



## PLAN DE NEGOCIOS PARA UNA EMPRESA DE BIOCOMERCIO SOSTENIBLE



### PROYECTO CASA DE LA GUADUA

Ansermanuevo, Valle.  
Agosto, 2005.

# **Contenido.**

## **Introducción**

### **1. Resumen Ejecutivo**

### **2. Portafolio de productos de la Casa de la Guadua**

#### 2.1 Descripción de los Productos

##### 2.1.1 Latas

##### 2.1.2 Artesanías

##### 2.1.3 Guadua Inmunizada

#### 2.2 Servicios

##### 2.2.1 Asesoría en Tecnificación de Cultivos de Guadua

##### 2.2.2. Desarrollo de proyectos habitacionales basados en Guadua

##### 2.2.3. Capacitación.

#### 2.3 Actividades de Innovación del Producto.

### **3. Análisis del Mercado.**

#### 3.1 Encuesta.

#### 3.2 Demanda

#### 3.3 Análisis de Precios

#### 3.4 Requisitos de Acceso al Mercado.

#### 3.5 Disponibilidad de Guadua

#### 3.6 Estrategia de Comercialización.

### **4. Información de la Asociación de La Casa de la Guadua**

#### 4.1 Visión de la Asociación La Casa de la Guadua.

#### 4.2 Misión de la Asociación La Casa de la Guadua.

#### 4.3 Valores.

#### 4.4 Organigrama.

#### 4.5 Sede de La Casa de la Guadua.

## **5 Información Financiera de La Casa de la Guadua.**

5.1 Requerimientos de Capital.

5.2 Proyecciones de Ventas.

5.3 Proyección de Costos Variables.

5.4 Costos Fijos y Gastos.

5.5 Estado de Resultados.

5.6 Balance General.

5.7 Flujo de Fondos y Evaluación Financiera del Proyecto.

## **6. Análisis de los Riesgos**

## **7. Criterios de Sostenibilidad Ambiental.**

## **8. Criterios de Sostenibilidad Social.**

## **9. Sistema de Seguimiento.**

9.1. Indicadores Sociales

9.2 Indicadores Medio-Ambientales.

9.3. Indicadores Financieros

## **Introducción.**

Artesanías de Colombia, con base en el “Estudio Ocupacional del sector artesanal”, estima que 260.000 personas están vinculadas directamente al sector artesanal en calidad de artesanos, y que 1.200.000 están relacionadas con el sector ya sea como artesanos de dedicación temporal o como agentes comerciales, de prestación de servicios de desarrollo y otros aspectos de la actividad artesanal.

El trabajo de esta gran cantidad de artesanos está caracterizado por la baja tecnificación, la baja escolaridad y el trabajo individualizado, restando competitividad, a través de una baja productividad y escasas posibilidades de desarrollo de nuevos productos y de investigación del mercado.

La Casa de la Guadua desde su inicio, consideró la preparación de sus artesanos, la tecnificación y la asociatividad como los aspectos fundamentales para garantizar que su trabajo tendrá la mejor calidad para satisfacer los requerimientos de sus Clientes, así como también las cantidades suficientes para atender el mercado, y la innovación para mantener renovada la preferencia de los consumidores por nuestros productos.

En el presente documento, presentamos los requerimientos para desarrollar el Plan de Negocios, desde la necesidad de una sede, de las herramientas necesarias, de las actividades de comercialización, y también presentamos los productos que ahora se están elaborando con los recursos disponibles y aquellos que visualizamos como prometedores y que aportarán a la sociedad del norte del Valle.

Para la inclusión de La Casa de la Guadua en la Cadena Productiva de la guadua, hemos planeado dos productos que tienen un enorme potencial, y que aprovecha los conocimientos y habilidades de los miembros de la Asociación, como son los de Construcción de Vivienda en Guadua y la asesoría en tecnificación de Cultivos de Guadua.

Estos productos descritos mas adelante son el resultado de la detección de las necesidades del mercado, así como de la evaluación de las capacidades de nuestros asociados. Con el desarrollo del Plan de Negocios, estas capacidades lograrán cristalizar los sueños de cada uno de nosotros, mejorar nuestra calidad de vida y mostrar como la organización de artesanos en lugar que individualmente, pueden hacer por la satisfacción de las necesidades de cada uno.

## Resumen Ejecutivo

<b>OBJETIVO DEL PLAN DE NEGOCIOS:</b>	Ubicar recursos por \$ 42.564.569 para aumentar la capacidad productiva artesanal de la Asociación, y la inclusión en la Cadena Productiva de la Guadua con la implementación de los nuevos productos en Construcción de viviendas, y la asesoría en la tecnificación de los cultivos, permitiendo incrementar la actividad de biocomercio sostenible que actualmente viene desarrollando.
<b>NOMBRE DE LA EMPRESA:</b>	<b><i>Asociación La Casa de la Guadua.</i></b>
<b>REPRESENTANTE LEGAL:</b>	<i>Gladys Bueno Restrepo.</i>
<b>DIRECCIÓN:</b>	Galería Municipal, Local Exterior 1.
<b>CIUDAD - DEPARTAMENTO</b>	Ansermanuevo, Valle
<b>TELÉFONOS:</b>	(312) 2185997
<b>DIRECCIÓN ELECTRÓNICA:</b>	casadelaguadua_cta@yahoo.es
<b>TIEMPO DE FUNCIONAMIENTO:</b>	Un año
<b>VENTAS LOGRADAS ÚLTIMO AÑO</b>	\$15'000.000
<b>CRECIMIENTO ESPERADO:</b>	Vender \$317'000.000 en productos semi-industriales, artesanías, guadua inmunizada y asesorías en la tecnificación de cultivos de guadua, durante el año 2006.
	Implementar dos nuevos servicios para el año 2006. Construir la sede propia en 2006.
<b>INDICADORES DEL PROYECTO:</b>	TIR: 132.58%; Valor Presente Neto: \$ 276.392.265

## 2) Portafolio de productos:

La guadua es el tema principal de actividades de la Asociación; es reconocido que este vegetal representa alternativas productivas para muchos artesanos en diversas áreas del país, además de ser un significativo avance hacia auténticas prácticas de biocomercio, ya que esta especie protege las fuentes de agua, presenta un crecimiento acelerado, que fija gases culpables del efecto invernadero.



Los productos de la Asociación Casa de la Guadua se pueden clasificar en: Artesanías; Bienes semi-industriales; Asesoría en Construcción y Asesoría en tecnificación de Cultivos de Guadua.

El grupo de artesanías fue el primer grupo de productos, y ha permitido conocer tanto al material como a la cadena de producción de la materia prima y de la comercialización. Para elaborar las artesanías, en guadua se cuenta con un equipo creativo y diseñador de artículos únicos.

Esta experiencia también ha permitido participar en diversos seminarios especializados en construcción en guadua donde se ha podido aprender lo relacionado en el diseño de soluciones de vivienda, y en los detalles tales como la inmunización, los cortes, empalmes, resistencia y combinación de materiales.

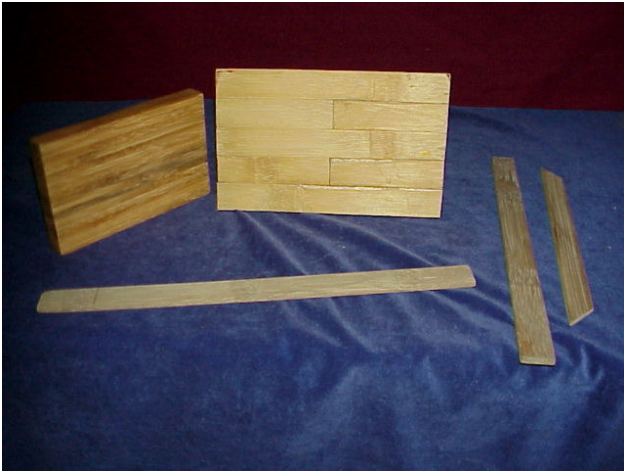
Igualmente, los contactos tanto con los expertos, como con los cultivadores nos permite brindar asesoría y capacitación para el establecimiento, sostenimiento, renovación y explotación de los cultivos de guadua ofreciendo este servicio único con personal idóneo para instruir a la comunidad en general.

Para el desarrollo de estos productos, se ha contado con la valiosa asistencia de entidades tales como la CVC y el SENA, con quienes se seguirá contando puesto que sus objetivos con respecto a la sostenibilidad ambiental son los mismos que los de la Casa de la Guadua.

### 2.1) Descripción de los productos:

Entre los productos semi-industriales podemos producir artículos tales como:

### 2.1.1) LATAS:



Se producen en maquinaria que actualmente posee la Casa de la Guadua, en comodato con la CVC; El proceso de pasar las trozas de guadua por la máquina *Lateadora* da la forma recta característica. Este producto lo consumen las empresas de procesamiento secundario como ECOBAMBU Y ECOGUADUA para la posterior transformación en laminados. También se pueden obtener latas sin los tímpanos y libres de la piel (sílice), si así lo requiere el cliente. dándole un paso adicional en las misma máquina.


### 2.1.2) ARTESANIAS:

El diseño de las artesanías depende de la creatividad del artesano y de la necesidad específica del mercado o cliente; Se tienen los siguientes segmentos para los diferentes productos que manufactura La Casa de la Guadua:


#### 2.1.2.1) LAMPARA DE MESA:

<b>Descripción:</b>	Esta lámpara tiene diversas forma incluyendo las de globo y tubular, la cual es fabricada y diseñada por el artesano	A photograph of a finished bamboo table lamp. It is a cylindrical, tubular lamp made of bamboo strips. The lamp has a decorative pattern of dark, curved lines and small circular holes on its surface. It has a flat top and bottom. The lamp is placed on a blue fabric surface against a dark red background.
<b>Materia prima:</b>	1 metro de guadua inmunizada del cual se saca 2 bases y 8 latillas	
<b>Procesos:</b>	a): A las bases se cortan, se les quita la piel y se perforan. b): A las latillas se cortan, se les quita la piel y se desbastan hasta que den flexibilidad. c): Se ensamblan bases y latillas en forma de globo. d): Se le da un acabado con laca brillante. d): La lámpara queda de unos 50cms de alta	
<b>Consumidores:</b>	Amas de Casa y Turistas.	

### 2.1.2.2) LAMPARA DE PIE:

<b>Descripción:</b>	Esta lámpara tiene forma de planta vegetal, la cual es un diseño único del artesano de la casa de la guadua	
<b>Materia prima:</b>	6 metros de guadua inmunizada del cual se sacan 7 hojas talladas, 3 patas, 4 lámparas, 1 pilar y 4 brazos.	
<b>Procesos:</b>	<p>a): A las hojas se cortan, se les quita la piel y se tallan.</p> <p>b): A las patas se cortan, se les quita la piel y se perforan.</p> <p>c): A las lámparas se cortan, se les quita la piel y se perforan.</p> <p>d): A el pilar se corta, se le quita la piel y se perfora.</p> <p>e): Los brazos se cortan, se les quita la piel y se perforan.</p> <p>f): Se ensamblan las hojas talladas, las patas, las lámparas, el pilar y los brazos.</p> <p>g): Se le da un acabado con laca brillante.</p> <p>h): La lámpara queda de unos 1.20 mts de alta.</p>	
<b>Consumidores:</b>	Amas de Casa y dueños de haciendas.	

### 2.1.2.3) LAMPARA DE TECHO:

<b>Descripción:</b>	Esta lámpara tiene forma de un girasol, la cual es un diseño único del artesano de la casa de la guadua	
<b>Materia prima:</b>	2 metros de guadua inmunizada del cual se sacan 8 hojas de 20cms cada una y 1 base.	
<b>Procesos:</b>	<p>a): A las hojas se cortan, se les quita la piel y se moldean.</p> <p>b): A la base se corta, se le quita la piel y se perfora.</p> <p>c): Se ensamblan las hojas y la base.</p> <p>d): Se le da un acabado con laca brillante.</p> <p>e): La lámpara queda de unos 40 cms a la redonda.</p>	
<b>Consumidores:</b>	Amas de Casa.	



#### 2.1.2.4) FLORERO:

<b>Descripción:</b>	Este florero tiene forma cilíndrica, la cual es un diseño único del artesano de la casa de la guadua
<b>Materia prima:</b>	2 metros de guadua inmunizada del cual se sacan 1 trozo de 40 cms y 3 patas.
<b>Procesos:</b>	<p>a): El trozo se corta y se manda a tornear.</p> <p>b): A las patas se cortan, se les quita la piel y se perforan.</p> <p>c): Se ensamblan las patas al trozo.</p> <p>d): Se le da un acabado con laca brillante.</p> <p>e): El florero queda de unos 70cms de alto.</p>
<b>Consumidores:</b>	Amas de Casa, floristerías y peluquerías.




#### 2.1.2.5) SERVILLETERO:


<b>Descripción:</b>	Este servilletero tiene forma ovalada, el cual es fabricado y diseñado por el artesano.
<b>Materia prima:</b>	30 cms de guadua inmunizada del cual se sacan 1 aro, 1 base y 2 palilleros en bambú.
<b>Procesos:</b>	<p>a): El aro se corta, se le quita la piel y se perfora.</p> <p>b): A la base corta, se le quita la piel y se perfora.</p> <p>c): Los palilleros se corta y se les quita la piel.</p> <p>d): Se ensambla el aro, la base y los palilleros.</p> <p>e): Se le da un acabado con laca brillante.</p> <p>f): El servilletero quedad de unos 10 cms de alto.</p>
<b>Consumidores:</b>	Restaurantes y Hoteles.



### 2.1.2.6) LICORERA:

<b>Descripción:</b>	Esta licorera tiene forma cilíndrica, la cual es un diseño único del artesano de la casa de la guadua	
<b>Materia prima:</b>	80 cms de guadua inmunizada del cual se sacan 1 base, 3 patas y 3 copas en bambú.	
<b>Procesos:</b>	<p>a): La base se corta, se le quita la piel y se perfora.</p> <p>b): Las patas se cortan y se le quita la piel.</p> <p>c): Las copas se corta y se les quita la piel.</p> <p>d): Se ensambla la base, las patas y las copas.</p> <p>e): Se le da un acabado con laca brillante.</p> <p>f): La licorera queda de unos 15 cms de alto.</p>	
<b>Consumidores:</b>	Discotecas, estanquillos y bares.	

### 2.1.2.7) RECIPIENTE:

<b>Descripción:</b>	Este recipiente tiene forma cilíndrica, la cual es un diseño único del artesano de la casa de la guadua	
<b>Materia prima:</b>	50cms de guadua inmunizada del cual se sacan 1 trozo de 40cms.	
<b>Procesos:</b>	<p>a): El trozo se corta y se manda a tornear.</p> <p>b): Se le a un acabado con laca brillante y pinturas.</p> <p>c): El recipiente queda de unos 30 cms de alto</p>	
<b>Consumidores:</b>	Amas de casa y restaurantes.	

**2.1.2.8) MUEBLES:**

<b>Descripción:</b>	Estos muebles tienen diferentes formas y diseños, los cuales son diseños únicos del artesano de la casa de la guadua	
<b>Materia prima:</b>	57cms de guadua inmunizada del cual se sacan 16 trozos para patas, 8 trozos para espaldares, 8 trozos para descanso de manos y 40 latas para espaldares y posaderas	
<b>Procesos:</b>	a): Todos los trozos se cortan, se les quita la piel y se perforan. d): Las latas se cortan, se les quita la piel y se perforan. c): Se ensambla los trozos y latas. d): Se le da un acabado con laca brillante y pinturas. e): Los muebles quedan con medidas estándar	
<b>Consumidores:</b>	Amas e casa, Sitios turísticos y Haciendas.	




Este producto presenta múltiples posibilidades por ser de uso cotidiano y muy atractivo para el turismo rural o temático del campo.

Se puede ver el conjunto arquitectónico mejorado por el ambiente de un juego de sala en guadua, en el hotel de la cadena Estelar ® de Armenia, Quindío.

El incremento de la actividad turística propone un ambiente favorable para nuestros productos.

### 2.1.2.9) JIRAFAS MULTIUSO:

<b>Descripción:</b>	Esta artesanía como su nombre lo indica tiene forma de jirafa, la cual es un diseño único del artesano de la casa de la guadua	
<b>Materia prima:</b>	2.50 cms de guadua inmunizada de la cual se saca 1 trozo para cabeza, 1 trozo para cuello, 1 trozo para el cuerpo, 4 patas en bambú y 1 cuadro en guadua combinada con bambú y resina	
<b>Procesos:</b>	<p>a): Todos los trozos se cortan se les quita la piel y se perforan.</p> <p>b): Las patas se cortan, se les quita la piel y se perforan.</p> <p>c): El cuadro en guadua combinado se cortan se les quita la piel y se perforan.</p> <p>d): Se ensambla los trozos y patas.</p> <p>e): Se le da un acabado con laca brillante y pinturas.</p> <p>f): La jirafa queda de unos 1.20 cms de alta y 60 cms de ancha.</p>	
<b>Consumidores:</b>	Prestando los servicios de lámpara, porta c.d.' s, mesa para DVD y porta vasos para discotecas, estanquillos y bares, sitios turísticos y haciendas.	

### 2.1.3) GUADUA INMUNIZADA:



La casa de la guadua de Ansermanuevo, Valle ha venido desarrollando este producto como un aporte al esfuerzo de las autoridades regionales de ofrecer soluciones de vivienda económicas para la población mas necesitada.

Nuestra guadua inmunizada reúne las características de resistencia, calidad y diseño, con el fin de establecer unas condiciones adecuadas para la construcción de estructuras que garanticen la durabilidad y resistencia de las mismas, claro esta que no se puede dejar de lado el papel principal que tiene el constructor para con su obra.

**Descripción:** la guadua inmunizada estaría entre diámetros de 10 a 15 cms según requerimientos.

### Capacidades de Producción de la Casa de la Guadua

PRODUCTO	CARACTERISTICA	Unids. MES
LATA	Son de 1cms de espesor y de 1 a 2 mts de larga	24000
LAMPARA DE MESA	Tiene forma de globo y mide 50cms de alta	50
LAMPARA DE PIE	Tiene forma de planta y mide 1.20 cms de alta	10
LAMPARA DE TECHO	Tiene forma de girasol y mide 40cms a la redonda	60
FLORERO	Tiene forma cilíndrica y mide unos 70cms de alto	300
SERVILLETERO	Tiene forma ovalada y mide unos 10cms de alto	200
LICORARA	Tiene forma cilíndrica y mide unos 15cms de alto	200
RECIPIENTES	Tiene forma cilíndrica y mide unos 30 cms de alto	300
MUEBLES	Tienen diferentes formas, diseños y medidas estándar	1 juego
JIRAFAS MULTIUSO	Tiene forma de jirafa y mide unos 1.20 cms de alta	10

## 2.2) SERVICIOS:

### 2.2.1) ASESORIA DE TECNIFICACION DE CULTIVOS DE GUADUA:

La casa de la guadua del municipio de Ansermanuevo, Valle es conciente de su responsabilidad para con sus cultivadores de guadua.

Por tal motivo se pretende el asesoramiento para mejorar las técnicas de cultivo y preservación de este recurso natural.

El objetivo de las asesorías es la de incrementar las áreas de guadua y comprometer a los dueños de los guaduales de dar un sostenimiento serio a los mismos.



### **2.2.2) ASESORIA EN EL DESARROLLO DE PROYECTOS HABITACIONALES BASADOS EN GUADUA:**

Nuestro conocimiento en construcciones nos permiten ofrecer una asesoría seria a los posibles proyectos que se puedan presentar en nuestra región.

Se tienen los planos desarrollados por los asociados, de una vivienda de interés social, cuyo precio puede estar en \$12' 000.000, representando una alternativa adecuada para la realidad social de la comunidad en los municipios cercanos a la sede.

### **2.2.3). CAPACITACION:**

El servicio mas motivante para la casa de la guadua del municipio de Ansermanuevo, Valle es la de capacitar a las asociaciones campesinas, agricultores, cooperativas, grupos organizados y comunidad en general en temas que abarcan desde cultivos tecnificados y sostenibles hasta la transformación industrial.

La otra razón importante de brindar capacitaciones la de multiplicar el número de beneficiarios del biocomercio.

### **2.3) ACTIVIDADES DE INNOVACION DEL PRODUCTO:**

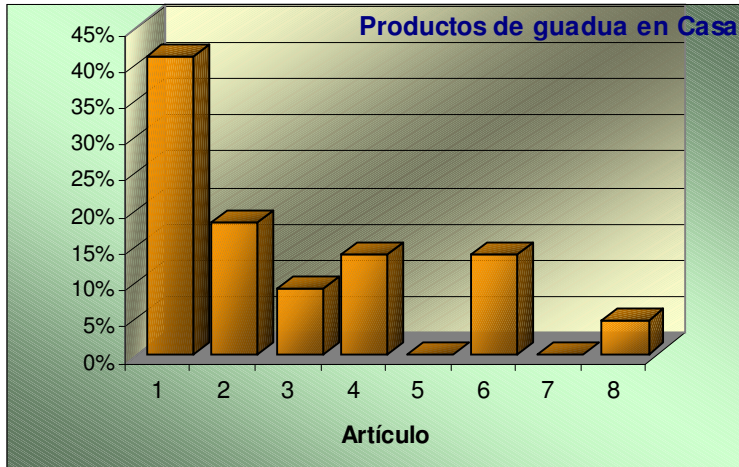
la casa de la guadua del municipio de Ansermanuevo, Valle considera que es de vital importancia las actividades que lleven acabo hacia la innovación de sus productos y en este sentido se tiene proyectado a largo plazo la de, desarrollar procesos que lleven al laminado y manufactura de pisos que a su vez presenta grandes potenciales comerciales para el mercado nacional e internacional por tal motivo se cuenta con un diseñador industrial para lograr estar ala par de la sociedad de consumo, para que así se pueda seguir desarrollando artículos únicos y novedosos.

### 3) Análisis del Mercado:

Con el fin de obtener una primera aproximación a la información disponible del mercado potencial que adquiera los productos de la Casa de la Guadua, se planteó una encuesta dirigida a personas mayores de 18 años, con posibilidades de adquirir el producto. De los resultados obtenidos, se puede ubicar las necesidades del Cliente, sus costumbres de compra y gustos en cuanto a los artículos favoritos en este material.

#### 3.1) Encuesta.

3.1.1. ¿Su casa tiene artículos decorativos en guadua?

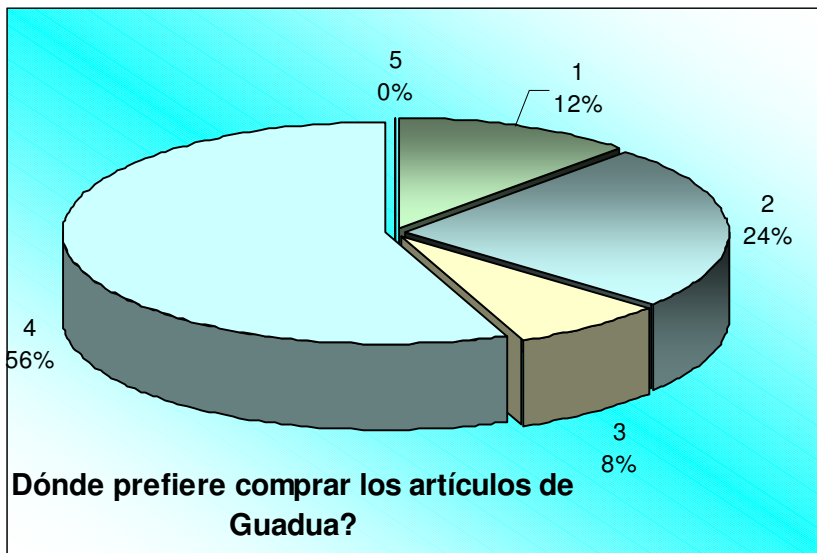
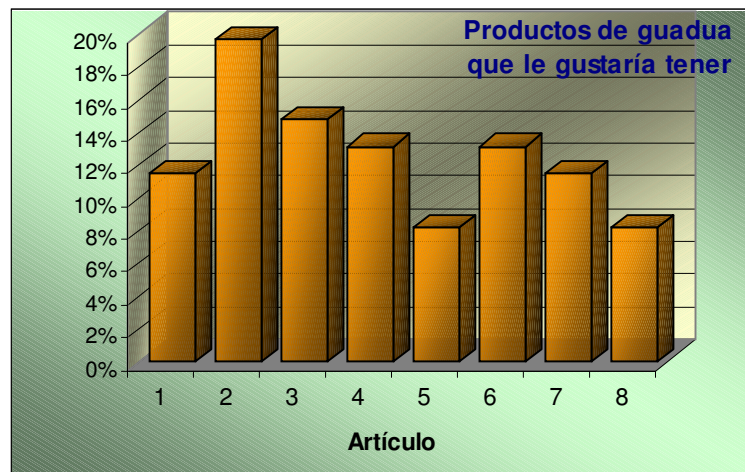


3.1.2. Qué artículos tiene en guadua en su casa?

1. Floreros.
2. Lámparas.
3. Licoreras.
4. Servilleteros.
5. Fruteros.
6. Cofres.
7. Portarretratos.
8. Otros.

3.1.3. ¿Qué artículos de en guadua le gustaría tener en su casa?

1. Floreros.
2. Lámparas.
3. Licoreras.
4. Servilleteros.
5. Fruteros.
6. Cofres.
7. Portarretratos.
8. Otros.



3.1.4 ¿Dónde le resultaría mas práctico adquirir el producto?.

1. Supermercado
2. Ferias y exposiciones.
3. Almacenes especiales.
4. Taller del artesano.

Con estos resultados se puede concluir que hay un conocimiento relativamente alto de los productos de guadua en esta zona, y el 35% de los encuestados manifestaron que no tenían artículos de guadua en casa, no obstante contestaron ala pregunta de cuál les gustaría tener, indicando que las lámparas, las licoreras y los servilleteros son los mas populares.

Entre las personas que tienen ya artículos de guadua en casa, un porcentaje alto (40%) tienen floreros siguiendo con el 20% los que tienen lámparas.

A la pregunta de preferencias sobre el lugar de compra, el 56% manifestó que prefería adquirirlo en la sede del artesano, lo que finalmente demuestra que la costumbre del usuario es la de interactuar con el fabricante y de esta manera, la ubicación del taller, su ambiente y atracción son fundamentales en esta actividad.



### 3.2 Demanda.

El área de influencia de La Casa de Guadua se circunscribe al Norte del Departamento del Valle. Se realizó un análisis de los municipios y su número de habitantes, además de las ferias y eventos en los que se podrían realizar exhibiciones.

Municipio	Habs.	Super mercados	Plazas	Ferias
El Águila	5	0	1	1
Ansermanuevo	18	3	1	1
El Cairo	8	2	1	1
Argelia	5	1	1	2
Versalles	5	1	1	2
Toro	18	1	1	1
La Unión	25	3	1	2
El Dovio	10	1	1	1
Roldanillo	15	3	1	2
Cartago	150	6	1	3
Ulloa	4	0	1	1
Alcalá	6	2	1	1
Obando	9	0	1	1
La Victoria	11	2	1	1
Zarzal	18	3	1	2
TOTAL	307	28	15	22

En total son 307.000 habitantes, que pueden representar 75.000 hogares, a los cuales se podrá llegar en las 22 ferias que se celebran a lo largo del año en esta región. De acuerdo con los resultados de la encuesta hay 27.000 hogares que no tienen artículos de guadua. Considerando que la proporción de clase media en esta zona es del 30%, serán 8.000 hogares que tendrán poder de compra para estos artículos una vez se les ofrezca.

Un sector en crecimiento para estos productos es el turismo, el cual se debe captar en el momento mismo de su visita en la región, a través de puntos de venta estratégicamente ubicados o de una sede atractiva, como sería una construcción en guadua.

Con esta demanda ubicada, se propone el siguiente pronóstico de ventas durante el primer año, que considera la ocupación de La Casa de la Guadua en un 50%. Se incluyen los productos Guadua Inmunizada, que se consume en construcción, como elemento estructural o simplemente como ayudante en obras transitorias, como soportes o encofrados. Se estimaron 8000 unidades, que es lo que los almacenes especializados en materiales para construcción adquieren a algunos proveedores que entregan la guadua sin inmunizar.

Igualmente, se propone el producto Asesorías, que inicialmente será vendido a la CVC, quienes vienen desarrollando el programa de tecnificación de los cultivos de guadua, con los recursos humanos para esta tarea muy limitados, por la falta de oferta de este servicio.

Cada curso tal como están diseñados por la CVC se vende a \$3' 000.000 y podrían contratar 12 al año, de acuerdo a lo ofrecido por el área responsable.

El producto Latas, tienen un mercado asegurado, con las empresas compradoras de este insumo, pues Ecobambú y Colguadua comprarán cada una el 50% de la producción.

### 3.3 Análisis de Precios.

Los precios de cada producto están fuertemente controlados por la competencia, aunque esta se encuentra representada por artesanos que no disponen de la fortaleza de la Asociatividad, limitando sus posibilidades de entrega de cantidades grandes o de poder renovar los diseños con el aporte de un colectivo de artesanos.

Los precios se seguirán manejando de acuerdo a las tendencias y a lo que La Casa de la Guadua ha manejado tradicionalmente.

#### Precios de Venta.

PRODUCTO	Precio
LATA	200
LAMPARA DE MESA	50.000
LAMPARA DE PIE	120.000
LAMPARA DE TECHO	35.000
FLORERO	50.000
SERVILLETERO	7.000
LICORERA	20.000
RECIPIENTES	25.000
MUEBLES	800.000
JIRAFAS MULTIUSO	120.000
GUADUA INMUNIZADA	8.000
ASESORÍA	3.000.000

### 3.4 Requisitos de Ingreso al Mercado.

La guadua representa una oportunidad de explotación forestal renovable muy atractiva por su velocidad de crecimiento, pero también requiere de un manejo controlado por la susceptibilidad de deterioro de los guaduales ante un manejo inadecuado.

La CVC tiene la autoridad para permitir o prohibir la explotación de este recurso. Cada guadual registrado ante la autoridad debe tener una autorización escrita para su explotación.

Los vínculos con este ente que se han mantenido constantemente obligan a la Casa de la Guadua a conocer y acatar tales restricciones.

### 3.5 Disponibilidad de Guadua.

<b>Área sembrada en el Norte del Valle.</b>	
Alcalá	44
Ansermanuevo	479
Argelia	2
Cartago	437
El Águila	32
El Cairo	3
La Unión	9
Toro	63
% Total Depto. Valle 8191,4 Has.	1069 (13%)

Ansermanuevo está ubicada en el lugar con mayores cultivos de guadua del Norte del Valle.

Entre Cartago y Ansermanuevo se tiene mas del 85% de los guaduales disponibles para explotación, en total 916 hectáreas.

Considerando que de cada hectárea se pueden explotar 1000 guaduas anuales, se dispondrán en total de casi 100.000 unidades de 8 metros, que son mas que suficientes para cualquier requerimiento del mercado.

### 3.6 Estrategia de Comercialización.

De acuerdo con la información recogida, se planea realizar la comercialización de la siguiente manera:

Productos	Canal de Comercialización	Cliente final.
Semi-industriales: Latas	Directo. (Orden de Compra)	- Ecobambú. - Colguandua
Artesanías:	Directo.	- Turistas y visitantes a la sede. - Amas de Casa. - Empresarios. - Hacendados.
	Supermercados.	- Amas de Casa
	Ferias y exposiciones.	- Público en general.
Muebles	Directo.	- Turistas y visitantes a la sede. - Amas de Casa. - Empresarios. - Hacendados.
Guadua Inmunizada	Directo.	- Almacenes de Materiales de Construcción.
Asesorías	Directo.	- CVC - SENA - UMATA

#### **4) Información de la Asociación Casa de la Guadua.**

Aunque los artesanos que constituyen la actual Casa de la Guadua, han ejercido el oficio de la artesanía y de la construcción solo hasta el año 2004 se promovió la organización de una Asociación y de esa manera potencializar los conocimientos y habilidades de cada uno de los asociados.

De esta manera se pudo ubicar el apoyo de importantes instituciones como la CVC, el SENA, la UMATA y Alcaldía de Ansermanuevo.

##### 4.1 Visión de la Asociación Casa de la Guadua.

***Ser en el año 2008 los procesadores de guadua mas reconocidos y con mayores ventas del Occidente del País.***

##### 4.2 Misión de la Asociación La Casa de la Guadua.

***La Casa de la Guadua es una empresa industrial procesadora de guadua, conformada por el esfuerzo asociativo de artesanos de Ansermanuevo.***

***Elaboramos nuestros productos con la mas alta calidad y el mayor respeto por nuestros valores y compromiso social y medioambiental.***

##### 4.3 Valores.

por ser de la mayor prioridad para los asociados, la Casa de la Guadua ha definido unos valores bajo los cuales se regirán las actuaciones de cada uno de los miembros hacia los diferentes grupos de interés relacionados con la empresa.

- *Creatividad y Flexibilidad.*
- *Sinceridad y Efectividad en las comunicaciones.*
- *Confidencialidad.*
- *Asociatividad.*

#### 4.4 Organigrama

La Casa de la Guadua para su funcionamiento se organiza de la siguiente manera:

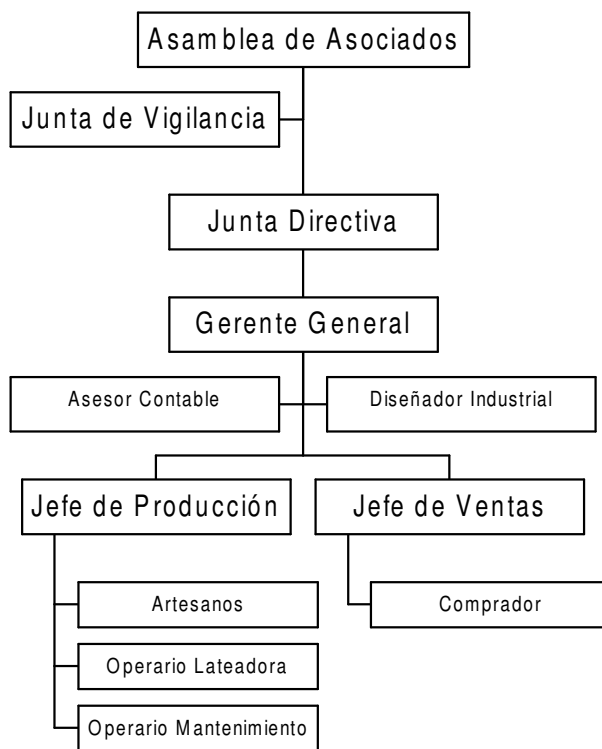
Se puede apreciar que existe una Junta de Vigilancia, obligatoria para este tipo de organizaciones.

El gerente general es el Representante Legal de la Asociación y sus responsabilidades se encuentran descritas en la minuta de constitución.

el Diseñador Industrial que es un importante apoyo en las actividades de Investigación y desarrollo reporta a manera de Asesor directamente al gerente.

Así mismo existe un jefe de producción, quien responde por la calidad y cantidad de los productos. El Jefe de ventas se encarga de responder por el cumplimiento de los presupuestos de ventas y por ubicar la materia prima requerida.

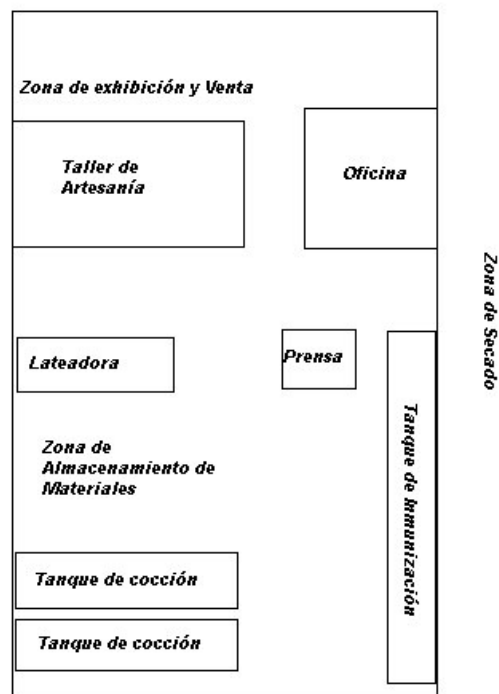
Los Artesanos, operarios y demás personal operativo, hacen parte de la Asociación y reciben una participación de acuerdo a lo producido por cada uno.



#### 4.5 Sede de La Casa de la Guadua.

La Casa de la Guadua actualmente posee un local adjudicado en comodato por la Alcaldía de Ansermanuevo en el exterior de la galería. Este local tiene 30 m<sup>2</sup>, los cuales permiten una actividad de escala pequeña y ha resultado adecuado para la situación anterior a la Asociación.

Para asumir el nuevo volumen de producción, que incluye la parte semi-industrial de las latas, se debe ubicar un nuevo local de al menos 300 m<sup>2</sup>; para tal fin se planea construir la propia sede en guadua, aprovechando los conocimientos que los asociados poseen en técnicas de construcción y además de



poder contar con la posibilidad de diseñarla de acuerdo a los requerimientos de la actividad.

El diseño se realizó por los mismos Asociados para garantizar una buena presentación, la cual mejorará el sitio donde se ubique, además de ser funcional.

Para la construcción de la sede, se ha presupuestado los siguientes valores:

Obra	Propósito	Valor.
Local cerrada en malla, con instalaciones hidráulicas, sanitarias y eléctricas. (300 m <sup>2</sup> )	Sede en guadua de la Asociación, Exhibición y Ventas.	\$15' 000.000
Tanque de Inmunización. (2)	Producir guadua inmunizada	\$872.000
Tanque de Cocción. (2)	Eliminar almidones y azúcares de la guadua	\$500.000
Cámara de secado (2)	Secado natural de la guadua fresca en invernadero	\$500.000
<b>TOTAL:</b>		\$18' 744.000

## 5) Información Financiera de la Casa de la Guadua.

### 5.1 Requerimientos de Capital.

La Casa de la Guadua ha logrado obtener durante su desarrollo los siguientes recursos, obtenidos a partir del comodato de herramientas y maquinaria semi-industrial por parte de la CVC.

<b>Recursos Obtenidos</b>	<b>\$ 6.140.500</b>
<i>Maquinaria</i>	\$ 4.140.500
<i>Terreno</i>	\$ 2.000.000

De la misma manera, requerirá inversiones para:

<b>Recursos Requerido</b>	<b>42.564.569</b>
<i>Herramientas Artesanías</i>	464.800
<i>Maquinaria Semi-Industrial</i>	8.832.012
<i>Construcción</i>	18.744.000
<i>Capital de Trabajo Primer mes</i>	14.523.757

Esto indica que los recursos propios que debe tener la Casa de la Guadua para iniciar operaciones será de :

<b>Recursos Propios</b>	\$ 42.564.569
<i>Donaciones u Otro mecanismo</i>	40.564.569
<i>Aportes Asociados</i>	\$ 2.000.000

Con lo que se puede calcular el capital que la Asociación requerirá:

<b>Capital de la Empresa.</b>	\$ 48.705.069
<b>Recursos Obtenidos</b>	\$ 6.140.500
<b>Recursos Propios</b>	\$ 42.564.569
<b>Recursos Externos</b>	\$ -
Créditos existentes	\$ -
Créditos Requeridos	\$ -
<b>Otros Recursos</b>	\$ -

No se incluye un crédito bancario por ser de difícil consecución en la actual situación de la Asociación.

## 5.2 Proyección de ventas.

De acuerdo al estudio del mercado, se plantea la siguiente proyección para los próximos cinco años:

### Proyecciones Ventas 5 años

	1	2	3	4	5
<b>Producto</b>					
Semi-industrial	57.600.000	76.320.000	102.078.000	136.529.325	182.607.972
Artesanías	214.200.000	227.052.000	242.945.640	259.951.835	278.148.463
Guadua Inmunizada	9.600.000	10.176.000	10.888.320	11.650.502	12.466.038
Asesoría	36.000.000	38.160.000	40.831.200	43.689.384	46.747.641
<b>Total</b>	<b>317.400.000</b>	<b>351.708.000</b>	<b>396.743.160</b>	<b>451.821.046</b>	<b>519.970.114</b>

## 5.3 Proyección de Costos Variables.

Los costos variables incluyen los valores de la materia prima y comisiones pagadas a los artesanos.

## Proyecciones Costos Variables 5 años

	Año 1	Año 2	Año3	Año4	Año5
<b>Producto</b>					
Semi-industrial	37.440.000	39.686.400	42.464.448	45.436.959	48.617.547
Artesanías	139.230.000	147.583.800	157.914.666	168.968.693	180.796.501
Guadua Inmunizada	3.552.000	3.765.120	4.028.678	4.310.686	4.612.434
Asesoría	16.200.000	17.172.000	18.374.040	19.660.223	21.036.438
Total	196.422.000	208.207.320	222.781.832	238.376.561	255.062.920

### 5.4 Costos Fijos y Gastos.

Se incluyen los costos fijos directos de planta y demás gastos provenientes de la administración y de la operación del negocio.

## Proyecciones Costos Fijos Directos 5 años

	Año 1	Año 2	Año3	Año4	Año5
<b>Concepto</b>					
Arrendamiento Planta					
Mantenimiento Planta	1.800.000	1.908.000	2.041.560	2.184.469	2.337.382
Mano de Obra (Incluya Prestaciones)	53.100.066	56.286.070	60.226.095	64.441.921	68.952.856
Cargo 1 (Salario mes*#empleados)	10.200.066	10.812.070	11.568.915	12.378.739	13.245.251
Cargo 2 (Salario mes*#empleados)	15.600.000	16.536.000	17.693.520	18.932.066	20.257.311
Cargo 3 (Salario mes*#empleados)	27.300.000	28.938.000	30.963.660	33.131.116	35.450.294
Cargo 4 (Salario mes*#empleados)					
Depreciación Activos de Planta	1.343.731	1.343.731	1.343.731	1.343.731	1.343.731
Dotación uniformes	150.000	159.000	170.130	182.039	194.782
Alimentación	900.000	954.000	1.020.780	1.092.235	1.168.691
Total	57.293.797	60.650.801	64.802.296	69.244.396	73.997.442

## Proyecciones Gastos Administrativos 5 años

	Año 1	Año 2	Año3	Año4	Año5
<b>Tipo de Gasto</b>					
Arriendo de instalaciones administrativas					
Servicios públicos administrativos	3.600.000	3.816.000	4.083.120	4.368.938	4.674.764
Papelería	560.000	593.600	635.152	679.613	727.186
Capacitación personal administrativo	1.200.000	1.272.000	1.361.040	1.456.313	1.558.255
Asesoría Diseño Industrial	7.200.000	7.632.000	8.166.240	8.737.877	9.349.528
Asesoría contable	2.400.000	2.544.000	2.722.080	2.912.626	3.116.509



Gastos de representación	600.000	636.000	680.520	728.156	779.127
Pólizas de garantía	600.000	636.000	680.520	728.156	779.127
Transporte	240.000	254.400	272.208	291.263	311.651
Amortización	3.748.800	3.748.800	3.748.800	3.748.800	3.748.800
Total	20.148.800	21.132.800	22.349.680	23.651.742	25.044.948

## Proyecciones Gastos de Ventas 5 años

	Año 1	Año 2	Año3	Año4	Año5
<b>Tipo de Gasto</b>					
Publicidad y Ferias	1.800.000	1.908.000	2.041.560	2.184.469	2.337.382
Fletes de ventas	1.200.000	1.272.000	1.361.040	1.456.313	1.558.255
Total	3.000.000	3.180.000	3.402.600	3.640.782	3.895.637

### 5.5. Estado de Resultados.

Por tratarse de una entidad sin ánimo de lucro, sus beneficios como utilidad deberán dedicarse a beneficiar al objeto de la Asociación, en este caso el trabajo en guadua. El valor obtenido como utilidad se debe dedicar a ese fin.

### Estado de Resultados

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
<b>Ventas Brutas</b>	317.400.000	351.708.000	396.743.160	451.821.046	519.970.114
<i>Devoluciones y Rebajas en Ventas</i>					
<b>Ventas Netas</b>	317.400.000	351.708.000	396.743.160	451.821.046	519.970.114
<i>Costos Variables</i>	196.422.000	208.207.320	222.781.832	238.376.561	255.062.920
<i>Costos Fijos Directos de Producción</i>	57.293.797	60.650.801	64.802.296	69.244.396	73.997.442
<b>Utilidad Bruta</b>	63.684.203	82.849.879	109.159.032	144.200.090	190.909.752
<i>Gasto de Ventas</i>	3.000.000	3.180.000	3.402.600	3.640.782	3.895.637
<i>Gasto Administrativo</i>	20.148.800	21.132.800	22.349.680	23.651.742	25.044.948
<i>Otros Gastos</i>					
<b>Utilidad Operativa</b>	40.535.403	58.537.079	83.406.752	116.907.566	161.969.168
<i>Otros Ingresos</i>					
<i>Intereses recibidos</i>					
<b>Total Otros Ingresos</b>					
<b>Otros Egresos</b>					
<i>Gastos Financieros</i>					
<b>Utilidad Antes de Impuestos</b>	40.535.403	58.537.079	83.406.752	116.907.566	161.969.168
<i>Impuestos (0%)</i>					
<b>Utilidad Neta</b>	40.535.403	58.537.079	83.406.752	116.907.566	161.969.168
Dividendos	100% 40.535.403	58.537.079	83.406.752	116.907.566	161.969.168
<b>Utilidad no repartida</b>					
<b>Utilidad no repartida acumulada</b>					

## 5.6 Balance General.

### **Balance General.**

	<i>Año 1</i>	<i>Año 2</i>	<i>Año 3</i>	<i>Año 4</i>	<i>Año 5</i>
<b>Activos</b>					
<b>Activos Corrientes</b>	91.515.391	111.842.909	139.270.855	175.414.962	223.210.824
Caja	15.867.488	17.211.219	18.554.951	19.898.682	21.242.413
Cuentas por cobrar	26.450.000	29.309.000	33.061.930	37.651.754	43.330.843
Inventarios	34.202.703	54.076.289	80.156.374	114.115.727	158.637.568
Amortizaciones	3.748.800	3.748.800	3.748.800	3.748.800	3.748.800
Activos pagados por anticipado	18.744.000	14.995.200	11.246.400	7.497.600	3.748.800
<b>Activos Fijos</b>	14.093.581	12.749.850	11.406.118	10.062.387	8.718.656
Terrenos	2.000.000	2.000.000	2.000.000	2.000.000	2.000.000
Equipos	13.437.312	12.093.581	10.749.850	9.406.118	8.062.387
Depreciación equipos	1.343.731	1.343.731	1.343.731	1.343.731	1.343.731
<b>Otros Activos</b>					
<b>Total Activos</b>	105.608.972	124.592.758	150.676.973	185.477.349	231.929.480
<b>Pasivos</b>					
<b>Pasivos Corrientes</b>	56.903.903	75.887.689	101.971.904	136.772.280	183.224.411
Cuentas por pagar	16.368.500	17.350.610	18.565.153	19.864.713	21.255.243
Dividendos por pagar (Objeto Social)	40.535.403	58.537.079	83.406.752	116.907.566	161.969.168
<b>Pasivos a largo Plazo</b>					
Préstamos Bancarios por Pagar					
Hipoteca por Pagar					
<b>Patrimonio</b>	48.705.069	48.705.069	48.705.069	48.705.069	48.705.069
<b>Capital Social</b>	48.705.069	48.705.069	48.705.069	48.705.069	48.705.069
<b>Reserva Legal acumulada</b>	-	-	-	-	-
<b>Utilidades Retenidas</b>	-	-	-	-	-
<b>Utilidad del Ejercicio</b>	-	-	-	-	-
<b>Total Pasivo y Patrimonio</b>	105.608.972	124.592.758	150.676.973	185.477.349	231.929.480

## 5.7 Flujo de Fondos y Evaluación Financiera del Proyecto.

### Flujo de Fondos

	<i>Año 1</i>	<i>Año 2</i>	<i>Año 3</i>	<i>Año 4</i>	<i>Año 5</i>
<b>INGRESOS EN EFECTIVO</b>	359.964.569	351.708.000	396.743.160	451.821.046	519.970.114
Ingreso por ventas en el periodo	317.400.000	351.708.000	396.743.160	451.821.046	519.970.114
Ingreso por ventas anteriores cobradas en el periodo					
Ventas de activos recibidas en el periodo					
Ventas de activos anteriores recibidas en el periodo					
Créditos tomados en el periodo					
Aportes de capital	42.564.569				
Recuperación de cartera periodos anteriores					
<b>GASTOS EN EFECTIVO</b>	358.620.838	350.364.269	395.399.429	450.477.315	518.626.383
Gastos del periodo pagados en efectivo	23.148.800	24.312.800	25.752.280	27.292.524	28.940.584
Gastos periodos anteriores pagados en efectivo					
Costo del periodo	252.372.066	267.514.390	286.240.397	306.277.225	327.716.631
Compra de activos pagados en el periodo	42.564.569				
Compra de activos anteriores pagados en el periodo					
Amortizaciones a los créditos realizados en este periodo					
Pago de dividendos e Impuestos	40.535.403	58.537.079	83.406.752	116.907.566	161.969.168
<b>Ingresos menos Gastos</b>	1.343.731	1.343.731	1.343.731	1.343.731	1.343.731
<b>Saldo acumulado de efectivo.</b>	1.343.731	2.687.462	4.031.194	5.374.925	6.718.656

Para la evaluación financiera del proyecto se toma como parte del flujo de dinero, el monto de la utilidad distribuida como aporte al objeto social:

Inversión	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5 + valor de recuperación.
-42.564.569	41.879.134	59.880.810	84.750.483	118.251.298	184.555.312

TIR: 132.58%; Valor Presente Neto: \$ 276.392.265, valores altamente favorables.

## 6) Análisis de los Riesgos.

Los riesgos a los que está sometido el proyecto La Casa de la Guadua son el grupo de factores que enunciamos continuación:

Tipo de Riesgo	Riesgo	Estrategia
Riesgo Económico	Recesión Económica en el Norte del Valle.	Diversificar el mercado, asistiendo a ferias en Cali, Pereira, Armenia y Bogotá.
Riesgo Social	Bajo sentido de pertenencia de los asociados con la Casa de la Guadua.	Concientizar a través de el ofrecimiento de capacitación y beneficios económicos para lograr la integración de los asociados con el proyecto.
Riesgo Ambiental	Retroceso en el área cultivada en guadua en Ansermanuevo	Verificar zonas de cultivo alternas en Cartago, La Victoria y Risaralda para garantizar fuentes confiables.
Riesgo del Mercado.	Fallas en las proyecciones de ventas.	Participación de la Asociación en diversos foros incluyendo Artesanías de Colombia para fortalecer la gestión de ventas.

## 7) Criterios de Sostenibilidad Ambiental.

La guadua es una de las especies mas interesantes en cuanto a los criterios de BioComercio, puesto que al incrementar su uso comercial, se tendrá que incrementar el área sembrada, permitiendo esto que se beneficien las fuentes hídricas, al aumentar los bosques protectores del agua y al retener los gases de invernadero, puesto que al ser una especie fijadora y de alta tasa de crecimiento, retira de la atmósfera una masa de gas equivalente a su peso seco y a la velocidad de su crecimiento.

Los factores de impacto se analizan a continuación:

Elemento Ambiental	Actividades	Efectos Ambientales	Tipo de Efecto	Magnitud	Medida de Prevención	Efectividad de la Medida
Agua	Lavado, Cocción, Inmunizado de la Guadua	Contaminación de aguas por la disposición en el acueducto municipal	NEG	3	Reutilización de los agentes de inmunización y disposición según normatividad.	2
Agua	Deforestación al cortar las guaduas	Pérdida de caudal de agua.	NEG	2	Explotación según planeación y permisos de la autoridad.	1
Atmósfera	Uso de maquinaria industrial, incluyendo motores a gasolina.	Generación de ruido y gases	NEG	1	Racionalizar el uso, y ubicar la planta en sitios no residenciales	1

Vegetación	Corte de la guadua	Disminución de la especie en zonas específicas	NEG	3	Fomentar la reforestación a través de los cursos de tecnificación y venta de plántulas.	2
Suelo	Corte de latas y procesamiento.	Generación de ripio y demás desperdicios sólidos,	NEG	2	Emplear desperdicios en elaboración de Compost.	2

## 8) Criterios de Sostenibilidad Social.

El componente social de este proyecto es evidente, puesto que el 100% de los miembros son artesanos con dedicación parcial en el trabajo de guadua; los ingresos son variables y se obtienen de actividades informales. La totalidad de los asociados pertenecen al estrato 3 e inferiores.

El desarrollo del proyecto permitirá pagar 8 salarios fijos y para cinco de los asociados, los ingresos como comisión serán mayores a los que se lagan actualmente.

A través de los cursos de capacitación y las mejoras en los cultivos de guadua se beneficiarán comunidades que hasta ahora no tienen beneficios por el trabajo de la guadua.

Para determinar el impacto que el proyecto supondrá para la comunidad se plantea la siguiente matriz:

Grupo	Impacto	Nivel del Impacto
Asociados	Incremento de los ingresos por salarios y comisiones	Alto
	Aprovechamiento de la capacidad laboral.	Alto
Proveedores	Aprovechamiento de una parte de la finca antes inexplorada	Medio
Comunidad en general	Posibilidades de aprender el trabajo con la guadua.	Medio
Administración Municipal	Posibilidad de mejorar la calidad de vida de los gobernados al poder ofrecer planes de capacitación y de vivienda.	Medio
CVC, SENA.	Difundir sus programas de tecnificación de cultivos de guadua, de entrenamiento en técnicas de siembra y construcción.	Medio

## 9) Sistema de Seguimiento.

Con este sistema, la administración de La Casa de la Guadua podrá verificar la acertividad de la gestión, así como podrá también informar a los grupos de interés el avance de la Asociación.

Se establecen los siguientes indicadores como los adecuados para realizar el seguimiento.

	Medida	Frecuencia	Meta
<b>9.1 Indicadores Sociales.</b>			
Número de Asociados	Asociados registrados en el libro de la Asociación	Anual	Incremento 10% anual
Capacitación	Horas de capacitación a la comunidad.	Anual	1000 horas.
Distribución de los Ingresos en los Asociados	Dinero entregado por salarios o comisiones.	Mensual	\$ 381500 promedio
<b>9.2 Indicadores Medio-ambientales.</b>			
Hectáreas Tecnificadas cultivos de guadua	Área intervenida para tecnificar.	Anual	14 Has.
<b>9.3 Indicadores Financieros.</b>			
Incremento de ventas	Incremento del valor de las ventas Vs. año anterior	Anual	7%
Margen de Contribución.	La diferencia entre el precio de venta y el costos variable.	Anual	53% promedio.