0	0 %
No	8	100 %
<b>TOTAL</b>	<b>8</b>	<b>100 %</b>

**Gráfica 31.** Bolsos en guadua que comercializa



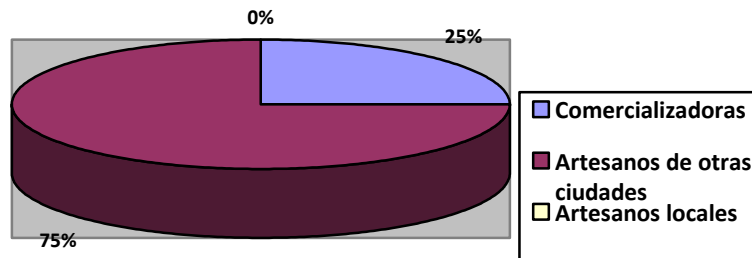
Según la información obtenida, ninguno de los establecimientos comercializa bolsos elaborados en guadua. (Véase cuadro 35, gráfica 31).

**3-** Proveedor accesorios artesanales elaborados en guadua

**Cuadro 36.** Proveedor accesorios artesanales elaborados en guadua

PULSERAS		
ITEM	RESPUESTA	PORCENTAJE
Comercializadoras	2	25 %
Artesanos de ciudades capitales	6	75 %
Artesanos locales	0	0 %
<b>TOTAL</b>	<b>8</b>	<b>100 %</b>

**Gráfica 32.** Proveedor accesorios artesanales elaborados en guadua



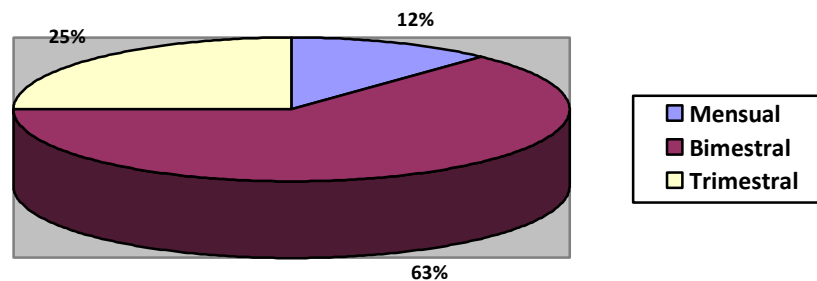
El 75% de los proveedores de accesorios en guadua son artesanos de ciudades capitales, el restante 25% los adquiere en comercializadoras de artesanías. (Véase cuadro 36, gráfica 32).

4- Frecuencia adquisición accesorios elaborados en guadua para ser comercializados

**Cuadro 37.** Frecuencia adquisición accesorios elaborados en guadua para ser comercializados

ITEM	RESPUESTA	PORCENTAJE
Mensual	1	12%
Bimestral	5	63%
Trimestral	2	25%
<b>TOTAL</b>	<b>8</b>	<b>100 %</b>

**Gráfica 33.** Frecuencia adquisición accesorios elaborados en guadua para ser comercializados



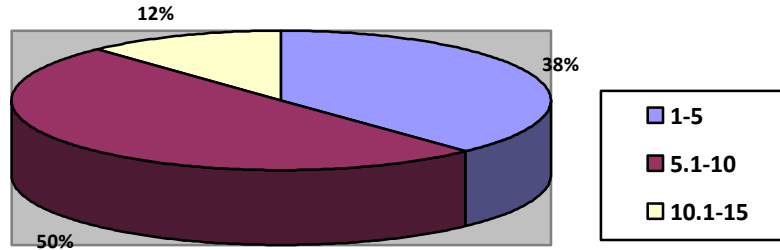
El 63% de los establecimientos adquieren accesorios bimestralmente, el 25% lo hace trimestralmente y el restante 12% adquiere los accesorios en un periodo mensual (Véase cuadro 38, gráfica 31. (Véase cuadro 37, gráfica 33).

5- Cantidad accesorios elaborados en guadua adquiridos bimestralmente

**Cuadro 38.** Cantidad aretes en guadua adquiridos bimestralmente

ARETES			
INTERVALO	FRECUENCIA	%	PROMEDIOS
1 - 5	2	38 %	3
5.1 - 10	3	50 %	7.5
10.1 - 15	1	12 %	12.5
<b>TOTAL</b>	<b>6</b>	<b>100%</b>	

**Gráfica 34.** Cantidad aretes en guadua adquiridos bimestralmente

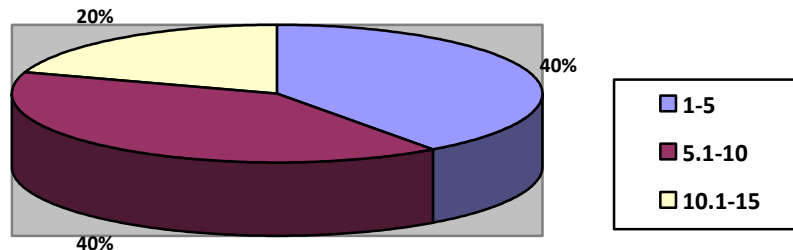


El 50 % de los establecimientos que comercializan aretes elaborados en guadua adquieren 7.5 pares de aretes promedio bimestrales, el 38 % de los establecimientos adquieren 3 pares de aretes bimestrales y el 12 % adquiere 12.5 pares promedio bimestral. (Véase cuadro 38, gráfica 34).

**Cuadro 39.** Cantidad collares en guadua adquiridos bimestralmente

COLLARES			
INTERVALO	FRECUENCIA	%	PROMEDIOS
1 - 5	2	40 %	3
5.1 - 10	2	40 %	7.5
10.1 - 15	1	20 %	12.5
TOTAL	5	100%	

**Gráfica 35.** Cantidad collares en guadua adquiridos bimestralmente

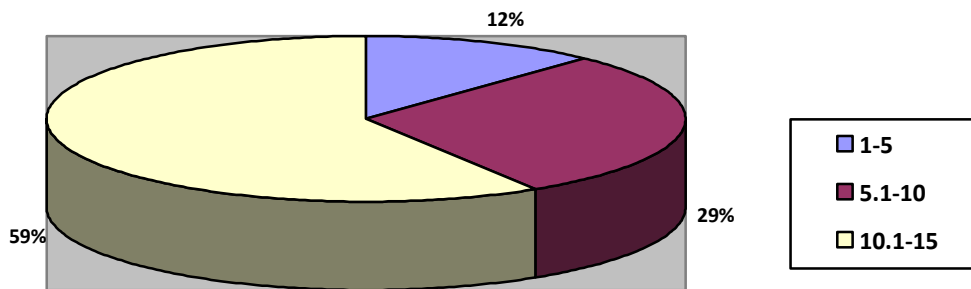


El 40% de los establecimientos adquiere bimestralmente 7.5 collares en promedio, el 40% de los establecimientos adquiere 3 collares y el 20% restante adquiere 12.5 collares promedio. (Véase cuadro 39, gráfica 35).

**Cuadro 40.** Cantidad pulseras en guadua adquiridas bimestralmente

PULSERAS			
INTERVALO	FRECUENCIA	%	PROMEDIOS
1 - 5	1	12 %	3
5.1 - 10	2	29 %	7.5
10.1 - 15	4	59 %	12.5
TOTAL	7	100%	

**Gráfica 36.** Cantidad pulseras en guadua adquiridas bimestralmente



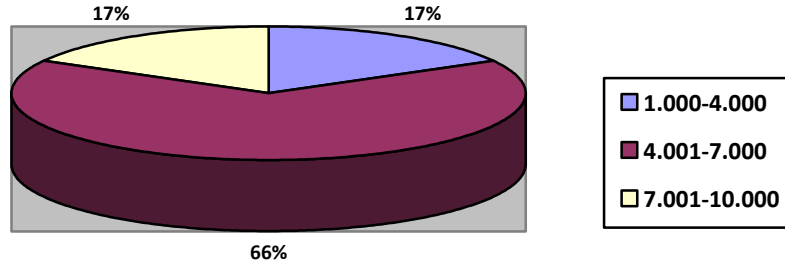
El 59% de los establecimientos adquiere 12.5 pulseras en promedio en el bimestre, el 29% de los establecimientos adquiere 7.5 pulseras promedio y el 12% restante adquiere en promedio 3 pulseras por bimestre. (Véase cuadro 40, gráfica 36).

**6- Precio adquisición accesorios elaborados en guadua**

**Cuadro 41.** Precio de compra aretes en guadua

ARETES			PRECIO PROMEDIOS (\$)
INTERVALO	FRECUENCIA	%	
1.000 - 4.000	1	17 %	2.500
4.001 - 7.000	4	66 %	5.500
7.001 - 10.000	1	17 %	8.500
TOTAL	6	100%	

**Gráfica 37.** Precio de compra aretes en guadua

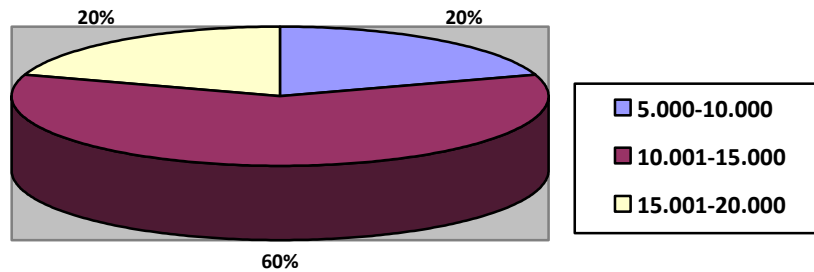


El 66% de los establecimientos adquiere aretes por un valor promedio de \$ 5.500, un 17% los adquiere a \$ 8.500 y el otro 17% los compra a \$ 2.500 promedio. (Véase cuadro 41, gráfica 37)

**Cuadro 42.** Precio de compra collares en guadua

COLLARES			PRECIO PROMEDIOS (\$)
INTERVALO	FRECUENCIA	%	
5.000 – 10.000	1	20 %	7.500
10.001 – 15.000	3	60 %	12.500
15.001 – 20.000	1	20 %	17.500
TOTAL	5	100%	

**Gráfica 38.** Precio de compra collares en guadua

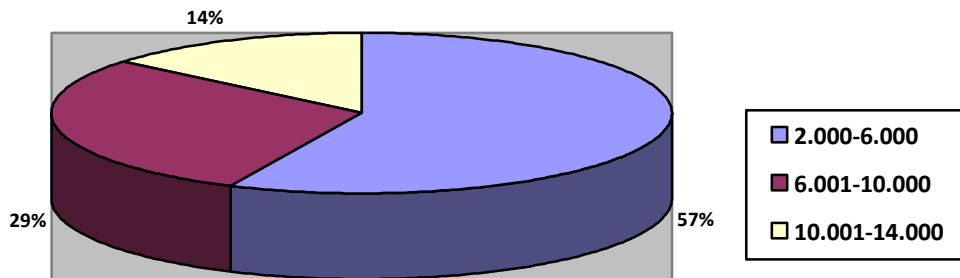


El 60% de los establecimientos compra collares a un precio promedio de \$ 12.500, un 20% los vende a \$ 17.500 promedio y el 20% restante a \$ 7.500 promedio. (Véase cuadro 42, gráfica 38)

**Cuadro 43.** Precio de compra pulseras en guadua

PULSERAS			PRECIO PROMEDIOS \$
INTERVALO	FRECUENCIA	%	
2.000 – 6.000	4	57 %	4.000
6.001 – 10.000	2	29 %	8.000
10.001 – 14.000	1	14 %	12.000
TOTAL	7	100%	

**Gráfica 39.** Precio de compra pulseras en guadua



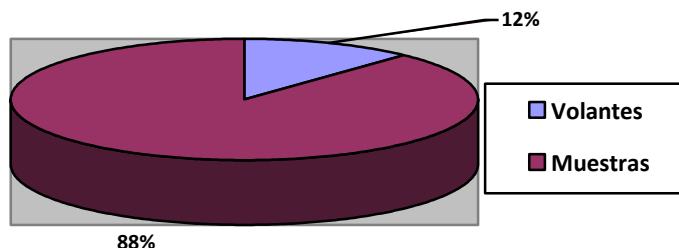
El 57% de los establecimientos compra pulseras a un precio promedio de \$ 4.000, el 29% a \$ 8.000 promedio y el restante 14% las adquiere a un precio promedio de \$ 12.000 (Véase cuadro 43, gráfica 39).

7- Medios publicitarios empleados para dar a conocer los accesorios artesanales elaborados en guadua

**Cuadro 44.** Estrategias publicitarias empleadas para dar a conocer los accesorios elaborados en guadua

ITEM	RESPUESTA	PORCENTAJE
Volantes	1	12 %
Muestras físicas	7	88%
TOTAL	8	100%

**Gráfica 40.** Estrategias publicitarias empleadas para comercializar los accesorios elaborados en guadua



El 88% de los establecimientos que comercializan accesorios femeninos elaborados en guadua emplean como estrategia publicitaria para dar a conocer los productos las muestras físicas, el restante 12% emplea volantes para este fin. (Véase cuadro 44, gráfica 40)

**2.4.3 Estimación de la demanda.** En el cuadro 47 se presenta la estimación de la demanda por tipo de accesorio femenino, teniendo en cuenta la información suministrada por la investigación de mercados, así:

- 89% de la población manifiesta gusto por adquirir accesorios elaborados en guadua. (Véase cuadro 9)
- 100% de los establecimientos que comercializan accesorios incluyen aquellos elaborados con guadua. (Ver cuadro 30)
- Frecuencia promedio de compra de accesorios del mercado objetivo: 6 veces por año. (Ver cuadros 15 y 37)
- Cantidad promedio de accesorios demandados anualmente. El cuadro 45 relaciona la cantidad promedio de accesorios demandados anualmente por mujer y el cuadro 46 corresponde a la cantidad adquirida en promedio por cada establecimiento.

**Cuadro 45.** Accesorios demandados anualmente por mujer

ACCESORIO	CANTIDAD PROMEDIO DE ACCESORIOS ADQUIRIDOS BIMESTRAL	FRECUENCIA	TOTAL
Aretes	1.8	6	10.8
Collares	3.5	6	21
Bolsos	2.2	6	13.2
Pulseras	1.7	6	10.2
Correas	2.3	6	13.8

**Fuente:** Cuadros 16, 17, 18, 19, 20

**Cuadro 46.** Accesorios demandados anualmente por establecimiento

ACCESORIO	CANTIDAD PROMEDIO DE ACCESORIOS ADQUIRIDOS BIMESTRAL	FRECUENCIA	TOTAL
Aretes	6.4	6	38.4
Collares	6.7	6	40.2
Bolsos	9.7	6	58.2

**Fuente:** Cuadros 38, 39 y 40

**Cuadro 47.** Demanda total estimada en el año

Accesorio	Demanda estimada
Aretes	55.460
Collares	107.308
Bolsos	67.483
Pulseras	52.102
Correas	70.490

**Fuente:** Los Autores

**2.4.4 Evolución histórica de la demanda.** Teniendo en cuenta que la producción y comercialización de accesorios artesanales en la provincia de Vélez se lleva a cabo de manera ocasional y poco organizada, no se tienen datos estadísticos previos que permitan observar las cifras exactas de evolución de la demanda de los mismos, no existe tampoco un estudio confiable elaborado por entidades de desarrollo empresarial (Cámara de Comercio, SENA, Entidades Gremiales), que reflejen cuantitativa y cualitativamente el comportamiento de la demanda de accesorios femeninos; se establece, mediante observación directa que la adquisición de accesorios femeninos elaborados artesanalmente es cada vez más frecuente debido a su auge a nivel internacional (moda) y a que son parte del patrimonio cultural del país. (Véase cuadro 2. Exportaciones artesanías colombianas).

**2.4.5 Proyección de la demanda.** La demanda de accesorios femeninos se proyecta tomando como base la demanda estimada y el incremento de la población femenina año tras año, que corresponde a una tasa anual del 2.3%.<sup>33</sup> (Véase cuadro 48).

<sup>33</sup>

DANE. Investigación incremento poblacional, Bogotá D.C., 2008

**Cuadro 48.** Demanda proyectada

Accesorio/ Año	0	1	2	3	4	5
Aretes	55.460	56.736	58.040	59.375	60.741	62.138
Collares	107.308	109.776	112.301	114.884	117.526	120.229
Bolsos	67.483	69.035	70.623	72.247	73.909	75.609
Pulseras	52.102	53.300	54.526	55.780	57.063	58.376
Correas	70.490	72.111	73.770	75.467	77.202	78.978
<b>Total</b>	<b>352.843</b>	<b>360.958</b>	<b>369.260</b>	<b>377.753</b>	<b>386.441</b>	<b>395.330</b>

## 2.5 OFERTA

### 2.5.1 Necesidades de información.

- Conocer el número de productores de accesorios artesanales que desarrollan su labor en los municipios de Barbosa, Vélez y Puente Nacional.
- Determinar el uso de la guadua en la elaboración de accesorios artesanales.
- Conocer el tipo de accesorios que elaboran y comercializan actualmente los artesanos (aretes, collares, pulseras).
- Analizar la frecuencia con la que elaboran los accesorios y la pertinencia de la misma.
- Conocer el número de accesorios que elaboran los artesanos, con el fin de determinar si existe cubrimiento de la demanda.
- Examinar el precio fijado actualmente por los artesanos de Barbosa, Vélez y Puente Nacional para los accesorios artesanales.
- Recolectar información acerca del tipo de materiales empleados en la elaboración de los accesorios.
- Efectuar un análisis de los canales de distribución empleados por los productores artesanales de Barbosa, Vélez y Puente Nacional para la comercialización de los accesorios artesanales.
- Conocer los medios publicitarios empleados por los artesanos para dar a conocer los accesorios artesanales que elaboran.

**Cuadro 49.** Ficha técnica oferta

TIPO INVESTIGACIÓN	DE	El tipo de investigación realizada es concluyente – descriptiva, debido a que se lleva a cabo un seguimiento, se recolectan datos y posteriormente se tabulan las respuestas obtenidas emitiendo un diagnóstico y dando solución al problema planteado.
MÉTODO INVESTIGACIÓN	DE	El método empleado es el inductivo y deductivo.

FUENTES INFORMACIÓN	DE	<p>Para la realización de este estudio, se consultaron fuentes:</p> <p><b>PRIMARIAS:</b> Cuestionario elaborado y posteriormente aplicado a productores artesanales de los municipios de Barbosa, Vélez y Puente Nacional.</p> <p><b>SECUNDARIAS:</b> En este estudio se analizará el comportamiento de los artesanos independientes que desarrollan su labor en los municipios de Barbosa, Vélez y Puente Nacional, obteniendo información acerca de: si elaboran accesorios femeninos artesanales, cantidad de accesorios elaborados, materiales empleados, canales de comercialización, es decir la manera como desarrollan su actividad.</p>
TÉCNICAS RECOLECCIÓN INFORMACIÓN	DE DE	Para realizar esta investigación se aplicará el censo como técnica de recolección de información, ya que permite la interacción directa entre la empresa y el productor artesanal, determinando cómo lleva a cabo su actividad.
INSTRUMENTO		El instrumento utilizado para la recolección de información consiste en un cuestionario elaborado previamente, el cual contiene preguntas claras que son de interés para la empresa y que permiten conocer cómo laboran los productores artesanales de los municipios de Barbosa, Vélez y Puente Nacional. (Véase anexo F)
DEFINICIÓN DE LA POBLACIÓN		La población objeto de la investigación corresponde a 15 artesanos informales que desarrollan su oficio en los municipios de Barbosa, Vélez y Puente Nacional.
ELEMENTO		Artesanos dedicados a la elaboración de artesanías en los municipios de Barbosa, Vélez y Puente Nacional.
MARCO MUESTRAL		15 artesanos dedicados a la elaboración de accesorios femeninos en los municipios de Barbosa, Vélez y Puente Nacional Santander. (Véase cuadro 72)
ALCANCE		Barbosa, Vélez y Puente Nacional
TIEMPO APLICACIÓN	DE	Cuatro (4) semanas

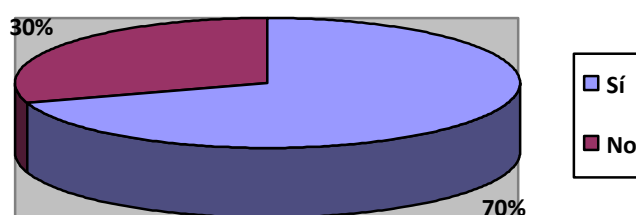
## 2.5.2 Tabulación, presentación y análisis de resultados

### 1- Elaboración de accesorios femeninos con materiales artesanales

**Cuadro 50.** Elaboración de accesorios femeninos con materiales artesanales

.ITEM	RESPUESTA	PORCENTAJE
Si	11	70%
No	4	30%
TOTAL	15	100%

**Gráfica 41.** Elaboración de accesorios femeninos con materiales artesanales



El 70 % de los artesanos ubicados en los municipios de Barbosa, Vélez y Puente Nacional dedican su actividad a la elaboración de accesorios femeninos empleando materiales artesanales; el restante 30% no lo hace. (Véase cuadro 50, gráfica 41)

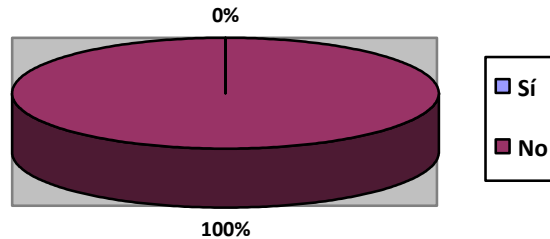
El 30% de los artesanos ubicados en los municipios de Barbosa, Vélez y Puente Nacional Santander no elaboran accesorios femeninos artesanales, por cuanto se da por terminada la encuesta para esta parte de la población y se continúa aplicando el cuestionario al 70% que sí elabora accesorios, es decir 11 artesanos.

### 2- Utilización guadua para la elaboración de accesorios artesanales.

**Cuadro 51.** Utilización guadua para la elaboración de accesorios artesanales.

ITEM	RESPUESTA	PORCENTAJE
Si	0	0%
No	11	100%
TOTAL	11	100%

**Gráfica 42.** Utilización guadua para la elaboración de accesorios artesanales.



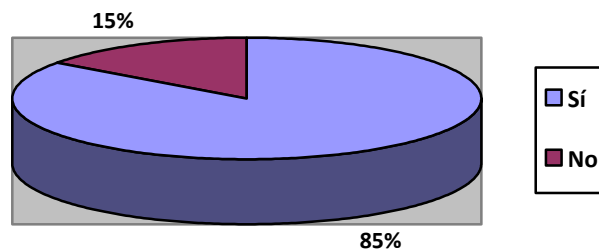
El 100% de la población artesana que manifiesta elaborar accesorios femeninos no utiliza la guadua como materia prima para su elaboración, lo que proporciona ventajas competitivas y exclusividad a la empresa productora y comercializadora de accesorios femeninos elaborados en guadua. (Véase cuadro 51, gráfica 42)

**3- Tipo de accesorios elaborados y comercializados**

**Cuadro 52.** Aretes elaborados con materiales artesanales

ITEM	RESPUESTA	%
Sí	9	85%
No	2	15%
<b>TOTAL</b>	<b>11</b>	<b>100%</b>

**Gráfica 43.** Aretes elaborados con materiales artesanales

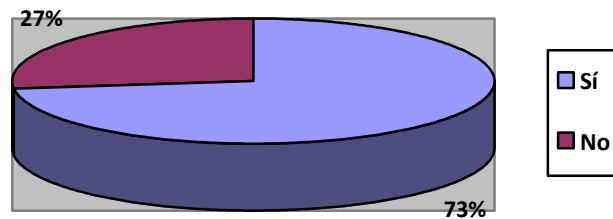


El 85% de los artesanos dedicados a la elaboración de accesorios femeninos artesanales, fabrican aretes empleando para materiales artesanales, el 15% restante no elabora este accesorio. (Véase cuadro 52, gráfica 43)

**Cuadro 53.** Collares elaborados con materiales artesanales

ITEM	RESPUESTA	%
Sí	8	73%
No	3	27%
<b>TOTAL</b>	<b>11</b>	<b>100%</b>

**Gráfica 44.** Collares elaborados con materiales artesanales

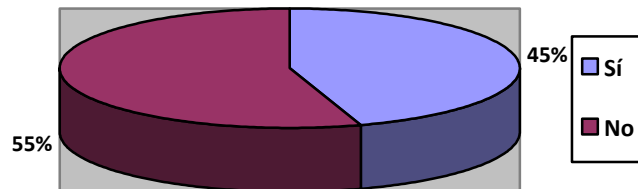


El 73% de los artesanos dedicados a la elaboración de accesorios femeninos artesanales elaboran collares con materiales artesanales, mientras que el 27% no elabora este tipo de accesorio. (Véase cuadro 53, gráfica 44).

**Cuadro 54.** Bolsos elaborados con materiales artesanales

ITEM	RESPUESTA	%
Sí	5	45%
No	6	55%
<b>TOTAL</b>	<b>11</b>	<b>100%</b>

**Gráfica 45.** Bolsos elaborados con materiales artesanales

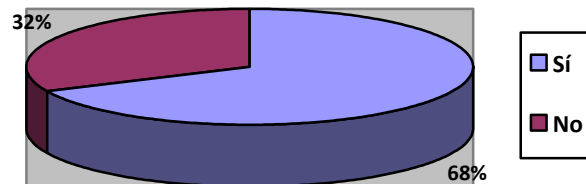


Los bolsos con materiales artesanales son elaborados por el 45% de los artesanos, el 55% no elabora bolsos. (Véase cuadro 54, gráfica 45).

**Cuadro 55.** Pulseras elaboradas con materiales artesanales

ITEM	RESPUESTA	%
Sí	7	68%
No	4	32%
<b>TOTAL</b>	<b>11</b>	<b>100%</b>

**Gráfica 46.** Pulseras elaboradas con materiales artesanales

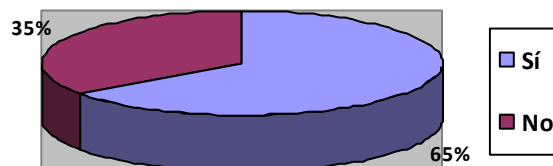


El 68% de los artesanos elabora pulseras empleando materiales artesanales, el 32% no elabora este accesorio. (Véase cuadro 55, gráfica 46).

**Cuadro 56.** Correas elaboradas con materiales artesanales

ITEM	RESPUESTA	%
Sí	7	65 %
No	4	35 %
<b>TOTAL</b>	<b>11</b>	<b>100%</b>

**Gráfica 47.** Correas elaboradas con materiales artesanales



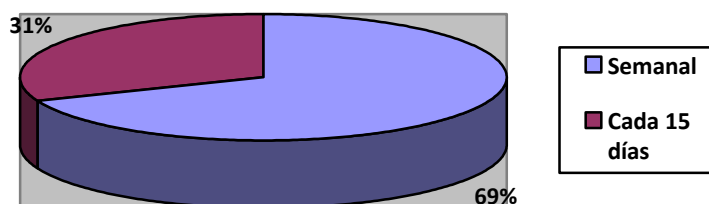
El 65% de los artesanos elabora correas empleando materiales artesanales; el restante 35% prefiere elaborar otro tipo de accesorios. (Véase cuadro 56, gráfica 47)

#### 4- Frecuencia elaboración accesorios artesanales

**Cuadro 57.** Frecuencia elaboración accesorios femeninos artesanales

ITEM	RESPUESTA	PORCENTAJE
Semanal	8	69%
Quincenal	3	31%
TOTAL	11	100%

**Gráfica 48.** Frecuencia elaboración de accesorios femeninos artesanales



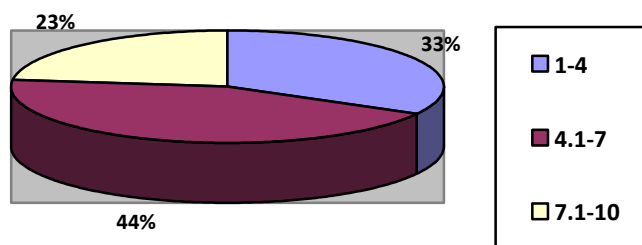
El 69% de los artesanos manifiestan preferencia por la elaboración de accesorios semanalmente; el 31% restante los elabora en intervalos de quince (15) días. (Véase cuadro 57, gráfica 48)

#### 5- Cantidad de accesorios elaborados semanalmente

**Cuadro 58.** Cantidad de aretes elaborados semanalmente con materiales artesanales

ARETES			
INTERVALO	FRECUENCIA	%	PROMEDIOS
1 - 4	3	33%	2.5
4.1 - 7	4	44%	5.5
7.1 - 10	2	23%	8.5
TOTAL	9	100%	

**Gráfica 49.** Cantidad de aretes elaborados semanalmente con materiales artesanales

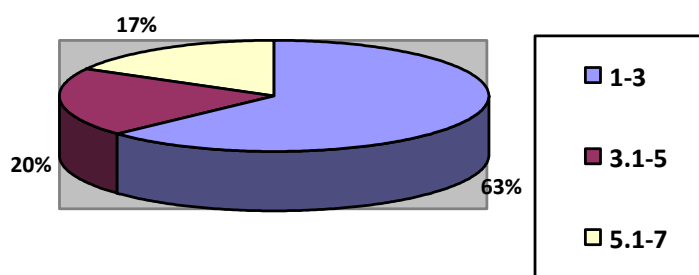


El 44% de los artesanos de los municipios de Barbosa, Vélez y Punte Nacional elaboran 5.5 pares de aretes promedio en la semana; el 33% 2.5 pares promedio y el restante 23% 8.5 pares promedio semanal. (Véase cuadro 58, gráfica 49)

**Cuadro 59.** Cantidad de collares elaborados semanalmente con materiales artesanales

COLLARES			
INTERVALO	FRECUENCIA	%	PROMEDIOS
1 - 3	5	63%	2
3.1 - 5	2	20%	4
5.1 - 7	1	17%	6
<b>TOTAL</b>	<b>8</b>	<b>100%</b>	

**Gráfica 50.** Cantidad de collares elaborados semanalmente con materiales artesanales

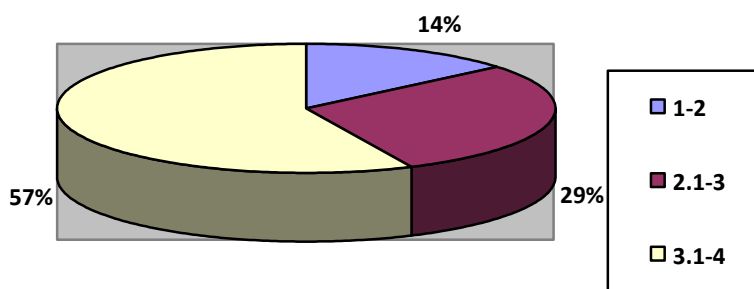


El 63% de los artesanos elabora 2 collares promedio semanal; el 20% 4 collares promedio semanal y el restante 17% 6 collares. (Véase cuadro 59, gráfica 50).

**Cuadro 60.** Cantidad de pulseras elaboradas semanalmente con materiales artesanales

<b>PULSERAS</b>			
<b>INTERVALO</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>%</b>	<b>PROMEDIOS</b>
1 - 2	1	14 %	1.5
2,1 - 3	2	29 %	2.5
3,1 - 4	4	57 %	3.5
<b>TOTAL</b>	<b>7</b>	<b>100%</b>	

**Gráfica 51.** Cantidad de pulseras elaboradas semanalmente con materiales artesanales

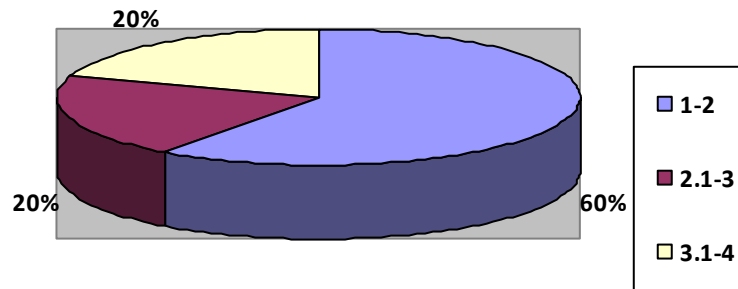


El 57% de los artesanos elabora 3.5 pulseras promedio semanal; el 29% 2.5, y el 14% restante elabora 1.5 pulseras promedio. (Véase cuadro 60, gráfica 51)

**Cuadro 61.** Cantidad de bolsos elaborados semanalmente con materiales artesanales

<b>BOLSOS</b>			
<b>INTERVALO</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>%</b>	<b>PROMEDIOS</b>
1 - 2	3	60 %	1.5
2.1 - 3	1	20 %	2.5
3.1 - 4	1	20 %	3.5
<b>TOTAL</b>	<b>5</b>	<b>100%</b>	

**Gráfica 52.** Cantidad de bolsos elaborados semanalmente con materiales artesanales

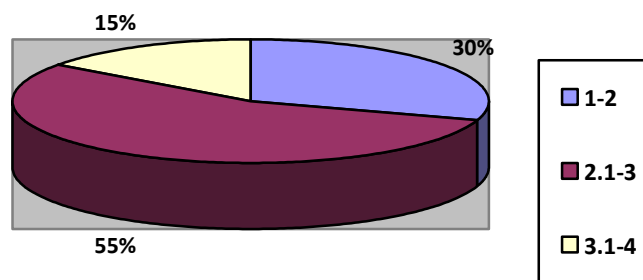


El 60% de los artesanos elabora 1.5 bolsos promedio; un 20% 3.5 bolsos, mientras que el 20% restante elabora 2.5 bolsos promedio. (Véase cuadro 61, gráfica 52).

**Cuadro 62.** Cantidad correas artesanales elaboradas semanalmente con materiales artesanales

CORREAS			
INTERVALO	FRECUENCIA	%	PROMEDIOS
1 - 2	2	30 %	1.5
2,1 - 3	4	55 %	2.5
3,1 - 4	1	15 %	3.5
<b>TOTAL</b>	<b>7</b>	<b>100%</b>	

**Gráfica 53.** Correas artesanales elaboradas semanalmente con materiales artesanales



El 55% de los artesanos manifiesta elaborar a la semana 2.5 correas en promedio, el 30% 1.5 correas promedio y finalmente el 15% elabora 3.5 correas promedio. (Véase cuadro 62, gráfica 53).

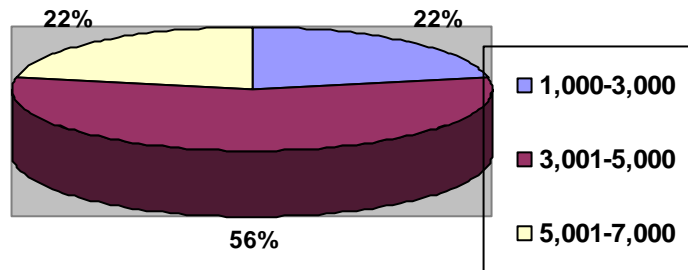
**6- Precio de venta accesorios artesanales**

**Cuadro 63.** Precio venta aretes elaborados con materiales artesanales

<b>ARETES</b>			
<b>INTERVALO</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>%</b>	<b>PROMEDIOS</b>
1.000- 3.000	2	22%	2.000
3.001-5.000	5	56%	4.000
5.001-7.000	2	22%	6.000
<b>TOTAL</b>	<b>9</b>	<b>100%</b>	

**Gráfica 54.** Precio venta aretes elaborados con materiales artesanales

**Precio de venta aretes elaborados con materiales artesanales**

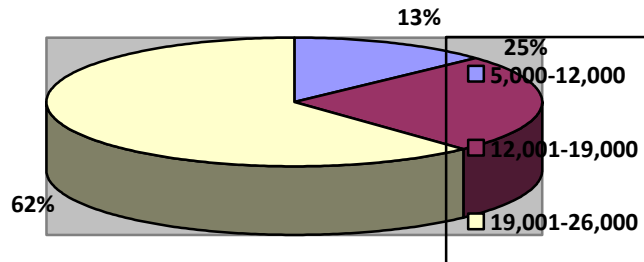


El 56% de los artesanos afirma que en promedio venden un par de aretes a \$4.000; existe un porcentaje de 22% que los vende a \$ 6.000 promedio y el restante 22% afirma venderlos a \$ 2.000 promedio. (Véase cuadro 63, gráfica 54).

**Cuadro 64.** Precio venta collares elaborados con materiales artesanales

<b>COLLARES</b>			
<b>INTERVALO</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>%</b>	<b>PROMEDIO (\$)</b>
5.000- 12.000	1	13%	8.500
12.001 -19.000	2	25%	15.500
19.001-26.000	5	62%	22.500
<b>TOTAL</b>	<b>8</b>	<b>100%</b>	

**Gráfica 55.** Precio venta collares elaborados con materiales artesanales

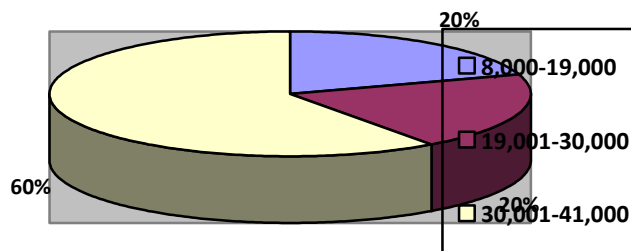


El 62% de los artesanos tiene establecido como precio de venta promedio de collares \$ 22.500; el 25% \$ 15.500 y el restante 13% a \$ 8.500. (Véase cuadro 64, gráfica 55).

**Cuadro 65.** Precio venta bolsos elaborados con materiales artesanales

BOLSOS			
INTERVALO	FRECUENCIA	%	PROMEDIOS
8.000-19.000	1	20%	13.500
19.001-30.000	1	20%	24.500
30.001-41.000	3	60%	35.500
<b>TOTAL</b>	<b>5</b>	<b>100%</b>	

**Gráfica 56.** Precio venta bolsos elaborados con materiales artesanales

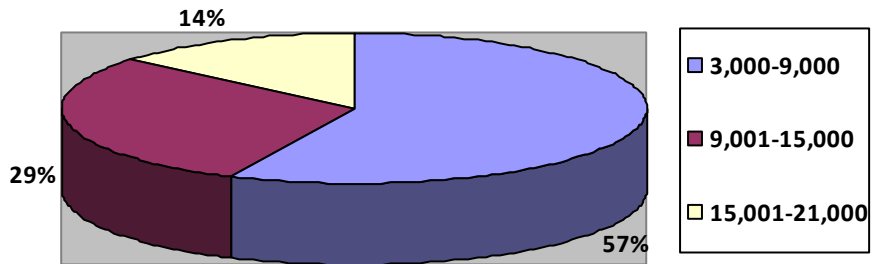


El 60 % de los artesanos cobra \$ 35.500 promedio por un bolso; el 20% \$ 24.500 promedio y el restante 20% los vende a un precio promedio de \$ 13.500, lo cual muestra que un 60% de los artesanos vende los bolsos a un precio promedio de \$35.500. (Véase cuadro 65, gráfica 56).

**Cuadro 66.** Precio venta pulseras elaboradas con materiales artesanales

<b>PULSERAS</b>			
<b>INTERVALO</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>%</b>	<b>PROMEDIOS</b>
3.000-9.000	4	57%	6.000
9.001-15.000	2	29%	12.000
15.001-21.000	1	14%	18.000
<b>TOTAL</b>	<b>7</b>	<b>100%</b>	

**Gráfica 57.** Precio venta pulseras elaboradas con materiales artesanales

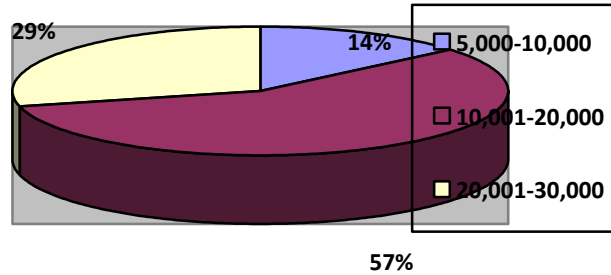


El 57% ha establecido como precio de las pulseras \$ 6.000 promedio; el 29% \$12.000 y 14% de los artesanos vende las pulseras a \$ 18.000 promedio. (Véase cuadro 66, gráfica 57)

**Cuadro 67.** Precio venta correas elaboradas con materiales artesanales

<b>PULSERAS</b>			
<b>INTERVALO</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>%</b>	<b>PROMEDIOS</b>
5.000-10.000	1	14%	7.500
10.001-15.000	4	57%	12.500
15.001-20.000	2	29%	17.500
<b>TOTAL</b>	<b>7</b>	<b>100%</b>	

**Gráfica 58.** Precio venta correas elaboradas con materiales artesanales



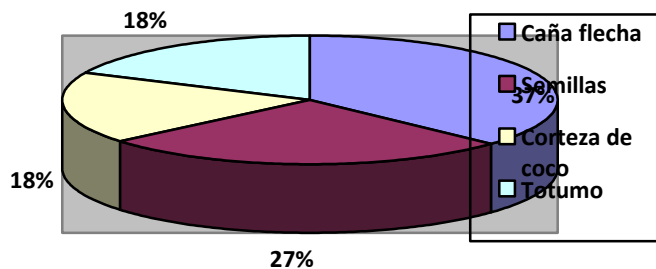
El precio establecido para las correas corresponde en un 57% a \$12.500 promedio, el 29% las vende a \$ 17.500 y el 14% restante les tiene fijado un precio promedio de \$ 7.500 promedio. (Véase cuadro 67, gráfica 58).

**7-** Materiales empleados para la elaboración de accesorios

**Cuadro 68.** Materiales empleados para la elaboración de accesorios

ITEM	RESPUESTA	%
Caña flecha	4	37 %
Semillas	3	27 %
Corteza de coco	2	18 %
Totumo	2	18 %
<b>TOTAL</b>	<b>11</b>	<b>100%</b>

**Gráfica 59.** Materiales empleados para la elaboración de accesorios



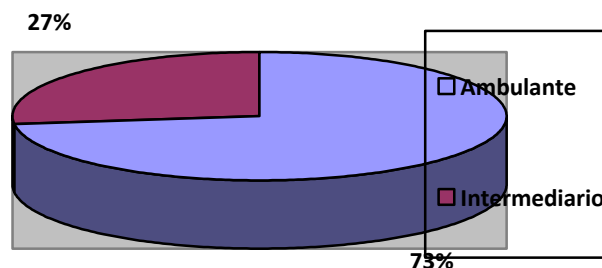
Los artesanos demostraron 37% de preferencia por el uso de caña flecha en la elaboración de los accesorios femeninos, el 27% emplea semillas, el 18% corteza de coco y el 18% restante emplea totumo. Esto representa beneficio para la empresa, debido a que la oferta actual no emplea la guadua como materia prima en la elaboración de accesorios. (Véase cuadro 68, gráfica 59)

**8- Canales de comercialización empleados para dar a conocer los accesorios elaborados**

**Cuadro 69.** Canales de comercialización empleados para dar a conocer los accesorios elaborados

ITEM	RESPUESTA	%
Ambulante	8	73%
Intermediarios	3	27%
<b>TOTAL</b>	<b>11</b>	<b>100%</b>

**Gráfica 60.** Canales de comercialización empleados para dar a conocer los accesorios elaborados



Debido a que no existe organización en la comercialización y distribución de los accesorios femeninos, estos son comercializados por el 73% de los artesanos de manera ambulante o puerta a puerta y el 27% recurre a intermediarios para la distribución de sus accesorios. (Véase cuadro 69, gráfica 60).

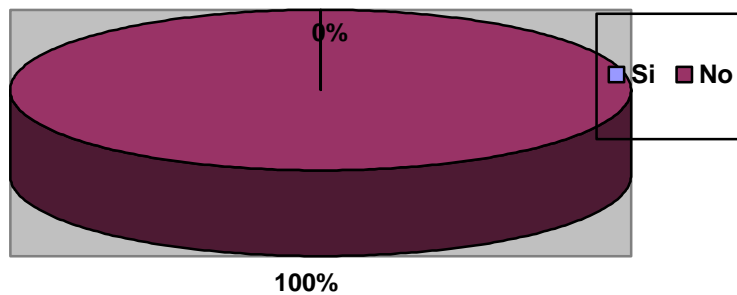
9- Conocimiento agremiaciones artesanales en la región

**Cuadro 70.** Conocimiento agremiaciones de artesanos en la región

ITEM	RESPUESTA	%
Si	0	0 %
No	11	100 %
<b>TOTAL</b>	<b>11</b>	<b>100%</b>

**Gráfica 61.** Conocimiento agremiaciones de artesanos en la región

Conocimiento agremiaciones de artesanos en la región



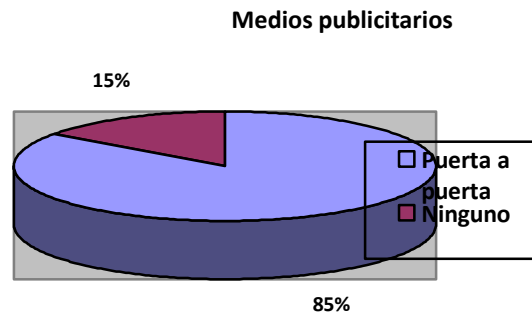
Debido a que la artesanía es ejercida de manera informal los artesanos no se encuentran asociados, esto representa beneficios para la empresa, por cuanto su competencia inmediata la constituyen los artesanos residentes de los municipios de Barbosa, Vélez y Puente Nacional Santander. (Véase cuadro 70, gráfica 61).

10-Medios publicitarios empleados para promocionar los accesorios femeninos

**Cuadro 71.** Medios publicitarios empleados para promocionar los accesorios femeninos

ITEM	RESPUESTA	PORCENTAJE
Puerta a puerta	9	85%
Ninguno	2	15%
<b>TOTAL</b>	<b>11</b>	<b>100%</b>

**Gráfica 62.** Medios publicitarios empleados para promocionar los accesorios femeninos



El 15% de los artesanos manifiesta no haber empleado publicidad alguna para promocionar los accesorios que elabora y la mayoría de ellos, es decir el 85% manifiesta utilizar el puerta a puerta o venta ambulante como medio para dar a conocer los accesorios. (Véase cuadro 71, gráfica 62).

**2.5.3 Análisis de la situación actual de la competencia.** Actualmente, la competencia de la empresa productora y comercializadora de accesorios femeninos elaborados en guadua la constituyen once (11) de los quince (15) artesanos independientes que desarrollan su actividad en los municipios de Barbosa, Vélez y Puente Nacional (Véase cuadro 72), los cuales desarrollan su actividad de manera informal y no se encuentran registrados ante la Cámara de Comercio.

Para la elaboración de los accesorios femeninos los artesanos emplean materiales como: caña flecha 37%, semillas 27%, corteza de coco 18% y totumo 18%, ninguno de ellos incluye la guadua como materia prima para la elaboración de accesorios, este es un factor determinante para el proyecto debido a que se cuenta con exclusividad.

Mediante la investigación fue posible establecer que no existen agremiaciones de artesanos, razón por la cual éstos llevan a cabo su labor de manera informal, facilitando el ingreso a nuevas empresas y en cuanto a canales de comercialización, el 73% de los artesanos venden los accesorios de manera ambulante exhibiéndolos en plazas, parques y lugares con gran afluencia de público y solo el 27% utiliza sus familiares y amigos como intermediarios para la comercialización de los mismos.

En cuanto a precios fijados, los aretes se venden a un precio promedio de \$ 4.000 según lo manifiesta el 56% de los artesanos, los collares a \$ 22.500 promedio, según el 62% de ellos, las pulseras a \$ 6.000 promedio, según el 57%, los bolsos a \$ 35.500 según el 60% de ellos y las correas se venden a un precio promedio de \$ 12.500.

**Cuadro 72.** Relación artesanos independientes ubicados en los municipios de Barbosa, Vélez y Puente Nacional

<b>NOMBRE EMPRESA / ARTESANO</b>	<b>DIRECCION</b>	<b>CARACTERISTICA</b>
Oscar Fernando Saavedra Suárez	Calle 6 No. 10-13 Barbosa Santander	Elaboración artesanías en guadua de gran tamaño: lámparas, muebles, portavasos, juegos de alcoba, salas entre otros.
Marina Algarra Barreto	Carrera 11 No. 6-65 - Barbosa Santander.	Elaboración hamacas, móviles en guadua, candelabros en guadua, velas aromatizantes.
Rosalba Santamaría de Santoyo	Puente Nacional Santander	Elaboración lámparas, licoreras en guadua, carpetas y chales en tejido macramé.
Lucrecia Rodríguez Santos	Puente Nacional Santander	Elaboración sombreros, canastas, carpetas tejidas con caña flecha.
Artesanías Quipu	Carrera 9 con calle 8	Elaboración y comercialización de bolsos artesanales, pulseras elaboradas con caña flecha, gorros, hamacas.
Oscar Javier Marín Sánchez	Carrera 9 con calle 8 Barbosa Santander	Elaboración de accesorios femeninos empleando materiales como totumo, coco, conchas; estos accesorios son exhibidos en la calle de manera ambulante.
Vanesa Ruiz López	Carrera 9 con calle 8 Barbosa Santander	Accesorios femeninos de fácil armado, emplea semillas y bisutería especialmente; su comercialización se lleva a cabo de manera ambulante.
Aura María Cristancho	Barbosa Santander	Elaboración de accesorios de fácil armado: bisutería; dichos accesorios son comercializados cerca del parque principal debido a la afluencia de público.

Artesanías pirograbados y	Barbosa Santander	Elaboración de accesorios de fácil armado: bisutería; dichos accesorios son comercializados cerca del parque principal debido a la afluencia de público, elaboran pirograbados.
Elvira Ibáñez Florez	Puente Nacional Santander	Elaboración de bolsos tejidos con caña flecha, pulseras y aretes elaborados con conchas y totumo, carpetas, canastas, sombreros tejidos.
Martín Bejarano Florez	Puente Nacional Santander	Elaboración de accesorios femeninos con bisutería debido a que son adquiridos con mayor frecuencia por las adolescentes del municipio.
Cristóbal Barreto Ramírez	Puente Nacional Santander	Accesorios elaborados con totumo diseñados con pirograbador y en grandes tamaños, debido a la demanda de los mismos.
Pirograbado y artesanías “El Veleñazo”	Vélez Santander	Elaboración de accesorios femeninos en cuero, plasmando sobre este material un diseño con pirograbador, las pulseras y aretes se elaboran con coco y totumo.
Claudina Hurtado de Camelo	Vélez Santander	Elaboración de bolsos tejidos, collares en croché con semillas intercaladas, pulseras empleando la misma técnica.
Diana Marcela Quiroga Muñoz	Vélez Santander	Elaboración de accesorios femeninos con, piezas de madera labradas con pirograbador, aretes, pulseras y anillos con bisutería.

**Fuente:** Observación efectuada por los autores directa artesanos Barbosa, Vélez y Puente Nacional Santander

**Figura 4.** Accesorios elaborados con materiales como caña flecha (aretes), semillas, corteza de coco y totumo.



**Fuente:** Los autores

**2.5.4 Oferta estimada.** Para estimar la oferta de accesorios femeninos se tiene en cuenta la frecuencia promedio de elaboración por la cantidad promedio de accesorios elaborados y número de artesanos (Véase cuadro 74).

**Cuadro 73.** Numero de veces en promedio que se elaboran accesorios anualmente

ELABORACION	PERIODO	FRECUENCIA	TOTAL
Semanal	48	8	384
Quincenal	24	3	72
<b>TOTAL</b>		11	456

**Número de veces en promedio que se elaboran accesorios femeninos anualmente:**  $456/11 = 41.45$ ; es decir 41 veces en el año en promedio.

**Cuadro 74.** Cantidad promedio de accesorios elaborados en un año por los artesanos

ACCESORIO	No. VECES PROMEDIO AÑO	No. ARTESANOS	CANTIDAD PROMEDIO ACCESORIOS	TOTAL ACCESORIOS ELABORADOS
<b>Aretes</b>	41	9	6	2.214
<b>Collares</b>	41	8	2	656
<b>Pulseras</b>	41	7	4	1.148
<b>Bolsos</b>	41	5	2	510
<b>Correas</b>	41	7	3	861

**2.5.5 Proyección de la oferta.** La oferta de los accesorios femeninos elaborados en Guadua, se proyecta teniendo en cuenta la oferta estimada y un crecimiento del sector del 35% durante los últimos años.<sup>34</sup>

**Cuadro 75.** Proyección de la oferta

AÑO	0	1	2	3	4	5
<b>Aretes</b>	2.214	2.989	4.035	5.447	7.354	9.928
<b>Collares</b>	656	886	1.196	1.614	2.179	2.942
<b>Bolsos</b>	1.148	1.550	2.092	2.825	3.813	5.148
<b>Pulseras</b>	510	689	930	1.256	1.695	2.289
<b>Correas</b>	861	1.162	1.569	2.118	2.859	3.860
<b>TOTAL</b>	5.389	7.276	9.822	13.260	17.900	24.167

**Relación demanda y oferta.** El cuadro 76 presenta la demanda insatisfecha para cada una de las líneas de productos ofrecidos.

<sup>34</sup> PROEXPORT. Publicaciones sector artesanal, 2007

**Cuadro 76.** Relación entre demanda y oferta

AÑO	ARETES			COLLARES			PULSERAS		
	DEM.	OFE.	DEM. INSAT.	DEM.	OFE.	DEM. INSAT.	DEM.	OFE.	DEM. INSAT.
1	56.736	2.989	53.747	109.776	886	108.890	53.300	689	52.611
2	58.040	4.035	54.005	112.301	1.196	111.105	54.526	930	53.596
3	59.375	5.447	53.928	114.884	1.614	113.270	55.780	1.256	54.524
4	60.741	7.354	53.387	117.526	2.179	115.347	57.063	1.695	55.368
5	62.138	9.928	52.210	120.229	2.942	117.287	58.376	2.289	56.087

AÑO	BOLSOS			CORREAS		
	DEMANDA	OFERTA	DEMANDA INSATISFECHA	DEMANDA	OFERTA	DEMANDA INSATISFECHA
1	69.035	1.550	67.485	72.111	1.162	70.949
2	70.623	2.092	68.531	73.770	1.569	72.201
3	72.247	2.825	69.422	75.467	2.118	73.349
4	73.909	3.813	70.096	77.202	2.859	74.343
5	75.609	5.148	70.461	78.978	3.860	75.118

**Fuente:** Cuadros 48 y cuadro 75

Teniendo en cuenta la relación demanda – oferta, se puede establecer que la demanda de accesorios es cada vez más creciente y la oferta existente no alcanza a cubrirla; por otra parte, los artesanos no emplean la guadua como materia prima para la elaboración de los accesorios, lo que representa ventaja competitiva para la empresa y por lo tanto exclusividad. (Véase cuadro 76).

Debido a la escasez de oferta de accesorios artesanales en los municipios objeto de estudio, los establecimientos comerciales tienen como proveedor en un 75% a artesanos de ciudades capitales y el restante 25% los adquiere mediante comercializador. (Véase cuadro 36)

## **2.6. CANALES DE COMERCIALIZACIÓN**

**2.6.1 Estructura de los canales actuales.** El canal de comercialización empleado por el 73% de los artesanos de los municipios de Barbosa, Vélez y Puente Nacional consiste en la venta ambulante o puerta a puerta, esto se debe principalmente a que su tamaño de mercado es reducido y a que la actividad es desarrollada de manera informal y en el lugar de residencia, haciendo que la producción no sea constante y dependa del tiempo que el artesano dedique a la elaboración de los accesorios. El 27% de estos artesanos emplean intermediarios (en la mayoría de los casos familiares) para la promoción de los accesorios artesanales que elaboran.

### **2.6.2 Ventajas y desventajas de los canales actuales.**

#### **Ventajas canal directo**

- Adquisición de accesorios según el gusto manifestado y el tipo de diseño solicitado por la población femenina.
- Interacción directa entre el productor y la población femenina, lo que permite entablar una relación de confiabilidad.
- Adquisición de un accesorio a menor costo, ya que no existe intermediario.
- Garantía entrega a tiempo de los pedidos realizados.
- Exclusividad y buen nombre de la empresa ya que esta es visitada por sus clientes, creando de esta manera una imagen de confianza.

#### **Desventajas canal directo**

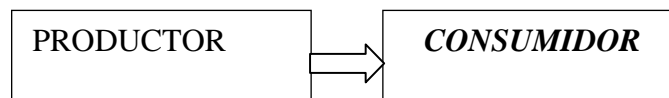
- La distribución de los accesorios artesanales no es constante generando incertidumbre
- Dificultad para acceder a varios mercados y/o a zonas diferentes a las establecidas por el productor.

- Mayores costos relacionados con la administración, los inventarios y la inversión en activos fijos del punto de venta.

El canal directo es empleado debido a la baja producción de accesorios y a la informalidad de la actividad artesanal; es indispensable contar con un canal que permita la integración de detallistas durante el proceso de distribución, esto con el fin de llegar a mercados que no han sido contemplados por los productores artesanales (es el caso de los establecimientos comerciales) y que representan un tamaño de mercado mayor, nuevas fuentes de ingreso y mejor calidad de vida.

**2.6.3 Selección de los canales de comercialización.** Para la distribución de los accesorios femeninos elaborados en guadua, se emplearán dos canales, estos son:

#### **Canal directo**



Este canal será empleado por la empresa para determinar de manera clara las necesidades de los clientes en cuanto a accesorios femeninos artesanales y para reducir el tiempo de retroalimentación del servicio postventa ya que la empresa enfoca sus procesos hacia la calidad del producto buscando su permanencia en el mercado, altos niveles de utilidad y la satisfacción total del cliente.

Las ferias regionales en las que participan artesanos de diversos lugares del país será la base para que la empresa exponga los accesorios artesanales que elabora, interactuando permanentemente con los clientes, conociendo nuevas tendencias y preferencias en cuanto a diseños, colores, tamaños de los accesorios entre otras características claves en el proceso de mejoramiento continuo del producto.

#### **Canal con Intermediario**



El uso de este canal de comercialización permite a la empresa alcanzar un gran número de compradores potenciales, absorbiendo al mismo tiempo cantidades de accesorios adecuadas, además proporciona a la empresa ventajas competitivas como las siguientes:

- Permite distribución a mayor número de establecimientos, esto amplía considerablemente las oportunidades del producto en el mercado.
- Penetración del producto en diversos segmentos de mercado y por tanto mayores posibilidades de conquistar el mercado potencial no a largo sino a mediano plazo.
- A partir de la venta al detallista, es este quien se encarga del bodegaje, corre el riesgo de recuperación de la cartera, realiza programas de promoción y se encuentra más cerca de los diversos tipos de clientes.

## **2.7 PRECIO**

**2.7.1 Análisis de los precios.** Teniendo en cuenta la información resultado de la investigación de mercados, se estableció que el precio fijado para los accesorios artesanales elaborados en los municipios de Barbosa, Vélez y Puente Nacional obedece a la demanda y a la capacidad de pago que manifiesta la población femenina.

Los artesanos elaboran 6 pares de aretes promedio semanales y los venden a \$ 4.000, los collares se venden a \$ 22.500 promedio y se elaboran 2 unidades de los mismos en la semana, las pulseras tienen un precio promedio de \$ 6.000 y se elaboran semanalmente 4 unidades promedio, los bolsos \$ 35.500 promedio y se elaboran 2 semanalmente y las correas por su parte, tienen un precio promedio de \$ 12.500 y se elaboran 3 unidades en la semana. (Véase cuadros 63, 64, 65, 66 y 67).

Los precios fijados por los artesanos, están relacionados también con los materiales que emplean, ya que en la mayoría de los casos los adquieren totalmente terminados y listos para armar: semillas, piezas de cuero, caña flecha, entre otros, limitando de esta manera el trabajo artesanal a un “ensamble” de piezas, lo que facilita el trabajo, reduce el tiempo empleado y por lo tanto reduce el precio del accesorio.

**2.7.2 Estrategias de fijación de precios.** Debido a que la calidad es un factor determinante a la hora de adquirir un accesorio femenino artesanal, la estrategia de precios empleada se basará primordialmente en el costo en que se incurre para la elaboración de un accesorio, de tal manera, que como empresa productora se obtenga retribución de costos y por tanto rentabilidad.

En cuanto a los precios de comercialización de los accesorios femeninos actuales, estos no pueden ser tomados como patrón de referencia, debido a que los materiales y el tipo de accesorios elaborados difieren de los accesorios elaborados en guadua: calidad, presentación, diseños, etc. Es decir, la calidad será el factor de competencia primordial para la empresa.

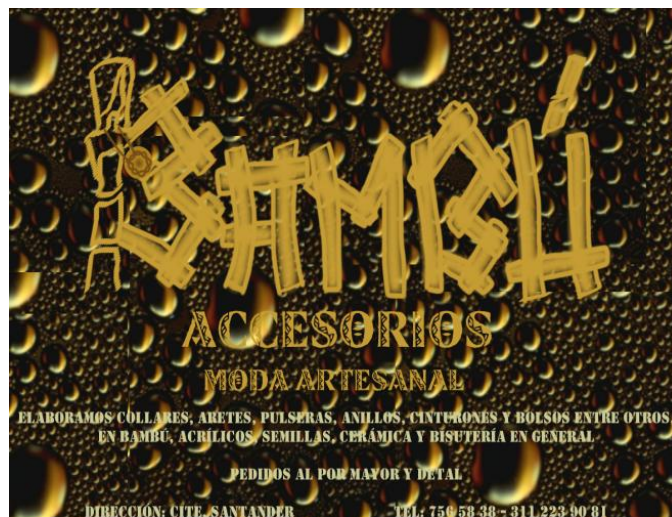
Por otra parte, existe preferencia por los accesorios artesanales y el 60% de la población femenina manifiesta la disponibilidad de pagar un precio superior al fijado actualmente por los artesanos, esto con el fin de adquirir un accesorio original, elaborado con calidad, excelente presentación, durable y que se encuentra a la moda.

## 2.8 PUBLICIDAD Y PROMOCIÓN

### 2.8.1 Objetivos

- Informar masivamente a la población acerca de la elaboración de accesorios femeninos artesanales en guadua en el municipio de Barbosa Santander.
- Persuadir a la población femenina que reside en los municipios de Barbosa, Vélez y Puente Nacional Santander para que adquiera accesorios en guadua elaborados con altos estándares de calidad.
- Recordar de manera periódica a toda la población femenina la existencia de los accesorios elaborados en guadua, sus características, nuevos diseños aumentando de esta manera la frecuencia de compra de los mismos.

**2.8.2 Logotipo.** La empresa se identifica con la palabra bambú, debido a que es como se conoce a la guadua, las letras que componen la palabra Bambú, presentan una estructura similar a esta planta; debido a que retiene la humedad, se ubican burbujas alrededor; los colores empleados: amarillo, ocre y café obedecen a que se relacionan con el color característico de la materia prima con la que se elaboran los accesorios: la guadua. La letra no es simétrica, ya que se desea dar movimiento a la palabra, bambú, es una palabra corta, de fácil recordación, que describe directamente la materia prima para la elaboración de los accesorios femeninos.



**2.8.3 Lema.** El lema de la empresa productora y comercializadora de accesorios femeninos en guadua resume en dos palabras el tipo de accesorios que elabora:

### **Moda artesanal**

Esto debido a la proyección de los accesorios como elementos que no pasan de moda, que se encuentran al alcance de la población femenina y que representan el talento artesanal y la cultura que caracteriza a Colombia.

**2.8.4 Análisis de medios.** Los medios de comunicación empleados son de vital importancia porque son los encargados de informar acerca de la existencia de los accesorios, sus características; esto con el fin de persuadir al cliente para que adquiera los accesorios artesanales elaborados en guadua. De igual manera, cumplen la función de recordar la existencia de la empresa mostrando el interés permanente de ésta por el cliente.

En el municipio de Barbosa Santander, eje de la empresa, existen diversos medios de comunicación como son:

- **Canal comunitario contacto 3.** La televisión es el medio de comunicación empleado por excelencia, ya que permite utilización de los sentidos auditivo y visual, este último llamativo y de mayor preferencia por parte de la población, sea infantil o adulta. La desventaja que presenta dicho medio consiste en su elevado costo.

Una pauta televisiva tiene un costo de \$ 120.000 mensuales, se emiten 2 cuñas diarias, con una duración de 2 minutos.

Este valor incluye: camarógrafo, presentador y fotografías para ilustrar la cuña televisiva.

- **Emisora Rumba Stereo.** La radio, es un medio de comunicación “popular”; es utilizado diariamente en el sector rural y en el urbano como medio de distracción y armonización del sitio de trabajo, su utilización permite informar de manera masiva acerca de productos y servicios que ofrecen diversas empresas.

Las cuña radiales, con una duración de 30 segundos, tienen un costo de \$ 3.800 cada vez que sea transmitida; como lo que se desea es dar a conocer la empresa, se transmitirán cuatro (4) cuñas radiales: dos (2) en la mañana y dos (2) en la tarde, representando para la empresa un costo de \$ 456.000 mensuales.

- **Perifoneo.** Este es un medio de comunicación fácil de emplear, no implica costos excesivos y permite la promulgación de información de manera masiva.

En Barbosa Santander, existen varias empresas dedicadas a la transmisión de información por medio de peritoneos, éstos son realizados en el perímetro urbano del municipio su duración es de dos (2) horas por día, generalmente una (1) en la mañana y una (1) en la tarde; el costo que representa este medio es de \$ 30.000 por día (2 horas).

• **Catálogos.** Debido a que es un medio “ilustrado”, es llamativo y ha demostrado acogida por parte de la población generalmente femenina, ya que esta antes de adquirir un producto desea conocer sus características, presentación, diseño, etc. Es un medio de fácil adquisición.

Debido a que estos son impresos a color y en gran tamaño, el costo es de \$ 5.000 por hoja en la que se ubican cuatro (6) fotografías de diversos accesorios para que sean observados por las mujeres y posteriormente adquiridos.

Teniendo en cuenta que los accesorios ofrecidos por la empresa son diversos, se destinarán dieciocho (18) hojas, cada una de ellas constituida por seis (6) fotografías para ilustrar acerca de las tendencias, diseños y colores según la moda en accesorios artesanales.

Catálogo x 18 hojas	\$ 90.000
Pastas + tornillos para armar el catálogo	\$ 4.000
9 hojas acetato	\$ 8.000
	<b>\$102.000</b>

• **Volantes.** Los volantes son un medio efectivo de información, ya que llegan a diversos segmentos de la población, su costo no es elevado y contienen información impresa que la persona que lo reciba puede conservar y utilizar posteriormente, cumplen la función de recordar acerca de la existencia del producto.

• **Página web.** <http://www.barbosa-santander.gov.co/sitio.shtml>: El municipio de Barbosa Santander, cuenta con un sitio web en el que se encuentran datos importantes del municipio, fechas, reseña, sitios turísticos, comidas típicas, población, entre otros. El administrador de esta página se encuentra ubicado en la Alcaldía Municipal y no tiene costo alguno, ya que la idea por la cual fue formulada esta página es dar a conocer el municipio y sus principales sectores económicos, factores que la identifican como fuente de progreso y bienestar.

• **Ferias artesanales.** Son una ventana mediante la cual es posible exhibir los accesorios artesanales elaborados, compartir experiencias con artesanos provenientes de diversos lugares del país y mejorar continuamente el producto elaborado garantizando la calidad del mismo.

La empresa tendrá en cuenta los siguientes requisitos para participar en las ferias organizadas por la Cámara de Comercio Sede Barbosa, esto teniendo en cuenta la posibilidad de exportar posteriormente los accesorios:

- Demostrar su naturaleza artesanal y encontrarse desempeñando la actividad.
- Diligenciar el formulario de solicitud para eventos y ferias artesanales, cuyo valor es de \$ 45.000 y presentarlo en la Cámara de Comercio – Seccional Barbosa Santander.
- Presentar logotipo del producto, empaque, catálogos y fotografías de los accesorios.
- Presentar cinco (05) muestras físicas de accesorios debidamente referenciadas.
- Enfocar los accesorios a las características de cada una de las ferias.
- Cancelar el valor correspondiente al stand: 2mt. X 2 mt. \$ 463.000.

**2.8.5 Selección de medios.** Los medios seleccionados para promocionar los accesorios artesanales son:

• **Televisión.** Canal comunitario Contacto 3 Barbosa Santander; el espacio utilizado es el programa televisivo “Talento Barboseño”, creación del canal comunitario y en el cual se emitirían 2 mensajes diarios con una duración de 2 minutos cada uno. El presupuesto que se destinará mensualmente para este fin es de \$ 120.000.

• **Radio.** Emisora Rumba Etéreo, 98.2 mgz., este medio radial es elegido debido a que es sintonizado diariamente por gran parte de la población de los municipios que conforman la provincia de Vélez, durante el lanzamiento de la empresa, se emitirían 4 cuñas radiales: 2 en la mañana y 2 en la tarde, cada una de ellas tiene una duración de 30 segundos y el presupuesto mensual destinado para tal fin es de \$ 456.000.

• **Perifoneo.** Este medio permite informar de manera masiva a la población aspectos importantes para la empresa como: características de los accesorios que elabora, ubicación, teléfonos; de igual manera permite recordar de manera periódica promociones, ventajas de adquirir los accesorios, datos de interés de la empresa y del producto, etc. La empresa contratada será La Voz del Río Suárez, en un espacio de 2 horas: 1 en la mañana y 1 en la tarde durante los primeros 6 días de lanzamiento de la empresa (2 días en cada municipio: Barbosa, Vélez y Puente Nacional Santander), el presupuesto destinado para este medio es de \$ 180.000.

• **Catálogo.** Debido a la importancia de material visual, se empleará este medio para mostrar de manera gráfica los diseños de los accesorios elaborados, dando la posibilidad al cliente de elegir el que desee adquirir. Este tiene un valor de \$

102.000 y es renovado teniendo en cuenta nuevas tendencias y las sugerencias de los clientes.

**Participación en ferias artesanales.** Este medio se empleará debido a la proyección que genera para la empresa y a que permite establecer las ventajas competitivas con las que cuenta la empresa, analizando sus fortalezas y determinando sus debilidades con el fin de mitigarlas. Se participará en dos (02) ferias programadas por la Cámara de Comercio de Bucaramanga – Seccional Barbosa Santander, teniendo en cuenta que en ella participan artesanos provenientes de diversos lugares del país, brindando la oportunidad de conocer nuevas culturas, tendencias y técnicas para la elaboración de accesorios.

• **Volantes.** Este medio es empleado para entregar de manera impresa información acerca de la empresa y de los accesorios que elabora a la población femenina de los municipios de Barbosa, Vélez y Puente Nacional, en ellos se incluyen datos como: teléfono, ubicación de la empresa. El valor por volante depende la cantidad que se elabore debido a que el contrato se realiza con la litografía H & O, ubicada en Barbosa Santander. El presupuesto destinado para la elaboración de los mismos es de \$ 140.000 que corresponde a 2.000 volantes, los cuales se distribuirán en Barbosa, Vélez y Puente Nacional.

Estos medios de comunicación son elegidos debido a que los costos que representan son viables para la empresa y cumplen con el objetivo de informar y posteriormente recordar la población la existencia de la empresa productora y comercializadora de accesorios femeninos en Guadua.

**2.8.6 Estrategias publicitarias.** Como estrategia publicitaria se llevarán a cabo las siguientes actividades:

- Visita a los diferentes medios de comunicación con el fin de promocionar los accesorios femeninos elaborados por la empresa.
- Interacción con los detallistas con el fin de darles a conocer los accesorios que elabora la empresa, características y ventajas que les proporcionarían.
- Ubicación stand especial para que los detallistas exhiban de manera estética y agradable los accesorios femeninos llamando la atención de la población femenina.
- Asistencia a ferias artesanales a realizarse en la región con el fin de conocer nuevas tendencias, diseños y ampliar el mercado.

## 2.8.7 Presupuesto de publicidad y promoción

• **De lanzamiento y penetración al mercado.** Para dar a conocer los accesorios artesanales se utilizarán los siguientes medios publicitarios: canal comunitario Contacto 3, programa “Talento Barboseño”, emisora Rumba Stéreo, perifoneo perímetro urbano de los municipios, catálogo según la temporada y tendencias en la moda de accesorios femeninos.

### Presupuesto de lanzamiento y penetración al mercado

Cuñas televisivas Canal Contacto 3: 2 emisiones diarias con una duración de 2 minutos	\$ 120.000
Cuñas radiales Rumba Stéreo 98.2 Mgz., 4 Emisiones diarias, duración 30 segundos (mensual)	\$ 456.000
Perifoneo en el perímetro urbano de los municipios de Barbosa, Vélez y Puente Nacional (6 días: 2 en cada municipio), valor por día \$ 30.000	\$ 180.000
1 catálogo inicial (de lanzamiento)	\$ 102.000
Valor stand participación en dos (02) ferias artesanales	\$ 926.000
Elaboración 2.000 Volantes	\$ 140.000
Salario pagado a dos personas encargadas de repartir la publicidad (por día) – 2 días	\$ 60.000
<b>TOTAL PLAN DE LANZAMIENTO Y PROMOCIÓN:</b>	<b>\$ 1'984.000</b>

### • De operación (mensual)

Cuñas televisivas Canal Contacto 3: 2 emisiones diarias con una duración de 2 minutos	\$ 120.000
Cuñas radiales Rumba Stéreo 98.2 Mgz., 4 Emisiones diarias, duración 30 segundos (mensual)	\$ 456.000
2 catálogos según temporada	\$ 204.000
Papelería	\$ 100.000
<b>TOTAL PLAN OPERACIÓN Y PROMOCIÓN:</b>	<b>\$ 880.000</b>

## 2.9 CONCLUSIONES Y POSIBILIDADES DEL PROYECTO

Realizando un análisis de los datos obtenidos en el estudio de mercados es posible determinar que el proyecto es viable comercialmente por cuanto existe una demanda de accesorios femeninos insatisfecha que demuestra un alto grado de aceptación por los accesorios elaborados en guadua, según lo manifestó el 89% de la población femenina y la oferta encontrada en los municipios de Barbosa, Vélez y Puente Nacional Santander es insuficiente y no está en capacidad para cubrirla, por otra parte, estos no incluyen dentro de sus materiales

la guadua, por lo tanto la empresa cuenta con exclusividad para producir estos accesorios.

Se concluye que los accesorios de mayor preferencia por la cantidad de unidades compradas en el año son en orden de importancia los collares, correas, artes, pulseras y bolsos.

Es de especial importancia destacar que la elaboración de accesorios artesanales es realizada por pequeños artesanos cuya característica principal es la producción a baja escala, y comercializados en sitios públicos o venta ambulante y no incluyen la guadua como materia prima para la fabricación, siendo esto una gran oportunidad para la puesta en marcha del proyecto, ya que no existen barreras para el ingreso a este mercado.

La diferencia entre accesorios adquiridos y ofertados es clara: la demanda bimestral promedio se establece de la siguiente manera: 10 pares de aretes, 12 unidades de collares, 15 unidades de pulseras, 2 bolsos y 3 correas; la oferta por su parte produce en promedio: 6 pares de aretes promedio, 2 unidades de collares, 4 pulseras, 2 bolsos y 3 unidades de correas; sin embargo vale la pena destacar que estos accesorios son elaborados con materiales distintos a la guadua tales como la caña flecha, semillas, corteza de coco, totumo y conchas.

Se determinó que el canal de comercialización mas adecuado para atender la demanda de accesorios femeninos artesanales es el canal donde participa el intermediario con una preferencia del 56 %, siendo a la vez importante la participación en eventos feriales ya que el 30% manifiesta preferencia por la compra en plazas publicas.

En cuanto a estrategias de publicidad y promoción existen los medios y herramientas apropiados para dar a conocer a la población los accesorios elaborados en guadua, demostrando sus propiedades y ventajas competitivas con el fin de persuadirla para que los adquiera.

### 3 ESTUDIO TÉCNICO

#### 3.1 TAMAÑO DEL PROYECTO

**3.1.1 Descripción del tamaño del proyecto.** El tamaño del proyecto esta dado por el número de accesorios femeninos que producirá la empresa en un año.

#### 3.1.2 Factores que determinan el tamaño del proyecto.

• **Demanda estimada accesorios elaborados en guadua por año.** El tamaño del proyecto lo determina la demanda anual de accesorios femeninos elaborados en guadua y a través de la investigación de mercados se pudo establecer que este no es un factor que favorece la propuesta del proyecto ya que los accesorios elaborados en guadua son demandados por el mercado objetivo tal como se aprecia en el cuadro 77.

**Cuadro 77.** Demanda estimada

<b>Accesorio</b>	<b>Demanda estimada</b>
Aretes	55.460
Collares	107.308
Bolsos	67.483
Pulseras	52.102
Correas	70.490

• **Disponibilidad de las materias primas.** El proyecto se ve favorecido frente a este factor ya que la materia prima es de fácil consecución en la región debido a la fertilidad del suelo y a su alta resistencia a plagas; por otra parte es cultivada en fincas por campesinos de la región, los cuales la comercializan en varas de 6 a 8 metros de longitud y su precio es de \$2.500 (es entregada en estado natural). Los proveedores de guadua se encuentran localizados de la siguiente manera: Finca Villa Lucero (Corregimiento de Cite Santander a 2 km del casco urbano), Finca El Naranjo (Municipio de Barbosa Santander a 6 km. de la cabecera municipal), Hacienda, El Hogar (Municipio de Barbosa Santander, ubicada a 4 km del casco urbano).

Otro medio para adquirirla son los proveedores que aplican directamente sustancias inmunizantes para la conservación de la guadua, éstos la ofrecen en largueros de 6 8 cms. secos e inmunizados listos para el proceso de transformación en accesorios femeninos; el valor establecido es de \$ 3.150 mas IVA (16%), es decir: \$ 3.700 cada una.

- **Tecnología.** Debido a la creciente innovación tecnológica presente en todas y cada una de las áreas, especialmente la de producción, se emplearán equipos existentes en el medio de fácil consecución tales como sierras circulares, ruteadoras, pulidoras, taladros industriales, elementos que facilitan el trabajo del artesano, optimizan el proceso de elaboración de accesorios, disminuyen tiempos y aumentan el número de accesorios elaborados en determinado periodo.

- **Disponibilidad de capital.** Este es un factor condicionante para el tamaño del proyecto ya que el capital necesario para la puesta en marcha de la empresa será aportada en cuotas iguales por los socios fundadores.

### 3.1.3 Capacidad del proyecto.

- **Capacidad total diseñada.** Para determinar la capacidad del proyecto, se tienen en cuenta factores tales como: número de operarios, número de turnos y el tiempo del proceso.

#### **Tiempo laboral:**

8 horas x 60 minutos x 3 turnos x 365 días x 2 operarios = 1.051.200 minutos = 17520 horas año.

Jornada de trabajo: 8 horas

Número de operarios: 2

Días laborados en el año: 365 días

**Tiempo de producción total por accesorio.** Para determinar los volúmenes reales de producción de la planta, los requerimientos de maquinaria, la capacidad de operación que posee la planta y qué futuros recursos podrían requerirse a lo largo del desarrollo del mismo se determina el tiempo de producción por accesorio. (Véase cuadro N° 78).

**Cuadro 78. Tiempos de producción por accesorio**

Accesorio	OPERARIO I		OPERARIO II		Tiempo total	
	Corte por diseño	Lijado	Sellado, lacado y acabado	SECA DO		
Aretes	10 min.	5 min.	10 min.	10 min.	15 min.	50 min.
Collares	20 min.	5 min.	12 min.		20 min.	67 min.
Pulseras	8 min.	3 min.	5 min.		10 min.	36 min.
Correas	30 min.	10 min.	15 min.		15 min.	80 min.
Accesorio	Corte por diseño	Lijado	Sellado, secado y acabado		Tejido	Tiempo total
Bolsos	40 min.	15 min.	30 min.		95 min.	180 min.

Fuente: Los autores

A continuación se describe la capacidad total diseñada (C.T.D.)

$$C.T.D. \text{ aretes} = \frac{8 \text{ horas} \times 60 \text{ minutos} \times 3 \text{ turnos} \times 365 \text{ días} \times 2 \text{ operarios}}{50 \text{ minutos}} = 21.024 \text{ pares}$$

$$C.T.D. \text{ collares} = \frac{8 \text{ horas} \times 60 \text{ minutos} \times 3 \text{ turnos} \times 365 \text{ días} \times 2 \text{ operarios}}{67 \text{ minutos}} = 15.690 \text{ unidades}$$

$$C.T.D. \text{ pulseras} = \frac{8 \text{ horas} \times 60 \text{ minutos} \times 3 \text{ turnos} \times 365 \text{ días} \times 2 \text{ operarios}}{36 \text{ minutos}} = 29.200 \text{ unidades}$$

$$C.T.D. \text{ correas} = \frac{8 \text{ horas} \times 60 \text{ minutos} \times 3 \text{ turnos} \times 365 \text{ días} \times 2 \text{ operarios}}{80 \text{ minutos}} = 13.140 \text{ unidades}$$

$$C.T.D. \text{ bolsos} = \frac{8 \text{ horas} \times 60 \text{ minutos} \times 3 \text{ turnos} \times 365 \text{ días} \times 2 \text{ operarios}}{180 \text{ minutos}} = 5.840 \text{ unidades}$$

La capacidad total diseñada se determina de la siguiente manera:

- Aretes: 21.024 pares anuales.
- Collares: 15.690 unidades anuales.
- Pulseras: 29.200 unidades anuales.
- Correas: 13.140 unidades anuales.
- Bolsos: 5.840 unidades anuales.

- **Capacidad instalada.** Para determinar la capacidad realmente instalada en la empresa, se tienen en cuenta los siguientes aspectos:

**Tiempo real de trabajo**

Jornada laboral: 8 horas diarias

Tiempo de descanso: 30 minutos (establecidos por el decreto ley 2158 de 1948: 15 minutos mañana y 15 minutos tarde)

Tiempo de preparación del puesto de trabajo: 10 minutos

Total tiempo real de trabajo en un día: 8 horas x 60 minutos = 480 minutos – 40 minutos descanso = 440 minutos por operario.

**Jornada de trabajo:** 1 turno

**Días laborados en el año:** 288 días

**No. De empleados:** 2 operarios

- Operario encargado del corte y lijado de las piezas.
- Operario lacado, ensamble y empaque de los accesorios terminados.

A continuación se determina la capacidad total instalada (C.T.I.) para cada tipo de accesorio.

$$\text{C.T.I. aretes} = \frac{440 \text{ minutos} \times 1 \text{ turno} \times 288 \text{ días} \times 2 \text{ operarios}}{50 \text{ minutos}} = 5.069 \text{ pares}$$

$$\text{C.T.I. collares} = \frac{440 \text{ minutos} \times 1 \text{ turno} \times 288 \text{ días} \times 2 \text{ operarios}}{67 \text{ minutos}} = 3.783 \text{ unidades}$$

$$\text{C.T.I. pulseras} = \frac{440 \text{ minutos} \times 1 \text{ turno} \times 288 \text{ días} \times 2 \text{ operarios}}{36 \text{ minutos}} = 7.040 \text{ unidades}$$

$$\text{C.T.I. correas} = \frac{440 \text{ minutos} \times 1 \text{ turno} \times 288 \text{ días} \times 2 \text{ operarios}}{80 \text{ minutos}} = 3.168 \text{ unidades}$$

$$\text{C.T.I. bolsos} = \frac{440 \text{ minutos} \times 1 \text{ turno} \times 288 \text{ días} \times 2 \text{ operarios}}{180 \text{ minutos}} = 1.408 \text{ unidades}$$

• **Capacidad utilizada y proyectada.** Es la que emplea realmente la empresa. En el cuadro 79 se muestra la capacidad utilizada y proyectada para la producción de accesorios femeninos elaborados en guadua. En el primer año la capacidad utilizada es del 85% de la capacidad instalada.

**Total accesorios femeninos a elaborar capacidad instalada:** 20.468

**Total accesorios femeninos a elaborar capacidad utilizada:** 17.399

Se proyecta un incremento anual del 4.3 % por cada año de vida útil del proyecto, con el fin de emplear el 100% de la capacidad instalada.

Con una producción de 17.399 unidades de accesorios femeninos en el primer año se logra una participación en el mercado del 5% y finaliza en el año 5 con una participación del 5,5%.

**Cuadro 79.**Proyección capacidad utilizada por año.

<b>Accesorio</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
Aretes	4.309	4.494	4.687	4.889	5.099
Collares	3.216	3.354	3.499	3.649	3.806
Pulseras	5.984	6.241	6.510	6.790	7.082
Correas	2.693	2.809	2.930	3.056	3.187
Bolsos	1.197	1.248	1.302	1.358	1.417
<b>Total</b>	<b>17.399</b>	<b>18.146</b>	<b>18.928</b>	<b>19.742</b>	<b>20.591</b>
<b>% Capacidad Instalada</b>	<b>85 %</b>	<b>89 %</b>	<b>92%</b>	<b>96%</b>	<b>100%</b>
<b>% Participación mercado</b>	<b>5%</b>	<b>5,1%</b>	<b>5,2%</b>	<b>5,3%</b>	<b>5,5%</b>

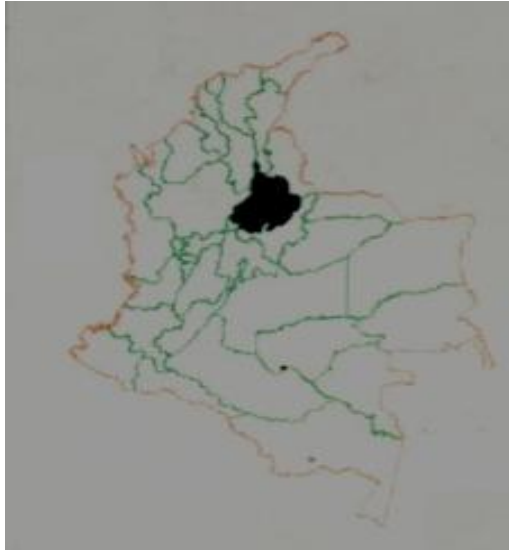
### 3.2 LOCALIZACIÓN

Para determinar la localización adecuada para la implementación del proyecto, es necesario llevar a cabo el análisis de diversos factores que influyen directamente en esta decisión: disposición de la materia prima (guadua), la cual se cultiva en fincas ubicadas en el municipio y sus alrededores, costos de manipulación, transporte de la guadua, mercado, costos de inversión en infraestructura física, infraestructura comercial y vías de acceso.

**3.2.1 Macro localización.** El municipio de Barbosa, ubicado en el departamento de Santander, es el elegido para la puesta en marcha de la empresa productora y comercializadora de accesorios femeninos elaborados en guadua, por ser considerado punto estratégico dentro del departamento y además porque cuenta

con extensos cultivos de guadua, garantizando la obtención de materia prima para la elaboración de accesorios femeninos.

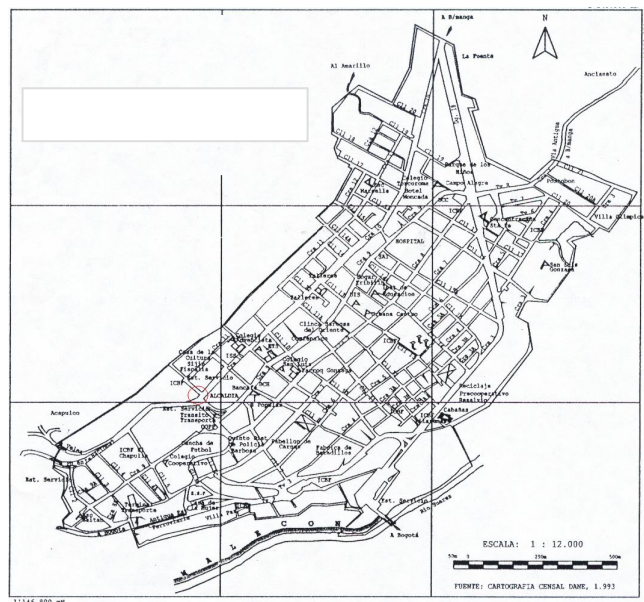
**Figura 5.** Ubicación geográfica departamento de Santander dentro de Colombia



**Fuente:** ALCALDÍA MUNICIPAL. Oficina Planeación, Barbosa, 2008.

### 3.2.2 Micro localización.

**Figura 6.** Plano Barbosa Santander



**Fuente:** ALCALDÍA MUNICIPAL. Oficina Planeación, Barbosa, 2008.

Para determinar la ubicación adecuada para la empresa productora y comercializadora de accesorios femeninos elaborados en guadua se selecciona el método de puntos, que permite analizar unos factores y ponderarlos según el grado de incidencia de los mismos dentro del desarrollo del proyecto.

Existen 3 lugares probables de localización:

- Calle 6 No. 10 -13 Barrio Centro Barbosa Santander
- Carrera 11 No. 6-74 Barrio El Carmen Barbosa Santander
- Pasos arriba de Telecom – Finca Villa Elvia - Corregimiento de Cite

**a. Selección y definición de los factores:**

1. **Costos de arrendamientos del local:** son las erogaciones mensuales causadas por el uso de las instalaciones para producir y prestar el servicio.
2. **Desarrollo Comercial:** Son las repercusiones que traería para la localidad circunvecina la puesta en marcha del proyecto.
3. **Infraestructura de servicios:** Son los recursos mínimos con los que cuentan para una mejor adecuación del lugar de trabajo.
4. **Horario de atención al público:** Se refiere a la jornada de trabajo limitado, normal, amplio o cómodo con lo cual se podrá contar para producir y prestar el servicio.
5. **Cercanía a la materia prima:** La facilidad para acceder a la materia prima (guadua) para su posterior transformación.

**b. División de los factores en grados:**

**1. Costos de arrendamiento del local F1**

- Muy costoso arrendamiento mensual mayor a \$ 400.000
- Costoso arrendamiento mensual 300.000 y 400.000
- Buen arrendamiento mensual menor a \$ 300.000

**2. Desarrollo comercial F2**

- El proyecto no es nada llamativo y no proporciona desarrollo comercial.
- El proyecto se desarrollará de manera independiente, escasa afluencia de público.
- El proyecto es de gran interés, gran afluencia de público y por tanto desarrollo comercial para el sector.

**3. Infraestructura de servicios F3**

- Servicios escasos: Los servicios como el agua y la luz, no son prestados con la eficiencia que requiere la empresa para el desarrollo de su actividad.

- Servicios limitados: Se presentan ciertas interrupciones del servicio de energía eléctrica en horas determinadas.
- Variedad de servicios: Posee toda la infraestructura de servicios: agua, luz, teléfono y en la cantidad que la empresa lo requiere.

#### 4. Jornada de atención al público: F4

- Jornada de trabajo limitada: Por las condiciones de seguridad o por la utilización de los servicios.
- Jornada normal: Se puede laborar en un horario normal: 8 horas diarias
- Jornada amplia y cómoda: Se presentan servicios en horarios diurnos y nocturnos, sin que se presenten problemas de inseguridad o falta de servicios públicos.

#### 5. Cercanía a la materia prima: F5

- El proveedor de la materia prima no se encuentra cerca a la empresa productora.
- Se presentan obstáculos en cuanto a distancia para adquirir la guadua.
- El proveedor se encuentra cerca de la empresa, facilitando su transporte y disminuyendo sus costos.

#### c. Ponderación y Puntuación de factores

Factores		Puntaje		Ponderación
<b>F1</b>	<b>Costo de arrendamiento local</b>			<b>21%</b>
	Grado 1. Muy costoso	12		
	Grado 2. Costoso	45		
	Grado 3. Poco costoso	85	85	
<b>F2</b>	<b>Desarrollo comercial</b>			<b>23%</b>
	Grado 1. No contribuye al desarrollo comercial	12	92	
	Grado 2. En determinados aspectos contribuye al desarrollo comercial.	35		
	Grado 3. Alto desarrollo comercial	92		
<b>F3</b>	<b>Infraestructura de servicios</b>			<b>13%</b>
	Grado 1. Escasos servicios	5		
	Grado 2. Servicio Limitado	30		
	Grado 3. Variedad de servicios	52	52	
<b>F4</b>	<b>Jornada atención al público</b>			<b>20%</b>
	Grado 1. Jornada trabajo limitada	15		
	Grado 2. Jornada normal	35		

	Grado 3. Jornada amplia	78	78	
<b>F5</b>	<b>Cercanía a la materia prima</b>			<b>23%</b>
	Grado 1. La materia prima se encuentra a gran distancia de la empresa productora de accesorios artesanales	2	93	
	Grado 2. El proveedor de materia prima se encuentra a una distancia considerable de la empresa productora de accesorios.	20		
	Grado 3. La materia prima se encuentra cerca de la empresa productora de accesorios artesanales, facilitando su adquisición	93		
			<b>400</b>	<b>100%</b>

#### d. Determinación de la ubicación

FACTOR	Calle 6 No. 10-13 Barrio Centro		Cra. 11 No. 6-74 Barrio El Carmen		Finca Villa Elvia Cite Sder.	
	Grado	Puntos	Grado	Puntos	Grado	Puntos
1	1	12	2	45	3	85
2	2	35	2	35	3	92
3	3	52	3	52	3	52
4	2	35	2	35	3	78
5	3	93	3	93	3	93
		227		260		<b>400</b>


Teniendo en cuenta el método de puntos, se determina que el lugar estratégico en el que será ubicada la empresa será la finca Villa Elvia del Corregimiento de Cite, esto debido a que presenta mayores ventajas: servicios, costo arrendamiento, fácil acceso a la empresa, cercanía a la materia prima y espacio adecuado para iniciar la producción.

### 3.3 INGENIERÍA DEL PROYECTO

En la ingeniería del proyecto se plasmará lo relacionado a la instalación, funcionamiento de la planta y descripción del proceso de elaboración accesorios en guadua.

**3.3.1 Ficha Técnica del Producto.** A continuación, los cuadros 80 al 84 describen las especificaciones técnicas para cada tipo de accesorios.

**Cuadro 80.** Ficha técnica aretes elaborados en guadua


<b>Producto elaborado</b>	Aretes artesanales en guadua.
<b>Diseño</b> 	El diseño varía según tendencias y gusto profesado por la población femenina, se realizan con piezas de pequeñas proporciones, perfectamente lijadas en diversas formas y simetrías; estas se ensamblan posteriormente con ganchos pico de loro. El empaque se realiza en papel seda y se depositan en una cajita de cartón microcorrugado diseñado especialmente para ellos.
<b>Especificaciones técnicas</b>	<b>Nombre:</b> Aretes en guadua <b>Materiales:</b> Piezas de guadua, conectores metálicos y gancho pico de loro. <b>Peso:</b> 5 gramos <b>Color:</b> mate, marrón, beige, café, vino tinto, ocre. <b>Empaque:</b> estuche en cartón en forma de cajita. (5 x 5 x 2 cms). Accesorios elaborados con piezas de guadua, inmunizada previamente, cortadas y lijadas en pequeñas piezas y según plantillas establecidas, obteniendo el diseño según la tendencia de la moda. Luego son lacadas y selladas con acronal para garantizar la calidad de los accesorios. Este se deja secar perfectamente. Las piezas son ensambladas hábilmente por el operario empleando ganchos y aplicaciones metálicas, luego este empaqa el par de aretes terminados envolviéndolo en papel seda y depositándolo en una caja elaborada con cartón microcorrugado.
<b>Vida útil</b>	Como resultado del proceso de transformación de la guadua, se obtienen como resultado aretes artesanales elaborados en guadua resistentes a la humedad, a los quiebres y con una larga duración.

**Cuadro 81.** Ficha técnica collares elaborados en guadua

<b>Producto elaborado</b>	Collares artesanales en guadua.
<b>Diseño</b>	El diseño varía según tendencias y gusto profesado por la población femenina, se realizan con piezas de guadua de distintos tamaños y cortadas en diversas formas: redondas, ovaladas, triangulares, cuadradas y

	<p>rectangulares, estas se ensamblan con cordón encerado para darle consistencia y lograr de esta manera el diseño deseado; este es establecido previamente por la empresa según el gusto del cliente.</p> <p>El empaque se realiza en papel seda y se depositan en una caja de cartón microcorrugado de 20 cm. de alta para evitar daños en el accesorio.</p>
<b>Especificaciones técnicas</b>	<p><b>Nombre:</b> Collar de Guadua - diseño moderno</p> <p><b>Materiales:</b> Guadua, cordón encerado y semillas.</p> <p><b>Técnica:</b> Calado Artesanalmente</p> <p><b>Peso:</b> 80 gramos</p> <p><b>Color:</b> mate, marrón, beige, café, vino tinto, ocre.</p> <p><b>Empaque:</b> estuche de cartón en forma de cajita (10 x 12 x 2 cms)</p> <p>Luego son lacadas y selladas con acronal para garantizar la calidad de los accesorios, las piezas se dejan secar y se procede a la clasificación de las mismas por tamaños para facilitar el trabajo de quien ensambla las piezas.</p> <p>El empaque es realizado en una caja de cartón microcorrugado de 20 cm. para garantizar la conservación del accesorio y brindándole una excelente presentación.</p>
<b>Vida útil</b>	<p>Como resultado del proceso de transformación de la guadua, se obtienen como resultado collares artesanales elaborados en guadua resistentes a la humedad, a los quiebres y con una larga duración.</p>

**Cuadro 82.** Ficha técnica pulseras elaboradas en guadua

<b>Producto elaborado</b>	Pulseras artesanales en guadua.
<p><b>Diseño</b></p> 	<p>El diseño varía según tendencias y gusto profesado por la población femenina, se realizan con piezas de guadua de distintos tamaños y cortadas en diversas formas: redondas, ovaladas, triangulares, cuadradas y rectangulares, estas se ensamblan con fibras para darle consistencia y lograr de esta manera el diseño deseado.</p> <p>El empaque se realiza en papel seda y se depositan en una caja de cartón microcorrugado de 10 cm.</p>
<b>Especificaciones técnicas</b>	<p><b>Nombre:</b> Pulsera de Guadua y Azaid</p> <p><b>Materiales:</b> Guadua pirograbado, semillas de Azaid y cordón encerado.</p> <p><b>Peso:</b> 22 gramos</p>


	<p><b>Color:</b> mate, marrón, beige, café, vino tinto, ocre.</p> <p><b>Empaque:</b> estuche de cartón en forma de cajita (8 x 10 x 2 cms).</p> <p>Accesorios elaborados con piezas de guadua, inmunizada previamente, cortadas y lijadas, las piezas son de diversos tamaños y se plasman según plantillas establecidas.</p> <p>Luego son lacadas y selladas con acronal para garantizar la calidad de los accesorios, las piezas se dejan secar y se procede a la clasificación de las mismas por tamaños para facilitar el trabajo de quien ensambla las piezas. Generalmente en este accesorio se plasman diseños con pirograbador.</p> <p>El empaque es realizado en una caja de cartón microcorrugado de 10 cm. para brindarle una excelente presentación al accesorio.</p>
<b>Vida útil</b>	Como resultado del proceso de transformación de la guadua, se obtienen como resultado pulseras artesanales elaboradas en guadua resistentes a la humedad, a los quiebres y con una larga duración.

**Cuadro 83.** Ficha técnica correas elaboradas en guadua

<b>Producto elaborado</b>	Correas artesanales en guadua.
<b>Diseño</b> 	Las correas son elaboradas con piezas de guadua de aproximadamente 5 cm. y en diversas formas, se intercalan semillas teniendo en cuenta la plantilla con la que se trabaje el accesorio. Debido a que el armado se realiza con caña flecha (fibra natural), es posible permitir que el accesorio se ajuste al cuerpo de cualquier mujer que desee adquirirlo.
<b>Especificaciones técnicas</b>	<p><b>Nombre:</b> Cinturón de Guadua con Enebro</p> <p><b>Materiales:</b> Guadua, Semillas de Enebro, Semillas de Chumbimba y Fibra</p> <p><b>Largo:</b> 185 Cms.</p> <p><b>Peso:</b> 100 gramos</p> <p><b>Empaque:</b> bolsa plástica.</p> <p>Accesorios elaborados con piezas de guadua, cortadas, lijadas y lacadas para darles brillo, se emplean como complemento de los accesorios semillas de 1 cm. de diámetro con el fin de intercalarlas con las piezas de guadua y permitir variedad en accesorios.</p> <p>La fibra es asegurada con un nudo al inicio y fin de cada pieza para garantizar la calidad del accesorio y la calidad del mismo.</p>

<b>Vida útil</b>	Como resultado del proceso de transformación de la guadua y la calidad del mismo, es posible obtener correas elaboradas en guadua que logran la satisfacción plena del cliente.
------------------	---

**Cuadro 84.** Ficha técnica bolsos elaboradas en guadua

<b>Producto elaborado</b>	Bolsos artesanales elaborados con guadua.
<b>Diseño</b> 	Para la elaboración de bolsos artesanales con guadua, es necesario contar con piezas de guadua inmunizadas, cortadas en varas de 30 a 40 cm. aproximadamente, lo cual se combina con materiales tejidos como el fique y piezas talladas en forma redonda en guadua, mezclado con semillas para dar exclusividad a la pieza.
<b>Especificaciones técnicas</b>	<b>Nombre:</b> Bolsos artesanales <b>Materiales:</b> Croché y Macramé <b>Técnica:</b> Tejido, apliques y manijas en guadua. <b>Peso:</b> 120 gramos
<b>Vida útil</b>	Como resultado del proceso de transformación de la guadua y la calidad del mismo, es posible obtener bolsos elaborados con piezas de guadua con una vida útil indefinida.

**3.3.2 Descripción técnica del proceso.** Debido a que los accesorios son elaborados empleando diversos moldes y diseños, cada pieza será cortada, lijada y lacada por separado; el proceso a llevarse a cabo es por lotes; ya que se selecciona un grupo de piezas con características comunes, generalmente el tamaño y se procesan hasta el proceso de clasificación y ensamble.

En cada una de las etapas del proceso de producción se efectuará una inspección rigurosa a las piezas para determinar la calidad de las piezas y por tanto de los accesorios elaborados por la empresa; esto se lleva a cabo para detectar las fallas a tiempo y evitar pérdidas de material.

- **Pasos para la elaboración de un juego (collar + aretes).**

**Figura 7.** Accesorios femeninos elaborados en guadua: collar, y aretes.



**Fuente:** Los autores

**Cuadro 85.** Materiales para elaborar: collar y aretes

MATERIALES	CANTIDAD
Cordón encerado	50 cms.
Piezas de guadua de 1.5 cm. x 1.5 cm.	26 Unid.
Semillas de bachué pintadas en tono rosa	24 Unid.
Broche pico loro	2 Unid.
Terminales de cuero	6 Unid.
Gancho pescador	2 Unid.
Ganchos metálicos (conectores)	18 Unid.
Argolla cobrizada o dorada	6 Unid.

**Collar.** Se corta el cordón encerado en una longitud de 35 cm. aproximadamente y se ubican 7 piezas de guadua con 9 semillas de bachué sin dejar espacio entre ellos, vale la pena aclarar que tanto las piezas de guadua como las semillas han sido perforadas previamente; de cada una de las piezas de guadua se desprende una cadeneta compuesta por más piezas de guadua y semillas de bachué intercaladas, unidas por los ganchos conectores, esto para darle al collar una terminación en punta y un efecto llamado “cascada”.

**Aretes:** Se realizan conexiones con los ganchos metálicos, intercalando 2 piezas de guadua con una semilla de bachué: finalmente esta cadena se asegura al gancho pico de loro y se da por terminado el accesorio.

- **Pasos para la elaboración de correa tejida, con aplicaciones en guadua.**

**Figura 8.** Correa tejida



**Fuente:** Los autores

**Cuadro 86.** Materiales elaboración cinturón tejido

<b>MATERIALES.</b>	<b>CANTIDAD.</b>
Hilo terlenka	120 metros
Semillas de ojo de buey	12 unid.
Aro en guadua	1 unid.

**Paso 1.** Cortar 10 tiras de terlenka cada una de 8 metros, doblarlas a la mitad, insertándolas en el aro de guadua y nivelando sus puntas.

**Paso 2.** Realizar con las primeras 4 tiras un nudo plano, igualmente con las 16 siguientes.

**Paso 3.** Dejar las dos tiras de los lados sin utilizar y realizar 4 nudos planos con cada 4 tiras, en total 4 nudos en medio de los elaboradas en el 2 paso.

**Paso 4.** Repetir intercalado el paso 2 y 3, 10 veces más. Al final quedan 4 nudos.

**Paso 5.** Luego realizar 3 nudos planos tomando solo las tiras del centro, es decir, dejar 4 tiras libres a cada lado.

**Paso 6.** Realizar 2 nudos planos, dejar 6 tiras libres en los extremos.

**Paso 7.** Realizar 1 nudo dejando 8 tiras libres en los extremos.

**Paso 8.** Repetir el paso 7 dos veces más.

**Paso 9.** Repetir el paso 6 y 5 una vez cada uno, luego realizar 4 nudos.

**Paso 10.** Luego realizar 5 nudos planos y repetir esta operación 7 veces más, luego realizar 4 nudos planos. Y por ultimo repetir los pasos 5 y 6 respectivamente, hasta formar un rombo.

**Paso 11.** Al realizar el siguiente rombo insertar una semilla de ojo de buey y así quedará un rombo con semilla, el siguiente sin ella.

**Paso 12.** Realizar 24 rombos como se indica anteriormente, para finalizar realizar 15 vueltas de nudo plano intercaladas y cruzar las tiras de los lados (extremos) y realizar el nudo festón con cada una de esas tiras.

**Paso 13.** Ubicar en la punta de cada tira un ensamble, dejar la distancia que se desee desde el ultimo nudo festón realizado (se sugiere 28 cms.), hacer un nudo triple para que no se salgan las semillas.

- **Pasos para la elaboración de un bolso “mochila, con aplicaciones en guadua.**

**Figura 9.** Elaboración bolso



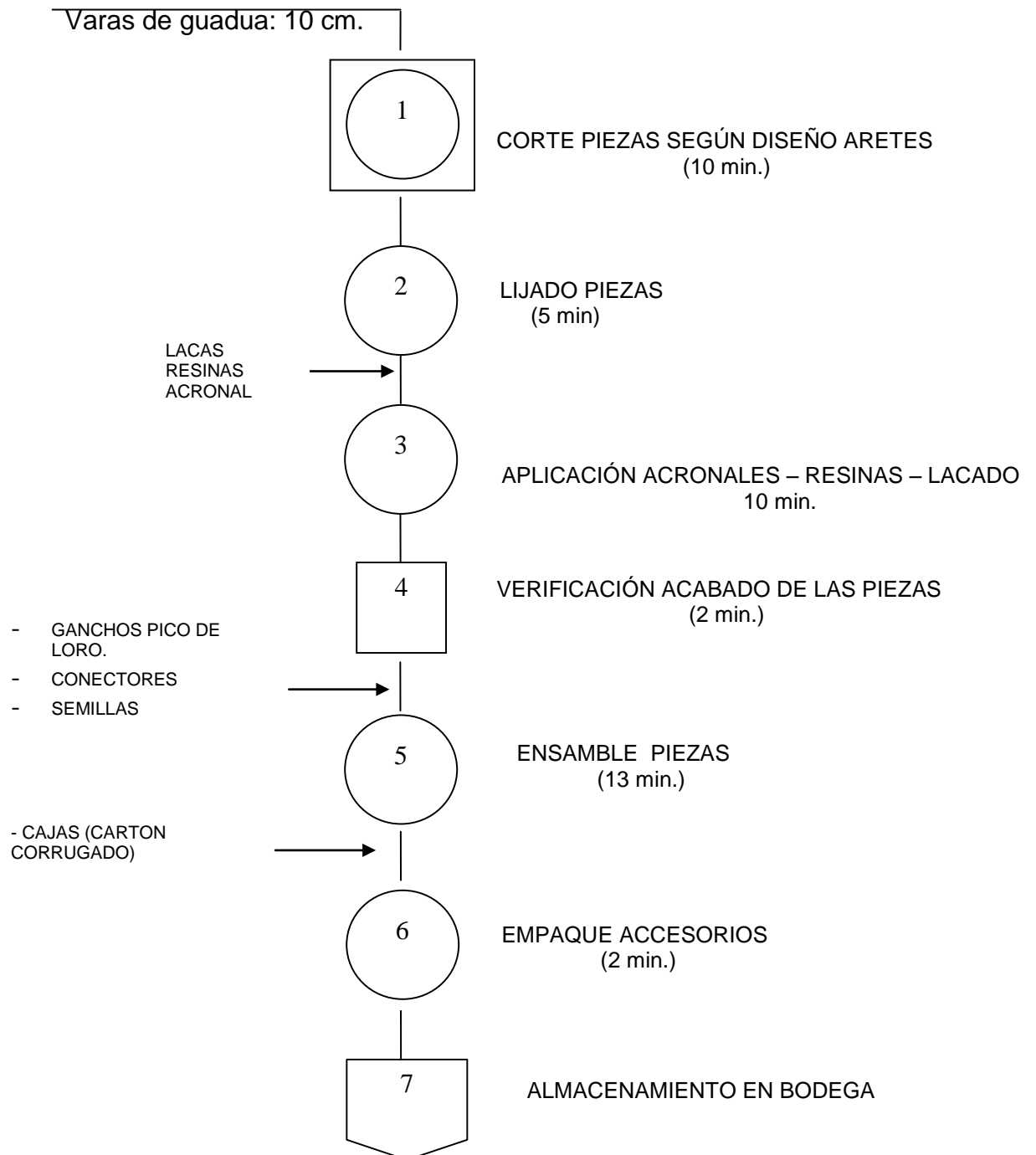
**Fuente:** Los autores

**Cuadro 87.** Materiales elaboración bolso

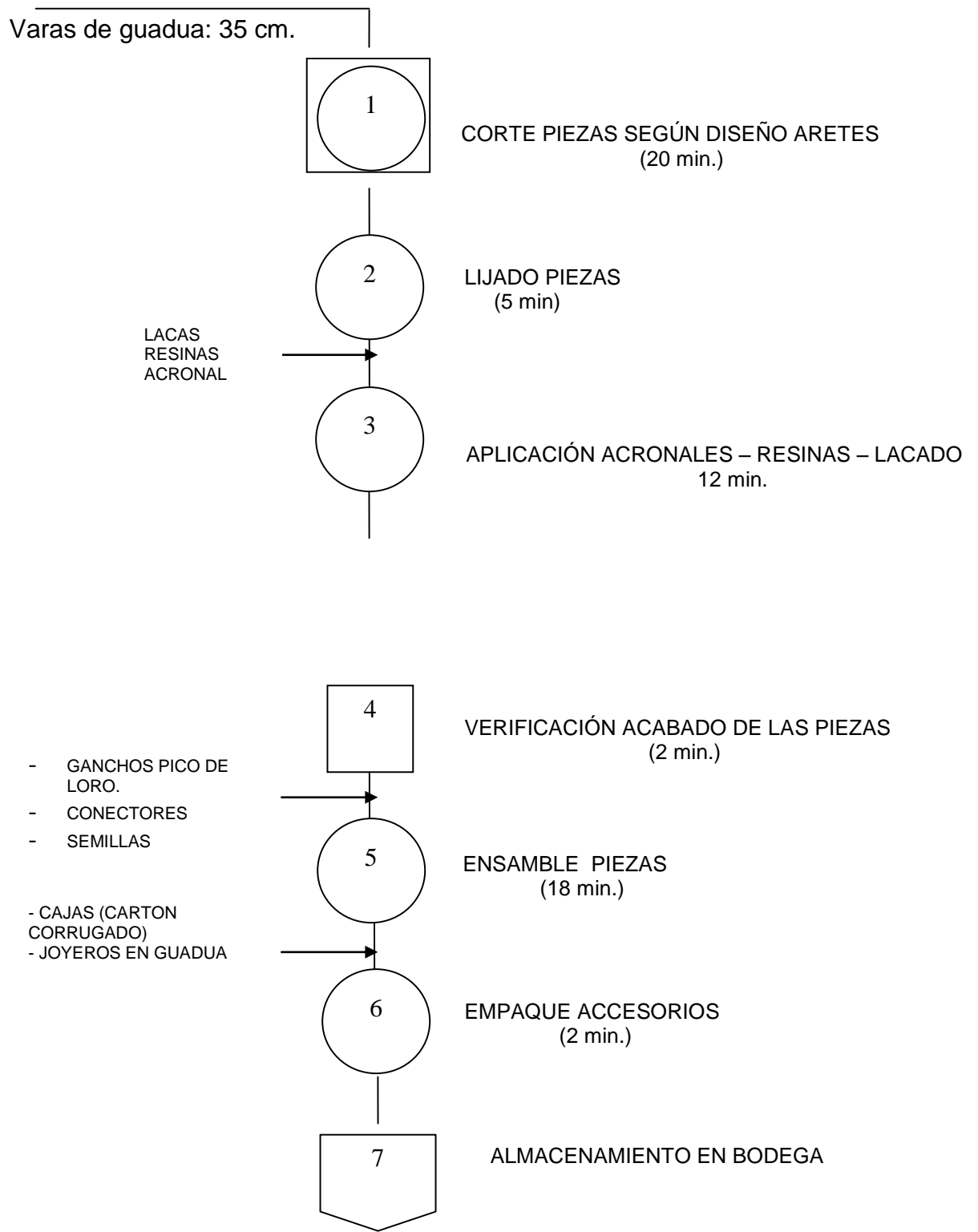
<b>MATERIALES</b>	<b>CANTIDAD</b>
Lona costeña	0,5 metros
Piro grabador	1
Pinturas	Marrón y vino tinto
Cordón cola de ratón	1 metro
Pieza de guadua	1 unidad

### 3.3.3 Diagramas de operación, proceso y procedimiento.

- **Nombre del producto:** Aretes elaborados en guadua.

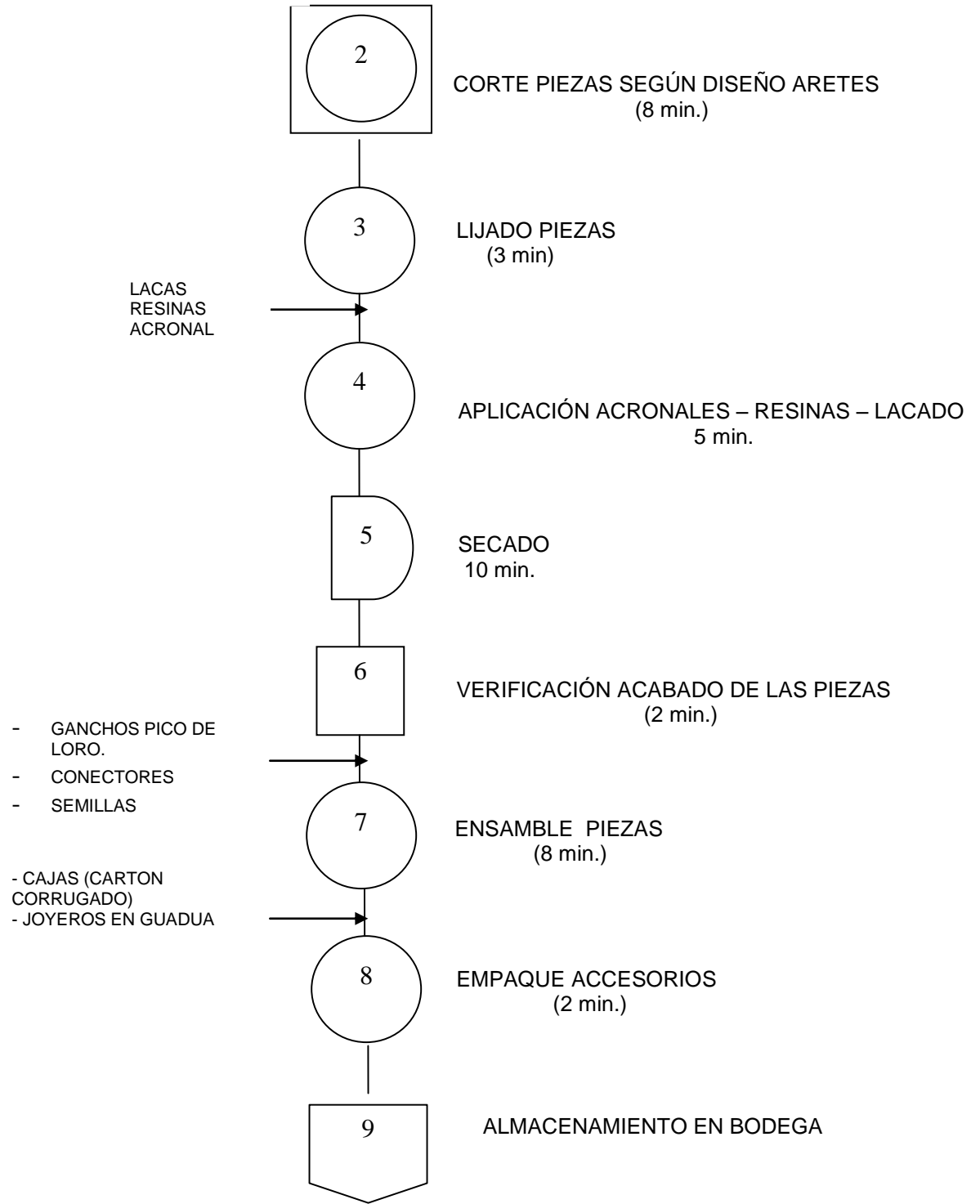


- **Nombre del producto:** Collar elaborado en guadua.

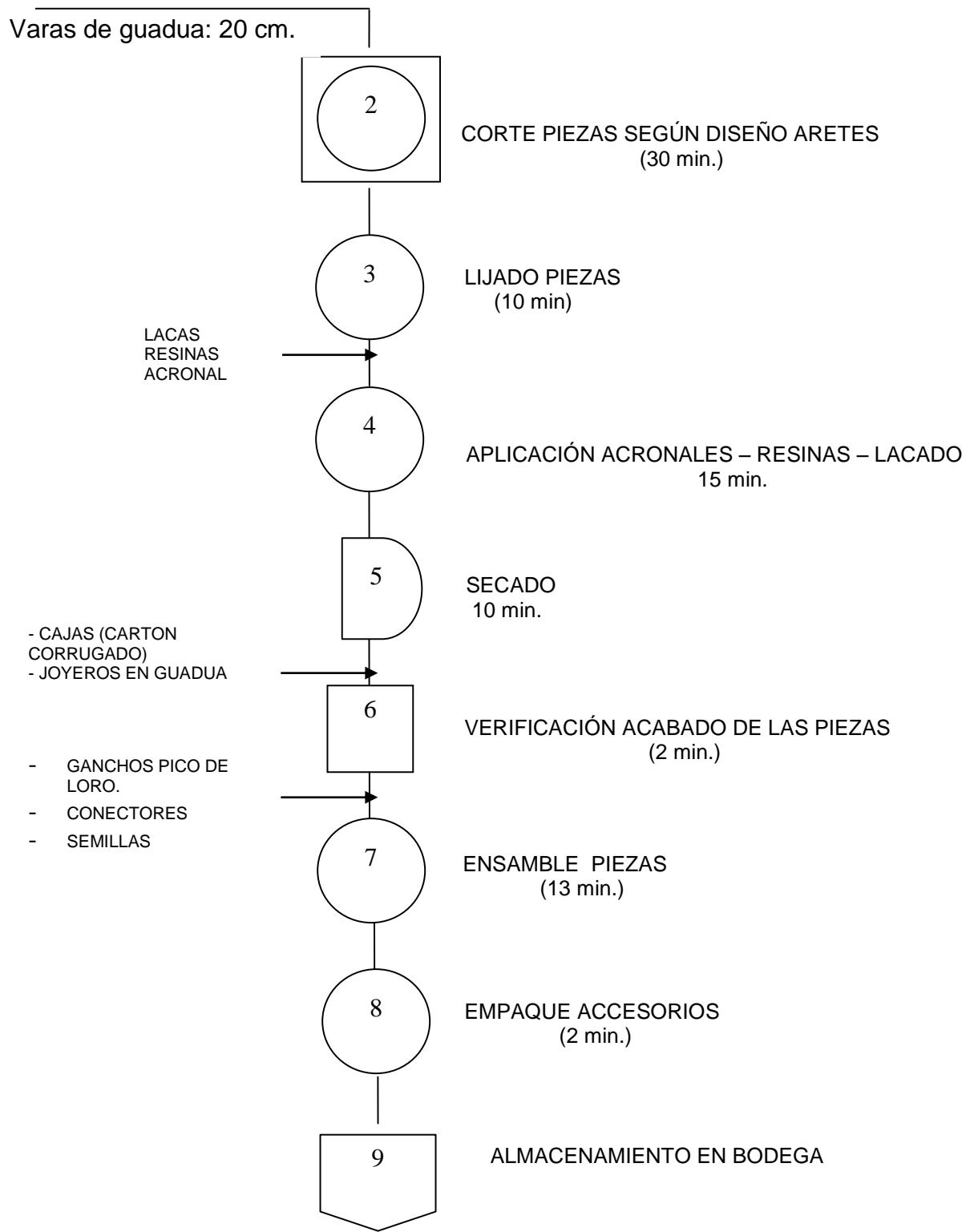


- **Nombre del producto:** Pulsera elaborada en guadua.

Varas de guadua: 15 cm.



- **Nombre del producto:** Correa elaborada en guadua.



**3.3.3 Control de calidad.** La calidad es un aspecto fundamental al que se le brindará especial atención durante el proceso productivo, la estrategia de la empresa se basa en el mejoramiento continuo y en la satisfacción total de los clientes. Este proceso le permite a la empresa elaborar accesorios femeninos artesanales de acuerdo a las especificaciones, se basa en las preferencias de los clientes apoyándose en el recurso humano, maquinaria, equipos y herramientas con que cuenta la empresa.

La calidad implica directamente mejoramiento continuo y se constituye en una ventaja competitiva para la empresa ya que le permite ajustar sus procesos, productos a las necesidades de los clientes, reducir tiempos, reducción gastos innecesarios, desperdicios, aumentando la productividad; los procesos de mejoramiento continuo comprenden en su planeación, implantación y desarrollo de una mejor comunicación y un ambiente de trabajo óptimo.

• **Materia prima.** La inspección y control de calidad en la etapa de recepción es fundamental, ya que de ella depende el éxito de la producción y por la durabilidad de los accesorios.

- La guadua se adquiere en una presentación entera de aproximadamente 6 metros de largo, longitud ideal para la elaboración de accesorios de diferentes tamaños y se adquiere en fincas que cultivan el producto
- Lo primero que se determina con la inspección es el grosor de la vara, este debe ser uniforme; de igual manera se revisa el color y la esbeltez de la misma para garantizar uniformidad en los diseños.
- El valor de la guadua es de \$ 3.250 más IVA., siendo esta entregada inmunizada y secada; lista para transformada; debido a su naturaleza vegetal – maderable, es necesario que durante el proceso se repita el proceso de lavado e inmunización, ya que la superficie de cada pieza debe estar completamente seca y lisa para la fijación del acronal, resinas y laca.

• **Proceso elaboración accesorios artesanales.** El control de calidad se llevará a cabo en cada una de las etapas para la elaboración de los accesorios artesanales elaborados en guadua, es decir, luego de la etapa de corte y lijado se verificará la calidad de las piezas, ya que de esta dependa que el acabado y sellado sean procesos eficientes y garanticen la durabilidad de las mismas, luego de cada etapa de secado, se verifica que este sea total, ya que la humedad en las piezas afecta directamente los acronales y sellantes que se aplican posteriormente; en la etapa de empaque, se inspecciona que estén sellados, las piezas en orden, que no falte ningún accesorio, especialmente los de menor tamaño.

Para que el trabajo se efectúe de la manera más adecuada la maquinaria será expuesta a constantes revisiones y mantenimiento de carácter preventivo cumpliendo de esta manera las normas establecidas en materia seguridad

industrial; de igual manera, se brindarán capacitaciones al personal que labora en la empresa, para que desarrollen sus tareas de acuerdo a los requerimientos de la misma.

En cuanto al empaque de los accesorios artesanales, se tendrá en cuenta la legislación vigente, teniendo en cuenta que este trae múltiples beneficios para el producto:

- Reduce pérdidas en el producto.
- Mejoran la eficacia de la distribución del producto.
- Facilitan al cliente información necesaria sobre las características del producto y la forma de utilización.
- Permiten el acceso del producto a cualquier mercado de la geografía mundial.

El tipo de empaque requerido se escogió teniendo en cuenta lo siguiente:

- Compatibilidad con el producto a contener (accesorios artesanales).
- Propiedades de protección y estabilidad.
- Operacionalidad.
- Conveniencia.
- Aspectos mercadológicos, económicos y legales.
- Disponibilidad del material.

**Empaque:** Es elaborado en cartón corrugado, ya que es un material utilizado con frecuencia para la distribución y exhibición de productos debido a su aspecto estético; por otra parte es económico y es un material fácil de conseguir.

**Figura 10.** Empaques en cartón corrugado



Fuente: Los autores

- **Cuidados a tener en cuenta con este tipo de empaque.** Las Precauciones que se deben tener en cuenta con este tipo de empaque son las siguientes:
  - Abrir las cajas plegadas y formar el fondo sin forzar sus esquinas o quebrar sus caras.
  - Al pegar, encintar o grapar las aletas del fondo se debe verificar que la base de la caja o empaque tenga forma cuadrada.
  - Introducir el producto (accesorios artesanales) de forma ordenada, sin empujar o doblar hacia afuera las caras laterales, ni rasgar las esquinas de la caja.
  - Se deben liberar las piezas del polvo, suciedad y huellas dactilares debido a su elaboración manual.
  - Los accesorios debido a que son lacados (brillo) deben protegerse con envoltura para evitar rayones.
  - Cuando el mismo empaque contenga varios productos (accesorios: collar+aretes+bolsos+correas), estos deben separarse unos de otros.

De igual manera, si es posible adquirir una etiqueta ecológica que determina la baja incidencia ambiental que tiene el producto, ya que pese a estar elaborado con guadua (materia prima ecológica) vela por la protección y máximo aprovechamiento de la misma sin deteriorar el medio ambiente.

Dicha etiqueta es otorgada por las siguientes organizaciones:

- Marca AENOR Medio Ambiente.
- Etiqueta ecológica de la Unión Europea.
- Ángel Azul.
- NF – Environnement.
- Environmental Choice (Canadá).

Desde el punto de vista de la calidad, existe una motivación en desarrollar, implementar y ampliar programas de producción para el sector artesanal, que integren calidad con elementos diferenciadores como diseño, identidad, valor ambiental y cultural. Adicionalmente, la estrategia involucra a todos los actores del sector, e implica el desarrollo de programas agresivos de mejoramiento de la imagen del producto que elabora cada empresa.

El Servicio de Inteligencia de Mercados de Proexport, los Planes Exportadores y el programa de prospectiva tecnológica de Colciencias, pueden ser instrumentos útiles al momento de recabar información respecto a los mercados que abastece el sector y las características de la cadena en materia tecnológica y de innovación.

Es importante contar con la Certificación de calidad ICONTEC, ya que los accesorios se destinarían no solo en el país, sino fuera de este; si se logra mejorar la tecnología de la producción, sin perder la identidad de los productos y el alto valor agregado de creatividad y mano de obra, se podrá alcanzar mayor

competitividad y un incremento en los márgenes de retribución al trabajo artesanal con que son elaborados los accesorios.

En cuanto a desarrollo tecnológico existen programas del SENA y Colciencias en todos los campos de CT&DT que sirven de apoyo para el sector manufacturero, especialmente el artesanal: Programas de ciencia y tecnología de Colciencias y los programas del SENA en el marco de la Ley 344 de 1996 (formación profesional, innovación y desarrollo tecnológico).

**3.3.4 Recursos.** Para que una empresa lleve a cabo sus actividades y cumpla con los objetivos por los cuales fue creada debe contar con recursos como son: humanos, físicos e insumos ya que son los que garantizan el mantenimiento del producto en el mercado.

**Recurso humano.** Corresponde al número de operarios que forman parte del proceso productivo que transforman la materia prima (guadua) en accesorios femeninos artesanales (Véase cuadro 88)

**Cuadro 88.** Recurso humano

<b>Operarios</b>	
1	Operario alistamiento de piezas (corte, lijado).
1	Operario sellado, acabado, ensamble y empaque accesorios

Fuente: Los autores

• **Recurso físico.** Comprende los equipos, maquinaria, herramientas, muebles y enseres necesarios para la puesta en marcha de la empresa productora y comercializadora de accesorios femeninos elaborados en guadua. (Ver cuadro 89).

**Cuadro 89.** Maquinaria y equipo

<b>Maquinaria y Equipo</b>	
<b>Unidad</b>	<b>Descripción</b>
1	Taladro de árbol
1	Sierra circular
1	Lijadora de cinta
1	Ruteadora

Fuente: Los autores

**Taladro de árbol:** Es una herramienta útil para abrir orificios en las piezas, mediante esta perforación se logra que unas piezas puedan ser ensambladas con otras: ganchos, fibras naturales, semillas, etc. Es importante utilizar la broca adecuada teniendo en cuenta el tamaño de la pieza.

**Sierra circular:** Esta herramienta es la indicada para hacer cortes longitudinales, ya sea: corte por canutos o corte según diseño, esto es posible, ya que permite realizar diferentes formas y contornos sobre la guadua. Tiene gran capacidad.

**Lijadora de cinta:** Esta herramienta ayuda a pulir y a emparejar las partes que son de difícil acceso para las lijadoras tradicionales como son los orificios (según diseño del accesorio) o las esquinas y bordes de los mismos.

**Ruteadora:** Esta herramienta es empleada para lograr algunos perfiles de las piezas y diseños sobre las superficies antes que sean pintadas.

- **Herramientas:** Son aquellos elementos que sirven de soporte en la elaboración de los accesorios femeninos artesanales: discos de sierras, lijas, pistolas de lacado y pintura, brocas, serrucho.

**Cuadro 90.** Herramientas necesarias para la elaboración de los accesorios femeninos

<b>Herramientas a emplear</b>	
<b>Unidad</b>	<b>Descripción</b>
20	Lijas
10	Tablas
2	Alicates
2	Pinzas bisutería
3	Brochas de 2 “
2	Broca No. 1
2	Broca No. 2

**Fuente:** Los autores

• **Muebles y enseres área operativa.** El cuadro 91, resume los muebles y enseres necesarios para la puesta en marcha del proyecto.

**Cuadro 91.** Muebles y enseres área operativa

<b>Muebles y enseres área operativa</b>	
2	Mesas de madera
6	Sillas plásticas
2	Extintores planta abc
1	Botiquín

**Fuente:** Los autores

• **Equipo de Oficina.** El cuadro 92, presenta los equipos de oficina necesarios para el funcionamiento de la empresa.

**Cuadro 92.** Equipo de Oficina

<b>Equipo de Oficina</b>	
3	Escritorio
6	Sillas
1	Línea telefónica
1	Telefax

**Fuente:** Los autores

**Escritorios.** Elaborados en madera con archivador adjunto, se emplearán para el gerente y la secretaria Auxiliar Contable con el fin de organizar la documentación necesaria para el buen funcionamiento de la empresa.

**Sillas ergonómicas.** Una para cada uno de los escritorios que conforman la Oficina del Área Administrativa y de mercadeo; las sillas restantes se mantendrán en la oficina en caso de atención a clientes.

**Línea Telefónica.** Indispensable, ya que el contacto con proveedores y clientes es constante.

**Telefax.** Necesario para el envío y recepción de información vital para la empresa.

- **Equipo de cómputo.**

**Cuadro 93.** Equipo de cómputo

<b>Equipo de Cómputo</b>	
1	Computador
1	Impresora
1	MODEM
1	Estabilizador

**Fuente:** Los autores

**Características técnicas del computador:** Procesador dual core, disco duro de 250 GB, memoria RAM 1 GB, unidad de D.V.D, puerto serial, paralelo, 4 puertos USB, Fax modem , tarjeta de red 10/100.Windows XP profesional, Openoffice.

**Impresora multifuncional Samsung SCX-4200.** Impresora, scáner y fotocopidora.

**Estabilizador.** 1.000 w.

- **Materiales indirectos.**

**Cuadro 94. Materiales indirectos**

DESCRIPCIÓN
Cajas en papel microcorrugado 10 cm (empaques aretes, pulseras)
Cajas en papel microcorrugado 20 cm (empaques collares, correas)
Bolsa papel craft, con cintas como manija, 40 cm de alta (empaques bolsos artesanales)
Acronal x 5 litros (30 mililitros por accesorio)
Laca x 5 litros (50 mililitros por accesorio)
Ganchos pico de loro (aretos)
Conectores metálicos (aretos, collares)
Cordón encerado x 30 metros

**Fuente:** Los autores

**3.3.4 Recurso de insumos.** El cuadro 95 indica la materia prima y materiales complementarios para la elaboración de accesorios femeninos.

**Cuadro 95. Materia prima y materiales complementarios**

Materia Prima
Guadua
Materiales complementarios
Semillas
Fibras e hilos para tejer
Herrajes
Broches
Gancho para arete
Nylon
Piezas de cuero
Cremalleras

**3.5 Estudio de proveedores.** Los proveedores principales de la materia prima de la empresa productora y comercializadora de accesorios artesanales serán los agricultores del área rural de la región que poseen cultivos de guadua, quienes entregan la materia prima inmunizada, lista para comenzar el proceso productivo.

- **Cultivadores de guadua.**

- **Variedades:** angustifolia bicolor, angustifolia nigra.

- **Área plantada Ha:** 1.326

- **Fincas cercanas a la empresa:** Villa Lucero (Corregimiento de Cite Santander) 8 Ha cultivadas, El Naranjo (Barbosa Santander) 10 Ha cultivadas, Hacienda, El Hogar (Barbosa Santander) 16 Ha cultivadas.

Los materiales complementarios necesarios para la elaboración de los accesorios artesanales tales como caña flecha, semillas, piezas de cuero, bisutería, broches, herrajes, ganchos pico de loro y conectores, entre otros serán adquiridas mediante pedidos efectuados a los siguientes proveedores:

- **Cueros y herrajes** (Bogotá, Carrera. 13 No. 65-44). Venta de cuero para cortar por piezas, listo para su uso; de igual manera herrajes para realizar apliques en correas y bolsos.
- **Bisutería y más...**(Bogotá, Calle 100 # 168-44). Venta de todo tipo de bisutería: plumas, perlas, botones; el proveedor ofrece facilidades de pago y descuentos por cantidades compradas.
- **La Perla (Barbosa, Cra. 9 # 8-37)**. Venta de ganchos pico de loro y conectores empleados para el armado de accesorios femeninos.

**3.3.6 Distribución de planta.** Debido a que la distribución física de la planta es de vital importancia para la consecución de las metas fijadas por la empresa, esta debe ser apta, contar con factores de armonía para que cada una de las operaciones realizadas se lleve a cabo sin contratiempos, proporcionando de esta manera bienestar para quienes se desempeñan en ella. (Véase Anexo G)

- **Área administrativa.** La Oficina del Gerente y la secretaria auxiliar contable, contará con un área aproximada de 10.5 m<sup>2</sup> (3.5 m x 3 m), esto para garantizar espacio suficiente para desempeñar sus labores.

- **Área de mercadeo.** La Oficina tendrá un área aproximada de 10.5 m<sup>2</sup> (3.5 m x 3 m), en ella se instalará al asesor comercial de la empresa, quien será el encargado de planear estrategias de introducción y participación en el mercado para los accesorios femeninos elaborados en guadua.

Este espacio es importante, ya que en allí se ubicaran muestras físicas de los productos elaborados y donde servirá de área de recepción para clientes interesados en la compra de accesorios.

- **Área de producción.** Para el área de producción se establece un área aproximada de 65 m<sup>2</sup> esto se debe a que en ésta deben ubicarse tres (03) departamentos: el primero para corte y lijado de piezas, el segundo destinado a la aplicación de acronales, secado, armado, empaque y finalmente la tercera para el bodegaje de los accesorios terminados.

Para la consecución de los objetivos de la empresa, esta área establece los siguientes objetivos:

- Facilitar el proceso de producción, disponiendo de máquinas, equipos y zonas de trabajo de manera que el material (piezas de guada) pasen sin accidentes a través de las mismas.
- Eliminar todos los retrasos posibles.
- Establecer condiciones para mantener calidad.
- Mantener alta rotación del trabajo en proceso.
- Buena utilización del espacio disponible.
- Facilitar la utilización efectiva de la mano de obra.

**3.3.7 Logística de distribución.** La distribución y posterior comercialización de los accesorios se facilita con la organización de la planta, ya que cada accesorio totalmente terminado es trasladado a bodega para su almacenamiento; es decir, el proceso se lleva a cabo de manera consecutiva reduciendo el riesgo de deterioro del accesorio, exceso de manipulación y garantiza la entrega a tiempo de los accesorios.

En cuanto a los pedidos, estos se realizan a los proveedores telefónicamente y debido a que la planta presenta fácil acceso no existen inconvenientes a la hora de recibir la materia prima y los insumos.

En el cuarto de almacenaje de la empresa, se tiene un nivel de inventario suficiente, no excesivo, con el fin de prever cualquier aumento inmediato de la demanda de accesorios, la materia prima y los insumos empleados para la elaboración de los accesorios se organizan de tal manera que sea fácil identificarlos y utilizarlos.

La venta de accesorios femeninos será realizada por el vendedor, quien visitará los establecimientos comerciales con muestras físicas de los productos, con la posibilidad de hacer entrega inmediata.

### **3.4 CONCLUSIONES SOBRE LA VIABILIDAD TÉCNICA DEL PROYECTO**

En cuanto a la viabilidad técnica, el proyecto cuenta con múltiples posibilidades de ser exitoso ya que se presenta una demanda insatisfecha de 353.682 accesorios femeninos para el primer año, cuantificando no solo los accesorios demandados por el segmento de mercado correspondiente a la población femenina sino contemplando los establecimientos que comercializan este tipo de accesorios.

La capacidad diseñada para la ejecución del proyecto, es decir la producción de accesorios si todos los factores fueran óptimos y no existiera limitación es la siguiente: aretes: 21.024 pares, collares: 15.690, pulseras: 29.200, correas: 13.140 y bolsos: 5.840; la capacidad instalada se basa en la producción de accesorios de

la siguiente manera: aretes: 5.069 pares, collares 3.783, pulseras: 7.040, correas: 3.168 y bolsos: 1.408; teniendo en cuenta la capacidad utilizada, la empresa emplearía el 85% de la capacidad instalada, la cual le permitiría participar en el mercado con una producción de 17.399 accesorios femeninos.

Con el fin de estandarizar la producción de accesorios se fijaron tiempos promedio de elaboración por cada uno de ellos, esta herramienta le permite a la empresa cuantificar sus resultados en cuanto a rendimientos por puesto de trabajo, calidad en los productos, reducción tiempos, desperdicios de material, etc.

La distribución de planta fue realizada teniendo en cuenta la comodidad de quienes desempeñarán actividades en la empresa, es por ello que se contemplaron factores como: cercanía a la materia prima, transportes, servicios públicos, arriendo, locaciones, entre otros.

## 4 ESTUDIO ADMINISTRATIVO

### 4.1 FORMA DE CONSTITUCIÓN

La empresa desarrollará el objeto para el cual fue creada: producción y comercialización de accesorios femeninos elaborados en guadua regida por las reglamentaciones correspondientes al tipo de sociedad limitada ya que el capital está dividido en participaciones sociales, se integra por las aportaciones de los socios, quienes no responden de modo personal de las deudas sociales. En la denominación figurará la indicación 'Sociedad Limitada' o las 'abreviaturas SRL o SL. Tendrá un capital social mínimo inferior al exigido para la constitución de las sociedades anónima que está dividido en participaciones sociales indivisibles y acumulables, que no tienen el carácter de valores, ni pueden estar representadas por medio de títulos o de anotaciones en cuenta, ni denominarse acciones.

La constitución de esta sociedad se hará mediante escritura pública inscrita en el Registro Mercantil, con lo cual adquiere su personalidad jurídica. En la escritura de constitución se expresa la identidad de los socios, las aportaciones realizadas y las participaciones asignadas en pago, los estatutos, el modo en que se organiza la administración y quienes sean los administradores (véase anexo P; minuta para la constitución de una sociedad limitada).

**4.1.1 Pasos para la constitución de la empresa.** La empresa se denominará “Bambú Accesorios L.T.D.A.” y se realizarán los siguientes trámites legales:

- Solicitud de uso del nombre comercial ante la Cámara de Comercio.
- Elaboración minuta, en la que se especifican los deberes y derechos a los que son acreedores los socios de la empresa.
- Elaboración de la escritura pública en la Notaría, la cual contiene los siguientes datos:
  - Nombre (razón social)
  - Nombre de quienes constituyen la empresa
  - Domicilio social, debe ser el mismo del establecimiento de comercio
  - Término de duración
  - Capital social
  - Objeto social
  - Indicar la forma como se pagó el capital social
  - Facultades del representante legal

**4.1.2 Matricula mercantil.** Al mes siguiente a la fecha del otorgamiento de la escritura pública de constitución el representante legal, debe presentar estos documentos ante la Cámara de Comercio:

- ◆ Carta de estudio de nombre Comercial
- ◆ Copia notarial de la escritura pública
- ◆ Formulario de matrícula mercantil, de la sociedad y de los establecimientos de comercio, debidamente diligenciados
- ◆ Carta de aceptación de los representantes legales, miembros de la junta directiva y revisor fiscal, si lo hay, indicando documento de identidad.
- ◆ Carta de apertura del establecimiento de comercio, firmada por el representante legal.

Una vez obtenida la inscripción se solicita:

- ◆ Certificado de existencia y representación legal.
- ◆ Registro de libros mercantiles (actas, registros de socios, caja, diario, mayor y balance e inventarios).

Se debe diligenciar ante la notaria.

- ◆ Presentar minuta de la constitución de la sociedad.
- ◆ Presentar fotocopias de las cédulas de cada una de los socios.
- ◆ Carta de aprobación de la sociedad expedida en la cámara de comercio.

**4.1.3 Tramitación del N.I.T. y RUT.** Se tramita por medio de la cámara de comercio, ante la administración de impuestos y aduanas nacionales DIAN.

#### **4.1.4 Tramites ante la administración municipal**

• **Permiso de planeación municipal.** Este permiso es el documento que permite a todos los establecimientos comerciales, industriales o de servicios ejercer su actividad en un espacio determinado y de acuerdo a lo que plantea el plan de ordenamiento territorial.

Para obtener el permiso de planeación se necesitan los siguientes documentos:

- ◆ Copia del registro mercantil expedido por la cámara de comercio
- ◆ Paz y salvo de tesorería municipal del pago de impuesto de industria y comercio
- ◆ Permiso de saneamiento ambiental

## 4.2 CONSTITUCIÓN DE LA EMPRESA

**4.2.1 Visión.** En el año 2009 la empresa “Bambú Accesorios” será pionera en la producción y comercialización a gran escala de accesorios femeninos elaborados en guadua, destacándose no solo en el mercado nacional sino en el mercado internacional por aspectos como su enfoque basado en procesos, mejoramiento continuo y calidad.

**4.2.2 Misión.** “Bambú Accesorios”, es una empresa artesanal dedicada a la elaboración y comercialización de accesorios femeninos en guadua, cuyo objeto principal es la exaltación de la belleza de la mujer mediante la utilización de la guadua como materia prima innovadora y personal altamente calificado para lograr un proceso impecable basado en principios de calidad, cumplimiento, mejora continua y compromiso social.

### 4.2.3 Objetivos.

- Establecer una adecuada distribución de responsabilidades y tareas, de tal modo que se garantice un ambiente laboral armónico y el cumplimiento en conjunto de los objetivos de la organización.
- Empoderar a los líderes de la organización para que guíen el proceso productivo y enfoquen los esfuerzos del grupo hacia el crecimiento y mejoramiento continuo de la empresa.
- Capacitar al personal de manera constante para que participe de manera activa en el proceso productivo y realice sus labores de acuerdo a las especificaciones técnicas fijadas previamente.
- Determinar y gestionar el ambiente de trabajo necesario para lograr la conformidad con los requisitos del producto.

**4.2.4 Políticas.** La empresa Bambú Accesorios basará sus actividades en las siguientes políticas:

- **Políticas de Recurso Humano.** Buscan que la empresa logre la armonía entre los objetivos y el desempeño de las funciones del personal. Una adecuada política de recurso humano debe involucrar lo que la organización pretende sobre el reclutamiento, selección y entrenamiento del personal.
- La convocatoria para ocupar vacantes se realizará a través de fuentes primarias de reclutamiento tales como universidades, SENA, la prensa y personal perteneciente a la empresa que demuestre aptitudes y habilidades para ocupar el cargo.

- La selección de los candidatos reclutados para que ocupen la vacante existente se hará basados en las exigencias contenidas en el perfil del cargo, realizando una entrevista y pruebas de conocimiento para brindar mayor objetividad a la selección del personal de la empresa; las pruebas a aplicar son las siguientes:
- Pruebas de capacidad: Permiten medir la destreza del personal en la realización de sus actividades.
- Prueba de actitud: Permite evaluar la destreza y el grado de comprensión para ejecutar una orden.
- Entrevista Técnica: Consiste en un método de interacción directa entre el entrevistador y el entrevistado que sirve para determinar la motivación, deseo de alcanzar metas y la percepción con relación al trabajo.
- La empresa realizará el entrenamiento del su personal basada en las necesidades específicas, tendientes a mejorar el desempeño de los trabajadores y cuyo objetivo consiste en fortalecer el conocimiento del contenido del trabajo a realizar, cambiar actitudes y desarrollar habilidades.

• **Política de Compras.** La empresa tendrá presentes las siguientes políticas para efectuar las compras:

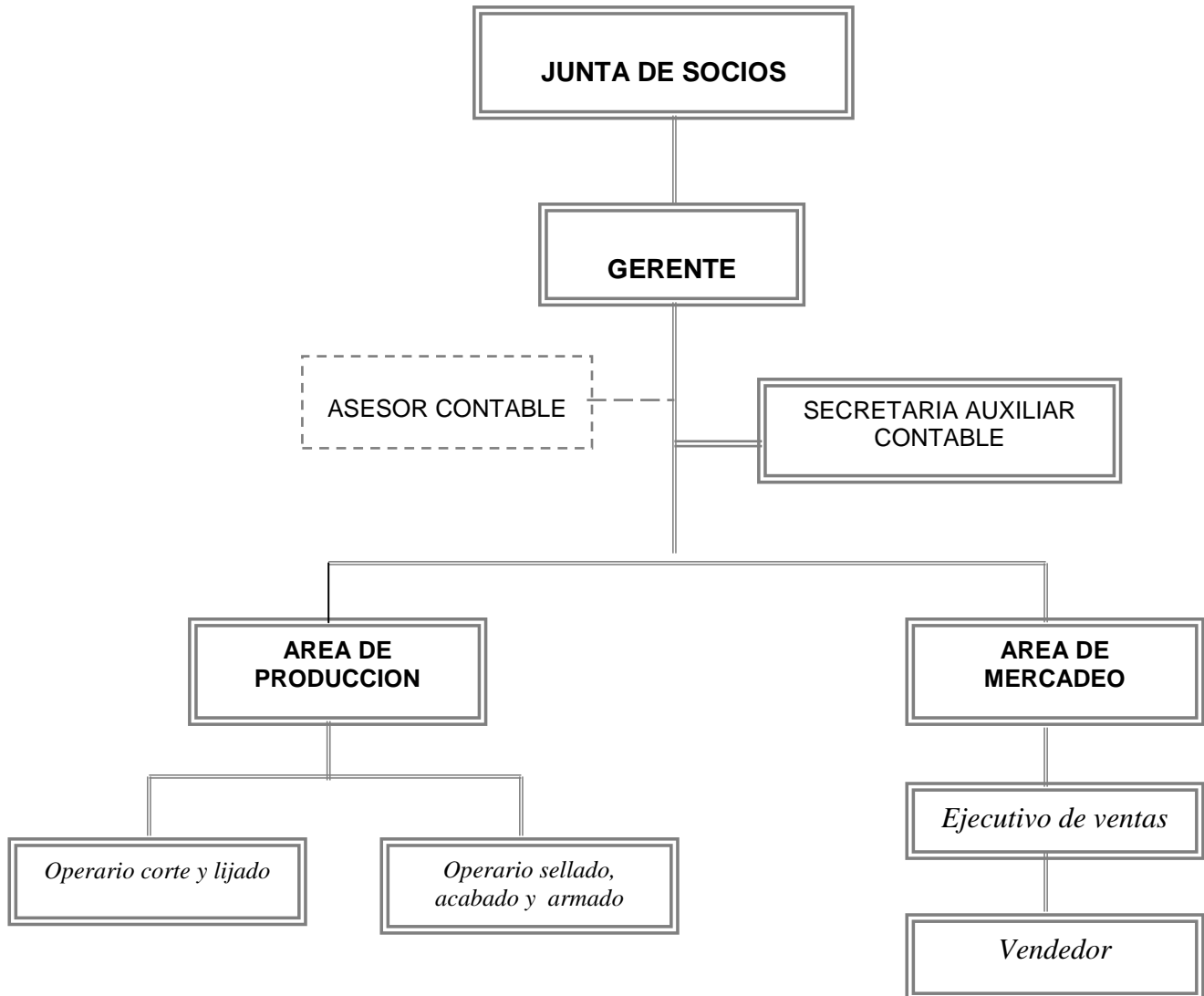
- La empresa se asegurará que el producto adquirido cumpla los requisitos de compra especificados.
- La empresa evaluará y seleccionará a sus proveedores en función de su capacidad para suministrar productos de acuerdo con los requisitos de la misma.
- Se establecerán criterios para la selección, evaluación y re-evaluación.
- La empresa implementará la inspección u otras actividades necesarias para asegurarse que el producto comprado cumple los requisitos de compra especificados.

• **Política de Ventas.** Las políticas de venta son claves para el proceso de comercialización de los accesorios y a la vez se constituyen en un punto crítico para el flujo de caja.

- Venta establecimientos comerciales: Se realizarán de contado y/o extendiendo el plazo quince (15) días por el mismo precio.
- En el caso de la venta directa al consumidor, esta será efectuada solo por el vendedor de la empresa.

### 4.3 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL

**4.3.1 Organigrama.** La estructura jerárquica de la empresa se encuentra constituida de la siguiente manera y se establece teniendo en cuenta los objetivos de la empresa y el perfil para cada cargo:



• **Tipo de estructura.** La estructura es por funciones donde se establecen tres (03) áreas: Administración, Producción y Mercadeo; el personal que labora en cada área debe dedicarse primordialmente a su labor “principio de la especialización”, logrando de esta manera que la asignación de tareas y la delegación de autoridad se haga de acuerdo con las funciones principales, las cuales se encuentran altamente concentradas en los niveles superiores. Pese a la jerarquización de cargos, la comunicación entre los niveles superiores e inferiores es constante, el clima laboral es apto para la realización de las actividades y el cumplimiento de los objetivos empresariales fijados desde su constitución.

• **Líneas de autoridad y responsabilidad.** La delegación de responsabilidad es importante para el normal desarrollo de las actividades de la empresa. La responsabilidad de la función administrativa se concentra en el Gerente, quien se encarga de ejecutar las directrices de la Junta de Socios y delega la responsabilidad en los operarios de producción y el ejecutivo de ventas.

**4.3.2 Descripción y perfil de cargos.** El recurso humano es el factor fundamental para la consecución de las metas que se fija la empresa, es quien lidera procesos, realiza funciones, opera equipos y se desempeña con eficiencia dentro de la empresa. A continuación se presenta la descripción de funciones y las especificaciones del cargo y las responsabilidades propias del mismo (Véanse cuadros 96 a 102)

**Directivos.** Son las personas que se encargan de la parte administrativa de la empresa, en el caso de Bambú Accesorios, corresponde al Gerente.

**Cuadro 96.** Descripción y especificaciones cargo Gerente

<b>“BAMBÚ ACCESORIOS LTDA” DESCRIPCIÓN DE FUNCIONES</b>		
<b>IDENTIFICACIÓN DEL CARGO</b>	<b>Nombre del cargo:</b> Gerente	<b>Departamento:</b> Administración
	<b>Cargo jefe inmediato:</b>	<b>Supervisa a:</b> Operarios Producción Ejecutivo Ventas Asesor Contable Secretaria
	<b>Realizado por:</b> Ricardo Alberto Vargas Claudia J. Castillo Torres	<b>Fecha de elaboración:</b> Mayo 02 de 2008
<p><b>FUNCION PRINCIPAL:</b> Representar legalmente a la empresa, planear, organizar, liderar, controlar y proyectar la actividad de la empresa para asegurar la rentabilidad sostenible de la misma.</p> <p><b>FUNCIONES ESPECIFICAS:</b> Representar judicial y extrajudicial a la empresa. Fijar objetivos, metas, estrategias y políticas de la empresa. Planear, dirigir, organizar y controlar el presupuesto de la empresa. Organizar y dirigir lo relacionado con el proceso de producción. Innovar para lograr mejoramiento. Trazar planes estratégicos a desarrollar en la empresa y orientarlo a toda la organización en cumplimiento de los objetivos, políticas y principios de la empresa. Ordenar gastos y pagos y firmar a tiempo los documentos (cheques, cuentas de ahorro y corrientes de la empresa) Establecer y aprobar jornadas especiales de trabajo cuando se requiera. Elaborar anualmente un balance general y un informe de su gestión sobre las labores desarrolladas y los resultados.</p>		

<b>BAMBÚ ACCESORIOS LTDA”</b>		
<b>ESPECIFICACION DEL CARGO</b>		<i>Hoja 1 de 3</i>
<b>IDENTIFICACIÓN DEL CARGO</b>	<b>Nombre del cargo:</b> Gerente	<b>Departamento:</b> Administración
	<b>Cargo jefe inmediato:</b>	<b>Supervisa a:</b> Operarios Producción Ejecutivo Ventas Asesor Contable Secretaria
	<b>Realizado por:</b> Ricardo Alberto Vargas Claudia J. Castillo Torres	<b>Fecha de elaboración:</b> Mayo 02 de 2008
H A B I L I D A D	EDUCACION: Administrador de empresas, Profesional en Gestión Empresarial	
	EXPERIENCIA: Mínimo 1 año desempeñando labores afines a la producción y comercialización de productos artesanales y tratamientos aplicados a la Guadua	
	CONOCIMIENTO: Dirección y manejo de empresas, manejo contable, técnicas de ventas, sistemas de información y servicio al	
	HABILIDAD MENTAL E INTELECTUAL: Comunicación corporal, verbal y escrita. Liderazgo, creatividad y relaciones interpersonales, liderazgo, trabajo en equipo, manejo de conflictos, planificación y organización.	
C O M P L E.	TIPO DE FUNCIONES: varias, autonomía, implementación de actividades de las cuales depende el funcionamiento de la empresa	
	IMPACTO: Debe controlar operaciones de la empresa	
	INICIATIVA: Debe tomar decisiones referentes programación de actividades	
R E S P O N S A B.	PERSONAS: planear, coordinar y dirigir actividades del personal a su cargo, asignando labores y evaluando su desempeño	
	CONTACTO CON EL PÚBLICO: Atender con amabilidad a todo el personal interno y clientes de la empresa	
	EQUIPOS Y MATERIALES: Garantizar el uso adecuado de los equipos y materiales que tiene a su disposición.	
	MANEJO DE VALORES: Llevar un correcto manejo del dinero en cheques y efectivo.	

<b>“BAMBÚ ACCESORIOS LTDA”</b>		
ESPECIFICACION DEL CARGO		
<i>Hoja 3 de 3</i>		
<b>IDENTIFICACIÓN DEL CARGO</b>	<b>Nombre del cargo:</b> Gerente	<b>Departamento:</b> Administración
	<b>Cargo jefe inmediato:</b>	<b>Supervisa a:</b> Operario corte y lijado (alistamiento de piezas) y operario terminado, ensamble de piezas, empaque de accesorios y ejecutivo de ventas.
	<b>Realizado por:</b> Ricardo Alberto Vargas Claudia J. Castillo Torres	<b>Fecha de elaboración:</b> Mayo 02 de 2008
<b>E S F U E R Z O</b>	<b>FISICO:</b> Bajo, este cargo exige solamente desplazamientos locales ocasionales y supervisiones de la planta física, el resto del tiempo va a permanecer en su oficina cumpliendo sus funciones.	
	<b>VISUAL:</b> Normal, el cargo requiere de atención visual para del sistema de información y coordinar las labores con empleados.	
	<b>MENTAL:</b> Alto, se requiere de concentración para realizar sus actividades usando sus conocimientos para fijar estrategias de mercado.	
<b>C O N D I C I O N E S</b>	<b>RIESGO:</b> Puede sufrir enfermedades ocasionadas por el estrés, tensión constante a que es sometido su cargo.	

**Cuadro 97.** Descripción y especificaciones cargo Secretaria Auxiliar Contable

<b>“BAMBÚ ACCESORIOS LTDA”</b> DESCRIPCIÓN DE FUNCIONES <span style="float: right;"><i>Hoja 1 de 3</i></span>		
<b>IDENTIFICACIÓN DEL CARGO</b>	<b>Nombre del cargo:</b> Secretaria Auxiliar Contable	<b>Departamento:</b> Administración
	<b>Cargo jefe inmediato:</b> Gerente	<b>Supervisa a:</b>
	<b>Realizado por:</b> Ricardo Alberto Vargas Claudia J. Castillo Torres	<b>Fecha de elaboración:</b> Mayo 02 de 2008
<p><b>FUNCION PRINCIPAL:</b>                      Presentar de manera organizada y clara la información contable de la empresa, inventario de materia prima e insumos y de colaborar en el manejo adecuado de los recursos financieros de la empresa.</p> <p><b>FUNCIONES ESPECIFICAS:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Realizar balances periódicos, empleando información veraz que pueda ser empleada por el gerente para la toma de decisiones.</li> <li>- Distribuir de manera adecuada el presupuesto de gastos mensuales y presentarlo al gerente, esto para destinar los recursos adecuados y evitar iliquidez en un momento determinado.</li> <li>- Estar pendiente de los pagos que debe realizar la empresa a sus proveedores con el fin de evitar retrasos.</li> <li>- Estar en permanente contacto con los proveedores, verificar que la facturación para que cumpla con los requisitos establecidos por la DIAN.</li> <li>- Registrar todos y cada uno de los movimientos contables que realice la empresa.</li> <li>- Controlar los materiales existentes en bodega mediante un método de manejo de inventario.</li> <li>- Realizar cotizaciones permanentes de las materias e insumos para aprovechar descuentos y baja de precios.</li> <li>- Llevar de manera organizada la información, manteniéndola no solo en medio físico sino en medio magnético, esto mediante la elaboración de backups permanentes.</li> </ul>		

<b>BAMBÚ ACCESORIOS LTDA”</b>		
ESPECIFICACION DEL CARGO <span style="float: right;"><i>Hoja 2 de 3</i></span>		
<b>IDENTIFICACIÓN DEL CARGO</b>	<b>Nombre del cargo:</b> Secretaria Auxiliar contable	<b>Departamento:</b> Administración
	<b>Cargo jefe inmediato:</b> Gerente	<b>Supervisa a:</b>
	<b>Realizado por:</b> Ricardo Alberto Vargas Claudia J. Castillo Torres	<b>Fecha de elaboración:</b> Mayo 02 de 2008
H A B I L I D A D	<b>EDUCACION:</b> Técnico gestión contable y financiera. <b>EXPERIENCIA:</b> Seis meses desempeñando labores concernientes a su cargo: elaboración de balances, registro de información contable, manejo de inventarios, etc. <b>CONOCIMIENTO:</b> Manejo de cuentas, inventarios, recuperación de cartera y estados de resultados. <b>HABILIDAD MENTAL E INTELECTUAL:</b> Comunicación corporal, verbal y escrita. Liderazgo, creatividad y buenas relaciones interpersonales	
C O M P L E J I	<b>TIPO DE FUNCIONES:</b> administrativas: realzar balances periódicos, informar cualquier situación que se presente en la empresa, estar pendiente de pago de impuestos y otras obligaciones que tenga la empresa. <b>IMPACTO:</b> Alto, de la veracidad de su información depende la toma de decisiones acertadas en cuando al manejo de recursos <b>INICIATIVA:</b> Debe crear métodos que faciliten su trabajo y le permitan tener actualizada la información contable.	
R E S P O N S	<b>PERSONAS:</b> Se relaciona estrechamente con las demás áreas, ya que debe conocer el proceso productivo para que le sirva de apoyo al <b>CONTACTO CON EL PÚBLICO:</b> Es mínimo, sus funciones son desempeñadas dentro de la empresa. <b>EQUIPOS Y MATERIALES:</b> Le son asignados elementos como el computador, el fax, muebles y debe velar porque estos permanezcan en buen estado.	

A B I L I D A D	MANEJO DE VALORES: Controlar la caja menor que maneja, realizar controles permanentes para evitar errores, revisar minuciosamente todos y cada uno de los pagos que realiza la empresa a proveedores.
--------------------------------------	---

<b>“BAMBÚ ACCESORIOS LTDA”</b>										
ESPECIFICACION DEL CARGO <span style="float: right;"><i>Hoja 3 de 3</i></span>										
<b>IDENTIFICACIÓN DEL CARGO</b>	<table border="1" style="width: 100%;"> <tr> <td style="width: 33%;"><b>Nombre del cargo:</b> Secretaria contable</td> <td style="width: 33%;"><b>Auxiliar</b></td> <td style="width: 33%;"><b>Departamento:</b> Administración</td> </tr> <tr> <td><b>Cargo jefe inmediato:</b> Gerente</td> <td colspan="2"><b>Supervisa a:</b></td> </tr> <tr> <td><b>Realizado por:</b> Ricardo Alberto Vargas Claudia J. Castillo Torres</td> <td colspan="2"><b>Fecha de elaboración:</b> Mayo 02 de 2008</td> </tr> </table>	<b>Nombre del cargo:</b> Secretaria contable	<b>Auxiliar</b>	<b>Departamento:</b> Administración	<b>Cargo jefe inmediato:</b> Gerente	<b>Supervisa a:</b>		<b>Realizado por:</b> Ricardo Alberto Vargas Claudia J. Castillo Torres	<b>Fecha de elaboración:</b> Mayo 02 de 2008	
	<b>Nombre del cargo:</b> Secretaria contable	<b>Auxiliar</b>	<b>Departamento:</b> Administración							
	<b>Cargo jefe inmediato:</b> Gerente	<b>Supervisa a:</b>								
<b>Realizado por:</b> Ricardo Alberto Vargas Claudia J. Castillo Torres	<b>Fecha de elaboración:</b> Mayo 02 de 2008									
E S F U E R Z O	<p>FISICO: Bajo, este cargo exige solamente desplazamientos locales ocasionales, la mayoría del tiempo permanece en oficina realizando labores propias de su cargo.</p> <p>VISUAL: Normal, el cargo requiere de atención visual para del sistema de información y coordinar las labores con empleados.</p> <p>MENTAL: Alto, se requiere de concentración para realizar sus actividades usando sus conocimientos para manipular de manera adecuada y veraz la información contable.</p>									
C C N D I C I O N E S	<p>RIESGO: Puede sufrir enfermedades ocasionadas por el estrés, tensión constante a que es sometido su cargo.</p>									

**Cuadro 98.** Descripción y especificaciones cargo Operario Corte y lijado

<b>DESCRIPCIÓN DE FUNCIONES</b>		<i>Hoja 1 de 2</i>	
<b>IDENTIFICACIÓN DEL CARGO</b>	<b>Nombre del cargo:</b> Operario de corte y lijado	<b>Departamento:</b> producción	
	<b>Cargo jefe inmediato:</b> Gerente	<b>Supervisa a:</b> Ninguno	
	<b>Realizado por:</b> Ricardo Alberto Vargas Claudia J. Castillo Torres	<b>Fecha de elaboración:</b> Mayo 02 de 2008	
<p><b>FUNCION PRINCIPAL:</b> Adelantar los procesos de selección, corte y lijado de las piezas de guadua, con el fin de prepararlas para las operaciones posteriores. De esta etapa depende la calidad de las piezas y por tanto de los accesorios</p>			
<p><b>FUNCIONES ESPECIFICAS:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▣ Seleccionar la guadua teniendo en cuenta su estado físico de acuerdo a los estándares de la empresa.</li> <li>▣ Cortar la guadua que se necesita.</li> <li>▣ Cortar las piezas a utilizar.</li> <li>▣ Mantener la maquinaria en buen estado.</li> <li>▣ Utilizar los implementos asignados para desempeñar su labor correctamente.</li> <li>▣ Informar a su superior cualquier anomalía que se presente en el sitio de trabajo.</li> <li>▣ Realizar la marcación de la pieza de acuerdo a la plantilla o diseño requerido.</li> <li>▣ Tener los respectivos equipos y materiales adecuados para el corte por diseño de las piezas (moldes, cortadores, plantillas)</li> <li>▣ Pulir posteriormente las piezas cortadas para garantizar perfección en las mismas</li> <li>▣ Mantener en orden el área de trabajo.</li> <li>▣ Informar al superior cualquier anomalía que se presente en el momento del corte sea con el equipo, lugar de trabajo o con la materia prima</li> <li>▣ Realizar la aplicación de reinas a las piezas.</li> <li>▣ Preparar adecuadamente el sellante y las resinas para darle color a las piezas y garantizar su durabilidad.</li> <li>▣ Aplicar correctamente la resina por todos y cada uno de los lados de la pieza.</li> <li>▣ Mantener en orden el área de trabajo.</li> <li>▣ Informar al superior cualquier anomalía que se presente en el momento de la aplicación de resina o sellado sea con el equipo, lugar de trabajo o con la materia prima</li> <li>▣ Preparar de manera adecuada los productos químicos necesarios para inmunizar la guadua</li> <li>▣ Tener los respectivos equipos y suministro de inmunizantes para efectuar el lavado e inmunización de las piezas.</li> <li>▣ Desechar las piezas que no reciban el inmunizante.</li> <li>▣ Pulir posteriormente las piezas y llevarlas al área de secado definitivo.</li> </ul>			

<b>ESPECIFICACION DEL CARGO</b>		<i>Hoja 2 de 2</i>
<b>IDENTIFICACIÓN DEL CARGO</b>	<b>Nombre del cargo:</b> Operario de corte y lijado	<b>Departamento:</b> Producción
	<b>Cargo jefe inmediato:</b> Gerente	<b>Supervisa a:</b> Ninguno
	<b>Realizado por:</b> Ricardo Alberto Vargas Claudia J. Castillo Torres	<b>Fecha de elaboración:</b>
H	EDUCACION: Técnico manipulación guadua – SENA	
A	EXPERIENCIA: Pasantías con el Servicio Nacional de Aprendizaje	
B	CONOCIMIENTO: Manejo adecuado del taladro y la caladora, manejo de inmunización de la madera.	
I	HABILIDAD MENTAL E INTELECTUAL: Trabajo en equipo, actitud de servicio, dinamismo, creatividad y relaciones interpersonales	
L	TIPO DE FUNCIONES: de operación: alistamiento de piezas para la elaboración de accesorios femeninos.	
I	IMPACTO: Alto, de su buen desempeño depende la calidad del producto final.	
C	INICIATIVA: Debe adoptar las especificaciones técnicas del proceso, debe regirse por diseños previamente establecidos.	
O	POR EQUIPOS Y MATERIALES: Dar buen uso a los elementos puestos a su disposición, garantizar el uso adecuado de las máquinas y de los materiales que se necesitan para un buen desempeño en este cargo.	
M	FISICO: Alto, este cargo exige permanecer mucho tiempo de pie para sacar las piezas necesarias y para levantar el peso de la guadua, requiere habilidad manual.	
P	VISUAL: Medio, la ejecución de este cargo requiere de esfuerzo visual para observar los diseños y para hacer los respectivos cortes de las piezas para los accesorios, pues son muy pequeños y se necesita tomar las medidas necesarias para evitar un accidente	
L	MENTAL: Bajo, esta exige una parte de esfuerzo mental para cortar muy bien las piezas sin que se dañen, se necesita concentración en lo que se esta haciendo.	
E	RIESGO: Está expuesto a sufrir enfermedades auditivas debido al ruido de la maquinaria. También lesiones físicas en las manos al realizar los cortes de las piezas debido a que son pequeñas.	
S	MEDIO AMBIENTE: El sitio de trabajo tiene buena ventilación para evitar calentamiento de las máquinas, iluminación, aseo y esta adecuado para un buen desarrollo de las funciones.	
F		
U		
E		
R		
Z		
O		
C		
O		
N		
D		
I		
C		

**Cuadro 99.** Descripción y especificaciones cargo Operario Sellado y empaque

<b>DESCRIPCION CARGO</b>		<i>Hoja 1 de 2</i>
<b>IDENTIFICACIÓN DEL CARGO</b>	<b>Nombre del cargo:</b> Operario de sellado, acabado, ensamble y empaque.	<b>Departamento:</b> Producción
	<b>Cargo jefe inmediato:</b> Gerente	<b>Supervisa a:</b> Ninguno
	<b>Realizado por:</b> Ricardo Alberto Vargas Claudia J. Castillo Torres	<b>Fecha de elaboración:</b> Mayo 02 de 2008
<p><b>FUNCION PRINCIPAL:</b> Se encarga de efectuar la aplicación de sellante y resinas con el fin de darle un toque de brillo a las piezas.</p> <p><b>FUNCIONES ESPECIFICAS:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>☐ Realizar la aplicación de resinas a las piezas.</li> <li>☐ Preparar adecuadamente el sellante y las resinas para darle color a las piezas y garantizar su durabilidad.</li> <li>☐ Aplicar correctamente la resina por todos y cada uno de los lados de la pieza.</li> <li>☐ Mantener en orden el área de trabajo.</li> <li>☐ Informar al superior cualquier anomalía que se presente en el momento de la aplicación de resina o sellado sea con el equipo, lugar de trabajo o con la materia prima.</li> <li>☐ Realizar el ensamble de los accesorios.</li> <li>☐ Tener los respectivos equipos y materiales adecuados para el ensamble del producto.</li> <li>☐ Empacar correctamente el producto</li> <li>☐ Asignar su respectiva etiqueta.</li> <li>☐ Mantener en orden el área de trabajo.</li> <li>☐ Informar al superior cualquier anomalía que se presente en el momento del ensamble sea con el equipo, lugar de trabajo o con la materia prima.</li> <li>☐ Realizar el ensamble de los accesorios.</li> <li>☐ Tener los respectivos equipos y materiales adecuados para el ensamble del producto.</li> <li>☐ Empacar correctamente el producto.</li> <li>☐ Asignar su respectiva etiqueta.</li> <li>☐ Mantener en orden el área de trabajo.</li> <li>☐ Informar al superior cualquier anomalía que se presente en el momento del ensamble sea con el equipo, lugar de trabajo o con la materia prima.</li> </ul>		

<b>“BAMBÚ ACCESORIOS LTDA”</b>		
ESPECIFICACION DEL CARGO		<i>Hoja 2 de 2</i>
<b>IDENTIFICACIÓN DEL CARGO</b>	<b>Nombre del cargo:</b> Operario de sellado, acabado, ensamble y empaque.	<b>Departamento:</b> Producción
	<b>Cargo jefe inmediato:</b> Gerente	<b>Supervisa a:</b>
	<b>Realizado por:</b> Ricardo Alberto Vargas Claudia J. Castillo torres	<b>Fecha de elaboración:</b>
<b>HABILIDAD</b>	EDUCACION: Técnico en manipulación de guadua - SENA	
	EXPERIENCIA: Mínimo 6 meses de pasantía SENA	
	ENTRENAMIENTO: Requiere de un mínimo de 15 días de inducción y capacitación para el buen desempeño en su labor.	
	CONOCIMIENTO: Manejo adecuado de las pinzas y materiales, mezcla de acronales.	
	HABILIDAD MENTAL E INTELLECTUAL: trabajo en equipo, actitud de servicio, disponibilidad, creatividad y relaciones interpersonales.	
<b>COMPLEJIDAD</b>	TIPO DE FUNCIONES: Aplicación acronales piezas de guadua, armado teniendo en cuenta diseños, empaque de los accesorios.	
	IMPACTO: Alto, se requiere realizar un buen ensamble de las piezas y el empaque debe realizarse de la manera adecuada para garantizar la durabilidad del accesorio.	
	INICIATIVA: Baja, debe guiarse por los diseños y plantillas establecidas dentro de las especificaciones técnicas; puede realizar sugerencias las cuales serán revisadas por su jefe inmediato para evaluar su conveniencia.	
<b>RESPONSABILIDAD</b>	PERSONAS: interactúa de manera directa con el operario de corte, son necesarias las buenas relaciones interpersonales para garantizar un ambiente de trabajo agradable.	
	CONTACTO CON EL PÚBLICO: Es mínimo, el área de producción se encuentra ubicada dentro de la empresa, el público no tiene acceso a ella.	
	EQUIPOS Y MATERIALES: Garantizar el uso adecuado de los equipos y materiales que tiene a su disposición.	

**Cuadro 100.** Descripción y especificaciones cargo Vendedor

<b>ESPECIFICACIONES DEL CARGO</b>		<i>Hoja 1 de 2</i>
<b>IDENTIFICACIÓN DEL CARGO</b>	<b>Nombre del cargo:</b> Vendedor	<b>Departamento:</b> Mercadeo
	<b>Cargo jefe inmediato:</b> Gerente	<b>Supervisa a:</b>
	<b>Realizado por:</b> Ricardo Alberto Vargas Claudia J. Castillo Torres	<b>Fecha de elaboración:</b> Mayo 02 de 2008
<p><b>FUNCION PRINCIPAL:</b> Realizar investigaciones de mercado con el fin de establecer nuevas tendencias en cuanto a accesorios femeninos, estar en contacto con los organizadores de ferias artesanales; es el encargado de la publicad del producto y por tanto de la imagen corporativa de la empresa.</p> <p><b>FUNCIONES ESPECIFICAS:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Realizar periódicamente campañas publicitarias con el fin de dar a conocer los accesorios femeninos elaborados en guadua en forma masiva a la población y establecimientos comerciales.</li> <li>- Analizar los canales de comercialización empleados por la empresa y garantizar la fluidez en los mismos.</li> <li>- Coordinar la participación en ferias artesanales.</li> <li>- Crear estrategias de competitividad con el fin de adquirir nuevos clientes.</li> <li>- Llevar el producto a los clientes.</li> <li>- Demostrar las características, propiedades y ventajas competitivas de los accesorios.</li> <li>- Mantener una relación estrecha con los clientes de la empresa brindándoles facilidades para que adquieran el producto en cantidades y aumentando la frecuencia de compra.</li> <li>- Llevar la imagen de la empresa mediante un excelente servicio al cliente.</li> <li>- Indagar constantemente a la población acerca de nuevas tendencias, moda, entre otros aspectos que influyen en el crecimiento de la empresa.</li> </ul>		

<b>“BAMBÚ ACCESORIOS LTDA”</b>		
ESPECIFICACION DEL CARGO		<i>Hoja 2 de 2</i>
<b>IDENTIFICACIÓN DEL CARGO</b>	<b>Nombre del cargo:</b> Vendedor	<b>Departamento:</b> Mercadeo
	<b>Cargo jefe inmediato:</b> Gerente	<b>Supervisa a:</b>
	<b>Realizado por:</b> Ricardo Alberto Vargas Claudia J. Castillo torres	<b>Fecha de elaboración:</b>
H A B I L I D A D	EDUCACION: Profesional en publicidad y mercadeo.	
	EXPERIENCIA: Un año como asesor comercial en empresas manufactureras.	
	ENTRENAMIENTO: Se requiere 1 mes con el fin de conocer la empresa, sus objetivos en el área de mercadeo y su estructura organizacional.	
	CONOCIMIENTO: En publicidad y promoción, organización de eventos empresariales, manejo de presupuesto.	
	HABILIDAD MENTAL E INTELECTUAL: trabajo en equipo, actitud de servicio, disponibilidad, creatividad y relaciones interpersonales.	
C O M P L E J I D A D	TIPO DE FUNCIONES: Realización de campañas publicitarias, programación para la asistencia a ferias artesanales, manejo personal de ventas.	
	IMPACTO: Alto, de su proyección y capacidad de comunicación depende el éxito de las campañas publicitarias de la empresa.	
	INICIATIVA: Alta, empleo de creatividad para la comercialización de los accesorios, creación de campañas y estrategias de publicidad y promoción.	
R E S P O N S A B	PERSONAS: Tiene a su cargo la fuerza de ventas, con quien debe coordinar para lograr los objetivos del área de mercadeo.	
	CONTACTO CON EL PÚBLICO: Constante, ya que sus actividades y decisiones se enfocan principalmente en las personas.	
	EQUIPOS Y MATERIALES: velar por el uso adecuado de los elementos que le son suministrados por la empresa para el desarrollo de sus funciones.	

**4.3.3 Asignación salarial.** Como contraprestación por los servicios brindados a la empresa, el recurso humano devengará la asignación laboral relacionada a continuación, enmarcada siempre dentro de los márgenes legales:

- **Tipo de contrato.** La vinculación del personal que conforma la empresa productora y comercializadora de accesorios femeninos elaborados en guadua, se realizará pactando un Contrato Indefinido, con periodo de prueba de 2 meses, debido a que no se establecerá fecha de terminación del mismo, los aportes son efectuados de conformidad con la legislación laboral vigente.

- **Salario.** El salario será pactado para periodo mensual, teniendo en cuenta la responsabilidad y los riesgos presentes en cada cargo; las prestaciones de ley Seguridad Social, Parafiscales y Auxilio de Transporte serán pagadas en su totalidad (Véanse cuadros 101 a 105)

**- Área administrativa**

**Cuadro 101.** Salario y prestaciones del Gerente

<b>Gerente</b>	
Salario Básico	\$ 900.000
Auxilio de transporte	\$ 55.000
Cesantías (8.33%)	\$79.552
Interés/Cesantías (1%)	\$ 796
Prima (8.33%)	\$74.970
Vacaciones (4.16%)	\$ 37.440
ARP (0.522%)*	\$4.698
Pensión (12%)	\$108.000
Salud (8.5%)	\$79.552
Sena (3%)	\$ 27.000
ICBF (2%)	\$ 18.000
Caja de Compensación (4%)	\$ 36.000
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 1'421.008</b>

---

\* Ley 100 de 1.993

**Cuadro 102.** Salario y prestaciones Secretaria auxiliar contable.

<b>Secretaria Auxiliar Contable</b>	
Salario Básico	\$ 600.000
Auxilio de transporte	\$ 55.000
Cesantías (8.33%)	\$54.562
Interés/Cesantías (1%)	\$ 546
Prima (8.33%)	\$ 49.980
Vacaciones (4.16%)	\$ 24.960
ARP (0.522%)*	\$ 3.132
Pensión (12%)	\$ 72.000
Salud (8.5%)	\$ 51.000
Sena (3%)	\$ 18.000
ICBF (2%)	\$ 12.000
Caja de Compensación (4%)	\$ 24.000
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 965.180</b>

**Cuadro 103.** Salario y prestaciones Operario corte y lijado

<b>Operario Alistamiento Corte y lijado de piezas</b>	
Salario Mínimo legal vigente	\$ 461.500
Auxilio de transporte	\$ 55.000
Cesantías (8.33%)	\$43.024
Interés/Cesantías (1%)	\$ 430
Prima (8.33%)	\$ 38.443
Vacaciones (4.16%)	\$ 19.198
ARP (2.436%)	\$ 11.242
Pensión (12%)	\$ 55.380
Salud (8.5%)	\$ 39.228
Sena (3%)	\$ 13.845
ICBF (2%)	\$ 9.230
Caja de Compensación (4%)	\$ 18.460
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 764.980</b>

---

\* Ley 100 de 1.993

**Cuadro 104.** Salario y prestaciones sociales Operario Sellado, armado y empaque

<b>Operario Acabados</b> <b>Sellado, armado y empaque accesorios</b>	
Salario Mínimo legal vigente	\$ 461.500
Auxilio de transporte	\$ 55.000
Cesantías (8.33%)	\$43.024
Interés/Cesantías (1%)	\$ 430
Prima (8.33%)	\$ 38.443
Vacaciones (4.16%)	\$ 19.198
ARP (2.436%)	\$ 11.242
Pensión (12%)	\$ 55.380
Salud (8.5%)	\$ 39.228
Sena (3%)	\$ 13.845
ICBF (2%)	\$ 9.230
Caja de Compensación (4%)	\$ 18.460
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 764.980</b>

**Cuadro 105.** Salario y prestaciones sociales Vendedor

<b>Vendedor</b>	
Salario Mínimo legal vigente	\$ 461.500
Auxilio de transporte	\$ 55.000
Cesantías (8.33%)	\$43.024
Interés/Cesantías (1%)	\$ 430
Prima (8.33%)	\$ 38.443
Vacaciones (4.16%)	\$ 19.198
ARP (0.522%)	\$ 2.409
Pensión (12%)	\$ 55.380
Salud (8.5%)	\$ 39.228
Sena (3%)	\$ 13.845
ICBF (2%)	\$ 9.230
Caja de Compensación (4%)	\$ 18.460
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 756.147</b>

- **Asesor Contable.** Debido a la importancia que tiene la información contable para la empresa y con el fin de evitar sanciones o incumplimiento de normas legales, se establece el cargo de Asesor Contable.

**-Tipo de contrato.** Contrato de Prestación de Servicios, en el cual se establece el valor a cancelar, las tareas a realizar y el tiempo de duración del mismo. Dentro de éste, se establecen las siguientes funciones:

- Determinar los sistemas y controles contables de la empresa.
- Ejercer el control mensual, semestral, y anual, sobre los títulos valores, dineros y bienes de la empresa.
- Con la debida oportunidad y claridad, poner en conocimiento de la Junta Directiva, del Presidente y de la Asamblea General, los hechos financieros que perturben la transparencia y legalidad de la marcha de la empresa.
- Las aperturas de los libros de contabilidad.
- Estudios de estados financieros y sus análisis.
- Certificación de planillas para pago de impuestos.
- Aplicación de beneficios y reportes de dividendos.
- La elaboración de reportes financieros para la toma de decisiones.

**- Asignación salarial.** Trescientos mil pesos m/cte. (\$300.000), por concepto de honorarios, laborando cinco (05) horas semanales

• **Dotación.** La dotación será entregada inicialmente a los trabajadores que conforman al área operativa en las fechas estipuladas por ley, es decir, en Abril 30, agosto 31 y diciembre 20, según lo reglamentado en la ley 11 de 1.984.

- **Elementos entregados:** Overol, zapatos, guantes, gafas protectoras y tapaoídos.

#### **4.4 EVALUACION DE DESEMPEÑO**

La evaluación de desempeño se fundamenta en las funciones operativas individuales de cada trabajador y se complementa con la fijación de objetivos finales y parciales de cada actividad lo cual permite realizar el seguimiento constante al trabajador, en el caso de la empresa, se realizarán evaluaciones semestralmente para verificar el cumplimiento de los objetivos fijados por la empresa desde su inicio de labores, en caso de presentarse fallas en el proceso, se diseñarán y aplicarán las medidas correctivas y preventivas correspondientes para cada caso. Los resultados de dicha evaluación serán archivados a la hoja de vida del trabajador para medir su progreso y desarrollo en competencias.

#### **4.5 RELACIONES DE TRABAJO**

El ambiente de trabajo es de gran importancia para el desarrollo de la empresa e involucra aspectos como: motivación, comunicación y trabajo en equipo.

La empresa empleará herramientas motivacionales que permitan reforzar las conductas positivas que se desean impulsar, esto mediante reconocimientos por desempeño, puntualidad, cumplimiento de políticas, entre otros. En relación con la comunicación se establecerá un sistema efectivo que facilite el intercambio de información entre el personal y ayude a solucionar efectivamente conflictos interpersonales que pudieran surgir entre ellos.

El trabajo en equipo es de vital importancia para la empresa, la formación en aspectos como liderazgo, participación y valores permite interacción constante entre los miembros de la empresa y enfoque hacia la búsqueda en conjunto de los objetivos empresariales.

#### **4.6 CONCLUSIONES DEL ESTUDIO ADMINISTRATIVO**

La organización es la forma en que se dispone y se asigna el trabajo entre el personal que conforma la empresa para alcanzar eficientemente los objetivos propuestos por la misma; el conocimiento de su misión, visión, objetivos y políticas permite al trabajador asumir una actitud de “empoderamiento” o sentido de pertenencia hacia la empresa que lo enfocará hacia la búsqueda de los objetivos empresariales sobre los propios; de igual manera se establecerá un sistema de comunicación permanente y primarán las buenas relaciones humanas: respeto, tolerancia y aceptación.

Los manuales de funciones son establecidos para informar a cada trabajador las labores que debe realizar y los aspectos que debe tener en cuenta para permanecer en un cargo determinado, las sugerencias y dudas que se presenten con respecto a este tema serán tenidas en cuenta, el objetivo es mejorar continuamente.

Debido a que el recurso humano es el elemento de mayor importancia dentro de toda empresa, su remuneración se basará en la legislación laboral vigente.

## 5 ESTUDIO FINANCIERO

El estudio financiero se realiza con el fin de determinar el monto de la inversión necesaria para la puesta en marcha de la empresa, proyectar sus costos de operación, determinar la rentabilidad del proyecto y analizar todos y cada uno de los aspectos económicos que inciden directamente en la toma de decisiones.

### 5.1 INVERSIONES

Se determina la inversión mínima para el desarrollo y ejecución del proyecto, el cual implica la cuantificación de los activos fijos, activos diferidos y el capital de trabajo requerido para ponerlo en marcha.

**5.1.1 Inversión fija.** La representación material de estos activos fijos abarca la maquinaria, los equipos, muebles, equipos de oficina y de cómputo que son indispensables para el funcionamiento del proyecto, esta cuantificación se realiza con el fin de evitar gastos innecesarios:

- **Maquinaria y equipo.** Corresponde a la maquinaria y equipos necesarios para la elaboración de los accesorios femeninos artesanales, estos serán ubicados en el área operativa. (Véase cuadro 106).

**Cuadro 106.** Maquinaria y equipo

DETALLE	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Taladro de árbol	1	\$ 2'000.000	\$ 2'000.000
Sierra circular	1	\$ 900.000	\$ 900.000
Ruteadora	1	\$ 4'000.000	\$ 4'000.000
Pulidora	1	\$850.000	\$850.000
Pirograbador	2	\$ 150.000	\$ 300.000
Taladro industrial	1	\$350.000	\$ 350.000
Pistola para lacado	1	\$ 400.000	\$ 400.000
<b>TOTAL</b>		<b>\$ 8'650.000</b>	<b>\$ 8'800.000</b>

Fuente: Los Autores

- **Muebles y enseres área operativa.** Son elementos físicos necesarios para el área de producción de la empresa y garantizan la comodidad de los operarios en la realización de sus actividades. (Véase cuadro 107).

**Cuadro 107.** Muebles y enseres

DETALLE	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Mesa de madera	2	200.000	400.000
Silla plástica	6	30.000	180.000
Extintores planta a.b.c.	2	60.000	120.000
Botiquín	1	70.000	70.000
<b>TOTAL</b>			<b>770.000</b>

**Fuente:** Los Autores

- **Equipo de oficina – Área Administrativa y de Mercadeo.** Constituido por los activos fijos necesarios para el desarrollo administrativo y del área de mercadeo de la empresa. (Véase cuadro 108).

**Cuadro 108.** Equipo de oficina área administrativa

DETALLE	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Escritorio	3	150.000	450.000
Sillas	6	80.000	480.000
Archivador	1	110.000	110.000
<b>TOTAL</b>			<b>\$ 1'040.000</b>

**Fuente:** Los Autores

- **Equipo de Cómputo y comunicaciones.** Con el fin de agilizar los procesos administrativos a ejecutar dentro de la empresa, es necesario contar con tecnología adecuada que simplifique realmente las tareas y garantice la obtención de información veraz. (Véase cuadro 109).

**Cuadro 109.** Equipo de cómputo

DETALLE	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Computador, Procesador dual core, disco duro de 250 GB, memoria RAM 1 GB, Windows XP profesional, Openoffice.	1	1'000.000	1'000.000
Impresora	1	400.000	400.000
Modem	1	150.000	150.000
Estabilizador 1000w	1	50.000	50.000
Línea telefónica	1	50.000	50.000
Telefax PANASONIC KX-FT931	1	250.000	250.000
<b>TOTAL</b>			<b>1'900.000</b>

**Fuente:** Los Autores

• **Herramientas.** Son elementos necesarios para la ejecución de labores en el área operativa y se emplean como soporte de la maquinaria y equipo. (Véase cuadro 110).

**Cuadro 110.** Herramientas

DETALLE	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Lijas	20	400	8.000
Tablas	10	1.000	10.000
Alicates	2	7.000	14.000
Pinzas bisutería	2	2.000	4.000
Brochas de 2 “	3	2.200	6.600
Broca No. 1	2	6.000	12.000
Broca No. 2	2	8.000	16.000
<b>TOTAL</b>			<b>70.600</b>

**Fuente:** Los Autores

- **Total Inversión Fija.** La inversión fija del proyecto asciende a \$ 12'580.600 (Véase cuadro 111)

**Cuadro 111.** Total inversión fija

Maquinaria y Equipo	8'800.000
Muebles y Enseres	770.000
Equipo de Oficina	1'040.000
Equipo de Cómputo y comunicaciones	1'900.000
Herramientas	70.600
<b>TOTAL</b>	<b>12'580.600</b>

Fuente. Los Autores

**5.1.2 Inversión Diferida.** Los que a continuación se presentan, obedecen a los gastos correspondientes a la constitución de la empresa, reconocimientos de la misma, gastos de constitución, estudio de factibilidad, licencias entre otros. (Véase cuadro 112).

**Cuadro 112.** Inversión diferida

DETALLE	VALOR TOTAL
Estudio de factibilidad	800.000
Gastos notariales	65.000
Gastos de constitución	400.000
Lanzamiento y promoción del producto	1'984.000
Adecuaciones (según distribución planta)	600.000
Papelería	150.000
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 3'999.000</b>

Fuente: Los Autores

**5.1.3 Inversión de Capital de Trabajo.** Para Bambú Accesorios Ltda., se han proyectado los gastos de funcionamiento para el primer año, teniendo en cuenta las expectativas de su flujo de efectivo.

- **Costos de producción.** Se ha clasificado en cuatro parámetros los costos requeridos para el manejo del margen de producción establecido, que implica las materias primas, mano de obra directa, costos indirectos de fabricación y gastos de administración y ventas.

- **Materias Primas.** La guadua es la materia prima utilizada para la elaboración de los accesorios femeninos.

**Cuadro 113.** Cantidad materia prima por cada tipo de accesorio.

PRODUCTO	MATERIA PRIMA PROMEDIO (Guadua)	PRODUCCION ANUAL POR TIPO DE ACCESORIO
Aretes	5 cm.	4.309
Collares	20 cm.	3.216
Pulseras	10 cm.	5.984
Correas	30 cm.	2.693
Bolsos	80 cm.	1.197
<b>TOTAL</b>		<b>17.399</b>

**Fuente.** Los Autores

Para determinar la cantidad de varas de guadua requeridas para la producción, se tiene en cuenta la cantidad promedio de guadua empleada por cada accesorio y la cantidad a elaborar (véase cuadro 113). Además se toma como referencia una longitud promedio por vara de 7 metros.

**Cuadro 114.** Materia prima

PRODUCTO	MATERIA PRIMA	PRECIO VARA ***	CANTIDAD VARAS	VALOR AÑO	VALOR MES
Aretes	Guadua	\$ 3.700	31	114.700	9.558
Collares	Guadua	\$ 3.700	92	340.400	28.367
Pulseras	Guadua	\$ 3.700	85	314.500	26.208
Correas	Guadua	\$ 3.700	117	432.900	36.075
Bolsos	Guadua	\$ 3.700	133	492.100	41.008
<b>TOTAL</b>			<b>458</b>	<b>1'694.600</b>	<b>141.216</b>

Fuente: Los autores

• **Mano de Obra Directa.** Corresponde a la mano de obra que influye directamente en la transformación de la materia prima (guadua) en accesorios femeninos, para su cálculo se tiene en cuenta la totalidad de la carga prestacional.

**Cuadro 115. Mano de obra directa**

CARGO	CANTIDAD	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
Operario corte y lijado	1	\$ 764.980	9'179.760
Operario acabado	1	\$ 764.980	9'179.760
<b>TOTAL</b>		<b>1'529.960</b>	<b>18'359.520</b>

Fuente: Los Autores

• **Materiales de fabricación.** Para determinar los costos implícitos en el proceso productivo se tienen en cuenta aquellos materiales indirectos de fabricación que son necesarios para la elaboración de las piezas; para realizar este cálculo se tienen en cuenta aspectos como la cantidad de accesorios a elaborar según capacidad utilizada y cantidad de estos materiales tanto mensual como anual.

**Cuadro 116. Materiales de fabricación**

DESCRIPCIÓN	CANT	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
Guantes industriales	2	10.000	120.000
Tapa bocas	2	1.000	12.000
Cajas en papel microcorrugado 10 cm (empaqué aretes, pulseras), a razón de \$ 200 cada una (incluye papel seda).	10.293	171.550	2'058.600
Cajas en papel microcorrugado 20 cm (empaqué collares, correas) a razón de \$ 400 cada una (incluye papel seda).	5.909	196.967	2'363.600
Bolsa papel craft, con cintas como manija, 40 cm de alta (empaqué bolsos artesanales), a razón de \$ 500	1.197	49.875	598.500
Cordón encerado x 30 metros	11.893	4.167	50.000
Semillas bachué (4 unidades x arete) a razón de \$25 c/u	17.236	35.908	430.900
Semillas bachué (20 unidades x collar) a razón de \$25 c/u	64.320	134.000	1'608.000
Semillas bachué (10 unidades x pulsera) a razón de \$25 c/u	59.840	124.667	1'496.000
Semillas ojo de buey (12 unidades x correa) a razón de \$50 c/u	32.316	134.650	1'615.800
Semillas ojo de buey (2 unidades x bolso) a razón de \$50 c/u	2.394	9.975	119.700
Hilo terlenka x 10 metros	599	499.167	5'990.000
Caña flecha	598	598.000	7'176.000
<b>TOTAL</b>		<b>2'412.922</b>	<b>28'955.060</b>

- **Costos Indirectos de Fabricación (CIF).** Es todo gasto, aunque no implícito directamente en el proceso de producción es esencial para el desarrollo del mismo y se contemplan en el área operativa:

**Cuadro 117.** Costos Indirectos de Fabricación

ITEM	VR. MENSUAL	VR. ANUAL
Mantenimiento preventivo equipos: taladro de árbol, sierra circular y ruteadora (técnico maquinaria industrial)	150.000	1'800.000
Depreciación	89.583	1'075.000
Seguros (1%)	69.000	828.000
Arriendo	200.000	2'400.000
Servicio de Agua	30.000	360.000
Servicio de Luz	50.000	600.000
Insumos de aseo	100.000	1'200.000
<b>TOTAL</b>	<b>688.583</b>	<b>8'263.000</b>

Fuente: Los Autores

- **Gastos depreciación y amortización diferida. (línea recta)**

**Cuadro 118.** Cálculo depreciación y amortización

ITEM	VALOR	VIDA ÚTIL (AÑOS)	DEPRECIACION
Maquinaria y equipo área operativa (sierra circular, ruteadora, pulidora)	7'750.000	10	775.000
Maquinaria y equipo área operativa	900.000	3	300.000
Muebles y enseres	770.000	10	77.000
<b>Depreciación área operativa</b>	<b>8'650.000</b>		<b>1'152.000</b>
Equipo de oficina	1'040.000	10	104.000
Equipo de cómputo y comunicaciones	1'900.000	5	380.000
<b>Depreciación área administrativa</b>	<b>2'940.000</b>		<b>484.000</b>
<b>Inversión Diferida</b>	<b>3'999.000</b>	5	<b>799.800</b>
<b>Amortización Diferida</b>	<b>3'999.000</b>		<b>799.800</b>

- **Total costos de producción.** Corresponde a todos y cada uno de los costos en los que se incurre para la elaboración de los accesorios femeninos, tanto mensual como anualmente.

**Cuadro 119.** Total costos de producción.

DETALLE	VR. MENSUAL	VR. ANUAL
Materia prima	141.216	1'694.600
Mano de Obra directa	1'529.960	18'359.520
Materiales de Fabricación	2'412.922	28'955.060
C.I.F.	688.583	8'262.996
<b>TOTAL</b>	<b>4'772.681</b>	<b>57'272.176</b>

**Fuente:** Los Autores

- **Gastos de Administración y Ventas.**

**Cuadro 120.** Gastos de administración y ventas

ITEM	VR. MENSUAL	VR. ANUAL
Salario Gerente	1'421.008	17'052.096
Salario Secretaria Auxiliar Contable	965.180	11'582.160
Salario Vendedor	756.147	9'073.764
Salario Asesor contable	300.000	3'600.000
Arriendo	200.000	2'400.000
Servicio de agua	15.000	180.000
Servicio de luz	35.000	420.000
Servicio telefónico	25.000	300.000
Depreciación equipos	40.333	484.000
Imprevistos	90.000	1.080.000
Seguro (1%)	19.000	228.000
Mantenimiento preventivo (actualizaciones antivirus, backups, etc)	20.000	240.000
Papelería	150.000	1.800.000
Publicidad	880.000	10'572.000
Insumos de aseo	50.000	600.000
Amortización de diferidos	66.650	799.800
<b>TOTAL</b>	<b>5'033.318</b>	<b>60'399.820</b>

- **Gastos financieros (intereses).** Teniendo en cuenta que el capital necesario para la puesta en marcha del proyecto asciende a la suma de \$ 49'348.911, no se hace necesario acudir a financiación y serán los socios gestores quienes aporten cuotas de igual valor para su puesta en marcha.

- **Total capital de trabajo.** A continuación se relaciona el capital requerido para los primeros tres (03) meses de funcionamiento de la empresa.

**Cuadro 121.** Total capital de trabajo

CONCEPTO	CAPITAL TRABAJO AÑO	CAPITAL TRABAJO 3 MESES
Costos de producción	57'272.176	14'318.044
Gastos de administración y ventas	73'805.068	18'451.267
<b>TOTAL</b>	<b>131'077.244</b>	<b>32'769.311</b>

**Fuente:** Los Autores

**5.1.4 Inversión total.** Se refiere a la inversión necesaria para que la empresa pueda llevar a cabo las actividades por las cuales fue creada. La inversión total corresponde a la suma de \$ 49'348.911 (Véase cuadro 125)

**Cuadro 122.** Inversión total

CONCEPTO	VALOR TOTAL
Activos Fijos	\$ 12'580.600
Activos diferidos	\$ 3'999.000
Capital de trabajo	\$ 32'769.311
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 49'348.911</b>

**Fuente:** Los Autores

**5.1.5 Fuentes de financiación.** Para la puesta en marcha de la empresa Bambú Accesorios se requiere una inversión que asciende a los \$ 49'348.911 los cuales serán aportados por los dos (02) socios fundadores en cuotas de igual valor: \$24'674.455, es decir, no se recurrirá a financiación.

## 5.2 COSTOS

**5.2.1 Costos Fijos.** Los costos fijos son independientes a las variaciones de los niveles de producción de la empresa, por tanto permanecen constantes a lo largo de un periodo determinado.

- Producción accesorios primer año del proyecto: 17.399 unidades, distribuidos de la siguiente manera:

Aretes: 4.309, equivale al 25% de la producción total.

Collares: 3.216, equivale al 19% de la producción.

Pulseras: 5.984, equivale al 34% de la producción.

Correas: 2.693, equivale al 15% de la producción.

Bolsos: 1.197, equivale al 7% de la producción.

### Cuadro 123. Costos fijos de operación

CONCEPTO	VALOR ANUAL	ARETE	COLLAR	PULSERA	CORREA	BOLSO
Mantenimiento equipos	1.800.000	450.000	342.000	612.000	270.000	126.000
Depreciación	1.152.000	288.000	218.880	391.680	172.800	80.640
Seguros	828.000	207.000	157.320	281.520	124.200	57.960
Arriendo	2.400.000	600.000	456.000	816.000	360.000	168.000
<b>TOTAL</b>	<b>6.180.000</b>	<b>1.545.000</b>	<b>1.174.200</b>	<b>2.101.200</b>	<b>927.000</b>	<b>432.600</b>

**Fuente:** Los Autores

**5.2.2 Costos Variables de operación.** Los costos variables están estrechamente relacionados con el proceso productivo, siendo variables de acuerdo con el nivel de producción por factores como la mano de obra, materias primas y costos indirectos de fabricación.

**Cuadro 124.** Costos variables de operación

CONCEPTO	VALOR ANUAL	ARETE	COLLAR	PULSERA	CORREA	BOLSO
Materia prima	1'694.600	338.920	406.704	491.434	372.812	84.730
Mano de obra	18'359.520	3'671.906	4'406.284	5'324.260	4'039.094	917.976
Guantes industriales	120.000	24.000	28.800	34.800	26.400	6.000
Tapa bocas	12.000	2.400	2.880	3.480	2.640	600
Cajas en papel microcorrugado aretes, pulsera	2'058.600	861.800	0	1'196.800	0	0
Cajas en papel microcorrugado collar	2'363.600	0	2'363.600	0	0	0
Bolsa papel craft, bolsos	598.500	0	0	0	0	598.500
Acronal x 5 litros	848.000	169.600	203.520	245.920	186.560	42.400
Laca x 5 litros	3'480.000	696.000	835.200	1'009.200	765.600	174.000
Ganchos pico de loro aretes	172.360	172.360	0	0	0	0
Conectores metálicos aretes, collar	815.600	467.033	348.567	0	0	0

Cordón encerado x 30 metros	50.000	0	32.522	17.178	0	0
Semillas bachué aretes	430.900	430.900	0	0	0	0
Semillas bachué collar	1'608.000	0	1'608.000	0	0	0
Semillas bachué pulsera	1'496.000	0	0	1'496.000	0	0
Semillas ojo de buey correa	1'615.800	0	0	0	1'615.800	0
Semillas ojo de buey bolso	119.700	0	0	0	0	119.700
Hilo terlenka x 10 metros	5'990.000	0	0	0	1'797.000	4'193.000
Caña flecha	7'176.000	0	0	0	0	7'176.000
Agua	360.000	72.000	86.400	104.000	79.500	18.000
Luz	600.000	120.000	144.400	174.000	132.000	30.000
Insumos aseo	1'200.000	240.000	288.000	348.000	264.000	60.000
<b>TOTAL</b>	<b>51'169.180</b>	<b>7'266.919</b>	<b>10'754.877</b>	<b>10'445.072</b>	<b>9'281.406</b>	<b>13'420.906</b>

**Fuente:** Los Autores

- **Gastos fijos.** Son aquellos gastos que permanecen constantes a lo largo del proceso productivo.

**Cuadro 125.** Gastos fijos

CONCEPTO	VALOR ANUAL	ARETE	COLLAR	PULSERA	CORREA	BOLSO
Salario Gerente	\$ 17.052.096	\$ 4.263.024	\$ 3.239.898	\$ 5.797.713	\$ 2.557.814	\$ 1.193.647
Salario Secretaria Auxiliar Contable	\$ 11.582.160	\$ 2.895.540	\$ 2.200.610	\$ 3.937.934	\$ 1.737.324	\$ 810.751
Salario Asesor contable	\$ 3.600.000	\$ 900.000	\$ 684.000	\$ 1.224.000	\$ 540.000	\$ 252.000
Depreciación equipos	\$ 484.000	\$ 121.000	\$ 91.960	\$ 164.560	\$ 72.600	\$ 33.880
Seguro (1%)	\$ 228.000	\$ 57.000	\$ 43.320	\$ 77.520	\$ 34.200	\$ 15.960
Mantenimiento	\$ 240.000	\$ 60.000	\$ 45.600	\$ 81.600	\$ 36.000	\$ 16.800
Amortización de diferidos	\$ 799.800	\$ 199.950	\$ 151.962	\$ 271.932	\$ 119.970	\$ 55.986
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 33.986.056</b>	<b>\$ 8.496.514</b>	<b>\$ 6.457.351</b>	<b>\$ 11.555.259</b>	<b>\$ 5.097.908</b>	<b>\$ 2.379.024</b>

**Fuente:** Los Autores

- **Gastos Variables**

**Cuadro 126. Gastos variables**

<b>CONCEPTO</b>	<b>VALOR ANUAL</b>	<b>ARETE</b>	<b>COLLAR</b>	<b>PULSERA</b>	<b>CORREA</b>	<b>BOLSO</b>
Servicio de agua	\$ 180.000	\$ 45.000	\$ 34.200	\$ 61.200	\$ 27.000	\$ 12.600
Servicio de luz	\$ 420.000	\$ 105.000	\$ 79.800	\$ 142.800	\$ 63.000	\$ 29.400
Servicio telefónico	\$ 300.000	\$ 75.000	\$ 57.000	\$ 102.000	\$ 45.000	\$ 21.000
Imprevistos	\$ 1.080.000	\$ 270.000	\$ 205.200	\$ 367.200	\$ 162.000	\$ 75.600
Vendedor	\$ 9.073.764	\$ 2.268.441	\$ 1.724.015	\$ 3.085.080	\$ 1.361.065	\$ 635.163
Papelería	\$ 1.800.000	\$ 450.000	\$ 342.000	\$ 612.000	\$ 270.000	\$ 126.000
Publicidad	\$ 10.560.000	\$ 2.640.000	\$ 2.006.400	\$ 3.590.400	\$ 1.584.000	\$ 739.200
Insumos de aseo	\$ 600.000	\$ 150.000	\$ 114.000	\$ 204.000	\$ 90.000	\$ 42.000
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 24.013.764</b>	<b>\$ 6.003.441</b>	<b>\$ 4.562.615</b>	<b>\$ 8.164.680</b>	<b>\$ 3.602.065</b>	<b>\$ 1.680.963</b>

**Fuente:** Los autores

**5.2.3 Costos totales.** Son constituidos por los costos fijos y los costos variables, representados por la siguiente fórmula: **CT = CF + CV**

**Cuadro 127.** Resumen Costos y gastos totales

CONCEPTO	ARETE	COLLAR	PULSERA	CORREA	BOLSO
Costos fijos	\$ 1.545.000	\$ 1.174.200	\$ 2.101.200	\$ 927.000	\$ 432.600
Costos variables	\$ 7.266.919	\$ 10.754.877	\$ 10.445.072	\$ 9.281.406	\$ 13.420.906
Gastos fijos	\$ 27496.514	\$ 6.457.351	\$ 11.555.259	\$ 5.097.908	\$ 2.379.024
Gastos variables	\$ 6.003.441	\$ 4.562.615	\$ 8.164.680	\$ 3.602.065	\$ 1.680.963
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 23.311.874</b>	<b>\$ 22.949.043</b>	<b>\$ 32.266.211</b>	<b>\$ 18.908.379</b>	<b>\$ 17.913.493</b>

Fuente: Los autores

- **Costos totales unitarios (CTU).** Para hallar el costo unitario para cada accesorio, se tienen en cuenta los costos variables y fijos, así como los gastos fijos y variables necesarios para la elaboración de cada accesorio:

$$\text{CTU par aretes} = \frac{\text{costo total}}{\text{Unidades producidas año}} = \frac{23'311.874}{4.309} = \$ 5.410,04$$

$$\text{CTU collares} = \frac{\text{costo total}}{\text{Unidades producidas año}} = \frac{22.949.043}{3.216} = \$ 7.135,89$$

$$\text{CTU pulseras} = \frac{\text{costo total}}{\text{Unidades producidas año}} = \frac{32'266.211}{5.984} = \$ 5.392,08$$

$$\text{CTU correas} = \frac{\text{costo total}}{\text{Unidades producidas año}} = \frac{18'908.379}{2.693} = \$ 7.021,30$$

$$\text{CTU bolsos} = \frac{\text{costo total}}{\text{Unidades producidas año}} = \frac{17'913.493}{1.197} = \$ 14.965,32$$

**5.2.4 Precio de venta.** Para determinar el precio de venta de los accesorios artesanales elaborados, se tendrán en cuenta los costos y gastos totales, la disposición a pagar por cada accesorio determinada en el estudio de mercados, el precio ofrecido por la competencia y el porcentaje de ganancia.

**Cuadro 128.** Precio de venta accesorios

<b>ACCESORIO</b>	<b>COSTO TOTAL UNITARIO</b>	<b>PRECIO VENTA</b>	<b>% GANANCIA</b>
Aretes	5.410,04	7.750	30%
Collar	7.135,89	10.200	30%
Pulsera	5.392,08	7.700	30%
Correa	7.021,30	10.050	30%
Bolso	14.965,32	27.250	45%

**Fuente:** Los autores

### 5.3 PRESUPUESTO DE INGRESOS Y EGRESOS

#### 5.3.1 Egresos proyectados

**Cuadro 129.** Egresos proyectados

	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
<b>Costos Variables</b>					
Materia prima	1'694.600	1'965.736	2'280.254	2'645.094	3'068.309
Mano de obra	18'359.520	21'297.043	24'704.570	28'657.301	33'242.470
Guantes industriales	120.000	139.200	161.472	187.308	217.277
Tapa bocas	12.000	13.920	16.147	18.731	21.728
Cajas micro corrugado 10 cm pulsera, aretes	2'058.600	2'387.976	2'770.052	3'213.261	3'727.382
Cajas micro corrugado collares	2'363.600	2'741.776	3'180.460	3'689.334	4'279.627
Bolsa papel craft, bolsos	598.500	694.260	805.342	934.196	1'083.668

Acronal x 5 litros	848.000	983.680	1'141.069	1'323.640	1'535.422
Laca x 5 litros	3'480.000	4'036.800	4'682.688	5'431.918	6'301.025
Ganchos pico de loro.	172.360	199.938	231.928	269.036	312.082
Conectores metálicos	815.600	946.096	1'097.471	1'273.067	1'476.757
Cordón encerado	50.000	58.000	67.280	78.045	90.532
Semillas bachué aretes	430.900	499.844	579.819	672.590	780.205
Semillas bachué collar	1'608.000	1'865.280	2'163.725	2'509.921	2'911.508
Semillas bachué pulsera	1'496.000	1'735.360	2'013.018	2'335.100	2'708.716
Semillas ojo de buey correa	1'615.800	1'874.328	2'174.220	2'522.096	2'925.631
Semillas ojo de buey bolso	119.700	138.852	161.068	186.839	216.734
Hilo terlenka x 10 metros	5'990.000	6'948.400	8'060.144	9'349.767	10'845.730
Caña flecha	7'176.000	8'324.160	9'656.026	11'200.990	12'993.148
Agua	360.000	417.600	484.416	561.923	651.830
Luz	600.000	696.000	807.360	936.538	1'086.384
Insumos de aseo	1'200.000	1'392.000	1'614.720	1'873.075	2'172.767
<b>TOTAL</b>	<b>51'169.180</b>	<b>59'356.249</b>	<b>68'853.249</b>	<b>79'869.769</b>	<b>92'648.932</b>
<b>Costos Fijos</b>					
Mantenimiento equipos	1'800.000	2'088.000	2'422.080	2'809.613	3'259.151
Depreciación	1'152.000	1'336.320	1'550.131	1'798.152	2'085.857
Seguros	828.000	960.480	1'114.157	1'292.422	1'499.209

Arriendo	2'400.000	2'784.000	3'229.440	3'746.150	4'345.534
<b>TOTAL</b>	<b>6'180.000</b>	<b>7'168.800</b>	<b>8'315.808</b>	<b>9'646.337</b>	<b>11'189.751</b>
<b>Gastos Administración.</b>					
Salario Gerente	17'052.096	19'780.431	22'945.300	26'616.548	30'875.196
Salario Secretaria	11'582.160	13'435.306	15'584.954	18'078.547	20'971.115
Salario vendedor	9'073.764	10'434.829	12'104.401	14'041.105	16'287.682
Salario Asesor contable	3'600.000	4'176.000	4'844.160	5'619.226	6'518.302
Arriendo	2'400.000	2'784.000	3'229.440	3'746.150	4'345.534
Servicio de agua	180.000	208.800	242.208	280.961	325.915
Servicio de luz	420.000	487.200	565.152	655.576	760.469
Servicio telefónico	300.000	348.000	403.680	468.269	543.192
Depreciación equipos	484.000	561.440	651.270	755.474	876.349
Imprevistos	1.080.000	1'252.800	1'453.248	1'685.768	1'955.491
Seguro (1%)	228.000	264.480	306.797	355.884	412.826
Mantenimiento	240.000	278.400	322.944	374.615	434.553
Papelería	1.800.000	2'088.000	2'422.080	2'809.613	3'259.151
Publicidad	10'560.000	12'263.520	14'225.683	16'501.793	19'142.079
Insumos de aseo	600.000	696.000	807.360	936.538	1'086.384
Amortización de diferidos	799.800	927.768	1'076.211	1'248.405	1'448.149
	<b>60'399.820</b>	<b>69'986.974</b>	<b>81'184.858</b>	<b>94'174.472</b>	<b>109'242.387</b>
<b>TOTAL</b>	<b>117'749.000</b>	<b>136'512.023</b>	<b>158'353.915</b>	<b>183'690.578</b>	<b>213'081.070</b>

Fuente: Los Autores

**5.3.2 Ingresos proyectados.** Los ingresos obtenidos por la empresa por concepto de venta de accesorios femeninos elaborados en guadua, se ha proyectado teniendo en cuenta la producción de cada año y el precio de venta.

**Cuadro 130.** Ingresos proyectados

<b>Accesorios</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
Aretes	\$ 33.394.750	\$ 35.398.435	\$ 37.522.341	\$ 39.773.682	\$ 42.160.102
Collares	\$ 32.783.904	\$ 34.750.938	\$ 36.835.995	\$ 39.046.154	\$ 41.388.923
Pulseras	\$ 46.076.800	\$ 48.841.408	\$ 51.771.892	\$ 54.878.206	\$ 58.170.898
Correas	\$ 27.064.650	\$ 28.688.529	\$ 30.409.840	\$ 32.234.431	\$ 34.168.497
Bolsos	\$ 32.618.250	\$ 34.575.345	\$ 36.649.866	\$ 38.848.858	\$ 41.179.789
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 171.938.354</b>	<b>\$ 182.254.655</b>	<b>\$ 193.189.934</b>	<b>\$ 204.781.331</b>	<b>\$ 217.068.209</b>

**Fuente:** Los Autores

## 5.4 PUNTO DE EQUILIBRIO

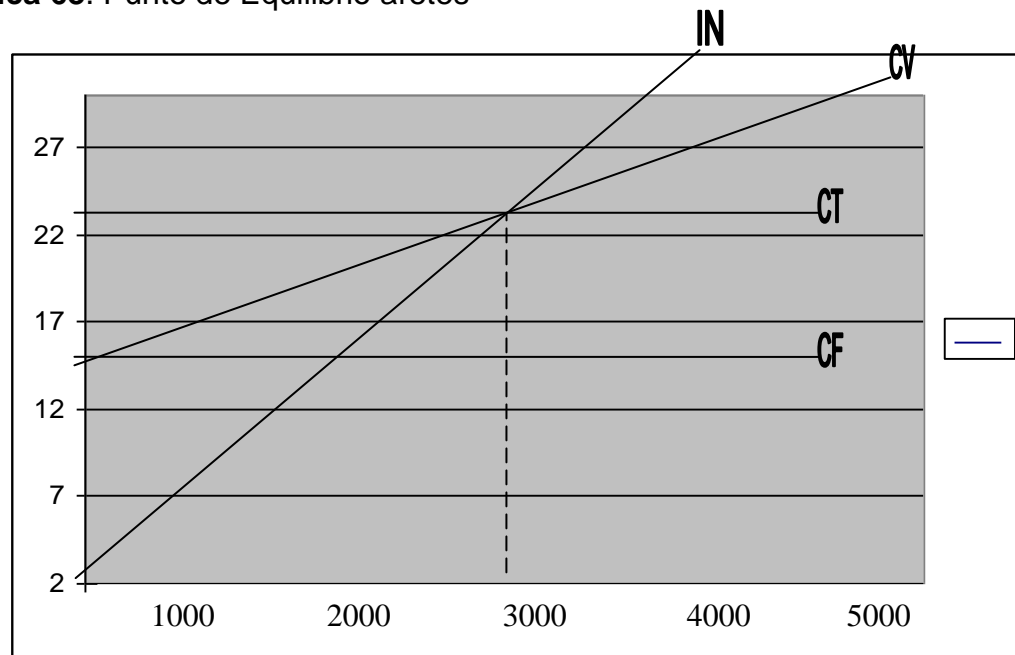
La utilidad del punto de equilibrio consiste en establecer el nivel de ventas mínimo donde el beneficio y pérdida es igual a cero. (Véanse cuadros 134 a 138 y gráficos 63 a 67).

**Cuadro 131.** Punto equilibrio aretes

DETALLE	VALOR O CANTIDAD
Ventas totales primer año	33'394.750
Unidades producción	4.309
Precio venta unitario (PVU)	7.750
Costos Fijos totales (CFT)	16'044.955
Costos variables totales (CVT)	7'266.919
Costo variable unitario (CVU)	1.686

$$\text{Punto de Equilibrio} = \frac{C_f}{PVU - CVU} = \frac{16'044.955}{7.750 - 1.686} = 2.646 \text{ pares}$$

**Gráfica 63.** Punto de Equilibrio aretes



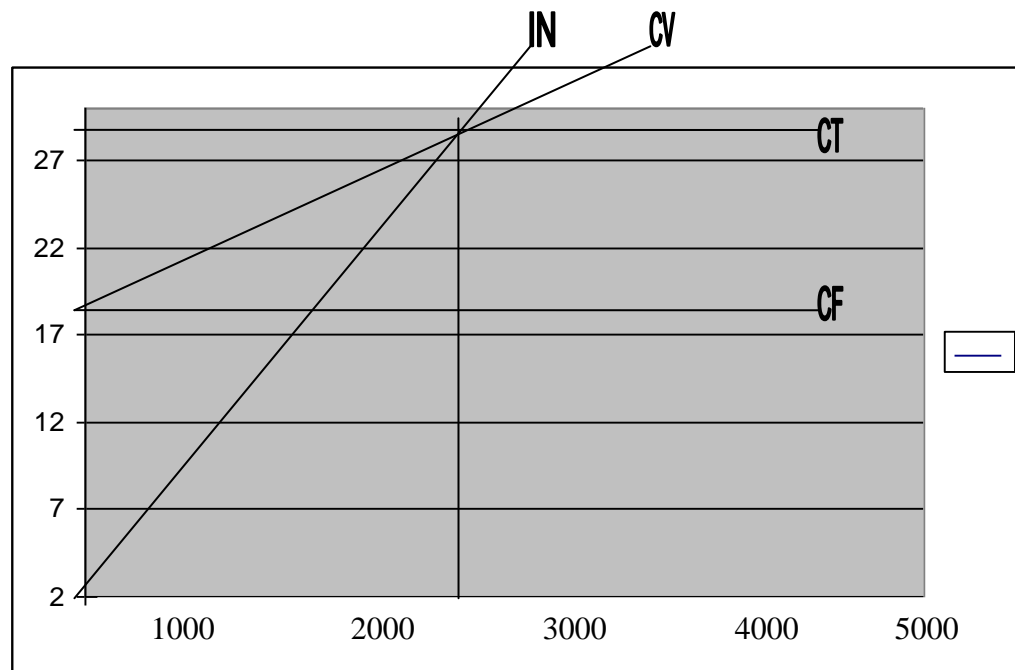
CF \$ 16'044.955  
 CV \$ 7'266.919  
 CT \$ 23'311.874

**Cuadro 132.** Punto equilibrio collares

DETALLE	VALOR O CANTIDAD
Ventas totales primer año	32'783.904
Unidades producción	3.216
Precio venta unitario (PVU)	10.200
Costos Fijos totales (CFT)	12'194.166
Costos variables totales (CVT)	10'754.877
Costo variable unitario (CVU)	3.344

$$\text{Punto de Equilibrio} = \frac{C_f}{PVU - CVU} = \frac{12'194.166}{10.200 - 3.344} = 1.779 \text{ collares}$$

**Gráfica 64.** Punto de Equilibrio collares



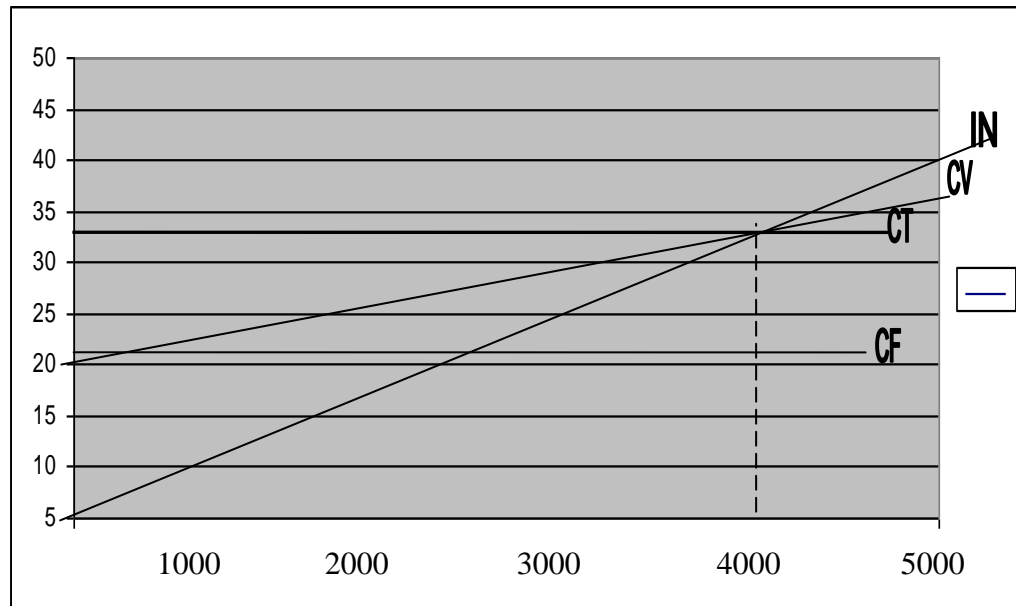
CF \$ 12'194.166  
 CV \$ 10'754.877  
 CT \$ 22'949.043

**Cuadro 133.** Punto equilibrio pulseras

DETALLE	VALOR O CANTIDAD
Ventas totales primer año	46'076.800
Unidades producción	5.984
Precio venta unitario (PVU)	7.700
Costos Fijos totales (CFT)	21'821.139
Costos variables totales (CVT)	10'445.072
Costo variable unitario (CVU)	1.746

$$\text{Punto de Equilibrio} = \frac{C_f}{PVU - CVU} = \frac{21'821.139}{7.700 - 1.746} = 3.665 \text{ pulseras}$$

**Gráfica 65.** Punto de Equilibrio pulseras



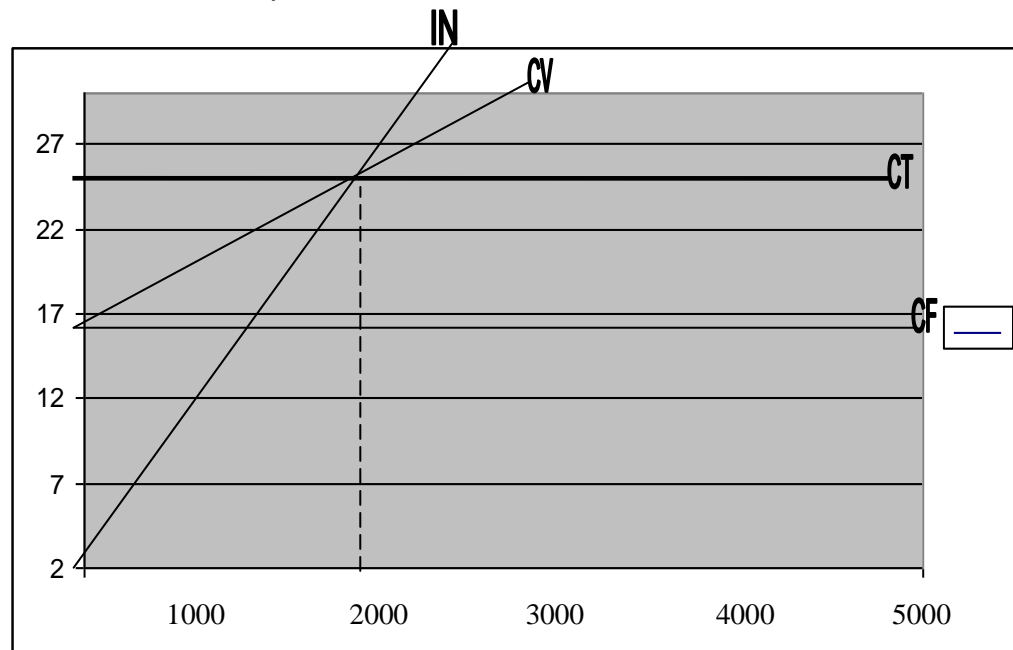
CF \$ 21'821.139  
 CV \$ 10'445.072  
 CT \$ 32'266.211

**Cuadro 134.** Punto equilibrio correas

DETALLE	VALOR O CANTIDAD
Ventas totales primer año	27'064.650
Unidades producción	2.693
Precio venta unitario (PVU)	10.050
Costos Fijos totales (CFT)	9'626.973
Costos variables totales (CVT)	9'281.406
Costo variable unitario (CVU)	3.446

$$\text{Punto de Equilibrio} = \frac{C_f}{PVU - CVU} = \frac{9'626.973}{10.050 - 3.446} = 1.458 \text{ correas}$$

**Gráfica 66.** Punto de Equilibrio correas



CF \$ 9'626.973

CV \$ 9'281.406

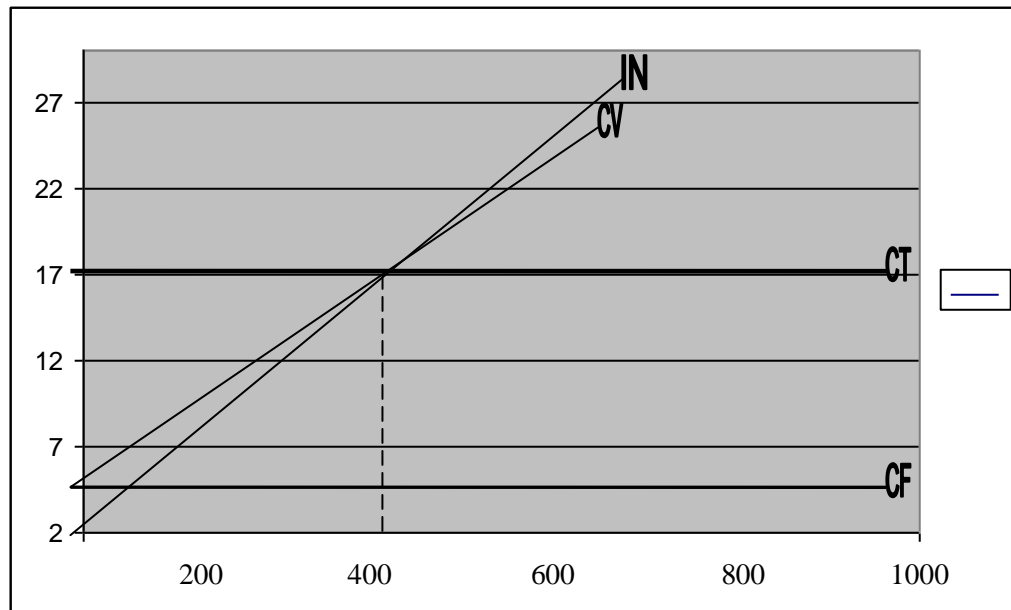
CT \$18'908.379

**Cuadro 135.** Punto equilibrio bolsos

DETALLE	VALOR O CANTIDAD
Ventas totales primer año	32'618.250
Unidades producción	1.197
Precio venta unitario (PVU)	27.250
Costos Fijos totales (CFT)	4'492.587
Costos variables totales (CVT)	13'420.906
Costo variable unitario (CVU)	11.212

$$\text{Punto de Equilibrio} = \frac{C_f}{PVU - CVU} = \frac{4'492.587}{27.250 - 11.212} = 280 \text{ bolsos}$$

**Gráfica 67.** Punto de Equilibrio bolsos



CF \$ 4'492.587

CV \$ 13'420.906

CT \$ 17'913.493

**5.5 FLUJO DE CAJA EFECTIVO PROYECTADO.** En el flujo de caja se representan los costos y utilidades de la empresa, haciendo una proyección para un periodo de cinco (5 años).

**Cuadro 136.** Flujo de caja efectivo proyectado

	0	1	2	3	4	5
Ingresos Operacionales		\$ 171.938.354	\$ 182.254.655	\$ 193.189.934	\$ 204.781.331	\$ 217.068.209
Egresos totales		\$ 117.749.000	\$ 136.512.023	\$ 158.353.915	\$ 183.690.578	\$ 213.081.070
Flujo de caja operacional		\$ 54.189.354	\$ 45.742.632	\$ 34.836.019	\$ 21.090.753	\$ 3.987.139
<b>Inversión</b>						
Fija	\$ 12.580.600					
Diferida	\$ 3.999.000					
Total Inversión	\$ 16.579.600					
<b>Flujo de caja después de Inversión</b>	<b>\$ 16.579.600</b>	<b>\$ 54.189.354</b>	<b>\$ 45.742.632</b>	<b>\$ 34.836.019</b>	<b>\$ 21.090.753</b>	<b>\$ 3.987.139</b>
Aportes socios	\$ 49.348.911					
Créditos						
Neto financiación	<b>\$ 49.348.911</b>	<b>\$ 54.189.354</b>	<b>\$ 45.742.632</b>	<b>\$ 34.836.019</b>	<b>\$ 21.090.753</b>	<b>\$ 3.987.139</b>
Flujo de caja después financiación	<b>\$ 32.769.311</b>	<b>\$ 54.189.354</b>	<b>\$ 45.742.632</b>	<b>\$ 34.836.019</b>	<b>\$ 21.090.753</b>	<b>\$ 3.987.139</b>
Impuesto 35,8%		\$ 19.399.789	\$ 16.375.862	\$ 12.471.295	\$ 7.550.490	\$ 1.427.396
Reserva legal		\$ 1.939.979	\$ 1.637.586	\$ 1.247.129	\$ 755.049	\$ 142.740
Utilidad neta	<b>\$ 32.769.311</b>	<b>\$ 32.849.586</b>	<b>\$ 27.729.184</b>	<b>\$ 21.117.595</b>	<b>\$ 12.785.214</b>	<b>\$ 2.417.004</b>
+ Depreciación		\$ 1.636.000	\$ 1.636.000	\$ 1.636.000	\$ 1.636.000	\$ 1.636.000
+ Amortización diferidos		\$ 799.800	\$ 799.800	\$ 799.800	\$ 799.800	\$ 799.800
+ Reserva Legal		\$ 1.939.979	\$ 1.637.586	\$ 1.247.129	\$ 755.049	\$ 142.740
<b>Flujo Neto de Caja</b>	<b>\$ 32.769.311</b>	<b>\$ 37.225.365</b>	<b>\$ 31.802.570</b>	<b>\$ 24.800.524</b>	<b>\$ 15.976.063</b>	<b>\$ 4.995.543</b>

## 5.6 ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO

**Cuadro 137.** Estado de resultados proyectado

	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
<b>INGRESOS OPERACIONAL</b>	\$ 171.938.354	\$ 182.254.655	\$ 193.189.934	\$ 204.781.331	\$ 217.068.209
COSTO DE OPERACIÓN	\$ 57.349.180	\$ 66.525.049	\$ 77.169.057	\$ 89.516.106	\$ 103.838.683
<b>UTILIDAD BRUTA</b>	<b>\$ 114.589.174</b>	<b>\$ 115.729.606</b>	<b>\$ 116.020.877</b>	<b>\$ 115.265.225</b>	<b>\$ 113.229.526</b>
GASTOS OPERACIONAL	\$ 60.399.820	\$ 69.986.974	\$ 81.184.858	\$ 94.174.472	\$ 109.242.387
<b>UTILIDAD OPERATIVA</b>	<b>\$ 54.189.354</b>	<b>\$ 45.742.632</b>	<b>\$ 34.836.019</b>	<b>\$ 21.090.753</b>	<b>\$ 3.987.139</b>
<b>OTROS GASTOS FINANCIEROS</b>					
<b>UTILIDAD ANTES DE IMPUESTO</b>	<b>\$ 54.189.354</b>	<b>\$ 45.742.632</b>	<b>\$ 34.836.019</b>	<b>\$ 21.090.753</b>	<b>\$ 3.987.139</b>
Impuesto 35,8 %	\$ 19.399.789	\$ 16.375.862	\$ 12.471.295	\$ 7.550.490	\$ 1.427.396
Reserva legal	\$ 1.939.979	\$ 1.637.586	\$ 1.247.129	\$ 755.049	\$ 142.740
<b>UTILIDAD NETA</b>	<b>\$ 32.849.586</b>	<b>\$ 27.729.184</b>	<b>\$ 21.117.595</b>	<b>\$ 12.785.214</b>	<b>\$ 2.417.004</b>

## 5.7 BALANCE GENERAL

**5.7.1 Balance inicial momento cero (total activos).** Representa la inversión, los activos, las deudas y el capital de la empresa durante el primer mes de funcionamiento.

**Cuadro 138.** Balance inicial

**BAMBU ACCESORIOS  
BALANCE INICIAL**

<b>ACTIVO</b>		
Efectivo		<b>32'769.311</b>
Caja	32'769.311	
<b><i>Propiedad, Planta y equipo</i></b>		<b>10'680.600</b>
Maquinaria y equipo	8'800.000	
Herramientas	70.600	
Equipo de oficina	1'040.000	
Muebles y enseres	770.000	
<b><i>Equipo de cómputo y comunicaciones</i></b>		<b>1'900.000</b>
Equipo cómputo	1'900.000	
<b><i>Diferidos</i></b>		<b>3'999.000</b>
Diferidos	3'999.000	
<b>TOTAL ACTIVO</b>		<b>\$ 49'348.911</b>
<b>PASIVO</b>		
Obligaciones financieras		0
<b>TOTAL PASIVO</b>		<b>0</b>
<b>PATRIMONIO</b>		
CAPITAL SOCIAL		
Aportes Sociales	49'348.911	
<b>TOTAL PATRIMONIO</b>		<b>49'348.911</b>
<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>		<b>49'348.911</b>

**Cuadro 139.** Balance General primer año

**BAMBÚ ACCESORIOS  
BALANCE AÑO UNO**

<b>ACTIVO</b>		
<b>Efectivo</b>		<b>69'994.676</b>
Caja		
Bancos	69'994.676	
<b>Propiedad, Planta y equipo</b>		<b>8'488.600</b>
Maquinaria y equipo	7'725.000	
Herramientas	70.600	
Muebles y enseres	693.000	
<b>Equipo de oficina</b>		<b>936.000</b>
Equipo de oficina	936.000	
<b>Equipo de cómputo y comunicaciones</b>		<b>1'520.000</b>
Equipo cómputo	1'520.000	
<b>Amortización</b>		<b>3'199.200</b>
Amortización diferida	3'199.200	
<b>TOTAL ACTIVO</b>		<b><u>84'138.476</u></b>
<b>PASIVO</b>		
Obligaciones financieras		0
<b>TOTAL PASIVO</b>		<b>0</b>
<b>PATRIMONIO</b>		
<b>CAPITAL SOCIAL</b>		
Reserva legal	1'939.979	
Aportes Sociales	49'348.911	
Utilidad del Ejercicio	32'849.586	
<b>TOTAL PATRIMONIO</b>		
<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>		<b><u>84'138.476</u></b>

## 6 EVALUACIÓN DEL PROYECTO

La finalidad que persigue todo proyecto productivo se enfoca principalmente hacia la obtención de utilidad para quien tome la iniciativa de implementarlo ya que esta garantiza la permanencia del mismo en el mercado; no obstante, existen otras variables de carácter social que inciden directamente en el proyecto, le dan valor agregado y equilibran los beneficios para el gestor y la comunidad que lo rodea, proporcionándole a esta desarrollo, progreso y una mejor calidad de vida.

### 6.1 IMPACTO SOCIAL

La creación de la empresa productora de accesorios femeninos artesanales “**BAMBÚ ACCESORIOS Ltda.**”, surge con el objetivo de satisfacer las necesidades profesadas por la población femenina de los municipios de Barbosa, Vélez y Puente Nacional Santander en cuanto al deseo permanente por adquirir accesorios femeninos elaborados con materiales artesanales de alta calidad y con variedad de diseños.

De igual manera, se busca crear en la comunidad interés por las empresas artesanales, posicionándolas como fuentes de desarrollo económico, generadoras de empleo y dignas exponentes de la cultura colombiana.

**6.1.1 Generación de Empleo.** La creación de la empresa Bambú Accesorios, contribuye de manera directa al desarrollo económico y social de la región, ya que se convierte en fuente generadora de empleo, ejemplo de liderazgo empresarial, demostrando que la actividad artesanal contemplada como empresa genera utilidades y beneficio social.

**6.1.2 Desarrollo Regional.** Su aporte es valioso en el ámbito regional, ya que se introduce en un sector comercial por excelencia generando empleos directos, dando valor agregado a la guadua y contribuyendo al desarrollo del sector artesanal.

**6.1.3 Mejoramiento de la Calidad de Vida.** El trabajo artesanal visualizado desde la perspectiva de empresa se constituye en una fuente de empleo y fortalecimiento del sector, mejorando considerablemente la calidad de vida de los artesanos, aprovechando materias primas existentes en la región y ubicando la actividad manufacturera en los principales renglones de la economía.

## 6.2 EVALUACIÓN AMBIENTAL

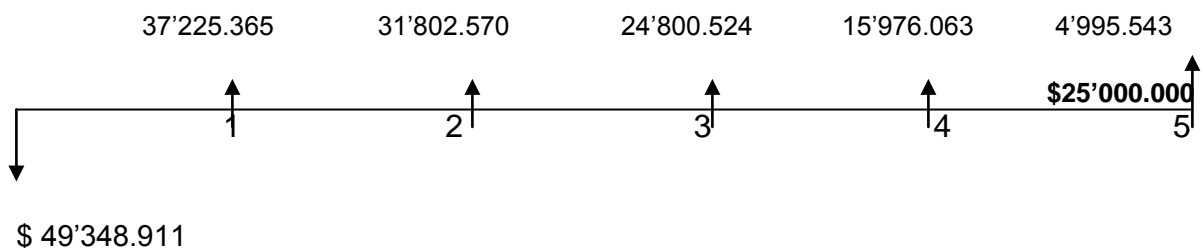
El proyecto genera impacto ambiental ya que la base para la elaboración es un recurso natural de origen vegetal denominado: Guadua o Bambú, cuyo uso se encuentra regulado por normas legales.

Para mitigar el impacto generado por la empresa se garantizará el uso sostenible de este recurso empleando solo la materia prima necesaria, evitando desperdicios y mediante un manejo adecuado de los residuos generados por el proceso productivo, según recomendaciones efectuadas por la CAS, Sectorial Vélez y la Oficina Ambiental de Barbosa Santander.

## 6.3 EVALUACION FINANCIERA

Para realizar la evaluación financiera del proyecto, se toman como base los saldos finales del flujo de caja proyectado, determinando la rentabilidad que representa para el inversionista.

**6.3.1 Valor Presente Neto (VPN).** Permite traer a presente la inversión proyectada o futura para analizar su comportamiento y contar con una base indispensable para la toma de decisiones.



**VPN = \$ 58'945.184,60**

Lo que indica que si una persona invierte en el proyecto, le representará en la actualidad \$ **58'945.184,60**

**6.3.2 Tasa Interna de Retorno (TIR).** La Tasa Interna de Retorno representa la rentabilidad que adquieren los aportes invertidos en el proyecto, en el caso de BAMBU ACCESORIOS, ésta tasa equivale al 32%, lo cual hace que el proyecto sea viable, tomando en cuenta que se parte de una tasa de oportunidad del 10% efectivo anual.

**6.3.3 Periodo de Recuperación de Inversión (PRI).** Indica el tiempo en el cual se aspira recuperar la inversión, que para el proyecto es el siguiente:

**Cuadro 140.** Periodo de recuperación inversión

Periodo	Flujo de caja neto	Factor	Flujo de caja actualizado	Flujo de caja acumulado
	-50'000.000	1,00000	-50'000.000	-50'000.000
1	47'975.975	0,83333	39'979.819	10'020.181
2	42'346.536	0,69444	29'407.129	-19'386.948
3	34'979.706	0,57870	20'242.756	-39'629.704
4	25'608.987	0,48225	12'349.934	-51'979.638
5	28'864.312	0,40180	11'597.681	-63'577.319

$$19'386.948 * 360 / 20'242.756 = 345 \text{ días}$$

El capital se recupera en 2 años y 345 días.

Este indicador permite percibir que el proyecto es rentable por cuanto la inversión se recupera antes de finalizado el periodo de vida útil (5 años).

### 6.3.4 Análisis de las razones financieras

- **Tasa de oportunidad.** Para el manejo de los diferentes indicadores de evaluación financiera del plan de negocios, se tomará en cuenta una Tasa de Oportunidad del 20%.

- **Razones de liquidez**

$$\text{Razón corriente} = \frac{\text{Activo corriente}}{\text{Pasivo corriente}} = \frac{69'994.676}{0} = \mathbf{69'994.676}$$

Debido a que la empresa no tiene obligaciones a corto plazo, el efectivo se encuentra a disposición de la empresa y listo para respaldar cualquier obligación que se contraiga.

- **Razón de Capital de Trabajo** = Activo corriente - Pasivo Corriente

$$= 69'994.676 - 0 = \$ 69'994.676$$

En el corto plazo, la empresa posee un flujo de efectivo de \$ 47'975.975, dinero que será destinado para cubrir las obligaciones al capital de trabajo.

- **Razones de endeudamiento:**

$$\text{Nivel de endeudamiento} = \frac{\text{Pasivos totales}}{\text{Activos totales}} = \frac{0}{\$ 84'138.476} = 0$$

La empresa BAMBU ACCESORIOS cuenta con un capital aportado en cuotas iguales por sus dos (02) socios gestores, por tanto no tiene deudas con acreedores en el corto plazo.

- **Razón Leverage Total** =  $\frac{\text{Pasivo total}}{\text{Patrimonio}} = \frac{0}{84'138.476} = 0$

Es decir, por cada peso que se tiene en patrimonio, la empresa no tiene deuda alguna.

- **Razones de rentabilidad**

$$\text{Margen bruto (\%)} = \frac{\text{Utilidad Bruta}}{\text{Ventas netas}} = \frac{114'589.174}{171'938.354} = 0.66$$

Cada peso vendido en el quinto año del proyecto, se genera una utilidad bruta de 0,66, es decir del 66%

- **Margen de operación (%)**  $\frac{\text{Utilidad operacional}}{\text{Ventas netas}} = \frac{54'189.354}{171'938.354} = 0.32$

Cada peso vendido en el quinto año del proyecto, generará una utilidad operacional de 0,32, es decir, del 32% de las ventas netas.

- **Margen neto de ganancia (%)** =  $\frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Ventas netas}} = \frac{32'849.586}{171'938.354} = 0,19$

Cada peso vendido en el quinto año, generará una utilidad neta de 0,19, es decir, la utilidad neta corresponde al 19%.

- **Rentabilidad en relación al Capital (%).** =  $\frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Patrimonio}} = \frac{32'849.586}{84'138.476} = 0,39$

Indica que los socios de la empresa para el quinto año, obtendrán un rendimiento del 39% sobre su inversión en capital, es decir, cada peso existente en la empresa representa en su capital 39%.

- **Rentabilidad en relación de la inversión (%)** =  $\frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Activo total bruto}}$

$$= \frac{32'849.586}{80'939.276} = 0,41$$

Indica que por cada peso invertido en activos en el quinto año \$0,41 se generará una utilidad neta, es decir, esta equivale al 59%.

## CONCLUSIONES

La creación de una empresa productora y comercializadora de accesorios femeninos elaborados en guadua es una idea innovadora, rentable, presenta ventajas como la aceptación del 89% de la población femenina de los municipios de Barbosa, Vélez y Puente Nacional, donde existe una demanda insatisfecha de 53.747 pares de aretes, 108.890 collares, 52.611 pulseras, 67.485 bolsos y 70.949 correas; de igual manera existe un segmento de mercado no contemplado por los once artesanos que constituyen la oferta actual y consiste en ocho establecimientos ubicados en estos municipios y que comercializan accesorios artesanales.

Los canales de comercialización empleados por la empresa incluirán al vendedor, teniendo en cuenta una preferencia de 56% y la participación en ferias se realizará de manera periódica como una oportunidad para exhibir los accesorios elaborados, teniendo en cuenta una preferencia de la población femenina del 14%.

La viabilidad técnica del proyecto se ha determinado analizando factores como infraestructura necesaria, localización adecuada, cercanía a la materia prima: guadua y especificación del proceso productivo, se establece una capacidad utilizada y proyectada de 4.309 pares de aretes, 3.216 collares, 5.984 pulseras, 2.693 correas y 1.197 bolsos, representando para la empresa una participación del 5% en el mercado de accesorios en los municipios que constituyen su mercado objetivo.

La organización administrativa de la empresa es un factor clave, razón por la cual se determinan las especificaciones por cargo, se establecen objetivos y políticas a fin de estandarizar los procesos y obtener calidad en el producto. La contratación del personal de las áreas administrativa, operativa y de mercados se realizará a término indefinido, con la carga prestacional establecida por Ley.

En cuanto al aspecto financiero, se determina que el monto de la inversión asciende a la suma de \$ 49'348.911, valor cubierto en cuotas de igual valor por sus socios gestores, la tasa Interna de retorno corresponde al 34% con una tasa de oportunidad del 20% y el periodo de recuperación para el inversionista es de 3 años, lo que aumenta sus ventajas y lo convierte en un proyecto que despierta interés.

## RECOMENDACIONES

Para la puesta en marcha de un proyecto productivo es necesario contemplar aspectos como los siguientes:

- Conocer quien es realmente el cliente, esto es posible mediante una investigación y análisis del mercado, determinando la demanda insatisfecha existente, de igual manera la planeación de estrategias y medios de publicidad eficientes que hagan posible el encuentro producto-cliente y una estructura de canales a emplear para la comercialización de los accesorios.
- Con el fin de estandarizar el proceso, garantizar la calidad del mismo y evitar desperdicios de tiempo y material, establecer previamente el tamaño, capacidad y ubicación del proyecto.
- Proyectar una estructura administrativa que garantice organización en las actividades a desarrollar en cada una de las áreas para obtener un ambiente laboral adecuado, realización de tareas según especificaciones de cargo y remuneración del personal con la carga prestacional establecida por Ley.
- El aspecto financiero es determinante para la puesta en marcha del proyecto, atrae la atención de inversionistas y garantiza los recursos económicos para la puesta en marcha, por tanto, deben proyectarse de manera adecuada los costos y gastos implícitos en el proceso, cuantificar la inversión, ingresos y egresos garantizando un flujo de efectivo que garantice liquidez.
- Debe evaluarse el impacto que traerá la puesta en marcha del proyecto en su entorno social, ambiental y de desarrollo regional.

## BIBLIOGRAFÍA

**OLAYA DÍAZ**, Pedro Enrique. Cómo iniciar su propio negocio. Guía para la creación de empresas estables y competitivas en Bucaramanga y Santander.

**LEÓN GARCÍA, Oscar**, Administración Financiera Fundamentos y Aplicaciones, Tercera Edición, Pág. 574, Prensa moderna Impresores S.A.

**GUEVARA BELTRÁN, Cesar Augusto**, Organización y Métodos, Universidad Industrial de Santander, Publicaciones UIS, 2° edición, Pág. 258.

**MORALES ARRIETA, Juan Antonio**, Salarios Estrategias y Sistema Salarial o de Compensaciones, Ed. Mc Graw Hill, Pág. 420.

**MOLINA SÁNCHEZ, Mauricio**, Legis Para la Pequeña Empresa, INSED, Pág. 218.

**RUIZ RANGEL, Álvaro**, Sistemas de Administración, Publicaciones UIS, Primera Edición, Pág. 213.

**PRADA REYES**, Efraín, Mercadeo, Publicaciones UIS, Primera Edición, Pág. 168.

[www.artesananiásdecolombia.com](http://www.artesananiásdecolombia.com)

[www.proexport.com.co](http://www.proexport.com.co)

## ANEXOS

**Anexo A.** Población femenina municipio de Barbosa Santander, clasificada por edades.

<b>2008</b>			
<b>Grupos de edad</b>	<b>Total</b>	<b>Hombres</b>	<b>Mujeres</b>
<b>Total</b>	<b>26.843</b>	<b>13.064</b>	<b>13.779</b>
0-4	2.529	1.292	1.237
5-9	2.666	1.412	1.254
10-14	2.769	1.433	1.336
15-19	2.696	1.381	1.315
20-24	2.152	1.041	1.111
25-29	1.786	806	980
30-34	1.867	871	996
35-39	1.766	803	963
40-44	1.815	894	921
45-49	1.590	754	836
50-54	1.293	578	715
55-59	1.069	523	546
60-64	842	414	428
65-69	665	299	366
70-74	549	244	305
75-79	383	164	219
80 Y MÁS	406	155	251

**Fuente:** DANE. Información Estadística. Proyecciones municipales de población 2005-2011, Sexo y Grupos de edad, 2008.

**Anexo B.** Población femenina municipio de Vélez, clasificada por edades.

<b>2008</b>			
<b>Grupos de edad</b>	<b>Total</b>	<b>Hombres</b>	<b>Mujeres</b>
<b>Total</b>	<b>19.523</b>	<b>10.370</b>	<b>9.153</b>
0-4	2.176	1.127	1.049
5-9	2.178	1.125	1.053
10-14	2.119	1.093	926
15-19	1.999	1.071	766
20-24	1.893	1.127	928
25-29	1.534	811	723
30-34	1.453	751	702
35-39	1.328	694	684
40-44	1.213	646	617
45-49	921	491	430
50-54	722	383	339
55-59	547	293	254
60-64	442	237	205
65-69	360	194	166
70-74	267	146	121
75-79	168	88	80
80 Y MÁS	203	93	110

**Fuente:** DANE. Información Estadística. Proyecciones municipales de población 2005-2011, Sexo y Grupos de edad, 2008.

**Anexo C.** Población femenina municipio de Puente Nacional, clasificada por edades

<b>2008</b>			
<b>Grupos de edad</b>	<b>Total</b>	<b>Hombres</b>	<b>Mujeres</b>
<b>Total</b>	<b>13.856</b>	<b>6.824</b>	<b>7.032</b>
0-4	1.160	617	533
5-9	1.241	646	505
10-14	1.428	723	705
15-19	1.384	672	612
20-24	990	468	522
25-29	700	332	468
30-34	739	369	420
35-39	764	383	431
40-44	852	424	428
45-49	807	399	408
50-54	701	348	353
55-59	670	331	339
60-64	626	302	324
65-69	581	269	312
70-74	477	216	261
75-79	354	156	198
80 Y MÁS	382	169	213

**Fuente:** DANE. Información Estadística. Proyecciones municipales de población 2005-2011, Sexo y Grupos de edad, 2008.

**Anexo D. Encuesta población femenina**

**ACCESORIOS FEMENINOS ELABORADOS EN GUADUA**

1- ¿Tiene usted conocimiento sobre alguna empresa que elabore accesorios femeninos artesanales en guadua?

Si \_\_\_\_\_ No \_\_\_\_\_

2- ¿A usted le gustan los accesorios artesanales elaborados en guadua?

Si \_\_\_\_\_ No \_\_\_\_\_ Por qué? \_\_\_\_\_

3- ¿Qué tipo de accesorios artesanales elaborados en guadua utiliza?

Aretes \_\_\_\_\_ Pulseras \_\_\_\_\_ Collares \_\_\_\_\_ Correas \_\_\_\_\_  
Bolsos \_\_\_\_\_ Otros \_\_\_\_\_ Cual (es) \_\_\_\_\_

4- ¿Con qué frecuencia compra usted accesorios?

Mensual \_\_\_\_\_ Bimestral \_\_\_\_\_ Trimestral \_\_\_\_\_ Semestral \_\_\_\_\_

5-¿Cuántos accesorios adquiere bimestralmente?

Aretes (pares): entre 1 y 2 \_\_\_\_\_ entre 2 y 3 \_\_\_\_\_ entre 3 y 4 \_\_\_\_\_ más \_\_\_\_\_  
Collares entre 1 y 3 \_\_\_\_\_ entre 3 y 5 \_\_\_\_\_ entre 5 y 7 \_\_\_\_\_ más \_\_\_\_\_  
Pulseras entre 1 y 2 \_\_\_\_\_ entre 2 y 3 \_\_\_\_\_ entre 3 y 4 \_\_\_\_\_ más \_\_\_\_\_  
Correas entre 1 y 2 \_\_\_\_\_ entre 2 y 3 \_\_\_\_\_ entre 3 y 4 \_\_\_\_\_ más \_\_\_\_\_  
Bolsos entre 1 y 2 \_\_\_\_\_ entre 2 y 3 \_\_\_\_\_ entre 3 y 4 \_\_\_\_\_ más \_\_\_\_\_

6- ¿Cuánto paga usted por adquirir un accesorio?

Aretes \_\_\_\_\_ Collares \_\_\_\_\_ Pulseras \_\_\_\_\_  
Cinturones \_\_\_\_\_ Bolsos \_\_\_\_\_

7- ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por un accesorio femenino elaborado en guadua?

20.000 a 40.000 \_\_\_\_\_ 40.001 a 60.000 \_\_\_\_\_ 60.001 a 80.000 \_\_\_\_\_

8 - ¿Dónde acostumbra a comprar los accesorios elaborados en guadua?

Misceláneas \_\_\_\_\_ Plazas \_\_\_\_\_ Ferias \_\_\_\_\_ Otros \_\_\_\_\_ ¿Cuál? \_\_\_\_\_

9- ¿Qué medio considera adecuado para proporcionar información acerca de los accesorios femeninos elaborados en guadua?

Volantes \_\_\_\_\_ Catálogos \_\_\_\_\_ Muestra Física \_\_\_\_\_ Otro. Cual \_\_\_\_\_

10- ¿Usted considera que los accesorios artesanales en guadua están de moda?

Si \_\_\_\_\_ No \_\_\_\_\_

**Anexo E.** Encuesta establecimientos comerciales

**ACCESORIOS FEMENINOS ELABORADOS EN GUADUA**

1- Comercializa accesorios femeninos elaborados en guadua?

2- Qué tipo de accesorios artesanales elaborados en guadua comercializa?

Aretes \_\_\_\_\_ Collares \_\_\_\_\_ Pulseras \_\_\_\_\_ Bolsos \_\_\_\_\_ Correas \_\_\_\_\_

3- A quién compra los accesorios elaborados en guadua?

Comercializadoras \_\_\_\_\_ Artesanos ciudades capital \_\_\_\_\_

Artesanos locales \_\_\_\_\_

4- Con qué frecuencia adquiere estos accesorios?

Semanal \_\_\_\_\_ Bimestral \_\_\_\_\_ Trimestral \_\_\_\_\_

5- Cuántos accesorios adquiere bimestralmente?

Aretes: 1 a 5 \_\_\_\_\_ 5 a 10 \_\_\_\_\_ 10 a 15 \_\_\_\_\_

Collares: 1 a 5 \_\_\_\_\_ 5 a 10 \_\_\_\_\_ 10 a 15 \_\_\_\_\_

Pulseras: 1 a 5 \_\_\_\_\_ 5 a 10 \_\_\_\_\_ 10 a 15 \_\_\_\_\_

Correas: 1 a 5 \_\_\_\_\_ 5 a 10 \_\_\_\_\_ 10 a 15 \_\_\_\_\_

Bolsos: 1 a 5 \_\_\_\_\_ 5 a 10 \_\_\_\_\_ 10 a 15 \_\_\_\_\_

6- A qué precio adquiere los accesorios en guadua?

Aretes: \_\_\_\_\_

Collares: \_\_\_\_\_

Pulseras: \_\_\_\_\_

Correas: \_\_\_\_\_

Bolsos: \_\_\_\_\_

7- Qué medios publicitarios emplea para dar a conocer los accesorios en guadua?

Radio \_\_\_\_ Perifoneo \_\_\_\_ Volantes \_\_\_\_ Catálogos \_\_\_\_ Muestras físicas \_\_\_\_

## Anexo F. Encuesta productores

### ACCESORIOS FEMENINOS ELABORADOS EN GUADUA

1- ¿Elabora Usted accesorios femeninos empleando materiales artesanales?

Si \_\_\_\_\_ No \_\_\_\_\_

2- ¿Emplea la guadua para la elaboración de los accesorios femeninos?

Si \_\_\_\_\_ No \_\_\_\_\_

3- ¿Qué tipo de accesorios elaborados con materiales artesanales elabora?

Aretes \_\_\_\_\_ Pulseras \_\_\_\_\_ Collares \_\_\_\_\_ Correas \_\_\_\_\_  
Bolsos \_\_\_\_\_ Otros \_\_\_\_\_ Cual (es) \_\_\_\_\_

4- ¿Con qué frecuencia elabora los accesorios artesanales?

Semanal \_\_\_\_\_ Cada quince días \_\_\_\_\_

5- ¿Cuántos accesorios femeninos elabora semanalmente?

Aretes \_\_\_\_\_ Collares \_\_\_\_\_ Pulseras \_\_\_\_\_  
Cinturones \_\_\_\_\_ Bolsos \_\_\_\_\_

6- ¿Qué precio de venta tiene fijado para los accesorios artesanales que elabora?

Aretes \_\_\_\_\_ Collares \_\_\_\_\_ Pulseras \_\_\_\_\_  
Cinturones \_\_\_\_\_ Bolsos \_\_\_\_\_

7- ¿Qué materiales utiliza para la elaboración de los accesorios?

Caña flecha \_\_\_\_\_ Semillas \_\_\_\_\_ Corteza de Coco \_\_\_\_\_ Totumo \_\_\_\_\_  
Otro.Cuál \_\_\_\_\_

8- ¿Qué canales de comercialización emplea para ofrecer los accesorios artesanales que elabora?

Directo (ambulante) \_\_\_\_\_ Puntos de venta \_\_\_\_\_ Intermediarios \_\_\_\_\_  
Otro \_\_\_\_\_ Cual \_\_\_\_\_

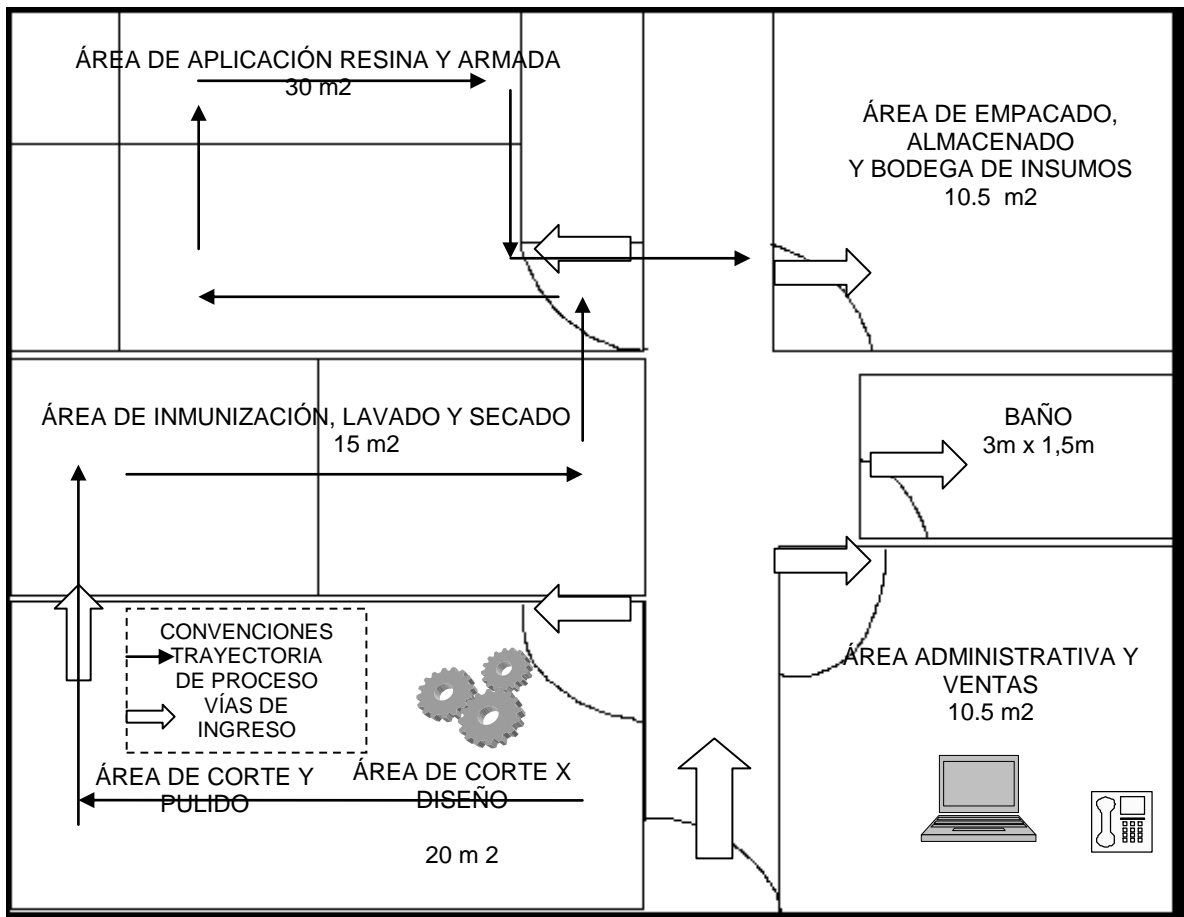
9- ¿Conoce de la existencia de agremiaciones de artesanos en la región?

Si \_\_\_\_\_ No \_\_\_\_\_

10- ¿Qué medios publicitarios emplea para dar a conocer los accesorios artesanales que elabora?

Volantes \_\_\_\_\_ Catálogos \_\_\_\_\_ Muestra Física \_\_\_\_\_ Otro. Cual \_\_\_\_\_

## ANEXO G. Distribución de planta



## Anexo H. Cotización Taladro de árbol

Cotización de Maquinaria		
<b>Nombre *</b>	CLAUDIA J. CASTILLO TORRES	
<b>Empresa *</b>	BAMBU ACCESORIOS LTDA.	
<b>E-mail *</b>	bambuaccesorios2008@gmail.com	
<b>País *</b>	Colombia	
<b>Ciudad / Estado *</b>	Barbosa, Santander	
<b>Teléfono 1 *</b>	311 5180566	
<b>Fax</b>	097 7482668	
<b>Descripción tipo de maquinaria *</b>		
<p>TALADRO DE ÁRBOL: Empresa productora accesorios elaborados en guadua (maquinaria para empresa manufacturera).</p>		
<input type="button" value="Enviar"/> <input type="button" value="Borrar"/>		

### MADERAS & MAS



**Descripción** TALADRO SERIE 43770-65  
**Marca** ROCKWELL  
**Modelo** EFI-T3  
**Valor:** \$ 2'000.000

Fabricantes de planeadoras, cepillos, sinfines, lijadoras de banda y disco, trompos, tornos, mandriles y herramienta en general.

Carrera 25 No. 23 -09 Teléfonos (57)(1) 2690038/2690309  
Celular: 310 8063095 / 311 2333238  
web. <http://www.maquicarp.com/> <http://maquicarp.es.tl>  
Bogotá DC

## Anexo I. Cotización Sierra Circular

Cotización de Maquinaria	
<b>Nombre *</b>	CLAUDIA J. CASTILLO TORRES
<b>Empresa *</b>	BAMBU ACCESORIOS LTDA.
<b>E-mail *</b>	bambuaccesorios2008@gmail.com
<b>País *</b>	Colombia
<b>Ciudad / Estado *</b>	Barbosa, Santander
<b>Teléfono 1 *</b>	311 5180566
<b>Fax</b>	097 7482668
<b>Descripción tipo de maquinaria *</b>	
<p>SIERRA CIRCULAR: Empresa productora accesorios elaborados en guadua (maquinaria para empresa manufacturera).</p>	
<input type="button" value="Enviar"/> <input type="button" value="Borrar"/>	

### FERRETERIA ROMERO Y CIA LTDA.



**Descripción SIERRA CIRCULAR**  
**Marca DEWALL,**  
**Modelo SC-101**  
**Valor: \$ 900.000**

Maquinaria para carpintería: sierras, cepilladoras, sierras sinfines, planeadoras, trompos, caladoras, ruteadoras, herramienta, maquinaria especializada marcas líderes en el mercado. Despachos a todo el país, garantía y servicio.

Teléfono: 3680425      BogotáD.C.  
e-mail. [www.ferreromero.es.tl](http://www.ferreromero.es.tl)

## Anexo J. Cotización Ruteadora

Cotización de Maquinaria		
Nombre *	CLAUDIA J. CASTILLO TORRES	
Empresa *	BAMBU ACCESORIOS LTDA.	
E-mail *	bambuaccesorios2008@gmail.com	
País *	Colombia	
Ciudad / Estado *	Barbosa, Santander	
Teléfono 1 *	311 5180566	
Fax	097 7482668	
Descripción tipo de maquinaria *		
<p>RUTEADORA: Empresa productora accesorios elaborados en guadua (maquinaria para empresa manufacturera).</p>		
<input type="button" value="Enviar"/> <input type="button" value="Borrar"/>		

### FERRETERIA ROMERO Y CIA LTDA.



#### Descripción RUTEADORA

**Marca** HERCARP

**Modelo** EFI-T3

**Valor:** \$ 4'000.000

Maquinaria para carpintería: sierras, cepilladoras, sierras sinfines, planeadoras, trompos, caladoras, ruteadoras, herramienta, maquinaria especializada marcas líderes en el mercado. Despachos a todo el país, garantía y servicio.

Teléfono: 3680425      BogotáD.C.  
e-mail. [www.ferreromero.es.tl](http://www.ferreromero.es.tl)

Anexo K. Cotización Materia prima: guadua

**Hacienda El Hogar**  
*Barbosa Santander*

Barbosa Santander, julio de 2008

Adjunto al presente me permito allegar cotización de la guadua, según solicitud efectuada por Ustedes.

**COTIZACION GUADUA POR VARAS**

**Descripción:** Vara de guadua

**Longitud:** 8 metros

**Estado:** Madura

**Estado natural:** \$2.800

**Inmunizada:** \$ 3.700 (incluye transporte)



Cordialmente,

**CARLOS ALBERTO PINZÓN**  
Propietario

*Vía Barbosa – Cite*

*Teléfono: 7482343*

## Anexo L. Cotización equipo de cómputo

### COMPUTADORES DELL

- Alto Rendimiento para Diseño, Programación, Fotografía y Video.
- Capacidad para Juegos de Ultima Generación (XBOX).
- Comodidad por su Pantalla Plana. Soporta Windows Vista.
- Desempeño y eficiencia para largas Jornadas de Trabajo.
- Excelente Sistema de Ventilación.
- Eficiencia para Actividades de Oficina y Procesos Empresariales.
- Ideal para Administración de Bases de Datos.
- Comodidad por su Pantalla Plana. Soporta Windows Vista.



**\$ 1'000.000**

*Procesador dual core, disco duro de 250 GB, memoria RAM 1 GB, unidad de D.V.D, puerto serial, paralelo, 4 puertos USB, Fax modem, tarjeta de red 10/100. Windows XP profesional, Openoffice.*

**CENTRO COMERCIAL UNILAGO** Carrera 15 No 78-33 Bogotá Colombia - Tiendas ubicadas en los **Locales 107 - 108 - 144 - 312 - PBX: (+571) 530 55 95**  
**Tienda Virtual Kamaleon** - Cra. 16A No 78-75 Of 403 - Tel: (+571) 636 39 86 - **Servicio al Cliente: comunicaciones@kamaleon.com.co**





**Anexo O. Cotización cajas papel microcorrugado**

Pedido	<input type="checkbox"/>	<b>DETALLES CASCANUECES.</b> Calle 8 # 7-41 Tel. 7482668 Barbosa Santander	No. 001		
Remisión	<input type="checkbox"/>		DIA	MES	AÑO
Cotización	<input checked="" type="checkbox"/>		01	07	08
Cuenta de cobro	<input type="checkbox"/>				

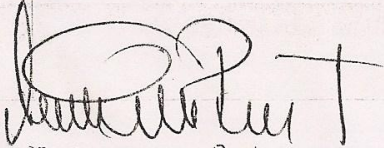
  

Señor:	Claudia Jeanet Castillo	
Dirección:	Calle 6 # 10-15	Tel.: 3115180566

CANT.	DETALLE	Vl. UNID.	Vl. TOTAL
	Cajas en papel microcorrugado pequeñas + papel seda	\$ 200 =	
	Cajas en papel microcorrugado medianas + papel seda	\$ 400 =	
	Bolsos papel Craft con cinta.	\$ 500 =	
NOTA: Los precios fijados, corresponden a compras en cantidad.			

  
 Recibido: 31.671.543. Barbosa S.S.

## **Anexo P. Minuta para la constitución de una sociedad limitada**

### **MINUTA PARA LA CONSTITUCIÓN DE UNA SOCIEDAD LIMITADA**

ART. 1°. Se habla acerca de la constitución de la Sociedad Limitada: Son socios de la compañía comercial que por esta escritura se constituye los señores.

ART. 2°. Corresponde al tipo de sociedad que será de responsabilidad limitada y girará bajo la razón social (o denominación) junto con la palabra "limitada".

ART. 3°. Trata del domicilio de la empresa, la ciudad donde se constituye la sociedad. Además podrá crear sucursales, agencias o dependencias en otros lugares del país o del exterior, por disposición de la junta general de socios y con arreglo a la ley.

ART. 4°. Incluye el tema de la sociedad, es decir, el objeto para lo cual se creó.

ART. 5°. Es donde la sociedad incluye el capital, ya sea en dinero o en especie según lo que haya pactado con los socios.

ART. 6°. La responsabilidad de los socios queda limitada al valor de sus aportes.

ART. 7°. La sociedad llevará un libro de registros de socios, el cual será registrado en la cámara de comercio, en el que se anotarán el nombre, nacionalidad, domicilio, documento de identificación y número de cuotas que cada socio posea, así como los embargos, gravámenes y cesiones que se hubieran efectuado, aún por vía de remate.

ART. 8°. Los socios tendrán derecho a ceder sus cuotas, lo que implicará una reforma estatutaria y por consiguiente se hará por escritura pública, previa aprobación de la junta de socios (y autorización de la superintendencia de sociedades, si la sociedad va a estar o está sometida a su vigilancia). La escritura será otorgada por el representante legal de la compañía, el cedente y el cesionario.

ART. 9°. El socio que pretenda ceder sus cuotas las ofrecerá a los demás socios por conducto del representante legal de la compañía, quien les dará traslado inmediatamente y por escrito con el fin de que dentro de los quince (15) días hábiles siguientes al traslado manifiesten si tienen interés en adquirirlas. Transcurrido este lapso los socios que acepten la oferta tendrán derecho a tomarlas a prorrata de las cuotas que posean. En caso de que alguno o algunos no las tomen, su derecho acrecerá a los demás, también a prorrata. El precio, el plazo y las demás condiciones de la cesión se expresarán en la oferta.

ART. 10°. Si los socios interesados en adquirir las cuotas discreparen respecto del precio o del plazo, se designarán peritos, conforme el procedimiento que indique la ley para que se fijen uno u otro. el justiprecio y el plazo determinados serán obligatorios para las partes. Sin embargo, estas podrán convenir en que las condiciones de la oferta sean definitivas si fueren más favorables a los presuntos cesionarios que las fijadas por los peritos.

ART. 11°. Si ningún socio manifiesta interés en adquirir las cuotas dentro del plazo señalado en el artículo 9°, ni se obtiene el voto de la mayoría del... (..) de las cuotas en que se divide el capital social para el ingreso de un extraño, la sociedad presentará por conducto de un extraño, la sociedad presentará por conducto de un extraño, la sociedad presentará por conducto de su representante legal, dentro de los sesenta (60) días hábiles siguientes a la petición del cedente, una o más personas que las adquieren, aplicando para el caso las normas que antes se han expresado. Si dentro de los veinte (20) días hábiles siguientes no se perfecciona la cesión, los socios optarán por decretar la disolución de la sociedad o la exclusión del socio interesado en ceder las cuotas, las que se liquidarán en la forma indicada en los artículos anteriores.

ART. 12°. La dirección y administración de la sociedad estarán a cargo de los siguientes órganos: a) La junta general de socios, y b) El gerente. La sociedad también podrá tener un revisor fiscal, cuando así lo dispusiere cualquier número de socios excluidos de la administración, que representen menos del veinte (20%) del capital.

ART:13°. La junta general de socios reunidos con el quórum en las demás condiciones establecidas en estos estatutos. Sus reuniones serán ordinarias y extraordinarias. Las ordinarias se celebrarán dentro los tres primeros meses siguientes al vencimiento del primer ejercicio social, por convocatoria del gerente, hecha mediante una comunicación por escrito dirigida a cada uno de los socios con quince (15) días hábiles de anticipación, por lo menos. Si convocada la junta esta no se reúnen, o si la convocaría no se hiciera con la anticipación indicada, entonces se reunirá por derecho propio en el primer día hábil del mes de abril, a las 10:00 a.m., en las oficinas de la administración del domicilio principal.

ART:14°. Las reuniones ordinarias tendrán por objeto examinar la situación de la sociedad, designar los administradores y demás funcionarios de su elección, determinar las directrices económicas de la compañía, considerar las cuentas y balances del último ejercicio, resolver sobre la distribución de utilidades y acordar todas las providencias necesarias para asegurar el cumplimiento del objeto social. Las reuniones extraordinarias se efectuarán cuando las necesidades imprevistas o urgentes por la compañía así lo exijan, por convocatorias del gerente (y del revisor fiscal si lo hubiere) o a solicitud de un número de socios representantes de la cuarta parte por lo menos del capital social. La convocatoria para las reuniones

extraordinarias se hará en la misma forma que para las ordinarias pero con una anticipación de cinco (5) días a menos que en ellas hallan de 4 aprobarse cuentas y balances generales de fin de ejercicios, pues entonces la convocatoria se hará con la misma anticipación prevista para las ordinarias.

ART:15º. Las reuniones de la junta general de socios se efectuaran en el domicilio social. Sin embargo, podrán reunirse validamente cualquier día y en cualquier lugar sin previa convocación, cuando se haya representado la totalidad de las cuotas que integran el capital social.

ART:16º. Con aviso de convocatoria para las reuniones extraordinarias se especificaran los asuntos sobre los que se deliberaran y decidirá, sin que puedan tratarse temas distintos a menos que así lo disponga el setenta (70%) de las cuotas representadas, una vez agotado el orden del día. En todo caso, podrá remover a los administradores y demás funcionarios cuya designación les corresponda.

ART.17º. Si se convoca la junta general de socios y la reunión no se efectúa por falta de quórum, se citara a una nueva reunión que seccionara y decidirá validamente con un número plural de socios, cualquiera que sea la cantidad de cuotas que esta representada. La nueva reunión deberá efectuarse no antes de diez (10) días hábiles ni después de los treinta (30) días, también hábiles, contados desde la fecha fijada para la primera reunión. Cuando la juntas se reúna en sesión ordinaria por derecho propio el primer día hábil del mes de abril también podrá deliberar y decidir validamente en los términos anteriores en todo caso, las reformas estatutarias se adoptaran con la mayoría requerida por la ley o por estos estatutos.

ART. 18º. Habría quórum para deliberar tanto en las sesiones ordinarias como en las extraordinarias con un número plural de socios que representen... de las cuotas en que encuentra dividido el capital social, salvo que la ley o los estatutos establezcan otra cosa. Cuando la misma salvedad, las reformas estatutarias se adoptaran con el voto favorable de un numero plural de socios que representen... De las cuotas correspondientes al capital social. Para estos efectos, cada cuota dará derecho a un voto, sin restricción alguna. En las votaciones para integrar una misma junta o cuerpo colegiado, se dará ampliacion al cuociente electoral.

ART. 19º. Todo socio podrá hacerse en las reuniones de la junta general de socios mediante poder otorgado por escrito, en el que se indique el nombre del apoderado, la persona en quien éste puede sustituirlo y la fecha de la reunión para el cual se confiere, así como en los demás requisitos señalados en los estatutos. El poder otorgado podrá comprender dos o más reuniones de la junta general de socios.

ART 20°. Las decisiones de la junta general de socios se hará constar en actas aprobadas por la misma, o por la persona que se designe en la reunión para tal efecto, y firmadas por el presente que se designe en la reunión para tal efecto, y firmadas por el presente y el secreto de la misma, en las cuales deberá indicarse su numero en el lugar, la fecha de la hora de le reunión; la lista de los asistentes la forma de la alteración de la convocatoria; la lista de asistentes, los asuntos tratados; las decisiones adoptadas y el numero de otros emitidos a favor, en la contra, o en blanco; las constancias escritas presentadas por los asistentes durante la reunión; las designaciones efectuadas, y la fecha y hora de su clausura.

ART 21°. Son funciones de la junta general de socios:

- a) Estudiar y aprobar las reformas de estatutos;
- b) Examinar, apropiar o improbar los balances del fin del ejercicio y las cuentas que deben rendir los administradores;
- c) Disponer las utilidades sociales conforme a lo previsto en estos estatutos y en la ley;
- d) Elegir y remover libremente al gerente y a sus suplente, así como fijar la remuneración del primero;
- e) Elegir, remover libremente y fijar la remuneración que corresponda a los demás funcionarios de su elección;
- f) Considerar los informes que debe presentar el gerente en las reuniones ordinarias y cuando la misma junta se los solicite;
- g) Constituir las reservas que deba hacer la sociedad e indicar su inversión provisional;
- h) Resolver sobre todo lo relativo a la cesión de cuotas, así como la admisión de nuevos socios;
- i) Ordenar las acciones que correspondan contra los administradores los bienes sociales, el representante legal, el revisor fiscal ( si lo hubiere), o contra cualquiera otra persona que hubiere incumplido sus obligaciones u ocasionado daños o perjuicios a la sociedad;
- j) Autorizar la solicitud de celebraron de concordato preventivo potestativo;
- k) Constituir apoderados extrajudiciales, precisándoles sus facultades, y;
- l) Las demás que le asignen las leyes y estos estatutos.

ART. 22° . La sociedad tendrá un gerente de libre nombramiento y remoción de la junta general de socios, el cual tendrá un suplemento ( o dos, según quiera los interesados), que lo reemplazara en sus faltas absolutas, temporales y accidentales y cuya designación y remoción corresponderá también a la junta. El gerente tendrá un periodo de ..... Años, sin perjuicio de que pueda ser reelegido indefinidamente o removido en cualquier tiempo.

ART. 23°. El gerente es el representante legal de la sociedad, con facultades, por lo tanto, para ejecutar todos los actos, y contratos acordes con la naturaleza de su encargo y que se relacione directamente con el giro ordinario de los negocios sociales. En especial, el gerente tendrá las siguientes funciones:

- a) Usar la firma o razón social;
- b) Designar al secretario de la compañía, que lo será también de la junta general de socios;
- c) Designar los empleados que requiera el normal funcionamiento de la compañía y señalarles su remuneración, excepto cuando se trate de aquellos que por ley o que por estatutos deban ser designados por la junta general de socios;
- d) Presentar un informe de su gestión a la junta general de socios en sus reuniones ordinarias y el balance general de fin de ejercicio con un proyecto de distribución de utilidades;
- e) Convocar a la junta general de socios a reuniones ordinarias y extraordinarias;
- f) Nombrar los árbitros que correspondan a la sociedad en virtud de compromisos, cuando así lo autorice la junta general de socios y de la cláusula compromisoria que en estos estatutos se pacta; y
- g) Constituir los apoderados judiciales necesarios para la defensa de los intereses sociales.

PAR. El gerente requerirá autorización previa de la junta general de socios para la ejecución de todo acto o contrato que exceda de.... (\$.....).

ATR. 24º. La sociedad tendrá un secretario de libre nombramiento y remoción del gerente. Corresponderá al secretario llevar los libros de registro de socios y de las actas de la junta general de socios y tendrá, además, las funciones adicionales que le encomienden la misma junta y el gerente.

ART. 25º. Anualmente, el 31 de diciembre, se cortaran las cuentas y se harán el inventario y el balance generales de fin de ejercicio que, junto con el respectivo estado de pérdidas y ganancias, el informe del gerente y un proyecto de distribución de utilidades, se presentara por este a la consideración de la junta general de socios. Para determinar los resultados definitivos de las operaciones realizadas en el correspondiente ejercicio será necesario que se hayan apropiado previamente, de acuerdo con las leyes y con las normas de contabilidad, las pérdidas necesarias para atender al deprecio, desvalorización y garantía del patrimonio social.

ART. 26º. La sociedad formara una reserva legal con el diez por ciento (10%) de las utilidades líquidas de cada ejercicio, hasta completar el cincuenta por ciento (50%) del capital social. En caso de que este último porcentaje disminuyere por cualquier causa, la sociedad deberá seguir apropiando el mismo diez por ciento (10%) de las utilidades líquidas de los ejercicios siguientes hasta cuando la reserva legal alcance nuevamente el límite fijado.

ART.27º. La junta general de socios podrá constituir reservas ocasionales, siempre que tengan una destinación específica y estén debidamente justificadas. Antes de formar cualquier reserva, se harán las apropiaciones necesarias para atender el pago de impuestos. Hechas las deducciones por este concepto y las reservas que acuerde la junta general de socios, incluida la reserva legal, el remanente de las utilidades liquidadas se repartirá entre los socios en proporción a las cuotas que poseen.

ATR. 28º. En caso de pérdidas, estas se enjugarán con las reservas que se hayan constituido para ese fin y, en su defecto, con la reserva legal. Las reservas cuya finalidad fuere la de absorber determinadas pérdidas no se podrán emplear para cubrir otras distintas, salvo que así lo decida la junta general de socios. Si la reserva legal fuere insuficiente para enjugar el déficit de capital, se aplicarán a este fin los beneficios sociales de los ejercicios siguientes.

ART. 29º. La sociedad durará por el término de.... (...) años, contados desde la fecha de escritura y se disolverá por las siguientes causales:

- a) Por vencimiento del término de su duración, si antes no fuere prorrogado válidamente;
- b) Por la imposibilidad de desarrollar la empresa social, por la terminación de la misma o por la extinción de la cosa cuya explotación constituye su objeto;
- c) Por aumento del número de socios o más de veinticinco;
- d) Por la iniciación del trámite de liquidación obligatorio de la sociedad;
- e) Por decisión de la junta general de socios, adoptada conforme las reglas dadas a las reformas estatutarias y a las prescripciones de la ley;
- f) Por decisión de autoridad competente en los casos expresamente previstos en la ley
- g) Por ocurrencia de pérdidas que reduzcan el capital por debajo del cincuenta por ciento (50%);
- h) Por las demás causales señaladas en la ley;

PAR. La sociedad continuará (salvo estipulación en contrario) con los herederos del socio difunto en la forma como lo prescribe la ley.

## **Anexo Q. Manuales y políticas operativas de la empresa**

### **REGLAMENTO DE HIGIENE Y SEGURIDAD INDUSTRIAL**

**ART. 1º.** La empresa **BAMBÚ ACCESORIOS LTDA.** Se compromete a dar cumplimiento de las disposiciones legales vigentes, tendientes a garantizar los mecanismos que aseguren una adecuada y oportuna prevención de los accidentes de trabajo y enfermedades profesionales, de conformidad con los artículos 34, 57,58, 108, 205, 206, 217, 220, 221, 282, 283, 348, 350 y 351 del Código Sustantivo de Trabajo, la ley 9ª de 1979, Resolución 2400 de 1979, Decreto 614 de 1984, Resolución 2013 de 1986 y demás normas que con tal fin se establezcan.

**ART. 2º.** La empresa **BAMBÚ ACCESORIOS LTDA.** Se obliga a promover y garantizar la constitución y funcionamiento del Comité Paritario de salud ocupacional, de conformidad con lo establecido por el Decreto 614 de 1984, Resolución 2013 de 1986, Decreto 1295 de 1994 y Resolución 1016 de 1989.

**ART. 3º.** La empresa se compromete a destinar los recursos necesarios para desarrollar actividades, de conformidad con el programa de salud ocupacional, elaborado de acuerdo con el decreto 614 de 1984 y la resolución 1016 de 1989, en el cual se contemplan los siguientes aspectos:

- Subprograma de medicina preventiva y trabajo, orientado a promover y mantener el más alto grado de bienestar físico, mental y social de los trabajadores, en todos los oficios, prevenir cualquier daño de salud, ocasionado por las condiciones de trabajo, protegerlos en su empleo de los riesgos generados por la presencia de agentes y procedimientos nocivos; el trabajador debe estar ubicado en una actividad acorde con sus aptitudes físicas y psicosociales.
- Subprograma de higiene y seguridad industrial, dirigido a establecer las mejores condiciones de saneamiento básico industrial y a crear los procedimientos que conlleven a eliminar o controlar los factores de riesgo que se originen en los lugares de trabajo o que puedan ser causa de enfermedad o accidente.

**ART. 4º.** Los riesgos que se pueden presentar en la empresa, se constituyen principalmente por:

- Problemas ergonómicos como consecuencia de malas posturas y por permanecer demasiado tiempo en una sola posición. (Gerente)

- Problemas visuales debido al exceso de exposición a la radiación producida por el computador y por esquirlas de la Guadua en el momento de sacar las piezas.
- Dolores de espalda y piernas al permanecer mucho tiempo de pie. (operario de corte y ensamble)
- En el corte de las piezas en Guadua pueden presentarse varios accidentes: cortes en el momento de manipular el taladro y la pulidora. Entre otros.
- Quemaduras al utilizar el pirograbador.
- Lesiones en las manos con los alicates, el corta frío y el sacabocados.
- Caídas o golpes al manipular la Guadua.

Para efecto de que los riesgos contemplados en el presente artículo, no se traduzcan en accidente de trabajo o enfermedad profesional, la empresa ejerce un control en la fuente o en el trabajador, de conformidad con lo estipulado en el programa de salud ocupacional de la empresa, el cual se da a conocer a todos los trabajadores.

**ART. 5°.** La empresa **BAMBÚ ACCESORIOS LTDA.** Y sus trabajadores darán estricto cumplimiento a las disposiciones legales, así como las normas técnicas e internas que se adopten para lograr la implantación de las actividades de medicina preventiva y del trabajo, higiene y seguridad industrial, que vayan de acuerdo con el reglamento y con el programa de la empresa.

**ART. 6°.** La empresa **BAMBÚ ACCESORIOS LTDA.** Ha implantado un proceso de inducción del trabajador a las actividades que deba desempeñar, capacitándolo respecto a las medidas de prevención y seguridad que exija el medio laboral y el trabajo específico que se vaya a realizar.



**Anexo S. Mapa geográfico Puente Nacional Santander**



**Anexo T.** Mapa geográfico Vélez Santander

