

*Volumen 1  
página 140*

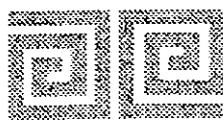
## **Programa Nacional de Conformación de Cadenas Productivas para el Sector Artesanal**

### **Cadena Productiva del Mimbres en los Departamentos de Tolima y Cundinamarca**

**1.1. EMPRESAS ASOCIATIVAS FORMALIZADAS, CON PLANES DE NEGOCIO, CAPACES DE GESTIONAR PROYECTOS PRODUCTIVOS, MANEJANDO COSTOS Y TABLAS DE COSTEO EN CADA UNA DE LAS CADENAS ATENDIDAS POR EL PROYECTO.**



Libertad y Orden



Ministerio de Comercio, Industria y Turismo  
artesanías de Colombia s.a.



## **Presentación**

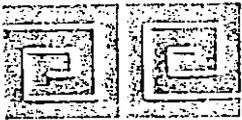
En el proyecto de conformación de la cadena productiva del mimbre en los departamentos de Tolima y Cundinamarca, se fortalecieron cuatro asociaciones: una que agrupa mujeres que procesan el mimbre (ASOMUCATRAM), una dedicada a cultivar el mimbre (ASOPROMISA), y dos dedicadas a producir y comercializar artículos artesanales elaborados en mimbre (ASOMIMBRE y ASOMINTOL).

Con las tres últimas además se trabajó en la formulación de su plan de negocios. Estos tres documentos se encuentran en este documento.

**Asociación De Artesanos Del Mimbres Del Tolima**

**ASOMINTOL**

**Plan De Negocios**



# artesanías de colombia s.a.

Bogotá, D.C.

ARTESANIAS DE COLOMBIA S.A. Cod. 2  
Reg: 3024647 Féc: 2025/02/08 Hora: 15:23  
Proc: 500 PROGRAMA CADENAS PRODUCTIVAS  
Dest: 500 PROGRAMA CADENAS PRODUCTIVAS  
Gen: ASOC. ART. MIMBRE DEL TOLIMA - PLAN DE N

Señor  
Maximino Velásquez  
Presidente Asociación De Artesanos del Mímbre del Tolima  
Ibagué

Respetado Señor Velásquez:

Reciba un cordial saludo

Adjunto a esta carta estoy enviando el Plan de Negocios de la Cadena Productiva del Mímbre para el eslabón de producción de muebles y artículos en mímbre". Es un documento de trabajo que se elaboró con base en la información que ustedes proporcionaron a los asesores del Proyecto de Cadenas Productivas.

El Plan de Negocios es una herramienta eficaz para el fortalecimiento empresarial de su organización, y mejorar el nivel de vida de los artesanos vinculados a su asociación.

Quedamos pendientes de sus observaciones y comentarios para mejorar esta herramienta, la que consideramos de gran utilidad para la asociación.

Por su atención anticipo mis agradecimientos.

Cordialmente,

ERSENTO ORLANDO BENAVIDES  
Subgerente Administrativo y Financiero

Folia #150568266 Kow.

# Contenido

<b>RESUMEN EJECUTIVO</b> .....	<b>1</b>
<b>LA EMPRESA</b> .....	<b>2</b>
DESCRIPCIÓN .....	2
ANTECEDENTES O HISTORIA DE LA EMPRESA .....	2
ORGANIZACIÓN Y RESPONSABILIDADES .....	2
<b>EL ESTUDIO DE MERCADO</b> .....	<b>5</b>
ESTRUCTURA DEL SECTOR O MERCADO .....	6
PRINCIPALES PARTICIPANTES Y COMPETIDORES .....	7
EL CONSUMIDOR .....	8
DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO .....	11
EMPAQUE Y ROTULADO .....	11
CANALES DE COMERCIALIZACIÓN .....	11
ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN .....	13
ESTRATEGIAS DE COMUNICACIÓN .....	13
<b>ESTUDIO DE OPERACIÓN</b> .....	<b>14</b>
INFRAESTRUCTURA REQUERIDA .....	14
MATERIAS PRIMAS E INSUMOS .....	14
PROCESO DE PRODUCCIÓN DE MUEBLES Y TEJEDURÍA .....	15
CARACTERÍSTICAS TÉCNICAS DE LA PRODUCCIÓN .....	16
CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN .....	17
<b>ESTUDIO FINANCIERO</b> .....	<b>20</b>

## **Tabla de Anexos**

- ANEXO 1: Estudio económico y financiero de la empresa Ferdymuebles.
- ANEXO 2: Estudio económico y financiero de la empresa Maximimbre.
- ANEXO 3: Estudio económico y financiero de la empresa Artechipalo.
- ANEXO 5: Estudio económico y financiero de la empresa Muebles la Llanerita.

## Resumen Ejecutivo

La Asociación de Artesanos del Mimbres del Tolima ASOMINTOL promueve y ejecuta programas, planes y proyectos que mejoren la calidad de vida de sus artesanos asociados, y lograr la perpetuación de una actividad que identifica la cultura de los departamentos de Tolima y Cundinamarca.

La Asociación además coordina la compra de materias primas e insumos al por mayor y la atención de grandes pedidos de muebles y artículos de mimbres, y como asociación, se ciñe a las normas que rigen a este tipo de organizaciones, y su organización administrativa cuenta con una asamblea general, un consejo de administración y una junta de vigilancia.

Como coordinadora de producción y venta de artículos de mimbres, tiene el objetivo de ofrecer un producto hecho a mano con materiales naturales, que cumple los requerimientos de calidad, y que se dirige a personas que aprecian y requieren artículos cuya elaboración, materiales y diseño les ofrece identificación cultural y apego.

Esa producción artesanal se lleva a cabo con técnicas y herramientas actualizadas que no pierden su valor tradicional, en la cual se sigue utilizando el tejido manual y tinturado de la materia prima.

Al ser una organización que busca agremiar a los productores de muebles y artículos de mimbres, no tiene presupuesto de ingresos por ventas si no por aportes, y un presupuesto de egresos meramente administrativo. Por este motivo no resulta relevante hacer un análisis financiero de sus actividades, en cambio se hace el estudio de un grupo de empresas que hacen parte de la asociación.

## **La empresa**

### ***Descripción***

La Asociación de Artesanos del mimbres del Tolima ASOMINTOL, es una entidad sin ánimo de lucro que tiene el objeto social de desarrollar, promover y ejecutar programas, planes y proyectos que propendan por la construcción y consolidación de propuestas armónicas, democráticas y participativas en consonancia con el desarrollo social, económico y cultural de la sociedad colombiana, propiciando la organización ciudadana que dinamice los aspectos educativos, participativos, de salud, medio ambiente y protección a la familia y la infancia, pilares fundamentales de la sociedad y la paz.



Su función es organizar programas e incrementar, a favor de los asociados, servicios que procuran dar solución a sus necesidades, proteger sus ingresos, contribuir a elevar el nivel de vida, en especial en lo económico, social, cultural, y fortalecer los lazos de solidaridad y ayuda mutua.

Esto se hará con el objetivo de coordinar las actividades de producción, distribución y adquisición conjunta y eficiente de bienes y servicios que satisfagan las necesidades de los miembros de la asociación, y contribuyan al desarrollo de obras de servicio a la comunidad en general.

### ***Antecedentes o historia de la empresa***

Asomintol nació en el año 2003 a raíz de una convocatoria que hizo Artesanías de Colombia S.A. A los mimbreseros de Ibagué a través de la radio a la cual acudieron 18 mimbreseros que hoy en día hacen parte de la asociación.

Durante los dos años de existencia han recibido asesorías de diferentes entidades como el SENA, RCN, la Cámara de Comercio de Ibagué, la Universidad del Tolima, para sensibilizar a los miembros de la asociación en aspectos de asociatividad, organización empresarial, cooperativismo etc.

### ***Organización y responsabilidades***

La Asociación de Artesanos del mimbres del Tolima (ASOMINTOL) está inscrita en el registro de entidades sin ánimo de lucro, y se encuentra sometida a la inspección, vigilancia

y control de la institución competente. De acuerdo a las normas que rigen a esta clase de persona jurídica, ASOMINTOL cuenta con un Consejo de Administración que es elegido en asamblea general para un periodo de un año al igual que una Junta de Vigilancia integrados en su totalidad por socias activas, quienes postulan sus nombres para ejercer los diferentes cargos.

Cabe resaltar que el cuerpo de dignatarios que representan y gobiernan la organización se elige anualmente entre las mismas asociadas, lo que permite que haya rotación y generación de liderazgo. El Comité de vigilancia controla y apoya toda la gestión de las directivas y recalca sobre las debilidades o los indicadores de gestión que necesitan mejorarse.

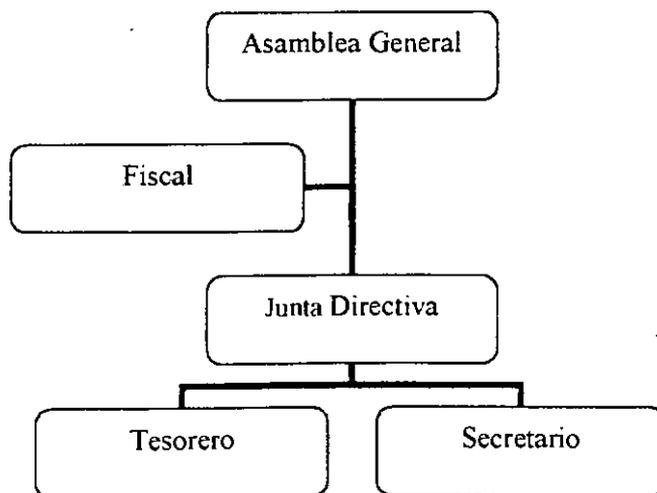
ASOMINTOL tiene un reglamento interno que les permite realizar reuniones mensuales para información y programación de actividades. Este proceso facilita la capacitación y cualificación del personal y mejora los canales de comunicación. Para el periodo 2003-2004 se eligieron a las siguientes personas:

- Presidente de la junta directiva:** Maximino Velásquez
- Tesorero:** Reinaldo Rincón
- Secretario:** Justo Pastor Mora Campos.

**Vocales:**

- Eduardo Antonio Macana Peña
- David Esguerra
- Maria Belén León
- Orlando Álvarez Arteaga
- Ángel Alben Navarro Bustos

El organigrama de la asociación es el siguiente:



El representante legal de la asociación es el mismo presidente. Este tiene las funciones de ejecutar los acuerdos y resoluciones de la asamblea general y de la junta directiva, presidir las sesiones de la asamblea general y junta directiva con un programa previo para la reunión a la reunión correspondiente, rendir los informes que requiera anticipadamente la junta directiva o la asamblea y recibir y responder a nombre de la asociación por los bienes de la misma que sean donados o se presten para su funcionamiento.

Los integrantes de la asociación son los siguientes.

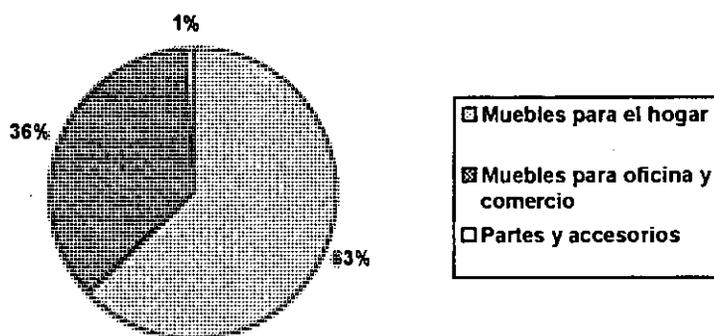
Alberto Valero	Gener Prada
Alfonso Roncancio	Gilma Varón
Angel Alven Navarro	Gustavo Ospina
Antonio Forero Mendez	Helman Guarnido
Arley Galvis	Henry Vega Diaz
Arvey Arbelaez	Hipolito Sierra
Cesar Bermudez	Ivón Astrid Robledo
Clodomiro Gamba	Jaime Vargas
Cristóbal Lozano	Jhon Vasquez
David Esguerra Montiel	Jorge Enrique Roncancio
Diego Roballo	José Adolfo Fernandez
Dilia Ardila Niño	José Diller Lozano Salazar
Edgar Garcia	José Elmer Mancilla
Edgar García	José Fredy Vargas
Edna Rocio Aroque	José Lizcano
Eduardo Macana	Julia Sánchez
Esperanza Lozada	Justo Pastor Mora
Fredy A. Bernal	Lucrecia Silva
Fredy Vega Díaz	

## El estudio de mercado

El sector de la fabricación de muebles tiene varios componentes que jalonan su crecimiento, uno de ellos es la construcción de nuevas viviendas y edificaciones públicas y privadas. Ha sido de tradición que en Colombia el sector de la edificación juegue un papel importante en el comportamiento macroeconómico.

Este sector representa el 0,2% de la Industria Manufacturera Nacional. El subsector que más contribuye a la producción está representado por la fabricación de muebles para el hogar con el 63% del total, seguido por la fabricación de muebles para oficina, comercio y servicios con el 37%. Ver gráfico 1.

**Gráfico 1: Producción bruta de la industria de muebles en Colombia Año 2000 <sup>1</sup>.**



El principal centro del mueble es Bogotá, seguido por Medellín, Cali, Popayán, Pasto, y en último lugar la Costa Atlántica.

De este desglose regional, se resalta el hecho de que las capitales de fabricación de muebles no están asociadas a los principales centros de producción de materia prima (en bruto o aserrada), como el pacífico y los llanos, lo que constituye una de las principales falencias sectoriales al crearse una atomización de la infraestructura productiva, causa principal del incremento en los costos fijos y variables por el exceso de logística dentro de los procesos.

En estos centros productivos de madera aserrada no se cuenta con establecimientos de fabricación de productos con valor agregado, como muebles, o aún su estado anterior, es decir, sitios especializados de secado o reaserrado. El rezago en el desarrollo regional de la industria produce incrementos en los costos de los subproductos, del transporte, en la intermediación y además reducciones en los márgenes de rentabilidad y competitividad.

En la tabla No.1, se presenta una estructura de costos promedio para el sector de muebles de madera para dos años: 1993, que se ubica antes de la crisis de la construcción y

<sup>1</sup> Tomado de ACEVEDO, Ximena. MARTÍNES, Héctor. Características y Estructura del Sector Forestal – Madera – Muebles en Colombia. Bogotá Agosto 2002: Observatorio Agrocadenas Colombia.

comenzando la apertura económica, y 1995, que se sitúa después de ambos factores coyunturales.

Como se observa, el sector de muebles dedica la mitad de su inversión a pagar la madera con la que trabaja, lo que hace que la materia prima constituya más de lo que generalmente conforma un porcentaje competitivo, reflejando disfunciones que le restan competitividad a todos los sub-sectores a lo largo del ciclo de la Cadena.

La mano de obra ocupa un poco más de un cuarto de la inversión, que al ser mano de obra no calificada (generalmente sin estudios en el tema sino aprendices de oficio), se traduce en exceso de empleados, de muy baja productividad y a los cuales se les paga salarios bajos.

Finalmente, los bajos porcentajes dedicados a gastos de energía y depreciación, señalan mínima mecanización en la producción, corroborando el hecho de que la maquinaria no es uno de los fuertes de la industria y mucho menos la modernización y la tecnificación.

Sobre estas condiciones de destecnificación y exceso laboral, la Cadena productiva de la madera termina su ciclo de producción, siendo rentable porque se extrae plusvalor del empleado pero no excedentes (utilidades) del capital, lo que se constituye en una enorme diferencia estructural con otros sectores de la economía nacional y totalmente opuestos a las condiciones de competitividad sectorial de los países competidores en el mercado mundial.

Concepto	1993	1995
Materia Prima	47.00%	49.00%
Mano de Obra	28.00%	27.00%
Energía	2.00%	2.00%
Gastos industriales	8.00%	n.d.
Servicios no industriales	13.00%	n.d.
Depreciación.	2.00%	2.00%

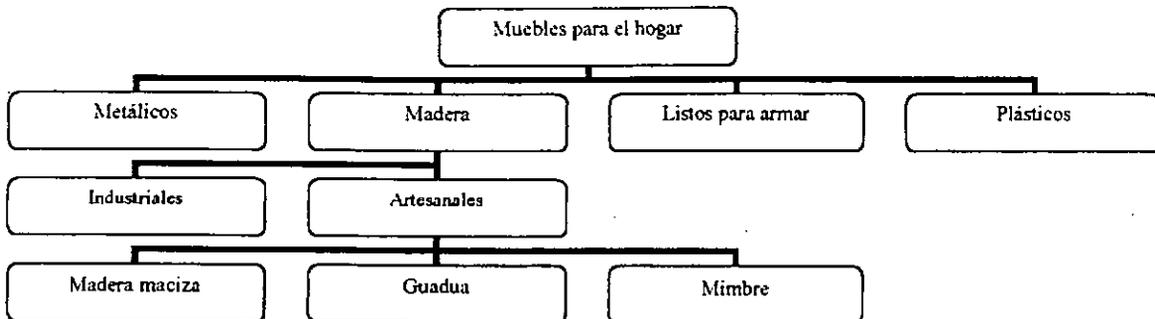
Por ejemplo, en países desarrollados como Canadá y Estados Unidos, el capital y los bienes de capital constituyen esfuerzos financieros muy importantes y son la base de los incrementos en productividad laboral, del empuje de los incrementos salariales y por supuesto, de la rentabilidad empresarial y sectorial.<sup>2</sup>

### ***Estructura del sector o mercado***

La oferta de muebles para el hogar se divide en muebles y accesorios metálicos, plásticos, listos para armar (RTA) y de madera. Los muebles de madera se dividen en aquellos producidos industrialmente y los producidos artesanalmente. Estos últimos se dividen

<sup>2</sup> Documento: Características y estructura del sector forestal – madera - muebles en Colombia. Ministerio de Agricultura. Marzo 2003.

según el material predominante: 100% madera, combinación de materiales con Guadua o mimbre. Esto se diagrama a continuación.



### ***Principales participantes y competidores***

Dentro de la clasificación de muebles de madera se encuentran los productores industriales y los artesanales. Dentro de la producción de muebles artesanales se encuentra la producción de muebles rústicos de madera en Antioquia (El Retiro y Medellín) y Boyacá (Punta Larga), de guadua en el eje cafetero y de mimbre en Tolima y Cundinamarca.

Los muebles de mimbre se ubican dentro de estas tres líneas artesanales, con diferente grado de utilización del mimbre. En algunos casos se encuentran pequeñas aplicaciones, y en otros encontramos muebles con un terminado total de tejido de mimbre.

La competencia a nivel local se encuentra en Ibagué y Silvana. A nivel nacional en Antioquia (El retiro y Medellín), Boyacá (Punta Larga), y el eje cafetero.

A nivel internacional la oferta de muebles de mimbre y otras fibras que ofrecen países de oriente como filipinas, Tailandia, Singapur, Malasia, e Indonesia, Ecuador y México, ofreciendo al mercado alto volumen, bajo precio y buena calidad.

La oferta asiática presenta una serie de fortalezas que la hacen sumamente competitiva en el mercado internacional. Entre ellas destacan el bajo costo de la mano de obra, la abundancia del recurso en algunas zonas específicas, su cercanía a los mayores centros de consumo (Japón y Europa), la presencia de cámaras industriales y políticas de gobierno que apoyan la actividad industrial.

La existencia de organizaciones y redes de apoyo ha propiciado el establecimiento de estrategias comerciales, como la participación en ferias y la organización de ellas en cada uno de los países productores, lo que les permite, además de mostrar sus productos, tomar contacto con potenciales consumidores y estrechar relaciones con ellos.

Se observa un grado de mecanización en la industria, pero todavía de muy reducido grado de tecnificación. Esta mecanización ha contribuido, en cierta medida, a la homogeneización de la producción y a aumentar la eficiencia en algunas etapas del proceso de transformación, por ejemplo, la preparación de la materia prima y la fabricación de las estructuras.

A pesar de esas condiciones favorables, la oferta de los países asiáticos también está sujeta a debilidades. Entre las más importantes, se encuentra la dificultad de extracción de la materia prima desde los bosques naturales, y su lejanía a algunos centros de producción, lo que se traduce en un alto costo comercial para la fabricación de muebles. Los mercados de destino; la oferta asiática está muy bien posicionada en Europa, Japón y Estados Unidos, pero está en una etapa muy incipiente en el mercado latinoamericano.

## ***El consumidor***

Hasta finales de los años 90, los muebles artesanales se usaban de manera casi exclusiva en fincas o viviendas rurales, a partir del año 2000 estos muebles están siendo adquiridos por hogares y personas de estratos altos para amoblar sus casas y apartamentos en las ciudades. Esto debido a que los estilos que se imponen afectan los productos tradicionales, los productores de muebles rústicos y artesanales se vieron influenciados por el estilo del momento y amoldaron su producto a los requerimientos del mercado.

El estilo contemporáneo y el minimalismo, (ambientes fríos, no saturados de decoración), han generado que el mueble artesanal ingrese a la ciudad como una respuesta a la falta de calidez (falta de pertenencia) en los espacios actuales, pero adaptado a las dimensiones de los nuevos apartamentos, con medidas disminuidas, utilizando combinación de materiales naturales en productos utilitarios.

Este es el resultado de una estrategia de diseño y decoración de ambientes en donde los muebles artesanales son el centro de una decoración moderna, mezclada con objetos artesanales de materiales naturales. Este concepto se lanzó al mercado a través de diferentes medios como prensa, revistas, ferias y ha logrado la aceptación de un segmento de la población colombiana con alta capacidad de compra.

Con la globalización que tiende a estandarizar los productos, sin identificación ni arraigo, sin características propias, con materiales sintéticos, acabados plásticos, el consumidor busca objetos con alto valor percibido generado por la representación histórica, con connotaciones de objeto único y exponiendo las características de las materias primas.

Los nichos de mercado actuales y potenciales para el mueble artesanal son:

- Las nuevas familias integradas por parejas jóvenes, que tuvieron influencia del estilo de los años 60 y 70, y que recuerdan de su niñez la finca de los abuelos, además de la tendencia actual, tropical, que es volver al origen a los materiales naturales, conforman el consumidor para este nuevo estilo de mueble artesanal.

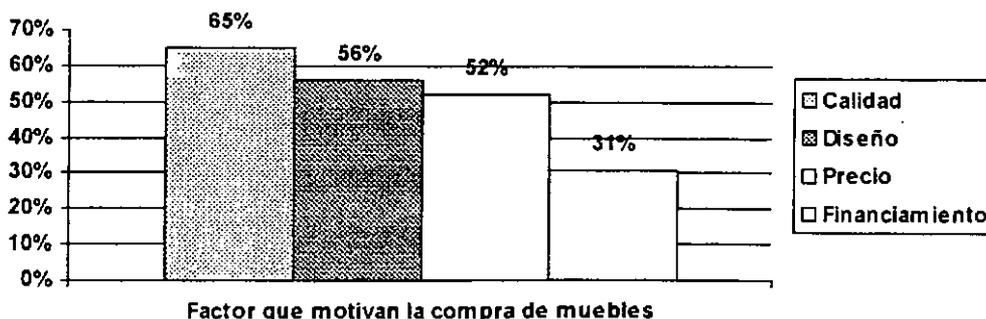
- Como respuesta a las condiciones globalizantes, los individuos de 25 años se quieren identificar, se inicia el proceso de pertenencia en los espacios, empezando por la alcoba y luego los otros espacios de la vivienda.
- El mercado del pensionado nuevo, que tiende a adquirir lo que siempre quiso, y a acondicionar sus espacios.
- Las familias con hijos adolescentes que la liberación del urbanismo, de la ciudad, hace que migren a ciudades pequeñas, a zonas rurales, menos pobladas, menor contaminación, buscando más espacio, más tranquilidad.
- El segmento de los megaproyectos inmobiliarios, resort y hoteles resulta de gran atractivo, considerando las proyecciones que existen, los cuales requieren ser amoblados, y en donde el mimbre se presenta como una de las mejores alternativas por su calidez y adaptabilidad a este tipo de ambientes.

De los factores que determinan o influyen en la decisión de compra de muebles para el hogar podemos decir que:

La gente no tiene una época determinada para la compra de sus muebles. Pueden adquirir sus muebles en cualquier época de su vida en proporción semejante. Aunque el matrimonio es una variable importante en esta decisión, vale resaltar la participación de otra situación en el porcentaje de la encuesta que nos dice que el 40% de los que compran muebles realizan su compra cuando mejoran sus ingresos, cambian de casa, por lo viejos que estén sus muebles o por que se independizan de la familia sin que esto implique casarse o estar casado.

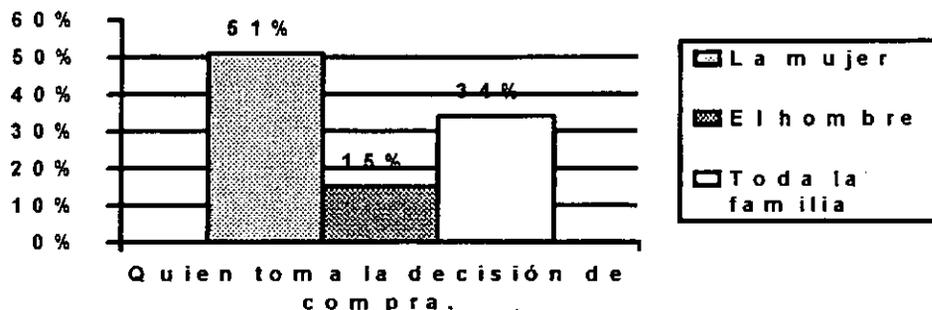
Dentro de los factores que motivan a los clientes en el momento de comprar, tienen relevancia la calidad (65%), el diseño de los muebles (56%), precio (52%), la atención en (38%) y el financiamiento (31%), esto nos indica que básicamente que el factor mas determinante es la calidad del producto (ver gráfico No. 3). Esto no quiere decir que haya que dedicarle toda la atención a dicha variable, si se esta seguro que se cuenta con excelente calidad hay que dirigir mas esfuerzos a variables como la atención, las formas de crédito y la publicidad misma, sin dejar de lado los demás factores. Ver gráfico 6.

**Gráfico 6: Porcentaje de compradores que son motivados por cierto factor a la hora de comprar muebles.**



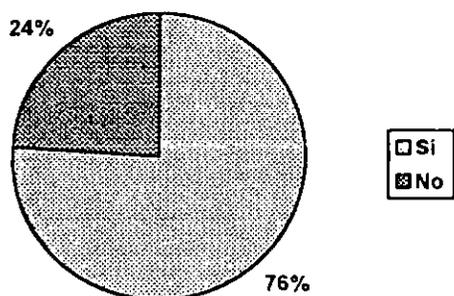
En cuanto a quien toma la decisión de la compra las mujeres toman la decisión en un (51%), los hombres en un (15%) y en un (34%) se toma la decisión en familia (Ver gráfico No 7 Es importante, de acuerdo al resultado de esta variable, saber quien es el que en ultimas toma la decisión de compra, cuando se esta en el lugar de la misma, para así dirigir a este su atención en mayor proporción. Además es importante tener en cuenta este elemento para enfocar la publicidad.

**Gráfico 7: Quien toma la decisión de compra.**



A la mayoría de la gente un (76%) le gusta tomar decisiones respecto a la fabricación de sus muebles y para el restante (24%) le es indiferente esta consideración. Ver gráfico 8.

**Gráfico 8: Personas a las que les gusta tomar decisiones sobre la fabricación de sus muebles.**



En los avisos publicitarios lo que mas llama la atención a nuestros encuestados son los precios, las fotos de los muebles y las promociones que en ellos puedan mencionar.

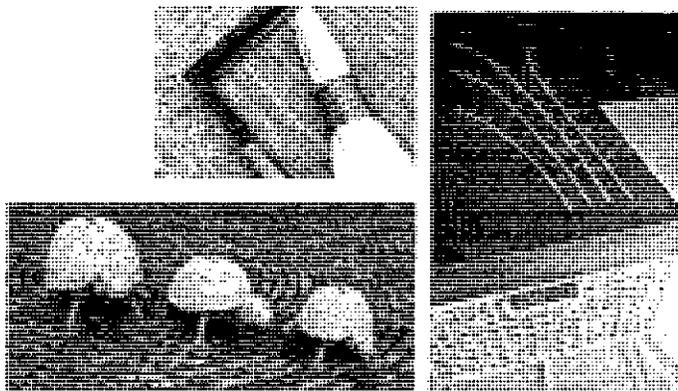
Un estudio cuantitativo en el que se encuestaron 300 hogares de los grupos socioeconómicos media alto y alto, dictamino que poco más de un tercio de estos hogares (108) posee algún tipo de mueble de mimbre en su casa, siendo utilizados principalmente en la terraza o patio (25%) y en la sala de estar (20%). Este estudio también revela que los muebles de mimbre son utilizados en la segunda casa o casa de campo por un 64% de las

familias que poseen estas casas (103). En este caso, los ambientes en que más se utilizan son la terraza (37%), la sala-comedor (34%) y el dormitorio principal (9%).

En términos generales los muebles de mimbre son percibidos positivamente pues son asociados a características económicas, diseños atractivos, fáciles de encontrar, funcionales y prácticos. Frente a muebles de otros materiales, como el PVC, lona o plástico, el mimbre mantiene una mejor posición, ya que es asociado a características de funcionalidad.

## ***Descripción del producto***

Los productos fabricados y comercializados por las empresas afiliadas a ASOMINTOL son muebles y accesorios para el hogar. Los muebles son salas, comedores, mecedoras, estantes, mesas, sillas y muebles para exteriores. Los accesorios para el hogar son bandejas, baúles, individuales, contenedores, etc.



## ***Empaque y rotulado***

Los muebles de mimbre son embalados con cartón *single face* calibre 2.5 cm, cada taller tiene su etiqueta propia que incorpora al empaque por medio de una impresión directa o sticker, que se diseña basado en la imagen gráfica desarrollada para cada taller.

Los accesorios en Mimbre dada su diversidad en volumen y la variedad de productos únicos que se elaboran se posee un empaque genérico o envoltura en cartón y se identifica con el sticker que posee la identidad gráfica del taller grupo.

## ***Canales de comercialización***

La pequeña y mediana empresa del mueble en Colombia realiza el mercado interno en su mayoría a nivel local, esta concentración tan marcada de la oferta de muebles en la pequeña y mediana empresa es producto de su misma estructura que los inhabilita para crear canales

propios de comercialización que faciliten la dispersión del producto en otras plazas del mercado nacional.

El segundo canal de distribución es el ámbito nacional, realizado principalmente por la gran empresa, lo anterior nos demuestra que en el mercado nacional tiene mayor incidencia las grandes firmas por contar con canales establecidos de distribución, sistemas de propaganda, mayor capital de trabajo, volumen de producción, lo que les permite abastecer no sólo el mercado interno sino también producir excedentes exportables.

En el sector existe comercialización directa, a través de puntos de venta, de cadenas de almacenes y comercializadores especializados, aunque cada vez se da menos la relación comercializador - empresa, porque el comercializador busca un mejor margen de precio en pequeños talleres, mientras que la relación fabricante - consumidor está creciendo, razón por la cual los fabricantes, casi en su totalidad, cuentan con puntos de venta.

Los canales de distribución en Colombia son: ventas en ferias nacionales especializadas o relacionadas, venta por catálogo a los clientes directos en los puntos de venta, venta directa a clientes, venta a almacenes mayoristas distribuidores de productos para el hogar.

En Colombia, en el año 2004 hay 1472 establecimientos registrados, entre pequeños y grandes, dedicados a la venta de muebles para el hogar, concentradas principalmente en Bogotá (27,11%), Valle del Cauca (19,09%), Antioquia (6,59%), Santander (4,08%), Cundinamarca (4,01%), Tólima (3,80%), Caldas (3,74%), Risaralda (3,06%), otros departamentos (28,56%), se observa que en los departamentos con mayor población, desarrollo y capacidad adquisitiva se encuentra concentrada la mayor oferta de establecimientos para muebles. Ver Gráfico 4.

En este canal encontramos establecimientos grandes donde se oferta toda clase de artículos, almacenes especializados en venta de muebles, almacenes donde se ofrecen colchones y muebles, otros establecimientos que ofrecen muebles y electrodomésticos y otros donde venden toda clase de artículos para el hogar inclusive muebles.

Las empresas afiliadas a la asociación venden sus productos a nivel local (dentro del municipio), regional (pueblos y ciudades cercanas) y nacional (Pueblos y ciudades alejadas del municipio, como Bogotá, Medellín y Cali).

Las ventas locales son ventas al detalle. Se hacen en el punto de venta propio de cada empresa asociada. Los compradores son ocasionales. Entre ellos se encuentran habitantes de la zona, viajeros y turistas.

Las ventas regionales y nacionales se hacen a través de distribuidores de muebles artesanales en todo el país. Estas son ventas al por mayor que tienen descuentos. Otro canal de comercialización a nivel nacional son las ferias artesanales o especializadas en las que participan las empresas. Aunque estos certámenes también son utilizados para encontrar nuevos distribuidores o promocionar nuevos diseños y desarrollos, son una gran oportunidad de vender todos los artículos que se producen.

## **Estrategias de promoción**

Las estrategias de promoción se dirigen al usuario final. Estas pretenden estimular la consulta de los productos, la primera compra y la compra de productos de mimbre que acompañen los adquiridos en la primera compra.

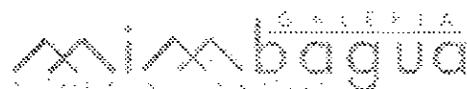
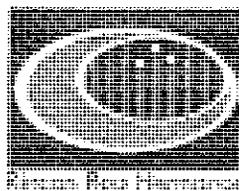
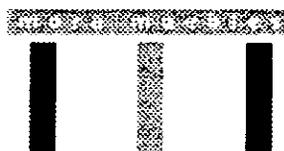
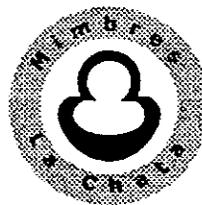
La consulta de los productos se logra con exhibiciones en ferias y en el punto de venta único de la asociación.

La primera compra de un primer producto se estimula con ofertas especiales y un buen servicio al cliente que incluye la demostración del producto, enfatizando sus ventajas comparativas. La primera compra también se promociona ofreciendo productos personalizados, que son productos exclusivos de acuerdo a la necesidad y al gusto del comprador.

Estimular la compra de otros productos relacionados con descuentos para compras posteriores que motiven la adquisición de la misma línea de mimbre para todos los espacios del hogar. Por ejemplo, si el cliente ya compró un comedor en mimbre, se le ofrece un descuento por la compra de la sala, el juego de alcoba, accesorios, etc.

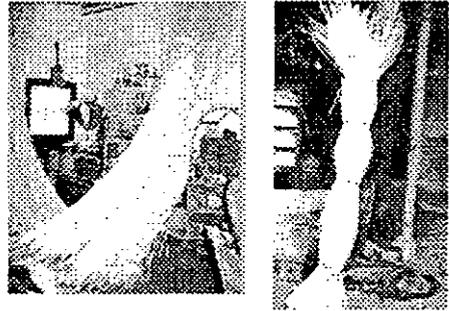
## **Estrategias de comunicación**

ASOMINTOL y la mayoría de los talleres asociados poseen una imagen gráfica. Basada en esta se hacen los rótulos. Membretes, logos, etc., que identifican su nombre o marca registrada.



El mimbre se clasifica según diámetro y longitud así:

- Armaditos: entre 40 a 100 CMS de longitud.
- Armados: entre 110 a 170 CMS de longitud.
- Varillitas: entre 180 a 250 CMS de longitud.
- Varillas: entre 260 a 300 CMS de longitud.
- Carillones: más de 300 CMS de longitud.



## ***Proceso de producción de muebles y tejeduría***

EL proceso de producción consta de los siguientes etapas:

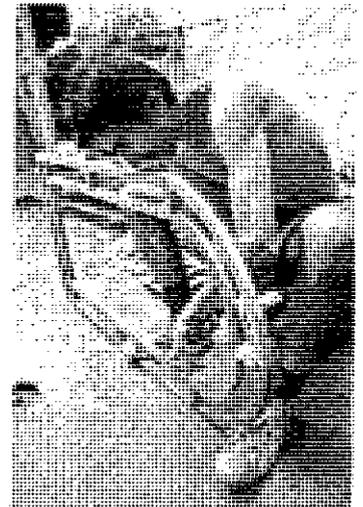
**Selección de madera:** La mayoría de los artesanos adquieren las maderas en depósitos y aserraderos locales. Entre las maderas utilizables que se consiguen en estos están: flormorado, nogal, amarillo, caracolí, laurel entre otras. Es importante que la madera haya tenido un buen proceso de secado, labor que corresponde a los aserraderos. En ocasiones estos aserraderos o depósitos no realizan una completa labor de secado. Los artesanos deben entonces completar el proceso en sus talleres. Para ello la madera se debe almacenar en lugares de baja humedad, protegida del sol directo y apilada de manera que entre las trozas haya una buena circulación de aire. Un buen secado evita el alabeo del material, garantiza estabilidad mecánica durante la vida útil del producto y facilita el pulimento.

**Corte:** Elaboración de plantillas fabricadas en cartón, cartulina, contrachapados o madera, en piezas o muebles curvos para garantizar un grado básico de estandarización de producto por línea y de proceso productivo. Importante el ejercer un control de espesores para garantizar la calidad visual del proceso de embarrilado.



**Ensamble:** Utilización de ensambles a media madera que son los más usuales y básicos en carpintería para la elaboración e muebles y enceres domésticos que no necesitan de herramientas de gran precisión. A este grupo pertenece el ensamble de caja y espigo, que facilita el trabajo, brindando una mayor estructuración y una mejor calidad de los productos.

**Pulimento:** Se debe pulir la superficie de la madera así como la superficie de la misma. Esto se debe hacer con lijas para madera o lijas de agua, se debe empezar por una lija de grano grueso (por ejemplo 100 o 120), preferiblemente empezando con lijas para madera, que se embotan menos. Luego se continua con una lija de grano más fino, la cual puede ser de agua (180-200) para luego pasarlo otra u otras dos más finas, llegando hasta lija 400 o mayor.



**Acabado:** Se debe aplicar un inmunizante adecuado al tipo de madera usada, de manera que este garantice protección contra plagas en un tiempo adecuado respecto al ciclo de vida del producto. Además ciertos inmunizantes favorecen la apariencia de la madera.

**Tejeduría:** Todos los pasos en la tejeduría del mimbre – yare, requieren que el material permanezca húmedo, para garantizar su flexibilidad. Esto se hace con la ayuda de una esponja húmeda, la cual se pasa frecuentemente por el material, o un recipiente con agua en el que se mantienen las hebras a utilizar.



A continuación se encuentra el esquema de producción de muebles de mimbre:

<b>Esquema productivo mimbre</b>	<b>Preparación de materia prima</b>	Clasificación
		Almacenamiento
		Rajado
		Cepillado
	<b>Estructura del mueble</b>	Selección de la madera
		Corte
		Ensamble
		Pulimento
		Acabado
	<b>Tejeduría</b>	Embutido
		Embarrilado
		Travillado
		Tejido o tramado
		Remate
	<b>Acabados</b>	Inmunizado
		Tintillado
Lacado		

### **Características técnicas de la producción**

El mobiliario tiene una base hecha en madera que normalmente es de diferentes clases como flor morado, nogal, amarillo, caracolí o laurel. A esta base se le da un tratamiento de corte, ensamble, pulido y acabado. La tejeduría en mimbre de esta base se debe realizar de forma homogénea para darle calidad visual al mueble. El proceso de tejido del mimbre inicia con el embutido, luego el embarrilado, el travillado, el tejido o tramado, y finalmente el remate. Finalmente se realiza un acabado al mueble inmunizándolo tintinándolo y lacándolo según el diseño seleccionado. Determinantes de calidad para los productos terminados que se procuran tener en cuenta son los siguientes.

#### **Para la estructura de los muebles.**

- Para el ensamble no se usan puntillas. En su lugar se usan tornillos, autoperforante o sistemas de ensamble como cajón-espiga, traviesa a media madera o cualquier otro tipo de ensamble que brinde la resistencia adecuada para el uso del mueble.
- Las puntillas y elementos de unión de los módulos deben quedar cubiertos.

- En un mueble no se utilizan maderas blandas en su estructura (como el sajo). Este tipo de maderas no cuenta con las características necesarias para resistir los esfuerzos experimentados normalmente por el mueble.
- La madera que queda a la vista siempre tiene un buen pulido, el cual se hace evidente si al pasar la mano la superficie es suave y no se siente ni se ve peluda.
- La madera que queda a la vista tiene una protección adecuada, sea inmunizado o sellado, sea con material químico o natural (inmunizantes, aceites naturales, entre otros).
- La madera que queda a la vista muestra homogeneidad en color y textura de la fibra y acabado. No lleva manchas causadas por chorroneos del lacado.
- La parte inferior está cubierta por lona.
- Las dimensiones de los muebles se ajustan al cuerpo humano y guardando una simetría y proporción que le resultan cómodos al contacto con el cuerpo (ergonomía).

### **Para el tejido**

- Ningún producto lleva en su tejido carnaza o vigolo, puesto que es un material poco resistente y quebradizo frente a las presiones normalmente realizadas sobre el producto cuando es usado.
- Los armados o paraleles utilizados como base del tejido (urdimbre) son enteros, es decir no están rajados, fracturados o quebrados.
- Las zonas embarriladas no dejan ver la estructura (a no ser que esto haga parte del diseño y la madera tenga un buen acabado).
- El armado (urdimbre), cuando se sujeta al tejido, tiene el quiebre a ras del embarrilado.
- Las hebras y armados usados están libres de manchas, humedad, hongos, agujeros o deformaciones causadas por insectos.
- El entramado tiene un patrón continuo de tejido. No tiene saltos no deja ver ni el comienzo ni el final de cada hebra.
- En los remates quedan todas las puntas de los paraleles entretejidos, no cortos porque con el uso se pueden soltar.
- Los remates deben ser suficientemente firmes como para que con la presión ejercida en el uso no se desarme el tejido.
- Para los acabados de colores la superficie evidencie una uniformidad en el color aplicado, sin betas, manchas o zonas con gotas secas.
- Los productos de cestería tiene estabilidad estructural.

### **Capacidad de producción**

Es muy difícil expresar la capacidad de producción según una determinada cantidad de muebles o artículos artesanales elaborados en cierto periodo de tiempo. Esto se debe a que hay una innumerable cantidad de artículos que pueden ser producidos, a que cada cual con

su propio grado de dificultad y tiempo de elaboración, y a que la cantidad producida de cada uno de estos artículos varía según los pedidos.

Para hacer este estudio de capacidad de producción, al igual que el estudio económico y financiero, se hace tomando la información de proporcionada por cinco empresas que hacen parte de Asomintol.

A continuación se lista la capacidad de producción aproximada de cada empresa, según la información que cada una de estas proporcionó.

Capacidad de producción anual de la empresa Maximimbre Ltda:

- Juego de sala nicaragüense: 24 unidades.
- Juego de sala japonés: 14 unidades.
- Mecedora nicaragüense: 40 unidades.
- Vasija de barro con mimbre: 90 unidades

Capacidad de producción anual de la empresa Ferdymuebles Ltda.:

- Juego sala reno: 40 unidades
- Juego sala cubano: 10 unidades
- Mecedora playera: 30 unidades
- Mecedora pepas: 25 unidades
- Muñequero: 8 unidades
- Juegos sala herradura: 5 unidades
- Poltrona cilindro 6 unidades
- Modular: 2 unidades

Capacidad de producción de la empresa Artechipalo

- Mesa desayuno 20 unidades.
- Juego de bandejas x 3 28 unidades.
- Paneras 21 unidades.
- Refractarias 16 unidades.
- Bandeja ovalada 10 unidades.

Capacidad de producción de la empresa El Portal del Mimbres

- Poltrona para sala 15 unidades.
- Sofá dos puestos 10 unidades.
- Sofá de 1,50 10 unidades.
- Sofá de 1,80 5 unidades.
- Mesa de centro 20 unidades.

Capacidad de producción de la empresa La Llanerita

- Salas 60 unidades.
- Comedores 72 unidades.
- Alcobas 14 unidades.
- Repisas 50 unidades.
- Mecedoras 60 unidades.

## **Estudio financiero.**

ASOMINTOL no es una asociación que se dedique a comercializar. Es una organización que busca agremiar a los productores de muebles y artículos de mimbre. Al no tener un presupuesto de ingresos por ventas si no por aportes, y un presupuesto de egresos meramente administrativo, no es relevante hacer un análisis financiero de sus actividades.

En cambio, se presentan los análisis financieros de algunas empresas que hacen parte de Asomintol, y cuyo desempeño refleja el comportamiento general de la actividad en Ibagué. Estas empresas son: Ferdymuebles, Maximimbre, Artechipalo y Muebles la Llanerita. Estos documentos se encuentra en los anexos de este documento.

**ANEXO 1: Estudio económico y financiero de la empresa Ferdymuebles.**

Cadena productiva Mimbres  
 Nombre de la empresa Maxmimbres

**Presupuesto de costos e ingresos de ventas**

**Listado de artículos**

Artículo	Costo Unitario	Precio unitario de venta	Margen Bruto	Margen Porcentual
Juego de Sala Nicaraguense	\$ 687,200.00	\$ 750,000	\$ 62,800	9%
Juego de sala Japones	\$ 550,200.00	\$ 650,000	\$ 99,800	18%
Mecedora Nicaraguense	\$ 84,100.00	\$ 150,000	\$ 65,900	78%
Vasija de Barro con mimbre	\$ 13,700.00	\$ 18,000	\$ 4,300	31%

**Unidades vendidas al mes** 12

Artículo	Promedio mensual	Total costos	Total Ingresos
Juego de Sala Nicaraguense	24	\$ 16,492,800	\$ 18,000,000
Juego de sala Japones	14	\$ 7,702,800	\$ 9,100,000
Mecedora Nicaraguense	40	\$ 3,364,000	\$ 6,000,000
Vasija de Barro con mimbre	90	\$ 1,233,000	\$ 1,620,000
<b>Totales</b>	<b>168</b>	<b>\$ 28,792,600</b>	<b>\$ 34,720,000</b>

Cadena productiva  
Nombre de la empresa

Mimbre  
Maxmimbre

1,000 Miles de pesos  
Flujo de caja a precios constantes

FLUJO DE CAJA	9+	1	2	3	4	5
<b>Ingresos</b>						
Ingresos por Ventas		34,720	34,720	34,720	34,720	34,720
Otros Ingresos		-	-	-	-	-
<b>Total Ingresos</b>		<b>34,720</b>	<b>34,720</b>	<b>34,720</b>	<b>34,720</b>	<b>34,720</b>
<b>Egresos</b>						
Otros egresos		-	-	-	-	-
Costo de mercancía vendida		28,793	28,793	28,793	28,793	28,793
Gastos de Ventas		-	-	-	-	-
Gastos de Administración		3,870	3,870	3,870	3,870	3,870
<b>Total Egresos</b>		<b>32,663</b>	<b>32,663</b>	<b>32,663</b>	<b>32,663</b>	<b>32,663</b>
<b>Utilidad antes de impuestos</b>		<b>2,057</b>	<b>2,057</b>	<b>2,057</b>	<b>2,057</b>	<b>2,057</b>
(-) Impuesto de renta		792	792	792	792	792
<b>Utilidad después de impuestos</b>		<b>1,265</b>	<b>1,265</b>	<b>1,265</b>	<b>1,265</b>	<b>1,265</b>
(+) Depreciaciones		462	462	462	462	462
(+) Valor residual o de salvamento						2,312
(-) Inversiones	4,623,000					
<b>Neto Período</b>	<b>-4,623</b>	<b>1,728</b>	<b>1,728</b>	<b>1,728</b>	<b>1,728</b>	<b>4,039</b>
<b>Saldo anterior</b>	<b>-4,623</b>	<b>-2,895</b>	<b>-1,168</b>	<b>560</b>	<b>2,287</b>	<b>6,327</b>
<b>Saldo siguiente</b>		<b>-2,895</b>	<b>-1,168</b>	<b>560</b>	<b>2,287</b>	<b>6,327</b>

Evaluación del proyecto a 5 años

TIO	6.46%
VPN	\$ 4,253 VPN positivo
TIR	32.06% TIR mayor que la TIO
TIRM	21.30% TIRM mayor que la TIO
VPI	\$ 8,876
VPE	4,623
RBC	1.92 RBC mayor que 1

**ANEXO 3: Estudio económico y financiero de la empresa Artechipalo.**

## DATOS DE ENTRADA PARA EL ESTUDIO ECONÓMICO

**Cadena productiva** Mímbrre  
**Nombre de la empresa** Artechipalo  
**NIT** 38.223.268-2  
**Fecha de constitución** 1  
**No. socios activos** 1  
**Representante legal** Rosalia Triana  
**Dirección** Cr 3 # 26 - 70 B/ CLARET  
**Teléfono / FAX** 2 64 38 82

**Año de inversión (año 0)** 2.005  
**Vida Económica** 5 años (2005-2009)  
**Tasa de Impuestos renta** 38.50%  
**Inflación del país** 5.50%  
**Factor de simplificación** 1000.00  
**Factor prestacional costo** 1.52  
**SLMV** 379,480.00  
**Retención en la fuente** 11.00%  
**IVA** 16.00%

### Detalle de los costos de inversión diferida

Artículo	Cantidad	Precio unitario	Precio total
Asesoría en diseño de productos	0	\$ 0.00	\$ 0.00
Asesoría en comercialización	0	\$ 0.00	\$ 0.00
Asesoría en técnicas de producción	0	\$ 0.00	\$ 0.00
<b>Total inversión diferida</b>			<b>\$ 0.00</b>

### Detalle de los costos de inversión fija

#### Bienes inmuebles

Artículo	Cantidad	Precio unitario	Precio total
Casa familiar	1	\$ 28,000,000.00	\$ 28,000,000.00
	0	\$ 0.00	\$ 0.00
<b>Total bienes inmuebles</b>			<b>\$ 28,000,000.00</b>

#### Computadores y software

Artículo	Cantidad	Precio unitario	Precio total
Computador	1	\$ 1,400,000.00	\$ 1,400,000.00
Impresora	1	\$ 300,000.00	\$ 300,000.00
	0	\$ 0.00	\$ 0.00
	0	\$ 0.00	\$ 0.00
<b>Total computadores y software</b>			<b>\$ 1,700,000.00</b>

#### Mobiliario, equipo y herramientas

Artículo	Cantidad	Precio unitario	Precio total
Taladro	2	\$ 80,000.00	\$ 160,000.00
Tijeras	3	\$ 2,000.00	\$ 6,000.00
Punzón para abrir o apretar el tejido	3	\$ 3,000.00	\$ 9,000.00
Cosetafrio	1	\$ 25,000.00	\$ 25,000.00
Martillo liviano	4	\$ 18,000.00	\$ 72,000.00
Cuchillo de hoja rigida	4	\$ 4,000.00	\$ 16,000.00
Cepillo de madera	1	\$ 20,000.00	\$ 20,000.00
Pinzas	2	\$ 2,500.00	\$ 5,000.00
<b>Total mobiliario y equipo</b>			<b>\$ 313,000.00</b>

**Total inversión fija \$ 30,013,000.00**

### Cálculo de costos

#### Costos de administración

#### Cálculo de costos de oficina

Concepto	Costo mensual	Costo anual
Arriendo	\$ -	\$ -
Papelaría	\$ 16,666.67	\$ 200,000.00
Servicios públicos	\$ 200,000.00	\$ 2,400,000.00
Cafetería, aseo y gastos directos	\$ -	\$ -
	\$ -	\$ -
	\$ -	\$ -
<b>Subtotal</b>	<b>\$ 216,666.67</b>	<b>\$ 2,600,000.00</b>

Incrementos	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Arriendo	1	1	1	1	1
Papelaría	1	1	1	1	1
Servicios públicos	1	1	1	1	1
Cafetería, aseo y gastos directos	1	1	1	1	1
	0	1	1	1	1
	0	1	1	1	1

Proporción basada en el valor del primer año (no del año inmediatamente anterior).

**Proyección de costos de oficina**

Concepto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Arriendo	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Papelería	\$ 200,000.00	\$ 200,000.00	\$ 200,000.00	\$ 200,000.00	\$ 200,000.00
Servicios públicos	\$ 2,400,000.00	\$ 2,400,000.00	\$ 2,400,000.00	\$ 2,400,000.00	\$ 2,400,000.00
Cafetería, aseo y gastos directos	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
	0 \$ -	0 \$ -	0 \$ -	0 \$ -	0 \$ -
Proporción basada en el valor del primer	\$ 2,600,000.00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Subtotal	\$ 2,600,000.00	\$ 2,600,000.00	\$ 2,600,000.00	\$ 2,600,000.00	\$ 2,600,000.00

**Cálculo de Mano de obra administrativa**

Concepto	Costo mensual	Costo anual
Gerente	1,153,619.20	13843430.4
Auxiliar	-	0
Asesor contable	-	0
Subtotal	1153619.2	13843430.4

Incrementos	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Gerente	1	1	1	1	1
Auxiliar	1	1	1	1	1
Asesor contable	1	1	1	1	1

**Mano de obra de administración**

Concepto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Gerente	13,843,430	13,843,430	13,843,430	13,843,430	13,843,430
Auxiliar	-	-	-	-	-
Asesor contable	-	-	-	-	-
Subtotal	13,843,430	13,843,430	13,843,430	13,843,430	13,843,430

**Costos de mantenimiento de maquinaria**

Concepto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Mantenimiento	\$ 30,000.00	\$ 30,000.00	\$ 30,000.00	\$ 30,000.00	\$ 30,000.00
	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Subtotal	\$ 30,000.00	\$ 30,000.00	\$ 30,000.00	\$ 30,000.00	\$ 30,000.00

Total costos de administración	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Total	16,473,430.40	16,473,430.40	16,473,430.40	16,473,430.40	16,473,430.40

**Costos de ventas y comercialización**

**Costos de ventas y comercialización**

Concepto	Costo mensual	Costo anual
Vendedores	-	-
Material promocional	-	-
Presupuesto participación en ferias	75,000.00	900,000.00
Subtotal	75,000.00	900,000.00

Incrementos	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Vendedores	1	1	1	1	1
Material promocional	1	1	1	1	1
Presupuesto participación en ferias	1	1	1	1	1

**Proyección de costos de ventas y comercialización**

Concepto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Vendedores	-	-	-	-	-
Material promocional	-	-	-	-	-
Presupuesto participación en ferias	900,000.00	900,000.00	900,000.00	900,000.00	900,000.00
Subtotal	900,000.00	900,000.00	900,000.00	900,000.00	900,000.00

**Producción y ventas**

**Incremento en producción y ventas**

Incrementos	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Valor	1	1	1	1	1

Proporción basada en el valor del primer año (no del año inmediatamente anterior).

**Costos de producción o de ventas**

Concepto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Total costos de producción	\$ 43,155,600	\$ 43,155,600	\$ 43,155,600	\$ 43,155,600	\$ 43,155,600
Subtotal	\$ 43,155,600	\$ 43,155,600	\$ 43,155,600	\$ 43,155,600	\$ 43,155,600

El año 1 se toma de la tabla "Costo de las unidades vendidas" de la hoja "CostosIngresosVentas".

**Ingreso por ventas**

Concepto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Totía ingreso por ventas	75,564,000.00	75,564,000.00	75,564,000.00	75,564,000.00	75,564,000.00
Iva	12,090,240.00	12,090,240.00	12,090,240.00	12,090,240.00	12,090,240.00
Total ingresos + IVA	87,654,240.00	87,654,240.00	87,654,240.00	87,654,240.00	87,654,240.00

El año 1 se toma de la tabla Ingresos por las unidades vendidas de la hoja "Costos IngresosVentas".

Costo de la inversión inicial

Costo de la inversión inicial fija y diferida

Concepto	Valor
Mobiliario, equipo y herramientas	\$ 313,000.00
Computadores	\$ 1,700,000.00
Bienes inmuebles	\$ 28,000,000.00
Inversión diferida	\$ 0.00
<b>Total inversión inicial fija y diferida</b>	<b>\$ 30,013,000.00</b>

Depreciación de activos y amortizaciones

Concepto	Inversión Inicial	Vida útil (años)	Depr / Amort anual	Depr / Amort vida prov.	Valor en libros
Mobiliario, equipo y herramientas	313,000.00	10	31,300.00	156,500.00	156,500.00
Computadores	1,700,000.00	5	340,000.00	1,700,000.00	0.00
Bienes inmuebles	28,000,000.00	20	1,400,000.00	7,000,000.00	21,000,000.00
Inversión diferida	0.00	5	0.00	0.00	0.00
<b>Total</b>	<b>30,013,000.00</b>		<b>371,300.00</b>	<b>1,856,500.00</b>	<b>156,500.00</b>

Depreciación acumulada de activos a diciembre 31 de 2003

9,483,005.00

TIO del inversionista

Base	8.00%
Premio al riesgo	4.00%
TIO Nominal	12.32% Esta TIO tiene implícita la inflación, se usa para evaluar el proyecto a precios corrientes
TIO Real	6.46% Esta tasa real se usa para evaluar el proyecto a precios constantes

Valor del mercado, valor residual o valor de salvamento.

Activo	VM	VL	Diferencia	Impuesto Ahorro	VMDI
Mobiliario y equipo auxiliar	156,500.00	156,500.00	-	-	156,500.00
Computadores	-	-	-	-	-
Bienes inmuebles	21,000,000.00	21,000,000.00	-	-	21,000,000.00
Inversión diferida	-	-	-	-	-
Subtotal	156,500.00	156,500.00	-	-	156,500.00
<b>Total</b>					<b>156,500.00</b>

Cadena productiva  
Nombre de la empresa

Mimbre  
Artchipalo

**Presupuesto de costos e ingresos de ventas**

**Listado de articulos**

Articulo	Costo Unitario	Precio unitario de venta	Interp. Bruta	Margen Percentual
MESA DE SAYUNO	\$ 34,700.00	\$ 70,000.00	\$ 35,300	102%
JUEGO DE BANDEJAS X 3	\$ 80,100.00	\$ 130,000.00	\$ 49,900	62%
PANERAS	\$ 21,500.00	\$ 37,000.00	\$ 15,500	72%
CUBRE-REFRAGARIAS	\$ 13,000.00	\$ 30,000.00	\$ 17,000	131%
BANDEJA OVALADA	\$ 25,900.00	\$ 50,000.00	\$ 24,100	93%

**Unidades vendidas al mes**

12

Articulo	Probable meses	Total unidades	Total ingresos
MESA DE SAYUNO	20	240	\$ 1,400,000
JUEGO DE BANDEJAS X 3	28	336	\$ 3,640,000
PANERAS	21	252	\$ 777,000
CUBRE-REFRAGARIAS	18	216	\$ 480,000
BANDEJA OVALADA	10	120	\$ 500,000
<b>Totales</b>	<b>85</b>	<b>1,024</b>	<b>\$ 6,297,000</b>

Cadena productiva  
Nombre de la empresa

Mimbre  
Artechipalo

1,000 Miles de pesos  
Flujo de caja a precios constantes

FLUJO DE CAJA	0	1	2	3	4	5
<b>Ingresos</b>						
Ingresos por Ventas		75,564	75,564	75,564	75,564	75,564
Otros Ingresos		-	-	-	-	-
<b>Total Ingresos</b>		<b>75,564</b>	<b>75,564</b>	<b>75,564</b>	<b>75,564</b>	<b>75,564</b>
<b>Egresos</b>						
Otros egresos		-	-	-	-	-
Costo de mercancía vendida		43,156	43,156	43,156	43,156	43,156
Gastos de Ventas		900	900	900	900	900
Gastos de Administración		16,473	16,473	16,473	16,473	16,473
<b>Total Egresos</b>		<b>60,529</b>	<b>60,529</b>	<b>60,529</b>	<b>60,529</b>	<b>60,529</b>
<b>Utilidad antes de Impuestos</b>		<b>15,035</b>	<b>15,035</b>	<b>15,035</b>	<b>15,035</b>	<b>15,035</b>
(-) Impuesto de renta		5,788	5,788	5,788	5,788	5,788
<b>Utilidad después de Impuestos</b>		<b>9,247</b>	<b>9,247</b>	<b>9,247</b>	<b>9,247</b>	<b>9,247</b>
(+) Depreciaciones		371	371	371	371	371
(+) Valor residual o de salvamento						157
(-) Inversiones	30,013,000					
<b>Neto Período</b>	<b>30,013</b>	<b>9,618</b>	<b>9,618</b>	<b>9,618</b>	<b>9,618</b>	<b>9,774</b>
<b>Saldo anterior</b>		<b>-30,013</b>	<b>-20,395</b>	<b>-10,777</b>	<b>-1,160</b>	<b>8,458</b>
<b>Saldo siguiente</b>		<b>-20,395</b>	<b>-10,777</b>	<b>-1,160</b>	<b>8,458</b>	<b>18,233</b>

Evaluación del proyecto a 5 años

TIO	6.46%
VPN	\$ 10,108 VPN positivo
TIR	18.19% TIR mayor que la TIO
TIRM	12.83% TIRM mayor que la TIO
VPI	\$ 40,121
VPE	30,013
RBC	1.34 RBC mayor que 1

**ANEXO 4: Estudio económico y financiero de la empresa La Llanerita.**

## DATOS DE ENTRADA PARA EL ESTUDIO ECONÓMICO

**Cadena productiva** Mimbra  
**Nombre de la empresa** Muebles la Llanerita  
**NIT** 3289917  
**Fecha de constitución**  
**No. socios activos** 1  
**Representante legal** Antonio Forero  
**Dirección** AV 37 # 4A -64  
**Teléfono / FAX** 2654587

**Año de Inversión (año 0)** 2,005  
**Vida Económica** 5 años (2005-2009)  
**Tasa de Impuestos renta** 38.50%  
**Inflación del país** 5.50%  
**Factor de simplificación** 1000.00  
**Factor prestacional costo** 1.52  
**SLMV** 379,480.00  
**Retención en la fuente** 11.00%  
**IVA** 16.00%

### Detalle de los costos de inversión diferida

Artículo	Cantidad	Precio unitario	Precio total
Asesoría en diseño de productos	0	\$ 0.00	\$ 0.00
Asesoría en comercialización	0	\$ 0.00	\$ 0.00
Asesoría en técnicas de producción	0	\$ 0.00	\$ 0.00
<b>Total inversión diferida</b>			<b>\$ 0.00</b>

### Detalle de los costos de inversión fija

#### Bienes inmuebles

Artículo	Cantidad	Precio unitario	Precio total
Casa familiar	0	\$ 70,000,000.00	\$ 0.00
	0	\$ 0.00	\$ 0.00
<b>Total bienes inmuebles</b>			<b>\$ 0.00</b>

#### Computadores y software

Artículo	Cantidad	Precio unitario	Precio total
Computador	0	\$ 0.00	\$ 0.00
Impresora	0	\$ 0.00	\$ 0.00
	0	\$ 0.00	\$ 0.00
	0	\$ 0.00	\$ 0.00
<b>Total computadores y software</b>			<b>\$ 0.00</b>

#### Mobiliario, equipo y herramientas

Artículo	Cantidad	Precio unitario	Precio total
SIERRA	1	\$ 700,000.00	\$ 700,000.00
SIERRA SIN FIN	1	\$ 1,200,000.00	\$ 1,200,000.00
COMPRESOR	1	\$ 400,000.00	\$ 400,000.00
COMPRESOR DE 100 Lb	1	\$ 600,000.00	\$ 600,000.00
PULIDORA	2	\$ 800,000.00	\$ 1,600,000.00
RUTEADORA	1	\$ 1,400,000.00	\$ 1,400,000.00
CEPILLO ELECTRICO	5	\$ 400,000.00	\$ 2,000,000.00
CEPILLO DE MANO	4	\$ 80,000.00	\$ 320,000.00
TALADRO GRANDE	1	\$ 300,000.00	\$ 300,000.00
TALADRO PEQUENO	3	\$ 150,000.00	\$ 450,000.00
MARTILLO	5	\$ 10,000.00	\$ 50,000.00
ALACRAM	1	\$ 150,000.00	\$ 150,000.00
PRENSA	6	\$ 50,000.00	\$ 300,000.00
CUCHILLO	6	\$ 3,000.00	\$ 18,000.00
PUNZON	4	\$ 3,000.00	\$ 12,000.00
SEGUETA	2	\$ 10,000.00	\$ 20,000.00
SERRUCHO	2	\$ 40,000.00	\$ 80,000.00
<b>Total mobiliario y equipo</b>			<b>\$ 9,600,000.00</b>

**Total inversión fija \$ 9,600,000.00**

### Cálculo de costos

#### Costos de administración

#### Cálculo de costos de oficina

Concepto	Costo mensual	Costo anual
Arriendo	\$ 200,000.00	\$ 2,400,000.00
Materiales de oficina	\$ 30,000.00	\$ 360,000.00
Servicios públicos	\$ 100,000.00	\$ 1,200,000.00
Papelería	\$ 20,000.00	\$ 240,000.00
	\$ -	\$ -
	\$ -	\$ -
<b>Subtotal</b>	<b>\$ 350,000.00</b>	<b>\$ 4,200,000.00</b>

## DATOS DE ENTRADA PARA EL ESTUDIO ECONÓMICO

**Nombre de la empresa** FERDYMUEBLES  
**NIT** 93365214-0  
**Fecha de constitución** 25 DE ENERO DE 2002  
**No. socios activos** 1  
**Representante legal** FREDDY VEGA DIAZ  
**Dirección** Mz 41 Casa 8 / Jordan 7ª etapa  
**Teléfono / FAX** 2 74 46 27

**Año de inversión (año 0)** 2,005  
**Vida Económica** 5 años (2005-2009)  
**Tasa de impuestos renta** 38.50%  
**Inflación del país** 5.50%  
**Factor de simplificación** 1000.00  
**Factor prestacional costo** 1.52  
**SLMV** 379,480.00  
**Retención en la fuente** 11.00%  
**IVA** 16.00%

### Detalle de los costos de inversión diferida

Artículo	Cantidad	Precio unitario	Precio total
Asesoría en diseño de productos	0	\$ 0.00	\$ 0.00
Asesoría en comercialización	0	\$ 0.00	\$ 0.00
Asesoría en técnicas de producción	0	\$ 0.00	\$ 0.00
Asesoría en determinación de costos	0	\$ 0.00	\$ 0.00
<b>Total inversión diferida</b>			<b>\$ 0.00</b>

### Detalle de los costos de inversión fija

#### Bienes inmuebles

Artículo	Cantidad	Precio unitario	Precio total
Casa familiar	0	\$ 0.00	\$ 0.00
	0	\$ 0.00	\$ 0.00
<b>Total bienes inmuebles</b>			<b>\$ 0.00</b>

#### Computadores y software

Artículo	Cantidad	Precio unitario	Precio total
Computador	1	\$ 1,800,000.00	\$ 1,800,000.00
Impresora	1	\$ 160,000.00	\$ 160,000.00
	0	\$ 0.00	\$ 0.00
<b>Total computadores y software</b>			<b>\$ 1,960,000.00</b>

#### Mobiliario, equipo y herramientas

Artículo	Cantidad	Precio unitario	Precio total
Teléfono	1	\$ 35,000.00	\$ 35,000.00
Sierra Circular	1	\$ 180,000.00	\$ 180,000.00
Cegueta	1	\$ 6,000.00	\$ 6,000.00
Cortafino	1	\$ 3,000.00	\$ 3,000.00
Escuadra	1	\$ 4,000.00	\$ 4,000.00
Tenazas	1	\$ 3,000.00	\$ 3,000.00
Maquina sin fin	1	\$ 700,000.00	\$ 700,000.00
Taladro	2	\$ 80,000.00	\$ 160,000.00
Tijeras para cortar la esterilla	1	\$ 18,000.00	\$ 18,000.00
Punzón para abrir o apretar el tejido	5	\$ 4,000.00	\$ 20,000.00
Alicate	1	\$ 3,000.00	\$ 3,000.00
Martillo liviano	5	\$ 8,000.00	\$ 40,000.00
Cuchillo de hoja rígida	8	\$ 4,000.00	\$ 32,000.00
Compresor	1	\$ 80,000.00	\$ 80,000.00
<b>Total mobiliario y equipo</b>			<b>\$ 1,284,000.00</b>

**Total inversión fija \$ 3,244,000.00**

### Cálculo de costos

#### Costos de administración

#### Cálculo de costos de oficina

Concepto	Costo mensual	Costo anual
Arriendo	\$ 220,000.00	\$ 2,640,000.00
Papetería	\$ 5,000.00	\$ 60,000.00
Servicios públicos	\$ 65,000.00	\$ 780,000.00
Cafetería, aseo y gastos directos	\$ -	\$ -
	\$ -	\$ -
	\$ -	\$ -
<b>Subtotal</b>	<b>\$ 290,000.00</b>	<b>\$ 3,480,000.00</b>

Incrementos	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Arriendo	1	1	1	1	1
Papelera	1	1	1	1	1
Servicios públicos	1	1	1	1	1
Cafetería, aseo y gastos directos	1	1	1	1	1

Proporción basada en el valor del primer año (no del año inmediatamente anterior).

#### Proyección de costos de oficina

Concepto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Arriendo	\$ 2,640,000.00	\$ 2,640,000.00	\$ 2,640,000.00	\$ 2,640,000.00	\$ 2,640,000.00
Papelera	\$ 60,000.00	\$ 60,000.00	\$ 60,000.00	\$ 60,000.00	\$ 60,000.00
Servicios públicos	\$ 780,000.00	\$ 780,000.00	\$ 780,000.00	\$ 780,000.00	\$ 780,000.00
Cafetería, aseo y gastos directos	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Subtotal	\$ 3,480,000.00	\$ 3,480,000.00	\$ 3,480,000.00	\$ 3,480,000.00	\$ 3,480,000.00

#### Cálculo de Mano de obra administrativa

Concepto	Costo mensual	Costo anual
Gerente	-	0
Auxiliar	-	0
Asesor contable	-	0
Subtotal	0	0

Incrementos	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Gerente	1	1	1	1	1
Auxiliar	1	1	1	1	1
Asesor contable	1	1	1	1	1

#### Mano de obra de administración

Concepto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Gerente	-	-	-	-	-
Auxiliar	-	-	-	-	-
Asesor contable	-	-	-	-	-
Subtotal	-	-	-	-	-

#### Costos de mantenimiento de maquinaria

Concepto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Mantenimiento	\$ 390,000.00	\$ 390,000.00	\$ 390,000.00	\$ 390,000.00	\$ 390,000.00
Subtotal	\$ 390,000.00	\$ 390,000.00	\$ 390,000.00	\$ 390,000.00	\$ 390,000.00
<b>Total costos de administración</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
Total	3,870,000.00	3,870,000.00	3,870,000.00	3,870,000.00	3,870,000.00

#### Costos de ventas y comercialización

##### Costos de ventas y comercialización

Concepto	Costo mensual	Costo anual
Vendedores	-	-
Material promocional	25,000.00	300,000.00
Presupuesto participación en ferias	-	-
Subtotal	25,000.00	300,000.00

Incrementos	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Vendedores	1	1	1	1	1
Material promocional	1	1	1	1	1
Presupuesto participación en ferias	1	1	1	1	1

#### Proyección de costos de ventas y comercialización

Concepto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Vendedores	-	-	-	-	-
Material promocional	300,000.00	300,000.00	300,000.00	300,000.00	300,000.00
Presupuesto participación en ferias	-	-	-	-	-
Subtotal	300,000.00	300,000.00	300,000.00	300,000.00	300,000.00

#### Producción y ventas

##### Incremento en producción y ventas

Incrementos	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Valor	1	1	1	1	1

Proporción basada en el valor del primer año (no del año inmediatamente anterior).

#### Costos de producción o de ventas

Concepto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Total costos de producción	\$ 26,740,300	\$ 26,740,300	\$ 26,740,300	\$ 26,740,300	\$ 26,740,300
Subtotal	\$ 26,740,300	\$ 26,740,300	\$ 26,740,300	\$ 26,740,300	\$ 26,740,300

El año 1 se toma de la tabla "Costo de las unidades vendidas" de la hoja "Costos/Ingresos/Ventas".

**Ingreso por ventas**

Concepto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Tota ingreso por ventas	33,225,000.00	33,225,000.00	33,225,000.00	33,225,000.00	33,225,000.00
Iva	5,316,000.00	5,316,000.00	5,316,000.00	5,316,000.00	5,316,000.00
<b>Total ingresos + IVA</b>	<b>38,541,000.00</b>	<b>38,541,000.00</b>	<b>38,541,000.00</b>	<b>38,541,000.00</b>	<b>38,541,000.00</b>

El año 1 se toma de la tabla Ingresos por las unidades vendidas de la hoja "Costos Ingresos/Ventas".

**Costo de la inversión inicial**

**Costo de la inversión inicial fija y diferida**

Concepto	Valor
Mobiliario, equipo y herramientas	\$ 1,284,000.00
Computadores	\$ 1,960,000.00
Bienes inmuebles	\$ 0.00
Inversión diferida	\$ 0.00
<b>Total inversión inicial fija y diferida</b>	<b>\$ 3,244,000.00</b>

**Depreciación de activos y amortizaciones**

Concepto	Inversión inicial	Vida útil (años)	Depr / Amort anual	Depr / Amort vida proy	Valor en libros
Mobiliario, equipo y herramientas	1,284,000.00	10	128,400.00	642,000.00	642,000.00
Computadores	1,960,000.00	5	392,000.00	1,960,000.00	0.00
Bienes inmuebles	0.00	20	0.00	0.00	0.00
Inversión diferida	0.00	5	0.00	0.00	0.00
<b>Total</b>	<b>3,244,000.00</b>		<b>520,400.00</b>	<b>2,602,000.00</b>	<b>642,000.00</b>

Depreciación acumulada de activos a diciembre 31 de 2003

9,483,005.00

**TIO del inversionista**

Base	8.00%
Premio al riesgo	4.00%
TIO Nominal	12.32% Esta TIO tiene implícita la inflación, se usa para evaluar el proyecto a precios corrientes
TIO Real	6.46% Esta tasa real se usa para evaluar el proyecto a precios constantes

**Valor del mercado, valor residual o valor de salvamento.**

Activo	VM	VI	Diferencia	Impuesto Ahorro	VMDF
Mobiliario y equipo auxiliar	642,000.00	642,000.00	-	-	642,000.00
Computadores	-	-	-	-	-
Bienes inmuebles	-	-	-	-	-
Inversión diferida	-	-	-	-	-
<b>Subtotal</b>	<b>642,000.00</b>	<b>642,000.00</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>642,000.00</b>
<b>Total</b>					<b>642,000.00</b>

Nombre de la empresa FERDYMUEBLES  
 NIT 93365214-0

**Presupuesto de costos e ingresos de ventas**

**Listado de artículos**

Artículo	Costo Unitario	Precio unitario de venta	Margen Bruto	Margen Porcentual
Juego Sala Reno	\$ 297,400.00	\$ 380,000.00	\$ 82,600.00	28%
Juego Sala Cubano	\$ 487,200.00	\$ 550,000.00	\$ 62,800.00	13%
Mecedora Playera	\$ 69,300.00	\$ 75,000.00	\$ 5,700.00	8%
Mecedora Pepas	\$ 83,200.00	\$ 95,000.00	\$ 11,800.00	14%
Muñequero	\$ 60,800.00	\$ 70,000.00	\$ 9,200.00	15%
Juego Sala Herradura	\$ 171,500.00	\$ 220,000.00	\$ 48,500.00	28%
juego de Sala Cilindro	\$ 582,600.00	\$ 780,000.00	\$ 197,400.00	34%
Modular	\$ 486,900.00	\$ 780,000.00	\$ 293,100.00	60%

**Unidades vendidas al año 12**

Artículo	Promedio anual	Total Costos	
Juego Sala Reno	40.00	\$ 11,896,000.00	\$ 15,200,000.00
Juego Sala Cubano	10.00	\$ 4,872,000.00	\$ 5,500,000.00
Mecedora Playera	30.00	\$ 2,079,000.00	\$ 2,250,000.00
Mecedora Pepas	25.00	\$ 2,080,000.00	\$ 2,375,000.00
Muñequero	8.00	\$ 486,400.00	\$ 560,000.00
Juego Sala Herradura	5.00	\$ 857,500.00	\$ 1,100,000.00
juego de Sala Cilindro	6.00	\$ 3,495,600.00	\$ 4,680,000.00
Modular	2.00	\$ 973,800.00	\$ 1,560,000.00
<b>Totales</b>	<b>126.00</b>	<b>\$ 26,740,300.00</b>	<b>\$ 33,225,000.00</b>

Nombre de la empresa  
NIT

FERDYMUEBLES  
93365214-0

1,000 Miles de pesos  
Flujo de caja a precios constantes

FLUJO DE CAJA	'94	1	2	3	4	5
<b>Ingresos</b>						
Ingresos por Ventas		33,225	33,225	33,225	33,225	33,225
Otros Ingresos		-	-	-	-	-
<b>Total Ingresos</b>		<b>33,225</b>	<b>33,225</b>	<b>33,225</b>	<b>33,225</b>	<b>33,225</b>
<b>Egresos</b>						
Otros egresos		-	-	-	-	-
Costo de mercancía vendida		26,740	26,740	26,740	26,740	26,740
Gastos de Ventas		300	300	300	300	300
Gastos de Administración		3,870	3,870	3,870	3,870	3,870
<b>Total Egresos</b>		<b>30,910</b>	<b>30,910</b>	<b>30,910</b>	<b>30,910</b>	<b>30,910</b>
<b>Utilidad antes de impuestos</b>		<b>2,315</b>	<b>2,315</b>	<b>2,315</b>	<b>2,315</b>	<b>2,315</b>
(-) Impuesto de renta		891	891	891	891	891
<b>Utilidad después de impuestos</b>		<b>1,424</b>	<b>1,424</b>	<b>1,424</b>	<b>1,424</b>	<b>1,424</b>
(+) Depreciaciones		520	520	520	520	520
(+) Valor residual o de salvamento						642
(-) Inversiones	3,244,000					
<b>Neto Periodo</b>	<b>-3,244</b>	<b>1,944</b>	<b>1,944</b>	<b>1,944</b>	<b>1,944</b>	<b>2,588</b>
<b>Saldo anterior</b>	<b>-3,244</b>	<b>-1,300</b>	<b>644</b>	<b>2,588</b>	<b>4,532</b>	<b>7,118</b>
<b>Saldo siguiente</b>		<b>-1,300</b>	<b>644</b>	<b>2,588</b>	<b>4,532</b>	<b>7,118</b>

Evaluación del proyecto a 5 años

TIO	6.46%
VPN	\$ 5,312 VPN positivo
TIR	54.30% TIR mayor que la TIO
TIRM	29.25% TIRM mayor que la TIO
VPI	\$ 8,556
VPE	3,244
RBC	2.64 RBC mayor que 1

**ANEXO 2: Estudio económico y financiero de la empresa Maximimbre.**

## DATOS DE ENTRADA PARA EL ESTUDIO ECONÓMICO

Cadena productiva	Mimbre
Nombre de la empresa	Maxmimbre
NIT	93374768
Fecha de constitución	20 años de establecida
No. socios activos	1
Representante legal	Maximino Velasquez
Dirección	Cr 2 a N° 26 - 36 /Claret
Teléfono / FAX	2 66 74 01

Año de Inversión (año 0)	2,005
Vida Económica	5 años (2005-2009)
Tasa de Impuestos renta	38.50%
Inflación del país	5.50%
Factor de simplificación	1000.00
Factor prestacional costo	1.52
SLMV	379,480.00
Retención en la fuente	11.00%
IVA	16.00%

### Detalle de los costos de inversión diferida

Artículo	Cantidad	Precio unitario	Precio total
Asesoría en diseño de productos	0	\$ 0.00	\$ 0.00
Asesoría en comercialización	0	\$ 0.00	\$ 0.00
Asesoría en técnicas de producción	0	\$ 0.00	\$ 0.00
Total inversión diferida			\$ 0.00

### Detalle de los costos de inversión fija

#### Bienes Inmuebles

Artículo	Cantidad	Precio unitario	Precio total
Casa familiar	0	\$ 0.00	\$ 0.00
	0	\$ 0.00	\$ 0.00
Total bienes inmuebles			\$ 0.00

#### Computadores y software

Artículo	Cantidad	Precio unitario	Precio total
Computador	0	\$ 0.00	\$ 0.00
Impresora	0	\$ 0.00	\$ 0.00
	0	\$ 0.00	\$ 0.00
	0	\$ 0.00	\$ 0.00
Total computadores y software			\$ 0.00

#### Mobiliario, equipo y herramientas

Artículo	Cantidad	Precio unitario	Precio total
Teléfono	1	\$ 60,000.00	\$ 60,000.00
Grapadora Neumatica	2	\$ 80,000.00	\$ 160,000.00
Pistola de silicona	1	\$ 20,000.00	\$ 20,000.00
Compresor	1	\$ 250,000.00	\$ 250,000.00
Maquina pasa hebra	1	\$ 1,000,000.00	\$ 1,000,000.00
Maquina pasa hebra doble	1	\$ 1,000,000.00	\$ 1,000,000.00
Maquina sin fin	2	\$ 700,000.00	\$ 1,400,000.00
Taladro	2	\$ 80,000.00	\$ 160,000.00
Tijeras	3	\$ 2,000.00	\$ 6,000.00
Punzon para abrir o apretar el tejido	4	\$ 1,000.00	\$ 4,000.00
Sopleta	1	\$ 35,000.00	\$ 35,000.00
Marbillo liviano	5	\$ 7,000.00	\$ 35,000.00
Cuchillo de hoja rigida	4	\$ 3,000.00	\$ 12,000.00
Cepillo de madera	1	\$ 20,000.00	\$ 20,000.00
Pinzas	2	\$ 2,500.00	\$ 5,000.00
Prensa	2	\$ 30,000.00	\$ 60,000.00
Hombresolo	1	\$ 12,000.00	\$ 12,000.00
Alicates	1	\$ 4,000.00	\$ 4,000.00
Ruteadora	1	\$ 380,000.00	\$ 380,000.00
Total mobiliario y equipo			\$ 4,623,000.00

**Total inversión fija \$ 4,623,000.00**

### Cálculo de costos

#### Costos de administración

#### Cálculo de costos de oficina

Concepto	Costo mensual	Costo anual
Arriendo	\$ 200,000.00	\$ 2,400,000.00
Papelaría	\$ -	\$ -
Servicios públicos	\$ 100,000.00	\$ 1,200,000.00
Cafetería, aseo y gastos directos	\$ -	\$ -
	\$ -	\$ -
	\$ -	\$ -
Subtotal	\$ 300,000.00	\$ 3,600,000.00

Incrementos	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Arriendo	1	1	1	1	1
Papelería	1	1	1	1	1
Servicios públicos	1	1	1	1	1
Cafetería, aseo y gastos directos	1	1	1	1	1
0	1	1	1	1	1
0	1	1	1	1	1

Proporción basada en el valor del primer año (no del año inmediatamente anterior).

**Proyección de costos de oficina**

Concepto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Arriendo	\$ 2,400,000.00	\$ 2,400,000.00	\$ 2,400,000.00	\$ 2,400,000.00	\$ 2,400,000.00
Papelería	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Servicios públicos	\$ 1,200,000.00	\$ 1,200,000.00	\$ 1,200,000.00	\$ 1,200,000.00	\$ 1,200,000.00
Cafetería, aseo y gastos directos	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
0	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
0	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Proporción basada en el valor del primer	\$ 3,600,000.00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Subtotal	\$ 3,600,000.00	\$ 3,600,000.00	\$ 3,600,000.00	\$ 3,600,000.00	\$ 3,600,000.00

**Cálculo de Mano de obra administrativa**

Concepto	Costo mensual	Costo anual
Gerente	-	0
Auxiliar	-	0
Asesor contable	-	0
Subtotal	0	0

Incrementos	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Gerente	1	1	1	1	1
Auxiliar	1	1	1	1	1
Asesor contable	1	1	1	1	1

**Mano de obra de administración**

Concepto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Gerente	-	-	-	-	-
Auxiliar	-	-	-	-	-
Asesor contable	-	-	-	-	-
Subtotal	-	-	-	-	-

**Costos de mantenimiento de maquinaria**

Concepto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Mantenimiento	\$ 270,000.00	\$ 270,000.00	\$ 270,000.00	\$ 270,000.00	\$ 270,000.00
	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Subtotal	\$ 270,000.00	\$ 270,000.00	\$ 270,000.00	\$ 270,000.00	\$ 270,000.00

**Total costos de administración**

Concepto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Total	3,870,000.00	3,870,000.00	3,870,000.00	3,870,000.00	3,870,000.00

**Costos de ventas y comercialización**

**Costos de ventas y comercialización**

Concepto	Costo mensual	Costo anual
Vendedores	-	-
Material promocional	-	-
Presupuesto participación en ferias	-	-
Subtotal	-	-

Incrementos	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Vendedores	1	1	1	1	1
Material promocional	1	1	1	1	1
Presupuesto participación en ferias	1	1	1	1	1

**Proyección de costos de ventas y comercialización**

Concepto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Vendedores	-	-	-	-	-
Material promocional	-	-	-	-	-
Presupuesto participación en ferias	-	-	-	-	-
Subtotal	-	-	-	-	-

**Producción y ventas**

**Incremento en producción y ventas**

Incrementos	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Valor	1	1	1	1	1

Proporción basada en el valor del primer año (no del año inmediatamente anterior).

**Costos de producción o de ventas**

Concepto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Total costos de producción	\$ 28,792,600	\$ 28,792,600	\$ 28,792,600	\$ 28,792,600	\$ 28,792,600
Subtotal	\$ 28,792,600	\$ 28,792,600	\$ 28,792,600	\$ 28,792,600	\$ 28,792,600

El año 1 se toma de la tabla "Costo de las unidades vendidas" de la hoja "Costos/Ingresos/Ventas".

**Ingreso por ventas**

Concepto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Tota ingreso por ventas	34,720,000.00	34,720,000.00	34,720,000.00	34,720,000.00	34,720,000.00
Iva	5,555,200.00	5,555,200.00	5,555,200.00	5,555,200.00	5,555,200.00
<b>Total Ingresos + IVA</b>	<b>40,275,200.00</b>	<b>40,275,200.00</b>	<b>40,275,200.00</b>	<b>40,275,200.00</b>	<b>40,275,200.00</b>

El año 1 se toma de la tabla Ingresos por las unidades vendidas de la hoja "Costos IngresosVentas".

**Costo de la inversión Inicial**

**Costo de la inversión Inicial fija y diferida**

Concepto	Valor
Mobiliario, equipo y herramientas	\$ 4,623,000.00
Computadores	\$ 0.00
Bienes inmuebles	\$ 0.00
Inversión diferida	\$ 0.00
<b>Total inversión inicial fija y diferida</b>	<b>4,623,000.00</b>

**Depreciación de activos y amortizaciones**

Concepto	Inversión inicial	Vida útil (años)	Depr / Amort anual	Depr / Amort vida prov.	Valor en libros
Mobiliario, equipo y herramientas	4,623,000.00	10	462,300.00	2,311,500.00	2,311,500.00
Computadores	0.00	5	0.00	0.00	0.00
Bienes inmuebles	0.00	20	0.00	0.00	0.00
Inversión diferida	0.00	5	0.00	0.00	0.00
<b>Total</b>	<b>4,623,000.00</b>		<b>462,300.00</b>	<b>2,311,500.00</b>	<b>2,311,500.00</b>

Depreciación acumulada de activos a diciembre 31 de 2003

9,483,005.00

**TIO del inversionista**

Base	8.00%
Premio al riesgo	4.00%
TIO Nominal	12.32% Esta TIO tiene implícita la inflación, se usa para evaluar el proyecto a precios corrientes
TIO Real	6.46% Esta tasa real se usa para evaluar el proyecto a precios constantes

**Valor del mercado, valor residual o valor de salvamento.**

Activo	VM	VR	Diferencia	Impuesto Ahorro	VMD
Mobiliario y equipo auxiliar	2,311,500.00	2,311,500.00	-	-	2,311,500.00
Computadores	-	-	-	-	-
Bienes inmuebles	-	-	-	-	-
Inversión diferida	-	-	-	-	-
<b>Subtotal</b>	<b>2,311,500.00</b>	<b>2,311,500.00</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>2,311,500.00</b>
<b>Total</b>					<b>2,311,500.00</b>

Incrementos	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Arriendo	1	1	1	1	1
Materiales de oficina	1	1	1	1	1
Servicios públicos	1	1	1	1	1
Papelería	1	1	1	1	1
0	1	1	1	1	1
0	1	1	1	1	1

Proporción basada en el valor del primer año (no del año inmediatamente anterior).

#### Proyección de costos de oficina

Concepto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Arriendo	\$ 2,400,000.00	\$ 2,400,000.00	\$ 2,400,000.00	\$ 2,400,000.00	\$ 2,400,000.00
Materiales de oficina	\$ 360,000.00	\$ 360,000.00	\$ 360,000.00	\$ 360,000.00	\$ 360,000.00
Servicios públicos	\$ 1,200,000.00	\$ 1,200,000.00	\$ 1,200,000.00	\$ 1,200,000.00	\$ 1,200,000.00
Papelería	\$ 240,000.00	\$ 240,000.00	\$ 240,000.00	\$ 240,000.00	\$ 240,000.00
0	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
0	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Proporción basada en el valor del primer	\$ 4,200,000.00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Subtotal	\$ 4,200,000.00	\$ 4,200,000.00	\$ 4,200,000.00	\$ 4,200,000.00	\$ 4,200,000.00

#### Cálculo de Mano de obra administrativa

Concepto	Costo mensual	Costo anual
Gerente	1,000,000.00	12,000,000.00
Auxiliar	-	-
Asesor contable	300,000.00	3,600,000.00
Subtotal	1,000,000.00	12,000,000.00

Incrementos	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Gerente	1	1	1	1	1
Auxiliar	1	1	1	1	1
Asesor contable	1	1	1	1	1

#### Mano de obra de administración

Concepto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Gerente	12,000,000	12,000,000	12,000,000	12,000,000	12,000,000
Auxiliar	-	-	-	-	-
Asesor contable	3,600,000	3,600,000	3,600,000	3,600,000	3,600,000
Subtotal	12,000,000	12,000,000	12,000,000	12,000,000	12,000,000

#### Costos de mantenimiento de maquinaria

Concepto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Mantenimiento	\$ 200,000.00	\$ 200,000.00	\$ 200,000.00	\$ 200,000.00	\$ 200,000.00
	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Subtotal	\$ 200,000.00	\$ 200,000.00	\$ 200,000.00	\$ 200,000.00	\$ 200,000.00

#### Total costos de administración

Total	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Total	16,400,000.00	16,400,000.00	16,400,000.00	16,400,000.00	16,400,000.00

#### Costos de ventas y comercialización

##### Costos de ventas y comercialización

Concepto	Costo mensual	Costo anual
Vendedores	-	-
Material promocional	50,000.00	600,000.00
Presupuesto participación en ferias	-	-
Subtotal	50,000.00	600,000.00

Incrementos	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Vendedores	1	1	1	1	1
Material promocional	1	1	1	1	1
Presupuesto participación en ferias	1	1	1	1	1

#### Proyección de costos de ventas y comercialización

Concepto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Vendedores	-	-	-	-	-
Material promocional	600,000.00	600,000.00	600,000.00	600,000.00	600,000.00
Presupuesto participación en ferias	-	-	-	-	-
Subtotal	600,000.00	600,000.00	600,000.00	600,000.00	600,000.00

#### Producción y ventas

##### Incremento en producción y ventas

Incrementos	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Valor	1	1	1	1	1

Proporción basada en el valor del primer año (no del año inmediatamente anterior).

#### Costos de producción o de ventas

Concepto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Total costos de producción	\$ 41,256,000	\$ 41,256,000	\$ 41,256,000	\$ 41,256,000	\$ 41,256,000
Subtotal	\$ 41,256,000	\$ 41,256,000	\$ 41,256,000	\$ 41,256,000	\$ 41,256,000

El año 1 se toma de la tabla "Costo de las unidades vendidas" de la hoja "CostosIngresosVentas".

**Ingreso por ventas**

Concepto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Total ingreso por ventas	61,884,000.00	61,884,000.00	61,884,000.00	61,884,000.00	61,884,000.00
Iva	9,901,440.00	9,901,440.00	9,901,440.00	9,901,440.00	9,901,440.00
<b>Total ingresos + IVA</b>	<b>71,785,440.00</b>	<b>71,785,440.00</b>	<b>71,785,440.00</b>	<b>71,785,440.00</b>	<b>71,785,440.00</b>

El año 1 se toma de la tabla Ingresos por las unidades vendidas de la hoja "Costos IngresosVentas".

**Costo de la inversión inicial**

**Costo de la inversión inicial fija y diferida**

Concepto	Valor
Mobiliario, equipo y herramientas	\$ 9,600,000.00
Computadores	\$ 0.00
Bienes inmuebles	\$ 0.00
Inversión diferida	\$ 0.00
<b>Total inversión inicial fija y diferida</b>	<b>\$ 9,600,000.00</b>

**Depreciación de activos y amortizaciones**

Concepto	Inversión inicial	Vida útil (años)	Dep / Amort anual	Dep / Amort vida prov.	Valor en libros
Mobiliario, equipo y herramientas	9,600,000.00	10	960,000.00	4,800,000.00	4,800,000.00
Computadores	0.00	5	0.00	0.00	0.00
Bienes inmuebles	0.00	20	0.00	0.00	0.00
Inversión diferida	0.00	5	0.00	0.00	0.00
<b>Total</b>	<b>9,600,000.00</b>		<b>960,000.00</b>	<b>4,800,000.00</b>	<b>4,800,000.00</b>

Depreciación acumulada de activos a diciembre 31 de 2003

9,483,005.00

**TIO del inversionista**

Base	8.00%	
Premio al riesgo	4.00%	
TIO Nominal	12.32%	Esta TIO tiene implícita la inflación, se usa para evaluar el proyecto a precios corrientes
TIO Real	6.48%	Esta tasa real se usa para evaluar el proyecto a precios constantes

**Valor del mercado, valor residual o valor de salvamento.**

Activo	VM	VI	Diferencia	Impuesto Ancho	VMDI
Mobiliario y equipo auxiliar	4,800,000.00	4,800,000.00	-	-	4,800,000.00
Computadores	-	-	-	-	-
Bienes inmuebles	-	-	-	-	-
Inversión diferida	-	-	-	-	-
Subtotal	4,800,000.00	4,800,000.00	-	-	4,800,000.00
<b>Total</b>					<b>4,800,000.00</b>

Cadena productiva  
Nombre de la empresa

Mimbre  
Muebles la Llanerita

**Presupuesto de costos e ingresos de ventas**

Listado de articulos

Articulo	Costo Unitario	Preço unitario de venta	Margen Bruto	Margen Porcentual
SALA	\$ 360,000.00	\$ 540,000.00	\$ 180,000	50%
COMEDOR	\$ 273,000.00	\$ 409,500.00	\$ 136,500	50%

Unidades vendidas al mes

12

Articulo	Promedio mensual	Total unidades	Total ingresos
SALA	60	21,600,000	\$ 37,400,000
COMEDOR	72	19,656,000	\$ 29,484,000
Totales	132	41,256,000	\$ 61,884,000

Cadena productiva  
Nombre de la empresa

Mimbre  
Muebles la Llanerita

1,000 Miles de pesos  
Flujo de caja a precios constantes

FLUJO DE CAJA	*9+	1	2	3	4	5
<b>Ingresos</b>						
Ingresos por Ventas		61,884	61,884	61,884	61,884	61,884
Otros Ingresos		-	-	-	-	-
<b>Total Ingresos</b>		<b>61,884</b>	<b>61,884</b>	<b>61,884</b>	<b>61,884</b>	<b>61,884</b>
<b>Egresos</b>						
Otros egresos		-	-	-	-	-
Costo de mercancía vendida		41,256	41,256	41,256	41,256	41,256
Gastos de Ventas		600	600	600	600	600
Gastos de Administración		16,400	16,400	16,400	16,400	16,400
<b>Total Egresos</b>		<b>58,256</b>	<b>58,256</b>	<b>58,256</b>	<b>58,256</b>	<b>58,256</b>
<b>Utilidad antes de impuestos</b>		<b>3,628</b>	<b>3,628</b>	<b>3,628</b>	<b>3,628</b>	<b>3,628</b>
(-) Impuesto de renta		1,397	1,397	1,397	1,397	1,397
<b>Utilidad después de impuestos</b>		<b>2,231</b>	<b>2,231</b>	<b>2,231</b>	<b>2,231</b>	<b>2,231</b>
(+) Depreciaciones		960	960	960	960	960
(+) Valor residual o de salvamento						4,800
(-) Inversiones	9,600,000					
<b>Neto Período</b>	<b>-9,600</b>	<b>3,191</b>	<b>3,191</b>	<b>3,191</b>	<b>3,191</b>	<b>7,991</b>
<b>Saldo anterior</b>	<b>-9,600</b>	<b>-9,600</b>	<b>-6,409</b>	<b>-3,218</b>	<b>1,26</b>	<b>9,168</b>
<b>Saldo siguiente</b>		<b>-6,409</b>	<b>-3,218</b>	<b>1,26</b>	<b>9,168</b>	<b>11,168</b>

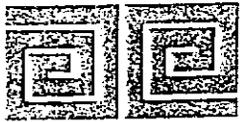
Evaluación del proyecto a 5 años

TIO	6.46%	
VPN	\$ 7,184	VPN positivo
TIR	27.43%	TIR mayor que la TIO
TIRM	19.05%	TIRM mayor que la TIO
VPI	\$ 16,784	
VPE	9,600	
RBC	1.75	RBC mayor que 1

Asociación De Artesanos Del Mimbres

**ASOMIMBRE**

Plan De Negocios



Ministerio de Comercio, Industria y Turismo

artesanías de colombia s.a.

Bogotá, D.C.

ARTESANIAS DE COLOMBIA S.A. Cop. 2  
Reg: 3884646 Fecha: 2005/02/03 Hora: 15:23  
Proc: 500 PROGRAMA CADENAS PRODUCTIVAS  
Dest: 500 PROGRAMA CADENAS PRODUCTIVAS  
Dest: AERC ARTESANOS DEL MIMBRE-PLAN DE

Señor  
Roberto Mohete  
Presidente Asociación De Artesanos del Mimbres  
Silvania

Respetado Señor Mohete:

Reciba un cordial saludo

Adjunto a esta carta estoy enviando el Plan de Negocios de la Cadena Productiva del Mimbres para el eslabón de producción de muebles y artículos en mimbres. Es un documento de trabajo que se elaboró con base en la información que ustedes proporcionaron a los asesores del Proyecto de Cadenas Productivas.

El Plan de Negocios es una herramienta eficaz para el fortalecimiento empresarial de su organización, y mejorar el nivel de vida de los artesanos vinculados a su asociación.

Quedamos pendientes de sus observaciones y comentarios para mejorar esta herramienta, la que consideramos de gran utilidad para la asociación.

Por su atención anticipo mis agradecimientos.

Cordialmente,

ERSENTO ORLANDO BENAVIDES  
Subgerente Administrativo y Financiero

6012 #150568265 / Soro.

# Contenido

<b>RESUMEN EJECUTIVO</b> .....	1
<b>LA EMPRESA</b> .....	2
DESCRIPCIÓN .....	2
ANTECEDENTES O HISTORIA DE LA EMPRESA .....	2
ORGANIZACIÓN Y RESPONSABILIDADES .....	2
<b>EL ESTUDIO DE MERCADO</b> .....	5
ESTRUCTURA DEL SECTOR O MERCADO .....	6
PRINCIPALES PARTICIPANTES Y COMPETIDORES .....	7
EL CONSUMIDOR .....	8
DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO .....	11
EMPAQUE Y ROTULADO .....	11
CANALES DE COMERCIALIZACIÓN .....	11
ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN .....	13
ESTRATEGIAS DE COMUNICACIÓN .....	13
<b>ESTUDIO DE OPERACIÓN</b> .....	14
INFRAESTRUCTURA REQUERIDA .....	14
MATERIAS PRIMAS E INSUMOS .....	14
PROCESO DE PRODUCCIÓN DE MUEBLES Y TEJEDURÍA .....	15
CARACTERÍSTICAS TÉCNICAS DE LA PRODUCCIÓN .....	16
CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN .....	17
<b>ESTUDIO FINANCIERO</b> .....	19

## **Tabla de Anexos**

ANEXO 1: Estudio económico y financiero de la empresa Artemimbre.

ANEXO 2: Estudio económico y financiero de la empresa Muebles la Perla.

ANEXO 3: Estudio económico y financiero de la empresa Muebles Jireh.

## Resumen Ejecutivo

La Asociación de Artesanos del Mimbres ASOMIMBRE promueve y ejecuta programas, planes y proyectos que mejoren la calidad de vida de sus artesanos asociados, y lograr la perpetuación de una actividad que identifica la cultura de los departamentos de Tolima y Cundinamarca.

La Asociación además coordina la compra de materias primas e insumos al por mayor y la atención de grandes pedidos de muebles y artículos de mimbre, y como asociación, se ciñe a las normas que rigen a este tipo de organizaciones, y su organización administrativa cuenta con una asamblea general, un consejo de administración y una junta de vigilancia.

Como coordinadora de producción y venta de artículos de mimbre, tiene el objetivo de ofrecer un producto hecho a mano con materiales naturales, que cumple los requerimientos de calidad, y que se dirige a personas que aprecian y requieren artículos cuya elaboración, materiales y diseño les ofrece identificación cultural y apego.

Esa producción artesanal se lleva a cabo con técnicas y herramientas actualizadas que no pierden su valor tradicional, en la cual se sigue utilizando el tejido manual y tinturado de la materia prima.

Al ser una organización que busca agremiar a los productores de muebles y artículos de mimbre, no tiene presupuesto de ingresos por ventas si no por aportes, y un presupuesto de egresos meramente administrativo. Por este motivo no resulta relevante hacer un análisis financiero de sus actividades, en cambio se hace el estudio de un grupo de empresas que hacen parte de la asociación.

# **La empresa**

## ***Descripción***

La Asociación de Artesanos del mimbre ASOMIMBRE, es una entidad sin ánimo de lucro que tiene el objeto social de desarrollar, promover y ejecutar programas, planes y proyectos que propendan por la construcción y consolidación de propuestas armónicas, democráticas y participativas en consonancia con el desarrollo social, económico y cultural de la sociedad colombiana, propiciando la organización ciudadana que dinamice los aspectos educativos, participativos, de salud, medio ambiente y protección a la familia y la infancia, pilares fundamentales de la sociedad y la paz.

Su función es organizar programas e incrementar, a favor de los asociados, servicios que procuran dar solución a sus necesidades, proteger sus ingresos, contribuir a elevar el nivel de vida, en especial en lo económico, social, cultural, y fortalecer los lazos de solidaridad y ayuda mutua.

Esto se hará con el objetivo de coordinar las actividades de producción, distribución y adquisición conjunta y eficiente de bienes y servicios que satisfagan las necesidades de los miembros de la asociación, y contribuyan al desarrollo de obras de servicio a la comunidad en general.

## ***Antecedentes o historia de la empresa***

Asomimbre nació en el año 2003 a raíz de una convocatoria que hizo Artesanías de Colombia S.A. A los mimbrenos de Silvania a través de la radio, y a la cual acudieron los mimbrenos que hoy en día hacen parte de la asociación.

Durante los dos años de existencia han recibido asesorías de diferentes entidades como el SENA, la Cámara de Comercio de Fusagasuga y la Universidad del Tolima, para sensibilizar a los miembros de la asociación en aspectos de asociatividad, organización empresarial, cooperativismo etc.

## ***Organización y responsabilidades***

La Asociación de Artesanos del mimbre (ASOMIMBRE) está inscrita en el registro de entidades sin ánimo de lucro, y se encuentra sometida a la inspección, vigilancia y control de la institución competente. De acuerdo a las normas que rigen a esta clase de persona jurídica, ASOMIMBRE cuenta con un Consejo de Administración que es elegido en asamblea general para un periodo de un año al igual que una Junta de Vigilancia integrados

comenzando la apertura económica, y 1995, que se sitúa después de ambos factores coyunturales.

Como se observa, el sector de muebles dedica la mitad de su inversión a pagar la madera con la que trabaja, lo que hace que la materia prima constituya más de lo que generalmente conforma un porcentaje competitivo, reflejando disfunciones que le restan competitividad a todos los sub-sectores a lo largo del ciclo de la Cadena.

La mano de obra ocupa un poco más de un cuarto de la inversión, que al ser mano de obra no calificada (generalmente sin estudios en el tema sino aprendices de oficio), se traduce en exceso de empleados, de muy baja productividad y a los cuales se les paga salarios bajos.

Finalmente, los bajos porcentajes dedicados a gastos de energía y depreciación, señalan mínima mecanización en la producción, corroborando el hecho de que la maquinaria no es uno de los fuertes de la industria y mucho menos la modernización y la tecnificación.

Sobre estas condiciones de destecnificación y exceso laboral, la Cadena productiva de la madera termina su ciclo de producción, siendo rentable porque se extrae plusvalor del empleado pero no excedentes (utilidades) del capital, lo que se constituye en una enorme diferencia estructural con otros sectores de la economía nacional y totalmente opuestos a las condiciones de competitividad sectorial de los países competidores en el mercado mundial.

**Tabla 1 : Estructura De Costos Del Sector De Muebles De Madera**

Concepto	1993	1995
Materia Prima	47.00%	49.00%
Mano de Obra	28.00%	27.00%
Energía	2.00%	2.00%
Gastos industriales	8.00%	n.d.
Servicios no industriales	13.00%	n.d.
Depreciación.	2.00%	2.00%

Por ejemplo, en países desarrollados como Canadá y Estados Unidos, el capital y los bienes de capital constituyen esfuerzos financieros muy importantes y son la base de los incrementos en productividad laboral, del empuje de los incrementos salariales y por supuesto, de la rentabilidad empresarial y sectorial.<sup>2</sup>

### ***Estructura del sector o mercado***

La oferta de muebles para el hogar se divide en muebles y accesorios metálicos, plásticos, listos para armar (RTA) y de madera. Los muebles de madera se dividen en aquellos producidos industrialmente y los producidos artesanalmente. Estos últimos se dividen

<sup>2</sup> Documento: Características y estructura del sector forestal – madera - muebles en Colombia. Ministerio de Agricultura. Marzo 2003.

según el material predominante: 100% madera, combinación de materiales con Guadua o mimbre. Esto se diagrama a continuación.



### ***Principales participantes y competidores***

Dentro de la clasificación de muebles de madera se encuentran los productores industriales y los artesanales. Dentro de la producción de muebles artesanales se encuentra la producción de muebles rústicos de madera en Antioquia (El Retiro y Medellín) y Boyacá (Punta Larga), de guadua en el eje cafetero y de mimbre en Tolima y Cundinamarca.

Los muebles de mimbre se ubican dentro de estas tres líneas artesanales, con diferente grado de utilización del mimbre. En algunos casos se encuentran pequeñas aplicaciones, y en otros encontramos muebles con un terminado total de tejido de mimbre.

La competencia a nivel local se encuentra en Ibagué y Silvana. A nivel nacional en Antioquia (El retiro y Medellín), Boyacá (Punta Larga), y el eje cafetero.

A nivel internacional la oferta de muebles de mimbre y otras fibras que ofrecen países de oriente como Filipinas, Tailandia, Singapur, Malasia, e Indonesia, Ecuador y México, ofreciendo al mercado alto volumen, bajo precio y buena calidad.

La oferta asiática presenta una serie de fortalezas que la hacen sumamente competitiva en el mercado internacional. Entre ellas destacan el bajo costo de la mano de obra, la abundancia del recurso en algunas zonas específicas, su cercanía a los mayores centros de consumo (Japón y Europa), la presencia de cámaras industriales y políticas de gobierno que apoyan la actividad industrial.

La existencia de organizaciones y redes de apoyo ha propiciado el establecimiento de estrategias comerciales, como la participación en ferias y la organización de ellas en cada uno de los países productores, lo que les permite, además de mostrar sus productos, tomar contacto con potenciales consumidores y estrechar relaciones con ellos.

Se observa un grado de mecanización en la industria, pero todavía de muy reducido grado de tecnificación. Esta mecanización ha contribuido, en cierta medida, a la homogeneización de la producción y a aumentar la eficiencia en algunas etapas del proceso de transformación, por ejemplo, la preparación de la materia prima y la fabricación de las estructuras.

A pesar de esas condiciones favorables, la oferta de los países asiáticos también está sujeta a debilidades. Entre las más importantes, se encuentra la dificultad de extracción de la materia prima desde los bosques naturales, y su lejanía a algunos centros de producción, lo que se traduce en un alto costo comercial para la fabricación de muebles. Los mercados de destino, la oferta asiática está muy bien posicionada en Europa, Japón y Estados Unidos, pero está en una etapa muy incipiente en el mercado latinoamericano.

## ***El consumidor***

Hasta finales de los años 90, los muebles artesanales se usaban de manera casi exclusiva en fincas o viviendas rurales, a partir del año 2000 estos muebles están siendo adquiridos por hogares y personas de estratos altos para amoblar sus casas y apartamentos en las ciudades. Esto debido a que los estilos que se imponen afectan los productos tradicionales, los productores de muebles rústicos y artesanales se vieron influenciados por el estilo del momento y amoldaron su producto a los requerimientos del mercado.

El estilo contemporáneo y el minimalismo, (ambientes fríos, no saturados de decoración), han generado que el mueble artesanal ingrese a la ciudad como una respuesta a la falta de calidez (falta de pertenencia) en los espacios actuales, pero adaptado a las dimensiones de los nuevos apartamentos, con medidas disminuidas, utilizando combinación de materiales naturales en productos utilitarios.

Este es el resultado de una estrategia de diseño y decoración de ambientes en donde los muebles artesanales son el centro de una decoración moderna, mezclada con objetos artesanales de materiales naturales. Este concepto se lanzó al mercado a través de diferentes medios como prensa, revistas, ferias y ha logrado la aceptación de un segmento de la población colombiana con alta capacidad de compra.

Con la globalización que tiende a estandarizar los productos, sin identificación ni arraigo, sin características propias, con materiales sintéticos, acabados plásticos, el consumidor busca objetos con alto valor percibido generado por la representación histórica, con connotaciones de objeto único y exponiendo las características de las materias primas.

Los nichos de mercado actuales y potenciales para el mueble artesanal son:

- Las nuevas familias integradas por parejas jóvenes, que tuvieron influencia del estilo de los años 60 y 70, y que recuerdan de su niñez la finca de los abuelos, además de la tendencia actual, tropical, que es volver al origen a los materiales naturales, conforman el consumidor para este nuevo estilo de mueble artesanal.

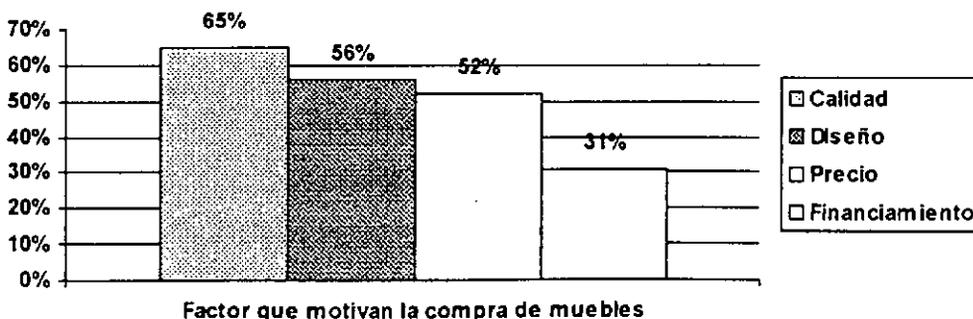
- Como respuesta a las condiciones globalizantes, los individuos de 25 años se quieren identificar, se inicia el proceso de pertenencia en los espacios, empezando por la alcoba y luego los otros espacios de la vivienda.
- El mercado del pensionado nuevo, que tiende a adquirir lo que siempre quiso, y a acondicionar sus espacios.
- Las familias con hijos adolescentes que la liberación del urbanismo, de la ciudad, hace que migren a ciudades pequeñas, a zonas rurales, menos pobladas, menor contaminación, buscando más espacio, más tranquilidad.
- El segmento de los megaproyectos inmobiliarios, resort y hoteles resulta de gran atractivo, considerando las proyecciones que existen, los cuales requieren ser amoblados, y en donde el mimbre se presenta como una de las mejores alternativas por su calidez y adaptabilidad a este tipo de ambientes.

De los factores que determinan o influyen en la decisión de compra de muebles para el hogar podemos decir que:

La gente no tiene una época determinada para la compra de sus muebles. Pueden adquirir sus muebles en cualquier época de su vida en proporción semejante. Aunque el matrimonio es una variable importante en esta decisión, vale resaltar la participación de otra situación en el porcentaje de la encuesta que nos dice que el 40% de los que compran muebles realizan su compra cuando mejoran sus ingresos, cambian de casa, por lo viejos que estén sus muebles o por que se independizan de la familia sin que esto implique casarse o estar casado.

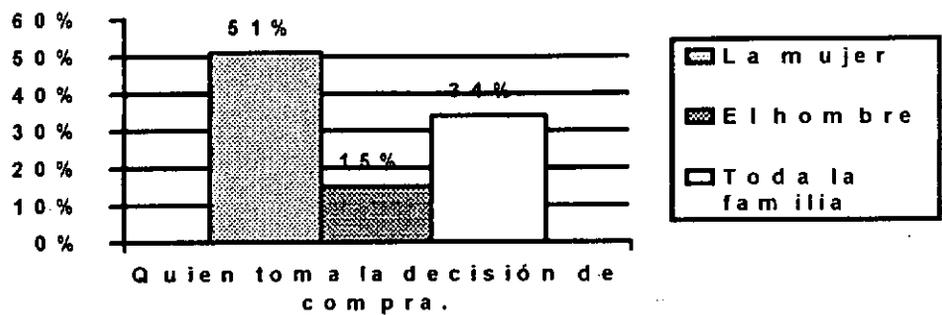
Dentro de los factores que motivan a los clientes en el momento de comprar, tienen relevancia la calidad (65%), el diseño de los muebles (56%), precio (52%), la atención en (38%) y el financiamiento (31%), esto nos indica que básicamente que el factor mas determinante es la calidad del producto (ver gráfico No. 3). Esto no quiere decir que haya que dedicarle toda la atención a dicha variable, si se esta seguro que se cuenta con excelente calidad hay que dirigir mas esfuerzos a variables como la atención, las formas de crédito y la publicidad misma, sin dejar de lado los demás factores. Ver gráfico 6.

**Gráfico 6: Porcentaje de compradores que son motivados por cierto factor a la hora de comprar muebles.**



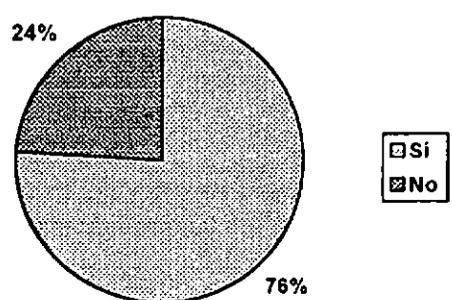
En cuanto a quien toma la decisión de la compra las mujeres toman la decisión en un (51%), los hombres en un (15%) y en un (34%) se toma la decisión en familia (Ver gráfico No 7 Es importante, de acuerdo al resultado de esta variable, saber quien es el que en ultimas toma la decisión de compra, cuando se esta en el lugar de la misma, para así dirigir a este su atención en mayor proporción. Además es importante tener en cuenta este elemento para enfocar la publicidad.

**Gráfico 7: Quien toma la decisión de compra.**



A la mayoría de la gente un (76%) le gusta tomar decisiones respecto a la fabricación de sus muebles y para el restante (24%) le es indiferente esta consideración. Ver gráfico 8.

**Gráfico 8: Personas a las que les gusta tomar decisiones sobre la fabricación de sus muebles.**



En los avisos publicitarios lo que mas llama la atención a nuestros encuestados son los precios, las fotos de los muebles y las promociones que en ellos puedan mencionar.

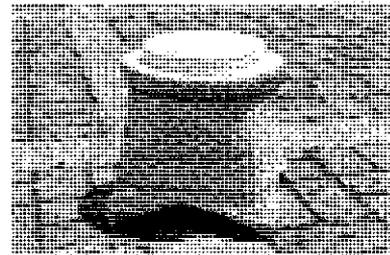
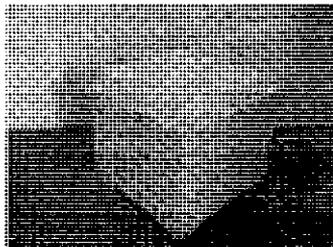
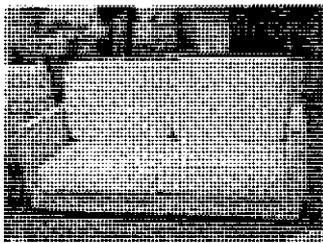
Un estudio cuantitativo en el que se encuestaron 300 hogares de los grupos socioeconómicos media alto y alto, dictamino que poco más de un tercio de estos hogares (108) posee algún tipo de mueble de mimbre en su casa, siendo utilizados principalmente en la terraza o patio (25%) y en la sala de estar (20%). Este estudio también revela que los muebles de mimbre son utilizados en la segunda casa o casa de campo por un 64% de las

familias que poseen estas casas (103). En este caso, los ambientes en que más se utilizan son la terraza (37%), la sala-comedor (34%) y el dormitorio principal (9%).

En términos generales los muebles de mimbre son percibidos positivamente pues son asociados a características económicas, diseños atractivos, fáciles de encontrar, funcionales y prácticos. Frente a muebles de otros materiales, como el PVC, lona o plástico, el mimbre mantiene una mejor posición, ya que es asociado a características de funcionalidad.

## **Descripción del producto**

Los productos fabricados y comercializados por las empresas afiliadas a ASOMIMBRE son muebles y accesorios para el hogar. Los muebles son salas, comedores, mecedoras, estantes, mesas, sillas y muebles para exteriores. Los accesorios para el hogar son bandejas, baúles, individuales, contenedores, etc.



## **Empaque y rotulado**

Los muebles de mimbre son embalados con cartón *single face* calibre 2.5 cm, cada taller tiene su etiqueta propia que incorpora al empaque por medio de una impresión directa o sticker, que se diseña basado en la imagen gráfica desarrollada para cada taller.

Los accesorios en Mimbre dada su diversidad en volumen y la variedad de productos únicos que se elaboran se posee un empaque genérico o envoltura en cartón y se identifica con el sticker que posee la identidad gráfica del taller grupo.

## **Canales de comercialización**

La pequeña y mediana empresa del mueble en Colombia realiza el mercado interno en su mayoría a nivel local, esta concentración tan marcada de la oferta de muebles en la pequeña y mediana empresa es producto de su misma estructura que los inhabilita para crear canales propios de comercialización que faciliten la dispersión del producto en otras plazas del mercado nacional.

El segundo canal de distribución es el ámbito nacional, realizado principalmente por la gran empresa, lo anterior nos demuestra que en el mercado nacional tiene mayor incidencia las

grandes firmas por contar con canales establecidos de distribución, sistemas de propaganda, mayor capital de trabajo, volumen de producción, lo que les permite abastecer no sólo el mercado interno sino también producir excedentes exportables.

En el sector existe comercialización directa, a través de puntos de venta, de cadenas de almacenes y comercializadores especializados, aunque cada vez se da menos la relación comercializador - empresa, porque el comercializador busca un mejor margen de precio en pequeños talleres, mientras que la relación fabricante - consumidor está creciendo, razón por la cual los fabricantes, casi en su totalidad, cuentan con puntos de venta.

Los canales de distribución en Colombia son: ventas en ferias nacionales especializadas o relacionadas, venta por catálogo a los clientes directos en los puntos de venta, venta directa a clientes, venta a almacenes mayoristas distribuidores de productos para el hogar.

En Colombia, en el año 2004 hay 1472 establecimientos registrados, entre pequeños y grandes, dedicados a la venta de muebles para el hogar, concentradas principalmente en Bogotá (27,11%), Valle del Cauca (19,09%), Antioquia (6,59%), Santander (4,08%), Cundinamarca (4,01%), Tólima (3,80%), Caldas (3,74%), Risaralda (3,06%), otros departamentos (28,56%), se observa que en los departamentos con mayor población, desarrollo y capacidad adquisitiva se encuentra concentrada la mayor oferta de establecimientos para muebles. Ver Gráfico 4.

En este canal encontramos establecimientos grandes donde se oferta toda clase de artículos, almacenes especializados en venta de muebles, almacenes donde se ofrecen colchones y muebles, otros establecimientos que ofrecen muebles y electrodomésticos y otros donde venden toda clase de artículos para el hogar inclusive muebles.

Las empresas afiliadas a la asociación venden sus productos a nivel local (dentro del municipio), regional (pueblos y ciudades cercanas) y nacional (Pueblos y ciudades alejadas del municipio, como Bogotá, Medellín y Cali).

Las ventas locales son ventas al detalle. Se hacen en el punto de venta propio de cada empresa asociada. Los compradores son ocasionales. Entre ellos se encuentran habitantes de la zona, viajeros y turistas.

Las ventas regionales y nacionales se hacen a través de distribuidores de muebles artesanales en todo el país. Estas son ventas al por mayor que tienen descuentos. Otro canal de comercialización a nivel nacional son las ferias artesanales o especializadas en las que participan las empresas. Aunque estos certámenes también son utilizados para encontrar nuevos distribuidores o promocionar nuevos diseños y desarrollos, son una gran oportunidad de vender todos los artículos que se producen.

## **Estrategias de promoción**

Las estrategias de promoción se dirigen al usuario final. Estas pretenden estimular la consulta de los productos, la primera compra y la compra de productos de mimbre que acompañen los adquiridos en la primera compra.

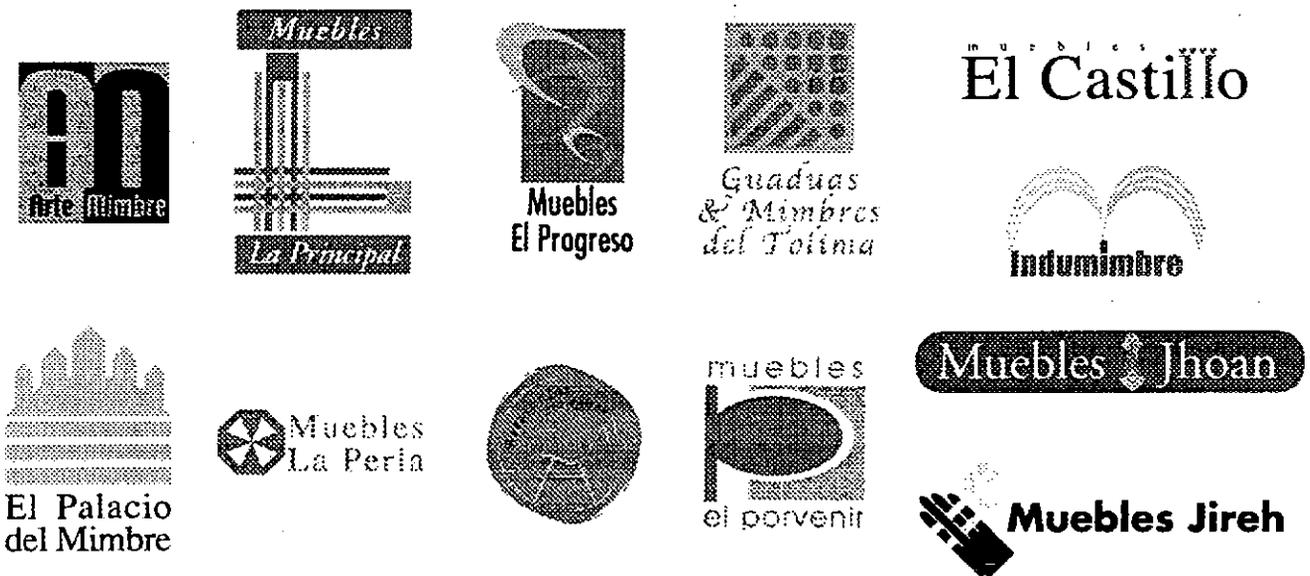
La consulta de los productos se logra con exhibiciones en ferias y en el punto de venta único de la asociación.

La primera compra de un primer producto se estimula con ofertas especiales y un buen servicio al cliente que incluye la demostración del producto, enfatizando sus ventajas comparativas. La primera compra también se promociona ofreciendo productos personalizados, que son productos exclusivos de acuerdo a la necesidad y al gusto del comprador.

Estimular la compra de otros productos relacionados con descuentos para compras posteriores que motiven la adquisición de la misma línea de mimbre para todos los espacios del hogar. Por ejemplo, si el cliente ya compró un comedor en mimbre, se le ofrece un descuento por la compra de la sala, el juego de alcoba, accesorios, etc.

## **Estrategias de comunicación**

ASOMIMBRE y la mayoría de los talleres asociados poseen una imagen gráfica. Basada en esta se hacen los rótulos. Membretes, logos, etc., que identifican su nombre o marca registrada.



## Estudio de operación

ASOMIMBRE agrupar y coordinar la producción de los talleres asociados. Esto les permite contar con una mayor capacidad de producción para atender pedidos de gran volumen, y para adquirir materias primas e insumos al por mayor, lo que disminuye los costos para los talleres asociados.

En el caso de la compra de materias primas se han establecido alianzas estratégicas con otros grupos de la cadena productiva del mimbre en la región, como la alianza con ASOPROMISA para la compra de materia prima al por mayor, logrando menores precios para ASOMIMBRE, y aseguramiento de la venta del mimbre para ASOPROMISA.

### **Infraestructura requerida**

Para producir artículos artesanales de mimbre y madera se requiere un taller con la siguiente maquinaria y herramientas:

<b>Maquinaria</b>	<b>Herramientas</b>	
Sierra circular	Pinzas	Taladro
Maquina sin fin	Prensa	Tijeras para cortar la esterilla
Compresor	Hombresolo	Punzón para abrir o apretar el tejido
Maquina pasa hebra	Ruteadora	Alicate
Maquina pasa hebra doble	Cegueta	Martillo liviano
Soplete	Cortafrío	Cuchillo de hoja rígida
	Escuadra	Grapadora neumática
	Tenazas	Pistola de silicona

### **Materias primas e insumos**

Para producir estos muebles y artículos para el hogar se necesitan las siguientes materias primas e insumos:

Brocas	Silicona	Chipalo
Pegante colbón	Ganchos	Mimbre
Pegante carpincol	Anilina	
Laca	Tinner	
Puntillas	Tapones plásticos	
Grapas	Papel para envolver	
Tachuelas	Miyaré	
Telas	Madera	
Espuma	Yaré	

El mimbre se clasifica según diámetro y longitud así:

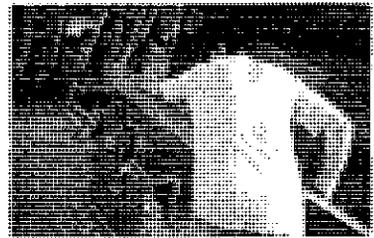
- Armaditos: entre 40 a 100 CMS de longitud.
- Armados: entre 110 a 170 CMS de longitud.
- Varillitas: entre 180 a 250 CMS de longitud.
- Varillas: entre 260 a 300 CMS de longitud.
- Carillones: más de 300 CMS de longitud.

## ***Proceso de producción de muebles y tejeduría***

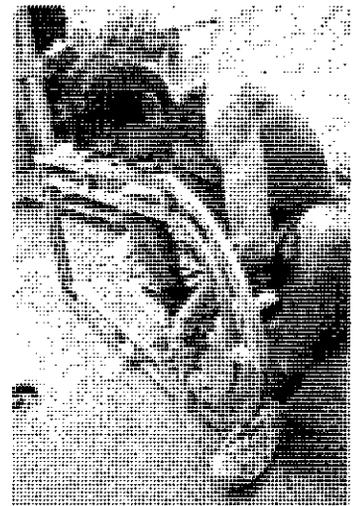
EL proceso de producción consta de las siguientes etapas:

**Selección de madera:** La mayoría de los artesanos adquieren las maderas en depósitos y aserraderos locales. Entre las maderas utilizables que se consiguen en estos están: flormorado, nogal, amarillo, caracolí, laurel entre otras. Es importante que la madera haya tenido un buen proceso de secado, labor que corresponde a los aserraderos. En ocasiones estos aserraderos o depósitos no realizan una completa labor de secado. Los artesanos deben entonces completar el proceso en sus talleres. Para ello la madera se debe almacenar en lugares de baja humedad, protegida del sol directo y apilada de manera que entre las trozas haya una buena circulación de aire. Un buen secado evita el alabeo del material, garantiza estabilidad mecánica durante la vida útil del producto y facilita el pulimento.

**Corte:** Elaboración de plantillas fabricadas en cartón, cartulina, contrachapados o madera, en piezas o muebles curvos para garantizar un grado básico de estandarización de producto por línea y de proceso productivo. Importante el ejercer un control de espesores para garantizar la calidad visual del proceso de embarrilado.



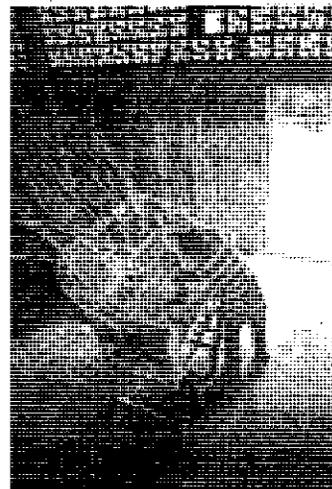
**Ensamble:** Utilización de ensambles a media madera que son los más usuales y básicos en carpintería para la elaboración e muebles y enceres domésticos que no necesitan de herramientas de gran precisión. A este grupo pertenece el ensamble de caja y espigo, que facilita el trabajo, brindando una mayor estructuración y una mejor calidad de los productos.



**Pulimento:** Se debe pulir la superficie de la madera así como la superficie de la misma. Esto se debe hacer con lijas para madera o lijas de agua, se debe empezar por una lija de grano grueso (por ejemplo 100 o 120), preferiblemente empezando con lijas para madera, que se embotan menos. Luego se continua con una lija de grano más fino, la cual puede ser de agua (180-200) para luego pasarlo otra u otras dos más finas, llegando hasta lija 400 o mayor.

**Acabado:** Se debe aplicar un inmunizante adecuado al tipo de madera usada, de manera que este garantice protección contra plagas en un tiempo adecuado respecto al ciclo de vida del producto. Además ciertos inmunizantes favorecen la apariencia de la madera.

**Tejeduría:** Todos los pasos en la tejeduría del mimbre – yare, requieren que el material permanezca húmedo, para garantizar su flexibilidad. Esto se hace con la ayuda de una esponja húmeda, la cual se pasa frecuentemente por el material, o un recipiente con agua en el que se mantienen las hebras a utilizar.



A continuación se encuentra el esquema de producción de muebles de mimbre:

<b>Esquema productivo mimbre</b>	<b>Preparación de materia prima</b>	Clasificación
		Almacenamiento
		Rajado
		Cepillado
	<b>Estructura del mueble</b>	Selección de la madera
		Corte
		Ensamble
		Pulimento
		Acabado
	<b>Tejeduría</b>	Embutido
		Embarrilado
		Travillado
		Tejido o tramado
		Remate
	<b>Acabados</b>	Inmunizado
		Tintillado
		Lacado

### **Características técnicas de la producción**

El mobiliario tiene una base hecha en madera que normalmente es de diferentes clases como flor morado, nogal, amarillo, caracolí o laurel. A esta base se le da un tratamiento de corte, ensamble, pulido y acabado. La tejeduría en mimbre de esta base se debe realizar de forma homogénea para darle calidad visual al mueble. El proceso de tejido del mimbre inicia con el embutido, luego el embarrilado, el travillado, el tejido o tramado, y finalmente el remate. Finalmente se realiza un acabado al mueble inmunizándolo tintinándolo y lacándolo según el diseño seleccionado. Determinantes de calidad para los productos terminados que se procuran tener en cuenta son los siguientes.

#### **Para la estructura de los muebles.**

- Para el ensamble no se usan puntillas. En su lugar se usan tornillos, autoperforante o sistemas de ensamble como cajón-espiga, traviesa a media madera o cualquier otro tipo de ensamble que brinde la resistencia adecuada para el uso del mueble.

- Las puntillas y elementos de unión de los módulos deben quedar cubiertos.
- En un mueble no se utilizan maderas blandas en su estructura (como el sajo). Este tipo de maderas no cuenta con las características necesarias para resistir los esfuerzos experimentados normalmente por el mueble.
- La madera que queda a la vista siempre tiene un buen pulido, el cual se hace evidente si al pasar la mano la superficie es suave y no se siente ni se ve peluda.
- La madera que queda a la vista tiene una protección adecuada, sea inmunizado o sellado, sea con material químico o natural (inmunizantes, aceites naturales, entre otros).
- La madera que queda a la vista muestra homogeneidad en color y textura de la fibra y acabado. No lleva manchas causadas por chorroneos del lacado.
- La parte inferior está cubierta por lona.
- Las dimensiones de los muebles se ajustan al cuerpo humano y guardando una simetría y proporción que le resultan cómodos al contacto con el cuerpo (ergonomía).

### **Para el tejido**

- Ningún producto lleva en su tejido carnaza o vigolo, puesto que es un material poco resistente y quebradizo frente a las presiones normalmente realizadas sobre el producto cuando es usado.
- Los armados o paraleles utilizados como base del tejido (urdimbre) son enteros, es decir no están rajados, fracturados o quebrados.
- Las zonas embarriladas no dejan ver la estructura (a no ser que esto haga parte del diseño y la madera tenga un buen acabado).
- El armado (urdimbre), cuando se sujeta al tejido, tiene el quiebre a ras del embarrilado.
- Las hebras y armados usados están libres de manchas, humedad, hongos, agujeros o deformaciones causadas por insectos.
- El entramado tiene un patrón continuo de tejido. No tiene saltos no deja ver ni el comienzo ni el final de cada hebra.
- En los remates quedan todas las puntas de los paraleles entretejidos, no cortos porque con el uso se pueden soltar.
- Los remates deben ser suficientemente firmes como para que con la presión ejercida en el uso no se desarme el tejido.
- Para los acabados de colores la superficie evidencie una uniformidad en el color aplicado, sin betas, manchas o zonas con gotas secas.
- Los productos de cestería tiene estabilidad estructural.

### **Capacidad de producción**

Es muy difícil expresar la capacidad de producción según una determinada cantidad de muebles o artículos artesanales elaborados en cierto periodo de tiempo. Esto se debe a que hay una innumerable cantidad de artículos que pueden ser producidos, a que cada cual con

su propio grado de dificultad y tiempo de elaboración, y a que la cantidad producida de cada uno de estos artículos varía según los pedidos.

Para hacer este estudio de capacidad de producción, al igual que el estudio económico y financiero, se hace tomando la información de proporcionada por tres empresas que hacen parte de Asomimbre. A continuación se lista la capacidad de producción aproximada de cada empresa, según la información que cada una de estas proporcionó.

Capacidad de producción anual de la empresa Artemimbre:

- Juego de sala "poltrona": 7 unidades.
- Juego de sala "rollo": 3 unidades.
- Modulares: 2 unidades.
- Sofá individual: 7 unidades.
- Comedor: 1 unidades.
- Manijas para bolsos: 2,000 unidades.
- Cheron individual: 8 unidades.

Capacidad de producción anual de la empresa Muebles la Perla:

- Juego de sala " cubano": 6 unidades.
- Juego de sala " trebol": 4 unidades.
- Juego de sala " ala": 3 unidades.
- Medallón: 2 unidades.
- Silla herradura: 2 unidades.
- Silla reina: 8 unidades.
- Comedores: 8 unidades.
- Biblioteca: 20 unidades.
- Petaca: 50 unidades.
- Cestería: 300 unidades.
- Mesa centro: 10 unidades.

Capacidad de producción de la empresa Muebles Jireh:

- Juego de sala: 7 unidades.
- Petaca grande: 30 unidades.
- Petaca pequeña: 35 unidades.
- Sofá individual: 6 unidades.
- Comedor: 12 unidades.
- Casa pajarera: 40 unidades.
- Canasta: 240 unidades.
- Matera: 72 unidades.
- Caballo: 15 unidades.

## **Estudio financiero.**

ASOMIMBRE no es una asociación que se dedique a comercializar. Es una organización que busca agremiar a los productores de muebles y artículos de mimbre. Al no tener un presupuesto de ingresos por ventas si no por aportes, y un presupuesto de egresos meramente administrativo, no es relevante hacer un análisis financiero de sus actividades.

En cambio, se presentan los análisis financieros de algunas empresas que hacen parte de Asomimbre, y cuyo desempeño refleja el comportamiento general de la actividad en Ibagué. Estas empresas son: Artemimbre, Muebles la Perla y Muebles Jireh. Esos estudios se encuentra en los anexos de este documento.

**ANEXO 1: Estudio económico y financiero de la empresa Artemimbre.**

## DATOS DE ENTRADA PARA EL ESTUDIO ECONÓMICO

Cadena productiva	Mimbre
Nombre de la empresa	Artemimbre
NIT	
Fecha de constitución	1983
No. socios activos	1
Representante legal	Roberto Mohete
Dirección	Kilometro 37 autopista Siviana Bogotá
Teléfono / FAX	315 841 67 17

Año de Inversión (año 0)	2.005
Vida Económica	5 años (2005-2009)
Tasa de Impuestos renta	38.50%
Inflación del país	5.50%
Factor de simplificación	1000.00
Factor prestacional costo	1.52
SLMV	379,480.00
Retención en la fuente	11.00%
IVA	18.00%

### Detalle de los costos de inversión diferida

Artículo	Cantidad	Precio unitario	Precio total
Asesoría en diseño de productos	0	\$ 0.00	\$ 0.00
Asesoría en comercialización	0	\$ 0.00	\$ 0.00
Asesoría en técnicas de producción	0	\$ 0.00	\$ 0.00
Total inversión diferida			\$ 0.00

### Detalle de los costos de inversión fija

Bienes Inmuebles			
Artículo	Cantidad	Precio unitario	Precio total
Casa familiar	1	\$ 50,000,000.00	\$ 50,000,000.00
	0	\$ 0.00	\$ 0.00
Total bienes inmuebles			\$ 50,000,000.00

Computadores y software			
Artículo	Cantidad	Precio unitario	Precio total
Computador	0	\$ 0.00	\$ 0.00
Impresora	0	\$ 0.00	\$ 0.00
	0	\$ 0.00	\$ 0.00
	0	\$ 0.00	\$ 0.00
Total computadores y software			\$ 0.00

Mobiliario, equipo y herramientas			
Artículo	Cantidad	Precio unitario	Precio total
SIERRA SIN FIN	1	\$ 800,000.00	\$ 800,000.00
PASA HEBRA	1	\$ 800,000.00	\$ 800,000.00
TALADRO	1	\$ 200,000.00	\$ 200,000.00
CEPILLO DE MANO	1	\$ 30,000.00	\$ 30,000.00
SERRUCHO DE MANO	1	\$ 40,000.00	\$ 40,000.00
SEGUETA	1	\$ 15,000.00	\$ 15,000.00
MARTILLO	2	\$ 7,000.00	\$ 14,000.00
CUCHILLO	3	\$ 3,000.00	\$ 9,000.00
PUNZON	2	\$ 1,500.00	\$ 3,000.00
RAJADOR	2	\$ 1,000.00	\$ 2,000.00
CORTAFRÍO	1	\$ 6,000.00	\$ 6,000.00
PINZA	1	\$ 7,000.00	\$ 7,000.00
ALICATE	1	\$ 8,000.00	\$ 8,000.00
GRAPADORA	1	\$ 30,000.00	\$ 30,000.00
SOPLETE	1	\$ 70,000.00	\$ 70,000.00
COMPRESOR	1	\$ 200,000.00	\$ 200,000.00
Total mobiliario y equipo			\$ 2,234,000.00

**Total inversión fija \$ 52,234,000.00**

### Cálculo de costos

#### Costos de administración

Cálculo de costos de oficina		
Concepto	Costo mensual	Costo anual
Arriendo	\$ -	\$ -
Materiales de oficina	\$ 2,000.00	\$ 24,000.00
Servicios públicos	\$ 75,000.00	\$ 900,000.00
Papelería	\$ 1,500.00	\$ 18,000.00
Otros	\$ 100,000.00	\$ 1,200,000.00
	\$ -	\$ -
Subtotal	\$ 178,500.00	\$ 2,142,000.00

Incrementos	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Arriendo	1	1	1	1	1
Materiales de oficina	1	1	1	1	1
Servicios públicos	1	1	1	1	1
Papelera	1	1	1	1	1
Otros	1	1	1	1	1
0	1	1	1	1	1

Proporción basada en el valor del primer año (no del año inmediatamente anterior).

#### Proyección de costos de oficina

Concepto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Arriendo	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Materiales de oficina	\$ 24,000.00	\$ 24,000.00	\$ 24,000.00	\$ 24,000.00	\$ 24,000.00
Servicios públicos	\$ 900,000.00	\$ 900,000.00	\$ 900,000.00	\$ 900,000.00	\$ 900,000.00
Papelera	\$ 18,000.00	\$ 18,000.00	\$ 18,000.00	\$ 18,000.00	\$ 18,000.00
Otros	\$ 1,200,000.00	\$ 1,200,000.00	\$ 1,200,000.00	\$ 1,200,000.00	\$ 1,200,000.00
0	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Proporción basada en el valor del primer	\$ 2,142,000.00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Subtotal	\$ 2,142,000.00	\$ 2,142,000.00	\$ 2,142,000.00	\$ 2,142,000.00	\$ 2,142,000.00

#### Cálculo de Mano de obra administrativa

Concepto	Costo mensual	Costo anual
Gerente	1,138,440.00	13,661,280.00
Auditar	-	-
Asesor contable	-	-
Subtotal	1138440	13661280

Incrementos	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Gerente	1	1	1	1	1
Auditar	1	1	1	1	1
Asesor contable	1	1	1	1	1

#### Mano de obra de administración

Concepto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Gerente	13,661,280	13,661,280	13,661,280	13,661,280	13,661,280
Auditar	-	-	-	-	-
Asesor contable	-	-	-	-	-
Subtotal	13,661,280	13,661,280	13,661,280	13,661,280	13,661,280

#### Costos de mantenimiento de maquinaria

Concepto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Mantenimiento	\$ 120,000.00	\$ 120,000.00	\$ 120,000.00	\$ 120,000.00	\$ 120,000.00
	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Subtotal	\$ 120,000.00	\$ 120,000.00	\$ 120,000.00	\$ 120,000.00	\$ 120,000.00

Total costos de administración	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Total	15,923,280.00	15,923,280.00	15,923,280.00	15,923,280.00	15,923,280.00

#### Costos de ventas y comercialización

##### Costos de ventas y comercialización

Concepto	Costo mensual	Costo anual
Vendedores	-	-
Material promocional	-	-
Presupuesto participación en ferias	-	-
Subtotal	-	-

Incrementos	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Vendedores	1	1	1	1	1
Material promocional	1	1	1	1	1
Presupuesto participación en ferias	1	1	1	1	1

#### Proyección de costos de ventas y comercialización

Concepto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Vendedores	-	-	-	-	-
Material promocional	-	-	-	-	-
Presupuesto participación en ferias	-	-	-	-	-
Subtotal	-	-	-	-	-

#### Producción y ventas

##### Incremento en producción y ventas

Incrementos	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Valor	1	1	1	1	1

Proporción basada en el valor del primer año (no del año inmediatamente anterior).

#### Costos de producción o de ventas

Concepto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Total costos de producción	\$ 115,702,800	\$ 115,702,800	\$ 115,702,800	\$ 115,702,800	\$ 115,702,800
Subtotal	\$ 115,702,800	\$ 115,702,800	\$ 115,702,800	\$ 115,702,800	\$ 115,702,800

El año 1 se toma de la tabla "Costo de las unidades vendidas" de la hoja "CostosIngresosVentas".

**Ingreso por ventas**

Concepto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Toda ingreso por ventas	169,800,000.00	169,800,000.00	169,800,000.00	169,800,000.00	169,800,000.00
Iva	27,168,000.00	27,168,000.00	27,168,000.00	27,168,000.00	27,168,000.00
<b>Total Ingresos + IVA</b>	<b>196,968,000.00</b>	<b>196,968,000.00</b>	<b>196,968,000.00</b>	<b>196,968,000.00</b>	<b>196,968,000.00</b>

El año 1 se toma de la tabla Ingresos por las unidades vendidas de la hoja "Costos Ingresos Ventas".

**Costo de la inversión inicial**

**Costo de la inversión inicial fija y diferida**

Concepto	Valor
Mobiliario, equipo y herramientas	\$ 2,234,000.00
Computadores	\$ 0.00
Bienes inmuebles	\$ 50,000,000.00
Inversión diferida	\$ 0.00
<b>Total inversión inicial fija y diferida</b>	<b>\$2,234,000.00</b>

**Depreciación de activos y amortizaciones**

Concepto	Inversión Inicial	Vida útil (años)	Depr / Amort anual	Depr / Amort vida brev.	Valor en libros
			3-12	4-5 (años)	5-14
Mobiliario, equipo y herramientas	2,234,000.00	10	223,400.00	1,117,000.00	1,117,000.00
Computadores	0.00	5	0.00	0.00	0.00
Bienes inmuebles	50,000,000.00	20	2,500,000.00	12,500,000.00	37,500,000.00
Inversión diferida	0.00	5	0.00	0.00	0.00
<b>Total</b>	<b>52,234,000.00</b>		<b>223,400.00</b>	<b>1,117,000.00</b>	<b>1,117,000.00</b>

Depreciación acumulada de activos a diciembre 31 de 2003

9,483,005.00

**TIO del inversionista**

Base	8.00%
Premio al riesgo	4.00%
TIO Nominal	12.32% Esta TIO tiene implícita la inflación, se usa para evaluar el proyecto a precios corrientes
TIO Real	6.46% Esta tasa real se usa para evaluar el proyecto a precios constantes

**Valor del mercado, valor residual o valor de salvamento.**

Activo	VM	VI	Diferencia	Impuesto Ahorro	VMDI
Mobiliario y equipo auxiliar	1,117,000.00	1,117,000.00	-	-	1,117,000.00
Computadores	-	-	-	-	-
Bienes inmuebles	37,500,000.00	37,500,000.00	-	-	37,500,000.00
Inversión diferida	-	-	-	-	-
Subtotal	1,117,000.00	1,117,000.00	-	-	1,117,000.00
<b>Total</b>					<b>1,117,000.00</b>

Cadena productiva Mimbre  
 Nombre de la empresa Artemibre

Presupuesto de costos e ingresos de ventas

Listado de artículos

Artículo	Costo Unitario	Precio unitario de venta	Margen Bruto	Margen Porcentual
JUEGO DE SALA "POLTRONA"	\$ 543,000.00	\$ 700,000.00	\$ 157,000	29%
JUEGO DE SALA "ROLLO"	\$ 387,000.00	\$ 650,000.00	\$ 263,000	68%
MODULARES	\$ 553,000.00	\$ 900,000.00	\$ 347,000	63%
SOFA INDIVIDUAL	\$ 177,300.00	\$ 350,000.00	\$ 172,700	97%
MINIJAS PARA BOLSOS	\$ 900.00	\$ 1,000.00	\$ 80	9%
CHERLON INDIVIDUAL	\$ 173,300.00	\$ 300,000.00	\$ 126,700	73%

Unidades vendidas al mes 12

Artículo	Proceso manual	Total ventas	Total ingresos
JUEGO DE SALA "POLTRONA"	6	\$ 3,258,000	\$ 4,200,000
JUEGO DE SALA "ROLLO"	3	\$ 1,161,000	\$ 1,950,000
MODULARES	2	\$ 1,106,000	\$ 1,800,000
SOFA INDIVIDUAL	6	\$ 1,063,800	\$ 2,100,000
MINIJAS PARA BOLSOS	2,000	\$ 1,800,000	\$ 2,000,000
CHERLON INDIVIDUAL	7	\$ 1,213,100	\$ 2,100,000
Totales	2024	\$ 9,641,900	\$ 14,150,000

Cadena productiva  
Nombre de la empresa

Mimbre  
Artemimbre

1,000 Miles de pesos  
Flujo de caja a precios constantes

FLUJO DE CAJA	0	1	2	3	4	5
<b>Ingresos</b>						
Ingresos por Ventas		169,800	169,800	169,800	169,800	169,800
Otros Ingresos		-	-	-	-	-
<b>Total Ingresos</b>		<b>169,800</b>	<b>169,800</b>	<b>169,800</b>	<b>169,800</b>	<b>169,800</b>
<b>Egresos</b>						
Otros egresos		-	-	-	-	-
Costo de mercancía vendida		115,703	115,703	115,703	115,703	115,703
Gastos de Ventas		-	-	-	-	-
Gastos de Administración		15,923	15,923	15,923	15,923	15,923
<b>Total Egresos</b>		<b>131,626</b>	<b>131,626</b>	<b>131,626</b>	<b>131,626</b>	<b>131,626</b>
<b>Utilidad antes de impuestos</b>		<b>38,174</b>	<b>38,174</b>	<b>38,174</b>	<b>38,174</b>	<b>38,174</b>
(-) Impuesto de renta		14,697	14,697	14,697	14,697	14,697
<b>Utilidad después de impuestos</b>		<b>23,477</b>	<b>23,477</b>	<b>23,477</b>	<b>23,477</b>	<b>23,477</b>
(+) Depreciaciones		223	223	223	223	223
(+) Valor residual o de salvamento						1,117
(-) Inversiones	52,234,000					
<b>Neto Período</b>	<b>-52,234</b>	<b>23,700</b>	<b>23,700</b>	<b>23,700</b>	<b>23,700</b>	<b>24,817</b>
<b>Saldo anterior</b>	<b>-62,234</b>	<b>-28,534</b>	<b>-4,833</b>	<b>18,867</b>	<b>42,867</b>	<b>67,385</b>
<b>Saldo siguiente</b>		<b>-28,534</b>	<b>-4,833</b>	<b>18,867</b>	<b>42,867</b>	<b>67,385</b>

Evaluación del proyecto a 5 años

TIO	6.46%
VPN	\$ 47,168 VPN positivo
TIR	35.87% TIR mayor que la TIO
TIRM	21.09% TIRM mayor que la TIO
VPI	\$ 99,402
VPE	52,234
RBC	1.90 RBC mayor que 1

**ANEXO 2: Estudio económico y financiero de la empresa Muebles la Perla.**

## DATOS DE ENTRADA PARA EL ESTUDIO ECONÓMICO

Cadena productiva Mímbré  
 Nombre de la empresa Muebles la Perta  
 NIT  
 Fecha de constitución 1985  
 No. socios activos 1  
 Representante legal María Aurora Acosta  
 Dirección Kilómetro 41 autopista Sávania Fusa  
 Teléfono / FAX

Año de inversión (año 0) 2,005  
 Vida Económica 5 años (2005-2009)  
 Tasa de impuestos renta 38.50%  
 Inflación del país 5.50%  
 Factor de simplificación 1000.00  
 Factor prestacional costo 1.52  
 SLMV 379,480.00  
 Retención en la fuente 11.00%  
 IVA 16.00%

### Detalle de los costos de inversión diferida

Artículo	Cantidad	Precio unitario	Precio total
Asesoría en diseño de productos	0	\$ 0.00	\$ 0.00
Asesoría en comercialización	0	\$ 0.00	\$ 0.00
Asesoría en técnicas de producción	0	\$ 0.00	\$ 0.00
Total inversión diferida			\$ 0.00

### Detalle de los costos de inversión fija

**Bienes inmuebles**

Artículo	Cantidad	Precio unitario	Precio total
Casa familiar	1	\$ 36,000,000.00	\$ 36,000,000.00
	0	\$ 0.00	\$ 0.00
Total bienes Inmuebles			\$ 36,000,000.00

**Computadores y software**

Artículo	Cantidad	Precio unitario	Precio total
Computador	0	\$ 0.00	\$ 0.00
Impresora	0	\$ 0.00	\$ 0.00
	0	\$ 0.00	\$ 0.00
	0	\$ 0.00	\$ 0.00
Total computadores y software			\$ 0.00

**Mobiliario, equipo y herramientas**

Artículo	Cantidad	Precio unitario	Precio total
PASA HEBRA	1	\$ 1,000,000.00	\$ 1,000,000.00
SIERRA SIN FIN	1	\$ 600,000.00	\$ 600,000.00
SACA CARNAZA	1	\$ 600,000.00	\$ 600,000.00
TALADRO	2	\$ 100,000.00	\$ 200,000.00
COMPRESOR	1	\$ 180,000.00	\$ 180,000.00
MARTILLO	7	\$ 5,000.00	\$ 35,000.00
CUCHILLO	7	\$ 5,000.00	\$ 35,000.00
CORTAFRÍO	1	\$ 20,000.00	\$ 20,000.00
TIJERAS	2	\$ 21,000.00	\$ 42,000.00
PUNZÓN	5	\$ 3,000.00	\$ 15,000.00
TENAZAS	1	\$ 15,000.00	\$ 15,000.00
SOLDADOR	1	\$ 800,000.00	\$ 800,000.00
Total mobiliario y equipo			\$ 3,542,000.00

**Total inversión fija \$ 39,542,000.00**

### Cálculo de costos

#### Costos de administración

#### Cálculo de costos de oficina

Concepto	Costo mensual	Costo anual
Arriendo	\$ -	\$ -
Materiales de oficina	\$ 10,000.00	\$ 120,000.00
Servicios públicos	\$ 160,000.00	\$ 1,920,000.00
Papelaría	\$ -	\$ -
	\$ -	\$ -
	\$ -	\$ -
<b>Subtotal</b>	<b>\$ 170,000.00</b>	<b>\$ 2,040,000.00</b>

Incrementos	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Arriendo	1	1	1	1	1
Materiales de oficina	1	1	1	1	1
Servicios públicos	1	1	1	1	1
Papelaría	1	1	1	1	1
	1	1	1	1	1
0	1	1	1	1	1
0	1	1	1	1	1

Proporción basada en el valor del primer año (no del año inmediatamente anterior).

**Proyección de costos de oficina**

Concepto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Almuerzo	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Materiales de oficina	\$ 120,000.00	\$ 120,000.00	\$ 120,000.00	\$ 120,000.00	\$ 120,000.00
Servicios públicos	\$ 1,920,000.00	\$ 1,920,000.00	\$ 1,920,000.00	\$ 1,920,000.00	\$ 1,920,000.00
Papejería	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
0	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
0	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Proporción basada en el valor del primer	\$ 2,040,000.00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Subtotal	\$ 2,040,000.00	\$ 2,040,000.00	\$ 2,040,000.00	\$ 2,040,000.00	\$ 2,040,000.00

**Cálculo de Mano de obra administrativa**

Concepto	Costo mensual	Costo anual
Gerente	1,138,440.00	13,661,280.00
Auxiliar	-	-
Asesor contable	-	-
Subtotal	1138440	13661280

Incrementos	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Gerente	1	1	1	1	1
Auxiliar	1	1	1	1	1
Asesor contable	1	1	1	1	1

**Mano de obra de administración**

Concepto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Gerente	13,661,280	13,661,280	13,661,280	13,661,280	13,661,280
Auxiliar	-	-	-	-	-
Asesor contable	-	-	-	-	-
Subtotal	13,661,280	13,661,280	13,661,280	13,661,280	13,661,280

**Costos de mantenimiento de maquinaria**

Concepto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Mantenimiento	\$ 30,000.00	\$ 30,000.00	\$ 30,000.00	\$ 30,000.00	\$ 30,000.00
	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Subtotal	\$ 30,000.00	\$ 30,000.00	\$ 30,000.00	\$ 30,000.00	\$ 30,000.00

Total costos de administración	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Total	15,731,280.00	15,731,280.00	15,731,280.00	15,731,280.00	15,731,280.00

**Costos de ventas y comercialización**

**Costos de ventas y comercialización**

Concepto	Costo mensual	Costo anual
Vendedores	-	-
Material promocional	-	-
Presupuesto participación en ferias	-	-
Subtotal	-	-

Incrementos	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Vendedores	1	1	1	1	1
Material promocional	1	1	1	1	1
Presupuesto participación en ferias	1	1	1	1	1

**Proyección de costos de ventas y comercialización**

Concepto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Vendedores	-	-	-	-	-
Material promocional	-	-	-	-	-
Presupuesto participación en ferias	-	-	-	-	-
Subtotal	-	-	-	-	-

**Producción y ventas**

**Incremento en producción y ventas**

Incrementos	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Valor	1	1	1	1	1

Proporción basada en el valor del primer año (no del año inmediatamente anterior).

**Costos de producción o de ventas**

Concepto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Total costos de producción	\$ 46,729,500	\$ 46,729,500	\$ 46,729,500	\$ 46,729,500	\$ 46,729,500
Subtotal	\$ 46,729,500	\$ 46,729,500	\$ 46,729,500	\$ 46,729,500	\$ 46,729,500

El año 1 se toma de la tabla "Costo de las unidades vendidas" de la hoja "CostosIngresosVentas".

**Ingreso por ventas**

Concepto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Tota ingreso por ventas	91,560,000.00	91,560,000.00	91,560,000.00	91,560,000.00	91,560,000.00
Iva	14,649,600.00	14,649,600.00	14,649,600.00	14,649,600.00	14,649,600.00
Total ingresos + IVA	106,209,600.00	106,209,600.00	106,209,600.00	106,209,600.00	106,209,600.00

El año 1 se toma de la tabla Ingresos por las unidades vendidas de la hoja "Costos IngresosVentas".

**Costo de la inversión inicial**

**Costo de la inversión inicial fija y diferida**

Concepto	Valor
Mobiliario, equipo y herramientas	\$ 3,542,000.00
Computadores	\$ 0.00
Bienes inmuebles	\$ 36,000,000.00
Inversión diferida	\$ 0.00
<b>Total inversión inicial fija y diferida</b>	<b>\$9,542,000.00</b>

**Depreciación de activos y amortizaciones**

Concepto	Inversión Inicial	Vida útil (años)	Depr / Amort anual	Depr / Amort vida prov.	Valor en libros
Mobiliario, equipo y herramientas	3,542,000.00	10	354,200.00	1,771,000.00	1,771,000.00
Computadores	0.00	5	0.00	0.00	0.00
Bienes inmuebles	36,000,000.00	20	1,800,000.00	9,000,000.00	27,000,000.00
Inversión diferida	0.00	5	0.00	0.00	0.00
<b>Total</b>	<b>39,542,000.00</b>		<b>354,200.00</b>	<b>1,771,000.00</b>	<b>1,771,000.00</b>

Depreciación acumulada de activos a diciembre 31 de 2003

9,483,005.00

**TIO del inversionista**

Base	8.00%
Premio al riesgo	4.00%
TIO Nominal	12.32% Esta TIO tiene implícita la inflación, se usa para evaluar el proyecto a precios corrientes
TIO Real	6.46% Esta tasa real se usa para evaluar el proyecto a precios constantes

**Valor del mercado, valor residual o valor de salvamento.**

Activo	VM	VM	Diferencia	Impuesto Ahorro	VM
Mobiliario y equipo auxiliar	1,771,000.00	1,771,000.00	-	-	1,771,000.00
Computadores	-	-	-	-	-
Bienes inmuebles	27,000,000.00	27,000,000.00	-	-	27,000,000.00
Inversión diferida	-	-	-	-	-
<b>Subtotal</b>	<b>1,771,000.00</b>	<b>1,771,000.00</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>1,771,000.00</b>
<b>Total</b>					<b>1,771,000.00</b>

Cadena productiva Mimbre  
 Nombre de la empresa Muebles la Perla

Presupuesto de costos e ingresos de ventas

Listado de artículos

Artículo	Costo Unitario	Precio unitario de venta	Margen Bruto	Margen Percentual
JUEGO DE SALA " CUBANO"	\$ 430,500.00	\$ 800,000.00	\$ 369,500	86%
JUEGO DE SALA " TEBOL"	\$ 472,500.00	\$ 800,000.00	\$ 327,500	69%
JUEGO DE SALA " ALA"	\$ 436,500.00	\$ 700,000.00	\$ 263,500	60%
MEDALLON	\$ 456,500.00	\$ 600,000.00	\$ 143,500	31%
SILLA HERRADURA	\$ 271,500.00	\$ 500,000.00	\$ 228,500	84%
SILLA REINA	\$ 98,500.00	\$ 140,000.00	\$ 41,500	42%
COMEDORES	\$ 257,500.00	\$ 500,000.00	\$ 242,500	94%
BIBLIOTECA	\$ 179,000.00	\$ 250,000.00	\$ 71,000	40%
PETACA	\$ 10,000.00	\$ 30,000.00	\$ 20,000	200%
ANCHETA	\$ 4,000.00	\$ 20,000.00	\$ 16,000	400%
MESA CENTRO	\$ 21,000.00	\$ 60,000.00	\$ 39,000	186%

Unidades vendidas al mes

12

Artículo	Promedio mensual	Total costos	Total ingresos
JUEGO DE SALA " CUBANO"	6	\$ 2,583,000	\$ 4,800,000
JUEGO DE SALA " TEBOL"	4	\$ 1,890,000	\$ 3,200,000
JUEGO DE SALA " ALA"	3	\$ 1,309,500	\$ 2,100,000
MEDALLON	2	\$ 913,000	\$ 1,200,000
SILLA HERRADURA	2	\$ 543,000	\$ 1,000,000
SILLA REINA	8	\$ 788,000	\$ 1,120,000
COMEDORES	8	\$ 2,060,000	\$ 4,000,000
BIBLIOTECA	20	\$ 3,580,000	\$ 5,000,000
PETACA	50	\$ 500,000	\$ 1,500,000
ANCHETA	300	\$ 1,200,000	\$ 6,000,000
MESA CENTRO	10	\$ 210,000	\$ 600,000
<b>Totales</b>	<b>413</b>	<b>\$ 15,576,500</b>	<b>\$ 30,520,000</b>

Cadena productiva  
Nombre de la empresa

Mimbre  
Muebles la Perla

1,000 Miles de pesos  
Flujo de caja a precios constantes

FLUJO DE CAJA	'91	1	2	3	4	5
Ingresos						
Ingresos por Ventas		91,560	91,560	91,560	91,560	91,560
Otros Ingresos		-	-	-	-	-
<b>Total Ingresos</b>		<b>91,560</b>	<b>91,560</b>	<b>91,560</b>	<b>91,560</b>	<b>91,560</b>
Egresos						
Otros egresos		-	-	-	-	-
Costo de mercancía vendida		46,730	46,730	46,730	46,730	46,730
Gastos de Ventas		-	-	-	-	-
Gastos de Administración		15,731	15,731	15,731	15,731	15,731
<b>Total Egresos</b>		<b>62,461</b>	<b>62,461</b>	<b>62,461</b>	<b>62,461</b>	<b>62,461</b>
<b>Utilidad antes de impuestos</b>		<b>29,099</b>	<b>29,099</b>	<b>29,099</b>	<b>29,099</b>	<b>29,099</b>
(-) Impuesto de renta		11,203	11,203	11,203	11,203	11,203
<b>Utilidad después de impuestos</b>		<b>17,896</b>	<b>17,896</b>	<b>17,896</b>	<b>17,896</b>	<b>17,896</b>
(+) Depreciaciones		354	354	354	354	354
(+) Valor residual o de salvamento						1,771
(-) Inversiones	39,542,000					
<b>Neto Período</b>	<b>-39,542</b>	<b>18,250</b>	<b>18,250</b>	<b>18,250</b>	<b>18,250</b>	<b>20,021</b>
<b>Saldo anterior</b>	<b>-39,542</b>	<b>-21,292</b>	<b>-3,042</b>	<b>3,042</b>	<b>16,209</b>	<b>33,459</b>
<b>Saldo siguiente</b>		<b>-21,292</b>	<b>-3,042</b>	<b>18,206</b>	<b>33,459</b>	<b>53,480</b>

Evaluación del proyecto a 5 años

TIO	6.46%
VPN	\$ 37,668 VPN positivo
TIR	36.90% TIR mayor que la TIO
TIRM	21.71% TIRM mayor que la TIO
VPI	\$ 77,210
VPE	39,542
RBC	1.95 RBC mayor que 1

**ANEXO 3: Estudio económico y financiero de la empresa Muebles Jireh.**

## DATOS DE ENTRADA PARA EL ESTUDIO ECONÓMICO

Cadena productiva Mimbre  
 Nombre de la empresa Muebles Jireh  
 NIT  
 Fecha de constitución 2 de Febrero de 2003  
 No. socios activos 1  
 Representante legal Francisco Agullera  
 Dirección Kilometro 49 autopista Silvania Bogotá  
 Teléfono / FAX 315 8282771

Año de Inversión (año 0) 2,005  
 Vida Económica 5 años (2005-2009)  
 Tasa de Impuestos renta 38.50%  
 Inflación del país 5.50%  
 Factor de simplificación 1000.00  
 Factor prestacional costo 1.52  
 SLMV 379,480.00  
 Retención en la fuente 11.00%  
 IVA 16.00%

### Detalle de los costos de inversión diferida

Artículo	Cantidad	Precio unitario	Precio total
Asesoría en diseño de productos	0	\$ 0.00	\$ 0.00
Asesoría en comercialización	0	\$ 0.00	\$ 0.00
Asesoría en técnicas de producción	0	\$ 0.00	\$ 0.00
Total inversión diferida			\$ 0.00

### Detalle de los costos de inversión fija

#### Bienes inmuebles

Artículo	Cantidad	Precio unitario	Precio total
Casa familiar	0	\$ 0.00	\$ 0.00
	0	\$ 0.00	\$ 0.00
Total bienes inmuebles			\$ 0.00

#### Computadores y software

Artículo	Cantidad	Precio unitario	Precio total
Computador	0	\$ 0.00	\$ 0.00
Impresora	0	\$ 0.00	\$ 0.00
	0	\$ 0.00	\$ 0.00
	0	\$ 0.00	\$ 0.00
Total computadores y software			\$ 0.00

#### Mobiliario, equipo y herramientas

Artículo	Cantidad	Precio unitario	Precio total
SIERRA SIN FIN PEQUENA	1	\$ 600,000.00	\$ 600,000.00
SIERRA FIJA	1	\$ 800,000.00	\$ 800,000.00
TALADRO	1	\$ 120,000.00	\$ 120,000.00
MARTILLO	5	\$ 6,000.00	\$ 30,000.00
CUCHILLO	6	\$ 2,000.00	\$ 12,000.00
CORTAFRÍO	4	\$ 7,000.00	\$ 28,000.00
PUNZÓN	5	\$ 2,000.00	\$ 10,000.00
ALICATE	2	\$ 4,000.00	\$ 8,000.00
PINZA	1	\$ 8,000.00	\$ 8,000.00
GRAPADORA	2	\$ 75,000.00	\$ 150,000.00
Total mobiliario y equipo			\$ 1,764,000.00

Total Inversión fija \$ 1,764,000.00

### Cálculo de costos

#### Costos de administración

#### Cálculo de costos de oficina

Concepto	Costo mensual	Costo anual
Arriendo	\$ 750,000.00	\$ 9,000,000.00
Materiales de oficina	\$ 30,000.00	\$ 360,000.00
Servicios públicos	\$ 100,000.00	\$ 1,200,000.00
Papelería	\$ -	\$ -
Otros	\$ -	\$ -
Subtotal	\$ 880,000.00	\$ 10,560,000.00

Incrementos	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Arriendo	1	1	1	1	1
Materiales de oficina	1	1	1	1	1
Servicios públicos	1	1	1	1	1
Papelería	1	1	1	1	1
Otros	1	1	1	1	1
0	1	1	1	1	1

Proporción basada en el valor del primer año (no del año inmediatamente anterior).

**Proyección de costos de oficina**

Concepto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Arriendo	\$ 9,000,000.00	\$ 9,000,000.00	\$ 9,000,000.00	\$ 9,000,000.00	\$ 9,000,000.00
Materiales de oficina	\$ 360,000.00	\$ 360,000.00	\$ 360,000.00	\$ 360,000.00	\$ 360,000.00
Servicios públicos	\$ 1,200,000.00	\$ 1,200,000.00	\$ 1,200,000.00	\$ 1,200,000.00	\$ 1,200,000.00
Papetería	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Otros	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
0	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Proporción basada en el valor del primer	\$ 10,560,000.00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Subtotal	\$ 10,560,000.00	\$ 10,560,000.00	\$ 10,560,000.00	\$ 10,560,000.00	\$ 10,560,000.00

**Cálculo de Mano de obra administrativa**

Concepto	Costo mensual	Costo anual
Gerente	1,138,440.00	13,661,280.00
Audliar	-	-
Asesor contable	-	-
Subtotal	1138440	13661280

Incrementos	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Gerente	1	1	1	1	1
Audliar	1	1	1	1	1
Asesor contable	1	1	1	1	1

**Mano de obra de administración**

Concepto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Gerente	13,661,280	13,661,280	13,661,280	13,661,280	13,661,280
Audliar	-	-	-	-	-
Asesor contable	-	-	-	-	-
Subtotal	13,661,280	13,661,280	13,661,280	13,661,280	13,661,280

**Costos de mantenimiento de maquinaria**

Concepto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Mantenimiento	\$ 150,000.00	\$ 150,000.00	\$ 150,000.00	\$ 150,000.00	\$ 150,000.00
	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Subtotal	\$ 150,000.00	\$ 150,000.00	\$ 150,000.00	\$ 150,000.00	\$ 150,000.00

Total costos de administración	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Total	24,371,280.00	24,371,280.00	24,371,280.00	24,371,280.00	24,371,280.00

**Costos de ventas y comercialización**

**Costos de ventas y comercialización**

Concepto	Costo mensual	Costo anual
Vendedores	-	-
Materiá promocional	-	-
Presupuesto participación en ferias	-	-
Subtotal	-	-

Incrementos	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Vendedores	1	1	1	1	1
Materiá promocional	1	1	1	1	1
Presupuesto participación en ferias	1	1	1	1	1

**Proyección de costos de ventas y comercialización**

Concepto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Vendedores	-	-	-	-	-
Materiá promocional	-	-	-	-	-
Presupuesto participación en ferias	-	-	-	-	-
Subtotal	-	-	-	-	-

**Producción y ventas**

**Incremento en producción y ventas**

Incrementos	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Valor	1	1	1	1	1

Proporción basada en el valor del primer año (no del año inmediatamente anterior).

**Costos de producción o de ventas**

Concepto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Total costos de producción	\$ 44,526,840	\$ 44,526,840	\$ 44,526,840	\$ 44,526,840	\$ 44,526,840
Subtotal	\$ 44,526,840	\$ 44,526,840	\$ 44,526,840	\$ 44,526,840	\$ 44,526,840

El año 1 se toma de la tabla "Costo de las unidades vendidas" de la hoja "CostosIngresosVentas".

**Ingreso por ventas**

Concepto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Tolla ingreso por ventas	75,180,000.00	75,180,000.00	75,180,000.00	75,180,000.00	75,180,000.00
Iva	12,028,800.00	12,028,800.00	12,028,800.00	12,028,800.00	12,028,800.00
Total Ingresos + IVA	87,208,800.00	87,208,800.00	87,208,800.00	87,208,800.00	87,208,800.00

El año 1 se toma de la tabla Ingresos por las unidades vendidas de la hoja "Costos IngresosVentas".

**Costo de la inversión inicial**

**Costo de la inversión inicial fija y diferida**

Concepto	Valor
Mobiliario, equipo y herramientas	\$ 1,764,000.00
Computadores	\$ 0.00
Bienes inmuebles	\$ 0.00
Inversión diferida	\$ 0.00
<b>Total inversión inicial fija y diferida</b>	<b>\$ 1,764,000.00</b>

**Depreciación de activos y amortizaciones**

Concepto	Inversión Inicial	Vida útil (años)	Dep. / Amort anual	Dep. / Amort vida prov.	Valor en libros
Mobiliario, equipo y herramientas	1,764,000.00	10	176,400.00	882,000.00	882,000.00
Computadores	0.00	5	0.00	0.00	0.00
Bienes inmuebles	0.00	20	0.00	0.00	0.00
Inversión diferida	0.00	5	0.00	0.00	0.00
<b>Total</b>	<b>1,764,000.00</b>		<b>176,400.00</b>	<b>882,000.00</b>	<b>882,000.00</b>

Depreciación acumulada de activos a diciembre 31 de 2003

9,483,005.00

**TIO del inversionista**

Base	8.00%
Premio al riesgo	4.00%
TIO Nominal	12.32% Esta TIO tiene implícita la inflación, se usa para evaluar el proyecto a precios corrientes
TIO Real	6.46% Esta tasa real se usa para evaluar el proyecto a precios constantes

**Valor del mercado, valor residual o valor de salvamento.**

Activo	VM	VI	Diferencia	Impuesto Ahorro	VMDI
Mobiliario y equipo auxiliar	882,000.00	882,000.00	-	-	882,000.00
Computadores	-	-	-	-	-
Bienes inmuebles	-	-	-	-	-
Inversión diferida	-	-	-	-	-
<b>Subtotal</b>	<b>882,000.00</b>	<b>882,000.00</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>882,000.00</b>
<b>Total</b>					<b>882,000.00</b>

Cadena productiva Mimbres  
 Nombre de la empresa Muebles Jireh

Presupuesto de costos e ingresos de ventas

Listado de artículos

Artículo	Costo Unitario	Precio unitario de venta	Margen Bruto	Margen Percentual
JUEGO DE SALA	\$ 558,520.00	\$ 800,000.00	\$ 241,480	43%
SOFA INDIVIDUAL	\$ 129,000.00	\$ 400,000.00	\$ 271,000	210%
PETACA GRANDE	\$ 29,940.00	\$ 40,000.00	\$ 10,060	34%
PETACA PEQUEÑA	\$ 9,020.00	\$ 30,000.00	\$ 20,980	233%
COMEDOR	\$ 528,480.00	\$ 750,000.00	\$ 221,520	42%
CASA PAJARERA	\$ 7,500.00	\$ 15,000.00	\$ 7,500	100%
CANASTA	\$ 7,600.00	\$ 13,000.00	\$ 5,400	71%
MATERA	\$ 3,600.00	\$ 8,000.00	\$ 4,400	122%
CABALLO	\$ 37,330.00	\$ 70,000.00	\$ 32,670	88%

Unidades vendidas al mes 12

Artículo	Promedio mensual	Total costos	Total ingresos
JUEGO DE SALA	3	\$ 1,675,560	\$ 2,400,000
SOFA INDIVIDUAL	3	\$ 387,000	\$ 1,200,000
PETACA GRANDE	5	\$ 149,700	\$ 200,000
PETACA PEQUEÑA	10	\$ 90,200	\$ 300,000
COMEDOR	2	\$ 1,056,960	\$ 1,500,000
CASA PAJARERA	7	\$ 52,500	\$ 105,000
CANASTA	10	\$ 76,000	\$ 130,000
MATERA	10	\$ 36,000	\$ 80,000
CABALLO	5	\$ 186,650	\$ 350,000
<b>Totales</b>	<b>55</b>	<b>\$ 3,740,570</b>	<b>\$ 6,265,000</b>

Cadena productiva  
Nombre de la empresa

Mimbre  
Muebles Jireh

1,000 Miles de pesos  
Flujo de caja a precios constantes

FLUJO DE CAJA	'9+	1	2	3	4	5
<b>Ingresos</b>						
Ingresos por Ventas		75,180	75,180	75,180	75,180	75,180
Otros ingresos		-	-	-	-	-
<b>Total Ingresos</b>		<b>75,180</b>	<b>75,180</b>	<b>75,180</b>	<b>75,180</b>	<b>75,180</b>
<b>Egresos</b>						
Otros egresos		-	-	-	-	-
Costo de mercancía vendida		44,527	44,527	44,527	44,527	44,527
Gastos de Ventas		-	-	-	-	-
Gastos de Administración		24,371	24,371	24,371	24,371	24,371
<b>Total Egresos</b>		<b>68,898</b>	<b>68,898</b>	<b>68,898</b>	<b>68,898</b>	<b>68,898</b>
<b>Utilidad antes de impuestos</b>		<b>6,282</b>	<b>6,282</b>	<b>6,282</b>	<b>6,282</b>	<b>6,282</b>
(-) Impuesto de renta		2,419	2,419	2,419	2,419	2,419
<b>Utilidad después de impuestos</b>		<b>3,863</b>	<b>3,863</b>	<b>3,863</b>	<b>3,863</b>	<b>3,863</b>
(+) Depreciaciones		176	176	176	176	176
(+) Valor residual o de salvamento						862
(-) Inversiones	1,764,000					
<b>Neto Período</b>	<b>-1,764</b>	<b>4,040</b>	<b>4,040</b>	<b>4,040</b>	<b>4,040</b>	<b>4,922</b>
<b>Saldo anterior</b>		<b>1,764</b>	<b>2,276</b>	<b>6,316</b>	<b>10,356</b>	<b>14,398</b>
<b>Saldo siguiente</b>		<b>2,276</b>	<b>6,316</b>	<b>10,356</b>	<b>14,398</b>	<b>19,317</b>

Evaluación del proyecto a 5 años

TIO	6.46%
VPN	\$ 15,685 VPN positivo
TIR	228.71% TIR mayor que la TIO
TIRM	68.37% TIRM mayor que la TIO
VPI	\$ 17,449
VPE	1,764
RBC	9.89 RBC mayor que 1

A partir de la caracterización y de los resultados de los análisis, se puede proceder a realizar las correcciones que se estimen necesarias. Por ejemplo, mejorar el ph y establecer programas de fertilización. Será fundamental, eso sí, determinar el nivel de intervención a que debe ser sometido el suelo, ya que la modificación de las características del suelo es de alto costo y debe realizarse sólo si reditúa en el producto final.

Los terrenos altamente compactados también deben intervenirse con el objeto de mejorar la aireación en una profundidad de al menos 80 cm. Si se presentan niveles freáticos altos durante el período de crecimiento, a menos de 30 cm de profundidad, debe intervenirse drenando para permitir, al menos, unos 50 cm de suelo libre para un adecuado desarrollo de los sistemas radiculares de las plantas.

En terrenos que no requieren de intervenciones especiales, el mimbre necesita de una preparación de al menos 30 cm de profundidad, la que puede realizarse con un arado de tipo cincel. Posteriormente se deben utilizar rastras con el objeto de mullir y suavizar el suelo.

Otra de las labores culturales de gran importancia para el cultivo del mimbre, es el control de malezas, en especial, de las perennes que compiten por el agua y los nutrientes con las estacas. Por este motivo, previamente es necesario realizar una aplicación de herbicida en el terreno donde se realizará la plantación. Para esto, se encuentran en el mercado una gama de productos que son muy efectivos, como simazina, atrazina, roundup.

La aplicación de herbicidas a la plantación, conviene hacerla con un mes de anticipación, con el objetivo de eliminar toda la maleza. Luego que haga efecto, se procede a roturar el terreno, labor con la que se elimina toda la maleza que pudo haber brotado después de la aplicación del producto.

## **Plantación**

Las estacas, convenientemente preparadas, deben ser hincadas cuidadosamente en el suelo preparado 2/3 de su tamaño. Debe evitarse el desgarrado de sus bordes para impedir la entrada de enfermedades fungosas.

La elección de los distanciamientos para la producción de mimbre debe tener en cuenta producir la mayor cantidad de varillas de los diámetros demandados por el mercado. El distanciamiento también determinará el control de malezas que se deba realizar.

Plantaciones más densas no requieren control de malezas más allá de los primeros meses de crecimiento, puesto que las cepas producirán tempranamente una cubierta de sombra, que impedirá la aparición de malezas. Plantaciones menos densas necesitarán un control de malezas mucho más intenso y por un período de tiempo mayor.

Los distanciamientos varían dependiendo del fin perseguido: mimbre fino o mimbre grueso; y de la riqueza del suelo, el clima, la variedad elegida, los cuidados silviculturales,

así como del sistema de cosecha. Es importante considerar que en las plantaciones densas el cultivo es más costoso y se dificulta utilizar maquinaria.

### **Riego**

La cantidad de agua necesaria para el buen desarrollo de las plantas dependerá de las condiciones climáticas y de suelo. Referencialmente se puede decir que este cultivo requiere alrededor de 12.000 m<sup>3</sup> ha/año si el riego es por tendido o por surcos. Como norma, sin embargo, conviene regar con una periodicidad que permita mantener la humedad del suelo, en forma similar a los cultivos tradicionales. Se sugiere un riego una vez por semana.

### **Desmalezado**

El primer año de la plantación es crítico, siendo uno de los aspectos fundamentales el control de malezas. Algunos días después de la plantación, las estacas comienzan a desarrollar raíces y brotes, y algunas malezas logran desarrollarse más rápido y pueden, en el peor de los casos, liquidar la plantación. Por ello el cultivo debe mantenerse libre de plantas competidoras.

Para ello antes de la plantación puede realizarse la aplicación de roundup, en dosis de 2 a 5 lt/ha dependiendo de la época y la latitud. La preparación del suelo ayudará a consolidar esta labor.

Posteriormente, con el terreno limpio y preparado se puede utilizar simazina, un herbicida residual preemergente que no tiene efectos nocivos sobre el mimbre, en dosis que varían entre 2,5 lt/ha a 5 lt/ha.



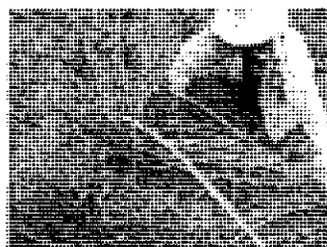
### **Fertilización**

En función de los resultados que arrojen los análisis químicos y físicos del suelo donde se realizará la plantación, será necesario aplicar, cuando corresponda, medidas correctivas.

Uno de los factores críticos para mimbre es el ph del suelo. El óptimo para el crecimiento de la especie es entre 5,0 y 5,5. Un suelo de ph más bajo (4 - 4,5) requerirá la aplicación de cal.

### **Cosecha**

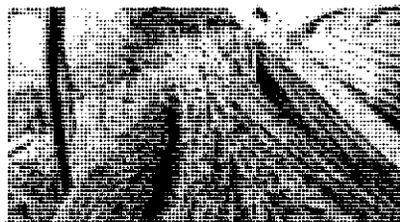
Al cosechar es conveniente cosechar todas las varas con el fin de incentivar el crecimiento del año siguiente. Durante el segundo año, los cuidados culturales (desmalezado, riego y fumigado) deben continuar. Los rendimientos de cosecha, en ese año, se triplican, y aún más si los cuidados silviculturales son más intensivos.



En los años posteriores, y hasta la quinta temporada de crecimiento, los incrementos en rendimiento continúan, pero a tasas cada vez menores. Tras unos años se recomienda descepar y plantar nuevamente con el objetivo de compensar las pérdidas de productividad debido al envejecimiento de la cepa.

### **Corte**

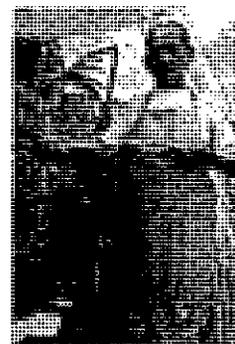
El corte debe hacerse cuando las hojas maduran y toman un color verde amarillento. Los rendimientos del mimbre están sujetos a las labores culturales que se efectúen, llegando a producir de 30 a 50 toneladas por hectárea (en estado verde). El corte se hace manual y con tijeras podadoras, la dirección del corte puede ser en sentido horizontal u oblicuo. Al primer corte, el tiempo es mayor entre 8 - 9 meses según el clima, al segundo corte el tiempo disminuye, además el rendimiento aumenta, pasando de 4 -5 varas por mata, a 30 -40 a partir del tercer corte. Al momento del corte hay que tener en cuenta las fases lunares, pues, en la fase creciente la afluencia de savia en los tejidos vegetativos es mayor en las horas de la mañana, savia que por su concentración de azúcares resulta de atracción al denominado "gorgojo" o "polilla" de la madera; de ahí que mientras no se entre en la fase de menguante no se efectúa el corte, se aduce que la concentración de la savia en los tejidos es mínima.



### **Descortezado**

Luego del corte se debe proceder en el menor tiempo posible al descortezado de la vara, si esto no fuese posible se deben colocar las varas en agua para evitar que la corteza se adhiera a la fibra.

Existen varios métodos de descortezado: a máquina, a vapor y manual, este último es el más utilizado por los cultivadores los cuales utilizan varios aparatos que pueden ser de madera o metálicos.



### **Clasificación**

Después de pelado se reclasifica en varillas, varillitas y armados según el diámetro y tamaño, las varillas se utilizan para hacer los tejidos y los embarrilados, dependiendo del diámetro de la varilla se raja en tres o cuatro hebras, posteriormente se pasan las hebras resultantes por la pasadora o cepillo cuya función es pulir la hebra, luego se cogen las hebras y se pasan por la pasadora de doble hoja que divide la hebra en dos partes con el fin de permitir una mayor maleabilidad y flexibilidad del material, las varillitas se utilizan para hacer travillado, claro está que dependiendo del objeto a realizarse varía la aplicación del material.



## Secado y almacenamiento

Luego de ser descortezado se colocan las varas de mimbre por espacio de una a dos horas al sol, para luego terminar su secado a la sombra, ya que una sobreexposición al sol hace que el material se torne de un color verdoso.

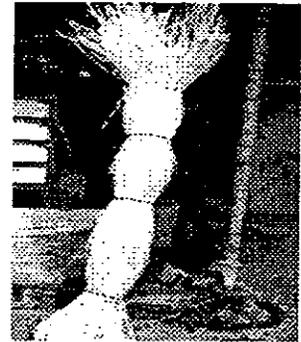
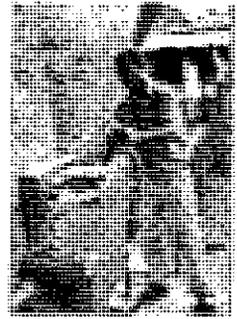
Una vez secada las varas pueden guardarse en un lugar fresco, con poca luz y una humedad relativa entre 11 -12 %.

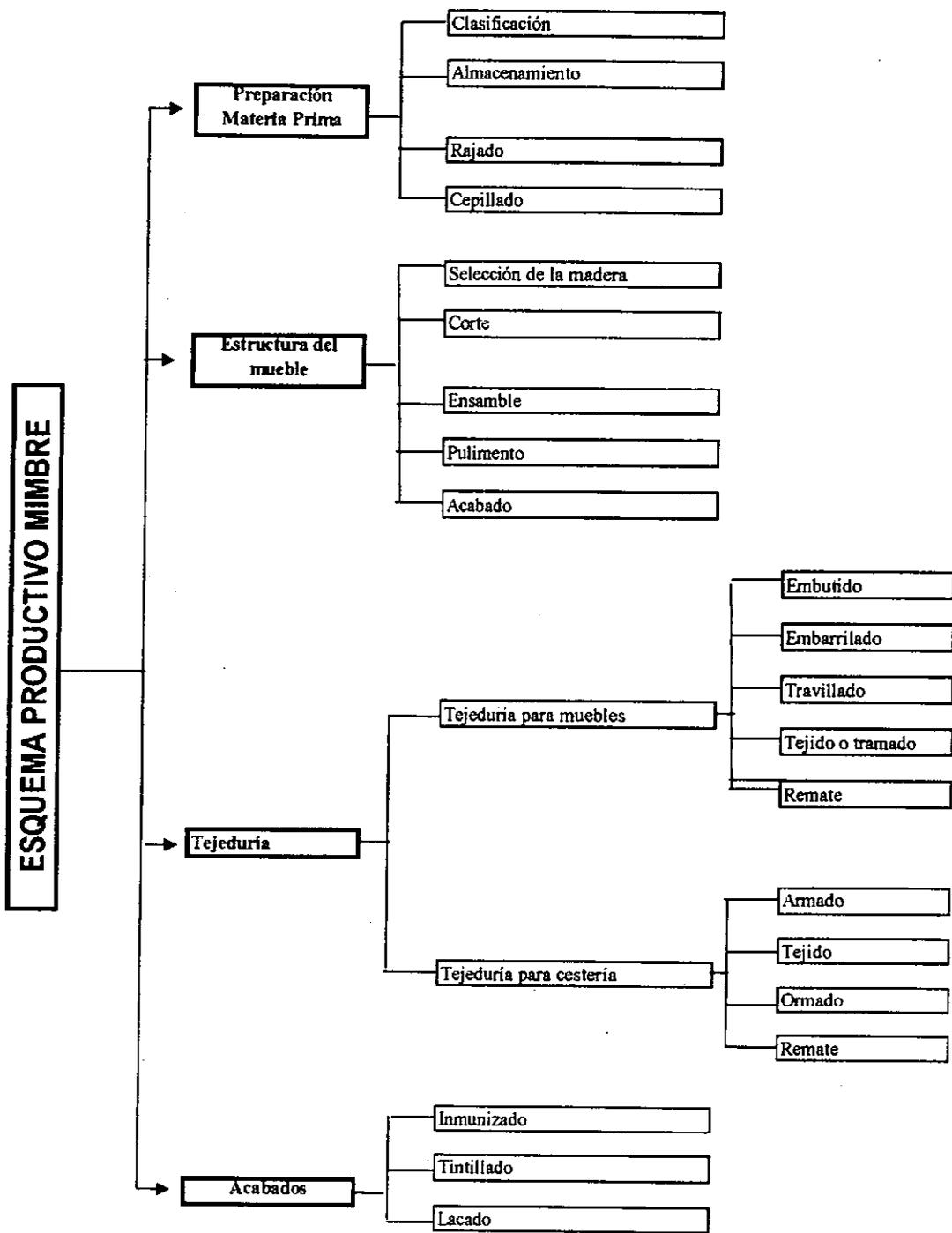
## Cuidados en el cultivo para lograr alta calidad del mimbre

Cultivo y corte: el corte debe hacerse cuando las hojas maduran y toman un color verde amarillento. El corte se hace manual y con tijeras podadoras, la dirección del corte puede ser en sentido horizontal u oblicuo. Al primer corte el tiempo es mayor entre 8 – 9 meses según el clima, al segundo corte el tiempo disminuye hasta mínimo siete meses, además el rendimiento aumenta pasando de 4- 5 varas por mata a 30 – 40 a partir del tercer corte.

Dentro de los cuidados que se deben tener durante el cultivo están: sembrar en fase lunar creciente y el cultivo debe contar con humedad constante. El terreno debe ser de alta humedad, de lo contrario, en periodos de verano debe haber un riego constante.

Las varas se deben deshijar cada 15 – 30 días, a partir de los 2 – 3 meses de sembrado o cortado el cultivo. Para el corte se debe tener en cuenta: debe realizarse en fase lunar menguante, cada varea debe cortarse a ras de piso o lo más cercano posible a este.





**Asociación De Productores De Mimbre De San Antonio Tolima**

**ASOPROMISA**

**Plan De Negocio**



# artesanías de colombia s.a.

Bogotá, D.C.

ARTESANIAS DE COLOMBIA S.A.      Coo.2  
Reg: 3004645    Fed: 2005/02/08    Hora: 15:22  
Proc: 500    PROGRAMA CADENAS PRODUCTIVAS  
Dest: 520    PROGRAMA CADENAS PRODUCTIVAS  
Asun: 0000 PROMOTORES MIMBRE-FNU RION O

Señor

Luis Fernando Rincón Roa

Presidente Asociación De Productores de Mímbre de San Antonio

San Antonio

Respetado Señor Rincón:

Reciba un cordial saludo

Adjunto a esta carta estoy enviando el Plan de Negocios de la Cadena Productiva del Mímbre para el eslabón de producción de materia primas". Es un documento de trabajo que se elaboró con base en la información que ustedes proporcionaron a los asesores del Proyecto de Cadenas Productivas.

El Plan de Negocios es una herramienta eficaz para el fortalecimiento empresarial de su organización, y mejorar el nivel de vida de los cultivadores vinculados a su asociación.

Quedamos pendientes de sus observaciones y comentarios para mejorar esta herramienta, la que consideramos de gran utilidad para la asociación.

Por su atención anticipo mis agradecimientos.

Cordialmente,

ERSENITO ORLANDO BENAVIDES  
Subgerente Administrativo y Financiero

# Contenido

<b>RESUMEN EJECUTIVO .....</b>	<b>1</b>
<b>LA EMPRESA.....</b>	<b>1</b>
DESCRIPCIÓN DEL NEGOCIO.....	1
ORGANIZACIÓN Y RESPONSABILIDADES .....	1
<b>ESTUDIO DE MERCADO .....</b>	<b>4</b>
ESTRUCTURA DEL SECTOR O MERCADO.....	4
PRINCIPALES PARTICIPANTES Y COMPETIDORES .....	4
EL CONSUMIDOR.....	5
DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO.....	5
CANALES DE COMERCIALIZACIÓN.....	6
<b>ESTUDIO DE OPERACIÓN .....</b>	<b>7</b>
CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN.....	7
INFRAESTRUCTURA REQUERIDA.....	7
DISTRIBUCIÓN FÍSICA DE LOS LUGARES DE PRODUCCIÓN .....	8
PROCESO DE PRODUCCIÓN.....	8
<b>ESTUDIO ECONÓMICO Y FINANCIERO .....</b>	<b>15</b>

## **Resumen ejecutivo**

El Programa Nacional de Cadenas Productivas busca orientar, estructurar y fortalecer los diferentes eslabones de la cadena productiva, dentro de la Cadena Productiva del mimbres en Cundinamarca y Tolima, encontramos los eslabones de materia prima, producción y comercialización, este documento tiene por objeto el desarrollo del plan de negocio para el eslabón de la materia prima.

El cultivo del mimbres se realiza en los municipios de San Antonio (Vereda Villahermosa, Vereda Llano Grande, Vereda Pueblo Nuevo, Vereda Los Guayabos, Vereda San Francisco, Vereda San Jorge), municipio de Silvania y Fusagasuga (vereda azafran, vereda La Victoria, Granja La Esmeralda, predio La Valencia, Vereda Yayatá), municipio de Ibagué (corregimiento de Villa Restrepo, vereda Laureles, vereda Pastales, barrio El Salado, barrio La Gaviota, barrio La Reforma, barrio Jardín).

## **La empresa**

### ***Descripción del negocio***

La Asociación de Productores de Mimbres de San Antonio Tolima, Asopromisa, es una entidad sin ánimo de lucro que comercializa mimbres listo para tejer muebles y artículos artesanales. La asociación esta conformada por cultivadores y procesadores de mimbres de la vereda San Antonio que se unieron para:

- Estandarizar precios y evitar la guerra de precios
- Evitar el sobre-abastecimiento que deprime los precios
- Crear un fondo para la compra de insumos de producción
- Adquirir al por mayor insumos de producción a mejores precios.
- Promover y ejecutar proyectos que procuran mejorar la calidad, las técnicas de producción y la comercialización del mimbres.
- Promover la capacitación y la innovación tecnológica que minimicen el impacto ambiental de las actividades de cultivo y comercialización del mimbres.
- Afiliar a los asociados seguridad social.

### ***Organización y responsabilidades***

Asopromisa está inscrita en la Cámara de Comercio de Ibagué por certificado de existencia y representación legal del 9 de diciembre de 2004. De acuerdo a las normas que rigen a esta

clase de persona jurídica, la asociación cuenta con una junta directiva que es elegida en asamblea general.

La organización tendrá los siguientes órganos de dirección y control:

- Asamblea general
- Junta Directiva
- Presidente
- Fiscal

Los integrantes de la Junta directiva son los siguientes:

- Carlos Alfonso Capera
- Álvaro Rincón González
- José Hoover Herrera Rodríguez
- Serafin Garrido Pérez
- Jesús Adán Rivera Díaz
- Alexander Garzón Cruz

El presidente elegido para el primer periodo es el señor Luis Fernando Rincón Roa.

Las funciones del presidente son: Ser el representante legal de la asociación. Ejecutar los acuerdos y resoluciones de la asamblea general y junta. Rendir los informes que requieran la junta directiva o la asamblea. Convocar la asamblea ordinaria y extraordinariamente. Responder por los bienes que la asociación ha adquirido o ha recibido como donación o préstamo.

La junta directiva se reunirá de manera ordinaria una vez al mes y, de manera extraordinaria, cada vez que la junta directiva o el fiscal los estime necesario. Para tomar una decisión la mayoría de los miembros de la junta directiva deben estar de acuerdo con ella, entendiendo mayoría cómo la mitad más uno.

Las responsabilidades de la junta directiva son:

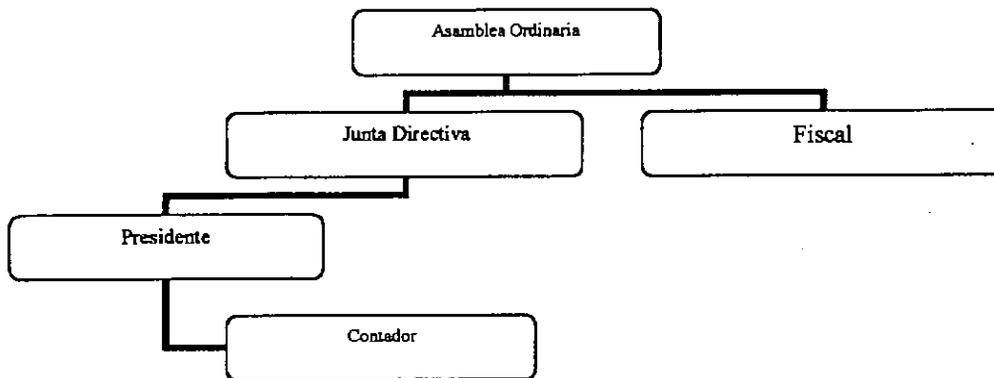
- Aprobar y supervisar la ejecución de los proyectos que lleva a cabo la asociación, de tal manera que se garantice que estos se enmarcan en el cumplimiento de sus objetivos.
- Crear áreas de trabajo, comisiones especiales o direcciones de proyectos cuando lo considere necesario y por el tiempo requerido.
- Rendir informes por escrito de sus actividades a la asamblea general.
- Poner a consideración de la asamblea general el plan de trabajo anual, y autorizar la firma de los contratos que sean necesarios para alcanzar los objetivos de la asociación.

La lista de cultivadores en el municipio de San Antonio es la siguiente:

Dairo Perdomo  
Norberto Rincón Roa  
Álvaro Rincón González  
Serafin Garrido Perez  
Emigdio Osorio  
Jesús Adán Rivera Díaz  
José Ignacio González  
Carlos Mocaleano R.  
Alexander Garzón Cruz  
Jose manue Gonzalez G.  
Hugo Ferney Betancourt.  
Pablo Abel Varón Lozano.  
Luis Fernando Rincón Díaz

Fidel Antonio Martínez C.  
Carlos Alonso Capera  
Miguel Ángel Arias G.  
Esneira Torres Herrada  
Carlos Alberto garzón C.  
Jose Hoover Herrera.  
Pablo Moncaleano Rincón  
Cecilia Marquez de Tovar  
Arnulfo Mora Morales  
Jose Libardo Zabala  
Fabiola Hoyos de Rincón.

El organigrama de la asociación es el siguiente:



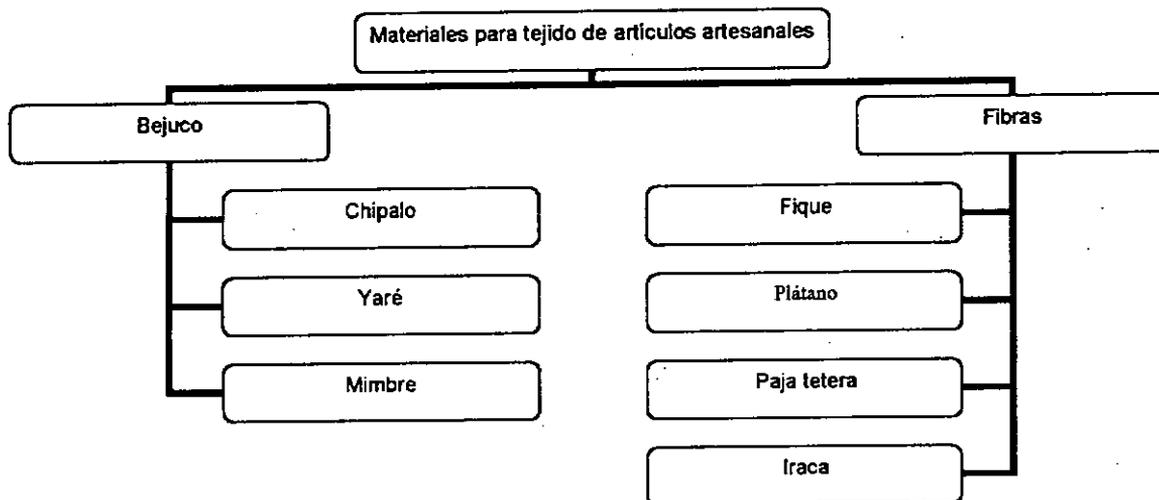
# Estudio de mercado

## Estructura del sector o mercado

Los artesanos del área de Silvanía e Ibagué utilizan el yaré, el chipalo y el mimbres para elaborar muebles y artículos artesanales.

No se puede hablar de productos competidores o sustitutos para el mimbres. Sencillamente, es la materia prima del oficio artesanal de la cadena productiva del mimbres. Si se utilizara otro material cambiaría el oficio artesanal por completo. Sin embargo, se puede hablar de algunos materiales como una opción para elaborar algunas partes de los artículos combinándolos con el tejido en mimbres.

Enfatizando que productos como el yaré o el chipalo suelen complementar y no sustituir el uso de mimbres, a continuación se presenta el diagrama de la estructura del mercado:



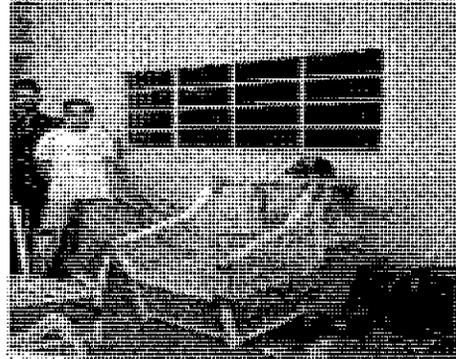
## Principales participantes y competidores

Participan en el mercado de mimbres para tejeduría de artículos artesanales todos los cultivadores mimbres de la zona de Silvana e Ibagué, y los comercializadores de yaré y chipalo que encuentran este material de manera silvestre. Los competidores son los cultivadores del mimbres no asociados a Asopromisa, y aquellos comerciantes de yaré y chipalo.

## ***El consumidor***

Utilizan el mimbre como materia prima las empresas fabricantes de muebles artesanales elaborados en madera y mimbre, y artesanos que elaboran accesorios para el hogar en madera chipalo y mimbre.

Las empresas fabricantes de muebles en madera que utilizan el mimbre para darle valor agregado a sus muebles se encuentran en Barranquilla, Medellín, Montería, Bogotá, Cúcuta, Cali, Girardot, Espinal a nivel nacional. A nivel regional los pequeños talleres que se encuentran en los alrededores de Silvana e Ibagué representan el consumidor potencial del mimbre.



Los artesanos que elaboran accesorios y otros productos artesanales se encuentran en Ibagué, Bogotá, Cúcuta Manizales, Armenia, Pereira, y de otras regiones del país que realizan compras esporádicas de acuerdo a las tendencias del mercado.

El consumidor adquiere el mimbre en su taller de producción solicitándolo vía telefónica a los centros de acopio o a los cultivadores de mimbre, el cual transportado por las agencias transportadoras de la región de acuerdo a las condiciones solicitadas por el cliente

A los artesanos de la región el mimbre se les entrega directamente en el taller de producción listo para ser tejido y en algunas ocasiones se les vende la vara para que ellos se encarguen de terminar el proceso de preparación de la fibra para ser tejido. En algunos casos el artesano va a comprarlo a los centros de acopio de acuerdo a las características que necesite.

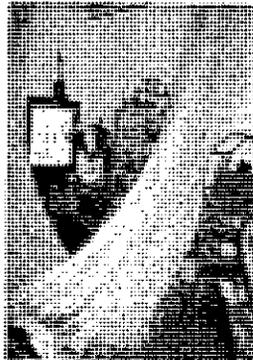


De acuerdo al ciclo del mercado de la región, los meses de noviembre y diciembre representan el periodo de alta rotación en la venta y compra de mimbre

## ***Descripción del producto***

El mimbre es una fibra que se caracteriza por su color blanco cremoso y su superficie brillante exterior que se obtiene del deshijado cuidadoso en el cultivo y del proceso de descortezado. La calidad la representa su consistencia o flexibilidad. Esta se logra haciéndose el corte del cultivo en el momento adecuado.

El producto se clasifica en armaditos, armados,



varillitas, varillas y varillones, según el diámetro y longitud. Se manejan aproximadamente estos rangos:

- Armadito: 40 a 100 cms. de longitud.
- Armado: 110 a 170 cms. de longitud.
- Varillita: 180 a 250 cms. de longitud.
- Varilla: 260 a 300 cms. de longitud.
- Varillón: más de 300 cms. de longitud.

### ***Canales de comercialización***

La asociación comercializa su producto a través del centro de los centros de acopio existentes en Ibagué. El propietario del centro de acopio compra el cultivo por lotes o hectáreas, y se encarga del corte, transporte, clasificación, pelado, rajado y cepillado.

En algunas ocasiones los centros de acopio compran a los agricultores el mimbre ya clasificado y de acuerdo a los precios establecidos para las diferentes calidades de mimbre.

Los comerciantes establecidos en algunas regiones del país que se encargan de distribuir en su zona el mimbre lo solicitan al centro de acopio o a los agricultores, y este es enviado vía transporte de carga.

# Estudio de operación

## Capacidad de producción

Asopromisa agrupa a productores que poseen 92.640 metros cuadrados, equivalente a 9,2640 hectáreas cultivadas. La producción establecida para los 92.640 metros es de 6.016.869 unidades de mimbre en cada corte, que se realiza cada seis a siete meses.



La asociación realiza la cosecha entre los 6 y 7 meses, en el año estaríamos estimando una producción de 12.033.738 unidades de mimbre, de siete tamaños, en verde, sin descortezar en el municipio de San Antonio.

En el anexo No. 5 se encuentra un cuadro en el que se discrimina la producción por cultivador especificando el área cultivada, la edad del cultivo, el número de plantas por lote, el número de unidades en cada corte, los cortes realizados en cada cultivo desde la siembra y el total de la producción de los cultivadores de Asopromisa.

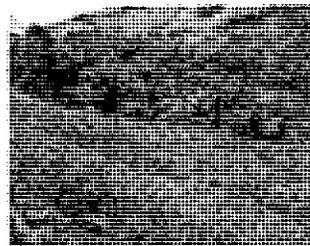
La capacidad de producción está directamente relacionada a la calidad y tecnificación en el cultivo. A través de Asopromisa se motiva al agricultor a utilizar insumos de alta calidad y a realizar los procesos de control de plagas y mantenimiento adecuados para lograr una alta productividad y un producto de excelente calidad.

## Infraestructura requerida

La infraestructura requerida se divide en la necesaria para cultivar el mimbre y la necesaria para procesarlo.

Para cultivar mimbre se requiere:

**Terreno:** ubicado a una altura aproximada de 1400 metros sobre el nivel del mar, con una temperatura promedio de 20 °C. y precipitación media anual de 2000 mm que corresponde a una formación ecológica bosque húmedo tropical montano bajo (bh-st-mb). Las áreas más representativas en Silvania para la explotación del mimbre, se localizan en la vereda Azafranal y en la localidad de Subia.



**Alambre y grapas:** para delimitar el área de cultivo y protegerlo de agentes externos se cerca con alambre de puas.

**Fumigadora:** Para realizar la fumigación periódica del cultivo.

**Tijeras podadoras.** Para cortar el mimbre en el cultivo. Son unas tijeras de jardín que cortan cada varilla de mimbre a ras del suelo y de manera diagonal.

Para procesar el mimbre:

**Zunchos.** Para pelar el mimbre, son una especie de pinzas de lámina metálica doblada que por fricción pelan el mimbre.

**Varilla.** Mecanismo con el principio de la pinza que consta de dos varillas metálicas (como hierro de construcción) que por fricción pela el mimbre, al pasar entre ambas varillas.

**Cabuya.** Nudo corredizo que se hace sobre una pita de cabuya, el cual por fricción, al pasar la vara de mimbre por su interior, le retira la corteza.

**Rajador.** Para rajarse la varilla, Es una herramienta de madera que los mismos artesanos tallan, que sale de un cilindro de madera de aproximadamente 3cm de diámetro por 6-7cm de largo y que en uno de sus extremos tiene 3 filos que salen del centro del círculo base del mismo al borde del mismo, con ángulos iguales (120grados)

**Máquina de dos hebras.** Para trabajar la varilla rajada. Es una máquina de funcionamiento eléctrico que divide una hebra de mimbre en 2, una llamada vigolo o carnaza, de mayor calidad, y el brillo que es la de óptima calidad.

## ***Distribución física de los lugares de producción***

El cultivo de mimbre se lleva a cabo en los siguientes lugares:

Municipio de San Antonio: La vereda Villa Hermosa, Vereda Llano Grande, vereda Pueblo Nuevo, vereda Los Guayabos, vereda San Francisco, vereda San Jorge.

## ***Proceso de producción***

A continuación se describen las etapas del proceso de cultivo y preparación del mimbre para tejeduría.

### **Preparación del material**

La reproducción de las salicáceas (álamos y sauces) se realiza normalmente mediante estacas. Para ello se utilizan pequeñas secciones de tallos antes de la brotación.

Al momento de seleccionar y coleccionar el material vegetativo, es importante que las plantas estén en dormancia, es decir, que hayan eliminado sus hojas.

Además, es fundamental considerar otros aspectos como el que sean vigorosas y estén sanas; que no presenten daños, que tengan una buena distribución de sus yemas y que ellas estén bien conformadas, lo que a la larga determinará los buenos resultados del cultivo.

Las estacas se coleccionan de ramas jóvenes de máximo dos a tres años, ya que las raíces se forman muy bien en ramillas tiernas. Una vez que se ha elegido una rama, ésta se corta en la base y se procede al corte en secciones de 20 a 25 cm de largo (estacas pequeñas), o de 40 a 50 cm (estacas largas). Aunque no existe restricción en los diámetros de las estacas, diámetros menores de 5 mm son más fácilmente dañadas una vez sean cultivadas.

Cualquiera sea la longitud de la estaca, es aconsejable que éstas tengan un corte en bisel, el que debe quedar en forma opuesta y a 1 cm sobre la yema, para prevenir la acumulación de agua. A este corte se le aplica luego un producto fungicida para evitar la entrada de algún tipo de hongo. El corte inferior se hace en forma recta, dejando una parte del leño por debajo.

### **Selección y preparación del sitio**

La selección del sitio de plantación es fundamental si se quiere tener éxito económico. Esto determina las condiciones básicas para su desarrollo.

En cuanto a suelos, el mimbre prefiere terrenos planos, de texturas medias, aireados, con abundante materia orgánica, y de al menos una profundidad de 50 cm. El abastecimiento de agua permanente es un requisito indispensable, no obstante, no soporta agua detenida por largo tiempo durante su periodo vegetativo.



Se puede cultivar mimbre en terrenos de altos niveles freáticos si éstos se drenan a una profundidad de al menos 50 cm. El mimbre no se adapta bien a terrenos arenosos con escasa capacidad de retención de agua, sin embargo, sobrevive en estas condiciones edáficas si tiene acceso a agua abundante, como en los sectores ribereños.

La preparación del suelo tiene por finalidad proporcionar condiciones al suelo que garanticen a la planta, acceso al agua y nutrientes, adecuada aireación y condiciones físicas para el buen desarrollo de las raíces.

Para preparar el suelo, es necesario conocer las propiedades que lo caracterizan, para luego adecuarlo a los requerimientos del cultivo. A través de observaciones de campo, es necesario conocer su profundidad, nivel freático, presencia de discontinuidades en el perfil u otros elementos como presencia de piedras y, determinar por medio de un análisis de laboratorio, su textura, caracterización nutricional hasta los 50 cm de profundidad, cantidad de materia orgánica dentro de los primeros 30 cm, compactación y ph, entre otros atributos.

## **Estudio económico y financiero**

Anexos a este documento se encuentran tres estudios económicos y financieros:

- Estudio económico para el cultivo de una hectárea de mimbre.
- El estudio económico para la famiempresa Rincón Roa, que cultiva y vende mimbre procesado.
- Y el estudio para Asopromisa, estimado que tiene 12 hectáreas cultivadas, y que vende su producción para ser procesada.

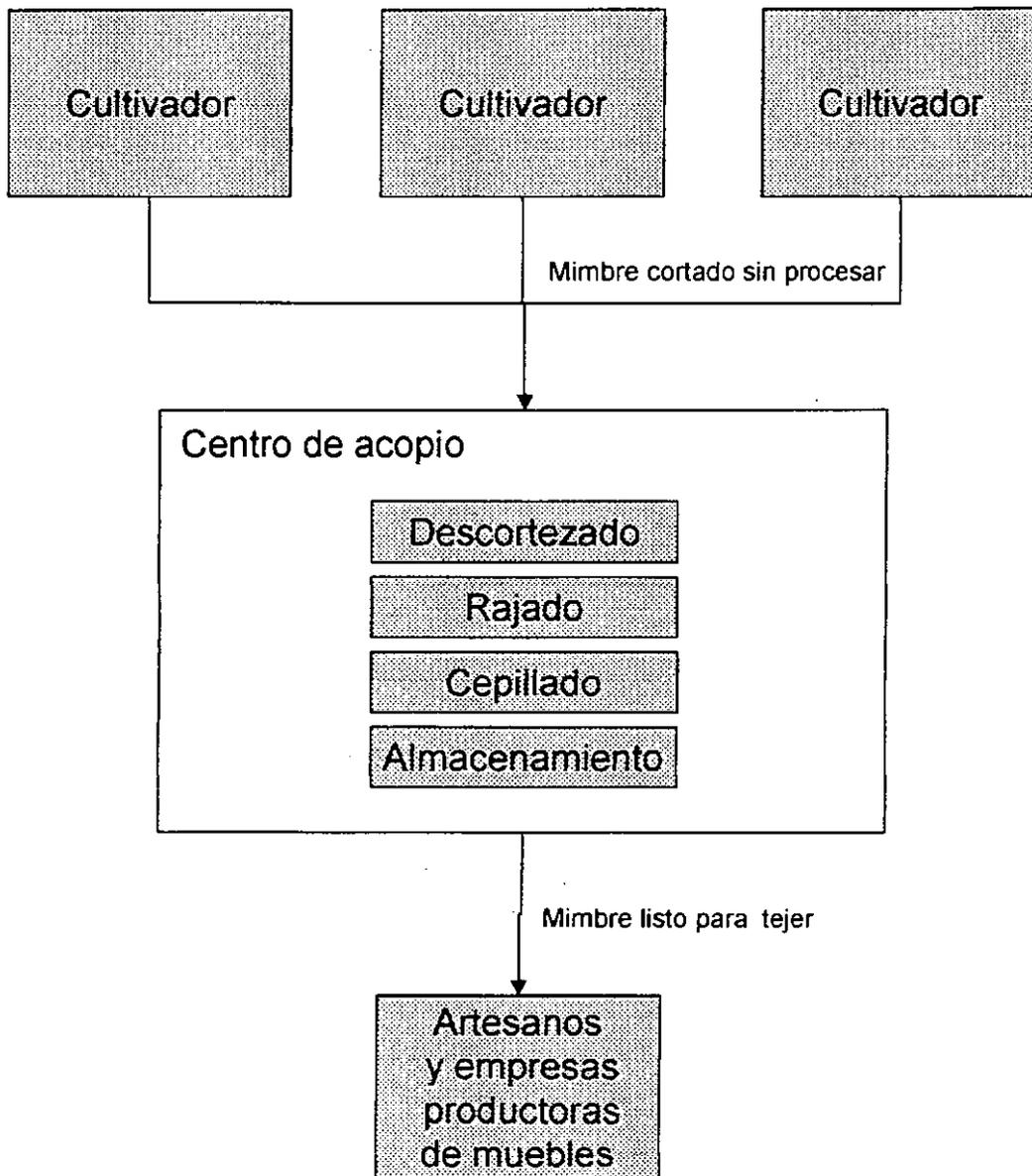
Estos tres estudios se hacen con base a los datos obtenidos por los cultivadores de mimbre en el mes de enero de 2005, y a los resultados financieros de la famiempresa Rincón Roa del año 2004.

## **Tabla de Anexos**

- ANEXO 1: Diagrama de proceso de intermediación de la asociación.
- ANEXO 2: Estudio Económico del cultivo de un hectárea de mimbre.
- ANEXO 3: Estudio Económico de la famiempresa Rincón Roa.
- ANEXO 4: Estudio Económico de Asopromisa.
- ANEXO 5: Resumen Cultivos De Mimbre En El Municipio De San Antonio.

ANEXO 1: Diagrama de proceso de intermediación de la asociación.

# Intermediación de la asociación



**ANEXO 2: Estudio Económico del cultivo de un hectárea de mimbre.**

## DATOS DE ENTRADA PARA EL ESTUDIO ECONÓMICO

Nombre de la empresa Costeo del cultivo de una hectarea de mimbre  
NIT

Año de Inversión (año 0)	2,005
Vida Económica	5 años (2005-2009)
Tasa de impuestos renta	38.50%
Inflación del país	5.50%
Factor de simplificación	1000.00
Factor prestacional costo	1.52
SLMV	\$ 381,500
IVA	0.00%
Cantidad de hectareas a sembrar	2.5
Arriendo de una hectarea	\$ 4,000,000

### Detalle de los costos de inversión diferida

Artículo	Cantidad	Precio unitario	Precio total
Mano de obra preparación del terreno	2.5	\$ 7,636,000.00	\$ 19,090,000.00
Asesoría en técnicas de producción	0	\$ 0.00	\$ 0.00
	0	\$ 0.00	\$ 0.00
Total inversión diferida			\$ 19,090,000.00

### Detalle de los costos de inversión fija

#### Bienes Inmuebles

Artículo	Cantidad	Precio unitario	Precio total
Terreno	2.5	\$ 30,000,000.00	\$ 75,000,000.00
	0	\$ 0.00	\$ 0.00
	0	\$ 0.00	\$ 0.00
	0	\$ 0.00	\$ 0.00
Total bienes inmuebles			\$ 75,000,000.00

#### Computadores y software

Artículo	Cantidad	Precio unitario	Precio total
Computador	0	\$ 0.00	\$ 0.00
Impresora	0	\$ 0.00	\$ 0.00
	0	\$ 0.00	\$ 0.00
	0	\$ 0.00	\$ 0.00
Total computadores y software			\$ 0.00

#### Mobiliario, equipo y herramientas

Artículo	Cantidad	Precio unitario	Precio total
Fumigadora	1	\$ 180,000.00	\$ 180,000.00
Palines	4	\$ 15,000.00	\$ 60,000.00
Barretón	4	\$ 12,000.00	\$ 48,000.00
Machete	4	\$ 7,000.00	\$ 28,000.00
Asadón	5	\$ 10,000.00	\$ 50,000.00
Martillo	3	\$ 10,000.00	\$ 30,000.00
	0	\$ 0.00	\$ 0.00
Total mobiliario y equipo			\$ 396,000.00

Total inversión fija \$ 75,396,000.00

### Cálculo de costos

#### Costos de administración

#### Cálculo de costos de oficina

Concepto	Costo mensual	Costo anual
Arriendo	\$ -	\$ -
Papelería	\$ -	\$ -
Servicios públicos	\$ -	\$ -
Transporte	\$ -	\$ -
Subtotal	\$ -	\$ -

#### Incremento de costos de oficina

Incrementos	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Arriendo	1	1	1	1	1
Papelería	1	1	1	1	1
Servicios públicos	1	1	1	1	1
Transporte	1	1	1	1	1

Proporción basada en el valor del primer año (no del año inmediatamente anterior).

#### Proyección de costos de oficina

Concepto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Arriendo	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Papelería	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Servicios públicos	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Transporte	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Subtotal	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -

**Cálculo de Mano de obra administrativa**

Concepto	Cantidad	Costo mensual	Costo anual
Gerente	0	-	\$ -
Operario	0	\$ -	\$ -
Celador			\$ -
Subtotal		\$ -	\$ -

Incrementos	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Gerente	1	1	1	1	1
Auxiliar	1	1	1	1	1
Asesor contable	1	1	1	1	1

**Mano de obra de administración**

Concepto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Gerente	-	-	-	-	-
Auxiliar	-	-	-	-	-
Celador	-	-	-	-	-
Asesor contable	-	-	-	-	-
Subtotal	-	-	-	-	-

**Costos de mantenimiento de maquinaria**

Concepto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Mantenimiento	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Subtotal	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
<b>Total costos de administración</b>					
Total	-	-	-	-	-

**Costos de ventas y comercialización**

**Costos de ventas y comercialización**

Concepto	Costo mensual	Costo anual
Vendedores	-	-
Material promocional	-	-
Presupuesto participación en ferias	-	-
Subtotal	-	-

Incrementos	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Vendedores	1	1	1	1	1
Material promocional	1	1	1	1	1
Presupuesto participación en ferias	1	1	1	1	1

**Proyección de costos de ventas y comercialización**

Concepto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Vendedores	-	-	-	-	-
Material promocional	-	-	-	-	-
Presupuesto participación en ferias	-	-	-	-	-
Subtotal	-	-	-	-	-

**Producción y ventas**

**Incremento en producción y ventas**

Incrementos	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Valor	1	1	1	1	1

Proporción basada en el valor del primer año (no del año inmediatamente anterior).

**Costos de producción o de ventas**

Concepto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Total costos de producción	\$ 6,400,000	\$ 6,400,000	\$ 6,400,000	\$ 6,400,000	\$ 6,400,000
Subtotal	\$ 6,400,000	\$ 6,400,000	\$ 6,400,000	\$ 6,400,000	\$ 6,400,000

El año 1 se toma de la tabla "Costo de las unidades vendidas" de la hoja "CostosIngresosVentas".

**Ingreso por ventas**

Concepto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Total ingreso por ventas	30,000,000.00	30,000,000.00	30,000,000.00	30,000,000.00	30,000,000.00
Iva	-	-	-	-	-
Total Ingresos + IVA	30,000,000.00	30,000,000.00	30,000,000.00	30,000,000.00	30,000,000.00

El año 1 se toma de la tabla Ingresos por las unidades vendidas de la hoja "Costos IngresosVentas".

**Costo de la inversión inicial**

**Costo de la inversión inicial fija y diferida**

Concepto	Valor
Mobiliario, equipo y herramientas	\$ 396,000
Computadores	\$ 0
Bienes inmuebles	\$ 75,000,000
Inversión diferida	\$ 19,090,000
<b>Total inversión inicial fija y diferida</b>	<b>\$ 94,486,000.00</b>

**Depreciación de activos y amortizaciones**

Concepto	Inversión inicial	Vida útil (años)	Depr / Amort anual	Depr / Amort vida proy	Valor en libros
Mobiliario, equipo y herramientas	396,000	10	39,600	198,000	198,000
Computadores	0	5	0	0	0
Terreno	75,000,000				75,000,000
Bienes inmuebles	0	20	0	0	0
Inversión diferida	19,090,000	5	3,818,000	19,090,000	0
<b>Total</b>	<b>94,486,000</b>		<b>39,600</b>	<b>198,000</b>	<b>75,198,000</b>

Depreciación acumulada de activos a diciembre 31 de 2003

9,483,005.00

TIO del inversionista

Base	8.00%	
Premio al riesgo	4.00%	
TIO Nominal	12.32%	Esta TIO tiene implícita la inflación, se usa para evaluar el proyecto a precios corrientes
TIO Real	6.48%	Esta tasa real se usa para evaluar el proyecto a precios constantes

Valor del mercado, valor residual o valor de salvamento.

Activo	VM	VI	Diferencia	Impuesto Aborro	VMDI
Mobiliario y equipo auxiliar	198,000.00	198,000.00	-	-	198,000.00
Computadores	-	-	-	-	-
Bienes inmuebles	-	-	-	-	-
Inversión diferida	-	-	-	-	-
Subtotal	198,000.00	198,000.00	-	-	198,000.00
<b>Total</b>					<b>198,000.00</b>

## Costos de producción

### Costos anuales para una hectarea de cultivo de mimbre

Valor Jornal 12,000

#### Gastos de establecimiento del cultivo

Concepto	Unidad	Cantidad	Valor Unitario	Total
Colinos	4 colinos = Una m	160000	40	6,400,000
Preparación	Jornal	15	12,000	180,000
Planteo	Jornal	15	12,000	180,000
Trazado o ahoyado	Jornal	30	12,000	360,000
Siembra	Jornal	30	12,000	360,000
Resiembra	Jornal	5	12,000	60,000
Aplicación fertilizantes	Jornal	8	12,000	96,000
Total				<b>7,636,000</b>

#### Gastos de mantenimiento del cultivo

Concepto	Unidad	Cantidad	Valor Unitario	Total
Resiembra	Jornal	5	12,000	60,000
Transporte menor	Jornal	20	12,000	240,000
Aplicación fertilizantes	Jornal	20	12,000	240,000
Mantenimiento	Jornal	85	12,000	1,020,000
Total				<b>1,560,000</b>

#### Gasto anual de insumos

Concepto	Unidad	Cantidad	Valor Unitario	Total
Fertilizante orgánico	Tonelada	4	90,000	360,000
Cal agrícola	Bulto (40 Kgs)	40	10,000	400,000
Pesticidas	Litro	8	30,000	240,000
Total				<b>1,000,000</b>

#### Producción y venta por hectarea de cultivo por año

Producto	Cantidad	Precio venta	Total
Barillón	55,000	100	5,500,000
Barilla	45,000	80	3,600,000
Barillita	40,000	40	1,600,000
Armado Largo	25,000	30	750,000
Armado mediano	20,000	20	400,000
Armado corto	15,000	10	150,000
Total			<b>12,000,000</b>

Total unidades producidas 200,000

Nombre de la empresa

Costeo del cultivo de una hectarea de mimbre

1,000.00 Miles de pesos

Años de ventas

ESTADO DE RESULTADOS	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingresos Operacionales Brutos	30,000	30,000	30,000	30,000	30,000
Devoluciones y rebajas en ventas					
<b>Ingresos Operacionales Netos</b>	<b>30,000</b>	<b>30,000</b>	<b>30,000</b>	<b>30,000</b>	<b>30,000</b>
<b>Costos de Ventas</b>					
Costo de Mercancia Vendida	6,400	6,400	6,400	6,400	6,400
Otros Costos					
<b>Total Costo de Ventas</b>	<b>6,400</b>	<b>6,400</b>	<b>6,400</b>	<b>6,400</b>	<b>6,400</b>
<b>Utilidad Bruta</b>	<b>23,600</b>	<b>23,600</b>	<b>23,600</b>	<b>23,600</b>	<b>23,600</b>
Gasto de Ventas	0	0	0	0	0
Gastos de Administracion	0	0	0	0	0
<b>Total Gastos</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>Utilidad Operativa</b>	<b>23,600</b>	<b>23,600</b>	<b>23,600</b>	<b>23,600</b>	<b>23,600</b>
Otros ingresos					
Otros Egresos		0	0	0	0
<b>Utilidad antes de impuestos</b>	<b>23,600</b>	<b>23,600</b>	<b>23,600</b>	<b>23,600</b>	<b>23,600</b>
Impuetos (38,5%)	9,086	9,086	9,086	9,086	9,086
<b>Utilidad Neta Final</b>	<b>14,514</b>	<b>14,514</b>	<b>14,514</b>	<b>14,514</b>	<b>14,514</b>



Nombre de la empresa

Costeo del cultivo de una hectarea de mimbre

1,000 Miles de pesos  
Flujo de caja a precios constantes

FLUJO DE CAJA	0	1	2	3	4	5
<b>Ingresos</b>						
Ingresos por Ventas		30,000	30,000	30,000	30,000	30,000
Otros Ingresos		-	-	-	-	-
<b>Total Ingresos</b>		<b>30,000</b>	<b>30,000</b>	<b>30,000</b>	<b>30,000</b>	<b>30,000</b>
<b>Egresos</b>						
Otros egresos		-	-	-	-	-
Costo de mercancía vendida		6,400	6,400	6,400	6,400	6,400
Gastos de Ventas		-	-	-	-	-
Gastos de Administración		-	-	-	-	-
<b>Total Egresos</b>		<b>6,400</b>	<b>6,400</b>	<b>6,400</b>	<b>6,400</b>	<b>6,400</b>
<b>Utilidad antes de impuestos</b>		<b>23,600</b>	<b>23,600</b>	<b>23,600</b>	<b>23,600</b>	<b>23,600</b>
(-) Impuesto de renta		9,086	9,086	9,086	9,086	9,086
<b>Utilidad después de impuestos</b>		<b>14,514</b>	<b>14,514</b>	<b>14,514</b>	<b>14,514</b>	<b>14,514</b>
(+) Depreciaciones		40	40	40	40	40
(+) Valor residual o de salvamento						75,198
(-) Inversiones	94,486					
<b>Neto Periodo</b>	<b>-94,486</b>	<b>14,554</b>	<b>14,554</b>	<b>14,554</b>	<b>14,554</b>	<b>89,752</b>
<b>Saldo anterior</b>		<b>-94,486</b>	<b>-79,932</b>	<b>-65,379</b>	<b>-50,825</b>	<b>-36,272</b>
<b>Saldo siguiente</b>		<b>-79,932</b>	<b>-65,379</b>	<b>-50,825</b>	<b>-36,272</b>	<b>53,480</b>

## Evaluación del proyecto a 5 años

TIO	6.46%
VPN	\$ 21,029 VPN positivo
TIR	12.20% TIR mayor que la TIO
TIRM	10.83% TIRM mayor que la TIO
VPI	\$ 115,515
VPE	94,486
RBC	1.22 RBC mayor que 1

### ANEXO 3: Estudio Económico de la famiempresa Rincón Roa.

## DATOS DE ENTRADA PARA EL ESTUDIO ECONÓMICO

Nombre de la empresa Famimpresa Rincón Roa Hermanos  
NIT

Año de Inversión (año 0)	2,005
Vida Económica	5 años (2005-2009)
Tasa de Impuestos renta	38.50%
Inflación del país	5.50%
Factor de simplificación	1000.00
Factor prestacional costo	1.52
SLMV	\$ 381,500
IVA	0.00%
Cantidad de hectareas a sembrar	2.5
Arriendo de una hectarea	\$ 4,000,000

### Detalle de los costos de inversión diferida

Artículo	Cantidad	Precio unitario	Precio total
Mano de obra preparación del terreno	2.5	\$ 7,636,000.00	\$ 19,090,000.00
Asesoría en técnicas de producción	0	\$ 0.00	\$ 0.00
	0	\$ 0.00	\$ 0.00
<b>Total inversión diferida</b>			<b>\$ 19,090,000.00</b>

### Detalle de los costos de inversión fija

Artículo	Cantidad	Precio unitario	Precio total
Terreno	2.5	\$ 30,000,000.00	\$ 75,000,000.00
	0	\$ 0.00	\$ 0.00
	0	\$ 0.00	\$ 0.00
	0	\$ 0.00	\$ 0.00
<b>Total bienes inmuebles</b>			<b>\$ 75,000,000.00</b>

Artículo	Cantidad	Precio unitario	Precio total
Computador	0	\$ 0.00	\$ 0.00
Impresora	0	\$ 0.00	\$ 0.00
	0	\$ 0.00	\$ 0.00
	0	\$ 0.00	\$ 0.00
<b>Total computadores y software</b>			<b>\$ 0.00</b>

Artículo	Cantidad	Precio unitario	Precio total
Fumigadora	1	\$ 180,000.00	\$ 180,000.00
Palines	4	\$ 15,000.00	\$ 60,000.00
Barratón	4	\$ 12,000.00	\$ 48,000.00
Machete	4	\$ 7,000.00	\$ 28,000.00
Asadón	5	\$ 10,000.00	\$ 50,000.00
Martillo	3	\$ 10,000.00	\$ 30,000.00
	0	\$ 0.00	\$ 0.00
<b>Total mobiliario y equipo</b>			<b>\$ 396,000.00</b>

**Total inversión fija \$ 75,396,000.00**

### Cálculo de costos

#### Costos de administración

#### Cálculo de costos de oficina

Concepto	Costo mensual	Costo anual
Arriendo	\$ -	\$ -
Papelaría	\$ -	\$ -
Servicios públicos	\$ -	\$ -
Transporte	\$ -	\$ -
<b>Subtotal</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>

#### Incremento de costos de oficina

Incrementos	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Arriendo	1	1	1	1	1
Papelaría	1	1	1	1	1
Servicios públicos	1	1	1	1	1
Transporte	1	1	1	1	1

Proporción basada en el valor del primer año (no del año inmediatamente anterior).

#### Proyección de costos de oficina

Concepto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Arriendo	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Papelaría	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Servicios públicos	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Transporte	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
<b>Subtotal</b>	<b>\$ -</b>				

Concepto	Cantidad	Costo mensual	Costo anual
Gerente	0	-	\$ -
Operario	0	\$ -	\$ -
Celador			\$ -
Subtotal		\$ -	\$ -

Incrementos	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Gerente	1	1	1	1	1
Audliar	1	1	1	1	1
Asesor contable	1	1	1	1	1

#### Mano de obra de administración

Concepto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Gerente	-	-	-	-	-
Audliar	-	-	-	-	-
Celador	-	-	-	-	-
Asesor contable	-	-	-	-	-
Subtotal	-	-	-	-	-

#### Costos de mantenimiento de maquinaria

Concepto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Mantenimiento	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Subtotal	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -

Total costos de administración	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Total	4,000,000.00	4,000,000.00	4,000,000.00	4,000,000.00	4,000,000.00

#### Costos de ventas y comercialización

##### Costos de ventas y comercialización

Concepto	Costo mensual	Costo anual
Vendedores	-	-
Material promocional	-	-
Presupuesto participación en ferias	-	-
Subtotal	-	-

Incrementos	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Vendedores	1	1	1	1	1
Material promocional	1	1	1	1	1
Presupuesto participación en ferias	1	1	1	1	1

#### Proyección de costos de ventas y comercialización

Concepto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Vendedores	-	-	-	-	-
Material promocional	-	-	-	-	-
Presupuesto participación en ferias	-	-	-	-	-
Subtotal	-	-	-	-	-

#### Producción y ventas

##### Incremento en producción y ventas

Incrementos	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Valor	1	1	1	1	1

Proporción basada en el valor del primer año (no del año inmediatamente anterior).

##### Costos de producción o de ventas

Concepto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Total costos de producción	\$ 2,560,000	\$ 2,560,000	\$ 2,560,000	\$ 2,560,000	\$ 2,560,000
Subtotal	\$ 2,560,000	\$ 2,560,000	\$ 2,560,000	\$ 2,560,000	\$ 2,560,000

El año 1 se toma de la tabla "Costo de las unidades vendidas" de la hoja "CostosIngresosVentas".

##### Ingreso por ventas

Concepto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Totia ingreso por ventas	11,850,000.00	11,850,000.00	11,850,000.00	11,850,000.00	11,850,000.00
Iva	-	-	-	-	-
Total ingresos + IVA	11,850,000.00	11,850,000.00	11,850,000.00	11,850,000.00	11,850,000.00

El año 1 se toma de la tabla Ingresos por las unidades vendidas de la hoja "Costos IngresosVentas".

#### Costo de la Inversión Inicial

##### Costo de la inversión inicial fija y diferida

Concepto	Valor
Mobiliario, equipo y herramientas	\$ 396,000
Computadores	\$ 0
Bienes inmuebles	\$ 0
Inversión diferida	\$ 7,638,000
<b>Total inversión inicial fija y diferida</b>	<b>\$ 8,032,000.00</b>

#### Depreciación de activos y amortizaciones

Concepto	Inversión inicial	Vida útil (años)	Depr / Amort anual	Depr / Amort vida útil	Valor en libros
Mobiliario, equipo y herramientas	396,000	10	39,600	198,000	198,000
Computadores	0	5	0	0	0
Bienes inmuebles	0	20	0	0	0
Inversión diferida	7,636,000	5	1,527,200	7,636,000	0
<b>Total</b>	<b>8,032,000</b>		<b>39,600</b>	<b>198,000</b>	<b>198,000</b>

Depreciación acumulada de activos a diciembre 31 de 2003

9,483,005.00

TIO del inversionista

Base 8.00%

Premio al riesgo 4.00%

TIO Nominal 12.32% Esta TIO tiene implícita la inflación, se usa para evaluar el proyecto a precios corrientes

TIO Real 6.46% Esta tasa real se usa para evaluar el proyecto a precios constantes

Valor del mercado, valor residual o valor de salvamento.

Activo	VM	VI	Diferencia	Impuesto Ahorro	VMDI
Mobiliario y equipo auxiliar	198,000.00	198,000.00	-	-	198,000.00
Computadores	-	-	-	-	-
Bienes inmuebles	-	-	-	-	-
Inversión diferida	-	-	-	-	-
Subtotal	198,000.00	198,000.00	-	-	198,000.00
<b>Total</b>					<b>198,000.00</b>

## Costos de producción

### Costos anuales para una hectarea de cultivo de mimbre

Valor Jornal 12,000

#### Gastos de establecimiento del cultivo

Concepto	Unidad	Cantidad	Valor Unitario	Total
Colinos	4 colinos = Una m	160000	40	6,400,000
Preparación	Jornal	15	12,000	180,000
Planteo	Jornal	15	12,000	180,000
Trazado o ahoyado	Jornal	30	12,000	360,000
Siembra	Jornal	30	12,000	360,000
Resiembra	Jornal	5	12,000	60,000
Aplicación fertilizantes	Jornal	8	12,000	96,000
Total				7,636,000

#### Gastos de mantenimiento del cultivo

Concepto	Unidad	Cantidad	Valor Unitario	Total
Resiembra	Jornal	5	12,000	60,000
Transporte menor	Jornal	20	12,000	240,000
Aplicación fertilizantes	Jornal	20	12,000	240,000
Mantenimiento	Jornal	85	12,000	1,020,000
Total				1,560,000

#### Gasto anual de insumos

Concepto	Unidad	Cantidad	Valor Unitario	Total
Fertilizante orgánico	Tonelada	4	90,000	360,000
Cal agrícola	Bulto (40 Kgs)	40	10,000	400,000
Pesticidas	Litro	8	30,000	240,000
Total				1,000,000

#### Producción y venta por hectarea de cultivo por año

Producto	Cantidad	Precio venta	Total
Barillón	60,000	100	6,000,000
Barilla	40,000	80	3,200,000
Barillita	30,000	40	1,200,000
Armado Largo	25,000	30	750,000
Armado mediano	25,000	20	500,000
Armado corto	20,000	10	200,000
Total			11,850,000

Total unidades producidas

200,000

Nombre de la empresa

Costeo del cultivo de una hectarea de mimbre

1,000.00 Miles de pesos

Años de ventas

ESTADO DE RESULTADOS	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingresos Operacionales Brutos	11,850	11,850	11,850	11,850	11,850
Devoluciones y rebajas en ventas					
<b>Ingresos Operacionales Netos</b>	<b>11,850</b>	<b>11,850</b>	<b>11,850</b>	<b>11,850</b>	<b>11,850</b>
<b>Costos de Ventas</b>					
Costo de Mercancia Vendida	2,560	2,560	2,560	2,560	2,560
Otros Costos					
<b>Total Costo de Ventas</b>	<b>2,560</b>	<b>2,560</b>	<b>2,560</b>	<b>2,560</b>	<b>2,560</b>
<b>Utilidad Bruta</b>	<b>9,290</b>	<b>9,290</b>	<b>9,290</b>	<b>9,290</b>	<b>9,290</b>
Gasto de Ventas	0	0	0	0	0
Gastos de Administracion	4,000	4,000	4,000	4,000	4,000
<b>Total Gastos</b>	<b>4,000</b>	<b>4,000</b>	<b>4,000</b>	<b>4,000</b>	<b>4,000</b>
<b>Utilidad Operativa</b>	<b>5,290</b>	<b>5,290</b>	<b>5,290</b>	<b>5,290</b>	<b>5,290</b>
Otros ingresos					
Otros Egresos		0	0	0	0
<b>Utilidad antes de Impuestos</b>	<b>5,290</b>	<b>5,290</b>	<b>5,290</b>	<b>5,290</b>	<b>5,290</b>
Impuetos (38.5%)	2,037	2,037	2,037	2,037	2,037
<b>Utilidad Neta Final</b>	<b>3,253</b>	<b>3,253</b>	<b>3,253</b>	<b>3,253</b>	<b>3,253</b>



Nombre de la empresa

Costeo del cultivo de una hectarea de mimbre

1,000 Miles de pesos  
Flujo de caja a precios constantes

FLUJO DE CAJA	0	1	2	3	4	5
<b>Ingresos</b>						
Ingresos por Ventas		11,850	11,850	11,850	11,850	11,850
Otros Ingresos		-	-	-	-	-
<b>Total Ingresos</b>		<b>11,850</b>	<b>11,850</b>	<b>11,850</b>	<b>11,850</b>	<b>11,850</b>
<b>Egresos</b>						
Otros egresos		-	-	-	-	-
Costo de mercancía vendida		2,560	2,560	2,560	2,560	2,560
Gastos de Ventas		-	-	-	-	-
Gastos de Administración		4,000	4,000	4,000	4,000	4,000
<b>Total Egresos</b>		<b>6,560</b>	<b>6,560</b>	<b>6,560</b>	<b>6,560</b>	<b>6,560</b>
<b>Utilidad antes de impuestos</b>		<b>5,290</b>	<b>5,290</b>	<b>5,290</b>	<b>5,290</b>	<b>5,290</b>
(-) Impuesto de renta		2,037	2,037	2,037	2,037	2,037
<b>Utilidad después de impuestos</b>		<b>3,253</b>	<b>3,253</b>	<b>3,253</b>	<b>3,253</b>	<b>3,253</b>
(+) Depreciaciones		40	40	40	40	40
(+) Valor residual o de salvamento						198
(-) Inversiones	8,032					
<b>Neto Periodo</b>	<b>-8,032</b>	<b>3,293</b>	<b>3,293</b>	<b>3,293</b>	<b>3,293</b>	<b>3,491</b>
<b>Saldo anterior</b>	<b>-8,032</b>	<b>-4,739</b>	<b>-1,446</b>	<b>1,847</b>	<b>5,140</b>	<b>8,631</b>
<b>Saldo siguiente</b>		<b>-4,739</b>	<b>-1,446</b>	<b>1,847</b>	<b>5,140</b>	<b>8,631</b>

## Evaluación del proyecto a 5 años

TIO	6.46%
VPN	\$ 5,810 VPN positivo
TIR	30.27% TIR mayor que la TIO
TIRM	18.71% TIRM mayor que la TIO
VPI	\$ 13,842
VPE	8,032
RBC	1.72 RBC mayor que 1

## ANEXO 4: Estudio Económico de Asopromisa.

## DATOS DE ENTRADA PARA EL ESTUDIO ECONÓMICO

Nombre de la empresa NIT	Asociación de Productores de Mimbres de San Antonio Tolima - ASOPROMISA 830510166-3
Año de Inversión (año 0)	2,005
Vida Económica	5 años (2005-2009)
Tasa de Impuestos renta	38.50%
Inflación del país	5.50%
Factor de simplificación	1000.00
Factor prestacional costo	1.52
SLMV	\$ 381,500.00
IVA	0.00%

### Detalle de los costos de inversión diferida

Artículo	Cantidad	Precio unitario	Precio total
Mano de obra preparación del terreno	0	\$ 0.00	\$ 0.00
Asesoría en técnicas de producción	0	\$ 0.00	\$ 0.00
	0	\$ 0.00	\$ 0.00
Total inversión diferida			\$ 0.00

### Detalle de los costos de inversión fija

**Bienes inmuebles**

Artículo	Cantidad	Precio unitario	Precio total
Casa solar	1	\$ 80,000,000.00	\$ 80,000,000.00
	0	\$ 0.00	\$ 0.00
	0	\$ 0.00	\$ 0.00
	0	\$ 0.00	\$ 0.00
	0	\$ 0.00	\$ 0.00
Total bienes inmuebles			\$ 80,000,000.00

**Computadores y software**

Artículo	Cantidad	Precio unitario	Precio total
Computador	0	\$ 0.00	\$ 0.00
Impresora	0	\$ 0.00	\$ 0.00
	0	\$ 0.00	\$ 0.00
	0	\$ 0.00	\$ 0.00
Total computadores y software			\$ 0.00

**Mobiliario, equipo y herramientas**

Artículo	Cantidad	Precio unitario	Precio total
Escritorio	1	\$ 500,000.00	\$ 500,000.00
Sillas de escritorio	2	\$ 40,000.00	\$ 80,000.00
Pasa hebra	1	\$ 2,000,000.00	\$ 2,000,000.00
Multiplicadora	1	\$ 1,500,000.00	\$ 1,500,000.00
Sala	1	\$ 400,000.00	\$ 400,000.00
Telefono	1	\$ 1,000,000.00	\$ 1,000,000.00
Pesa	1	\$ 150,000.00	\$ 150,000.00
Total mobiliario y equipo			\$ 5,630,000.00

**Total inversión fija \$ 85,630,000.00**

### Cálculo de costos

#### Costos de administración

#### Cálculo de costos de oficina

Concepto	Costo mensual	Costo anual
Arriendo	\$ -	\$ -
Papelera	\$ 100,000.00	\$ 1,200,000.00
Servicios públicos	\$ 155,000.00	\$ 1,860,000.00
Transporte	\$ 200,000.00	\$ 2,400,000.00
Subtotal	\$ 455,000.00	\$ 5,460,000.00

#### Incremento de costos de oficina

Incrementos	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Arriendo	1	1	1	1	1
Papelera	1	1	1	1	1
Servicios públicos	1	1	1	1	1
Transporte	1	1	1	1	1

Proporción basada en el valor del primer año (no del año inmediatamente anterior).

#### Proyección de costos de oficina

Concepto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Arriendo	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Papelera	\$ 1,200,000.00	\$ 1,200,000.00	\$ 1,200,000.00	\$ 1,200,000.00	\$ 1,200,000.00
Servicios públicos	\$ 1,860,000.00	\$ 1,860,000.00	\$ 1,860,000.00	\$ 1,860,000.00	\$ 1,860,000.00
Transporte	\$ 2,400,000.00	\$ 2,400,000.00	\$ 2,400,000.00	\$ 2,400,000.00	\$ 2,400,000.00
Subtotal	\$ 5,460,000.00	\$ 5,460,000.00	\$ 5,460,000.00	\$ 5,460,000.00	\$ 5,460,000.00

**Cálculo de Mano de obra administrativa**

Concepto	Cantidad	Costo mensual	Costo anual
Gerente	1	600,000.00	\$ 7,200,000.00
Operario	2	\$ 300,000.00	\$ 7,200,000.00
Celador			\$ -
Subtotal		\$ 900,000.00	\$ 14,400,000.00

Incrementos	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Gerente	1	1	1	1	1
Auxiliar	1	1	1	1	1
Asesor contable	1	1	1	1	1

**Mano de obra de administración**

Concepto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Gerente	7,200,000	7,200,000	7,200,000	7,200,000	7,200,000
Auxiliar	7,200,000	7,200,000	7,200,000	7,200,000	7,200,000
Celador	-	-	-	-	-
Asesor contable	-	-	-	-	-
Subtotal	14,400,000	14,400,000	14,400,000	14,400,000	14,400,000

**Costos de mantenimiento de maquinaria**

Concepto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Mantenimiento	\$ 100,000.00	\$ 100,000.00	\$ 100,000.00	\$ 100,000.00	\$ 100,000.00
	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Subtotal	\$ 100,000.00	\$ 100,000.00	\$ 100,000.00	\$ 100,000.00	\$ 100,000.00

Total costos de administración	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Total	19,960,000.00	19,960,000.00	19,960,000.00	19,960,000.00	19,960,000.00

**Costos de ventas y comercialización**

**Costos de ventas y comercialización**

Concepto	Costo mensual	Costo anual
Vendedores		-
Material promocional		-
Presupuesto participación en ferias		-
Subtotal		-

Incrementos	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Vendedores	1	1	1	1	1
Material promocional	1	1	1	1	1
Presupuesto participación en ferias	1	1	1	1	1

**Proyección de costos de ventas y comercialización**

Concepto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Vendedores	-	-	-	-	-
Material promocional	-	-	-	-	-
Presupuesto participación en ferias	-	-	-	-	-
Subtotal	-	-	-	-	-

**Producción y ventas**

**Incremento en producción y ventas**

Incrementos	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Valor	1	1	1	1	1

Proporción basada en el valor del primer año (no del año inmediatamente anterior).

**Costos de producción o de ventas**

Concepto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Total costos de producción	\$ 89,600,000	\$ 89,600,000	\$ 89,600,000	\$ 89,600,000	\$ 89,600,000
Subtotal	\$ 89,600,000	\$ 89,600,000	\$ 89,600,000	\$ 89,600,000	\$ 89,600,000

El año 1 se toma de la tabla "Costo de las unidades vendidas" de la hoja "CostosIngresosVentas".

**Ingreso por ventas**

Concepto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Total ingreso por ventas	179,200,000.00	179,200,000.00	179,200,000.00	179,200,000.00	179,200,000.00
Iva	-	-	-	-	-
Total ingresos + IVA	179,200,000.00	179,200,000.00	179,200,000.00	179,200,000.00	179,200,000.00

El año 1 se toma de la tabla Ingresos por las unidades vendidas de la hoja "Costos IngresosVentas".

**Costo de la inversión inicial**

**Costo de la inversión inicial fija y diferida**

Concepto	Valor
Mobiliario, equipo y herramientas	\$ 5,630,000
Computadores	\$ 0
Bienes inmuebles	\$ 80,000,000
Inversión diferida	\$ 0
<b>Total inversión inicial fija y diferida</b>	<b>\$ 85,630,000.00</b>

**Depreciación de activos y amortizaciones**

Concepto	Inversión inicial	Vida útil (años)	Depr / Amort anual	Depr / Amort vida prov.	Valor en libros
	1	2	3=1/2	4=3*5(años)	5=1-4
Mobiliario, equipo y herramientas	5,630,000	10	563,000	2,815,000	2,815,000
Computadores	0	5	0	0	0
Bienes inmuebles	80,000,000	20	4,000,000	20,000,000	60,000,000
Inversión diferida	0	5	0	0	0
<b>Total</b>	<b>85,630,000</b>		<b>563,000</b>	<b>2,815,000</b>	<b>62,815,000</b>

Depreciación acumulada de activos a diciembre 31 de 2003

9,483,005.00

TIO del inversionista

Base	8.00%
Premio al riesgo	4.00%
TIO Nominal	12.32% Esta TIO tiene implícita la inflación, se usa para evaluar el proyecto a precios corrientes
TIO Real	6.48% Esta tasa real se usa para evaluar el proyecto a precios constantes

Valor del mercado, valor residual o valor de salvamento.

Activo	VM	VI	Diferencia	Impuesto Ahorro	VMDI
Mobiliario y equipo auxiliar	2,815,000.00	2,815,000.00	-	-	2,815,000.00
Computadores	-	-	-	-	-
Bienes inmuebles	60,000,000.00	60,000,000.00	-	-	60,000,000.00
Inversión diferida	-	-	-	-	-
Subtotal	2,815,000.00	2,815,000.00	-	-	2,815,000.00
<b>Total</b>					<b>85,630,000.00</b>

## Costos de producción

Producto	Cantidad	Precio de compra	Precio venta	Total compra	Total venta	Diferencia
Barillón	320,000	100	200	32,000,000	64,000,000	32,000,000
Barilla	320,000	80	150	25,600,000	48,000,000	22,400,000
Barillita	320,000	40	80	12,800,000	25,600,000	12,800,000
Armado Largo	320,000	30	60	9,600,000	19,200,000	9,600,000
Armado mediano	320,000	20	40	6,400,000	12,800,000	6,400,000
Armado corto	320,000	10	30	3,200,000	9,600,000	6,400,000
				89,600,000	179,200,000	89,600,000

Nombre de la empresa

Asociación de Productores de Mimbre de San Antonio Tolima - ASOPROMISA

1,000.00 Miles de pesos

Años de ventas

<b>ESTADO DE RESULTADOS</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
Ingresos Operacionales Brutos	179,200	179,200	179,200	179,200	179,200
Devoluciones y rebajas en ventas					
<b>Ingresos Operacionales Netos</b>	<b>179,200</b>	<b>179,200</b>	<b>179,200</b>	<b>179,200</b>	<b>179,200</b>
<b>Costos de Ventas</b>					
Costo de Mercancia Vendida	89,600	89,600	89,600	89,600	89,600
Otros Costos					
<b>Total Costo de Ventas</b>	<b>89,600</b>	<b>89,600</b>	<b>89,600</b>	<b>89,600</b>	<b>89,600</b>
<b>Utilidad Bruta</b>	<b>89,600</b>	<b>89,600</b>	<b>89,600</b>	<b>89,600</b>	<b>89,600</b>
Gasto de Ventas	0	0	0	0	0
Gastos de Administracion	19,960	19,960	19,960	19,960	19,960
<b>Total Gastos</b>	<b>19,960</b>	<b>19,960</b>	<b>19,960</b>	<b>19,960</b>	<b>19,960</b>
<b>Utilidad Operativa</b>	<b>69,640</b>	<b>69,640</b>	<b>69,640</b>	<b>69,640</b>	<b>69,640</b>
Otros ingresos					
Otros Egresos		0	0	0	0
<b>Utilidad antes de Impuestos</b>	<b>69,640</b>	<b>69,640</b>	<b>69,640</b>	<b>69,640</b>	<b>69,640</b>
Impuetos (38,5%)	26,811	26,811	26,811	26,811	26,811
<b>Utilidad Neta Final</b>	<b>42,829</b>	<b>42,829</b>	<b>42,829</b>	<b>42,829</b>	<b>42,829</b>



Nombre de la empresa

Asociación de Productores de Mimbre de San Antonio Tolima - ASOPROMISA

1,000 Miles de pesos  
Flujo de caja a precios constantes

FLUJO DE CAJA	0	1	2	3	4	5
<b>Ingresos</b>						
Ingresos por Ventas		179,200	179,200	179,200	179,200	179,200
Otros Ingresos		-	-	-	-	-
<b>Total Ingresos</b>		<b>179,200</b>	<b>179,200</b>	<b>179,200</b>	<b>179,200</b>	<b>179,200</b>
<b>Egresos</b>						
Otros egresos		-	-	-	-	-
Costo de mercancía vendida		89,600	89,600	89,600	89,600	89,600
Gastos de Ventas		-	-	-	-	-
Gastos de Administración		19,960	19,960	19,960	19,960	19,960
<b>Total Egresos</b>		<b>109,560</b>	<b>109,560</b>	<b>109,560</b>	<b>109,560</b>	<b>109,560</b>
<b>Utilidad antes de impuestos</b>		<b>69,640</b>	<b>69,640</b>	<b>69,640</b>	<b>69,640</b>	<b>69,640</b>
(-) Impuesto de renta		26,811	26,811	26,811	26,811	26,811
<b>Utilidad después de impuestos</b>		<b>42,829</b>	<b>42,829</b>	<b>42,829</b>	<b>42,829</b>	<b>42,829</b>
(+) Depreciaciones		563	563	563	563	563
(+) Valor residual o de salvamento						62,815
(-) Inversiones	85,630					
<b>Neto Periodo</b>	<b>-85,630</b>	<b>43,392</b>	<b>43,392</b>	<b>43,392</b>	<b>43,392</b>	<b>106,207</b>
<b>Saldo anterior</b>	<b>-85,630</b>	<b>-42,238</b>	<b>1,163</b>	<b>44,545</b>	<b>87,936</b>	
<b>Saldo siguiente</b>		<b>-42,238</b>	<b>1,163</b>	<b>44,545</b>	<b>87,936</b>	<b>194,143</b>

## Evaluación del proyecto a 5 años

TIO	6.46%
VPN	\$ 140,789 VPN positivo
TIR	48.60% TIR mayor que la TIO
TIRM	29.32% TIRM mayor que la TIO
VPI	\$ 226,419
VPE	85,630
RBC	2.64 RBC mayor que 1

**ANEXO 5: Resumen Cultivos De Mimbre En El Municipio De San Antonio.**

**Tabla Resumen Cultivos De Mimbre En El Municipio De San Antonio.**

No	PROPIETARIO	FINCA	VEREDA/BARRIO	AREA (m <sup>2</sup> )	EDAD CULTIVO (AÑOS)	No PLANTAS LOTE	No UNIDADES PLANTA(X)	No UNIDADES CORTE	DISTANCIA DE SIEMBRA	No CORTES REALIZADOS
1	JESUS ADAN RIVERA	Cuatro Esquinas	Villa Hermosa	500	3	1.000	20	20.000	1m x 50 cm	6
				200	3 meses	1.000	En crecimiento		1m x 50 cm	0
2	ANA DELIA BETANCOURTH	La Catalina	San Jorge	200	5	650	15	9.750	50cm x 40 cm	10
3	RAMON CARDENAS	Venecla	San Jorge	200	6	2.000	35	70.000	40cm x25cm	12
4	JOSE IGNACIO GONZALEZ	San Ignacio	San Jorge	2700	6	6.750	35	168.750	80 x 50cm	12
5	FAMILIA RINCON ROA	La Unión	Villa Hermosa	2.600	12	8.666	35	303.310	1m x30 cm	20
				1800	20	5.336	30	159.998	1m x30 cm	35
				1800	4	6.000	25	150.000	1m x30 cm	3
				1500	12	2.143	40	85.720	1m x70 cm	20
				5000	11	33.333	20	666.666	1m x 15 cm	16
3000	11	20.000	22	440.000	1m x 15 cm	18				
6	MIGUEL ANGEL ARIAS	Sicómoro	Villa Hermosa	1500	3	3000	23	70.000	1m x 50 cm	3
7	ALEXANDER GARZON	La Trojita	Villa Hermosa	2500	5	5000	30	150.000	1m x 50 cm	9
8	PABLO ABEL VARON	El Jordán	Villa Hermosa	1600	10	8000	60	480.000	1m x 20 cm	8
9	LIBARDO ZABALA	Casa Mejora	Pringamozal	400	15	1000	28	28.000	80cm x 50cm	28
10	CARLOS CAPERA	La Violeta	Villa Hermosa	2500	30	10.416	15	156.250	80cm x 30cm	55
				2500	10	10.416	25	260.400	80cm x 30cm	8
				2500	2	10.416	15	156.250	60cm x 30 cm	2
11	CARLOS A. GARRIDO	La Suiza	Villa Hermosa	10.000	20	9.523	50	476.150	1.50m x 70cm	17
12	HUGO FERNEY BETANCOURTH	La Esperanza	Villa Hermosa	1.500	20	3.000	35	105.000	1m x 50cm	35
				1.500	10	3.000	45	135.000	1m x 50cm	7
				1.000	5	2.500	30	75.000	80cm x 50cm	4
13	JHON JAIRO OVIEDO	El Puerto	Villa Hermosa	300	2	750	35	26.250	1m x 40cm	3
14	SERAFINA GARAY	Los Mirtos	Pringamozal	40	2,5	250	30	7.500	40cm x40cm	4
15	CARLOS GARZON	La Julia	Villa Hermosa	2400	4	12.000	30	360.000	1m x 20cm	7
16	CAMPO ELIAS ALBARRACIN	El Pesebre	Pringamozal	2.000	9	4.000	20	80.000	1m x 50cm	15
17	ISRAEL YARA	Los Mangos	Pringamozal	1500	4	12.500	15	187.500	80cm x 15cm	3
18	CARLOS H. ACEVEDO	Los Cauchos	Pringamozal	2.200	1.5	5.500	30	162.500	80cm x 50cm	2
				2.500	3meses	6.250	En creclm.		80cm x 50cm	0
19	ARGEMIRO HOYOS	La Suiza	Los Guayabos	2.500	4	8.250	20	165.000	70cm x 40cm	7
				2.500	10	10.375	35	363.125	60cm x 40cm	18
20	MARIANO BEDOYA	Los guayabos	Los Guayabos	3.500	3	7.000	20	140.000	1m x 50cm	4
21	JOSE R. BONILLA	Buenos Alres	Los Guayabos	2.500	14	6.250	25	156.250	1m x 40cm	20
				2500	8	7.813	25	195.000	80cm x 40cm	8
TOTALES				92.640		188.149		6.016.869		421

NOTAS:

- El área actual sembrada en San Antonio, es de 92.640 metros cuadrados, equivalentes a 9,2640 hectáreas.
- La producción de esos 92.640 metros cuadrados, es de 6.016.869 unidades de mimbre; es decir siete tamaños de mimbre, en verde.
- Como la cosecha se realiza entre los 6 y 7 meses, en el año estaríamos estimando una producción de 12.033.738 unidades de mimbre sin descortezar en el municipio de San Antonio.