“PROYECTO DE DESARROLLO ARTESANAL: Artesanías elaboradas con Bambú Guadúa *angustifolia* Kunth y lanzamiento de un servicio de asesoría en decoración de ambientes en la ciudad de Guayaquil”

Verónica Ortega Silva[1], Ma. Lourdes Patiño Fajardo[2], Linne Salvador Diez[3], Ernesto Rangel Luzuriaga[4]

[1]Ingeniera Comercial y Empresarial 2005; email: vaos80@hotmail.com
[2]Ingeniera Comercial y Empresarial 2005; email: maluly20@yahoo.com
[3]Ingeniera Comercial y Empresarial 2005; email: linnesd@hotmail.com
[4]Director de Tesis, Economista en Gestión Empresarial especializado en Marketing, Escuela Superior Politécnica del Litoral, 2002, Postgrado Ecuador, Maestría en Comercio Electrónico, Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey, 2004, Profesor de la ESPOL desde 2002, email: erangel@espol.edu.ec.

RESUMEN

Este proyecto representa una excelente alternativa para el desarrollo del mercado artesanal ecuatoriano; razón por la cual y con el afán de fomentar el desarrollo económico, ambiental, turístico y social de nuestro país planteamos la creación de DECOBAMBÚ S.A., empresa que se dedicará a la elaboración y comercialización de accesorios y mobiliario elaborado con Bambú Guadúa *angustifolia*, así como el servicio de asesoría en decoración de ambientes.

DECOBAMBÚ S.A. dentro de sus políticas e ideología tiene como meta ofrecer los mejores estilos, diseños y acabados; elaborando productos con Bambú Guadúa *angustifolia*, material que brinda óptima calidad, durabilidad, flexibilidad y un entorno armónico que conjuga con la naturaleza y todo tipo de ambientes.

DECOBAMBÚ S.A. lanzará el servicio de asesoría en decoración de ambientes para otorgar al cliente mayor satisfacción con precios competitivos, ofreciendo un servicio integral, que va desde la creación de las artesanías hasta decorar su casa, oficina, bar, etc.; y de esta manera complacer los gustos y preferencias más simples y hasta los más exigentes.

En conclusión, el objetivo de DECOBAMBÚ S.A. no es solamente vender, sino también ofrecer una magnífica opción a esta industria, con la creación de nuevas fuentes de trabajo, y la vez desarrollando nuevas técnicas artesanales.

SUMMARY

This project represents an excellent alternative for the development of the Ecuadorian handmade market; reason for the one which and with the desire of fomenting the economic, environmental, tourist and social development of our country outline DECOBAMBÚ S.A'S creation., company that will be devoted to the elaboration and commercialization of accessories and furniture elaborated with Bamboo Guadúa angustifolia, as well as the consultantship service in decoration of atmospheres.

DECOBAMBÚ S.A. inside their politicians and ideology has like goal to offer the best styles, designs and finishes; elaborating products with Bamboo Guadúa angustifolia, material that good quality, durability, flexibility and a harmonic environment that it conjugates with the nature and all type of atmospheres toasts.

DECOBAMBÚ S.A. it will launch the consultantship service in decoration of atmospheres to grant to the client bigger satisfaction with competitive prices, offering an integral service that it goes from the creation of the crafts to decorating their house, office, bar, etc.; and this way to please the likes and simpler preferences and until the most demanding.

In conclusion, DECOBAMBÚ S.A'S objective. it is not only to sell, but also to offer a magnificent option to this industry, with the creation of new work sources, and the time developing new handmade techniques.

INTRODUCCIÓN

En 1820, el botánico alemán Kunth, constituye este género de Bambú utilizando el vocablo "Guadúa" con el que los indígenas de Colombia y Ecuador se referían a este Bambú Guadúa se lo puede distinguir por los tallos robustos y espinosos, por las bandas de pelos blancos en la región del nudo y por las hojas caulinares en forma triangular, sobresale dentro del género por sus propiedades físico – mecánicas y por el tamaño de sus culmos (tallos) que alcanzan hasta 30 metros de altura y 25 centímetros de diámetro a los 6 meses.

Denominada la "madera de los pobres" en la India, el "amigo del pueblo" en China y "hermano" en Vietnam, el Bambú es una planta impresionante que crece en grandes áreas de África, Asia, el Caribe y América Latina. Hallada en estado natural en Colombia, Ecuador y Venezuela, el Bambú Guadúa *angustifolia* Kunth es el tercer Bambú más grande del mundo superado únicamente por dos especies asiáticas, Dendrocalamos giganteus y Dendrocalamos asper. Millones de personas hacen del Bambú su medio de vida.

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

Debido a estas características las autoras de este proyecto constituirán la compañía denominada “DECOBAMBÚ S. A.” Con los objetivos no solo de aprovechar la potencialidad del Bambú Guadúa angustifolia en la elaboración de artesanías decorativas y utilitarias y así desarrollar el hábito de consumo satisfaciendo las necesidades del consumidor, sino también de contribuir al desarrollo del medio artesanal ofreciendo un valor agregado como es el servicio de asesoría en decoración de ambiente y así fomentar el desarrollo económico, ambiental, turístico y social.

CONTENIDO

DECOBAMBÚ S. A. dentro de sus políticas e ideología se esmera en ofrecer los mejores estilos, diseños y acabados; elaborando artesanías con Bambú Guadúa *angustifolia*, material que brinda excelente calidad, durabilidad, flexibilidad y un entorno armónico que conjuga con la naturaleza y todo tipo de ambientes como Mobiliario: juegos de comedor y de sala, bares, camas, repisas, cómodas; Accesorios varios de uso decorativo y utilitario para el hogar como: floreros, maceteros, individuales para mesa, portavasos, lámparas de pie y de velador, lámparas colgantes de 4 y 6 caras; espejos, porta-incienso, portarretratos, vinchas, revisteros, porta-botellas, marcos, plumas, etc.

DECOBAMBÚ S. A. además de elaborar sus artesanías lanzará el servicio de asesoría en decoración de ambientes, para otorgar al cliente mayor satisfacción, entre ellos se encuentran: Diseño basado en catálogos, Decoración de Interiores y Exteriores basado en catálogos y con la ayuda de un Profesional en Diseño, Combinaciones con materiales afines, Servicio de Post-venta y Transportación.

Las oficinas y sala de exhibición de Decoración de Bambú S.A. “DECOBAMBÚ S.A.”, se encontrarán ubicadas en la Avenida principal de La Garzota (Avenida Guillermo Pareja Rolando) ciudadela IETEL MZ-5 villa #3, en la ciudad de Guayaquil, mientras que su taller artesanal se encontrará localizado en Olón. Al arribar las artesanías a su lugar de destino que será a la sala de exhibición ubicada en Guayaquil, tendremos un personal calificado para la estibada así como para la decoración de las mismas, dado que la sala de exhibición es similar a la de una casa amoblada con artesanías de Bambú Guadúa lo que se conoce como un “*Show Room*”. Después de esto, las artesanías estarán listas para su venta.

El propósito de la investigación que realizaremos es conocer el nivel de aceptación de los productos artesanales de bambú y los gustos, preferencias, necesidades y requerimientos de los clientes potenciales, dándoles a conocer todos los posibles modelos con sus respectivos diseños, tamaños, características, y acabados de las artesanías que elaboramos con Bambú. Para tal efecto contaremos con la ayuda de un catálogo.

Nuestra Investigación de Mercados está enfocada en una Investigación Cuantitativa, dado que nuestro objetivo es cuantificar los datos y, aplicar análisis estadístico. La investigación que realizaremos parte del tipo de Diseño Concluyente en el cual hemos definido el problema e identificado el objetivo general y los objetivos específicos en los cuales se basará el desarrollo integral de nuestra búsqueda de información.

Nuestras fuentes de datos primarias son los encuestados; en este caso los clientes potenciales del producto que ofrecemos (artesanías elaboradas con Bambú Guadúa angustifolia) motivo de nuestra investigación, dado que el producto motivo de nuestra investigación, comúnmente puede ser adquirido por la clase media, media alta y alta de la ciudad de Guayaquil. El tamaño de nuestra muestra es 379 encuestados.

Algunas de las conclusiones a nuestra investigación de mercados fueron las siguientes:

- La mayoría relacionó al Bambú Guadúa con la pobreza y la construcción, y además recalcaron que es un material muy resistente.
- Los miembros del grupo focal también dijeron que sí les gustaría comprar productos artesanales elaborados con Bambú Guadúa.
- Los productos mostrados en el catálogo son interesantes y muy bellos, con diseños y acabados vistosos.
- Los productos elaborados con Bambú Guadúa proporcionan un ambiente rústico pero a la vez acogedor, propio del campo o la playa, sin embargo les gustaría comprarlos para decorar sus casas en la ciudad de Guayaquil.
- Todos pagarían por los precios mostrados en el catálogo, porque son justos y cómodos.
- Es muy importante que la empresa ofrezca el servicio de decoración.
- Las líneas de productos que más llamaron la atención son: esquineros, camas, juegos de sala, juegos de comedor, bares, muebles, biombos y armarios.
- Todos los miembros, ya que trabajan, ellos mismos pagarían por los productos artesanales que compren.

La misión de DECOBAMBÚ S.A. es elaborar productos artesanales con Bambú Guadúa donde predomine la calidad, originalidad, y elegancia para abastecer la demanda local rescatando nuestro Bambú y dándole un valor agregado destacándonos principalmente por el servicio que brindamos. Para tal efecto nuestra empresa se dividirá en tres UEN´S: una para el mobiliario de Bambú, la segunda para los accesorios y la tercera para el servicio de decoración. Se ha determinado que cada una de las UEN´S será dirigido por un jefe de línea.

El mercado artesanal es un mercado atractivo porque a pesar que tiene algunos competidores, se encuentra en crecimiento. Cabe recalcar que en este mercado existen seis empresas líderes localmente en la fabricación de artesanías y además existen algunas otras que si bien son marginales (como los pequeños artesanos), subsiste otras fácilmente por el margen que ofrecen al comercializar este tipo de productos.

Así mismo, poseemos una ventaja competitiva con respecto a los competidores potenciales, como el precio de venta, el mismo que resulta beneficioso para nuestros clientes, ya que debido a los bajos costos de la materia prima permitan obtener un producto final de un buen precio.

Una de las amenazas que tiene los competidores potenciales depende de las barreras de entradas como es la restricción en la tala de árboles, ya que existen algunas organizaciones ecológicas contra de la tala indiscriminada de árboles; lo cual afecta considerablemente a esta industria.

Nuestra estrategia de posicionamiento escogida en función de satisfacción de las necesidades y deseos de nuestros clientes es “más por menos” con lo que esperamos lograr una fuerte ventaja competitiva primordialmente con base en un mejor servicio y con precios más bajos asegurando así el éxito de nuestros productos y servicio.

El mercado local de las artesanías y mobiliario se encuentra en una etapa de crecimiento (pese de que nuestro producto está en la etapa de introducción) donde existe una aceptación rápida en el mercado y las utilidades de las empresas aumentan considerablemente.

Dentro de las estrategias para captar clientes se encuentra la creación de nuestro logotipo y slogan, los cuales se podrán apreciar en el catálogo que diseñaemos, el mismo que nos permitirá hacer conocer nuestras principales líneas de productos a nuestros clientes potenciales, sin necesidad de que los productos estén expuestos; y además los clientes podrán diseñar sus artesanías con diseños y acabados propios.

deco
bambú

Donde el bambú toma forma..

Los precios que DECOBAMBÚ S.A. propone están establecidos en función con los requerimientos, actitudes y comportamiento de los clientes. La calidad y los costos se pueden variar para permanecer en armonía con los precios. Los precios se basan en los tipos de materiales que el cliente desee en la elaboración de los productos artesanales. La promoción es el elemento fundamental para la venta de un producto, ya que no es suficiente dirigirlo al mercado correcto, a un precio atractivo y mediante un canal de distribución efectivo; sino que además debemos dar a conocer los atributos para estimular el consumo.

Recordemos que el “cliente”, es el eje alrededor del cual funciona la empresa o institución; sin él, no existiría ninguna razón de ser para los negocios. Por lo tanto para lograr el éxito de nuestra empresa consideramos que el punto vital es el cliente, a quien debemos satisfacer en sus requerimientos y exigencias.

La aportación interna será la realizada por cada socia, las cuales aportarán $10,000.00 cada una y contaremos con la aportación externa de un préstamo bancario que se realizará al Banco Guayaquil, el cual otorga préstamos a empresas a una tasa de interés competitiva. Nuestro capital inicial será de $60.000, repartidos en 50% aporte de socios y 50% préstamo bancario.

El préstamo se realizará a una tasa anual de 14.66% a 5 años, con 60 periodos mensuales a un interés de 1, 22%. Las ventas se han calculado basándose en la estimación obtenida de la Demanda Potencial Esperada de mercado que se realizó en el Capítulo 4, donde la Demanda Potencial Esperada es de 189,158 Hogares; y como nuestro objetivo de participación de mercado requerido es del 0.6% captaremos 1,135 hogares al año, con compras promedio estimadas por hogar de $300.00.

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

El Valor Presente Neto se lo calcula descontando los flujos futuros a la tasa de descuento exigida, en nuestro proyecto es de 29,85%. DECOBAMBÚ S.A. obtuvo un VAN de $32,015.43. Dado que el VAN es mayor a cero, el proyecto es rentable.

Para calcular la Tasa Interna de Retorno se iguala el valor presente de los flujos proyectados a la inversión realizada. Para saber si el proyecto es económicamente rentable se utiliza los siguientes criterios:

TIR > TMAR Proyecto se acepta
TIR < TMAR Proyecto se rechaza

DECOBAMBÚ tuvo una TIR de 41%, y una TMAR de 29.85%, lo cual nos permite concluir que el proyecto se acepta por ser económicamente rentable.

CONCLUSIONES

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

- La creación de nuestra empresa DECOBAMBÚ S.A. tiene como objetivo no solamente vender artesanías elaboradas con Bambú Guadúa angustifolia sino además fomentar el desarrollo económico, ambiental, turístico y social, ofreciendo también una magnifica opción para la industria, mejorando el nivel de vida para el campesinado creando nuevas fuente de trabajo, y a la vez buscando nuevas técnicas para el desarrollo de las artesanías.

- Este mercado es atractivo, ya que los análisis de la TIR y VAN demuestran que el proyecto es muy rentable, recuperándose la inversión con rapidez.

- Existe un incremento del hábito de consumo en este tipo de productos, ya que se puede observar en el medio que las personas hoy en día tienden más a comprar productos artesanales para decorar sus hogares u oficina, pues la preferencia por lo natural es cada vez mayor.

- Nuestra empresa es la pionera en este mercado, con una extensa gama de productos artesanales elaborados con Bambú Guadúa *angustifolia*; y además con valor agregado, como es el servicio de decoración de interiores y exteriores.

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

REFERENCIAS

a) Libros

1. Kotler, Philip. Dirección de Marketing, Editorial Prentice Hall, Octava Edición, México, 1996

2. Lambin, Jean Jacques. Marketing Estratégico, Editorial McGraw- Hill, Tercera Edición, Madrid, 1995

3. Loudon, David; Della Bitta, Albert. Comportamiento del Consumidor, Editorial McGraw-Hill, Cuarta Edición, México,1995

4. Kotler, Philip; Armstrong, Gary. Marketing, Editorial Pearson, Octava Edición, México, 2001

5. Massir y Reynaldo Sapagchain. Preparación y Evaluación de Proyectos, Editorial McGraw-Hill, Tercera Edición, Colombia, 1996

6. Emery, Douglas; Finnerty, John. Administración Financiera Corporativa, Prentice Hall, Primera Edición, México, 2000

7. Van Horne. Administración Financiera, Prentice Hall, Décima Edición, México, 1995

8. Evans, Jame; William, Lindsay. Administración y Control de Calidad, Editorial Iberoamericana, Segunda Edición, México, 1995

b) Referencias de Internet

9. http://www.ecuabambu.org

10. http://www.ecuador.fedexpor.com/oferta.htm

11. http://www.bambooofthеamericas.org/

12. http://www.ecobambu.com

13. http://www.inbar.int

14. http://www.inec.gov.ec

15. http://www.colineal.com