

**PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE LA EMPRESA
EBANISTERIA ALFARO Y ASOCIADOS SOCIEDAD ANÓNIMA
SIMPLIFICADA, EN EL MUNICIPIO DE VALLEDUPAR, CESAR.**

YULIANA KARINA ALFARO BOHORQUEZ

FUNDACIÓN UNIVERSITARIA DEL ÁREA ANDINA

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS, ECONÓMICAS Y FINANCIERAS

ADMINISTRACION DE EMPRESAS

VALLEDUPAR – CESAR

2018

**PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE LA EMPRESA
EBANISTERIA ALFARO Y ASOCIADOS SOCIEDAD ANÓNIMA
SIMPLIFICADA, EN EL MUNICIPIO DE VALLEDUPAR, CESAR.**

YULIANA KARINA ALFARO BOHORQUEZ

GUSTAVO PIEDRAHITA

TUTOR

FUNDACIÓN UNIVERSITARIA DEL ÁREA ANDINA

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS, ECONÓMICAS Y FINANCIERAS

ADMINISTRACION DE EMPRESAS

VALLEDUPAR – CESAR

2018

Nota de Aceptación

Firma del presidente del Jurado

Firma del Jurado

Firma del Jurado

Valledupar, Julio de 2018.

DEDICATORIA

*Al Todopoderoso por proporcionarme la bendición de vivir, de
soñar y ser mejor cada día.*

*A mis padres Gualberto Alfaro y María Bohórquez por dar la
existencia, su amor y las fuerzas para salir adelante.*

*A mis hijos Moisés y María Victoria, como a mi esposo
Francisco Contreras por generar su amor y cariño para ver lo
bello de la vida.*

*A cada docente y miembro de la Fundación Universitaria del
Área Andina que hizo llegar a buen puerto este sueño.*

¡Gracias!

YULIANA

ÍNDICE GENERAL

DEDICATORIA	iv
ÍNDICE GENERAL	v
Lista de Tablas.	x
Listas de Gráfica	xii
Lista de Anexos.	xiii
INTRODUCCIÓN.....	xiv
1. EL PROBLEMA.....	1
1.1. Planteamiento del Problema.	1
1.1.1. Formulación del Problema.	2
1.2. Objetivos de la Investigación.....	3
1.2.1. Objetivo General.	3
1.2.2. Objetivos Específicos.....	3
1.3. Justificación.....	4
1.4. Delimitación.....	5
1.5. Metodología.....	5
2. MARCO TEÓRICO.	7
2.1. Antecedentes de la investigación.....	7

2.2.	Marco Conceptual.....	10
2.3.	Marco Legal.....	18
2.4.	Definición de Términos Básicos.	21
3.	ESTUDIO DE MERCADO.	22
3.1.	INVESTIGACIÓN DE MERCADOS.	22
3.1.1.	Análisis del Sector.....	22
3.1.2.	Análisis del Mercado.	29
3.1.3.	Análisis de la Competencia.....	29
3.2.	ESTRATEGIAS DE MERCADEO.	31
3.2.1.	Concepto del servicio.....	31
3.2.2.	Estrategias de distribución.....	32
3.2.3.	Estrategias de precio.	33
3.2.4.	Estrategias de promoción.	35
3.2.5.	Estrategias de comunicación.....	35
3.2.6.	Estrategias de servicio.	35
4.	ESTUDIO TÉCNICO.....	39
4.1.	NECESIDADES Y REQUERIMIENTOS.....	39
4.1.1.	Capacidad instalada requerida.....	39
4.1.2.	Localización.....	41

4.1.3. Activos Fijos Requeridos: Maquinaria, Equipo, Muebles y Enseres.	42
4.1.4. Requerimientos de Personal: Mano de Obra, Administración y Ventas.	43
4.1.5. Plan de producción (Ventas anuales por servicio).....	44
4.2. INFRAESTRUCTURA.....	45
4.2.1. Maquinaria.	45
4.2.2. Muebles de Oficina.	46
4.2.3. Equipo de cómputo y comunicación.	46
5. ESTUDIO ADMINISTRATIVO.	47
5.1. PLATAFORMA ESTRATEGICA.....	47
5.1.1. Misión.	47
5.1.2. Visión.	47
5.1.3. Valores corporativos.	47
5.1.4. Objetivos Corporativos.....	48
5.1.5. Imagen corporativa.	49
5.2. ESTRATEGIA ORGANIZACIONAL	50
5.2.1. Análisis DOFA.	50
5.2.2. Estructura organizacional.	52

5.2.3.	Relación de cargos y número de empleados.....	53
5.3.	ASPECTOS LEGALES.....	54
5.3.1.	Constitución de la empresa.....	54
5.3.2.	Clasificación CIIU.....	55
5.3.3.	Entidades reguladoras.....	55
5.4.	GASTOS ADMINISTRATIVOS.....	56
5.4.1.	Gastos de personal (mensual y anual).....	56
5.4.2.	Gastos Anuales De Administración.....	57
6.	ESTUDIO FINANCIERO.....	58
6.1.	INGRESOS Y EGRESOS.....	58
6.1.1.	Fuentes de financiación.....	58
6.1.2.	Estructura de capital requerido.....	58
6.1.3.	Balance general proyectado a 5 años.....	59
6.1.4.	Estado de pérdidas y ganancias (P&G) proyectado a 5 años....	60
6.1.5.	Flujo de caja proyectado mínimo 5 años.....	60
6.2.	EGRESOS.....	61
6.2.1.	Capital de trabajo.....	61
	RESUMEN.....	62
	ABSTRACT.....	63

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES 64

BIBLIOGRAFIA..... 65

Lista de Tablas.

Tabla N°		Pág.
1	Consolidado de leyes y decretos establecidos dentro del marco de normatividad vigente en Colombia.	19
2	Satisfacción de la atención en las Ebanisterías con la línea de juego de cuarto en la línea infantil y juvenil.	24
3	Favorabilidad por la creación de una nueva Ebanistería legal con la línea de juego de cuarto personalizado en la línea infantil y juvenil.	25
4	Atención bajo la modalidad virtual, usando sus redes sociales.	26
5	Característica más importante para escoger un juego de cuarto personalizado en la línea infantil y juvenil.	27
6	Valor de pago juego de cuarto personalizado en la línea infantil y juvenil.	28
7	Valor de pago juego de cuarto personalizado	34
8	Porcentaje de utilidades.	34
9	Estrategias de promoción.	36
10	Muebles y enseres.	42
11	Servicios públicos.	42
12	Personal.	43
13	Plan de producción.	44
14	Ingreso Anual Juegos de cuartos vendidos.	44
15	Maquinarias Y Herramientas (\$).	45
16	Muebles de Oficina (\$).	46
17	Equipo de cómputo y comunicación (\$).	46
18	DOFA.	50

Tabla		Pág.
N°		
19	Análisis DOFA.	51
20	Relación de cargos y número de empleados.	54
21	Ebanistería Alfaro y Asociados, S.A.S	54
22	Gasto personal.	56
23	Prestaciones Sociales.	56
24	Gastos Administración.	57
25	Estructura de capital requerido.	58
26	Estructura de capital requerido.	59
27	Estado de resultados a 5 años.	60
28	Flujo de caja de 5 años.	60
29	Flujo de caja de 5 años.	61

Listas de Gráfica.

Gráfica		Pág.
N°		
1	Satisfacción de la atención en las Ebanisterías en el barrio La Nevada.	24
2	Favorabilidad por la creación de una nueva Ebanistería legal con la línea de juego de cuarto personalizado en la línea infantil y juvenil.	25
3	Atención bajo la modalidad virtual, usando sus redes sociales.	26
4	Característica más importante para escoger un juego de cuarto personalizado en la línea infantil y juvenil.	27
5	Valor de pago juego de cuarto personalizado en la línea infantil y juvenil.	28
6	Valor de pago juego de cuarto personalizado en la línea	38
7	Plano de la instalación Ebanistería Alfaro y Asociados.	40
8	Ubicación de la empresa Ebanistería Alfaro y Asociados.	41
9	de la empresa Ebanistería Alfaro y Asociados, S.A.S.	49
10	Análisis DOFA.	52
11		

Lista de Anexos.

Anexo		Pág.
N°		
1	Encuesta	69
2	Exposición de productos en ferias	70

INTRODUCCIÓN

El desarrollo de la mayoría de las empresas empíricas en Colombia surge con un carácter económico y no con el propósito de suplir una necesidad del mercado, fusionado a la inexactitud de conocimientos, de visión y misión, entre otras situaciones, han hecho que permanezcan rezagadas frente a sociedades constituidas organizacionalmente que han logrado competir con mayor certeza en el actual mercado cambiante.

Para ello, se requieren de espacios extracurriculares, donde participan estudiantes bajo la orientación y acompañamiento de docentes a partir del trabajo colaborativo y autónomo para el fortalecimiento de competencias investigativas, desde la indagación, formulación de preguntas, aplicación de métodos, diseño de propuestas y ejecución de proyectos que permean acciones encaminadas a la transferencia de conocimiento y contribuyen al abordaje de problemáticas reales en diversos contextos desde el quehacer interdisciplinar; permiten a la postre la incubación de generar empresas aptas para competir con innovación en un mercado globalizado y cada vez más profesional.

Es así, como producto derivado de este ejercicio formativo en la Fundación del Área Andina surge dentro de los semilleros de investigación el propósito un plan de negocios para la creación de la empresa ebanistería Alfaro y Asociados, Sociedad Anónima Simplificada (S.A.S.), en el municipio de Valledupar, Cesar; respaldadas con las competencias adquiridas entre docente y estudiante que buscan establecer la legalidad de este negocio y de paso la operatividad administrativa idónea.

Para ello, se efectúa un estudio de mercados que permite la caracterización del sector, la oferta y la demanda, canales de distribución y precios. Igualmente, desarrollar un estudio técnico donde se identifiquen las necesidades de tipo operativo requeridas para el funcionamiento; y un estudio administrativo para la consecución de una plataforma estratégica y estructura organizacional.

En base a lo anterior, se define el segmento del mercado que va a incursionar, y las proyecciones financieras con el fin de identificar la viabilidad económica, respaldándose en la generación de conocimiento innovador para la gerencia y miembros de esta organización.

Es importante resaltar que durante el desarrollo y organización de la empresa Ebanistería Alfaro y Asociados se encontraron obstáculos que limitaron la obtención de información respecto a la veracidad de los hechos cumplidos durante la prestación de servicios ofrecidos en tiempos de ilegalidad y economía informal de su funcionamiento, razón por la cual la misión de la estudiante no fue solo la legalidad de la empresa, sino acudir a los mecanismos y estrategias necesario a fin de dar luz una operatividad real, fiable y sostenible.

Finalmente, aunado a lo anterior se generó un artículo relacionado con todo el proceso vivido durante este aprendizaje, como aporte a la academia.

1. EL PROBLEMA.

1.1. Planteamiento del Problema.

Los semilleros de investigación son uno de los mecanismos más eficiente para garantizar una economía sostenible e innovadora en nuestra sociedad. Además, “permiten el desarrollo de habilidades cognitivas, metodológicas y sociales, a la vez fomentan el desarrollo de proyectos que tienen aplicaciones prácticas en las problemáticas del país, la región o la ciudad” (Giraldo, Molina y Córdoba, p.51, 2018).

Sin embargo, son pocas las indagaciones que logran sacar de la informalidad a una empresa, en particular una compañía del sector ebanistería y la carpintería, la cual está orientada a la elaboración de muebles.

De acuerdo a González y Yepes (2018) la ebanistería es una especialización de la carpintería orientada a la construcción de muebles (P.30), por lo cual, puede ser practicada de manera artesanal sin necesidad de contar con un registro mercantil para su desarrollo comercial. De este modo, es que ha venido operando la ebanistería Alfaro y Asociados.

En efecto, la ebanistería Alfaro y Asociados es una empresa familiar dedicada a la producción y venta de muebles para el hogar la cual nace en la década de los noventa debido a la necesidad que ha existido en el mercado valduparencense en cuanto a las asesorías personalizadas, diseños de interiores y lencerías del hogar dirigida a la línea infantil.

A pesar del buen desempeño de la mano de obra que ha tenido la empresa durante estos años, en el mercado local ya ha perdido penetración de ventas en comparación con años anteriores, en virtud de las diferentes empresas nacionales que se han venido posesionando de manera

organizada en su diferente estructura organizacional: Mercadeo, personal, área técnica, operativa y en este caso en particular se está planteando la posibilidad de legalizar, formalizar estas falencias presentes en ella, lo cual no le permiten competir en el mercado, para lo cual la empresa requiere diseñar un plan de negocios para la creación de la empresa ebanistería Alfaro y Asociados, Sociedad Anónima Simplificada, en el municipio de Valledupar, Cesar.

1.1.1. Formulación del Problema.

Debido a la amenaza que representa para la familia Alfaro la desaparición de su negocio informal, su dueño ha apostado por la generación de nuevas estrategias gerenciales acordes al sistema comercial, la estabilidad en el tiempo en cuanto a clientes, servicios y ventajas en el mercado vigente; por lo cual, conlleva al surgimiento del siguiente interrogante: ¿Se podrá diseñar un plan de negocios para la creación de la empresa ebanistería Alfaro y Asociados, Sociedad Anónima Simplificada, en el municipio de Valledupar, Cesar?

Igualmente, el anterior interrogante primario genera otros interrogantes secundarios, tales como:

¿Será posible efectuar un estudio de mercados para la caracterización del sector, la oferta y la demanda, canales de distribución y precios de la empresa ebanistería Alfaro y Asociados, Sociedad Anónima Simplificada, en el municipio de Valledupar, Cesar?

¿Se conseguirá desarrollar un estudio técnico para el funcionamiento de la empresa ebanistería Alfaro y Asociados, Sociedad Anónima Simplificada, en el municipio de Valledupar, Cesar?

¿Se logrará describir la plataforma estratégica y estructura organizacional mediante un estudio administrativo de la empresa ebanistería

Alfaro y Asociados, Sociedad Anónima Simplificada, en el municipio de Valledupar, Cesar?

¿Se obtendrá las proyecciones financieras necesarias para la viabilidad económica de la empresa ebanistería Alfaro y Asociados, Sociedad Anónima Simplificada, en el municipio de Valledupar, Cesar?

1.2. Objetivos de la Investigación.

1.2.1. Objetivo General.

Diseñar un plan de negocios para la creación de la empresa ebanistería Alfaro y Asociados, Sociedad Anónima Simplificada, en el municipio de Valledupar, Cesar.

1.2.2. Objetivos Específicos.

- Efectuar un estudio de mercados para la caracterización del sector, la oferta y la demanda, canales de distribución y precios de la empresa ebanistería Alfaro y Asociados, S.A.S., en el municipio de Valledupar, Cesar.
- Desarrollar un estudio técnico para el funcionamiento de la empresa ebanistería Alfaro y Asociados, S.A.S., en el municipio de Valledupar, Cesar.
- Describir la plataforma estratégica y estructura organizacional mediante un estudio administrativo de la empresa ebanistería Alfaro y Asociados, S.A.S., en el municipio de Valledupar, Cesar.
- Realizar las proyecciones financieras necesarias para la viabilidad económica de la empresa ebanistería Alfaro y Asociados, S.A.S., en el municipio de Valledupar, Cesar.

1.3. Justificación.

La presente investigación es importante porque permite plantear un plan de negocios para la creación de la empresa ebanistería Alfaro y Asociados, S.A.S, en el municipio de Valledupar, Cesar, a través de los semilleros de investigación de la Fundación Universitaria del Área Andina, Sede Valledupar, al indagar los aspectos del estudio de mercado, el estudio técnico, el estudio administrativo y las proyecciones financieras, la cual es prioritaria para la formalización de la empresa en el mercado local, regional y nacional.

Con concordancia al radio de acción, incluye el plan de negocios necesario para desarrollar la actividad formal de la ebanistería, tomando al barrio La Nevada, por ser esta comunidad donde está ubicada la empresa en el municipio Valledupar, Departamento del Cesar, Colombia.

El alcance de la investigación es de carácter descriptivo en el área social, en la línea de investigación Desarrollo empresarial, Sublínea de investigación Creación de empresas, y busca diseñar un plan de negocios para la creación de la empresa ebanistería Alfaro y Asociados, S.A.S, en el municipio de Valledupar, Cesar, Colombia.

Asimismo, la investigación aporta información para incrementar la legalidad empresarial y a robustecer los procesos administrativos, operativos y financieros de la empresa ebanistería Alfaro y Asociados, S.A.S. mediante la generación de nuevas estrategias gerenciales como contribución al desarrollo del capital humano y social de la región.

En lo que se refiere a esta investigación, permitirá contribuir de manera teórica, dado que en el barrio La Nevada, municipio Valledupar, Departamento del Cesar, Colombia., la ebanistería cumple un rol fundamental en los hogares con niños y jóvenes, al ser ellos los principales seres a cuidar y complacer por un bienestar pleno, fundamentales para que

la empresa Ebanistería Alfaro y Asociados tenga operatividad comercial legal y con innovación en dicho radio de acción.

De igual manera, este tipo de investigación exploratoria servirá para desarrollar y apoyar teorías administrativas existentes como la de Chiavenato y Mascaró (2014), y Emprendimiento, Creatividad e Innovación de Gámez (2015).

Por último, la investigación reviste un valor metodológico, ya que permite generar valores y datos esenciales para la legalización de una empresa informal al mercado formal en el sector de la ebanistería en el municipio de Valledupar, cuyos componentes de aplicación, por su impacto, puede ser útil.

1.4. Delimitación.

El propósito de estudio de esta investigación es, diseñar un plan de negocios para la creación de la empresa ebanistería Alfaro y Asociados, S.A.S.; razonamiento enmarcado desde el punto de vista del contenido dentro de la área de emprendimiento.

En el plano espacio – temporal, esta investigación es llevada a cabo en el barrio La Nevada, municipio de Valledupar, departamento del Cesar, república de Colombia, durante doce meses que duró el estudio (desde Julio de 2017 hasta junio de 2018).

1.5. Metodología.

Al momento de elaborar la metodología de un plan de negocios, se puede evidenciar que no existe una estructura obligatoria definida, sino que se puede adoptar la estructura que se crea más idónea y beneficioso de acuerdo a los objetivos que la empresa proyecta lograr al realizar el plan, pero siempre se debe garantizar que sea entendible y que no esté falto de

orden, ni de componentes importantes para quien desee utilizarlo como guía.
Entre los componentes esenciales están:

- ✚ Estudio de mercado.
- ✚ Estudio técnico.
- ✚ Estudio administrativo.
- ✚ Estudio financiero.
- ✚ Resumen ejecutivo.

2. MARCO TEÓRICO.

Núñez Flores (2017) expone en la revista científica “Revista Perspectiv@s” que el marco teórico es: “la fundamentación teórica del problema formulado en la investigación científica, y de la conjetura o presupuesto, o sea la hipótesis, con que se responde al problema, de donde deviene su relevancia” (p. 53).

Consecuentemente, este capítulo inicia con los antecedentes de la investigación y finaliza con la definición de términos básicos.

2.1. Antecedentes de la investigación.

Luego de realizar una revisión bibliográfica, se hallaron antecedentes afines al tema de estudio para esta investigación, las cuales se refieren a continuación en orden cronológico decreciente:

En Ecuador, Mendoza, Morán y Vite (2018) ha abordado el tema “Estudio de la Influencia Económica de los Gremios Artesanales en la Ciudad de Milagro” donde expone que los primeros gremios artesanales aparecieron en la edad media ante la necesidad de representar a los trabajadores de los diversos oficios quienes estuvieron por muchos años al servicio de grupos los cuales los explotaban laboralmente a raíz de estas situaciones estos gremios formaron un segmento muy importante en la sociedad antigua, al transcurrir el tiempo los gremios fueron dirigiéndose al objetivo por el cual se crearon los gremios artesanales además son reconocidos por formar grupos de participantes activos en la economía, siendo instruidos en centros de enseñanzas en los diversos oficios.

Con el objetivo de cubrir la demanda local y mejorar la parte económica de los gremios, obteniendo así una mejor calidad de vida de los artesanos los gremios artesanales del Ecuador están regulados por la Junta Nacional de Defensa del Artesano (JNDA), que es el organismo que regula y los representa previa calificación, dichos requisitos están estipulados en la Ley de Defensa del Artesano (Artesanal, 2003)

En la ciudad de Milagro existen 19 gremios de diferentes ramas, siendo las de belleza, modistería, ebanistería, aluminio y vidrio las que más se destacan en la economía del sector en la ciudad de Milagro su crecimiento ha sido notable los últimos años aunque no todos los artesanos han obtenido un crecimiento sustentable, ya que existen diferentes factores que han influenciado, uno de estos son las fuentes de financiamiento, por el cual los artesanos han buscado diferentes manera para financiarse y aumentar su producción, calidad del producto o servicio y obtener una mayor rentabilidad económica, con la finalidad de incursionar en nuevos mercados que les permitan dar a conocer el trabajo que realizan.

Este trabajo permite conocer los orígenes de la ebanistería como labor artesanal ancestral, por lo cual fundamenta su actividad de manera informal, y que con el transcurrir del tiempo se ha ido agremiando al punto de ser un motor de la producción económica de una región.

De la misma forma, Robles (2017) en su tesis de Ebanistería y Decoración, presenta la importancia que tiene para los profesores y estudiantes las actividades productivas, ya que es fundamental y de gran utilidad, porque las actividades productivas relaciona la complejidad económica y la condición humana en el desarrollo de un país, la cual se ha convertido en el mayor predictor del comportamiento competitivo de una economía, que reside en observar la carga cognitiva que está incorporada en los productos, que se desarrollan partiendo de un diagnóstico que permite a

las organizaciones saber dónde están para saber a dónde ir, con el desarrollo de un buen programa o plan estratégico educativo orientado en actividades productivas.

Hallándose, en las conclusiones deficiencias en la programación curricular, una deficiente planificación, poca organización en el trabajo y el bajo rendimiento en el aprendizaje de los estudiantes; Por lo cual se recomienda formar al futuro docente con un conocimiento amplio de todos los elementos de un proceso productivo orientado a desarrollar actividades productivas, bajo un enfoque sistemático de la educación partiendo de un diagnóstico real y el análisis de las restricciones internas y externas de la especialidad con la participación de los estudiantes para lograr una educación por competencias.

En este sentido, este trabajo permite confirmar la importancia de investigar en equipo: Estudiante-Docente-Estudiante; las cuales permiten generar nuevo conocimiento y aporte a una mejor economía para una sociedad en particular, en el caso de la presente investigación la empresa ebanistería Alfaro y Asociados, S.A.S. en la ciudad de Valledupar, Cesar..

Asimismo, Arias, Delgado y Rodríguez (2014) en su investigación “Plan de negocio para la creación de una empresa productora y comercializadora de sillas con capas acolchadas para espaldar y altura regulable” exhibe un modelo de negocio innovador sobre la creación de una empresa productora y comercializadora de muebles, a base de materiales ecológicos adquiridos mediante la investigación que desarrollo la empresa.

Su metodología fue aplicar el marco de un plan de negocio para lo cual tuvo en cuenta el comportamiento de los consumidores para detectar sus necesidades de consumo y la forma de satisfacerlas; el mercado para detectar las necesidades de consumo dentro de la industria mobiliaria; un estudio técnico para determinar tanto la base de inversión necesaria como

los costos y gastos operativos que estarán inmersos en la formulación, evaluación y ejecución del proyecto; el ámbito administrativo y legal para establecer los aspectos organizativos que deberán considerarse y finalmente, un estudio financiero con el que se obtendrá información que permitirá decidir y observar la viabilidad del plan de negocios.

Como conclusiones se obtuvo que todos los estudios arrojan viabilidad, factibilidad y interés en un producto basado en características tales como el diseño y la calidad.

En consecuencia, su aporte es la muestra de la estructuración básica para diseñar un plan de negocios para la creación de la empresa ebanistería Alfaro y Asociados, Sociedad Anónima Simplificada, en el municipio de Valledupar, Cesar.

2.2. Marco Conceptual.

De acuerdo a Meléndez Reyes (2015), define en el plan de negocios como,

“un documento esencial para un empresario, grandes compañías y para una pequeña y mediana empresa. Es además una herramienta de trabajo, ya que por medio de su preparación se hace una evaluación de que tan factible es la idea del negocio” (p.9).

El mismo autor explica que, el plan define las etapas de desarrollo de un proyecto de empresa y es una guía que facilita la creación o el crecimiento de la misma. Es también una carta de presentación para posibles inversionistas o para obtener financiamiento. Además, reduce la curva de aprendizaje, minimiza la incertidumbre y el riesgo del inicio o crecimiento de una empresa, amén de que facilita el análisis de la viabilidad, factibilidad técnica y económica de un proyecto.

La finalidad de los planes, es hacer posible el cumplimiento de los objetivos. Estos son la expresión concreta del objeto que persigue una

empresa, es decir, lo que se propone hacer y lo que se piensa obtener con esta acción. (Rodríguez, 2001).

Por otra parte, la Escuela Militar, Ingenieros de Carpintería, Tropas SV – ESC. MIL. CARP. TPAS. SV. INGS (2014) menciona que

“La ebanistería tuvo sus inicios en el trabajo con madera de ébano –de ahí su nombre–, que antiguamente era muy rara y costosa, proveniente sobre todo de Córcega y del norte de África. Por ello, la confección de muebles con esta madera se convirtió en un oficio de calidad artesanal, donde junto a la técnica se valoraba la habilidad del ebanista, así como la artísticidad de la decoración elaborada en ellos. A partir del siglo XVII, el ébano comenzó a ser sustituido por maderas teñidas. Desde entonces se entiende la ebanistería como la confección de muebles con maderas valiosas.” (p.4)

Estos autores hacen una explicación conceptual sobre la ebanistería, al manifestar que la ebanistería es una especialización de la carpintería orientada a la construcción de muebles. El término procede de un tipo de madera, el ébano, considerada preciosa desde la antigüedad, procedente de un árbol angiospermo dicotiledóneo de origen africano (*Diospyrosebenum*), que da una madera dura y pesada, negra en el centro y blanca en la corteza.

La ebanistería se distingue de la carpintería en que produce muebles más elaborados, generando nuevas técnicas y complementándolas con otras para la manufactura de algunas piezas, tales como la marquetería, la talla, el torneado y la taracea, entre otras técnicas. Aún sin ser característica propia el uso de algún material específico, la ebanistería busca desarrollar muebles de mejor calidad y diseño. Este es el oficio que acompaña el proceso de diseño del mobiliario, ya sea comercial o doméstico.

El ebanista ha de inventar formas con arreglo a los caprichos de la moda y saber hacer los cortes necesarios para llegar a ellas.

Materia prima: La madera

Este noble material, por naturaleza, debe sus atributos a la complejidad de su estructura. La madera es una sustancia dura y resistente que constituye el tronco de los árboles; se ha utilizado durante miles de años como combustible, materia prima para la fabricación de papel, mobiliario y en gran variedad de utensilios para diversos usos.

La madera es un material encontrado como principal contenido del tronco de un árbol. Una vez cortada y seca, se utiliza para muchas y diferentes aplicaciones.

Las maderas suelen clasificarse en maderas blandas y maderas duras o fuertes. Esta clasificación, a pesar del nombre, no responde a criterios de dureza o resistencia de la madera, sino que se refiere al tipo de árboles de los que se obtiene. Los árboles de madera blanda pertenecen al grupo de las gimnospermas (pino, abeto,...), mientras que los árboles de madera dura pertenecen al grupo de las angiospermas (roble, nogal, haya, encina...).

Formas comerciales de la madera.

Como es un material muy utilizado, la madera puede encontrarse en gran variedad de formas comerciales:

- ✚ *Tablas*: Son de sección rectangular y generalmente cepilladas por ambas caras.
- ✚ *Tableros macizos*: Que pueden estar formados por una o varias piezas rectangulares encoladas por sus cantos.
- ✚ *Chapas y láminas*: Formadas por planchas rectangulares de poco espesor. Se obtienen por desenrollado o serrado de los troncos.
- ✚ *Listones y tablones*: Son prismas rectos, de sección cuadrada o rectangular, y gran longitud.

Generalmente fabricados de samba, pino, roble.

- ✚ *Molduras perfiles:* Obtenidos a partir de listones a los que se les da una determinada sección. Se emplean generalmente para perfilar, recubrir y decorar.
- ✚ *Redondos:* Que son cilindros de madera generalmente muy largos, y de diferentes radios.
- ✚ *El color:* Es consecuencia de la existencia de sales, colorantes y resinas. Las maderas de tonalidades oscuras son en general más resistentes y duraderas que las de colores claros.
- ✚ *La textura:* Depende del tamaño de los poros, y condiciona el tipo de tratamiento que la madera necesita antes de pintarse, barnizarse o lacarse.
- ✚ *Las vetas:* Caracterizan a muchas maderas. Se deben a la orientación y el color de sus fibras. El veteado de una madera influye en la elección de los acabados finales.
- ✚ *La densidad:* Depende del peso y la resistencia, de forma, que a mayor densidad corresponden maderas de mayor peso y resistencia.

En la elaboración de la mayoría de enseres se utilizan gran variedad de calidad, dureza y peso de la madera. Usualmente se usan tipos de maderas como el cedro un árbol nativo de la América tropical. Su nombre científico es *cedrela angustifolia*. Este geográficamente se encuentra desde México hasta Paraguay, pasando por centro América.

En Colombia el cedro se halla en los siguientes departamentos: Valle del Cauca, Antioquia y Cauca, y en las regiones de la Amazonía, Urabá, Tumaco, valle central del río Magdalena, costa atlántica y bajo Calima. El cedro es considerado un árbol de gran altura, no obstante también es bastante ancho, pues su tronco recto y cilíndrico puede llegar a medir hasta

dos metros de diámetro. El color de su corteza externa es gris, la interna muda hacia el marrón.

La madera es considerada duradera, fuerte, liviana y fácil de trabajar. Además ofrece un bonito acabado y no se astilla al utilizar clavos o tornillos sobre su superficie. En cuanto a su secado, esta madera responde bien y puede secarse tanto al aire libre, como en hornos.

También se utiliza el roble que es un término que se utiliza para referirnos a muchas especies de árboles del genero quercus, nativo del hemisferio norte. La madera de roble natural es aquella que se extrae del árbol del mismo nombre.

Se trata de una madera natural muy interesante porque combina resistencia, dureza y estilo. Da un toque decorativo, clásico o moderno, a cualquier hogar que lo elija para sus muebles de madera o para los suelos. También puede encontrarse en ventanas de madera.

La madera del roble es una madera dura y pesada, de gran densidad. Tiene anillos muy visibles y de color pardo. Es resistente a la humedad, uno de los problemas de la madera más comunes, por lo que ha sido utilizada para la construcción relacionada con los barcos.

Así mismo utilizamos la TABLEX®RH que es una lámina formada por tres capas de partículas de madera, aglomeradas mediante la adición de resinas especiales de termo fraguado y la aplicación de procesos de alta presión y temperatura. Las formulaciones especiales de las resinas de termo fraguado le dan la resistencia a la lámina de TABLEX®RH en condiciones de ambientes húmedos o contactos ocasionales con el agua; las cuales no sufren modificaciones en sus propiedades de adhesión y cohesión por efecto de agentes externos, como son la humedad o los rayos U.V. A través de un complejo proceso, del más alto nivel tecnológico se obtiene un producto que

supera las condiciones presentes en la madera maciza, eliminando inconvenientes característicos de su estado natural.

Hoy en día la tecnología ha avanzado gracias a los nuevos equipos, instrumento, sistemas y nuevas formas para la elaboración, como en este caso para los enseres realizados en las ebanisterías. Así mismo este permite un rendimiento a gran escala cuando se implementan en la producción del mismo.

Herramientas de carpintería manuales:

- ✚ *Serrucho:* Un serrucho es una herramienta utilizada para practicar cortes, sobre todo en madera. Es un tipo de sierra de hoja dentada y trapezoidal que por el extremo más ancho va unida a un solo mango. Existen de distintos tipo y tamaños, pudiendo utilizarse en su elaboración según el tipo de trabajo, distintos materiales, siendo estos por lo general madera y metal.
- ✚ *Martillo:* El martillo es una herramienta utilizada para golpear una pieza, causando su desplazamiento o deformación. El uso más común es para clavar (incrustar un clavo de acero en madera u otro material), calzar partes (por la acción de la fuerza aplicada en el golpe que la pieza recibe) o romper una pieza.
- ✚ *Taladro:* El taladro es una máquina herramienta donde se mecanizan la mayoría de los agujeros que se hacen a las piezas en los talleres mecánicos. Destacan estas máquinas por la sencillez de su manejo. Tienen dos movimientos: El de rotación de la broca que le imprime el motor eléctrico de la máquina a través de una transmisión por poleas y engranajes, y el de avance de penetración de la broca, que puede realizarse de forma manual sensitiva o de forma automática, si incorpora transmisión para hacerlo.

- ✚ *Brocas:* La broca, también denominada mecha dependiendo de su tamaño, es una pieza metálica de corte que crea orificios en diversos materiales cuando se coloca en una herramienta mecánica como taladro, berbiquí u otra máquina afín. Su función es quitar material y formar un orificio o cavidad cilíndrica para madera.
- ✚ *Gubia:* La gubia es un formón de media caña que usan los carpinteros, los tallistas y otros profesionales de la madera para las obras delicadas.
- ✚ *Formón:* El formón o escoplo es una herramienta manual de corte libre utilizada en carpintería. Los formones son diseñados para realizar cortes, muescas, rebajes y trabajos artesanos artísticos de sobre relieve en madera. Se trabaja con fuerza de manos o mediante la utilización de una maza de madera para golpear la cabeza del formón.
- ✚ *Garlopa:* La garlopa manual es un tipo de cepillo de carpintero que consiste en un paralelepípedo rectángulo de madera llamado caja procurando que la altura vaya disminuyendo un poco hacia las extremidades. La superficie inferior es perfectamente plana. A algunas pulgadas de la extremidad posterior se acopla una especie de puño para impeler el instrumento y cerca de la extremidad delantera se fija un botón.
- ✚ *Lija:* El papel de lija o simplemente lija, es una herramienta que consiste en un soporte de papel sobre el cual se adhiere algún material abrasivo, como polvo de vidrio o esmeril.
Se usa para quitar pequeños fragmentos de material de las superficies para dejar sus caras lisas, como en el caso del detallado de maderas, a modo de preparación para pintar o barnizar. También se emplea para pulir hasta eliminar ciertas capas de material o en algunos casos para obtener una textura áspera, como en los preparativos para encolado.

- ✚ Cepillo: Es una herramienta manual usada en carpintería, que sirve para cepillar y hacer rebajes, para rectificar listones o tirantes de madera, y para igualar el fondo de un rebajo donde no alcanza el cepillo, labrándolo paralelamente a la cara superior de la pieza.
Regla y escuadra, Lápiz y Nivel, Transportador.

Herramientas de carpintería eléctricas:

- ✚ *Lijadora*: La lijadora es una máquina que se usa para un rápido lijado de madera y otros materiales.
- ✚ *Sierra caladora*: es un tipo de sierra utilizada para cortar curvas arbitrarias, como diseños de plantilla u otras formas, en una pieza de madera, enchapado, aglomerado, melamina , PVC, vidrio sintético, cartón, cuero, aluminio, zinc, poliestireno, corcho, fibrocemento, acero, etc. Se utiliza habitualmente de una forma más artística que otras sierras, que sólo cortan líneas rectas y existen principalmente para cortar piezas de madera con una longitud adecuada para las estructuras de construcción.
- ✚ *Sierra circular*: Es una máquina para aserrar longitudinal o transversalmente maderas, y también para seccionarlas. Dotada de un motor eléctrico que hace girar a gran velocidad una hoja circular. Empleando una hoja adecuada (En cuanto a su dureza y al forma de sus dientes), una sierra circular portátil puede cortar cualquier cosa. Se caracteriza por realizar cortes precisos, además posibilitan el corte en ángulo hasta de 45 grados.
- ✚ *Sierra Radial*: Es una máquina de corte, que consiste de una sierra circular montada en un brazo deslizante la principal herramienta usada para cortar largas piezas de existencias a longitud. Muy versátil para realizar cortes en varios sentidos y ángulos. El brazo puede colocarse a 45° a derecha e izquierda, puede inclinarse a 45° o puede girarse para trabajar como sierra circular horizontal.

- ✚ *Cepillo eléctrico*: Alisan y pulen las superficies de las piezas. Se emplean para rebajar tablas y tablones hasta conseguir el grueso deseado. Existen cepillos que hacen también ranuras y moldeados sencillos, y que llevan las cuchillas situadas por encima de donde pasa la pieza de madera.

Maquinas para el trabajo de la madera:

- ✚ *Sierras*: La sierra es una herramienta que sirve para cortar madera u otros materiales. Consiste en una hoja con el filo dentado y se maneja a mano o por otras fuentes de energía, como vapor, agua o electricidad.
Según el material a cortar se utilizan diferentes tipos de hojas de sierra.
- ✚ *Taladro*: Es una máquina herramienta donde se mecanizan la mayoría de los agujeros que se hacen a las piezas en los talleres mecánicos. Destacan estas máquinas por la sencillez de su manejo. Tienen dos movimientos: El de rotación de la broca que le imprime el motor eléctrico de la máquina a través de una transmisión por poleas y engranajes, y el de avance de penetración de la broca, que puede realizarse de forma manual sensitiva o de forma automática, si incorpora transmisión para hacerlo.

2.3. Marco Legal.

El marco legal suministra las bases sobre las cuales las organizaciones del sector público y privado construyen y determinan el alcance y naturaleza de la participación social y política, por lo tanto, su fundamentación emana de LA CONSTITUCIÓN como suprema legislación, que se perfecciona con la legislación promulgada por el Congreso y la Presidencia de la República, de las cuales surgen leyes, decretos, códigos, y

regulaciones, para ser cumplidas en todo el territorio de la república de Colombia.

En virtud de lo anterior, el marco legal de este trabajo se sustenta en un Consolidado de leyes y decretos establecidos dentro del marco de normatividad vigente en Colombia (Tabla 1.)

Tabla 1. Consolidado de leyes y decretos establecidos dentro del marco de normatividad vigente en Colombia.

Documento	Descripción
Constitución Política de Colombia	Principalmente, su artículo 38 sobre Libertad de Asociación, artículos 333 sobre Libertad Económica y el artículo 158 sobre Unidad de Materia.
Ley 29 de 1990	Por la cual se dictan disposiciones para el fomento de la investigación científica y el desarrollo tecnológico y se otorgan facultades extraordinarias.
Decreto 393 de 1991	Por el cual se dictan normas sobre asociación para actividades científicas y tecnológicas, proyectos de investigación y creación de tecnologías.
Decreto 585 de 1991	Por el cual se crea el Consejo Nacional de Ciencia y tecnología, se reorganiza el Instituto Colombiano para el Desarrollo de la Ciencia y la Tecnología (Colciencias) y se dictan otras disposiciones.
Ley 344 de 1996	Por la cual se dictan normas tendientes a la racionalización del gasto público, se conceden facultades extraordinarias y se expiden otras disposiciones. Normas correspondientes a la creación de empresas .
Ley 550 de 1999	Que establece un régimen que promueva y facilite la reactivación empresarial, la reestructuración de los entes territoriales para asegurar la función social de las empresas , lograr el desarrollo armónico de las regiones y se dictan disposiciones para armonizar el régimen legal vigente con las normas de esta ley. Normas sobre promoción del desarrollo de la micro, pequeña y mediana empresa colombiana por ello se le denominó LEY MIPYMES , posteriormente modificada por la Ley 905 de 2004 y por la Ley 1753 de 2015 por

	la cual se expide el PLAN NACIONAL DE DESARROLLO 2014-2018.
Ley 905 de 2004	Por medio de la cual se modifica la Ley 590 de 2000 sobre promoción del desarrollo del micro, pequeña y mediana empresa colombiana y se dictan otras disposiciones.
Ley 590 de 2000	Por la cual se dictan disposiciones para promover el desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresas .
Decreto 525 de 2009	Por el cual se reglamenta el artículo 43 de la Ley 590 de 2000 , sobre la gradualidad del pago de parafiscales .
Decreto 1192 de 2009	Por el cual se reglamenta la Ley 1014 de 2006 sobre el fomento a la cultura del emprendimiento y se dictan otras disposiciones.
Decreto 4466 de 2006	Por el cual se reglamenta el artículo 22 de la Ley 1014 de 2006, sobre constitución de nuevas empresas .
Sentencia C-392 de 2007	La Sala Plena de la Corte Constitucional, en cumplimiento de sus atribuciones, respaldó la creación de microempresas bajo el régimen de Empresas Unipersonales , contemplada en el artículo 22 de la Ley 1014 de 2006 " Ley de Fomento al Emprendimiento ". De acuerdo con la Sentencia en mención, las empresas que se creen a partir de la entrada en vigencia de dicha ley que tengan hasta 10 empleados y menos de 500 SMMLV se constituyen y vigilan como Empresas Unipersonales.
Sentencia C-448 de 2005	Demanda de inconstitucionalidad contra la expresión "con concepto previo favorable de la Dirección de Apoyo Fiscal del Ministerio de Hacienda", contenida en el artículo 21 de la Ley 905 de 2004 "por medio de la cual se modifica la Ley 590 de 2000 sobre promoción del desarrollo de la micro, pequeña y mediana empresa colombiana y se dictan otras disposiciones". El demandante afirma que las expresiones acusadas vulneran el artículo 1º, 287 y 294 de la Constitución Política. Lo anterior, en procura de estimular la creación y subsistencia de las MIPYME.

Fuente: Propia (2018)

2.4. Definición de Términos Básicos.

<i>Ebanistería.</i>	Taller de ebanista donde las personas tiene por oficio trabajar en ébano y otras maderas finas, (Diccionario de la lengua española, 2017)
<i>Empresa.</i>	Unidad productiva con personalidad jurídica que elabora o pone a disposición del público bienes y/o servicios, (Naveros y Cabrerizo, 2017).
<i>Innovación Empresarial.</i>	Es la introducción al uso de un producto (bien o servicio) o de un proceso, nuevo o significativamente mejorado, o la introducción de un método de comercialización o de organización nuevo aplicado a las prácticas de negocio, a la organización del trabajo o a las relaciones externas.(Colciencias, 2017)
<i>Plan de negocio.</i>	Es el documento en el que se va a reflejar el contenido del proyecto empresarial que se pretende poner en marcha y que abarcará desde la definición de la idea a desarrollar hasta la forma concreta de llevarla a la práctica (Naveros y Cabrerizo, 2017).
<i>Sociedad Anónima Simplificada</i>	Es un modelo jurídico para la constitución de empresas que tiene ciertas ventajas que han hecho que este tipo de sociedad sea la preferida para conformar nuevas organizaciones (Ley 1258, 2008).

3. ESTUDIO DE MERCADO.

3.1. INVESTIGACIÓN DE MERCADOS.

3.1.1. Análisis del Sector.

El municipio de Valledupar, Cesar cuenta con aproximadamente 414.265¹ habitantes en la zona urbana, de los cuales en el barrio de La Nevada ubicado en la parte Noroccidente de la ciudad, constituido con más de 4 mil viviendas y una gran población (Editorial El Pílon, 2011).

Ahora, si cada vivienda tiene un promedio de 3 integrantes en cada hogar, por lo tanto se cuenta aproximadamente con 12.200 hogares, que incluye población infantil, adolescente, adulta y adulta mayor.

En concordancia, la muestra tomada para realizar el estudio de mercado o de la necesidad de tener comprar un juego de cuarto personalizado en la línea infantil y juvenil. Para ello se tuvo en cuenta los hogares:

$$n = \frac{N \times Z^2 \times p \times q}{(N-1) \times e^2 + Z^2 \times p \times q}$$

n = Muestra

N= Número de hogares (12.200)

Z= nivel de confianza (95%) 1,95

p= 0,5

q= 0,5

e = Margen de error 95%=0.05

¹ Resultados y proyecciones de población – DANE (2005-2020). Consultado el 9 de mayo de 2018.

$$n = \frac{12.200 \times (1.95)^2 \times (0,5) \times (0,5)}{(12.199) 0,0025 + 3,8025 (0,5) (0,5)}$$

$$n = \frac{11.597,625}{31,448125}$$

$$n = 368,78$$

$$n = 369 \text{ hogares.}$$

Se aplicó una encuesta (Anexo 1) a los 369 hogares que tiene menores de edad o jóvenes en su casa, arrojando el muestreo con el fin de verificar la factibilidad o no, de crear la empresa ebanistería Alfaro y Asociados, S.A.S., en el municipio de Valledupar, Cesar.

Los resultados obtenidos sobre los 369 hogares en el barrio La Nevada s presentan en las siguientes páginas:

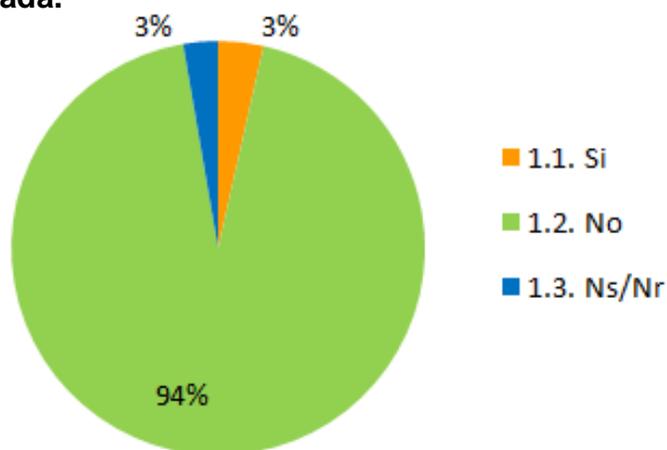
1. ¿Están satisfechos con la atención de las Ebanisterías con la línea de juego de cuarto en la línea infantil y juvenil en el barrio La Nevada, municipio Valledupar, Cesar?

Tabla 2. Satisfacción de la atención en las Ebanisterías con la línea de juego de cuarto en la línea infantil y juvenil.

¿Están satisfechos con la atención de las Ebanisterías con la línea de juego de cuarto personalizado en la línea infantil y juvenil en el barrio La Nevada, municipio Valledupar, Cesar?		
RESPUESTA	No. ENCUESTADOS	PORCENTAJE
Sí	13	4 %
No	346	94%
NS/NR	10	2%
Total	369	100%

Fuente: Propia (2018)

Grafico 1. Satisfacción de la atención en las Ebanisterías en el barrio La Nevada.



Fuente: Propia (2018)

Interpretación: Según la tabla 2 y el gráfico 1 indica que los usuarios se sienten insatisfechos con la atención en las ebanisterías del barrio La Nevada, pues el porcentaje de insatisfacción es del 94 %, mientras que el 4% se siente satisfecho y solo el 2% No Sabe o No responde.

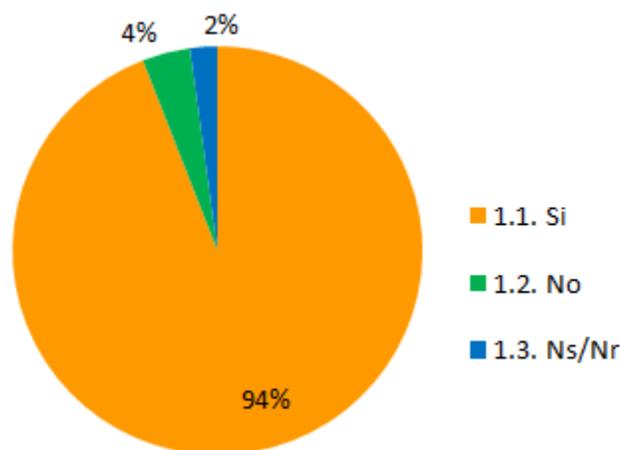
2. ¿Le gustaría que en el barrio La Nevada se cree una ebanistería con la línea de juego de cuarto personalizado en la línea infantil y juvenil?

Tabla 3. Favorabilidad por la creación de una nueva Ebanistería legal con la línea de juego de cuarto personalizado en la línea infantil y juvenil.

¿Le gustaría que en el barrio La Nevada se cree una ebanistería legal con la línea de juego de cuarto personalizado en la línea infantil y juvenil?		
RESPUESTA	No. ENCUESTADOS	PORCENTAJE
Sí	347	4 %
No	14	94%
NS/NR	8	2%
Total	369	100%

Fuente: Propia (2018)

Gráfico 2. Favorabilidad por la creación de una nueva Ebanistería legal con la línea de juego de cuarto personalizado en la línea infantil y juvenil.



Fuente: Propia (2018)

Interpretación: Según la tabla 3 y el gráfico 2 muestran una favorabilidad del 94% de crear una nueva Ebanistería legal, lo que es una ventaja para ebanistería Alfaro y Asociados, pues solo un 4% no está de acuerdo con esta iniciativa en la comunidad.

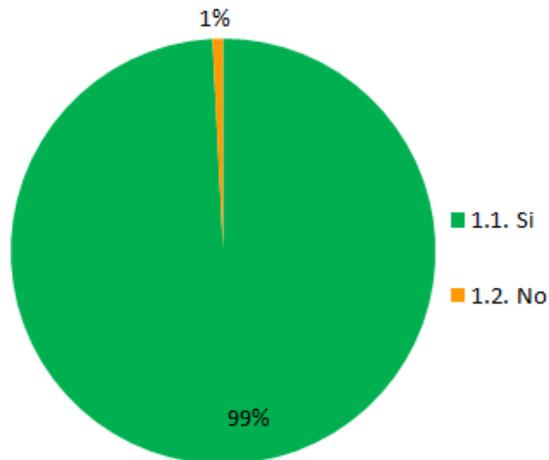
3. ¿Les gustaría que además de atender con calidad, se brinde el servicio bajo la modalidad virtual, usando sus redes sociales?

Tabla 4. Atención bajo la modalidad virtual, usando sus redes sociales.

¿Les gustaría que además de tratar con calidad, se atienda bajo la modalidad virtual, usando sus redes sociales?		
RESPUESTA	No. ENCUESTADOS	PORCENTAJE
Sí	3	4 %
No	366	94%
Total	369	100%

Fuente: Propia (2018)

Gráfico 3. Atención bajo la modalidad virtual, usando sus redes sociales.



Fuente: Propia (2018)

Interpretación: De acuerdo la tabla 4 y el gráfico 3 el 99% está de acuerdo que se atienda bajo la modalidad virtual, usando sus redes sociales.

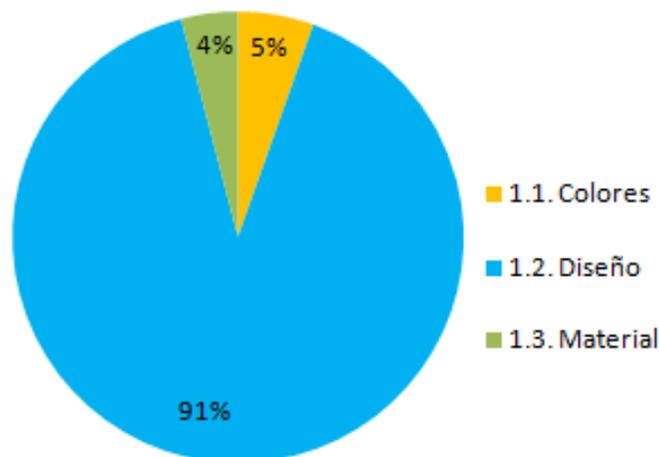
4. ¿Cuál es la característica más importante para escoger un juego de cuarto personalizado en la línea infantil y juvenil en el barrio La Nevada, municipio Valledupar, Cesar?

Tabla 5. Característica más importante para escoger un juego de cuarto personalizado en la línea infantil y juvenil.

¿Cuál es la característica más importante para escoger un juego de cuarto personalizado en la línea infantil y juvenil en el barrio La Nevada, municipio Valledupar, Cesar?		
RESPUESTA	No. ENCUESTADOS	PORCENTAJE
Colores	20	5%
Diseños	334	91%
Material	15	4%
Total	369	100%

Fuente: Propia (2018)

Grafico 4. Característica más importante para escoger un juego de cuarto personalizado en la línea infantil y juvenil.



Fuente: Propia (2018)

Interpretación: Según la tabla 5 y el gráfico 4 indica que 91% de los encuestados definen como la mayor característica para escoger un juego de cuarto personalizado en la línea infantil y juvenil los diseños, un 5% los colores y un 4% el material.

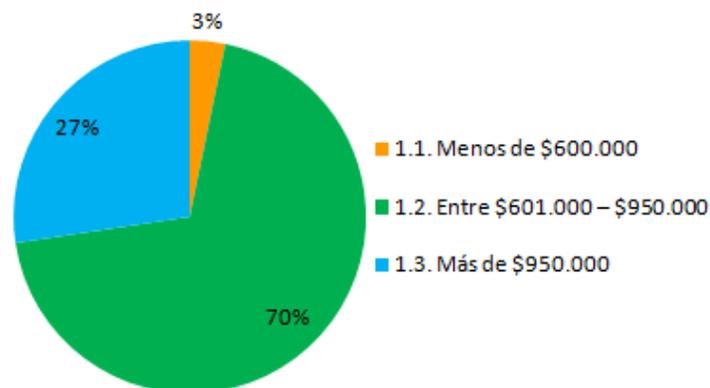
5. ¿Cuál valor considera usted para el pago de un juego de cuarto personalizado en la línea infantil y juvenil?

Tabla 6. Valor de pago juego de cuarto personalizado en la línea infantil y juvenil.

¿Cuál valor considera usted para el pago de un juego de cuarto personalizado en la línea infantil y juvenil?		
RESPUESTA	No. ENCUESTADOS	PORCENTAJE
Menos de \$600.000	12	2%
Entre \$601.000 – \$950.000	256	69%
Más de \$950.000	101	27%
Total	369	100%

Fuente: Propia (2018)

Grafico 5. Valor de pago juego de cuarto personalizado en la línea infantil y juvenil.



Fuente: Propia (2018)

Interpretación: En base a los resultados de la tabla 5 y el gráfico 4 arrojan que, el 69% personas encuestadas están de acuerdo que la tarifa de cobro por juego de cuarto personalizado en la línea infantil y juvenil sea entre \$401.000 – \$600.000, mientras que el 27% más de \$600.000, y solo el 2% menos de \$400.000.

3.1.2. Análisis del Mercado.

El análisis del mercado demuestra que la mayoría tiene la necesidad de que la empresa Ebanistería Alfaro y Asociados, S.A.S., en el municipio de Valledupar, Cesar deba brindar un buen servicio a la comunidad. Al mismo tiempo, que se encuentre legalizada con la línea de juego de cuarto personalizado en la línea infantil y juvenil.

Asimismo, que están dispuestos a ser atendidos bajo la modalidad virtual, usando sus redes sociales. Además, que la característica más importante para escoger un juego de cuarto personalizado en la línea infantil y juvenil es el diseño, resaltando lo primordial de ser un diseño personificado.

Finalmente, que la empresa Ebanistería Alfaro y Asociados, S.A.S., debe elaborar juego de cuarto personalizado en la línea infantil y juvenil entre \$401.000 – \$600.000 y más de \$600.000 para ser idóneo dentro del presupuesto de las personas.

3.1.3. Análisis de la Competencia.

Las competencias directas a la que debe exponerse la empresa Ebanistería Alfaro y Asociados, S.A.S., son las comercializadoras como Jamar, que ofrece servicio de asesorías para el hogar siendo así una empresa líder con 13 almacenes en Colombia, 4 en Panamá y un capital humano que supera los 1.000 trabajadores.

La empresa Jamar cuenta con un medio de distribución CENDIS JAMAR, que es el tercer centro logístico más grande de Sur América y el mayor de Colombia dedicado al sector mobiliario que ubica a la empresa como la compañía líder en la industria de muebles en el país.

Así mismo, Sodimac Colombia es una empresa internacional 51% de la organización Corona y 49% de la organización Falabella de Chile. Se estableció en Colombia en 1993 con la apertura de su primer almacén,

HOMECENTER Américas “el especialista”. A partir de este momento SODIMAC COLOMBIA arranca su expansión como una gran cadena dedicada al mejoramiento del hogar en el país.

La empresa SODIMAC, brinda todos los servicios complementarios para hacer su proyecto como instalación de productos, alquiler de herramientas, asesorías y centro de diseño, entre otros. Los hogares tienen la percepción y consideran a Homecenter como el almacén con el mejor surtido de productos y servicios, confiable para llevar a cabo proyectos grandes y pequeños de mejoras a la vivienda.

La experiencia de compra en la tienda es muy buena pues cuenta con innovación constante, la tienda es agradable y fácil de recorrer, se encuentran los productos que se necesitan fácilmente, con la información pertinente para tomar la decisión y asesores expertos en caso de que sea necesario. Los precios permanecen bajos todo el año gracias a la política de precios bajos siempre. Los clientes cuentan con variedad de medios de financiación bancarios facilitando la adquisición de productos para mejorar el hogar, la oficina u otro espacio.

Por su parte, la empresa Flamingo, se fundó en 1949 en Medellín por dos hermanos, abriendo sus puertas al público como distribuidores de productos Everfit. En 1950 adoptan el nombre de Almacenes Flamingo S.A. y se inicia una historia de reconocimientos que los consolida, no solo como líderes empresariales, sino como una organización visionaria que con un compromiso de excelencia se anticipó a las exigencias del mercado, siendo pionera en Colombia en el formato de almacenes por departamentos con ventas a crédito. Se caracteriza por su concepto innovador y cercano, que asegura comodidad, funcionalidad y satisfacción para ofrecer a sus clientes una experiencia de compra memorable y mejorar su calidad de vida.

Del mismo modo, existen a nivel local distribuidores como Diseños Aguilar, que ofrecen servicios de amueblamientos para el hogar. Así mismo muebles y rústicos Carmencita como entre otros distribuidores como Centro Comercial Galerías donde existen comerciales y ebanisterías dedicadas a la fabricación y distribución de muebles para el hogar.

Todas las anteriores empresas: Almacenes JAMAR, Homecenter, Almacenes Flamingo presentan como falencia la estandarización de sus juegos de cuartos, no existe bajo ningún forma el diseño personalizado, con asesorías personalizadas, diseños de interiores y lencerías del hogar dirigida a la línea infantil y juvenil; lo que se constituye en una ventaja competitiva para la empresa Ebanistería Alfaro y Asociados, S.A.S..

Igualmente, sus sistemas financieros y crédito dependen de la Central de Información Crediticia Colombiano (DataCrédito), por lo cual limita el acceso a poder financiar un juego de cuarto. Lo que permite a la Ebanistería Alfaro y asociados, cubrir a los usuarios que no tenga vida credencia, o estén reportados en DataCrédito.

3.2. ESTRATEGIAS DE MERCADEO.

3.2.1. Concepto del servicio.

Como empresa legalizada, Ebanistería Alfaro y asociados, tendrá los siguientes servicios:

- ✚ Diseño personalizado en el juego de cuarto un juego de cuarto personalizado en la línea infantil y juvenil.
- ✚ Crédito a la medida del cliente(1ra. Innovación).
- ✚ Atención personalizada y de manera virtual mediante la App (2da. Innovación).
- ✚ En una semana se entregará en la casa del cliente.

- ✚ Aprovechamiento del espacio e integración del mueble con la decoración del cuarto.
- ✚ Diseño y presupuesto a la disposición del usuario.

3.2.2. Estrategias de distribución.

La empresa ebanistería Alfaro y Asociados, S.A.S., en el municipio de Valledupar, Cesar tendrá elementos que lo identifiquen y que sea reconocido por la comunidad como el logotipo y el slogan que los identificaran en sus espacios y los diferentes medios de publicidad.

Conjuntamente el mejor medio de promocionar los servicios que se proporciona y la calidad de los mismos es brindar a los clientes actuales los productos ofrecidos, y ahora actuando en la legalidad, ellos serán la mayor presentación y la fuente de difusión de lo que ofrece la empresa Ebanistería Alfaro y Asociados, S.A.S. Además, se generaran estrategias de distribución a través de:

- ✚ Cuñas radiales y emisoras comunitarias de la ciudad de Valledupar
- ✚ Distribución de volantes.
- ✚ Perifoneo en la zona urbana
- ✚ Avisos publicitarios.

Por otra parte, el horario de atención es accesible para la clientela, ya que se atenderá en las horas de la mañana de 7:00 a 11:00 de la mañana y en la tarde de 12:00 a 4:00, permitiendo tener horarios accesible tanto en la mañana como al medio día para los hogares que trabajen en el horario común laboral (De 8:00–12:00 y 2:00–6:00). Así, los clientes no tendrán inconvenientes con sus horarios laborales y disponen de un tiempo considerable para apreciar los productos de manera presencial.

3.2.3. Estrategias de precio.

Para lograr la sostenibilidad de la empresa Ebanistería Alfaro y Asociados, S.A.S., en el municipio de Valledupar, Cesar se aplicará la teoría expuesta por Rosado González y Otros (2018) donde manifiestan que, a partir de una mayor orientación hacia la satisfacción plena de las necesidades de los clientes con una experiencia de compra memorable (p.133), se debe aplicar como estrategias de precio:

- ✚ Considerar una razonable variedad del surtido en el precio y la relación precio-calidad.
- ✚ Monitorear la incidencia de los precios en el logro de metas y objetivos de la entidad.
- ✚ Crear valores añadidos en el servicio.
- ✚ Adecuar el surtido a los niveles de solvencia o demanda de segmentos de clientes atendidos en el área geográfica.

De la misma forma, Charles Lamb, Joseph Hair y Carl McDaniel, investigadores de marketing coexisten seis tácticas para elegir el precio según el producto, para la empresa Ebanistería Alfaro y Asociados, S.A.S., la táctica que más se conecta a las necesidades es la fijación de precio de servicios profesionales. Puesto que, “los productos o servicios especializados requieren costos de renta por hora o para cumplimiento de tareas específicas”. (Lamb, Hair y McDaniel, 2011, P.4).

Por esta razón, el precio se establecerá usando como base la siguiente ecuación:

“Mano de obra (Carpintero y personal de apoyo administrativo como auxiliares y secretaria) + costos derivados de mantenimiento + costos derivados de la adquisición de la madera.”

A fin de establecer un análisis competitivo respecto a los precios se considera que el fuerte de este se puede encontrar en los costos derivados del recurso humano. En consecuencia, un promedio en cuanto al personal utilizado y los juegos de cuarto personalizado en la línea infantil y juvenil vendido se logrará sacar el valor unitario y anual según los porcentajes expuesto en la Tabla 7.

Tabla 7. Valor de pago juego de cuarto personalizado.

Juego de cuarto	Cantidad Semanal	Vendidos Mensual	Vendidos Anual
Infantil	3	12	36
Juvenil	1	4	48
Total	4	16	84

Fuente: Propia (2018)

Esta tabla se realizó promediando el precio de juego de cuarto por \$12.800.000 para el modelo infantil, es decir que mensualmente se facturarían 12 juegos de cuartos por valor \$9.000.000 mensuales para el modelo infantil, y \$3.800.000 que se facturarán por los 4 juegos de cuarto juvenil mensual; arrojando el total de juegos de cuarto que se venden completamente, de las cuales se ganará el 40% lo cual indica que se ganara por cuenta facturada \$5.120.000

Esta tabla evidencia el porcentaje de utilidad que se quiere obtener el cual se estableció según la ecuación que se creó al principio: “Mano de obra (Carpintero y personal de apoyo administrativo como auxiliares y secretaria) + costos derivados de mantenimiento + costos derivados de la adquisición de la madera”. De esta manera se puede conocer el porcentaje de utilidad creciente, como dato de referencia financiero.

Tabla 8. Porcentaje de utilidades.

VALOR DE CUENTA FACTURADA \$ (Pesos COP)	PORCENTAJE %
\$0 a \$12.800.000	50%
\$12.800.000 a \$25.600.000	45%
\$25.600.000 a \$38.400.000	40%
\$38.400.000 a \$51.200.000	30%
\$51.200.000 o más	20%

Fuente: Propia (2018)

3.2.4. Estrategias de promoción.

La empresa Ebanistería Alfaro y Asociados, S.A.S. implantarán descuentos a las personas que hagan un abono superior al sesenta por ciento (60%) del pago del juego de cuarto un juego de cuarto personalizado en la línea infantil y juvenil. Aparte de, esta promoción se encontrarán los descuentos por presentar volantes repartidos en la ciudad de Valledupar, Cesar.

3.2.5. Estrategias de comunicación.

La empresa Ebanistería Alfaro y Asociados, S.A.S. manejará una página web, bajo el formato Blog, con una estructura cronológica que se actualizará regularmente para exhibir información referente a los productos comercializados, como es su portafolio de servicio.

De igual manera, se usará como innovación la App a través de las redes sociales, principalmente el WhatsApp, quien mediante la base de datos que se tenga, se reconozca con premios los clientes que refieran nuevos clientes para la Ebanistería Alfaro y Asociados, S.A.S.

3.2.6. Estrategias de servicio.

Intrínsecamente, las estrategias de servicio contempladas planean ofrecer un servicio postventa el cual consiste en un descuento a las personas que hagan un abono, esto como componente garante de la venta realizada a cada cliente.

Esta venta realizada se considera como una venta efectiva, por lo tanto, se considera una política de servicio que se muestra como un atractivo para la población objeto dado que las ebanisterías existentes no ofrecen un sistema de financiación como este para los diseños de un juego de cuarto un juego de cuarto personalizado en la línea infantil y juvenil.

3.2.6.1. Presupuesto de la mezcla de mercadeo.

El presupuesto de la mezcla de mercadeo para la empresa Ebanistería Alfaro y Asociados, S.A.S., se reflejan en la Tabla 7:

Tabla 9. Estrategias de promoción.

ESTRATEGIA DE PROMOCIÓN	JUSTIFICACIÓN	INVERSIÓN
Blog y Redes sociales	El uso de las Tics es fundamental como innovador en este sector del mercado, dado la divulgación de los productos durante las 24 horas del día en diferentes latitudes del municipio de Valledupar y fuera de él.	\$1.500.000
Distribución	Esta estrategia es muy importante ya que dependiendo de la cantidad de clientes a las cuales se les pueda informar de los juegos de cuarto personalizado en la línea infantil y juvenil se podrá lograr conquistar clientes potenciales, para ello es fundamental los canales de información locales.	\$1.200.000
Incentivo de referencia	A través del cliente que ha usado nuestros productos y recomiende de manera efectiva a otro a comprar en la Ebanistería Alfaro y Asociados, se le aplicará un descuento al nuevo cliente y un reconocimiento económico a quien lo trajo.	\$1.000.000
Promoción	Referente a la promoción del precio se tendrá en cuenta las necesidades de los clientes y su situación financiera.	\$600.000

Fuente: Propia (2018)

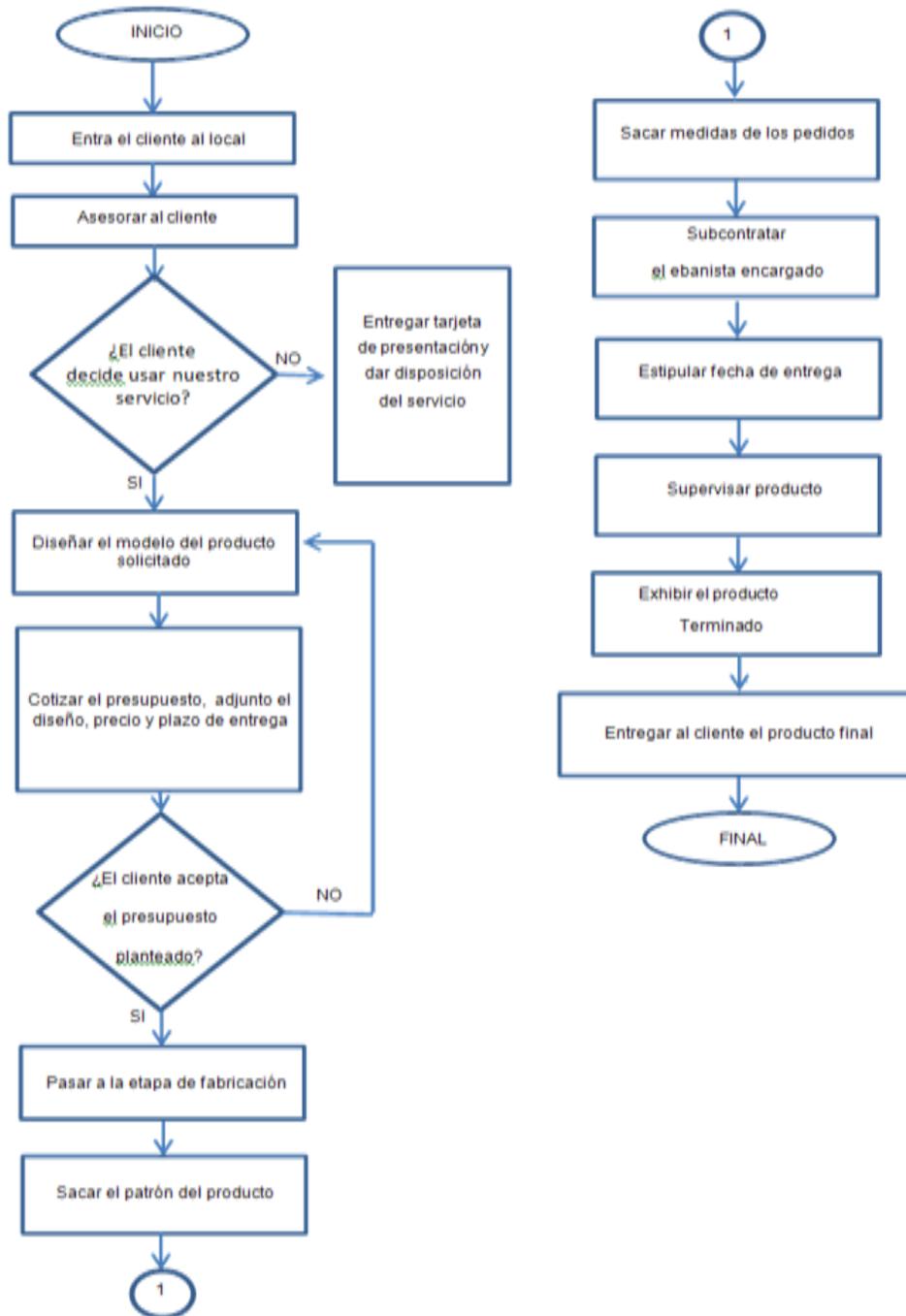
3.2.7. Proceso de comercialización.

El Proceso de comercialización de la empresa Ebanistería Alfaro y Asociados, S.A.S., es la siguiente:

- + Primer paso: el cliente visita las instalaciones.
- + Segundo paso: el asesor de ventas ofrece nuestro portafolio de servicios, haciendo énfasis en las ventajas que ofrecemos al momento de diseñar nuestro producto.
- + Tercer paso: si el cliente decide usar nuestros servicios, el diseñador gráfico le brinda la asesoría de acuerdo a su requerimiento, ofreciendo los diferentes patrones para la realización del producto deseado, aplicándolo con nuestro software, el cual les permite crear su propio estilo.
- + Cuarto paso: ya planteado el diseño, se aplica el patrón el cual se le facilita al ebanista para la fabricación del producto.
- + Quinto paso: se estipula la fecha de entrega una semana antes, de lo acordado con el cliente, con el fin de garantizar un cumplimiento con los servicios.
- + Sexto paso: supervisar que el producto que esté acorde al requerimiento del cliente con el fin de garantizar un producto de acuerdo a la solicitud.
- + Séptimo paso: exhibir el producto terminado, con el fin que nuestro cliente tenga una impresión positiva de su pedido.
- + Octavo paso: entregar al cliente el producto final.

Para mayor comprensión del proceso de comercialización de la empresa Ebanistería Alfaro y Asociados, S.A.S., se amplía en el gráfico 6.

Grafico 6. Valor de pago juego de cuarto personalizado en la línea



Fuente: Propia (2018)

4. ESTUDIO TÉCNICO.

La empresa ebanistería Alfaro y Asociados, S.A.S., en el municipio de Valledupar, Cesar fundamenta su negocio en la venta de juego de cuarto un juego de cuarto personalizado en la línea infantil y juvenil. De ahí que, se presente el siguiente estudio técnico:

4.1. NECESIDADES Y REQUERIMIENTOS.

4.1.1. Capacidad instalada requerida.

La empresa Ebanistería Alfaro y Asociados, S.A.S. estará distribuido de la siguiente manera:

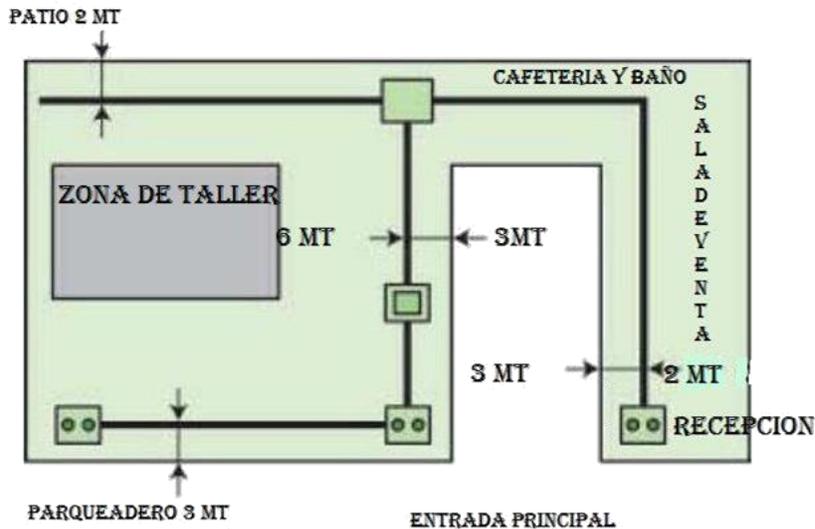
- + Recepción, que funcionara como sala de espera

Área administrativa:

- + Oficina Gerente, tendrá de manera contigua una pequeña sala de juntas.
- + Oficina Secretaria General, cuando se requiera funcionara como área de contabilidad.
- + Área Operativa: donde se encontraran la zona de Taller
- + Cafetería, en la cual se encontrará de manera contigua un cuarto de labores y un baño.
- + Patio, la cual cumplirá el espacio de bodega para la madera.

De igual modo, se presentan los planos necesarios, tanto operativo como técnico de la empresa ebanistería Alfaro y Asociados, S.A.S.:

Grafico 7. Plano de la instalación Ebanistería Alfaro y Asociados.



- Parqueadero:** Amplio parqueo para 6 vehículos, los cuales estarán en la parte frontal del local.
- La entrada principal:** consta de un portón de estera, con unas medidas de 2mt de ancho por 2mt de alto.
- Recepción:** Una amplia sala de espera que tendrá dos amueblados de sala modernos de cuero en color negro, contará con una mesa en el centro de la sala y dos esquineras. Un escritorio de recepción de color negro en forma de “L”, una computadora, una impresora a color, la planta telefónica y los materiales de uso necesario de escritorio, un mueble exhibidor de productos, un equipo de sonido que tendrá el control de la música de todo el local y una aparte que controlará la música.
- Área de cocina y cafetería:** Una cocina pequeña que contará con refrigeradora, gabinetes de cocina y lava-trastos, una pequeña estufa de dos hornillas y una mesa de comedor redonda para siete personas, un teléfono. La cocina tendrá una pequeña división donde estará un botiquín y otra bodega de inventario de materiales de oficina y del salón.

- ✚ **Baño:** Estarán un baño mediano para los empleados, tendrá un tocador con espejo. También tendrán extractor de olores.
- ✚ **Sala de ventas:** A un costado de la recepción estará una oficina pequeña en donde se encontrarán los Asesores de ventas. Allí se encontrará un escritorio grande, dos sillas, dos computadoras laptop, un teléfono de múltiples funciones, y un espejo.
- ✚ **Zona de taller:** Es la parte donde se encuentra todo las maquinarias y herramientas de trabajo para la elaboración del producto y servicio a brindar.
- ✚ **Patio:** este espacio tiene como finalidad la ventilación y secado de las pinturas realizadas en los trabajos elaborados y así mismo para la recopilación de desechos producidos.

4.1.2. Localización.

El ámbito territorial en el que se desarrollarán el servicio de la empresa Ebanistería Alfaro y Asociados, estará ubicado en carrera 46 No. 6-15 del barrio La Nevada, municipio de Valledupar.

A continuación, se detalla su ubicación según el mapa (Gráfica 6):

Grafico 8. Ubicación de la empresa Ebanistería Alfaro y Asociados.



Fuente. Propia (2018)

4.1.3. Activos Fijos Requeridos: Maquinaria, Equipo, Muebles y

Enseres.

Como activo fijo se contemplan los mobiliarios de oficina (muebles y enseres) que se toman junto a la oficina, los equipos de cómputo e impresión. Solo se toman los muebles y enseres que se encuentran en la siguiente tabla ya que el trabajo de los ebanistas no requiere de muebles y enseres.

Tabla 10. Muebles y enseres.

CONCEPTO	CANTIDAD	TIPO
Escritorio archivador con silla de oficina	1	Mueble
Mesas redondas con sillas	1	Mueble
Computador de mesa	1	Mueble
Impresora multifuncional HP	1	Mueble
Celular	1	Enseres
Telefonía fija	1	Enseres
Sillas zona espera *4	2	Mueble

Fuente: Propia (2018)

Se estima un presupuesto de \$519.897 mensuales para el pago de servicios públicos. El cual se distribuye de la siguiente manera:

Tabla 11. Servicios públicos.

PRODUCTO	VALOR MENSUAL
Energía eléctrica	\$254.897
Agua y alcantarillado	\$60.000
Gas natural	\$30.000
Teléfono e Internet	\$175.000
TOTAL	\$519.897

Fuente: Propia (2018)

4.1.4. Requerimientos de Personal: Mano de Obra, Administración y Ventas.

Respecto a la mano de obra se contratarán un total de seis (6) personas representadas en la tabla 11, la cual se presenta a continuación:

Tabla 12. Personal.

CARGO	Cantidad	FORMACION REQUERIDA	EXPERIENCIA REQUERIDA
Gerente	1	Administrador de Empresas	2 años
Contador	1	Contador	2 Año
Ebanista (Carpintero)	1	Empírico	2 años
Auxiliar 1	1	Técnico	1 año
Recepcionista	1	Técnico Administrativo	1 año
Asesor de venta	1	Técnico en ventas	1 año

Fuente: Propia (2018)

4.1.5. Plan de producción (Ventas anuales por servicio).

Teniendo en cuenta que mensualmente se despachará un promedio de \$12.800.000 (16 juegos de cuarto) donde las utilidades de la empresa serían de \$5.120.000, con lo anterior se planteó la siguiente tabla:

Tabla 13. Plan de producción.

TIEMPO	JUEGO DE CUARTO		UTILIDAD	
	Cantidad Mensual	Precio Unitario	Mensual 2018	Anual 2018
Infantil	12	\$750.000	\$9.000.000	\$108.000.000
Juvenil	4	\$950.000	\$3.800.000	\$45.600.000
Total			\$12.800.000	\$ 153.600.000

Fuente: Propia (2018)

Luego se presenta la tabla de Utilidad Anual, la cual tiene aplicada la inflación esperada para los próximos cinco años, que es del 3,8% de acuerdo al Banco de la república de Colombia², la cual se presenta:

Tabla 14. Ingreso Anual Juegos de cuartos vendidos.

TIEMPO	UTILIDAD ANUAL		UTILIDAD TOTAL ANUAL
	Infantil	Juvenil	
1	\$108.000.000	\$45.600.000	\$ 153.600.000
2	\$112.104.000	\$47.332.800	\$ 159.436.800
3	\$116.363.952	\$49.131.446	\$ 165.495.398
4	\$120.785.782	\$50.998.441	\$ 171.784.223
5	\$125.375.642	\$52.936.382	\$ 178.312.024
Total	\$ 582.629.376	\$ 245.999.070	\$ 828.628.445

Fuente: Propia (2018)

Por otra parte, la madera se adquiere a los proveedores quienes bajo la supervisión de CORPOCESAR venden cada listón³ de madera por

² Evolución de la inflación y decisiones de política monetaria. Banco de la república de Colombia. Lunes, 12 Febrero 2018. Disponible en: www.banrep.gov.co/es/noticias/jjchavarria-presenta-informe-inflacion-febrero-2018

\$25.000. Respecto a esto, para la elaboración de un juego de cuarto se consume siete listones. Por lo tanto, el costo de cada uno es de \$126.000.

4.2. INFRAESTRUCTURA.

La empresa Ebanistería Alfaro & Asociados, posee una infraestructura propia con las necesidades de maquinarias cubiertas (Maquinaria, Muebles de Oficina y equipo de computo y comunicación). Sin embargo, se expone en la tabla 15, tabla 16 y tabla 17 toda la infraestructura propia como marco de referencia de los activos disponible de la empresa.

4.2.1. Maquinaria.

Tabla 15. Maquinarias Y Herramientas (\$).

DETALLE	CANTIDAD	VR. UNITARIO	VR. TOTAL
Serrucho	1	106.777	106.777
Martillo	1	335.800	335.800
Taladro	1	751.777	751.777
Brocas	1	2.503.900	2.503.900
Gubia	1	225.777	225.777
Formón	1	98.406	98.406
Garlopa	1	580.000	580.000
Lija	1	482.289	482.289
Cepillo	1	474.000	474.000
Lijadora	1	201.600	201.600
Sierra caladora	1	490.000	490.000
Sierra circular	1	1.297.000	1.297.000
Sierra Radial	1	2.799.999	2.799.999
Cepillo eléctrico:	1	287.910	287.910
Sierras	1	80.500	80.500
Taladro	1	1.296.900	1.296.900
TOTALES	16	12.012.635	12.012.635

Fuente: Propia (2018)

³ Pieza de sección rectangular y aristas vivas, con escuadrías de 2 x 4 cm a 5 x 8 cm.

4.2.2. Muebles de Oficina.

Tabla 16. Muebles de Oficina (\$).

DETALLE	CANTIDAD	VR. UNITARIO
Escritorio archivador con silla de oficina	1	550.000
Mesas redonda con sillas	1	200.000
Tableros Acrílicos	1	180.000
TOTALES	3	930.000

Fuente: Propia (2018)

4.2.3. Equipo de cómputo y comunicación.

Tabla 17. Equipo de cómputo y comunicación (\$).

DETALLE	CANTIDAD	VR. UNITARIO
Computador de mesa	1	950.000
Impresora laser	1	450.000
Celular	1	950.000
Telefonía fija	1	150.000
TOTALES	4	2.500.000

Fuente: Propia (2018)

5. ESTUDIO ADMINISTRATIVO.

5.1. PLATAFORMA ESTRATEGICA.

5.1.1. Misión.

La empresa Ebanistería Alfaro & Asociados, ofrece un servicio de alta calidad garantizando diseños exclusivos e innovadores, que satisfaga las necesidades de cada uno de nuestros clientes y mercados potenciales, con precios asequibles, obteniendo resultados positivos para la organización y la comunidad.

5.1.2. Visión.

Ebanistería Alfaro & Asociados en el 2022 será una empresa productora y comercializadora en madera a nivel local y regional, con productos idóneos, altamente reconocida por sus altos estándares de satisfacción, ética y compromiso con sus clientes.

5.1.3. Valores corporativos.

- ✚ Compromiso: Entrega y dedicación en nuestro trabajo encaminados al cumplimiento de los objetivos institucionales.
- ✚ Ética: Altos principios morales que conduzcan al buen comportamiento para el logro de la armonía individual y por ende social.
- ✚ Responsabilidad: Cumplimiento eficiente de los compromisos adquiridos con la Institución.

- ✚ Equidad: Prestación de nuestros servicios de ebanistería reconociendo continuamente los derechos, deberes y necesidades individuales de todos nuestros usuarios sin exclusión alguna.
- ✚ Liderazgo: Nos caracterizamos por contar con un equipo de trabajo altamente comprometido con expertos carpinteros, que orienta sus esfuerzos en la consecución de los objetivos organizacionales a través de la innovación, competitividad, motivación y conocimiento, generando valor agregado a la sociedad.
- ✚ Amabilidad: Servicio cálido y humano, que garantice el buen trato y evidencie nuestro interés hacia sus necesidades.
- ✚ Excelencia: Buscamos siempre ser los mejores del mercado en cuanto a recursos humanos, procesos, tecnología y estructura, con enfoque hacia el servicio.
- ✚ Respeto: Valoramos a las personas como a nosotros mismos, entendiendo que nuestra libertad llega hasta donde inicia la de los demás.
- ✚ Lealtad.
- ✚ Confidencialidad.

5.1.4. Objetivos Corporativos.

- ✚ Diseñar juegos de cuarto un juego de cuarto personalizado en la línea infantil y juvenil de nuestros pacientes.
- ✚ Contribuir al bienestar del menor de edad y joven con diseños exclusivos.
- ✚ Garantizar mediante un manejo gerencial adecuado el crecimiento y rentabilidad de Ebanistería Alfaro y Asociados, S.A.S.
- ✚ Mantener e incrementar mediante una excelente calidad de los servicios prestados el número de clientes que asistan a Ebanistería Alfaro y Asociados, S.A.S.
- ✚ Ser una Institución con responsabilidad social y ambiental.

- ✚ Velar constantemente por el cumplimiento de los valores institucionales.
- ✚ Obtener certificación por ISO e INCONTEC.
- ✚ Ser la empresa pionera enfocada especialmente en los juegos de cuarto personalizado en la línea infantil y juvenil en el municipio de Valledupar, Cesar.
- ✚ Lograr reconocimiento nacional por la innovación en los diseños un juego de cuarto personalizado en la línea infantil y juvenil.
- ✚ Construir otras sedes dentro del departamento del Cesar, Colombia.
- ✚ Construir otras sedes de Ebanistería Alfaro y Asociados, S.A.S. dentro del área Nacional.

5.1.5. Imagen corporativa.

Grafica 9. Logo de la empresa Ebanistería Alfaro y Asociados, S.A.S.



Fuente. Propia (2018)

El color verde representa vida y renovación, es un color tranquilo y relajante, también representa cuidado con el medio ambiente, por lo tanto, simboliza el servicio de ebanistería que brinda Ebanistería Alfaro y Asociados, S.A.S.

El color naranja representa entusiasmo, diversión, juventud, con lo que se pretende expresar que esta empresa es dirigida al mercado infantil y juvenil. Este color también representa accesibilidad y creatividad, características que tiene la Ebanistería Alfaro y Asociados, S.A.S. al

pretender ser una institución que llegue al mayor número de clientes posibles además de innovar en sus procesos de diseños personalizados.

5.2. ESTRATEGIA ORGANIZACIONAL

5.2.1. Análisis DOFA.

Tabla 17. DOFA.

ORIGEN INTERNO	DEBILIDADES	OPORTUNIDADES	ORIGEN EXTERNO
	<ul style="list-style-type: none"> ➤ El personal no maneja adecuadamente las Tics. ➤ Resistencia a actualización de conocimiento sobre manejo de nuevas herramientas de ebanistería, aún manejan herramientas de técnica manual. 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Por las herramientas que se utilizarán la empresa no tiene competencia directa en el diseño de juegos de cuarto personalizado en la línea infantil y juvenil. ➤ Es un sector con alta frecuencia de parto y población infante. 	
	FORTALEZAS	AMENAZAS	
	<ul style="list-style-type: none"> ➤ No es necesario un espacio amplio para trabajar. ➤ Ahorro en arrendamiento de equipos. 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ El cliente desconoce que existe una ebanistería con la producción personalizada en línea infantil y juvenil. ➤ Ser una organización legalmente nueva. 	

Fuente. Propia (2018)

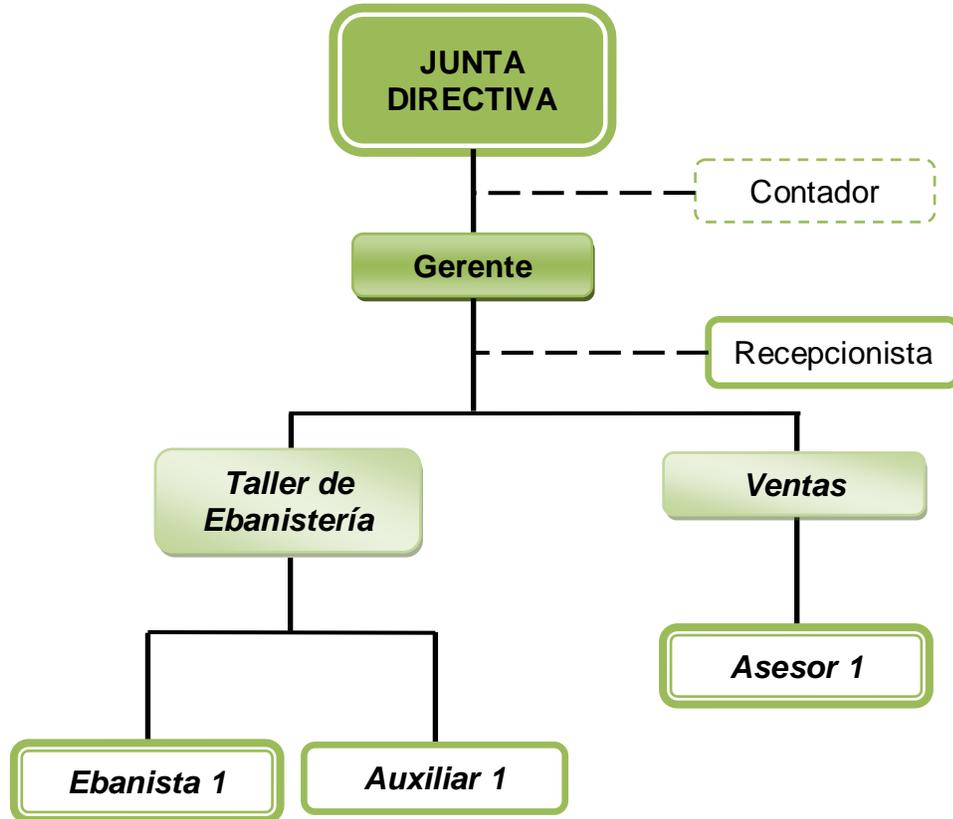
Tabla 19. Análisis DOFA.

	OPORTUNIDADES	AMENZAS
FORTALEZA	<p><u>Estrategias FO</u> (Ataques)</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Impulsar y fortalecer el desarrollo de las TICS. ➤ Ser atractivo por contar diseño personalizado de juegos de cuarto en la línea infantil y juvenil. ➤ Generar estrategias para la capacitación en uso de nuevas herramientas de ebanistería. 	<p><u>Estrategias FA</u> (Defensivas)</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ El recurso económico que se ahorra por arrendamiento de local y equipos, se pueden utilizar en masificación de publicidad en redes sociales.
DEBILIDAD	<p><u>Estrategias DO</u> (Refuerzo/mejora)</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Al ser una empresa que vende productos personalizados en un segmento en particular del mercado, su competencia directa se minimiza causando más ingreso, los cuales se pueden invertir en capacitación y entrenamiento de personal administrativo y operativo en TIC's. ➤ Establecer estrategias en el personal para crear conciencia y autonomía en el trabajador así obteniendo un buen resultado en las actividades realizadas por el personal. 	<p><u>Estrategias DA</u> (Retirada)</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Utilización de la mejora continua del bienestar laboral hacia un sentido de pertenencia alto para evitar cualquier retirada inminente del personal laboral.

Fuente. Propia (2018)

5.2.2. Estructura organizacional.

Gráfica 10. Análisis DOFA.



Fuente. Propia (2018)

5.2.3. Relación de cargos y número de empleados.

- ✚ Gerente. Define políticas de la organización, establece plataforma estratégica de la empresa, toma de decisiones basada en hechos y resultados.
- ✚ Contador. Aplicar, manejar e interpretar la contabilidad de una organización o persona, con la finalidad de producir informes para la gerencia y para terceros (tanto de manera independiente como dependiente), que sirvan para la toma de decisiones.
- ✚ Ebanista. Los ebanistas trabajan en el diseño y la elaboración de muebles, generalmente con maderas de calidad; ajustan las piezas con gran precisión, aplicando al mismo tiempo sus conocimientos sobre las características y propiedades de cada variedad de madera.
- ✚ Auxiliar Ebanistería 1. Suavizar con papel de lija o lana de acero, para eliminar las señales que hayan dejado las herramientas de corte, y cuando les han aplicado los productos de acabado entre otras funciones delegadas por el ebanista.
- ✚ Recepcionista. Proporcionar todo tipo de asistencia e información al cliente y apoyar en las actividades que requiera la gerencia.
- ✚ Asesor de venta. Asegurar a los clientes vivan una experiencia de compras increíble, ya sea ofreciéndoles opciones para su atuendo o respondiendo preguntas sencillas como dónde están los vestidores. Porque, a final de cuentas, creemos que nuestra ropa se vende sola.

Tabla 20. Relación de cargos y número de empleados.

CARGO	Cantidad	FORMACION REQUERIDA	EXPERIENCIA REQUERIDA	RENUMERACION
Gerente	1	Administrador de Empresas	2 años	\$ 1.011.789
Contador	1	Contador	2 Año	Por Prestación de servicio \$400.000
Ebanista (Carpintero)	1	Empírico	2 años	\$781.242 + Comisiones
Auxiliar 1	1	Técnico	1 año	\$781.242 + Comisiones
Recepcionista	1	Técnico Administrativo	1 año	\$781.242
Asesor de venta	1	Técnico en ventas	1 año	\$ 781.242 + Comisiones

Fuente. Propia (2018).

5.3. ASPECTOS LEGALES.

5.3.1. Constitución de la empresa.

La constitución de la empresa Ebanistería Alfaro y Asociados, S.A.S se realiza ante la cámara de comercio ocasionando unos costos (Tabla 10.)

Tabla 21. Ebanistería Alfaro y Asociados, S.A.S

REQUISITOS	COSTOS
Verificar la homonimidad del nombre de la empresa en la cámara de comercio	\$0
Elaboración acta de constitución del Centro de Rehabilitación	\$0
Autenticación Notaria. 3 Socios	\$15.000
Matricula de la empresa en la cámara de comercio	\$281.300
Permiso a la Secretaría de Salud Municipal y Departamental Visita Sanitaria	\$0
Permiso y concepto técnico de los bomberos	\$60.000
TOTAL COSTOS DE CONSTITUCION	\$356.300

Fuente. Propia (2018).

Respecto a obligaciones legales, la Ebanistería Alfaro y Asociados, S.A.S está obligada a presentar declaración y pago del impuesto municipal de Industria y Comercio, tener permiso para uso de suelo, permiso de sanidad, permiso de bomberos, estar registrados ante Cámara de Comercio y realizar anualmente la renovación de la matrícula mercantil.

Asimismo, dentro de las obligaciones fiscales y tributarias se encuentran: la presentación de las declaraciones de renta, ingresos y patrimonio, ventas y retenciones dentro de los plazos que fije el gobierno.

Las operaciones de la Ebanistería generan residuos y/o emisiones que impactan el medio ambiente y sus trabajadores. Dentro de ellos se destacan el aserrín, virutas y recortes de madera catalogados como residuos, partículas de polvo generadas a partir de las operaciones de corte y cepillado, vapores fuertes generados principalmente en las operaciones de pintura y plagas y roedores generados a partir de la acumulación de madera.

La empresa se desarrollará de forma comercial individual bajo la forma jurídica de persona natural comerciante, en cuanto a la legislación vigente ya en el marco legal se citó cada una de las normas o leyes que se piensa seguir para desarrollar la organización de forma adecuada.

5.3.2. Clasificación CIIU.

Según la actividad económica realizada por la empresa los códigos correspondiente son 1630 “Fabricación de partes y piezas de madera, de carpintería y ebanistería para la construcción” y según la cámara de comercio su Tarifa de retención aplicable sobre todos los pagos es de 0,40%.

5.3.3. Entidades reguladoras

Como entidades reguladoras se encuentran Corporaciones Autónomas Regional del Cesar – CORPOCESAR, quien es la encargada de

Liderar dentro del marco del desarrollo sostenible la gestión ambiental en su jurisdicción.

5.4. GASTOS ADMINISTRATIVOS.

5.4.1. Gastos de personal (mensual y anual).

Tabla 22. Gasto personal.

CARGO	SUELDO	PRESTACIONES DE LEY	CANTIDAD DE PERSONAL	MENSUAL	ANUAL
Gerente	\$ 1.011.789	\$ 324.663	1	\$ 1.336.452	\$ 16.037.424
Contador	\$ 400.000	\$ 0	1	\$ 400.000	\$ 4.800.000
Ebanista	\$ 869.453	\$ 274.334	1	\$ 1.143.787	\$ 13.725.444
Auxiliar 1	\$ 869.453	\$ 274.334	1	\$ 1.143.787	\$ 13.725.444
Recepcionista	\$ 869.453	\$ 274.334	1	\$ 1.143.787	\$ 13.725.444
Asesor de venta	\$ 869.453	\$ 274.334	1	\$ 1.143.787	\$ 13.725.444
Total	\$ 4.889.601	\$ 1.421.999	6	\$ 6.311.600	\$ 75.739.200

Fuente. Propia (2018).

Tabla 23. Prestaciones Sociales.

PRESTACION	CONCEPTO
Cesantías	Equivale a un mes de salario por cada año trabajado o correspondiente al tiempo laborado
Intereses de cesantías	Corresponde al 12% sobre el valor a pagar de las cesantías
Prima de servicios	Equivale a un mes de salario por cada año trabajado o correspondiente al tiempo laborado. Se paga mitad en junio y mitad en diciembre.
EPS	Aportes a una entidad prestadora de salud que cubre integralmente al empleado y beneficiarios. Empleador: (8.5%) Trabajador: (4%)
Pensión	Aporte a una entidad gestora de pensiones. Empleador: (12%) Trabajador: (4%)
Riesgos profesionales	Varía según el tipo de riesgo de acuerdo al cargo del trabajador y se paga a una ARL. Empleador 0,522%
Aportes parafiscales	9% (ICBF 3%, SENA 2% y CAJAS DE COMPENSACION 4%)
Vacaciones	Pago por el empleador 4.17%
Auxilio de transporte	\$ 88.211 para quien devengue menos de 2 salarios mínimos

Fuente. Propia (2018).

5.4.2. Gastos Anuales De Administración.

Tabla 24. Gastos Administración.

SERVICIO PUBLICO	GASTO MENSUAL	GASTO ANUAL
Agua y alcantarillado	\$95.000	\$ 1.140.000
Energía eléctrica	\$350.000	\$4.200.000
Internet y telefonía fija	\$115.000	\$1.380.000
Telefonía celular	\$74.900	\$ 898.800
Gas	\$20.000	\$240.000
Mantenimiento computador	\$60.000	\$720.000
TOTAL	\$714.834	\$ 8.578.000

Fuente. Propia (2018).

6. ESTUDIO FINANCIERO.

6.1. INGRESOS Y EGRESOS.

6.1.1. Fuentes de financiación.

La fuente de financiación corresponde será de recursos propios el cual corresponde a \$80.0000 de la inversión, por lo cual no se acude al sistema financiero. Esto en virtud que su propietario dispone de los recursos económicos para sostener la empresa de manera legal y aplicar cualquier innovación que esta requiera, siempre y cuando no salga de los límites de la visión que se tiene de la misma.

6.1.2. Estructura de capital requerido.

Tabla 25. Estructura de capital requerido.

OBLIGACIÓN	TIEMPO (Meses)	MENSUALIDAD	COSTO	
			MENSUAL	ANUAL
Servicios públicos	2	\$ 714.834	\$ 1.429.668	\$ 17.156.016
Salario empleados	2	\$ 4.889.601	\$ 9.779.202	\$ 117.350.424
Prestaciones sociales	2	\$ 1.421.999	\$ 2.843.998	\$ 34.127.976
Capacitación personal	2	\$ 1.500.000	\$ 3.000.000	\$ 36.000.000
Mantenimiento computador	2	\$ 60.000	\$ 120.000	\$ 1.440.000
Presupuesto puesta en marcha empresarial	2	\$ 4.300.000	\$ 8.600.000	\$ 103.200.000
		TOTAL	\$ 12.886.434	\$ 25.772.868
			\$ 25.772.868	\$ 309.274.416

Fuente. Propia (2018).

6.1.3. Balance general proyectado a 5 años.

Tabla 26. Estructura de capital requerido.

ITEM	BALANCE GENERAL PROYECTADO					
	AÑOS					
	0	1	2	3	4	5
ACTIVO						
Activo corriente						
Caja y Bancos	80.000.000	\$ 153.600.000	\$ 159.436.800	\$ 165.495.398	\$ 171.784.223	\$ 178.312.024
Cuentas por cobrar	0	0	0	0	0	0
Total Activo Corriente	80.000.000	\$ 153.600.000	\$ 159.436.800	\$ 165.495.398	\$ 171.784.223	\$ 178.312.024
Activo Fijo						
Muebles y enseres	0	0	0	0	0	0
Equipos de Computo	0	0	0	0	0	0
Menos Depreciaciones acumuladas 10% para muebles y enseres y 20% para equipos de computo	0	0	0	0	0	0
Total Activo Fijo	0	0	0	0	0	0
TOTAL ACTIVO	80.000.000	\$ 153.600.000	\$ 159.436.800	\$ 165.495.398	\$ 171.784.223	\$ 178.312.024
PASIVO						
Pasivo Corto Plazo						
Gastos prestacionales por pagar	0	\$ 17.063.988	\$ 17.712.420	\$ 18.385.491	\$ 19.084.140	\$ 19.809.337
Costos y proveedores por pagar (Maderas)	0	\$ 2.016.000	\$ 2.016.000	\$ 2.016.000	\$ 2.016.000	\$ 2.016.000
Impuestos por pagar	0	\$ 5.000.000	\$ 10.000.000	\$ 15.000.000	\$ 20.000.000	\$ 25.000.000
Total Pasivo Corto Plazo	-	\$ 24.079.988	\$ 29.728.420	\$ 35.401.491	\$ 41.100.140	\$ 46.825.337
Pasivo Largo Plazo						
Préstamo bancario	0	0	0	0	0	0
Total Pasivo Largo Plazo	-	-	-	-	-	-
TOTAL PASIVO	0	\$ 24.079.988	\$ 29.728.420	\$ 35.401.491	\$ 41.100.140	\$ 46.825.337
PATRIMONIO						
Aportes Sociales	\$12.800.000	\$12.800.000	\$12.800.000	\$12.800.000	\$12.800.000	\$12.800.000
Reserva Legal 10%	0	0	0	0	0	0
Utilidades del Ejercicio	0	0	0	0	0	0
Total Patrimonio	80.000.000	129.520.012	129.708.380	130.093.907	130.684.083	131.486.687

Fuente. Propia (2018).

6.1.4. Estado de pérdidas y ganancias (P&G) proyectado a 5 años.

Tabla 27. Estado de resultados a 5 años.

CONCEPTO	AÑO				
	1	2	3	4	5
Ingresos Operativos					
Venta Juego de cuarto Infantil	\$ 108.000.000	\$ 112.104.000	\$ 116.363.952	\$ 120.785.782	\$ 125.375.642
Venta Juego de cuarto Juvenil	\$ 45.600.000	\$ 47.332.800	\$ 49.131.446	\$ 50.998.441	\$ 52.936.382
Total Ingresos Operativos	\$ 153.600.000	\$ 159.436.800	\$ 165.495.398	\$ 171.784.223	\$ 178.312.024
EGRESOS OPERATIVOS					
CUENTA POR PAGAR	\$ 88.517.200	\$ 89.002.764	\$ 89.506.779	\$ 90.029.947	\$ 90.572.996
PAGO IMPUESTO	\$ 859.093	\$ 929.729	\$ 1.003.050	\$ 1.079.156	\$ 1.158.155
TOTAL EGRESOS OPERATIVOS	\$ 89.376.293	\$ 89.932.493	\$ 90.509.829	\$ 91.109.104	\$ 91.731.151
FLUJO NETO ECONÓMICO	\$ 64.223.707	\$ 69.504.307	\$ 74.985.569	\$ 80.675.119	\$ 86.580.873
ACTIVO FLUJO NETO	\$ 10.000.000	\$ 10.000.000	\$ 10.000.000	\$ 10.000.000	\$ 10.000.000
FLUJO FINANCIERO NETO	\$ 54.223.707	\$ 59.504.307	\$ 64.985.569	\$ 70.675.119	\$ 76.580.873

Fuente. Propia (2018).

6.1.5. Flujo de caja proyectado mínimo 5 años.

Tabla 28. Flujo de caja de 5 años.

CONCEPTO	AÑO				
	1	2	3	4	5
Ingresos Operativos					
Venta Juego de cuarto Infantil	\$108.000.000	\$112.104.000	\$116.363.952	\$120.785.782	\$125.375.642
Venta Juego de cuarto Juvenil	\$45.600.000	\$47.332.800	\$49.131.446	\$50.998.441	\$52.936.382
<i>Total Ingresos Operativos</i>	\$ 153.600.000	\$ 159.436.800	\$ 165.495.398	\$ 171.784.223	\$ 178.312.024
EGRESOS OPERATIVOS					
CUENTA POR PAGAR	\$ 77.860.800	\$ 83.697.600	\$ 89.756.198	\$ 96.045.023	\$ 102.572.824
PAGO IMPUESTO					
TOTAL EGRESOS OPERATIVOS	\$ 4.200.000	\$ 4.359.600	\$ 4.525.265	\$ 4.697.225	\$ 4.875.719
FLUJO NETO ECONÓMICO	\$ 8.578.000	\$ 8.903.964	\$ 9.242.315	\$ 9.593.523	\$ 9.958.076
ACTIVO FIJO NETO	\$ 12.778.000	\$ 13.263.564	\$ 13.767.579	\$ 14.290.747	\$ 14.833.796
<i>Ga Flujo neto financiero</i>	<u>\$ 859.093</u>	<u>\$ 929.729</u>	<u>\$ 1.003.050</u>	<u>\$ 1.079.156</u>	<u>\$ 1.158.155</u>

Fuente. Propia (2018).

6.2. EGRESOS

6.2.1. Capital de trabajo

Para la empresa Ebanistería Alfaro y Asociados, S.A.S., se puede indicar que el fondo de maniobra anual disponible es el representado en la tabla 28, la cual surge del excedente que resulta de los activos corrientes de la empresa.

Tabla 29. Flujo de caja de 5 años.

AÑO 1	\$ 153.600.000	\$ 24.079.988	\$ 129.520.012
AÑO 2	\$ 159.436.800	\$ 29.728.420	\$ 129.708.380
AÑO 3	\$ 165.495.398	\$ 35.401.491	\$ 130.093.907
AÑO 4	\$ 171.784.223	\$ 41.100.140	\$ 130.684.083
AÑO 5	\$ 178.312.024	\$ 46.825.337	\$ 131.486.687

Fuente. Propia (2018).

Alfaro Bohorquez, Yuliana Karina. **Plan de negocios para la creación de la empresa Ebanistería Alfaro y Asociados Sociedad Anónima Simplificada, en el municipio de Valledupar, Cesar.** Fundación Universitaria del Área Andina. Facultad de Ciencias Administrativas, Económicas y Financieras. Programa de Administración de Empresas. Trabajo de trabajo de grado para optar al título de Administrador de Empresas. Valledupar, Cesar, Julio 2018. 84pp.

RESUMEN

El presente trabajo de investigación pertenece al área social y busco Diseñar un plan de negocios para la creación de la empresa ebanistería Alfaro y Asociados, Sociedad Anónima Simplificada, en el municipio de Valledupar, Cesar. Fundamentado en los aprendizajes del Semillero de Investigación de la Uniandina. El fue de tipo descriptivo bajo la modalidad de campo, con un diseño no experimental descriptivo transeccional. La población estuvo conformada por 369 hogares que tiene menores de edad o jóvenes en su casa, en el barrio La Nevada, municipio de Valledupar, departamento del Cesar, a los cuales se accedió mediante una indagación. Como técnica de recolección de datos se utilizó la observación por encuesta. Como instrumento se aplicó un cuestionario basados en las necesidades frecuentes del mercado en la venta juegos de cuarto en la línea infantil y juvenil. Para analizar los datos se utilizaron se utilizó estadística de tipo descriptivo. Los resultados indican que los hogares requieren el servicio de diseño exclusivo por parte de una empresa legalmente constituida y les convence las estrategias innovadoras de promoción y venta.

Palabras clave: Ebanistería, Innovación Empresarial, Plan de negocio.

Dirección electrónica: yalfaro@estudiantes.areandina.edu.co

Alfaro Bohorquez, Yuliana Karina. **Business plan for the creation of the company Joinery Alfaro and Associates Simplified Corporation**, in the municipality of Valledupar, Cesar. Fundación Universitaria del Área Andina. Faculty of Administrative, Economic and Financial Sciences. Business Administration Program. Work of degree work to qualify for the title of Business Administrator. Valledupar, Cesar, July 2018. 84pp.

ABSTRACT

The present research work belongs to the social area and I am looking for Design a business plan for the creation of the woodworking company Alfaro y Asociados, Simplified Anonymous Society, in the municipality of Valledupar, Cesar. Based on the learnings of the Uniandina Research Seedbed. He was of a descriptive type under the field modality, with a non-experimental descriptive transectional design. The population consisted of 369 households that have minors or young people in their home, in the neighborhood of La Nevada, municipality of Valledupar, department of Cesar, which was accessed through an inquiry. As a data collection technique, observation by survey was used. As an instrument, a questionnaire was applied based on the frequent needs of the market in the sale of fourth and fourth line games for children and young people. To analyze the data we used descriptive type statistics. The results indicate that households require exclusive design service from a legally constituted company and are convinced by innovative promotion and sales strategies.

Keywords: Cabinetmaking, Business Innovation, Business Plan.

Email: yalfaro@estudiantes.areandina.edu.co

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Las conclusiones después de la realización de un largo proceso por los semilleros de investigación son:

- ✚ Aumento en el aprendizaje teórico y práctico mediante los semilleros de investigación de la Fundación Universitaria del Área Andina, Sede Valledupar.
- ✚ La necesidad de legalizar la empresa para adquirir mayor estatus dentro del mercado, fortalecimiento en una vida crediticia y garantías laborales por todos los que la conforman.
- ✚ La ebanistería personalizada es un negocio lucrativo y nuevo en la ciudad de Valledupar, sin embargo, puede ampliar su nicho a otras ciudades si su propietario así se lo proponga, dado que su flujo de efectivo se lo permite.

Dentro de las recomendaciones para la empresa Ebanistería Alfaro y Asociados, S.A.S. se encuentran:

- ✚ Proyectar la amplitud del negocio a nivel regional y nacional durante la vida útil del proyecto, teniendo como punto de referencia el comportamiento del mercado y las variables que lo afectan directamente como precios, costos, demanda y oferta.
- ✚ Continuidad en las investigaciones de mercado para satisfacer adecuadamente los cambiantes requerimientos para la línea de cuartos.
- ✚ Recordar la actualización e innovación continua en el uso de las App, además de las sugeridas para este proyecto como WhatsApp, que es una de las mayores herramientas ante la competencia.

BIBLIOGRAFIA

- ARIAS RAMÍREZ, Juan Camilo; Delgado García, Lizeth Xiomara y RODRÍGUEZ SANTANA, Yecid Rogelio (2014) ***Plan de negocio para la creación de una empresa productora y comercializadora de sillas con capas acolchadas para espaldar y altura regulable.*** Universidad Militar Nueva Granada. Facultad de Ingeniería. Santa Fe de Bogotá.
- CHIAVENATO, Idalberto y MASCARÓ SACRISTÁN, Pilar (2014) ***Introducción a la teoría general de la administración.*** Editorial McGraw-Hill/Interamericana, México.
- Diccionario de la lengua española (2017) Edición del Tricentenario. Real Academia Española, Madrid, España.
- EDITORIAL EL PILÓN (2011) ***La Nevada un barrio con muchas necesidades.*** Periódico El Pílon, 16 de Agosto. Valledupar, Colombia.
- ESCUELA MILITAR, INGENIEROS DE CARPINTERÍA, TROPAS SV – ESC. MIL. CARP. TPAS. SV. INGS (2014) ***Historia de la carpintería y la ebanistería.*** Revista repositorio Digital, Académica. Tropas de Carpintería. Escuela Militar de Ingenieros, Universidad del Ejército y Fuerza Aérea Mexicanos, México.
- GÁMEZ GUTIÉRREZ, Jorge (2015) ***Emprendimiento, Creatividad e Innovación.*** Editorial Universidad de la Salle. Bogotá, Colombia.
- GIRALDO GUTIÉRREZ, Francisco Luis; MOLINA GARCÍA, Juan Carlos y CÓRDOBA GÓMEZ, Francisco Javier (2018) ***Desarrollo y transformación social desde escenarios educativos.*** Instituto Tecnológico Metropolitano, 93 páginas.
- GONZÁLEZ CALLE, Alejandro y YEPES ZEA, Daniela (2018) ***Plan***

- estratégico de mercadeo periodo 2016-2017 Fernández y Cía. Línea Concept.** Tesis de la Especialización en Gerencia de Mercadeo. Institución Universitaria Esumer, Medellín, Antioquia.
- LAMB, Charles W.; HAIR, Joseph F. y MCDANIEL, Carl (2011). **Marketing.** Undécima Edición. Cengage Learning Editorial. México.
- Ley 1258 del 05 de diciembre de 2008. Por medio de la cual se crea la sociedad por acciones simplificada. Diario Oficial del Congreso de la república de Colombia.
- MELÉNDEZ REYES, Humberto (2005) **Plan de negocios y análisis de inversiones.** Editor Bucaramanga, Universidad Santo Tomás, Colombia.
- MENDOZA CABRERA, Denis Darío; MORÁN CUNDURI, Gina Lady y VITE VARGAS, Joselyn Andrea (2018) **Estudio de la Influencia Económica de los Gremios Artesanales en la Ciudad de Milagro.** Tesis de Ingeniería en Contaduría Pública y Auditoría CPA. Universidad Estatal de Milagro (UNEMI). Ecuador.
- NAVEROS ARRABAL, Jose Antonio y CABRERIZO DUMONT, Maria del Mar (2017) **Plan de negocio.** Editorial Elearning, S.L., 272 páginas.
- NÚÑEZ FLORES, María Isabel (2017). **El marco teórico en la investigación.** Revista Perspectiv@s, [S.l.], v. 1, n. 2, p. 53-58, jul. Universidad Inca Garcilaso de la Vega. Disponible en: <http://revistas.uigv.edu.pe/index.php/perspectiva/article/view/221>. Consulta: [2018, abril 27].
- ROBLES ROJAS, Juan Denis (2017) **Actividades productivas en el desarrollo del aprendizaje de los estudiantes de la Especialidad de Ebanistería y Decoración, de la Facultad de Tecnología, de la Universidad Nacional de Educación Enrique Guzmán y Valle, Periodo 2014.** Tesis de Ebanistería y Decoración. Escuela Profesional de Diseños y Construcciones. Facultad de Tecnología, Universidad Nacional de Educación Enrique Guzmán y Valle (UNE). Lima, Perú.

Disponible en; <http://repositorio.une.edu.pe/handle/UNE/1314> Consulta:
[2018, abril 27].

ROSADO GONZÁLEZ, Grether; GONZÁLEZ GÁLVEZ, Niurka Livia;
ROSADO GONZÁLEZ, Norberto y PIÑERO RODRÍGUEZ, Abel (2018)
Estrategia para el enfoque de Marketing en una cadena de Tiendas.
Revista Científica ECA Sinergia. Vol. 9 Núm. 1: Enero – Junio. Facultad
de Ciencias Administrativas y Económicas. Universidad Técnica de
Manabí, Ecuador.

AneXOS

Anexo 1. ENCUESTA

Encuesta Académica INSTRUCCIONES

La siguiente encuesta tiene fines únicamente académicos, y su información no será vendida o cedida fuera del alcance académico. Es importante que lea todas las instrucciones antes de responder el cuestionario.

- A. Lee detenidamente todos los ítems antes seleccionados
- B. No deje algún ítem sin responder. Seleccione una sola y márkela según su opinión.
- C. Ninguna respuesta es correcta o incorrecta. Trate de responder en forma veraz y sincera, de ello depende la pertinencia de la información.
- D. Si se presentan dudas al responder, consulte al encuestador.
El cuestionario se debe responder marcando con una X en la opción de respuesta que resulte más conveniente.
Si se presenta alguna duda con respecto a la interpretación de algún ítem, se le agradece indicarlo en la parte final del cuestionario, identificando con observaciones.

DATOS DE LA PERSONA EVALUADA. Adultos (Persona con menores de edad en su casa)

		Día	Mes	Año
Nombre:				
Apellidos:	Fecha de aplicación:	_____	_____	_____
Sexo:	Fecha de nacimiento:	_____	_____	_____
Varón <input type="checkbox"/>	Mujer <input type="checkbox"/>	Edad:		
Dirección:	Teléfono:			

1. *¿Están satisfechos con la atención de las Ebanisterías con la línea de juego de cuarto en la línea infantil y juvenil en el barrio La Nevada, municipio Valledupar, Cesar?*
Sí (___) No (___) NS/NR (___)
2. *¿Le gustaría que en el barrio La Nevada se cree una ebanistería con la línea de juego de cuarto personalizado en la línea infantil y juvenil?*
Sí (___) No (___) NS/NR (___)
3. *¿Les gustaría que además de atender con calidad, se brinde atiende bajo la modalidad virtual, usando sus redes sociales?*
Sí (___) No (___)
4. *¿Cuál es la característica más importante para escoger un juego de cuarto personalizado en la línea infantil y juvenil en el barrio La Nevada, municipio Valledupar, Cesar?*
Colores (___) Diseños (___) Material (___)
5. *¿Cuál valor considera usted para el pago de un juego de cuarto personalizado en la línea infantil y juvenil?*
Menos de \$600.000 (___) Entre \$601.000 – \$950.000 (___) Más de \$950.000 (___)

¡Muchas gracias por su tiempo!

Anexo 2. EXPOSICIÓN DE PRODUCTOS EN FERIAS.

