

**ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACION DE UNA EMPRESA
COMERCIALIZADORA DE ARTESANIAS NARIÑENSES EN PAJA TOQUILLA-
TETERA HACIA EL MERCADO INTERNACIONAL, UBICADA EN EL AREA
URBANA DEL MUNICIPIO DE IPIALES**

ANDREA DEL ROCIO LUCERO REVELO
Código 27.255.149

MERCEDES ELIZABETH PAREDES JIMÉNEZ
Código 37.001.778

SANDRA MILENA QUIROZ RODRÍGUEZ
Código 27.252.000

**UNIVERSIDAD NACIONAL ABIERTA Y A DISTANCIA UNAD
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS
ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
IPIALES
2004**

**ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACION DE UNA EMPRESA
COMERCIALIZADORA DE ARTESANIAS NARIÑENSES EN PAJA TOQUILLA-
TETERA HACIA EL MERCADO INTERNACIONAL, UBICADA EN EL AREA
URBANA DEL MUNICIPIO DE IPIALES**

ANDREA DEL ROCIO LUCERO REVELO
Código 27.255.149

MERCEDES ELIZABETH PAREDES JIMÉNEZ
Código 37.001.778

SANDRA MILENA QUIROZ RODRÍGUEZ
Código 27.252.000

**Proyecto presentado como requisito para optar al título de
Tecnólogo en Administración de Empresas**

Asesora: Alicia Cristina Silva Calpa

**UNIVERSIDAD NACIONAL ABIERTA Y A DISTANCIA UNAD
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS
ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
IPIALES
2004**

NOTA DE ACEPTACIÓN

Director

Coordinador de la facultad

Presidente de Trabajo de grado

Jurado

Jurado

Ipiales, Octubre de 2004

DEDICATORIA

*A Dios por darnos la oportunidad de vivir
y seguir adelante con nuestros estudios
y por brindarnos la gran capacidad para poder pensar
y atender lo que sucede a nuestro alrededor;
y porque en todo momento nos acompaña*

*A nuestra familia; por darnos su apoyo incondicional,
por su comprensión y sacrificio decidido
para alcanzar este nuestro primer sueño intelectual.*

Mercedes, Sandra, Andrea

AGRADECIMIENTOS

Queremos manifestar nuestros agradecimientos a:

Alicia Cristina Silva, Asesora del Proyecto.

Luis Enrique Ortega, coordinador del área de administración.

Cruz Alberto Caicedo, profesor de la materia de proyectos en el sexto Semestre, por su orientación, su enseñanza y continuo apoyo.

Antonio Bastidas, profesor de la materia de proyectos de la materia de proyectos en los semestres IV y V por su gran enseñanza.

A nuestra familia por su comprensión y apoyo continuo para poder llegar al logro de este objetivo.

Todas aquellas personas que de una u otra manera contribuyeron en la realización de este proyecto.

CONTENIDO

	Pág
INTRODUCCIÓN	10
1. ELEMENTOS DE IDENTIFICACIÓN	11
1.1 TÍTULO	11
1.2 DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA	11
1.2.1 Planteamiento del problema	11
1.2.2 Formulación del problema	11
1.3 OBJETIVOS	12
1.3.1 Objetivo general	12
1.3.2 Objetivos específicos	12
1.4 JUSTIFICACIÓN	12
1.5 MARCO TEORICO	13
1.5.1 Aspectos generales de la microempresa y las exportaciones	13
1.5.2 Enfoque	16
1.5.3 Marco conceptual	17
1.5.4 Marco legal	18
1.6 METODOLOGÍA	18
1.6.1 Tipo de investigación	18
1.6.2 Procedimiento metodológico	18
1.6.3 Instrumentos de investigación	19
1.6.4 Técnicas de recolección de la información	19
1.6.5 Calculo del tamaño de la muestra	19
2. ESTUDIO DE MERCADO	21
2.1 ANALISIS DE LA ENCUESTA	21
2.2 DESCRIPCIÓN DEL SERVICIO	32
2.2.1 Los productos a exportar	32
2.2.2 Características del consumidor	35
2.3 ANÁLISIS DE LA DEMANDA	36
2.3.1 Cuantificación de la Demanda Actual	36
2.3.2 Demanda proyectada	38
2.4 ANÁLISIS DE LA OFERTA	39
2.5 LOS PRECIOS	41
2.6 LA COMERCIALIZACION	43
2.6.1 Ley de Preferencia Arancelarias andinas – ATPA	43
2.6.2 Sistema Generalizado de Preferencia (SGP).	44
2.6.3 Iniciativa de la cuenca del Caribe (CBI).	44
2.6.4 El ALCA	44
2.6.5 Condiciones Generales de Acceso desde Colombia a los Estados Unidos	45

2.6.6 Comercialización	51
2.6.7 Problemas presentados en la producción y comercialización	51
3. ESTUDIO TÉCNICO	53
3.1 TAMAÑO DEL PROYECTO	53
3.2 LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO	54
3.2.1 Macro localización	54
3.2.2 Micro localización	54
3.3 INGENIERIA DEL PROYECTO	56
3.3.1 Planta física	56
3.3.2 Equipamiento y dotación de oficina	57
3.3.3 Proceso de comercialización	59
3.3.4 Técnicas de exportación	61
4. ESTUDIO ADMINISTRATIVO	62
4.1 ORGANIZACIÓN	62
4.2 MANUAL DE FUNCIONES	63
4.3 REGLAMENTO INTERNO DE TRABAJO	67
4.4 ESTATUTOS DE LA EMPRESA COMERCIALIZADORA DE ARTESANÍAS EN PAJA TOQUILLA ARTEMESAN Ltda.	69
4.5 PRINCIPIOS DE LA ORGANIZACIÓN	71
4.6 LA DIRECCIÓN	73
4.7 PLANEACIÓN	74
4.8 CONTROL	74
5. ESTUDIO FINANCIERO	75
5.1 PRESUPUESTO DE INVERSIÓN	75
5.1.1 Adecuaciones del local	76
5.1.2 Muebles y enseres, equipos de oficina	77
5.1.3 Inversiones en activos fijos intangibles	77
5.2 COSTOS OPERACIONALES	78
5.2.1 Costos de la mercancía	78
5.2.2 Costo de mano de obra o del recurso humano	80
5.2.3 Costos de servicios directos	81
5.2.4 Costo de depreciación	81
5.2.5 Presupuesto de gastos de administración	84
5.2.6 Arrendamiento	84
5.2.7 Otros gastos administrativos	84
5.2.8 Amortización gastos diferidos	85
5.2.9 Resumen costos de operación	85
5.2.10 Presupuesto de inversión en activos fijos	85
5.3 PUNTO DE EQUILIBRIO	86
5.4 CAPITAL DE TRABAJO	87
5.5 PROGRAMA DE INVERSIONES	90
5.6 PRESUPUESTO DE INGRESOS	91

5.7 FLUJOS DEL PROYECTO SIN FINANCIAMIENTO	91
5.8 FINANCIAMIENTO	93
5.9 ESTADOS FINANCIEROS	98
6. EVALUACIÓN FINANCIERA DEL PROYECTO	100
6.1 EVALUACIÓN SIN FINANCIAMIENTO	100
6.1.1 Evaluación a través del valor presente neto	100
6.1.2 Evaluación a través de la TIR	101
6.1.3 Evaluación a través de la relación beneficio-costo	104
6.2 EVALUACIÓN CON FINANCIAMIENTO	105
6.2.1 Evaluación a través del valor presente neto	105
6.2.2 Evaluación a través de la TIR	106
6.2.3 Evaluación a través de la relación beneficio-costo	107
6.3 ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD	108
6.3.1 Análisis de sensibilidad sin financiamiento	109
6.3.2 Análisis de sensibilidad con financiamiento	117
6.4 INCIDENCIAS DEL PROYECTO EN SU ENTORNO	123
6.4.1 Efectos externos del proyecto como inversión	123
6.4.2 Efectos externos del proyecto como programa de producción	123
6.4.3 Efectos del proyecto sobre el medio ambiente	123
6.4.4 Consecuencias de la ejecución del proyecto	124
CONCLUSIONES	125
RECOMENDACIONES	126
BIBLIOGRAFÍA	127
ANEXOS	128

LISTA DE CUADROS

	Pág
Cuadro 1. Propiedad de la vivienda en que habita y trabaja	21
Cuadro 2. La actividad económica que realiza depende de la paja toquilla	22
Cuadro 3. Cuantas personas de su familia trabajan en la paja toquilla	23
Cuadro 4. Qué actividad realiza con la paja	24
Cuadro 5. Qué artículos preferentemente produce con paja toquilla	24
Cuadro 6. Es necesario una mayor comercialización de los productos elaborados en paja toquilla tetera	25
Cuadro 7. Tiempo utilizado para la terminación de cada artesanía que elabora con paja toquilla	26
Cuadro 8. Qué cantidad de productos elaborados en paja toquilla-tetera estaría dispuesto a producir	27
Cuadro 9. Le gustaría que exista otra empresa que comercialice los productos elaborados en paja toquilla tetera	28
Cuadro 10. Pondría a disposición los artículos elaborados en paja toquilla-tetera para que una nueva empresa los comercialice	29
Cuadro 11. Considera importante que la empresa preste los siguientes servicios	30
Cuadro 12. Está de acuerdo con la creación de una empresa comercializadora de artesanías en la ciudad de Ipiales	30
Cuadro 13. Considera que esta empresa comercializadora de artesanías en paja toquilla puede ser un beneficio para su comunidad	31
Cuadro 14. Venta de artesanías Colombianas en paja toquilla en mercados internacionales	37
Cuadro 15. Proyección de la demanda de artesanías en paja toquilla Colombianas	38
Cuadro 16. Principales importaciones de objetos artesanales en los Estados Unidos	40
Cuadro 17. Proyección de la oferta de artesanías en paja toquilla de Colombia	40
Cuadro 18. Determinación de la macro localización	54
Cuadro 19. Microlocalización mediante el método Cuantitativo por puntos	55
Cuadro 20. Inversiones totales	75
Cuadro 21. Inversión fija necesaria para poner en marcha el proyecto	76
Cuadro 22. Adecuaciones de bodega	76
Cuadro 23. Adecuación oficina de administración	77

Cuadro 24. Muebles y enseres para el proyecto	77
Cuadro 25. Inversión en activos fijos intangibles	78
Cuadro 26. Costos anuales del producto	78
Cuadro 27. Costo de embalaje	79
Cuadro 28. Costo de mano de obra directa (primer año de operación)	81
Cuadro 29. Costo de servicios directos (primer año)	81
Cuadro 30. Gastos por depreciación	83
Cuadro 31. Remuneración a personal administrativo (primer año)	84
Cuadro 32. Costo por arrendamiento de Instalaciones	84
Cuadro 33. Otros gastos administrativos (primer año)	84
Cuadro 34. Amortización gastos diferidos	85
Cuadro 35. Costos anuales de operación	85
Cuadro 36. Inversión en activos fijos	86
Cuadro 37. Inversión en capital de trabajo	89
Cuadro 38. Programa de inversiones	90
Cuadro 39. Valor residual final	90
Cuadro 40. Flujo neto de inversiones sin financiamiento	91
Cuadro 41. Presupuesto de ingreso anual	91
Cuadro 42. Flujo neto de operación del proyecto	92
Cuadro 43. Flujo financiero neto del proyecto	92
Cuadro 44. Flujo de fondos del proyecto	92
Cuadro 45. Programa de amortización del crédito	94
Cuadro 46. Datos deflactados para intereses y amortización a capital	94
Cuadro 47. Flujo neto de inversiones del proyecto con financiamiento	95
Cuadro 48. Amortización de intereses durante la implementación	95
Cuadro 49. Flujo neto de operación del proyecto con financiamiento	96
Cuadro 50. Flujo financiero neto del proyecto con financiamiento	96
Cuadro 51. Flujo neto de inversiones para el inversionista	96
Cuadro 52. Flujo financiero neto para el inversionista	97
Cuadro 53. Flujo único de fondos para el inversionista	97
Cuadro 54. Balance general inicial	98
Cuadro 55. Estado de ganancias y pérdidas	99
Cuadro 56. Cálculo de la TIR	102
Cuadro 57. Beneficios a obtener en la vida útil del proyecto	104
Cuadro 58. Costos totales durante la vida útil del proyecto	104
Cuadro 59. Cálculo de la tasa mínima de rendimiento para el proyecto con financiamiento	106
Cuadro 60. Calculo de la TIR	107
Cuadro 61. Costos totales durante la vida útil del proyecto	108
Cuadro 62. Presupuesto de ingresos con una disminución en las ventas del 10%	109
Cuadro 63. Costos anuales del producto ante una disminución del 10% del volumen de ventas	110
Cuadro 64. Costos anuales de operación ante una disminución del 10% en el volumen de ventas	110

Cuadro 65. Flujo neto de operación sin financiamiento con disminución del 10% en ventas	111
Cuadro 66. Flujo financiero neto con Disminución del 10% en las ventas	111
Cuadro 67. Cálculo de la TIR	112
Cuadro 68. Ingresos del proyecto ante una disminución del 10% en las ventas	112
Cuadro 69. Costos del proyecto sin financiamiento ante una disminución del 10% en las ventas	113
Cuadro 70. Costos anuales de operación ante una disminución del 10% en los costos de producción	114
Cuadro 71. Flujo neto de operación sin financiamiento Incremento del 10% en los costos de producción	114
Cuadro 72. Flujo financiero neto del proyecto con aumento del 10% en los costos de producción	115
Cuadro 73. Cálculo de la TIR	116
Cuadro 74. Ingresos del proyecto ante un aumento del 10% en los costos de producción	116
Cuadro 75. Costos del proyecto ante un aumento del 10% en los costos de producción	116
Cuadro 76. Flujo neto de operación con financiamiento Disminución del 10% en ventas	117
Cuadro 77. Flujo financiero neto con Disminución del 10% en las ventas	118
Cuadro 78. Cálculo de la TIR	119
Cuadro 79. Ingresos del proyecto ante una disminución del 10% en las ventas	119
Cuadro 80. Costos del proyecto con financiamiento ante una disminución del 10% en las ventas	119
Cuadro 81. Flujo neto de operación con financiamiento Incremento del 10% en los costos de producción	120
Cuadro 82. Flujo financiero neto del proyecto con aumento del 10% en los costos de producción	121
Cuadro 83. Cálculo de la TIR	121
Cuadro 84. Costos del proyecto ante un aumento del 10% en los costos de producción	122

LISTA DE FIGURAS

	Pág.
Figura 1. Propiedad de la vivienda en que habita y trabaja	22
Figura 2. La actividad económica que realiza depende de la paja toquilla	23
Figura 2. Cuantas personas de su familia trabajan en la paja toquilla	23
Figura 4. Qué actividad realiza con la paja	24
Figura 5. Qué artículos preferentemente produce con paja toquilla	25
Figura 6. Es necesario una mayor comercialización de los productos elaborados en paja toquilla tetera	26
Figura 7. Tiempo utilizado para la terminación de cada artesanía que elabora con paja toquilla	27
Figura 8. Qué cantidad de productos elaborados en paja toquilla-tetera estaría dispuesto a producir	28
Figura 9. Le gustaría que exista otra empresa que comercialice los productos elaborados en paja toquilla tetera	28
Figura 10. Pondría a disposición los artículos elaborados en paja toquilla-tetera para que la nueva empresa los comercialice	29
Figura 11. Considera importante que la empresa preste los siguientes servicios	30
Figura 12. Está de acuerdo con la creación de una empresa comercializadora de artesanías en la ciudad de Ipiales	31
Figura 13. Considera que esta empresa comercializadora de artesanías en paja toquilla puede ser un beneficio para su comunidad	33
Figura 14. Sombreros en paja toquilla – tetera	34
Figura 15. Bolsos en paja toquilla – tetera	34
Figura 16. Cofres en paja toquilla – tetera	34
Figura 17. Portaobjetos en paja toquilla – tetera	35
Figura 18. Diagrama de proyección de la demanda de artesanías en paja toquilla colombianas	39
Figura 19. Diagrama de proyección de la oferta de artesanías en paja toquilla colombianas	41
Figura 20. Canales de comercialización de las artesanías	51
Figura 21. Plano de la comercializadora ARTEMESAN Ltda.	58
Figura 22. Proceso de exportación de las artesanías	60
Figura 23. Estructura organizacional	62
Figura 24. Punto de equilibrio del proyecto general	87
Figura 25. Representación del flujo financiero neto sin financiamiento	93
Figura 26. Representación del flujo financiero neto con financiamiento	98
Figura 27. Representación gráfica del VPN	101
Figura 28. Representación gráfica de la TIR	103

INTRODUCCIÓN

Al observar el poco reconocimiento de las artesanías elaboradas por los diferentes grupos étnicos de la región se plantea mediante este proyecto desarrollar y promover la actividad comercializadora de las Artesanías elaboradas en Paja toquilla – tetera hacia el mercado Internacional.

Ante el modelo de desarrollo adoptado en la última década solo queda la alternativa de mirar al exterior como el mecanismo de desarrollo de países como Colombia para quienes es difícil alcanzar una etapa más avanzada del desarrollo y por lo tanto se pretende con este proyecto ver la factibilidad para el montaje de una empresa comercializadora de artesanías en paja toquilla – tetera ubicada en el área urbana del Municipio de Ipiales, buscando dar solución a la problemática exportadora del departamento y a su vez permita obtener beneficios económicos para los artesanos y promotores del proyecto; siguiendo la metodología convencionalmente aceptada a través de los estudios de mercado, ingeniería del proyecto, análisis financiero y la evaluación financiera.

1. ELEMENTOS DE IDENTIFICACIÓN

1.1 TÍTULO

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACION DE UNA EMPRESA COMECIALIZADORA DE ARTESANIAS NARIÑENSES EN PAJA TOQUILLA-TETERA HACIA EL MERCADO INTERNACIONAL, UBICADA EN EL AREA URBANA DEL MUNICIPIO DE IPIALES

1.2 DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA

1.2.1 Planteamiento del problema. El Sector Artesanal continúa siendo un importante soporte económico de varias familias en la región nariñense, no obstante su atraso generalizado se traduce en una baja productividad, en el rezago empresarial y en la escasa o nula rentabilidad, debido a la falta de una mayor y mejor comercialización.

Este hecho se manifiesta en la precaria situación socioeconómica en la que viven y trabajan la mayoría de los artesanos, puesto que el nivel de ingreso percibido por las actividades artesanales no alcanza a cubrir sus necesidades mínimas, esto hace que sus actividades se combinen con actividades agropecuarias para disminuir en algo la baja capacidad adquisitiva y mejorar en algo sus condiciones de vida.

La idea del proyecto surge como respuesta a la necesidad de buscar alternativas de aprovechamiento de las ventajas del mercado internacional y lo positivo de la estructura comercial encaminada al fomento de la actividad exportadora, que ha diseñado el Ministerio de Comercio Exterior en cabeza de Proexport, de igual manera a través de ese proyecto se pretende hacer uso de esta política estatal para contribuir con el País y la región en la creación de empresas y con ello abrir las posibilidades de fuente de trabajo tanto directa como indirectamente y a la vez dar a conocer la cultura regional y la creatividad productiva su gente.

1.2.2 Formulación del problema. ¿Cuál es la factibilidad para el montaje e implementación de una empresa comercializadora de Artesanías en Paja Toquilla – Tetera hacia el Mercado Internacional ubicada en el área urbana del Municipio de Ipiales, para desarrollar el sector artesanal?

1.3 OBJETIVOS

1.3.1 Objetivo general. Desarrollar un estudio de factibilidad para la creación de una empresa comercializadora de artesanías nariñenses en Paja Toquilla - Tetera hacia el mercado internacional, ubicada en el área urbana del Municipio de Ipiales.

1.3.2 Objetivos específicos

- Realizar un estudio de mercado para establecer la viabilidad económica del proyecto.
- Determinar las variables técnicas para el montaje del proyecto.
- Establecer la estructura administrativa y legal de la empresa
- Calcular los costos, presupuesto de inversión y proyección de ventas.
- Realizar un estudio económico para establecer el presupuesto de inversión necesario para la creación de la empresa comercializadora de artesanías de paja toquilla tetera.
- Evaluar financieramente el proyecto.
- Establecer el impacto social, económico y ambiental del proyecto

1.4 JUSTIFICACIÓN

El presente trabajo sustenta su justificación por cuanto será un instrumento de desarrollo, que servirá de base fundamental para impulsar una nueva forma de empresa comercializadora. Es importante saber que existe una alternativa, de recursos financieros, técnicos humanos que producen rentabilidad y posibilidades de empleo que contribuyen a la vez a la producción de más unidades de ingreso, las mismas que ayudan a solucionar unas tantas necesidades insatisfechas que existen en la economía regional, sirviendo así de un puntal para lograr mejores niveles de vida y ver cumplidos así el objetivo de los proyectos, cual es, el planificar el desarrollo económico implicando garantizar a sí a la sociedad una mejor forma de vida, con mayores ingresos y con mejores servicios.

Las nuevas condiciones de la economía globalizante están brindando la oportunidad a las diferentes economías de adquirir un mayor crecimiento y por ende Colombia y la región Nariñense no deben desaprovechar las ventajas brindadas en esta intención socioeconómica y el conocimiento que en el exterior

existe un gran potencial de demanda no solamente para las artesanías sino para cualquier producto donde se adquiriera una ventaja competitiva.

A niveles personal es también grato llevar a feliz término el presente estudio por cuanto es placentero haber socializado también los conocimientos adquiridos como estudiantes de la Universidad Nacional Abierta y a Distancia UNAD y tener esta oportunidad para poner en práctica algo que se perfila como una nueva forma de actividad que nos ocupará también laboralmente.

1.5 MARCO TEORICO

1.5.1 Aspectos generales de la microempresa y las exportaciones. En el Plan Nacional de Desarrollo “Hacia un Estado Comunitario 2002 -2006”, se consignan propósitos de acción gubernamental, que están relacionados con el fortalecimiento de la capacidad productiva del país. Es así como dentro de los objetivos nacionales y sectoriales, el Gobierno establece que adelantará acciones encaminadas a impulsar el crecimiento económico, la generación de empleo y el adecuado acceso de la economía colombiana a los mercados internacionales. En este contexto, se pretende fortalecer el área de ciencia, tecnología e innovación, mejorar la competitividad comercial, darle continuidad a la política comercial 1999 - 2009, profundizar la integración comercial del país, generar apoyo directo al empleo; todo dentro de una concepción básica de sostenibilidad ambiental.

El sector microempresarial ocupa un lugar especial, en razón de su importancia como generador natural de empleo y democratizador del ingreso. Dentro de los propósitos del Plan se contempla la creación de un país de propietarios, donde todos puedan ser dueños y responsables de un activo y un destino. La democratización de la propiedad es un insumo fundamental para garantizar mayor equidad social y condiciones más justas en la distribución de la riqueza. Así mismo, busca propiciar el ingreso de nuevos actores económicos, más competitivos e integrados a los mercados nacionales e internacionales. En este contexto, la microempresa aparece como un medio muy importante para garantizar el cumplimiento de tales cometidos. Por tal razón, se podría calificar como un elemento que, de manera transversal, puede contribuir al cumplimiento de los objetivos del Plan de Desarrollo.

Colombia hasta hace pocos años era considerado un país con una estabilidad económica atípica respecto del comportamiento de muchos países de América Latina. Cabe recordar que durante la segunda mitad del siglo XX, una característica importante de la economía colombiana era el crecimiento sostenido, lo que contribuyó a la reducción de la pobreza y al mejoramiento de los indicadores sociales. Esta situación cambió más o menos a mediados de la década de los noventa, cuando el crecimiento económico se comenzó a desacelerar y, en particular, cuando en 1999, la actividad económica se deprimió

en 4.29%. En tales circunstancias, la tasa promedio de crecimiento que entre 1985 y 1994 correspondía al 2.3% anual, se desplomó, entre 1995 y 1999, a -1.5% anual. En este escenario, la inversión privada se redujo del 12% del PIB, en 1994, al 7% en el 2001, el desempleo se incrementó en diez puntos porcentuales y la pobreza en más de 7. ¹

Las explicaciones para este fenómeno han sido variadas, no obstante, se pueden generalizar en tres causas fundamentales; en primer lugar, la intensificación del conflicto armado, manifestada en la pérdida de confianza en la economía para realizar inversión tanto doméstica como extranjera. En segundo lugar, el desbalance de las finanzas públicas, materializado en un crecimiento insostenible del gasto público, un preocupante endeudamiento público y posibilidades cada vez más estrechas de ampliar los ingresos por la vía de la tributación. En tercer lugar, restricciones en el sector externo, relacionadas con la volatilidad de los flujos de capital y el deterioro de los términos de intercambio.

El aporte de la microempresa a la actividad productiva nacional se puede sintetizar de la siguiente manera; representa más del 90% del total de empresas en el país, contribuye con 50 - 60% del empleo nacional y con una cifra cercana al 40% del producto interno bruto. Más de la mitad de ellas es de carácter unipersonal; más del 90% no emplea a más de cinco trabajadores. En más del 90%, estos establecimientos son de carácter informal.²

En términos de la actividad económica, Colombia es un país pequeño para casi la totalidad de sectores industriales importantes pero es grande en casi cualquier bien primario donde tenga éxito. En cuanto a la estrategia de política económica, el mercado interno no alcanza a tener un atractivo, por lo cual una política abierta ser aconsejable. Sin embargo, en algunos sectores industriales este tamaño ha bastado para generar producciones mundialmente competitivas, en particular cuando se le observa en el conjunto andino.

En 1990 Colombia adoptó el Programa de Modernización de la Economía Colombiana cuyo objetivo era el de trasladar el motor de crecimiento de la economía al sector exportador para lo cual se adelantaron reformas financiera, laboral, comercial y constitucional y se transformaron y crearon instituciones que harían viable la modernización de la economía.

El Gobierno actual ha retomado la política comercial e industrial emprendida por el Gobierno anterior y contenida en el Plan Estratégico Exportador (1999-2009). Sus objetivos son: aumentar y diversificar la oferta exportable de bienes y servicios en función de la demanda mundial y la oferta interna; consolidar e incrementar la inversión extranjera para fomentar directa o indirectamente las exportaciones; hacer competitiva la actividad exportadora; regionalizar la oferta exportable; y desarrollar una cultura exportadora. Este documento constituye la carta de

1. Departamento Nacional de planeación, Plan de desarrollo 2002-2006 "Hacia un estado Comunitario": bases del Plan. Pág 21 y 22

2. Ibid, p. 23

navegación para lograr el fortalecimiento del sector productivo colombiano y su orientación hacia el mercado internacional.

Durante los últimos años en la balanza comercial (exportaciones menos importaciones) se ha acentuado la situación deficitaria, las exportaciones han crecido a un ritmo menor que las importaciones y la participación de productos manufacturados en el total de las exportaciones apenas ha alcanzado el 25.7%. Adicionalmente se presenta un alto grado de concentración del sector; 200 empresas representan el 80% de las exportaciones totales y una pérdida de participación en el mercado de nuestros principales socios comerciales.³

Por esta razón es indudable que el Plan de Desarrollo busque alternativas estratégicas para competir en los mercados internacionales, como también en el mercado interno o casero que ha permitido una excelente penetración de los productos y servicios más sobresalientes de la región. Las bases del modelo de apertura e internacionalización que dictan factores esenciales para recomponer la industria orientándola hacia sectores de mayor valor agregado que compitan con eficiencia tanto en mercados internos como externos: formación del recurso humano, creación de habilidades científicas y tecnológicas y fortalecimiento del sistema financiero. De la misma manera propone incrementar y diversificar la oferta exportable con nuevos productos, analizar minuciosamente las oportunidades de los mercados internacionales y explorar nuevos mercados en los que se pueda competir eficazmente.

Se realiza el compromiso de apoyo de las diferentes instituciones que conforman el sector del comercio exterior que deben otorgar al sector empresarial exportador; apoyo que debe ser encaminado y coordinado de tal manera que se dinamicen los recursos disponibles y se orienten efectivamente a aquellas empresas dedicadas a la diversificación, la tecnificación y el desarrollo generador de nuevo empleo y oferta exportable agregada.

En ese sentido las principales políticas del CARCE (Comité Asesor Regional de Comercio Exterior), busca los siguientes objetivos:

- Desarrollar una agresiva inteligencia comercial en función de la demanda mundial.
- Lograr mayor eficiencia con los mecanismos de promoción y estímulo a las exportaciones.
- Adelantar con criterio estratégico negociaciones comerciales.
- Articular las políticas sectoriales con política de comercio exterior.
- Apoyar la calidad, la adecuación e innovación tecnológica.

En el ámbito actual en que se presenta la economía Colombiana y el mercado internacional, la actividad de producción orientada a las exportaciones resulta ser

3.<<http://www.proexport.com.co>>

una de las oportunidades más dinámicas para recuperar la estabilidad del mercado, para obtener un alto crecimiento del empleo y del ingreso.

Se calcula que en Colombia del sector artesanal hacen parte cerca de 350 mil artesanos, de los cuales el 60% son mujeres cabezas de hogar las que se dedican al oficio, en su mayoría indígenas y rurales. Los departamentos con mayor número de artesanos son Nariño con 14.3%, Sucre 10%, Córdoba 9.3%, Boyacá 8.4%, Cesar 6.9% y Tolima con 5.1%.⁴

Las actividades artesanales en el Municipio de Ipiales son poco representativas, se podría hablar de una actividad productiva incipiente, debido a que el desarrollo tecnológico de las fábricas que operan en las grandes ciudades del país, como Santa Fe de Bogotá, Medellín entre otras han logrado reemplazar las artesanías manuales por la producción Industrial sin embargo, se destacan algunos productos artesanales que han tenido tradición en las actividades domésticas y de construcción fundamentalmente, los cuales se laboran con materia primas existentes en la región que no implica mayor inversión de capitales y fuerza de trabajo.

En el Municipio se destaca la Producción de canastos, escobas, aventadores que se elaboran utilizando juncos y bejucos de diferentes especies. De la misma manera aun existen algunos telares rudimentarios contruidos en madera, propios para la confección de cobijas y ruanas, la materia prima se obtiene de la lana de los ovinos.

La actividad artesanal no genera mayores ingresos, puesto que estos productos no son muy conocidos y acogidos en los mercados locales de las principales poblaciones del municipio, siendo la Ciudad de Ipiales donde el mercado ofrece mayores posibilidades de compraventa, esto por la presencia de campesinos que acuden a esta región en los días de feria.

1.5.2 Enfoque. Un proyecto, es la búsqueda de una solución inteligente al planteamiento de un problema tendente a resolver. La evaluación de un proyecto, es toda actividad encaminada a tomar distintas decisiones sobre un proyecto. Además, tiene por objeto conocer su rentabilidad económica y social, de tal manera que asegure resolver una necesidad humana en forma eficiente, segura y rentable.

El enfoque a utilizar en este proyecto es el económico empresarial. El enfoque económico-empresarial se utiliza cuando las empresas son propietarias del proyecto y por lo tanto responsables de su operación, o sea, la producción y comercialización de los bienes y servicios que permitirán recuperar los capitales invertidos y generar los excedentes económicos esperados.

4.<<http://www.artesantiasdecolombia.com.co>>

En este caso se hace énfasis en la operación eficaz y eficiente del proyecto, en la producción de los bienes o de los servicios, en los volúmenes y calidad requeridos y en la maximización de la rentabilidad del capital invertido.

El enfoque económico-financiero da prioridad a la preparación y al análisis de las proyecciones y de la situación financiera y en general a los flujos de fondos. La visión integrada del concepto de proyecto exige una sólida proyección hacia el futuro, así como también el involucrar criterios económicos, financieros, administrativos y técnicos.

1.5.3 Marco conceptual

ARTESANÍA. Actividad de transformación para la producción creativa de objetos finales individualizados que cumplen una función utilitaria y tienden a adquirir el carácter de obras de arte, actividad que se realiza a través de la estructura funcional e imprescindible de los oficios y sus líneas de producción que se llevan a cabo en pequeños talleres con baja división social del trabajo y el predominio de la aplicación de la energía humana, física y mental, generalmente complementada con herramientas y máquinas relativamente simples; actividad que es condicionada por el medio geográfico, que constituye la principal fuente.

PAJA TOQUILLA. La iraca (*Carludovica palmata*, familia de las ciclantáceas, orden de las sinantas) —también conocida con los nombres vulgares de jipijapa, paja toquilla, paja tetera, lucaina, lucua, palmiche, cestillo, nacuma, rabihorcado, murrapo, alagua, rampira— es una planta nativa del continente americano, que se cultiva en zonas templadas. Crece en suelos húmedos, en áreas alteradas y abiertas en un rango altitudinal que va desde los 60 hasta los 2.000 m. Sus usos son múltiples, las hojas sirven para los techos de las viviendas; la corteza del pecíolo es utilizada para tejer canastas, aventadores, etc.; de las hojas se saca la fibra que, una vez procesada, sirve para tejer sombreros; la parte tierna de la base de las hojas y el rizoma, que se conocen como palmito, son comestibles.

COMERCIALIZACIÓN. Proceso necesario para mover los bienes, en el espacio y el tiempo del productor al consumidor.

EXPORTACIÓN. Venta de bienes y servicios de un país al extranjero; es de uso común denominar así a todos los ingresos que recibe un país por concepto de venta de bienes y servicios, sean estos tangibles o intangibles. Los servicios tangibles corresponden generalmente a los servicios no factoriales tales como, servicios por transformación, transportes diversos, fletes y seguros; y los intangibles corresponden a los servicios, como servicios financieros que comprenden utilidades, intereses, comisiones y algunos servicios no financieros.

CARCE. Comité Asesor Regional de Comercio Exterior.

PEER. Plan Estratégico de Exportaciones Regionales

1.5.4 Marco legal. El proyecto de ejecución toma la forma de empresa que según el Código de Comercio en su artículo. 25 dice “ Se entenderá por empresa a toda actividad económica organizada para la producción, transformación, circulación, administración o custodia de bienes o para la prestación de servicios”. Desde este punto de vista el producto contiene las actividades de producción y comercialización, por tal motivo están sometidas todas sus actividades a las legislaciones del Código de Comercio y como tal se debe cumplir desde las más mínimas obligaciones hasta aquellas más complejas.

El artículo 10 del Código de Comercio define como comerciante “Son comerciantes las personas que profesionalmente se ocupa en alguna de las actividades que la ley considera mercantiles, la calidad de comerciantes se adquiere aunque la actividad mercantil se ejerza por intermedio de apoderado, intermediario, o de interpuesta personal”. Así mismo para poder poner en ejecución en el proyecto será necesario iniciar con la constitución de la sociedad tal como lo estipula el artículo 98 del Código de Comercio “Por contrato de sociedad dos o más personas se obligan ha hacer un aporte en dinero, en trabajo o en otros bienes apreciables en dinero con el fin de repartirse entre sí las utilidades obtenidas en la empresa o actividad social”.

1.6 METODOLOGÍA

En este estudio se involucrará los procedimientos a utilizar en el proyecto y se procede a definir y explicar los siguientes elementos básicos:

1.6.1 Tipo de investigación. La investigación es de tipo práctico ya que es un proyecto dirigido a la identificación de un problema y a la determinación de los modelos varios para resolver, por lo tanto se opta por seguir los planteamientos de un método analítico, descriptivo y sintético.

Pues lo que se pretende es que ha partir de la información que brindan las fuentes primarias y secundarias se les aplique un análisis minucioso para tener bases suficientes que permitan definir las diferentes variables y llegar así a sintetizar juicios de valor que conduzcan al logro y ratificación de los objetivos propuesto.

1.6.2 Procedimiento metodológico. El presente estudio de mercado contiene parámetros del método analítico, descriptivo, explicativo y aplicativo (ya que se fundamenta en la observación de empresas que se dedican a la prestación de estos servicios), a través de la información de fuentes primarias y secundarias.

1.6.3 Instrumentos de investigación. Es necesario procesar información utilizando instrumentos que permiten obtener datos de fuentes primarias como es la observación directa, y que permitan medir la aceptación y la necesidad del proyecto en la población a través de la encuesta.

La observación directa: se constituye en una herramienta que a través de los sentidos permite conocer la realidad de las situaciones y los espacios. Al visitar empresas del sector inmediatamente será posible apreciar aspectos más importantes que retroalimentarán la investigación todo el tiempo. La observación se centrará en lo que corresponde a su infraestructura y prestación de los servicios, necesidades de los consumidores.

La encuesta: son formularios con aplicaciones cuyas respuestas permitirán medir entre los artesanos sobre el proyecto y así mismo recoger información sobre las artesanías que deben producir.

1.6.4 Técnicas de recolección de la información. Se ha optado el método de encuesta personal puerta a puerta a una muestra aleatoria de la población considerada objeto de estudio. En este caso se encuestó a los artesanos de Nariño.

Para mayor brevedad de los análisis y para no incomodar al encuestado se diseñó un cuestionario conciso y de preguntas de fijo cerrado lo cual nos facilita su procesamiento y análisis.

1.6.5 Calculo del tamaño de la muestra. Se procedió a determinar el tamaño de la muestra haciendo uso de los instrumentos estadísticos que para tal fin existen es así como para el caso se utilizó la fórmula estadística que corresponde para ser aplicada a poblaciones finitas aquellas donde su población a sido definida.

La población base de la presente investigación son los artesanos del departamento de Nariño que se dedican a la fabricación de objetos en paja toquilla. Según estadísticas recolectadas en la Cámara de Comercio los artesanos del departamento de Nariño ascienden a 738, y se tomará ese número para calcular la muestra.

Para el cálculo de la muestra se utiliza la siguiente fórmula:

$$n = \frac{[N(z^{2\infty}/2)*P(1-P)]}{[(N-1)E^2 +(z^{2\infty}/2)*P(1-P)]}$$

$$n = \frac{[738(1.96)^2 \cdot 0.5(0.5)]}{[(737)0,05^2 + (1.96)^2 \cdot 0.5(0.5)]} \qquad \frac{738(3.8416)(0,25)}{737(0,0025) + (3,8416)(0,25)}$$

$$n = \frac{738(0,9604)}{1,8425 + 0,9604} \qquad \frac{708,7752}{2,8029}$$

$$n = 252$$

Donde,

$z^{2\infty/2}$ es el valor de la normal en tabla para un nivel de confianza del 95% $(1.96)^2$

P es la probabilidad de encuestar al artesano (0,5)

(1-P) es la probabilidad de que el artesano no sea encuestado (0,5)

E es la probabilidad de error máximo esperado (5%)

N es la población de artesanos a tener en cuenta en la encuesta (738)

2. ESTUDIO DE MERCADO

El presente capítulo es de trascendencia ya que el estudio de mercado de cualquier proyecto tiene por objeto suministrar información que servirá de base para realización de estudios posteriores como son el estudio técnico, administrativo, financiero y económico.

Como objetivos específicos de este estudio se plantean los siguientes:

1. Determinar la cantidad de servicios provenientes del proyecto que el mercado estaría dispuesto a adquirir.
2. Determinar las características del usuario o consumidor potencial.
3. Estimar el comportamiento futuro de la oferta y demanda.
4. Estudio de los precios a los cuales el consumidor está dispuesto a adquirir.
5. Proponer un sistema de comercialización de acuerdo a la naturaleza de nuestros productos artesanales.

Se quiere con este estudio determinar que existe un número suficientemente grande de consumidores que cumplen ciertos requisitos para constituir una demanda que justifique la inversión en la comercialización de productos artesanales elaborados en Paja Toquilla- tetera durante cinco años que se ha estimado como ciclo del proyecto.

2.1 ANALISIS DE LA ENCUESTA

La encuesta se realizó a 252 artesanos que trabajan en la paja toquilla en el Departamento de Nariño, según la muestra extraída. Se realizaron 13 preguntas, que fueron tabuladas manualmente para posteriormente realizar su análisis.

Propiedad de la vivienda en que habita y trabaja:

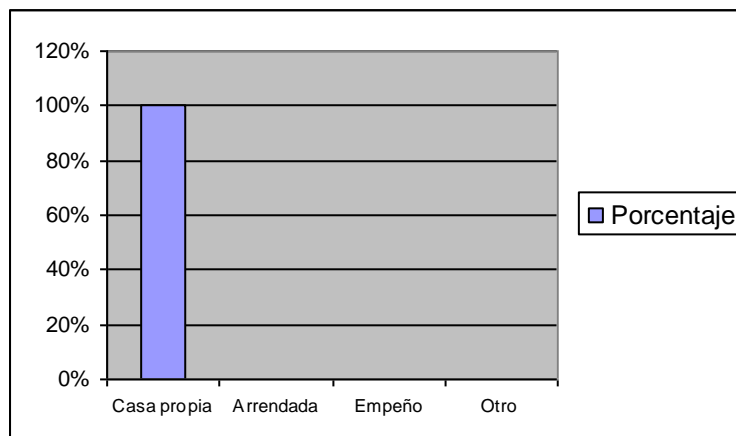
Cuadro 1. Propiedad de la vivienda en que habita y trabaja

Opciones	Respuestas	Porcentaje
Casa propia	252	100%
Arrendada	0	0%
Empeño	0	0%
Otro	0	0%
Total	252	100%

Fuente esta investigación

La totalidad de los artesanos encuestados poseen casa propia, ninguno de ellos arrienda o empeña. Al ser Nariño un departamento con un gran porcentaje de su población en el sector rural. La propiedad de la vivienda y el lugar de trabajo de los artesanos de paja toquilla es una ventaja comparativa ya que no se paga valor alguno por el uso de una propiedad, además su vivienda sirve para la siembra de productos agropecuarios para comercializar y ayudar a su economía familiar.

Figura 1. Propiedad de la vivienda en que habita y trabaja



Fuente: esta investigación.

La actividad económica que realiza depende de la paja toquilla:

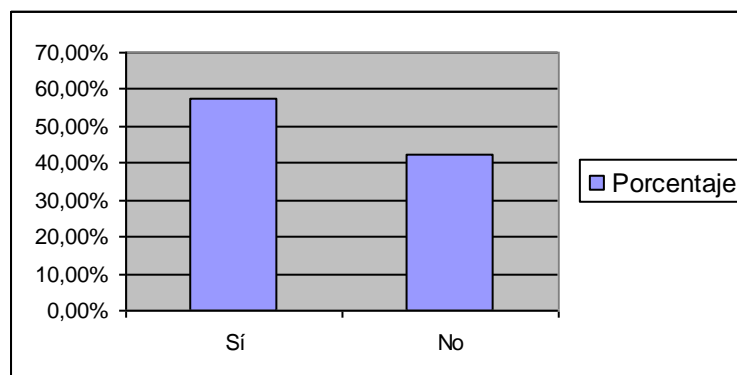
Cuadro 2. La actividad económica que realiza depende de la paja toquilla

Opciones	Respuestas	Porcentaje
Sí	145	57.54%
No	105	42.46%
Total	252	100%

Fuente esta investigación

El 57,54% de los encuestados aseguran que su actividad económica depende esencialmente de la paja toquilla. La actividad artesanal con paja toquilla es la principal fuente de ingresos de esta región ya que la agricultura es una actividad que escasamente sirve para la subsistencia y por lo tanto es necesario complementarla con otra actividad como es la fabricación de objetos en paja llegándose a convertir en una actividad primordial en el departamento de Nariño. El 42,46% de los encuestados responden que las labores de artesanía son complementarias a su actividad económica que generalmente es la agricultura, el jornaleo y la cría de animales.

Figura 2. La actividad económica que realiza depende de la paja toquilla



Fuente: esta investigación.

Cuántas personas de su familia trabajan en la paja toquilla?

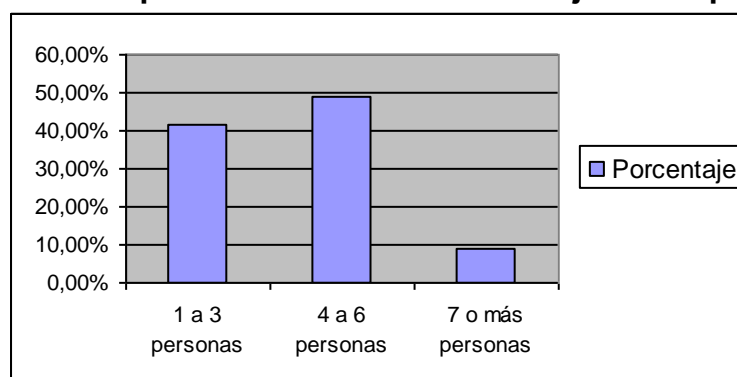
Cuadro 3. Cuántas personas de su familia trabajan en la paja toquilla

Opciones	Respuestas	Porcentaje
1 a 3 personas	105	41,67%
4 a 6 personas	124	49,20%
7 o más personas	23	9,13%
Total	252	100%

Fuente esta investigación

Un 49,20% de los encuestados utilizan entre 4 y 6 personas para la elaboración de las artesanías, esto significa que utilizan la mano de obra familiar, el 41,67% utilizan para la producción de 1 a 3 personas y solo el 9,13% utilizan más de 7 personas.

Figura 3. Cuántas personas de su familia trabajan en la paja toquilla



Fuente: esta investigación.

Qué actividad realiza con la paja

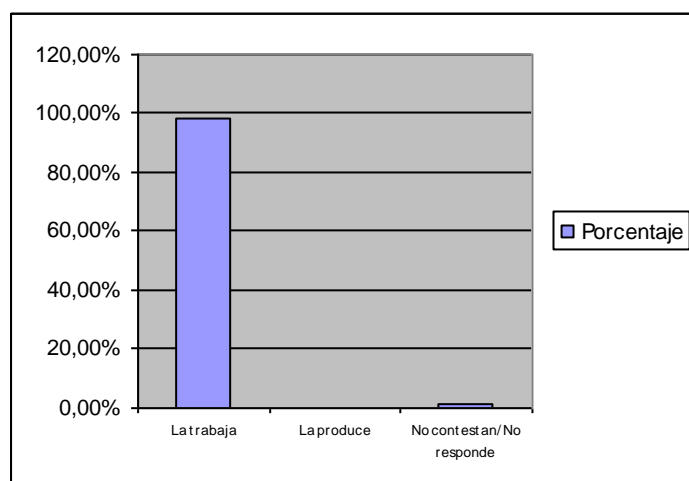
Cuadro 4. Qué actividad realiza con la paja toquilla

Opciones	Respuestas	Porcentaje
La trabaja	248	98,41%
La produce	0	0%
No contestan/No responde	4	1,59%
Total	252	100%

Fuente esta investigación

La mayoría de los encuestados responden que trabajan la paja toquilla, es decir un 98,41% de ellos. La paja toquilla necesita para su cultivo mucha humedad, lo cual hace que no se cultive en las cercanías de los poblados. El cultivo o la recolección se hace en el monte, de donde es recolectada y se vende a los artesanos quienes la secan y la procesan para darle el color necesario. El 1,59% de los encuestados no respondieron esta pregunta.

Figura 4. Qué actividad realiza con la paja Toquilla



Fuente: esta investigación.

Qué artículos preferentemente produce con paja toquilla?

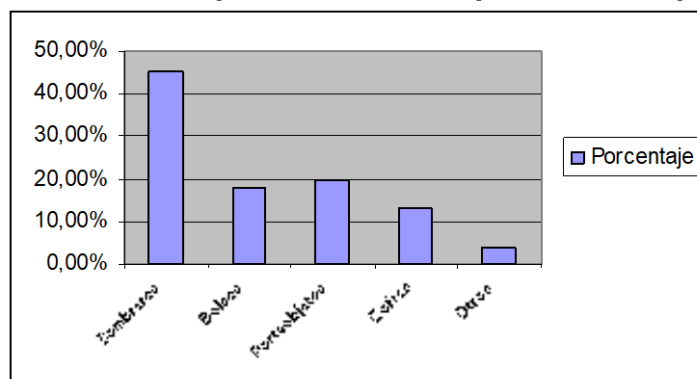
Cuadro 5. Qué artículos preferentemente produce con paja toquilla

Opciones	Respuestas	Porcentaje
Sombreros	114	45,24%
Bolsos	45	17,85%
Portaobjetos	50	19,84%
Cofres	33	13,09%
Otros	10	3,98%
Total	252	100%

Fuente esta investigación

El 45,24% de los artesanos prefieren trabajar los sombreros en paja toquilla, el 19,84% prefieren trabajar en los portaobjetos, el 17,85% trabajan preferiblemente en la fabricación de bolsos, un 13,09% de los encuestados trabaja en la elaboración de cofres y un 3,98% preferentemente elaboran otras artesanías en paja toquilla como trenza, cintillos, etc.

Figura 5. Qué artículos preferentemente produce con paja toquilla



Fuente: esta investigación.

Considera necesario una mayor comercialización de los productos elaborados en paja toquilla tetera?

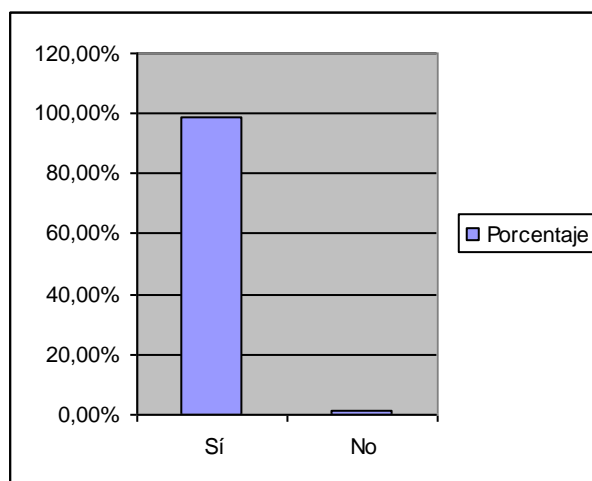
Cuadro 6. Es necesario una mayor comercialización de los productos elaborados en paja toquilla tetera

Opciones	Respuestas	Porcentaje
Sí	249	98,81%
No	3	1,19%
Total	252	100%

Fuente esta investigación

El 98,81% de los encuestados considera que necesita una mayor comercialización para sus productos, puesto que su producción solo se limita al mercado local o regional, su producción se vende a pocas empresas y su potencial de producción es mayor del que actualmente utilizan. Solamente el 1,19% de los encuestados asegura que no necesita planes de comercialización o la ayuda de eventos encargados de promocionar sus artesanías como las expoartesanías.

Figura 6. Es necesario una mayor comercialización de los productos elaborados en paja toquilla tetera



Fuente: esta investigación.

Cuánto tiempo utiliza para la terminación de cada artesanía que elabora con paja toquilla?

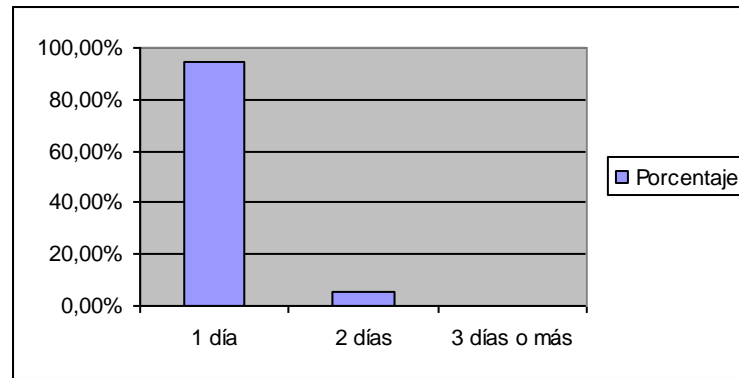
Cuadro 7. Tiempo utilizado para la terminación de cada artesanía que elabora con paja toquilla

Opciones	Respuestas	Porcentaje
1 día	239	94,84%
2 días	13	5,16%
3 días o más	0	0%
Total	252	100%

Fuente esta investigación

El 94,84% de los encuestados elabora sus artesanías en un día como máximo, claro que esto depende de la complejidad de la artesanía, pues para la pregunta se tiene como referencia un sombrero que es el producto más dispendioso de los considerados. Cabe recalcar que el artesano entrega el producto sin terminar, es decir que el comprador, en su mayoría empresas comercializadoras, son quienes se encargan de terminar el producto. Algunos artesanos de los encuestados, 5,16% se demoran dos días en la elaboración de sus productos ya que algunos de ellos, los comercializan en mercados locales o de las ciudades de Ipiales, Pasto o Túquerres.

Figura 7. Tiempo utilizado para la terminación de cada artesanía que elabora con paja toquilla



Fuente: esta investigación.

Qué cantidad de productos elaborados en paja toquilla-tetera estaría dispuesto a producir?

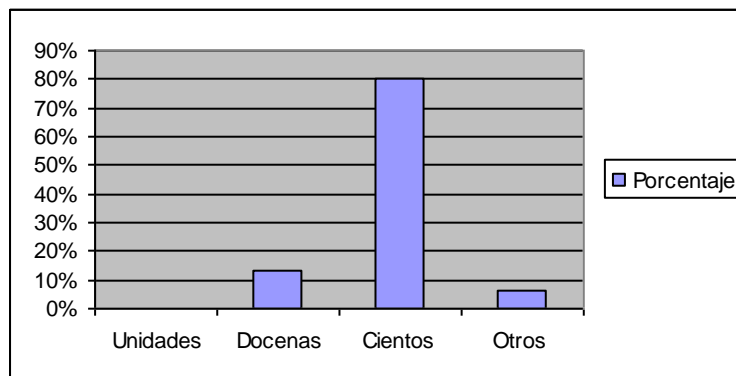
Cuadro 8. Qué cantidad de productos elaborados en paja toquilla-tetera estaría dispuesto a producir

Opciones	Respuestas	Porcentaje
Unidades	0	0%
Docenas	34	13,49%
Cientos	202	80,16%
Otros	16	6,35%
Total	252	100%

Fuente esta investigación

Ningún artesano produciría unidades de su artesanía. Un 13,49% de los encuestados produciría por docenas, dependiendo del tiempo que se le dé para entregar el pedido. La mayoría de los encuestados (80,16%) está dispuesto a producir por cientos de los productos que se les encargue y un 6,35% estarían dispuestos a entregar por millares o lo que el cliente les solicite.

Figura 8. Qué cantidad de productos elaborados en paja toquilla-tetera estaría dispuesto a producir



Fuente: esta investigación.

Le gustaría que exista otra empresa que comercialice los productos elaborados en paja toquilla tetera?

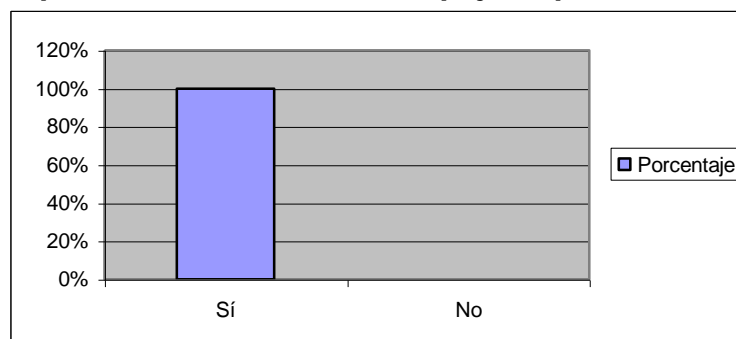
Cuadro 9. Le gustaría que exista otra empresa que comercialice los productos elaborados en paja toquilla tetera

Opciones	Respuestas	Porcentaje
Sí	252	100%
No	0	0%
Total	252	100%

Fuente esta investigación

La totalidad de los encuestados prefiere que existan más empresas que les hagan pedidos porque eso les ayudaría a mejorar sus ingresos y a mejorar su calidad de vida. Para algunos encuestados eso les daría una oportunidad de tener que dedicarse al jornal para dedicarse de lleno a la producción de artesanías.

Figura 9. Le gustaría que exista otra empresa que comercialice los productos elaborados en paja toquilla tetera



Fuente: esta investigación.

Pondría a disposición los artículos elaborados en paja toquilla-tetera para que una nueva empresa los comercialice?

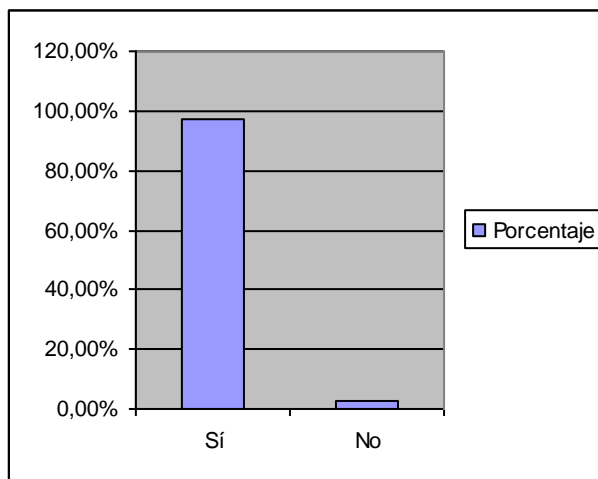
Cuadro 10. Pondría a disposición los artículos elaborados en paja toquilla-tetera para que una nueva empresa los comercialice

Opciones	Respuestas	Porcentaje
Sí	245	97,22%
No	7	2,78%
Total	252	100%

Fuente esta investigación

Un 97,22% de los encuestados si estaría en condiciones de colocar toda su producción a la empresa que se lo proponga, ya que sería un compromiso que ellos se fijarían para que su labor sea constante. Un 2,78% de los encuestados prefieren tener varios clientes porque entre más ellos produzcan, mas ingresos pueden obtener.

Figura 10. Pondría a disposición los artículos elaborados en paja toquilla-tetera para que una nueva empresa los comercialice



Fuente: esta investigación.

Considera importante que la empresa preste los siguientes servicios?

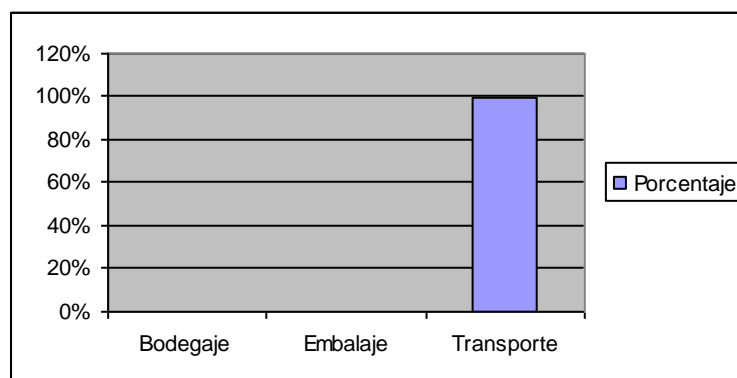
Cuadro 11. Considera importante que la empresa preste los siguientes servicios

Opciones	Respuestas	Porcentaje
Bodegaje	0	0%
Embalaje	0	0%
Transporte	252	100%
Otro	0	0%
Total	252	100%

Fuente esta investigación

La totalidad de los encuestados creen que es importante que exista una empresa que preste los servicios de transporte para sus productos ya que de esa manera se ahorrarían los costos que ocasiona el trasladar sus productos a los puntos de venta o empresas compradoras.

Figura 11. Considera importante que la empresa preste los siguientes servicios



Fuente: esta investigación.

Está de acuerdo con la creación de una empresa comercializadora de artesanías en la ciudad de Ipiales?

Cuadro 12. Está de acuerdo con la creación de una empresa comercializadora de artesanías en la ciudad de Ipiales

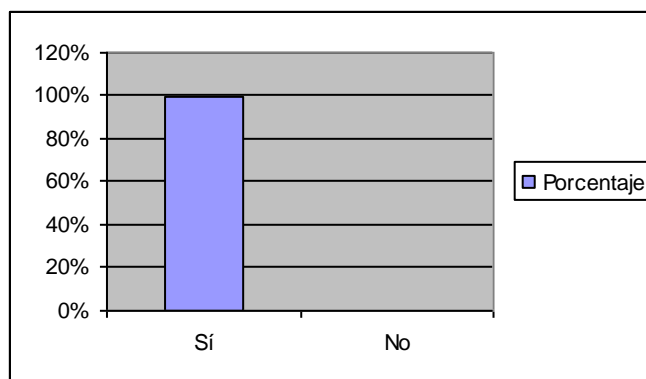
Opciones	Respuestas	Porcentaje
Sí	252	100%
No	0	0%
Total	252	100%

Fuente esta investigación

A esta pregunta respondieron todos los encuestados que Sí están de acuerdo con la creación de una empresa en la ciudad de Ipiales, sin embargo algunos condicionaron su respuesta a si se les prestaba el servicio de transporte, ya que les era mucho más fácil llevar sus productos a la ciudad de Pasto que a Ipiales.

Otros dijeron que entre más empresas comercializadoras de sus productos haya, más se venderían sus artesanías.

Figura 12. Está de acuerdo con la creación de una empresa comercializadora de artesanías en la ciudad de Ipiales



Fuente: esta investigación.

Considera que esta empresa comercializadora de artesanías en paja toquilla puede ser un beneficio para su comunidad?

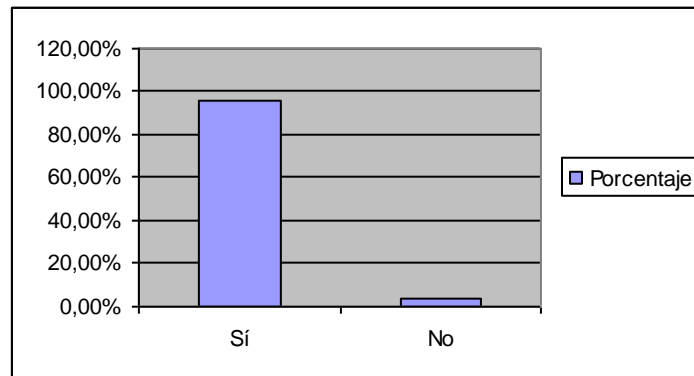
Cuadro 13. Considera que esta empresa comercializadora de artesanías en paja toquilla puede ser un beneficio para su comunidad

Opciones	Respuestas	Porcentaje
Sí	242	96,03%
No	10	3,97%
Total	252	100%

Fuente esta investigación

Un 96,03% de los encuestados cree una empresa comercializadora en la ciudad de Ipiales representaría un beneficio para su comunidad ya que la existencia de empresas que comercialicen lo que ellos producen les brindaría la posibilidad de surgir económicamente y les facilitaría la dura vida del campo. Para un 3.97% la creación de una comercializadora no le traería beneficio a su comunidad ya que no es seguro que se les contrate a ellos para comprar toda su producción.

Figura 13. Considera que esta empresa comercializadora de artesanías en paja toquilla puede ser un beneficio para su comunidad



Fuente: esta investigación.

2.2 DESCRIPCIÓN DEL SERVICIO

La forma más sencilla de penetrar en el mercado internacional es con la exportación de productos. La exportación esporádica es un nivel pasivo de participación en el cual una empresa exporta ocasionalmente sus excedentes y comercializan sus bienes con los compradores que representan a las empresas en el extranjero. La exportación se vuelve dinámica cuando la empresa se compromete a satisfacer la demanda originada. Teniendo en cuenta que la forma más adecuada de exportación, es la exportación indirecta; ya que contratando a intermediarios independientes resulta más económica porque no se necesita crear una fuerza de ventas en el mercado meta, ni establecer contactos; a diferencia de la exportación directa que la maneja la empresa productora.

En este proyecto se utilizará la exportación indirecta en la medida que el proyecto permita servir como intermediario comercial entre el productor nariñense y el distribuidor detallista extranjero, quién asume la responsabilidad y todos los riesgos a que se expone la penetración en el mercado internacional.

2.2.1 Los productos a exportar. El producto a exportar y comercializar corresponde a artículo de paja toquilla, producidas artesanalmente con fines de utilización personal, tales como: sombreros, bolsos, porta objetos, cofres decorativos y abanicos.

Este producto corresponde a bienes de consumo no perecedero y popular que satisfacen las necesidades de las personas en cuanto a la decoración habitaciones, oficinas y usos personales; están contenidos dentro de los bienes que se demandan por factores de afección y se puede decir que son también productos de especialidad, por cuanto la artesanía es la expresión particular de

un pueblo, zona o región que a través de esta se manifiesta en el contenido de un objeto u obra concretada, gracias a la manipulación de gente laboriosa que hace posible exteriorizar sus sentimientos y conocimientos por medio de estos productos.

El proceso inicial de la paja toquilla se lo realiza en los mismos lugares de producción, en las plantas secadoras. El proceso consiste en desechar la parte exterior, los bordes de la fibra, utilizando unos espinos apropiados para obtener los cogollos.

Luego se lo realiza el cocido en grandes pailas de cobre o cinc en donde hierve por un tiempo de 25 a 30 minutos, luego de cocido la paja se le coloca en cordeles por un tiempo de uno a dos días, a fin de destilar el agua.

Después se realiza el sahumado y blanqueado, para lo cual se utilizan tanques de madera con azufre, en los que se coloca la paja durante dos noches seguidas.

Es el último proceso antes de realizar el tejido de las artesanías, se lo realiza en migas por las propias artesanas, y para ello se lo utiliza tanques de aluminio, cinc o cobre, en los que se lo hierve a altas temperaturas por un tiempo de 25 a 30 minutos, utilizando tintes naturales o químicos. El proceso se lo hace degradable para que el producto sea 100% no contaminable tanto para los artesanos productores como para el consumidor final.

El tejido se lo realiza en los domicilios de los artesanos, quienes utilizan paja blanqueda como tinturada y moldes de madera diferentes, de acuerdo a los diseños y modelos diversos que quieran producir, de tal manera que dan forma a las figuras logrando acabados perfectos de cada artesanía, sea utilitaria o decorativa que estén elaborando.

Cualquier producto destinado a la comercialización dentro del territorio norteamericano debe llevar las etiquetas en Inglés.

Los productos que el proyecto quiere comercializar son básicamente tres por ser los de mayor demanda en el extranjero y son los siguientes:

Sombreros: el sombrero procesado, puede ser bleachado (blanco), Natural (no bleachado) o colorido en una gama de mas de cincuenta colores a gusto de los clientes. Tiene diversas formas, con cinta y tafilete, de este tipo se tienen modelos para damas y caballeros. El sombrero es utilizado para la proteger la cabeza y la cara sobre todo de la exposición al sol. Además se utiliza como adorno. El sombrero de paja toquilla tiene muchos sustitutos como los sombreros en tela, las viseras, las gorras o cachuchas, que generalmente se utilizan para la protección solar en la playa.

Figura 14. Sombreros en paja toquilla – tetera



Fuente: esta investigación

Bolsos: los bolsos a exportar son únicamente en paja toquilla, aunque se puede combinar la paja toquilla con el cuero, en este caso solo se exportará en paja toquilla. Es un artículo utilizado por las mujeres para transportar objetos de uso personal. Entre los sustitutos de este artículo se tiene los bolsos en cuero, en hilo, en tela, entre otros.

Figura 15. bolsos en paja toquilla – tetera



Fuente: esta investigación

Cofres: son joyeros decorativos que demandan las amas de casa de los mercados internacionales. Este producto se utiliza dentro de la casa, particularmente en la alcoba de las señoras para guardar las joyas de uso diario. Entre os sustitutos se encuentran joyeros hechos en madera, plástico, etc.

Figura 16. cofres en paja toquilla – tetera



Fuente: esta investigación

Portaobjetos: son objetos decorativos destinados a guardar cosas personales, preferiblemente para las mujeres. Los sustitutos de esta artesanía son los portaobjetos en plástico o en otro material decorativo.

Figura 17. Portaobjetos en paja toquilla - tetera



Fuente: esta investigación

2.2.2 Características del consumidor. El consumidor de las artesanías nariñenses y que se consideran demandantes potenciales, están representados por los residentes en la ciudad de Miami; se ha determinado a esta ciudad como Mercado – Meta, por cuanto constituye un centro de confluencia de gente latina que ha decidido buscar un mejor estilo de vida en Norte América y son ellos quienes conocen de la habilidad artesanal de los habitantes de su región de procedencia o de cualquier país de origen y por consiguiente, desean tener una expresión de recuerdo de vivencia o de identidad, representada en cualquier objeto elaborado por manos laboriosas de su gente.

De igual manera existe en aquella ciudad también visitantes extranjeros, turistas de todo el mundo, quienes también se ven motivados a llevar como recuerdo tanto para uso personal o como para regalos, objetos llamativos y curiosos y es cuando las artesanías nariñenses se transforman también en excelente alternativas para dar solución y satisfacer así necesidad.

Por otra parte el residente originario norteamericano, también siente la atracción por las exóticas procedentes del exterior, existen muchas personas que se van inclinadas a aceptar como objetos útiles en la vida personal y fuera de lo común como sombreros, abanicos y bolsos a través de una producción artesanal y que llevan la expresión de una región, un pueblo o una cultura que por cualquier razón conozcan o les llame la atención.

En todos los casos corresponde a personas adultas y que desempeñan cualquier actividad laboral en este país, que por cierto constituye uno de los mejores medios para adquirir una remuneración y estabilidad económica, tal y como se ha podido observar en la situación socioeconómica de este país.

De todos los estratos bajos y altos y de cualquier género, hombre o mujer o de cualquier raza, incluso, tienen afición o atracción hacia la demanda de estos artículos decorativos de procedencia colombiana y nariñense en particular.

2.3 ANÁLISIS DE LA DEMANDA

Para este estudio se define como demanda el número de unidades de artículos de paja toquilla y demás artesanías, contenidas en la partida arancelaria No. 44201000; que los residentes, visitantes, turistas y habitantes en general de Estados Unidos, desean adquirir es pos de la satisfacción de sus necesidades, objetos de su elaboración y comercialización, y para un tiempo considerado en cinco (5) años como vigencia del presente trabajo o proyecto.

El propósito de este análisis de demanda es el de ofrecer un cálculo del número de personas u organizaciones que son consumidoras del producto a comercializar en el mercado del producto así como también, a partir de éste análisis se tratará de establecer las posibilidades reales de participación que tendrá el producto en este mercado norteamericano.

En lo referente a la demanda internacional de las artesanías, teniendo en cuenta las 34 posiciones arancelarias distinguidas como artesanías, y de acuerdo con información del Departamento Administrativo Nacional de Estadística DANE desde 2002 los cinco principales compradores de artesanías colombianas fueron Estados Unidos, México, Venezuela, Chile, Bélgica y Canadá, cuyo monto fue de US\$ 30'083.411. También cabe destacar que Ecuador, República Dominicana y Perú fueron otros grandes compradores pero que re-exportan las artesanías adicionándoles otros componentes. Además, las artesanías colombianas gozan de preferencias arancelarias para el ingreso a los mercados de los E.E.U.U., la Unión Europea, Venezuela y Ecuador, con cero arancel.

En los mercados internacionales, la artesanía colombiana presenta niveles de competitividad, dada la gran variedad de artículos, diseño, materiales y técnicas, gracias a la diversidad cultural del país, que permite una mezcla de elementos precolombinos, españoles, nativo y afroamericano. Sin embargo, las exportaciones colombianas del sector han presentado un comportamiento fluctuante. Desde 1993 se registra un crecimiento de las exportaciones (según registros de valor F.O.B. -entrega en puerto- liquidados en dólares).

2.3.1 Cuantificación de la Demanda Actual. En lo que respecta a la demanda potencial de productos que comprenden la partida arancelaria 44201000, en el mercado de Estados Unidos podría decirse que es creciente, por cuanto el número de visitantes, viajeros, turistas, comerciantes, diplomáticos, etc., conforman un mercado atractivo para las artesanías.

Pero para tener un acercamiento más real acerca de la demanda real de estos productos en este mercado, se hace con base a las compras o importaciones realizadas por Estados Unidos durante los últimos años y ya se ha observado de acuerdo a la información presentada. De acuerdo al informe registrado por la base de datos de Proexport, y el Ministerio de Comercio Exterior, se tiene que Estados Unidos ha realizado las siguientes importaciones más sobresalientes de paja toquilla contenidos en la Partida Arancelaria 4420100 por un país de procedencia.

Cuadro 14. Venta de artesanías Colombianas en paja toquilla en mercados internacionales

Año	Importación Miles US\$
2000	23.334.692
2001	28.795.420
2002	30.089.411
2003	38.323.612
2004	42.523.285

Fuente: <http://www.proexport.com.co>

De los 139 países que suministran esta clase de productos a Estados Unidos, Colombia ocupa el lugar 33 por volumen de participación en este mercado representando el 0.5% de su participación en el total de importación de estos productos. Como podemos observar si bien Colombia está metido en éste mercado su participación parece ser insignificante y poco representativa, de tal manera que se hace conveniente determinar estrategias comerciales que acerquen nuestros productos artesanales de Nariño hacia el mercado Norteamericano, buscando incrementar los niveles de participación que lo tiene casi monopolizado la producción China con el 70,23%.

De acuerdo a esto se observa que se tiene un comportamiento más o menos regular, y en este período se registra un crecimiento del 37.54%, que es relativamente alto, si se tiene en cuenta que el índice de crecimiento poblacional está muy debajo de este valor, por todo esto, obedece a que los residentes y visitantes de Estados Unidos corresponde a gente con altos niveles de ingresos y posiciones sociales sobresalientes que les permite adquirir artículos de lujo o bienes exóticos como el caso de las artesanías de países tropicales.

- Características de la demanda. Así mismo se puede afirmar que la demanda norteamericana de artesanías nariñenses, es de carácter insatisfecho, por cuanto no existe una producción considerada, que puede ser colocada en el mercado norteamericano y una de las cosas que explican el por qué solo alcanzamos a participar con el 0.1% de las importaciones totales de este producto por parte de Estados Unidos. Y por el lado de la sensibilidad de la demanda respecto al precio,

se considera una demanda de tipo inelástica al momento de adquirirlos, el factor precio es uno de los que menos peso específico en importancia tiene.

2.3.2 Demanda proyectada. Con base a la información anterior se puede observar que entre 2000 y el año 2003 se ha registrado un crecimiento de las importaciones de los Estados Unidos procedentes de Colombia del producto en estudio, en un porcentaje del 38,39% y lo que se aspira específicamente con el proyecto es contribuir al incremento de la participación en la cuota del mercado que es del 0.5% tratando de duplicarlo, es decir, por lo menos para el año 2009 se exporten US \$20.124.332 (25% de las exportaciones totales de artesanías en paja toquilla) y de ahí en adelante año tras año se incremente por lo menos en un (1) punto porcentual, hasta llegar a ubicarse entre los 10 primeros países exportadores de Artículos elaborados en paja toquilla hacia el mercado de Estados Unidos.

Cabe aclarar que existen 25 empresas a nivel nacional que realizan exportaciones hacia este mercado y del Departamento de Nariño existen 3 empresas que participan con el 14,1% del total de las exportaciones colombianas.

Para lo cual se espera de ese 14,1% y a través de un programa estratégico de comercializadora que a lo largo del presente se expondrá a incrementar en una forma significativa y buscando duplicar en el futuro el volumen de exportación de las artesanías nariñenses en la medida que se tratará de promover la demanda de estas artesanías en los Estados Unidos, específicamente en Miami, considerando el principal núcleo o Nicho mercado, para este producto que atrae más del 80% del total de las importaciones del país, este en la capacidad de posicionar el producto en el mercado, determinando por cierto unos incrementos anuales de demanda equivalente al por lo menos un 30% tal como en forma aproximada ha sido la evolución en los últimos años de su demanda real. De otra forma y una expresión más sucinta, lo que se espera a través del proyecto es obtener unas exportaciones de artesanías colombianas por un valor superior al exportado actualmente por Ecuador, México, Costa Rica y Panamá.

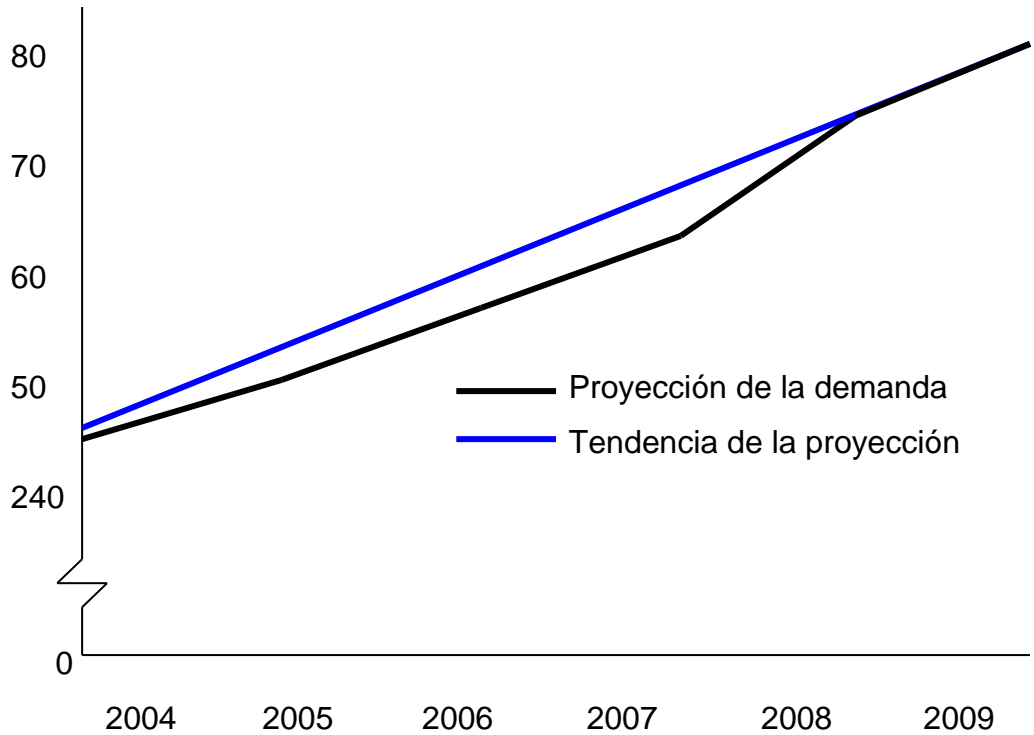
Cuadro 15. Proyección de la demanda de artesanías en paja toquilla Colombianas

Año	Proyección de exportaciones de artesanías Colombia (US\$)
2004	49.412.643
2005	55.629.580
2006	61.846.517
2007	68.063.454
2008	74.280.391
2009	80.497.328

Fuente: esta investigación.

Figura 18. Diagrama de proyección de la demanda de artesanías en paja toquilla colombianas

(Millones US\$)



Fuente: esta investigación

2.4 ANÁLISIS DE LA OFERTA

Se ha escogido a Estados Unidos como el mercado “meta” por cuanto con éste país se tiene bastante afinidad comercial, que hace de una manera más viable la ejecución del presente proyecto.

De esta forma se encuentra a Colombia dentro de los países más importantes que tiene Estados Unidos y aunque en términos generales el volumen no sea muy importante por cuanto solo participa con un 0.57% de la totalidad de las exportaciones del mundo hacia ese país y en relación a las importaciones o compras de productos que Colombia realiza a los Estados Unidos es del 0.47% participación que también es considerada baja respecto a los demás países.

Cuadro 16. Principales oferentes de objetos artesanales en paja toquilla-tetera en los Estados Unidos

PAÍS	AÑO	2000 Miles US\$	2001 Miles US\$	2002 Miles US\$	2003 Miles US\$
CHINA		75.570.8	105.340.8	125.579.6	108.955.2
INDONESIA		11.665.5	12.693.4	12.930.6	10.729.3
PHILIPINAS		10.212.2	11.033.7	9.947.6	8.249.0
TAILANDIA		3.634.0	6.432.3	6.321.8	5.578.5
MÉXICO		7.223.1	5.602.1	4.659.9	4.127.3
INDIA		3.063.3	3.469.5	4.161.3	3.702.8
GHANA		2.580.4	1.979.3	3673.3	2.215.7
CANADÁ		2.047.8	2.773.1	2.543.3	2.187.5
TAIWÁN		3.835.8	3.172.8	2.305.9	2.046.1
ITALIA		2.136.4	2.584.6	2096.6	1.706.0
KENIA		2.703.0	2.323.3	1.673.5	1.569.1
HONG KONG		734.2	1.342.0	1.142.8	963.2
SOUTH AFRICA		788.9	772.9	847.8	895.7
RUSIA		853.5	820.9	843.7	623.8
COLOMBIA		156.0	136.9	234.2	245.9
Total Importación		135.794.7	167.448.0	188.768.7	155.158.2

Fuente: [Http/ dataweb.usitc.gov/scripts/details.asp](http://dataweb.usitc.gov/scripts/details.asp)

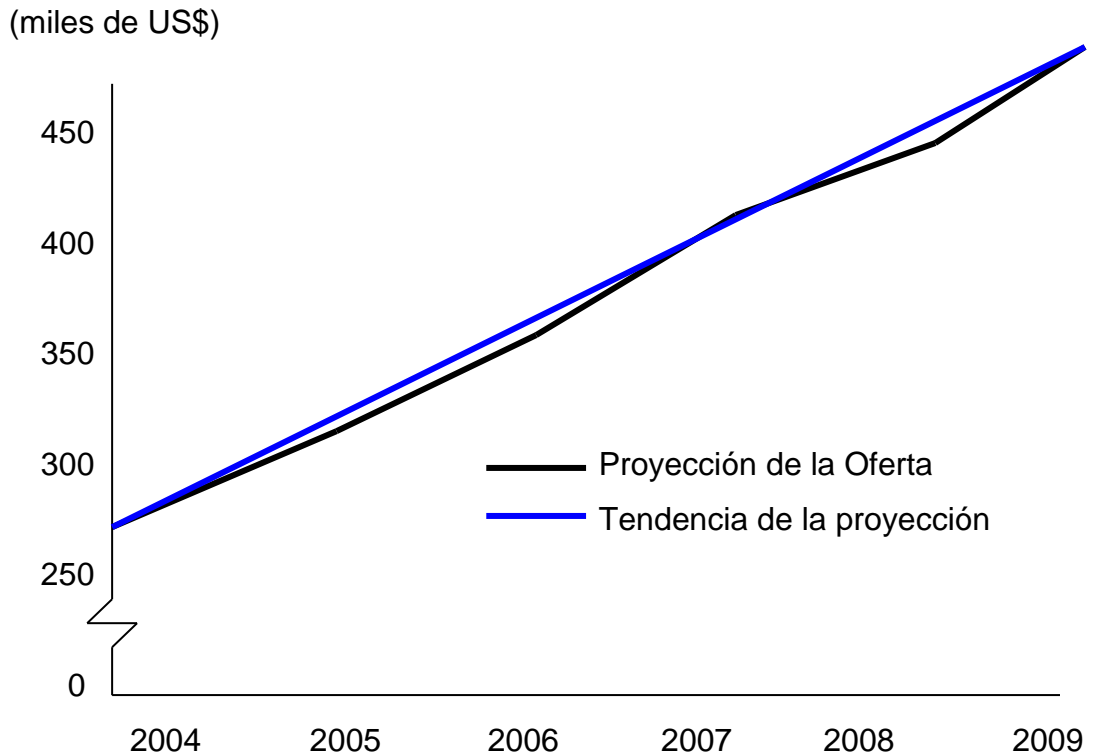
Cuadro 17. Proyección de la oferta de artesanías en paja toquilla de Colombia (dólares FOB)

Año	Valor
2004	285.000
2005	321.700
2006	358,400
2007	395,100
2008	431,800
2009	468,500

Fuente: Proyección con base en el cuadro anterior

Uno de los países exportadores de sombreros de paja toquilla es Panamá, Ecuador y los países centroamericanos. Erróneamente se pensaba que estos sombreros eran originarios de Panamá: los "Panama Hats", ya que desde principios de siglo Panamá era el país que más importaba y comercializaba los sombreros dando origen a esta confusión. Otros productos elaborados con paja toquilla son carteras, bolsos, adornos, vinchas para el pelo, collares, abanicos, muñecos, recipientes, canastas, animales típicos de cada zona, etc.

Figura 19. Diagrama de proyección de la oferta de artesanías en paja toquilla colombianas



Fuente: esta investigación

2.5 LOS PRECIOS

Es muy importante conocer que los tres elementos para la conquista y mantenimiento de un mercado extranjero son: el precio, la calidad y el cumplimiento en la labor a desarrollar.

Previas ciertas abstracciones se puede afirmar que el precio es el elemento “punta” para penetrar un mercado. La experiencia en efecto, ha demostrado como países sin una trayectoria anterior en el campo industrial y comercial, tales como Taiwán, Corea, China, Singapur, etc., han alcanzado una posición prominente, las cuales han desplazado a países industrialmente mucho más desarrollados y tradicionalmente proveedores de los mercados que ahora atienden dichos países.

Por obvias razones el elemento precio, no puede ir indefinidamente solo, el acople al de los otros dos elementos básicos, calidad y cumplimiento, debe ser casi automático para garantizar la permanencia en el mercado.

La contrapartida que se obtiene por el sacrificio económico que con lleva ofrecer buenos precios, es la ampliación del mercado, el cual a su vez, hace que los productos colombianos no sean competitivos en los mercados externos, en razón a sus altos precios que muchas veces son desplazados por aquellos que se fabrican en Hong Kong, Taiwan, etc., de las mismas características de calidad, acabado y presentación y que cuestan la mitad o la tercera parte de los nuestros.

Se observa que aparte de las relativas diferencias normales que puede haber entre los precios de los elementos que conforman el costo (mano de obra, materia prima, gastos generales) de país a país, existe la tendencia de desfavorecer el producto Made in Colombia.

Existen dos factores por cierto que pueden y deben ser confrontados a la hora de exportar, para que el precio de venta logre niveles más competitivos, estos dos factores son: la utilidad y el sistema de costos, utilizando para fijar precios; respecto al primer factor muchos desearían sacar una jugosa utilidad sin tener en cuenta la relación precio – volumen y muchos de comparación de la rentabilidad del dinero de especulación (4% o 5% mensual); el otro factor, o sea el sistema de costeo, es que la mayoría de las empresas utilizan todavía el costeo por absorción, que consiste en cargarle a cada artículo producido el promedio unitario de que ellos hayan sido o no ocasionados con motivo de la producción de este artículo.

El secreto de los japoneses, taiwaneses, etc., está precisamente en que para el caso aplican la teoría opuesta, basado en el costo variable o marginal, es decir, en lo que realmente les costó producir ese artículo específico llamado costeo directo, donde los precios resultan más bajos.

Para efectos del presente proyecto hay que tener en cuenta que los costos de comercialización y exportación se producen en las siguientes etapas:

Costos Directos: Están compuestos por las siguientes erogaciones que hacen posible cumplir con los requisitos de exportación y que son causados directamente en el exportador o sea Colombia; estas erogaciones corresponden a: embalajes, mercado, documentación, unitarización, transporte local, seguro, almacenaje, manipuleo embarque, autorización aduanera, comisión bancaria, comisión de intermediación aduanera (SIA).

Costos Indirectos: Corresponde a los costos fijos que permite el funcionamiento de la empresa comercializadora, es decir, gastos administrativas y aquellas erogaciones causadas por las inmovilizaciones del capital para cumplir con el objeto de la empresa tales como: inventario y capital de trabajo.

Costos producidos en el Tránsito Internacional: Son aquellas erogaciones que se producen en la zona aduanera en la parte central o intermedia entre las

naciones que comercializan; estas erogaciones son: transporte internacional, seguro, almacenaje, manipulado desembarque, agentes.

Costos producidos en el País importador (Estados Unidos): Corresponden a las erogaciones que hacen posible la movilización de las mercancías con el país de destino tales como: almacenaje, transporte local, seguro, manipuleo local de importación, servicio aduanero, comisión bancaria, agentes intermediarios (SIA).

Teniendo en cuenta las recomendaciones expuestas y los componentes del costo del proceso de exportación del coto proceso de exportación y comercialización, el precio quedara definido como:

P = C+U de donde:
C = Costo
U = Margen de utilidad

2.6 LA COMERCIALIZACION

Los principales mercados de esta clase de productos artesanales son Estados Unidos, Brasil, México, Unión Europea y Japón. La paja toquilla se utiliza también para fabricar maravillosas artesanías, como tapetes, bolsos, etc.

Por otra parte se ha tenido en cuenta que el mercado norteamericano, es el objetivo del proyecto y este mercado tiene unos acuerdos comerciales internacionales en los que está incluida Colombia, tales son los casos de:

2.6.1 Ley de Preferencia Arancelarias andinas – ATPA. El ATPA, es un programa de carácter unilateral de los Estados Unidos que permite la entrada de ciertas mercancías exentas de derechos de aduana, originarias de los países beneficiarios. Este programa fue promulgado por los Estados Unidos el 4 de diciembre de 1991.

La mayoría de los productos originarios de los países beneficiarios son elegibles para la franquicia aduanera establecida en el ATPA. Los productos excluidos de este programa son los siguientes: textiles y confecciones sujetos a acuerdo textiles, ciertos tipos de calzado; atún en conserva envasado herméticamente; los productos del petróleo; relojes y las piezas de relojería de los países sujetos al pago de aranceles, diversos productos del azúcar y ron. Los países beneficiarios son: Bolivia, Colombia, Venezuela, Ecuador, y Perú.

Para beneficiarse de las tarifas preferenciales establecidas por el ATPA, los productos deberán cumplir algunos requisitos, entre ellos: Haber sido producido totalmente en un país beneficiario; ser importados directamente de cualquiera de los países beneficiarios al territorio aduanero de los Estados Unidos; si el producto fue elaborado con insumos importados, estos no podrán representar más

el 35% del valor total del producto, el costo o valor de los materiales importados de los países beneficiarios del ATPA, puede incluirse en el cálculo del 35% del requisito del valor agregado de un artículo.

2.6.2 Sistema Generalizado de Preferencia (SGP). Este programa dispone que determinadas mercancías de ciertos países y territorios en vías de desarrollo, independientes o no, ingresen sin pago de derechos de aduanas, a fin de fomentar su crecimiento económico. Fue establecido por los Estados Unidos, entró en vigencia el 1º de enero de 1976.

Los productos que se benefician del SGP son de gran variedad y están clasificados en más de 4.000 subpartidas de arancel armonizado de los Estados Unidos. Pueda ingresar una franquicia aduanera si se importan directamente a los Estados Unidos de cualquiera de los países beneficiarios y territorios designados. La lista de países y exclusiones, así como la lista de productos beneficiarios del SGP, cambiará de vez en cuando en la vigencia de este programa.

Tres grandes regiones se benefician del programa: países miembros de la comunidad andina de naciones – CAN, los cuales excepto Venezuela, al recibir mayores beneficios por el ATPA, aplican para el SGP en aquellos productos excluidos de la Ley de preferencias andinas; países miembros de la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático – ASEAN y países pertenecientes al Mercado Común del Caribe CARICOM.

2.6.3 Iniciativa de la cuenca del Caribe (CBI). La iniciativa de la cuenca del Caribe (CBI), es un programa que permite el ingreso sin pago de derechos de aduana de ciertas mercancías de países y territorios designados como beneficiarios (países centroamericanos y del Caribe). Este programa fue promulgado por los Estados Unidos, entró en vigor el 1º de enero de 1994 y no tiene fecha de expiración.

2.6.4 El ALCA. El Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA) es el nombre oficial con que se designa la expansión del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLC) a todos los países de Centroamérica, Sudamérica y el Caribe, excepto Cuba. Las negociaciones comenzaron inmediatamente después de la entrada en vigor del TLC en 1994.

La Declaración Ministerial de San José sobre el ALCA se basa en las reglas del TLC, como guía para las negociaciones. El ALCA pretende imponer el modelo de libre comercio, privatización y desregulación del TLC en todo el hemisferio. Los nueve grupos de negociación corresponden muy cercanamente a los capítulos del TLC, que cubren los temas de: agricultura, política de competencia, resolución de controversias, compras del sector público, derechos de propiedad intelectual, inversión, acceso al mercado, servicios, subsidios y anti-dumping. El ALCA reuniría todos los efectos negativos del TLC, experimentados en Canadá, Estados

Unidos y México en los últimos siete años, extendiéndolos a 34 países más. Las reglas del TLC darían a las corporaciones el poder de limitar la capacidad de los gobiernos para establecer normas de salud y seguridad pública, para proteger los derechos de sus trabajadores y para asegurar que las corporaciones no contaminen las comunidades en las que operan. Estas reglas atarían las manos de los gobiernos, impidiéndoles realizar políticas en el interés público y aumentarían el control de las corporaciones contra los intereses de los ciudadanos de todas las Américas.

Nuestro hemisferio se caracteriza por enormes desigualdades, tanto entre los países como dentro de los mismos. Los Estados Unidos tienen un producto interno bruto (PIB) igual al 75% del total de bienes y servicios producidos en todo el hemisferio. Su capacidad para movilizar recursos tecnológicos y capital es mucho mayor que la de los países del sur. Por lo tanto, los acuerdos de comercio deben incluir una estrategia balanceada y sostenible para la integración social, y el problema de la deuda externa debe abordarse como parte de dicha estrategia.

La deuda externa aun tiene un efecto dañino en la economía de la mayoría de los países del ALCA. El ALCA asentará y creará las estructuras legales para hacer cumplir los programas de ajuste implementados en la región por las últimas dos décadas.

Por lo general, las reglas que impulsan la inversión extranjera están en conflicto directo con las políticas locales de desarrollo económico. Si los estados no pueden regular la inversión extranjera, entonces no podrán implementar una política de desarrollo coordinado. Se verán forzados a seguir bajando los salarios, a degradar más las condiciones laborales, y las normas en materia ambiental, todo en un esfuerzo desesperado para atraer más capital internacional.

2.6.5 Condiciones Generales de Acceso desde Colombia a los Estados Unidos. Los flujos de comercio entre Colombia y Estados Unidos y la importante infraestructura portuaria, aeroportuaria vial y ferroviaria de este país, han estimulado el desarrollo de diferentes sistemas de transporte, permitiendo a las exportaciones colombiana llegar a cualquier sitio del territorio estadounidense bien sea con servicios de transporte aéreo marítimo o combinado.

Si bien Estados Unidos cuenta con un sistema portuario muy importante en cuanto infraestructura y número de puertos, los servicios de transporte directo desde Colombia se localizan principalmente, en los puertos de Houston, Miami, Jacksonvillem Baltimore y New York en el golfo y el este. Por la costa oeste se presentan las mejores opciones hacia los Ángeles y San Francisco.

Similar situación sucede con el transporte aéreo, los destinos directos desde Colombia cubren principalmente las ciudades de Miami, New York, Los Ángeles, Houston, Memphis, y Atlanta, a través de la extensión de los servicios de las

aerolíneas, bien sea por la vía terrestre o aérea se logra colocar productos en cualquier otra ciudad.

Transporte Marítimo: El sistema portuario de Estados Unidos está conformado por más de 400 puertos a lo largo del golfo, costa, este y oeste. Miami por su localización geográfica y la afinidad cultural, ha sido considerada la puerta de las Américas. Es el puerto de acceso más grande de la Florida, cuenta con vías de acceso carretero y férreo hacia estados del interior. Allí recalcan la mayoría de las navieras en la ruta sur-norte oriental, convirtiéndose en un importante centro de distribución marítimo, especialmente para América Latina y el Caribe. El 64% del total movilizado corresponden a cargas embarcadas hacia y desde estas regiones.

Puede afirmarse que la ruta Colombia – Miami, en promedio zarpa 1.5 buques diarios. Actualmente se cuenta con siete (7) navieras, el tiempo de tránsito en esta ruta es de 4 a 5 días.

Desde Buenaventura, la oferta comprende actualmente el servicio de diez (10) navieras: cuatro (4) en ruta directa y dos (2) con trasbordo, Panamá y Bahamas. El tiempo de tránsito en servicio directo está en el orden de cuatro (4) días y con trasbordo puede hasta puede llegar hasta nueve (9).

Adicionalmente la ruta a Miami, posee la opción de transporte para carga suelta a través de consolidadores, que en su mayoría, han acogido a Miami como punto de distribución de cargas, no sólo para Estados Unidos, sino para el resto del mundo.

Nueva York al noreste de los Estados Unidos, es considerado el complejo portuario más rápido de la costa este de Norteamérica, está situado en el centro del mercado del consumidor más amplio afluente en el mundo, con acceso inmediato a la red más extensa de la carretera en la región.

Con relación al orden tarifario, su nivel se encuentra entre US\$300 y US\$400. por encima de las que se logran en Miami. El puerto de Houston, el octavo más grande del mundo, es un complejo de variadas instalaciones públicas y privadas de 40 kilómetros (25 millas). Por su ubicación centralizada sobre la costa del golfo, Houston es el portal estratégico para los cargamentos que salen o ingresan al oeste y oeste medio de los Estados Unidos. Las interconexiones carreteras, ferroviarias y aéreas facilitan el transporte de mercancías a costos adecuados entre este puerto y otros puntos del interior.

El número de servicios de transporte marítimo directo desde Colombia a este puerto lo integran 14 navieras.

Desde los puertos del Atlántico colombiano se garantiza como mínimo una salida directa semanal con tiempos de tránsito que oscilan entre 6 y 12 días, este acceso

se refuerza con servicios cada 8 días por parte de 4 navieras, por cambio de buque en puertos de Jamaica, Honduras, Panamá, Bahamas y Estados Unidos, este esquema implica tiempos de travesía que pueden llegar a los 16 días.

En costa oeste el puerto de los Ángeles se destaca por ser el puerto con más servicios directos desde Colombia.

El puerto de los Ángeles es considerado la puerta de entrada en la costa oeste de los estados Unidos, para el comercio internacional. Su infraestructura moderna posibilita el manejo de todo tipo de carga contenedorizada, graneles secos y líquidos.

El puerto acceso a sistemas eficientes de transporte carretero, férreo y aéreo, hacia las ciudades del interior.

Hacia los Ángeles los servicios desde la Costa Atlántica son atendidos por cinco (5) navieras, tres de ellas con trasbordo Panamá, cada 12 días. Desde Buenaventura se presentan tres servicios, uno de ellos con zarpes cada 30 días y trasbordo en Callao. Los restantes con servicio directo y frecuencia de zarpe cada 14 días.

El tiempo de tránsito tanto del Atlántico como Pacífico colombiano, se encuentra alrededor de los 15 días. Con relación a los costos de flete, estos se ubican en un rango entre US\$1400 y US\$2.200 contenedor de 20 y US\$1.800 y US\$2.500 de 40.

El acceso se refuerza con alternativas de servicio para carga suelta por parte de dos (2) consolidadores, desde Cartagena y Buenaventura, con conexión desde Miami. Los niveles de fletes esta entre US\$90 y US\$150 por Tonelada o Metro cúbico.

Transporte aéreo: a lo largo de su territorio, Estados Unidos dispone de 226 aeropuertos con servicio aduanero. Los aeropuertos internacional de Miami, Jhon f. Kennedy de Nueva York, y el Internacional en Houston, son los principales receptores de vuelos procedentes de Colombia.

Hacia estados Unidos, existe una amplia gama de servicios aéreos directos, en equipos de pasajeros y cargueros, Miami en particular concreta los vuelos cargueros.

Esta circunstancia unida a la infraestructura de transporte y comercio en Miami, ha convertido a Colombia en uno de los principales usuarios de este terminal.

Además de los que conectan en Miami se cuenta con varias alternativas ingresando por Nueva York, Atlanta, Los Ángeles y Houston.

Las ciudades de los Ángeles, Daltas, San Francisco y Nueva York son importantes centros de reexpedición de carga hacia Tokio, Seúl y otros lugares del lejano Oriente.

La alta competencia que se registra en este tráfico, particularmente hacia Miami, ha favorecido la generación de niveles tarifarios competitivos. Actualmente por ejemplo, un despacho carga general, superior a 500 kg con destino a Miami, puede acceder a tarifas de US\$ 0.50 y US\$ 0.65 /kg., más el recargo de combustibles F-S. cuyo valor oscila entre US\$ 0.5 y US\$ 1.15 /kg.

Como alternativa para muestras sin valor comercial, envíos urgentes y exportaciones de pequeños volúmenes están los servicios de carga y courier, los cuales permiten garantizar tiempos de entrega precisos. Dentro de esta modalidad pueden encontrarse con DHL, FEDEX y Challenge-UPS, entre otros.

- Aranceles y otros impuestos a las Importaciones

Tarifas: Toda mercancía que ingresa a los estados Unidos esta sujeta a arancel o está exenta de ellos, se pueden imponer derechos ad valorem, específicos o compuestos. Los derechos ad valorem que son los más comunes, equivalen a un porcentaje del valor de la mercancía, los derechos específicos se aplican por unidad de peso o de otra cantidad (por ejemplo; 17 centavos de dólar por decena).

Los derechos compuestos representan la combinación de los derechos de ad valorem y de los específicos (por ejemplo 0,7 centavos por kilogramo más el 19 por ciento ad valorem).

Cada Estado es autónomo para determinar la tasa de l impuesto a las ventas, es decir que depende del Estado al que el producto ingresa, se pagará la tarifa establecida, sin embargo la tarifa promedio es el 6% sobre el valor de la mercancía.

- Regulaciones y Normas

Cuotas: Las cuotas de importación son cantidades específicas establecidas para la importación de productos por períodos de tiempo determinados, en Estados Unidos son administradas en su mayoría por la aduana de Estados Unidos; éstas se dividen en dos: Tarifa arancelaria tradicional y cuota cuantitativa es de carácter completamente restrictivo, es decir que una vez establecido el cupo o cantidad de importación, no será permitida la importación de cantidades adicionales del producto, para determinados países.

Regulación para la importación de algunos productos:

Las regulaciones y requerimientos especiales para la importación de productos dentro del mercado de estos son esencialmente aplicados para la protección de la seguridad nacional y su economía de la vegetación doméstica y la vida animal; así como para salvaguardar la salud de sus consumidores.

Algunas de estas regulaciones, adicionales a las establecidas por la aduana de Estados Unidos, consisten por ejemplo en prohibir y/o limitar la entrada de productos, establecer puertos específicos para el ingreso de mercancías y aplicar normas sobre mercado e etiquetado. Esto aplica a todo tipo de importaciones, incluyendo aquellas hechas por correo.

Existen normas reguladoras sobre productos específicos tales como. Leche, queso y productos lácteos, frutas, verduras y nueces, animales vivos, alimentos, drogas y productos cosméticos, maderas y muebles, cueros y artículos de cuero, productos textiles, productos químicos, tecnología de la información equipo médico, energía y protección al consumidor, entre otros. A continuación se presenta una breve descripción de éstas.

La importancia de productos lácteos está sujeta a permisos especiales del Departamento de agricultura y la Food and Dug Administration (FDA), solo pueden importados quienes un permiso. Los productos agrícolas deben cumplir normas de tamaño, calidad y madurez.

Los animales vivos deben entrar por puertos especiales acondicionados para la cuarentena y deben tener un permiso de Animal and Plan Health Inspection Service.

Los productos alimenticios, drogas y cosméticos deben cumplir las normas del FDA y demás normas de higiene, estos productos deben ser sometidos a inspección en el momento de su entrada a Estados Unidos.

Para muebles de madera, no se pueden entrar aquellos que estén elaborados con especies en vías de extinción, los demás deben cumplir con las normas de la Consumer Products Safely Comisión.

Los artículos de cuero están sujetos al control del Departamento de Agricultura y existen fuentes normas para impedir el ingreso de pieles de animales en vía de extinción.

En cuento a los textiles, todos los productos deben cumplir normas de estampado, etiquetado, contenido, etc, establecidas por la textil Fiber Products Identification Act. Además se debe consultar la "Agricultura Act" para establecer si el producto está sujeto o no a cuotas, visas o licencias de importación.

Los productos químicos están reglamentados por la EPA y la OSHA algunos estados han promulgado leyes para regular el uso de ciertas sustancias químicas con impacto ambiental negativo, que han tenido repercusión a escala nacional. La tecnología de la información está reglamentada por la Comisión Federal de Comunicaciones (FCC), sin embargo los sindicatos a nivel federal estatal y local han negociado sus propias disposiciones reglamentarias. En cuanto al equipo médico, las entidades reglamentarias son la Administración de alimentos y medicamentos (FDA), el Centro de control y Prevención de Enfermedades (CDC) y el Instituto Nacional de Seguridad y Salud Ocupacional (NOSH), las tres entidades pertenecen al Departamento de Salud y Servicios Humanos. Cualquier equipo que genere o utilice energía de radiofrecuencia debe cumplir con los requisitos de la (FCC). La energía está reglamentada por el Departamento de Energía (DOE), el Departamento de Comercio (DOC), el Departamento de Trabajo (DOL/OSHA), el Departamento de Transporte (DOT) y el Departamento de Agricultura (USDA), el Organismo para la protección del Medio Ambiente (EPA), la Comisión Reguladora de Energía Nuclear (NRC) y la Comisión de Comercio Internacional (ICC). Además hay entidades gubernamentales estatales y departamentos estatales de control ambiental, a esto se suma que existen regulaciones específicas en cuanto a equipos a utilizar en los estados mineros.

- Normas

Las normas relacionadas con la protección del medio ambiente, están compiladas en las leyes de la Agencia para la Protección ambiental de los Estados Unidos EPA. El sistema de normas técnicas Estados Unidos es manejado por el sector privado. Las normas técnicas son establecidas por la industria privada y son de voluntaria aplicación para ellos. Sin embargo se toman obligatorias cuando se piensa en exportar bienes a este país.

A diferencia de otras partes del mundo, el sistema estadounidense de normas técnicas es bastante heterogéneo y desorganizado. Las agencias el gobierno no juegan un papel preponderante, ni en la determinado ni en la publicación de las normas técnicas. Para establecer la norma técnica que debe cumplir un determinado producto, hay que recurrir directamente al importador potencial de dicho producto. Sin embargo, existen ciertas normas que son de cumplimiento obligatorio para todos los productos, éstas están publicadas en el Code of federal Regulations y son administradas por las siguientes instrucciones: food and Drug Administration, National Highway Traffic Safety Adminsitration, Drug Enforcement Administration, Consumer Product Safely Comisión, Bureau of Alcohol, Tobacco and Firearms, Animal and Plan Heath Insspection Service, Agricultura Marketing Service. Us Fish and Wildlife Service.

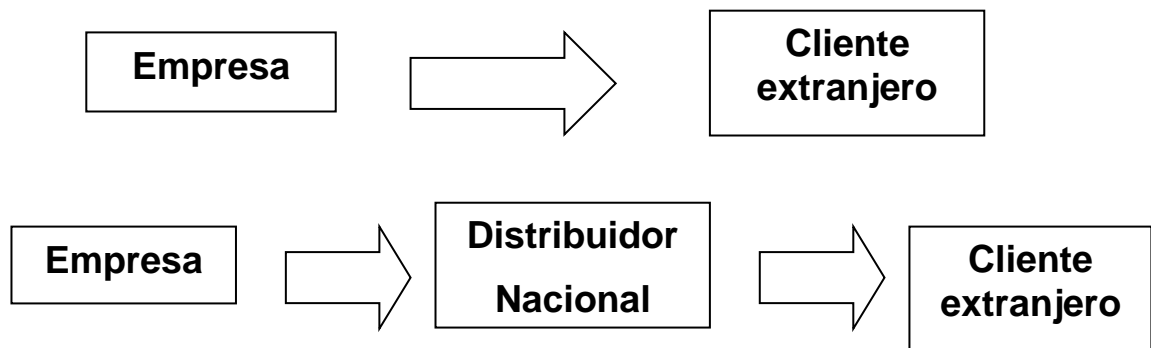
Etiquetado: El código de Regulaciones de los Estados Unidos requiere que el país en el que se produjo o manufacturó el producto esté claramente señalado en

el envase como “Lugar de Origen”. Esta declaración se puede localizar en cualquier lado excepto en la base del envase.

Cualquier producto destinado a la comercialización dentro del territorio norteamericano debe llevar las etiquetas en Inglés. Específicamente para los productos alimenticios, el Código General de los Estados Unidos, requiere que todo producto alimenticio contenga un nombre común o usual que lo describa en el lado o cara principal del envase.

2.6.6 Comercialización. La comercialización de artesanías se manejará a través de dos canales básicos de llegada al cliente:

Figura 20. Canales de comercialización de las artesanías



Fuente: esta investigación

2.6.7 Problemas presentados en la producción y comercialización. En Ecuador, la producción de artesanías en paja Toquilla se organiza en Cooperativas como la Cooperativa de Producción de Artesanías Capizhún, que desde 1992 reúne a casi 1.000 tejedoras de 28 comunidades de las provincias de Cañar y Azuay, en el sur del país. El objetivo de este trabajo es enfrentar de manera comunitaria los problemas de los artesanos que trabajan en paja toquilla: dificultades en el aprovisionamiento de materias primas; falta de control de calidad y nuevos diseños; venta del producto a precios bajos; dificultad de acceso a mercados directos, tanto a nivel nacional como internacional; escasa organización de los artesanos de la rama. Desafortunadamente la experiencia comunitaria de Ecuador -que ha dado lugar al proyecto local Artesanía en Fibra de Palma- no es la única.

México, Panamá y Costa Rica, donde cientos de campesinos viven de la venta de artesanía en fibra de palma, se han unido a Ecuador en una sola propuesta regional: "Paja toquilla: hacia una comercialización común latinoamericana". El

propósito de este proyecto regional -impulsado por la Oficina de Investigaciones Sociales y del Desarrollo de Ecuador, el Centro Agronómico Tropical de Investigación y Enseñanza de Panamá y Costa Rica, y Voluntarios de Naciones Unidas (VNU)- es mejorar las condiciones de vida y empleo de las familias de los artesanos. Para ello, se trata de asegurar el abastecimiento de materias primas, a través de un manejo sostenible de la producción de la fibra natural; capacitar a los artesanos para conseguir alta calidad y diversidad de diseños; y enfrentar de manera directa la comercialización de la producción artesanal, procurando que los artesanos tengan el control de todo el ciclo, desde la producción misma hasta la realización o venta del producto.

Los grandes comerciantes pagan muy bajo a los artesanos que venden sus productos individualmente. En cambio, unidos se pretende llegar más directamente a los mercados, para conseguir mejores precios por los productos, y sobre todo para que exista una redistribución de las ganancias entre los artesanos.

En el caso de México, las experiencias comunitarias han sido asumidas por la Unión de Artesanos, organización en proceso de formación que reúne a 118 tejedores de las comunidades de Bécal, TanKuché, San Nicolás y Santa Cruz. El objetivo es liberarse de los grandes comerciantes que pagan precios muy bajos por su producción, que generalmente está dedicada al turismo.

Panamá y Costa Rica, además de la comercialización, intentan enfrentar el problema de la desaparición de su hábitat natural y, por ende, de la fibra de palma. Ambos países, a través de su "Proyecto de Conservación para el Desarrollo Sostenible de América Central" buscan rescatar los recursos de origen vegetal, empleados como materia prima en la elaboración de artesanías.

Estas son las estrategias de los artesanos latinoamericanos que trabajan con paja toquilla. Mientras avanzan, hay que seguir tejiendo, cada tarde, como hace años hacían los abuelos.

3. ESTUDIO TÉCNICO

Tiene como finalidad la determinación de la función de la producción óptima para la utilización eficiente y eficaz de los recursos disponibles para la producción y elaboración dentro del servicio de la Empresa comercializadora de Artesanías Nariñenses en Paja Toquilla -Tetera hacia el mercado internacional, por esta razón no entendemos al Estudio Técnico como cosa aislada de los demás estudios, pues debe satisfacer las condiciones requeridas por el mercado en cuanto a la capacidad de servicios necesarios para ponerlos al mercado y de acuerdo a ello diseñar por ejemplo las instalaciones físicas, así mismo las características del servicio para mirar con que paquete tecnológico es más conveniente implementar en el proyecto, como también la definición del tamaño óptimo de éste y su localización.

Antes de seguir con el presente estudio es menester tener en cuenta también el conocimiento del proceso de comercialización a adoptar por la empresa que se pretenda crear, entendido este, como la forma en la que una serie de insumos y la participación de agentes económicos que prestan otros servicios, así como la aplicación de conocimientos especializados y de la tecnología en general, buscando crear las condiciones básicas que permitan acercar en las condiciones óptimas los productos artesanales hechos en paja toquilla y que van dirigidas hacia el mercado internacional.

3.1 TAMAÑO DEL PROYECTO

El tamaño del proyecto está definido en función de su capacidad de producción de bienes o prestación de servicios durante un periodo de tiempo considerado normal para sus características el cual viene determinado por diferentes tópicos o características que se deben tener en cuenta. El nivel de actividad, el volumen de exportación planta física y el nivel de inversión, son variables que conforman un todo para poner en funcionamiento la empresa y lograr determinar su tamaño.

De acuerdo con el estudio de mercado, es posible determinar que las exportaciones de artesanías en paja toquilla Colombianas que ascenderán a 55.629.580 dólares anuales, en el año, de los cuales Nariño participa con un 14%, es decir 7.788.140 dólares, el proyecto debe buscar una participación de más o menos el 1%, es decir 77.800 dólares aproximadamente, debido a que se debe entrar al mercado cautelosamente y es necesario que este proyecto sea sostenible para generar un polo de desarrollo en el sur del país.

3.2 LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO

3.2.1 Macro localización. La cobertura global del proyecto está contenida en el área física del municipio de Ipiales. Su espacio geográfico tiene una extensión de 1546 Km² y está representando el 5% del área total del Departamento de Nariño. Ocupa el sexto lugar por aspecto económico, políticos y sociales. Se encuentra a 2897 m.s.n.m y se ubica a una distancia de la capital (Pasto) a 86 Km.

**Cuadro 18. Comercializadora de artesanías en paja toquilla Artemesan Ltda
Determinación de la macro localización**

ASPECTOS	PONDERA	SANDONA		RICAURTE		IPIALES		
		CALIF	PUNT	CALIF	PUNT	CALIF	PUNT	
Factores Geográficos y de Infraestructura								
- Vías de comunicación	0.10	35	3.5	35	3.5	90	9	
- Medios de Transporte	0.13	20	2.6	30	3.9	80	10.4	
Factores Económicos								
-Costos Mano de Obra	0.13	72	9.36	70	9.1	45	5.85	
Servicios Públicos								
-Energía eléctrica	0.06	60	3.6	50	3	85	5.1	
-Acueducto	0.05	65	3.25	67	3.35	80	4	
-Teléfono	0.04	35	1.4	45	1.8	90	3.6	
Factores Gubernamentales Y Comunitarios								
-Regulaciones específicas	0.02	30	0.6	30	0.6	70	1.4	
-Interés del Municipio	0.08	40	3.2	45	3.6	80	6.4	
-Actitud de la comunidad	0.07	60	4.2	50	3.5	75	5.25	
Factores Específicos								
-Disponibilidad de agua	0.09	50	4.5	70	6.3	40	3.6	
-Condiciones climáticas	0.06	50	3	50	3	80	4.8	
-Consideraciones Ecológicas	0.08	70	5.6	70	5.6	90	7.2	
- Disponibilidad aeropuerto	0,09	0	0	0	0	70	6.3	
TOTALES	1.00		44.81		47.25		72.9	

Fuente: esta investigación

3.2.2 Micro localización. El proyecto se localiza mas concretamente en el área urbana del municipio de Ipiales el cual se encuentra ubicado al nororiente del mismo. Existen poblaciones indígenas que se rigen por actividades de cabildo las cuales son impartidas por el gobernador del mismo. Para esta localización se tuvieron en cuenta algunos aspectos como:

**Cuadro 19. Microlocalización mediante el método
Cuantitativo por puntos**

FACTORES RELEVANTES	PESO ASIGNADO	ALTERNATIVAS DE LOCALIZACIÓN					
		OPCIÓN UNO CENTRO		OPCIÓN DOS BARRIO PUENES		OPCIÓN TRES BARRIO OBRERO	
		Calificación Escala: 0-100	Calificación Ponderada	Calificación Escala: 0-100	Calificación Ponderada	Calificación Escala: 0-100	Calificación Ponderada
Disponibilidad de Mano de Obra	0.08	90	7.2	90	7.2	90	7.2
Disponibilidad de transporte público	0.09	70	6.3	50	4,5	70	6,3
Distribución de áreas.	0.12	30	3.6	50	6,0	80	9,6
Espacio Disponible para Expansión	0.07	50	3.5	60	4,2	90	6,3
Disponibilidad de Servicios Públicos	0.11	80	8.8	80	8,8	80	8,8
Tarifas de Servicios Públicos	0.08	80	6.4	70	5,6	70	5,6
Posibilidades de deshacerse de los desechos	0.10	80	8.0	80	8,0	90	8,1
Vías de Acceso Vehículos pesados	0.09	60	5.4	80	7,2	90	8,1
Facilidad en el Parqueo de Vehículos.	0.07	30	2.1	60	4,2	90	6,3
Costo de Arrendamiento	0.08	50	4	80	6,4	90	8,1
Actitud de los vecinos frente al proyecto	0.11	80	8.8	80	8,8	90	8,1
Total	1.00		64.1		70.9		82,5

FUENTE: Esta investigación

Analizando estos factores es como se decidió ubicar la oficina en la calle 18 3N 52 Barrio Obrero. Esto nos permite reducir costos de transporte ya que muy cerca se encuentran ubicadas empresas dedicadas a la prestación de este servicio que serán utilizados para la distribución y comercialización de lo proveniente del proyecto, además es ventajoso por cuanto queda en el casco urbano que provee de los servicios públicos de agua, energía, etc.

3.3 INGENIERIA DEL PROYECTO

3.3.1 Planta física. El propósito de la distribución en planta es asegurar condiciones adecuadas de trabajo para permitir una operación eficiente del proyecto, teniendo en cuenta los aspectos de seguridad y bienestar de los trabajadores, así como el tratamiento.

Esto se logra mediante la utilización racional del espacio disponible, la disposición del trabajo en forma servicial y continua, las diferentes condiciones que garantizan la realización de un control efectivo de las actividades.

Distribuir la planta significa dar la distancia correspondiente y efectiva a los equipos en la planta física que incluye espacios necesarios para el movimiento de las materias primas y su almacenamiento; así como el equipo de trabajo.

Hacer un plan de distribución no es el resultado final, más bien es mejorar el funcionamiento, agilizar en tiempo, reducir costos, dar satisfacción a los empleados de la empresa son los objetivos que se persigue. La eficiencia de la producción depende en gran medida de la disposición de los equipos, pues esto redundará en la economía de movimientos y tiempo en general lo cual facilita y dinamiza el proceso.

Además el producto de Paja Toquilla–Tetera requiere de instalaciones adecuadas para su almacenamiento y empaque por lo que es necesario un local que coadyuve a mantener el producto en óptimas condiciones para su comercialización (zona de almacenamiento, temperatura normal, control de calidad y una zona de recepción de materia primas).

El local específico de la comercializadora cuenta con unas dimensiones de 10 m de frente por 15 m de fondo. Los servicios públicos como agua, luz, teléfono y transporte son óptimos. El local se lo tomará en arriendo y el costo de los servicios correrán por cuenta de la comercializadora.

Después de realizar las adecuaciones correspondientes, la comercializadora está distribuida de la siguiente manera:

- Oficina de administración
- Oficina de contabilidad
- Oficina de ventas
- Secretaria
- Zona de cargue y descargue
- Bodega de recepción de materiales
- Zona de control de calidad, pesado y empaque
- Vestier
- W.C. administración o gerencia
- W.C. operativos
- W. C. clientes
- Zona de evacuación

Zona administrativa. Es una área donde se encuentra ubicado todo el personal encargado del buen funcionamiento de la empresa en su parte administrativa y comercial.

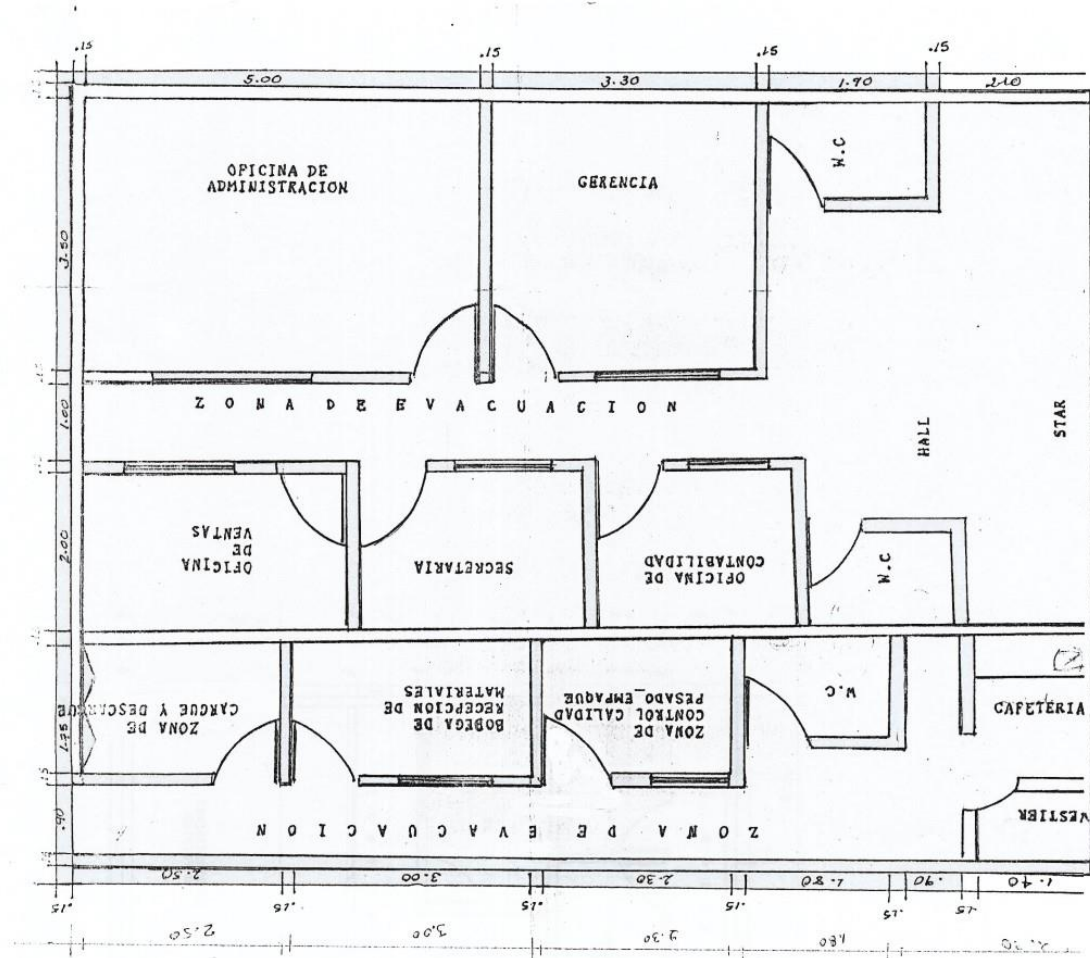
Bodega de recepción de materiales. Es un espacio dentro de la planta adecuado específicamente para la recepción de materia prima como: (Paja toquilla, cartón, pegantes materiales de aseo, cortadoras, cosedoras, etc). Esta sección tiene como objetivo verificar el material a disposición a utilizar efectuando el control de calidad en los mismos

Zona de control de calidad, pesaje y empaque. Lugar dotado de tal manera que el producto quede en condiciones optimas en cuanto a la salida para su exportación. El control de calidad se debe ejercer con la participación armónica del personal responsable de cada una de las etapas del proceso. En cada una de las etapas del proceso, se debe lograr que la calidad sea excelente, por que la mala calidad cuesta mucho más que la buena calidad, siendo este un principio que se debe tener en cuenta dentro de las políticas de comercialización de la empresa

Zona de vestier. Lugar dispuesto para organizar uniformes e implementos de trabajo de los operarios.

3.3.2 Equipamiento y dotación de oficina. La ubicación de la oficina se ha considerado uno de los aspectos más importantes dentro de la distribución física de la misma, es importante también determinar la dotación de los elementos de oficina que hacen posible convertir las funcionales con características de eficiencia en el cumplimiento de sus funciones; es así como se ha podido establecer que se requieren de: un computador, dos escritorios, seis sillas Rimax, una máquina de escribir, un archivador, dos silla giratorias, dos teléfonos

Figura 21. Plano de la comercializadora ARTEMESAN Ltda



Fuente: esta investigación.

3.3.3 Proceso de comercialización. Para llevar a cabo el proceso de exportación se debe tener en cuenta el cumplimiento del mandato del gobierno para ampliar el horizonte comercial del país, 10 departamentos tienen listos sus Planes Estratégicos Exportadores Regionales.

Los departamentos de Nariño, Sucre, Córdoba, Boyacá, Cesar, Antioquia, Santander, Bolívar, Tolima, Magdalena, Norte de Santander y Atlántico, que generan el 54% de las exportaciones de artesanías colombianas, asumieron la responsabilidad de aumentar la oferta exportable, pero que también refleja ya el empeño de los empresarios del país por vender en el exterior con mayor valor agregado.⁵

En Nariño el CARCE asumió la responsabilidad ante el Gobierno nacional de aumentar la oferta exportable como las artesanías elaboradas en paja toquilla y para ello se tiene dispuesto el plan exportador.

Esto coincide con el fomento de una cultura exportadora empresarial, en promoción de ciencia y tecnología con base de la política de exportación, mejoramiento y adecuación de la infraestructura física, adecuación de la oferta en función de la demanda en los mercados externos y la promoción del trabajo en equipo entre el sector público y el privado. Los puntos que son los objetivos centrales de los planes regionales son la articulación entre el sector público y el privado entre la academia y los empresarios y funcionarios; y es la forma más práctica de formalizar las propuestas.

Teniendo en cuenta que a partir de 1999 gracias al decreto 2685 de diciembre del mismo año, se ha reducido de 12 manuales a 3 pasos automatizados para embarcar y dos pasos para después del embarque, de igual forma se redujo de 15 a 2 días el tiempo para todo el proceso de exportación.⁶

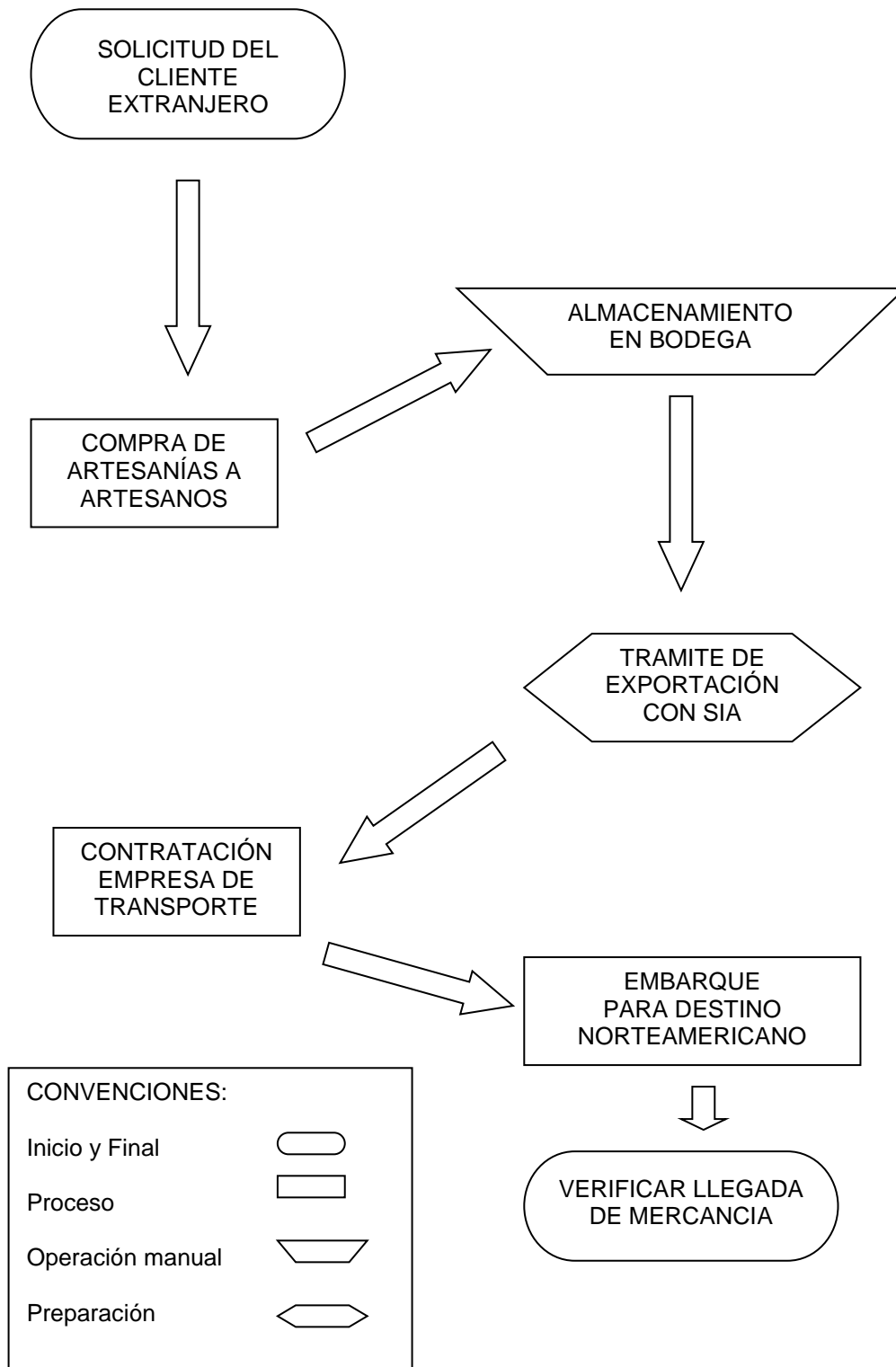
Todo este proceso se fundamenta en la existencia de un sistema informativo aduanero que facilita el soporte para la operación permitiendo ejercer un efectivo control y orden sobre la misma. Ahora el exportador solo deberá incluir la solicitud de autorización de embarque en el sistema y este sistema validará y dará autorización al embarque eliminándose la participación manual y discrecional del funcionario de la Aduana en todo el procedimiento.

Con la eliminación del certificado de embarque se unifica esta parte del proceso con la etapa de recepción electrónica del manifiesto de carga. Por su parte la autorización de embarque se convierte en declaración de exportación definitiva a través del sistema que la numera y fecha. Actualmente este procedimiento requiere la actuación del funcionario aduanero para el numerado y fechado de dicha autorización y su posterior conversión a Declaración de Exportación.

5. www.artesantiasdecolombia.com.co/diagnostico_del_sectorartesanal.pdf

6. Ministerio de Hacienda y crédito público. Decreto 2685 de 1999. Bogotá. Diciembre 30 de 1999

Figura 22. Proceso de exportación de las artesanías



3.3.4 Técnicas de exportación

- **Definición del tipo de carga**

El tipo de carga a exportar y comercializar es carga general y esta compuesta por artículos individuales, que corresponde a carga generalmente no autorizada ya que se enviará de manera suelta empacada en cajas apropiadas y de manera individual.

- **Preparación para el transporte**

- **Embalaje:** Entendido como el empaque que permitirá proteger el producto en todo el proceso de transporte y distribución.

Se debe tener en cuenta que existen tres tipos de embalaje aéreo que son: Corriente, reforzado y pesado; en este caso se utilizará el corriente porque es el más utilizado en condiciones normales de transporte aeropuerto.

El material que se recomienda utilizar es el cartón, por cuanto constituye el cartón corrugado una alternativa económica de embalaje y ayudan al manipuleo y almacenamiento, por cuanto tienen la particularidad de su flexibilidad y resistencia.

Mercado: Es importante en la distribución física, ya que permite identificar la pieza de la carga; el mercado se encuentra en estrecha relación con el embalaje de la carga y debe cumplir los siguientes requisitos: Legibilidad, es decir números y letras impresa o expresadas en forma clara; Indefinibilidad, es decir que la pintura a utilizar sea muy resistente; Localización, debe permitir una identificación fácil de las marcas y es necesario colocarlas en el flanco y en la cara superior del bulto; Suficiencia, que brinda la información que se necesita atendiendo las siguientes recomendaciones técnicas:

- a) Marcas estándar, en las cuales se presenta la información referente al comprador, número de referencia, destino y número de bulto que debe figurar en los bultos y constatar en los documentos.
- b) Marcas informativa, que muestren la información adicional como el peso bruto, país de origen o número de licencia de importación.
- c) Marca de manipuleo, donde se indique las instrucciones de manipuleo y advertencia de peligro, usando signos internacionales aceptados.

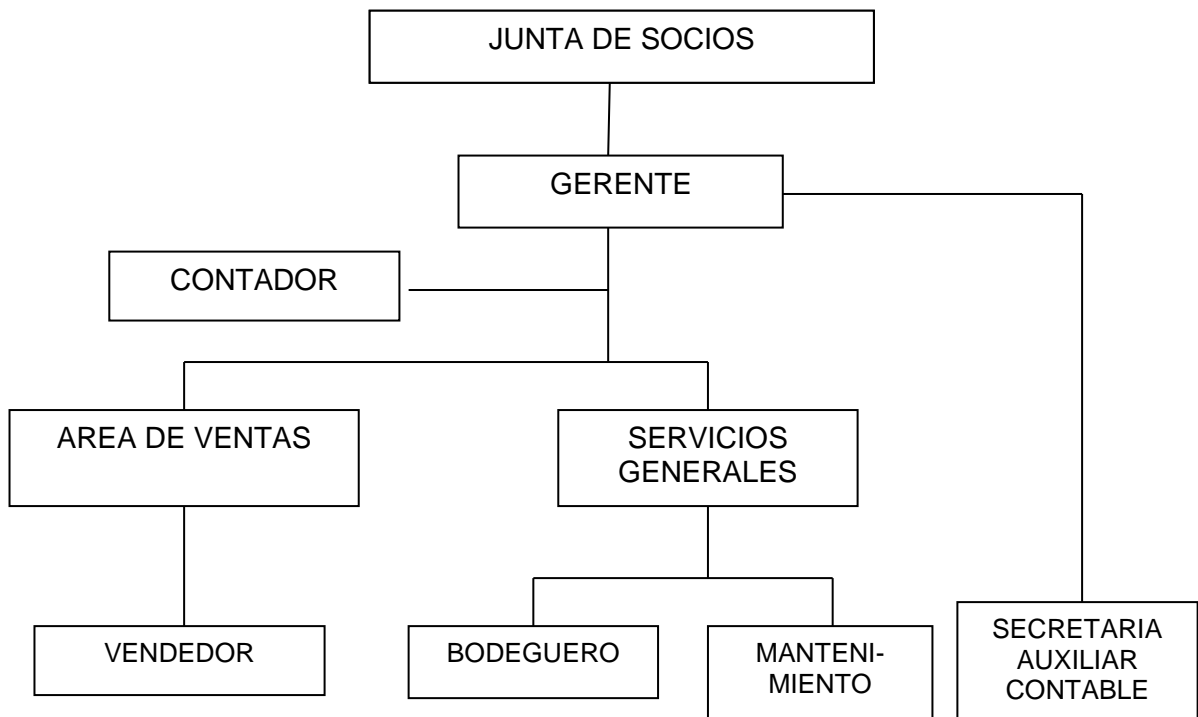
4. ESTUDIO ADMINISTRATIVO

4.1 ORGANIZACIÓN

Es una función administrativa que permite la integración y coordinación de todas y cada una de las actividades realizadas por los integrantes de la empresa, con el propósito inmediato de obtener el máximo aprovechamiento de los recursos en pos de la consecución de los objetivos.

Organizar significa asignar a cada una de las partes de la empresa las funciones generales y específicas, la aplicación de criterios como la delegación de autoridad la definición de acciones y responsabilidades la adecuada organización de mecanismo e información, control y evaluación de tareas.

Figura 23. Estructura organizacional



Fuente: esta investigación

El gerente está supeditado a los preceptos que imponga la junta de socios considerando autonomía en las funciones que le competen directamente a él. Tendrá:

JUNTA DE SOCIOS	3
GERENTE	1
SECRETARIA	1
CONTADOR	1
VENDEDOR	1
BODEGUERO	1
MANTENIMIENTO	1

4.2 MANUAL DE FUNCIONES

El manual de funciones se constituye como una herramienta de control utilizada para la Administración, para delegar responsabilidades y determinar una responsabilidad eficiente para el logro de los objetivos propuestos para el proyecto ya que como una unidad productiva o de servicios nos permite fijar unas líneas claras de mando y dirección que son principios básicos que toda organización debe tener.

CARGO: GERENTE

JEFE INMEDIATO: JUNTA DE SOCIOS

NATURALEZA DEL CARGO: Cumplir con el proceso administrativo, planeando, Organizando, dirigiendo y controlando todas las actividades de la empresa.

FUNCIONES:

- Hacer uso de la razón social ante toda clase de funcionarios, entidades privadas y públicas.
- Elaborar y someter a la aprobación de la Junta Directiva el presupuesto anual de apropiaciones e inversiones.
- Presenta periódicamente a la Junta de socios el estado financiero de la sociedad.
- Llevar los libros de registro conforme a las leyes.
- Cumplir con las ordenes e instrucciones que le imparta la Asamblea General de Socios.

- Diligenciar oportunamente todos los requisitos y exigencias legales que se relacionan con la existencia y funcionamiento de la empresa.

REQUISITOS:

- Tener un año de experiencia en gerencia de proyecto o empresas de proyectos.
- Título en Administración de empresas, economía, Comercio Internacional o afines.

CARGO: SECRETARIA

JEFE INMEDIATO: GERENTE

NATURALEZA DEL CARGO: Auxiliar las actividades fundamentales del gerente.

FUNCIONES:

- Tomar dictados y hacer transcripciones a máquina o computadora.
- Redactar y tramitar correspondencia de acuerdo con instrucciones
- Proporcionar la información requerida por el público y concertar las entrevistas solicitadas.
- Tramitar documentación oficial de la empresa.
- Velar por la aplicación de normas y cumplimiento de éstas al interior de la Empresa.
- Recibir los dineros que por concepto de las actividades propias de la empresa.
- Recibir y entregar documentos negociables de acuerdo con instrucciones, normas y procedimientos previamente establecidos.
- Contar, clasificar y sumar dineros en efectivo y los cheques recibidos durante la jornada de trabajo.
- Elaborar comprobantes por concepto de dineros recibidos o entregados.
- Llevar el control de movimiento monetario de la Empresa y responder por los dineros encomendados a su cuidado y proteger de acuerdo con los procedimientos y normas establecidos los documentos negociables.

- Hacer arqueos diarios para verificar la exactitud de las sumas obtenidas.
- Relacionar diariamente el movimiento de ingresos y egresos.
- Llevar los libros auxiliares de contabilidad.
- Rendir cuentas comprobadas de su gestión, cuando se lo exija la Asamblea General ó la Junta Directiva al final de cada año y cuando se retire de su cargo.
- Ejercer las demás funciones que le sean asignadas por la Asamblea General a la Junta Directiva de acuerdo con la naturaleza de su cargo.

REQUISTOS:

- Acreditación en curso de Secretariado.
- Experiencia profesional de un año.

CARGO: VENTAS

JEFE INMEDIATO: GERENTE

NATURALEZA DEL CARGO: Realizar los trámites correspondientes para la exportación de las mercancías o para la venta a empresas nacionales.

FUNCIONES:

- Elaborar las facturas correspondientes.
- Recepcionar del cliente los pedidos necesarios para tramitar la exportación
- Revisar que documentos como facturas comerciales, documento de transporte, certificados de origen sean coherentes y correspondan a la mercancía que se va a exportar.
- Diligenciar correctamente ante la DIAN la declaración de exportación puesto que se trata de un documento bajo la gravedad de juramento.
- Llevarle la declaración elaborada al Gerente para que la revise y la firme.
- Las demás inherentes a su cargo.

REQUISITOS

- Curso de comercio exterior

- Experiencia comprobada de un año

CARGO: BODEGUERO

JEFE INMEDIATO: GERENTE

NATURALEZA DEL CARGO: Desempeñar adecuadamente las actividades de manipulación, cargue y descargue, almacenamiento, selección, empaque y embalaje para el transporte de la los productos a exportar.

FUNCIONES:

- Ser responsable por el buen manejo de los productos y artesanías a su cargo.
- Acatar voluntariamente las instrucciones dadas por su jefe inmediato.
- Cumplir con las normas de seguridad e higiene fijadas por la empresa.
- Las demás que se ajusten a la naturaleza de sus funciones.

REQUISITOS

- Ser bachiller

- No se exige experiencia.

CARGO: MANTENIMIENTO

JEFE INMEDIATO: GERENTE

NATURALEZA DEL CARGO: Velar por el buen mantenimiento de las instalaciones de la empresa.

FUNCIONES:

- Realizar el aseo a las instalaciones por lo menos una vez al día.
- Realizar los trabajos de mantenimiento que requiera la empresa.
- Cumplir con las funciones de mensajero de la empresa.

REQUISITOS

- Primaria completa

- No se exige experiencia.

CARGO: CONTADOR

JEFE INMEDIATO: GERENTE

NATURALEZA DEL CARGO: Ejecución de labores profesionales de análisis financiero y control de ingresos y los gastos de la Empresa.

FUNCIONES:

- Coordinar la formulación y administración del presupuesto de la Empresa
- Registrar los ingresos de la Empresa
- Registra y revisar los gastos de la Empresa
- Desarrollar todas las técnicas contables de la Empresa
- Presentar los estados financieros en forma periódica a la administración de la Empresa
- Realizar la nómina de pago de los empleados de la Empresa
- Ejecutar las demás funciones que le sean afines con la naturaleza del cargo

REQUISITOS:

Título de formación universitaria en Contaduría Publica, con tarjeta profesional vigente.

4.3 REGLAMENTO INTERNO DE TRABAJO

CAPITULO I

PREÁMBULO: La Empresa Comercializadora de Artesanías en paja toquilla "ARTEMESAN LTDA" por tratarse de una empresa comercializadora de artesanías, no puede ejercer como tal el patrono consagrado en el artículo 26 de la ley 10 de 1991. Toda vinculación de carácter laboral se hará mediante órdenes de prestaciones de servicios.

CAPITULO II

Artículo primero: Quien aspire a trabajar en ARTEMESAN LTDA, deberá hacer la solicitud por escrito, una vez seleccionado el aspirante este deberá firmar una

orden de prestación de servicios con la empresa con una duración máxima de tres meses, que será el tiempo de periodo de prueba.

CAPITULO III

Artículo segundo: En las solicitudes de permiso se tendrá en cuenta lo siguiente

a.- Que los trabajadores que se ausenten no perjudique el funcionamiento normal de la empresa.

b.- El valor de tiempo empleado en los permisos sea descontado al trabajador del pago, excepto que cuando el jefe respectivo autorice compensar el tiempo faltante con un tiempo igual de trabajo efectivo en horas distintas a su jornada ordinaria.

CAPITULO IV

Artículo tercero: Cuando ocurra un accidente de trabajo, por leve que sea la lesión, el trabajador tendrá que ponerlo en conocimiento a sus superiores y levantar un acta de accidente y enviarla, en un lapso de tiempo no superior a 24 horas, a la EPS donde se encuentre afiliado.

CAPITULO V SALARIO

Artículo cuarto: La remuneración se hará efectiva una vez el trabajador haya terminado la obra encomendada según la orden de prestación de servicios.

CAPITULO VI PRESCRIPCIONES DE ORDEN

Artículo quinto: Los trabajadores tienen como deberes lo siguiente:

- 1.- Respeto y subordinación
- 2.- Respeto a sus compañeros de trabajo
- 3.- Procurar completa armonía con sus compañeros y superiores de trabajo en las relaciones interpersonales y en la ejecución de sus labores.
- 4.- Guardar buena conducta dentro de la organización
- 5.- Ser eficiente y eficaz.
- 6.- Recibir y aceptar las órdenes.
- 7.- Observar rigurosamente las medidas y precauciones que le indique su respectivo jefe para el manejo de los equipos o instrumentos de trabajo.
- 8.- Realizar sus tareas con dedicación y evitando perturbar las de sus compañeros.

CAPITULO VII

Artículo sexto: Se prohíbe a los trabajadores:

- 1.- Sustraer de la empresa, los útiles de trabajo, las materias primas o productos elaborados sin permiso de la empresa.
- 2.- Presentarse al trabajo en estado de embriaguez o bajo la influencia de narcóticos, no ingerirlas dentro de la empresa.
- 3.- Faltar al trabajo sin justa causa de impedimento o sin permiso.
- 4.- Salir de las dependencias de la empresa en horas hábiles sin previa autorización.
- 5.- Tratar irrespetuosamente a sus compañeros de trabajo, superiores y clientes.

CAPITULO VIII SANCIONES

Artículo séptimo: el incumplimiento por parte del trabajador a realizar su tarea asignada será sancionada con una amonestación verbal si es la primera vez, amonestación escrita sí reincide por segunda vez y terminación unilateral de la orden de prestación de servicios por tercera vez.

Artículo octavo: Todo acto de indisciplina, hurto o robo serán sancionadas drásticamente con la suspensión del contrato y el valor será descontado totalmente de su salario.

4.4 ESTATUTOS DE LA EMPRESA COMERCIALIZADORA DE ARTESANÍAS EN PAJA TOQUILLA ARTEMESAN LTDA

En Ipiales, comparecieron las señoras Andrea Lucero, Mercedes Paredes y Sandra Quiroz mayores de edad, domiciliadas en la ciudad de Ipiales e identificadas como aparece al pie de sus firmas que han resuelto en común acuerdo constituir una empresa Comercializadora Ltda. La misma que se registrará por los siguientes ESTATUTOS y en lo no previsto en ellos por las normas que regulan la materia.

ARTICULO 1. RAZON SOCIAL: La Empresa Comercializadora de artesanías en paja toquilla ARTEMESAN LTDA.

ARTICULO 2. DOMICILIO: El domicilio principal de esta empresa será la calle 18 No. 3 N 52, barrio Obrero de la ciudad de Ipiales.

ARTICULO 3. DURACIÓN: La empresa tendrá una duración de cinco (5) años, contados a partir de la fecha de suscripción del presente documento.

ARTICULO 4. OBJETO SOCIAL: El objeto de la empresa será comercializar artesanías del departamento de Nariño relacionadas con paja toquilla hacia el mercado internacional.

ARTICULO 5. APORTES: El aporte total de la empresa comercializadora ATEMESAN LTDA. En la suma de dieciocho millones de pesos (\$18.000.000), compuesta por los siguientes aportes:

NOMBRE DEL ASOCIADO	APORTE LABORAL
1.- Andrea Lucero	\$ 6.000.000,00
2.- Mercedes Paredes	\$ 6.000.000,00
3.- Sandra Quiroz	\$ 6.000.000,00
TOTAL APORTES	\$18.000.000,00

ARTICULO 9. REPRESENTANTE LEGAL: La empresa tendrá un representante legal que será el director ejecutivo quien ejercerá las siguientes funciones:

a.- Realizar las operaciones y celebrar los contratos necesarios par el cumplimiento de los objetivos de la empresa, obteniendo la autorización previa de la Junta directiva cuando la cuantía exceda a dos millones doscientos cincuenta mil pesos (\$2.250.000,00).

b.- Ordenar los gastos y pagos, firmar conjuntamente con el tesorero los cheques y la cuenta de ahorro de la empresa.

c.- Ser ejecutor de las decisiones que adopte la junta directiva.

d.- Representar judicial y extrajudicialmente a la empresa y constituir los apoderados cuando haya lugar.

e.- Las demás que de acuerdo con la Ley comercial, los Estatutos o las actividades de la empresa se asigne.

ARTICULO 10. TESORERO: La responsabilidad del manejo económico, contable y financiero, en relación con el patrimonio y el capital social de la Empresa la tendrá un tesorero que ejercerá las siguientes funciones:

a.- Recaudar los ingresos de la empresa llevar en forma detallada un control sobre los mismos.

b.- Atender oportunamente el pago de las obligaciones de la empresa según informe del director ejecutivo.

c.- Llevar ordenadamente y observando todas las exigencias legales, los libros y la contabilidad de la empresa.

d.- Las demás que de acuerdo con la Ley comercia, los Estatutos o las actividades de la empresa se asigne.

ARTICULO 11. RESERVAS: La Empresa Comercializadora ARTEMESAN LTDA elaborará al 31 de diciembre de cada año el estado de ingresos, gastos y el balance general. Del excedente líquido se constituirán sin perjuicio de las estatutarias u ocasionales, las siguientes reservas:

a.- Como mínimo el 20% con destino a preservar la estabilidad económica de la empresa, hasta completar el 50% del capital.

b.- Una reserva para la seguridad social de los asociados equivalente al 10% de las utilidades líquidas del respectivo ejercicio.

ARTICULO 12. EXENCIONES: Las utilidades provenientes de los aportes laborales adicionales, estarán exentos del pago de impuestos a rentas y complementarios en una proporción igual al 50%.

ARTICULO 13. DISOLUCIÓN: Es causal de la disolución de las empresas comercializadoras de artesanías la sentencia judicial.

ARTICULO 14. REPARTO DE LAS UTILIDADES: Cada final de mes se realizara el reparto de utilidades generada por la empresa en el desarrollo de su objeto social, entre todos los socios de acuerdo al porcentaje de sus aportes individuales y la previa realización del balance de fin de mes aprobado por la Junta directiva.

ARTICULO 15. RESPONSABILIDAD: La responsabilidad de los socios es de carácter limitado.

ARTICULO 16. CONCILIACIÓN Y ARBITRAMIENTO: Toda controversia o diferencia relativa de este contrato, a su ejercicio o liquidación, se someterá a conciliación entre las partes en litigio; para ello, recurrirá al centro de arbitraje y conciliación de la cámara de Comercio del domicilio social. En el evento de no llegarse a un acuerdo, la controversia se someterá a arbitramento, cuyo árbitro, según la cuantía, será designados por la Cámara del lugar.

Ese tribunal se regirá por lo previsto en el Decreto 2279/89, Ley 23 y Decreto 2651/91 y demás disposiciones que lo contemplan.

4.5 PRINCIPIOS DE LA ORGANIZACIÓN

Responsabilidad. Es el compromiso que adquiere todo empleado, desde el momento que acepta su cargo, conociendo las funciones y obligaciones para su

buen cumplimiento; ya que su responsabilidad es una obligación aceptada y no se puede delegar ni transmitir a otros.

Se debe implementar una guía de responsabilidad administrativa que colabore a los miembros de la empresa a descubrir las obligaciones diferentes de responsabilidad.

Autoridad. Es la facultad que tiene un individuo para la toma de decisiones y para el cumplimiento de ellas; además, proporciona el derecho para ejecutar y dar ordenes.

La autoridad que posee cada empleado esta señalada en el organigrama ya que este indica la cantidad relativa de autoridad delegada a medida que se desciende en los diversos niveles de la organización.

División del trabajo. En la Empresa Comercializadora de Artesanías en paja toquilla ARTEMESAN LTDA se van a organizar las diferentes áreas: administrativa, financiera y comercial; y, por departamentos con su respectivo personal teniendo en cuenta la capacidad para desempeñar el cargo asignado, logrando así una mayor eficiencia y responsabilidad por su parte.

Disciplina. Dar cumplimiento a las normas y reglamentos estipulados por la empresa logrando un correcto desempeño de las funciones de los empleados.

Políticas de la empresa. Con las políticas administrativas, la Empresa ARTEMESAN LTDA. Pretende establecer e implementar acciones y mecanismos que estén estrechamente ligados con la administración estratégica la cual riñe y antagoniza con la administración tradicional.

Los aspectos a nivel administrativo que la empresa aspira a fortalecer y mantener son los siguientes:

- Administración con énfasis en el futuro, es decir como dejar a un lado la administración día a día.
- Administración enfocada al entorno al mercado, y hacia afuera y no hacia adentro.
- El equipo de trabajo debe tener una visión estratégicamente destacada.
- En la empresa se dará mayor importancia a los fines que a los medios.
- Adoptar una orientación administrativa que alcance una visión global que integre a las personas y a la empresa.
- Facilitar la creatividad de innovación e implementar un estilo participativo.
- Favorecer el trabajo en equipo, con el desarrollo del autocontrol y seguimiento al mejoramiento del trabajo.

- La empresa ARTEMESAN LTDA. Concentra su administración en el uso e implementación de verbos fértiles como: alcanzar, lograr, programar, vincular etc. Y minimizar verbos pobres como: colaborar, coordinar, ayudar, tratar, mantener etc.

4.6 LA DIRECCION

Hace referencia a la forma como se impartirían las ordenes o instrucciones a las personas que laboran en la empresa y a como deben hacerse.

La dirección debe saber delegar, motivar y comunicar oportunamente expresando siempre una actitud positiva frente a situaciones inesperadas o complejas. Quienes dirigen una empresa deben acreditar una serie de cualidades tales como liderazgo, experiencia, formación empresarial, excelentes relaciones humanas, firmeza y racionalidad para la toma de decisiones, capacidad de comprensión, etc. Para la dirección, la empresa ARTEMESAN LTDA, tendrá en cuenta los siguientes aspectos.

Comunicación. Es un proceso a través del cual se comparte información, que representa cualquier pensamiento o idea, por parte de los directivos de la empresa, que quieren compartir con sus empleados y viceversa.

El propósito de la comunicación es realizar el cambio, influir en la acción hacia el bienestar de la empresa, en especial para el buen funcionamiento interno, debido a que integra metas, desarrolla planes para su consecución, organiza los recursos humanos y otros de manera más eficiente, y, además decide, motiva y crea un ambiente en el que las personas desean contribuir para alcanzar los fines comunes de la organización.

En la empresa la comunicación debe aplicarse en todas las direcciones; ascendente, descendente, horizontalmente de tal manera que permite transmitir la información de la manera más clara y adecuada posible con el fin de cumplir los planes y alcanzar los objetivos propuesto.

Liderazgo. Es el arte de influir sobre las personas para que se esfuercen de forma voluntaria y entusiasta en el desarrollo de las actividades para alcanzar el éxito de la empresa. La esencia del liderazgo es el seguimiento, la disposición que las personas tienen para seguir a un líder.

Motivación. Es un estado de fuerzas internas de un individuo que le hace comportarse de una determinada manera. Se puede decir que la motivación es una reacción en cadena que comienza con las necesidades percibidas, percibe deseos y o metas buscadas, dando lugar a atenciones o deseos no cumplidos que posteriormente provocan acciones para alcanzar las metas y finalmente satisfacer los deseos.

4.7 PLANEACIÓN

En el proceso administrativo de una empresa, la planeación es un aspecto que tiene especial significado y se constituye en un punto neurálgico. El reto de crear una empresa significa estar preparados para afrontar todos los obstáculos, es por ello que la adopción de técnicas y procesos para resolverlos son las herramientas más referenciadas e implementadas a nivel de la planeación y administración modernas. Porque la planeación se constituye en el soporte del proceso administrativo. Para una empresa el escoger y relacionar hechos le permite prever y formular actividades que se suponen necesarias para el logro de los resultados deseados.

4.8 CONTROL

La función control tiene como propósito medir, evaluar y corregir el desempeño del conjunto de actividades de la empresa, con el fin de asegurar el logro de los objetivos de la misma. Esta función exige la utilización de herramientas tales como la organización, la contabilidad, la informática, los presupuestos, auditoría, control de calidad, etc.

En esta fase se van a verificar los resultados obtenidos en iguales o parecidas a los planos iniciales, corrigiendo así las posibles desviaciones y asegurando la utilización de los recursos.

5. ESTUDIO FINANCIERO

La última etapa del análisis de la viabilidad financiera de un proyecto es el Estudio Financiero. El objetivo de esta etapa es ordenar y sistematizar la información de carácter monetario que proporcionaron las etapas anteriores, elaborar los cuadros analíticos y antecedentes para la evaluación del proyecto. Este estudio corresponde entonces a la sistematización de la información financiera; consiste en identificar y ordenar todos los ítem de inversiones, costos e ingresos que puedan deducirse de los estudios previos.

5.1 PRESUPUESTO DE INVERSIÓN

En este se incluyen la adecuación y construcción de obras civiles dentro de las adecuaciones que prácticamente conforman la planta física y que serán necesarias para el fundamento del proyecto ya constituido como empresa son:

1. Una oficina para el funcionamiento administrativo donde se llevará a cabo, todas las actividades de gestión comercial del proyecto.
2. Una bodega con el suficiente espacio y acondicionamiento para el almacenamiento y manipulación en el proceso de empaque y embalaje de materia prima (paja –Toquilla, tetera) y productos artesanales.
3. El área total tendrá un espacio de 10 m de ancho por 15 m de largo.

Cuadro 20. Inversiones totales

INVERSIÓN	VALOR
Inversión Fija	9.410.000
Capital de trabajo	12.992.936
Total de Inversiones	22.402.936

Fuente: esta investigación

Cuadro 21. Inversión fija necesaria para poner en marcha el proyecto

DESCRIPCIÓN	VALOR	TOTAL
Activos Fijos – Tangibles – Depreciables Adecuaciones del local Muebles y Enseres	4.030.000 3.530.000	7.560.000
Activos Fijos – Intangibles y Diferidos – Amortizables. Gastos de Organización	1.850.000	1.850.000
TOTALES INVERSIÓN FIJA:		9.410.000

Fuente: esta investigación.

5.1.1 Adecuaciones del local

- **Adecuaciones y equipos de la bodega de almacenamiento y empaque**

Cuadro 22. Adecuaciones y equipos de bodega

Detalle de inversión	Cantidad	Valor unitario	Valor total	Vida Útil (años)
Tendrá una dimensión de 10 m de ancho por 15 m de largo.				
Sistema de optimización de temperatura	1	1.800.000	1.800.000	10
Mesas construidas en ladrillo y cemento	3	150.000	450.000	20
Sistema de iluminación	2	200.000	400.000	5
Totales	6	2.150.000	2.650.000	

Fuente: esta investigación

- **Adecuación oficina de administración**

Cuadro 23. Adecuación oficina de administración

Detalle de inversión	Cantidad	Valor unitario	Valor total	Vida Útil (años)
Tendrá una dimensión de 3,5 m de ancho por 5 m de largo.				
Ventanas	2	100.000	200.000	10
Pintura	1	230.000	230.000	5
Baños, lavamanos y pisos	1	550.000	550.000	10
Ladrillos y cemento para adecuación	1	400.000	400.000	20
Totales	5	1.280.000	1.380.000	

5.1.2 Muebles y enseres, equipos de oficina. Como muebles y enseres se relaciona lo siguiente:

Cuadro 24. Muebles y enseres para el proyecto

Detalle de inversión	Cantidad	Valor unitario	Valor total	Vida Útil (años)
Escritorio en madera	1	350.000	350.000	10
Escritorio tipo auxiliar	1	180.000	180.000	10
Sillas Rimax	6	15.000	90.000	10
Computador completo	1	2.450.000	2.450.000	5
Archivador	1	200.000	200.000	10
Sillas giratorias	2	80.000	160.000	10
Teléfono	2	50.000	100.000	5
Totales	12	3.325.000	3.530.000	-

Fuente: esta investigación

5.1.3 Inversiones en activos fijos intangibles. Se llaman activos intangibles por cuanto tienen un valor de algo que no se puede ver, tocar o palmar o que intrínsecamente representen un valor, son amortizables pues se espera que el proyecto devuelva esas erogaciones a los socios, el monto estimado para este caso es de \$1.290.000 de los cuales \$120.000 comprende la puesta en marcha, la amortización, se estima en un 20% anual.

Cuadro 25. Inversión en activos fijos intangibles

ÍTEM DE INVERSIÓN	COSTO
Estudio de prefactibilidad	250.000
Estudio de factibilidad	600.000
Licencias y documentos	350.000
Puesta en marcha	200.000
Entrenamiento de personal	200.000
Imprevistos y otros	250.000
TOTAL GASTOS PREOPERATIVOS	1.850.000

Fuente: esta investigación

5.2 COSTOS OPERACIONALES

Están conformados en esencia por los costos para la operación del proyecto. Se compone de:

5.2.1 Costos de la mercancía

- **Embalaje:** Todo proceso exportador involucra una estrategia de distribución física internacional que tiene su inicio en el embalaje del mismo, es decir con la preparación del producto para el envío al cliente extranjero. Los numerosos gastos incurridos en esta operación que tiene lugar en el país exportador representa el primer componente del costo de la distribución física.

Para dar lugar a una relación de costeo se debe tener en cuenta el volumen de exportación de cada uno de los ítems de productos que se van a exportar teniendo en cuenta la capacidad productora de los empresarios productores y proveedores de estos y de acuerdo a la siguiente relación.

Cuadro 26. Costos anuales del producto

PRODUCTO	CANTIDAD MENSUAL	VALOR UNITARIO	TOTAL MENSUAL	TOTAL ANUAL
Sombreros	200	12.000	2.400.000	28.800.000
Bolsos	200	10.000	2.000.000	24.000.000
Cofres	200	7.000	1.400.000	16.800.000
Porta objetos	200	6.000	1.200.000	14.400.000
TOTAL	800	35.000	7.000.000	84.000.000

Fuente: esta investigación

Con base a esta relación se puede entrar a calcular los costos de embalaje considerando que se empacaran los productos en cajas de cartón individuales debidamente etiquetadas con el logo y la graficación del contenido interior de cada caja. El costo unitario de cada caja es de \$800. Para un mejor manipuleo y empacado se ha diseñado cajas con capacidades de 25 y 50 unidades en cartón corrugado de 4 mm, cuyo costo se estima en \$2.000 y \$4.000 respectivamente, de esta forma se podría calcular el costo de embalaje así:

Cuadro 27. Costo de embalaje

PRODUCTO	CANTIDAD (CAJAS)	VALOR UNITARIO	TOTAL MENSUAL	TOTAL ANUAL
Cajas unitarias mensuales	800	800	640.000	7.680.000
Cajas x 25	16	2.000	32.000	384.000
Cajas x 50	8	4.000	32.000	384.000
TOTAL	848	6.800	704.000	8.448.000

Fuente: esta investigación

- Costos de exportación

MARCADO: Existen tres clases de marcas, este proceso tiene un costo de \$15000 por cada caja y las cajas que deben llevar dichas marcas son las que llevan el contenido de 25 y 50 cajas individuales. El costo para las cajas de 50 unidades son de 120.000 y para las de 25 unidades es de 240.000, totalizándose con un costo de \$360.000 por cada envío mensual y anual de \$4.320.000.

DOCUMENTACIÓN: Incluye los gastos en que se incurre para obtener la documentación requerida, tanto en el país exportador como importador.

FACTURA COMERCIAL: Su costo hace parte de la comercialización internacional para el caso se han estimado los costos de trámites a través de correo electrónico o una telefónica; respecto a los pedidos, despachos y transporte de la mercancía que se han calculado por \$40000 por cada caja de 50 unidades, y \$20.000 por cada caja de 25 unidades, es decir de \$640.000 por despacho mensual y anual por un costo de \$3.840.0000.

CERTIFICADOS: La distribución físicas de mercancías exige l a obtención de una serie de certificados necesarios en toda operación comercial externa tal es el caso de Certificado de Origen el cuales expedido por la Cámara de Comercio de Pasto que tiene un costo de \$ 35.000 por cada factura mensual y anual \$420.000.

CARTA DE PORTE: Es el documento mas importante de la operación de la DFI (Distribución Física Internacional) de mercancías que para el caso del proyecto será mas carta porte área. El costo de elaboración de dicha documentación hace

parte de los honorarios de estos agentes y se incluye como componente del caso. Para el proyecto la comisión por carta porte es de \$ 45000 mensual y anual \$540.000.

UNITARIZACION: La operación de juntar piezas de carga en unidades tal como paletas, o contenedores se lleva a cabo en el país exportador, mientras que el proceso contrario se lleva a cabo en el país importador para ello hay que sumar los siguientes ítem.

MANIPULEO: La transferencia de los productos desde el local del exportador al del importador supone un cierto número de operaciones del manipuleo tanto en las interfases entre los distintos modos de transporte utilizando para la DFI. Para el cálculo de este costo se tiene en cuenta el número de veces y de lugares. En el proyecto únicamente dos lugares de transferencia de carga se tendrán en cuenta: Colombia y Estados Unidos; Colombia: cargue, transporte local y descargue en aeropuerto por un costo igual a \$ 250.000 por cada despacho mensual y \$ 3.000.000 anual y Estados Unidos: descargue, transporte y demás costos corren por cuenta del importador, ya que la forma de contratación será en términos CIF.

TRANSPORTE: El pago del servicio de transporte de mercancías se denominará “flete”, el flete aéreo constituye el pago de una aerolínea comercial por el transporte de carga de un aeropuerto a otro según las condiciones que se estipulen en la carta de porte aérea (AWB). Las tarifas se basan tanto sobre el peso bruto como sobre el volumen del embarque, excepto en el caso de cargas por unitarización. Los productos que forman un embarque son pesados y medidos, esto último para obtener el volumen total. Antes de iniciar el cálculo es importante tener en cuenta que las cargas se buscan en los llamados pesos imputables. Teniendo en cuenta lo anterior se ha cotizado las tarifas aéreas y se ha encontrado la siguiente estructura:

TARIFAS DE TRANSPORTE AÉREO. El costo por transportar una caja cuyo peso es inferior a 44,9 kg es de 12 dólares, de Ipiales a Miami, con escala en Bogotá. Se ha estimado que cada caja grande con el contenido de las 50 unidades y 25 unidades tiene un peso promedio de 10 y 5 Kg. respectivamente, es decir que mensualmente las 24 cajas que contendrán las 800 unidades cuestan a US\$ 288 que convertidos a pesos y a una tasa representativa del mercado de aproximadamente \$ 2500 por dólar, tendríamos un costo de \$ 720.000 mensual y un costo de \$8.640.000 anual.

5.2.2 Costo de mano de obra o del recurso humano. En todo proyecto se debe establecer el costo del personal que se requerirá en el proceso de manipuleo y embalaje. Teniendo en cuenta que las necesidades de recurso humano ya han sido identificadas anteriormente en el Estudio Técnico, ahora corresponde determinar el monto anual de la remuneración. Se debe considerar los egresos

que cada rubro representa para la empresa y no el valor que recibirá para la empresa.

Cuadro 28. Costo de mano de obra directa (primer año de operación)

CARGO	REMUNERACIÓN MES	REMUNERACIÓN ANUAL	PRESTACIONES SOCIALES (49,6%)	COSTO TOTAL ANUAL
VENDEDOR	358.000	4.296.000	1.775.680	6.071.680
BODEGUERO	358.000	4.296.000	1.775.680	6.071.680
TOTAL	716.000	8.592.000	3.551.360	12.143.360

Fuente: esta investigación

5.2.3 Costos de servicios directos. De acuerdo con la naturaleza de cada proyecto pueden existir otros rubros de costos que necesariamente deben ser tenidos en cuenta. Tal es el caso de los servicios que deben aparecer en todo proyecto, por ejemplo: energía eléctrica, acueducto, y alcantarillado, aseo, teléfono, seguros y arriendos.

Cuadro 29. Costo de servicios directos (primer año)

SERVICIO	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
- Energía eléctrica	Kw.- hora	5000	290	1.450.000
- Acueducto, alcantarillado y aseo	Mts3	200	3000	600.000
- Teléfono	imp.	30000	50	1.500.000
TOTAL				3.550.000

Fuente: esta investigación

5.2.4 Gastos de depreciación. El costo de depreciación se calcula con base en la vida útil estimada para los activos depreciables. Teniendo en cuenta que para fijar la vida útil es necesario considerar el deterioro causado por el uso y por la acción de factores naturales, así como por los cambios de la demanda de los bienes producidos o de los servicios prestados. La depreciación es un mecanismo que se emplea para permitir la recuperación de la inversión en obras físicas y equipamiento.

Cuadro 30. Gastos por depreciación (términos constantes)

Activo	Vida útil	Costo	1	2	3	4	5	Valor residual
Activos de producción del servicio								
Sistema de optimización de temperatura	10	1.800.000	180.000	180.000	180.000	180.000	180.000	900.000
Mesas en ladrillo	20	450.000	22.500	22.500	22.500	22.500	22.500	337.500
Sistema de iluminación	5	400.000	80.000	80.000	80.000	80.000	80.000	0
Ventanas	10	200.000	20.000	20.000	20.000	20.000	20.000	100.000
Pintura	5	230.000	46.000	46.000	46.000	46.000	46.000	0
Baños, lavamanos y pisos	20	550.000	27.500	27.500	27.500	27.500	27.500	412.500
Subtotal activos producción		3.630.000	376.000	376.000	376.000	376.000	376.000	1.750.000
Activos administración								
Adecuación oficinas	20	400.000	20.000	20.000	20.000	20.000	20.000	300.000
Escritorios	10	350.000	35.000	35.000	35.000	35.000	35.000	175.000
Escritorio auxiliar	10	180.000	18.000	18.000	18.000	18.000	18.000	90.000
Sillas plásticas	5	90.000	18.000	18.000	18.000	18.000	18.000	0
Computador	5	2.450.000	490.000	490.000	490.000	490.000	490.000	0
Archivador	10	200.000	20.000	20.000	20.000	20.000	20.000	100.000
Sillas giratorias	5	160.000	32.000	32.000	32.000	32.000	32.000	0
Telefonos	10	100.000	10.000	10.000	10.000	10.000	10.000	50.000
Subtotal activos administración		3.930.000	643.000	643.000	643.000	643.000	643.000	715.000
Total depreciaciones		7.560.000	1.019.000	1.019.000	1.019.000	1.019.000	1.019.000	2.465.000

Fuente: esta investigación

5.2.5 Presupuesto de gastos de administración. Consideramos como tal al gasto en remuneración al personal administrativo, pago de servicios públicos, depreciación y amortización de diferidos.

Cuadro 31. Remuneración a personal administrativo (primer año)

Cargo	Remuneración mensual	Remuneración anual	Prestaciones sociales (49.6)	Remuneración total-anual
GERENTE	750.000	9.000.000	4.464.400	13.464.400
SECRETARIA	400.000	4.800.000	2.380.800	7.180.800
CONTADOR	300.000	3.600.000		3.600.000
MANTENIMIENTO	358.000	4.296.000	1.775.680	6.071.680
Total	1.808.000	21.696.000	8.620.880	30.316.880

Fuente: esta investigación

Consideramos entonces que el gasto de remuneración al personal administrativo, es de \$30.316.880 total anual.

5.2.6 Arrendamiento. El canon de arrendamiento establecido para el local seleccionado corresponde a \$300.000 mensual y anual \$3.600.000.

Cuadro 32. Costo por arrendamiento de Instalaciones

ARRENDAMIENTO	TOTAL MENSUAL	TOTAL ANUAL
Local comercial	300.000	3.600.000
TOTAL	300.000	3.600.000

Fuente: esta investigación

5.2.7 Otros gastos administrativos

Cuadro 33. Otros gastos administrativos (primer año)

Gasto	Costo mensual	Costo anual
Papelería y útiles	40.000	480.000
Energía	50.000	600.000
Acueducto	20.000	120.000
Teléfono	50.000	600.000
Total	160.000	1.800.000

Fuente: esta investigación

5.2.8 Amortización gastos diferidos

Cuadro 34. Amortización gastos diferidos

ACTIVO INTANGIBLE	Plazo de amortización	Costo del activo	Años				
			1	2	3	4	5
Gastos pre-operativos	5 Años	1.850.000	370.000	370.000	370.000	370.000	370.000
Total a amortizar deflactado			270.586	197.884	144.715	105.832	77.397

Fuente: esta investigación.

5.2.9 Resumen costos de operación

Cuadro 35. Costos anuales de operación

Concepto	Valor
Costos directos	
Costo del producto	84.000.000
Costo embalaje	8.448.000
Costos de exportación	22.080.000
Mano de obra directa	12.143.360
Arrendamientos	3.600.000
Servicios directos	3.550.000
Depreciación anual	1.019.000
Subtotal costos directos	134.840.360
Gastos de administración	30.316.880
Otros gastos de administración	1.800.000
Subtotal costos generales	32.116.880
Total costos de producción	166.957.240

Fuente: esta investigación.

5.2.10 Presupuesto de inversión en activos fijos

Se toma los activos fijos tangibles y los intangibles o diferidos.

Cuadro 36. Inversión en activos fijos

Concepto	0	1	2	3	4	5
Activos fijos tangibles	7.560.000					
Activos diferidos	1.850.000					
Total inversión fija	9.410.000	0	0	0	0	0

Fuente: esta investigación.

5.3 PUNTO DE EQUILIBRIO

El punto de equilibrio como el nivel de producción en el cual la empresa no reporta ni pérdidas ni ganancias. Es utilizado en la toma de decisiones sobre el tamaño inicial del proyecto o para recomendar capacidad física instalada y utilizada.

Para calcular el punto de equilibrio utilizamos la fórmula:

$$P.E. = \frac{\text{COSTOS FIJOS}}{1 - \frac{\text{COSTOS VARIABLES}}{\text{INGRESOS}}}$$

Los costos fijos del proyecto son los siguientes:

Mano de obra del proyecto	42.460.240
Arrendamiento	3.600.000
Servicios del proyecto	3.550.000
Depreciación	1.019.000
Otros gastos adm	1.800.000
Costos fijos	52.429.240

Los costos variables para este caso son los siguientes:

Costo de la mercancía	84.000.000
Costos embalaje	8.448.000
Costos exportación	22.080.000
Costos variables	114.528.000

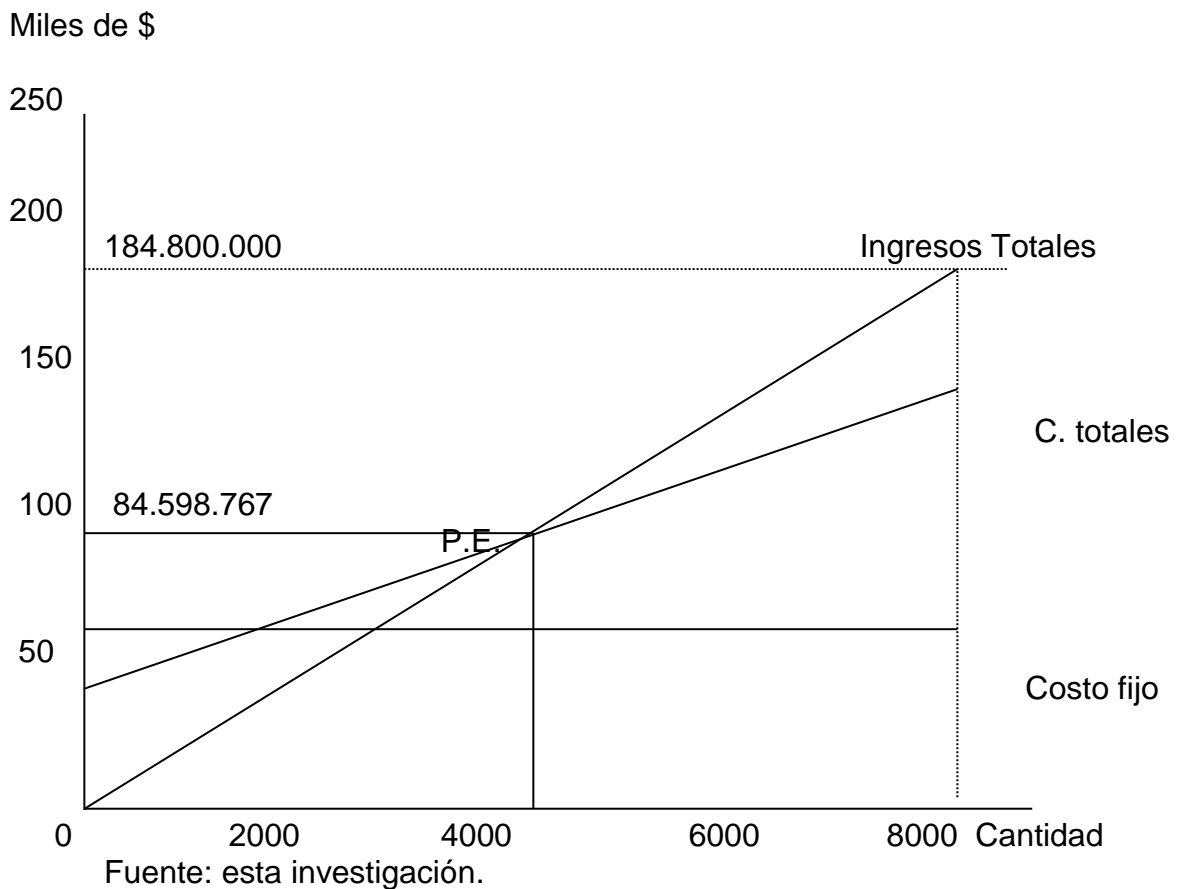
$$P. E. = \frac{52.429.240}{1 - \frac{114.528.000}{\text{INGRESOS}}}$$

$$\text{P.E.} = 52.429.240 / 0,61974$$

$$\text{P.E.} = 84.598.767$$

Significa que la empresa debe vender \$84.598.767 anuales para no tener ganancias ni pérdidas.

Figura 24. Punto de equilibrio del proyecto general



5.4 CAPITAL DE TRABAJO

Es el dinero del cual hay que disponer sin necesidad de acudir a préstamos para poder operar en condiciones normales durante el ciclo de venta del producto.

El capital de trabajo está constituido por los activos corrientes que son necesarios para atender la operación normal del proyecto durante el ciclo operativo antes de recibir ingresos.

Método del Ciclo Productivo. Para calcular el capital de trabajo se hará por medio del ciclo productivo, ya que es él mas adecuado para la formulación del proyecto.

La inversión inicial en capital de trabajo se calcula mediante la siguiente expresión:

$$ICT = CO (COPD)$$

Donde:

$$ICT = \text{Inversión en capital de trabajo}$$

$$CO = \text{Ciclo operativo (en días)}$$

$$COPD = \text{Costo de operación promedio diario}$$

El ciclo de un servicio en promedio es aproximadamente de 30 días, como término promedio para una estancia de las artesanías en la empresa.

Los costos operativos totales suman \$

Entonces:

$$ICT = 166.957.240 \div 365 = 457417 \times 30 \text{ días} = 13.772.512$$

$$ICT = \$ 13.772.512$$

Proyección del Capital de Trabajo en Términos Constantes. Como el proyecto se está trabajando con términos constantes no se puede operar con la misma cifra de capital de trabajo para todos los años, ya que este valor está normalmente representado en activos monetarios (caja, cuentas por cobrar) o en activos que periódicamente se convierten en moneda (inventarios) que en la realidad se ve disminuido el poder adquisitivo de esta inversión por efecto de la inflación, haciéndose insuficiente la misma para el funcionamiento normal del proyecto.

Se toma el índice de precios al consumidor de los últimos años correspondiente al 6% y se aplica la relación:

$$P = 13.772.512 \div (1 + 0.06)^1$$

$$P = 12.992.936$$

Este es el valor real disponible del capital de trabajo, expresado en términos constantes. A la operación normal del trabajo \$13.772.512 se debe completar el faltante que es de \$ 779.576 con el cual se mantiene el poder adquisitivo del capital de trabajo. Ahora bien, si se coloca a intereses los \$ 13.772.512 a una tasa igual al índice de inflación con el propósito de mantener constante su poder adquisitivo tendríamos:

$13.772.512 \times 0.06 = 826.350$ que sería la suma que se recibiría como interés. Pero esta cifra esta en términos corrientes y se reciben al finalizar el año uno (1), debe ser expresados en términos constantes (final del año (0)), por tanto:

$$P = \frac{826.350}{(1 + 0.06)^1} = 779.576$$

Lo anterior demuestra que deben hacerse ajustes en el capital de trabajo para mantener constante su poder adquisitivo y de esta manera asegurar la operación normal del proyecto.

Cuadro 37. Inversión en capital de trabajo

DETALLE	AÑOS					
	0	1	2	3	4	5
Capital de Trabajo	12.992.936	779.576	779.576	779.576	779.576	

Fuente: esta investigación.

5.5 PROGRAMA DE INVERSIONES

Cuadro 38. Programa de inversiones

DETALLE	AÑOS					
	0	1	2	3	4	5
Inversión fija	- 9.410.000					
Capital de Trabajo	- 12.992.936	779.576	779.576	779.576	779.576	
Total de inversiones	-22.402.936	-779.576	-779.576	-779.576	-779.576	

Fuente: esta investigación.

El valor residual al finalizar el periodo sería el siguiente:

Cuadro 39. Valor residual final

Detalle	1	2	3	4	5
Valor residual activos					2.465.000
Capital de trabajo					12.992.936
Total valor residual					15.457.936

Fuente: esta investigación.

FLUJO NETO DE INVERSIONES SIN FINANCIAMIENTO

Cuadro 40. Flujo neto de inversiones sin financiamiento

Detalle	0	1	2	3	4	5
Inversión fija	-9.410.000					
Capital de trabajo	-12.992.936	-779.576	-779.576	-779.576	-779.576	
Valor residual						15.457.936
FLUJO NETO DE INVERSION	-22.402.936	-779.576	-779.576	-779.576	-779.576	15.457.936

Fuente: esta investigación.

5.6 PRESUPUESTO DE INGRESOS

Para determinar los ingresos debemos partir de la información obtenida en el estudio de mercado y en el estudio técnico donde podemos visualizar los precios a los cuales estarían dispuestos a pagar los clientes de Estados Unidos así como de las cantidades demandadas por esto y las cantidades posibles de producción de los artesanos de Nariño. De lo cual tenemos como resumen:

Cuadro 41. Presupuesto de ingreso anual

PRODUCTO	CANTIDAD ANUAL A EXPORTAR	PRECIO UNITARIO	INGRESOS TOTALES ANUALES
. Sombreros	2.400	27.000	64.800.000
. Bolsos	2.400	20.000	48.000.000
. Cofres	2.400	16.000	38.400.000
. Porta objetos	2.400	14.000	33.600.000
TOTAL	9.600	77.000	184.800.000

Fuente: esta investigación.

5.7 FLUJOS DEL PROYECTO SIN FINANCIAMIENTO

5.7.1 Flujo neto de operación. Se presenta en el siguiente cuadro.

Cuadro 42. Flujo neto de operación del proyecto

	1	2	3	4	5
Total Ingresos	184.800.000	195.888.000	207.641.280	220.099.757	233.305.742
Total Costos Oper.	166.957.240	176.974.674	187.593.155	198.848.744	210.779.669
Utilidad Operac.	17.842.760	18.913.326	20.048.125	21.251.013	22.526.073
Menos impuestos	6.869.463	7.281.630	7.718.528	8.181.640	8.672.538
Utilidad Neta	10.973.297	11.631.695	12.329.597	13.069.373	13.853.535
Más Depreciación	961.321	906.906	855.572	807.143	761.456
Más Amortización	270.586	197.884	144.715	105.832	77.397
FLUJO NETO DE OPERACIÓN	12.205.204	12.736.485	13.329.884	13.982.348	14.692.388

Fuente: esta investigación.

5.7.2 Flujo financiero neto del proyecto

Cuadro 43. Flujo financiero neto del proyecto

Detalle	0	1	2	3	4	5
Flujo Neto de Inversión	-22.402.936	-779.576	-779.576	-779.576	-779.576	15.457.936
Flujo Neto de Operación		12.205.204	12.736.485	13.329.884	13.982.348	14.692.388
Flujo Financiero Neto	-22.402.936	11.425.628	11.956.909	12.550.308	13.202.772	30.150.324

Fuente: esta investigación.

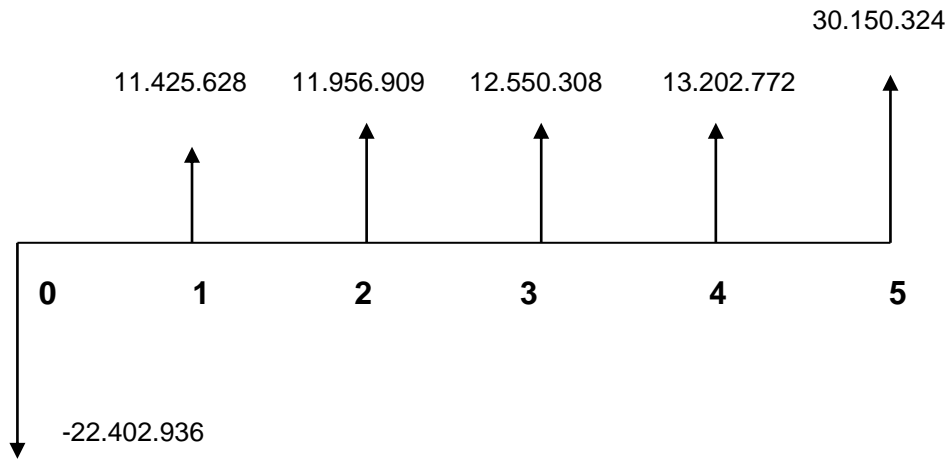
5.7.3 Presentación de un flujo único

Cuadro 44. Flujo de fondos del proyecto

Detalle	0	1	2	3	4	5
Inversión fija	-9.410.000					
Capital de trabajo	-12.992.936	-779.576	-779.576	-779.576	-779.576	
Valor residual						15.457.936
FLUJO NETO DE INVERSION	-22.402.936	-779.576	-779.576	-779.576	-779.576	15.457.936
Total Ingresos		184.800.000	195.888.000	207.641.280	220.099.757	233.305.742
Total Costos Oper.		166.957.240	176.974.674	187.593.155	198.848.744	210.779.669
Utilidad Operac.		17.842.760	18.913.326	20.048.125	21.251.013	22.526.073
Menos Impuestos		6.869.463	7.281.630	7.718.528	8.181.640	8.672.538
Utilidad Neta		10.973.297	11.631.695	12.329.597	13.069.373	13.853.535
Más Depreciación		961.321	906.906	855.572	807.143	761.456
Más Amortización		270.586	197.884	144.715	105.832	77.397
FLUJO NETO DE OPERACIÓN		12.205.204	12.736.485	13.329.884	13.982.348	14.692.388
FLUJO DE FONDOS	-22.402.936	11.425.628	11.956.909	12.550.308	13.202.772	30.150.324

Fuente: esta investigación.

Figura 25. Representación del flujo financiero neto sin financiamiento



Fuente: esta investigación

5.8 FINANCIAMIENTO

El proyecto tendrá como fuente de financiación dos tipos de fuentes externas: el aporte individual de los socios la suma de \$ 17.402.936. Cada socio aportará la suma de \$6.000.000 aproximadamente. El saldo restante \$5.000.000 se financiará con un crédito obtenido a través del Banco Popular. Se elige a este banco porque los requisitos exigidos para créditos de inversión son mínimos y la tasa de interés es de las más bajas que existen entre las entidades financieras de la ciudad. Existe la posibilidad de los créditos otorgados por la incubadora de empresas (20%, en el momento que se investigó) pero entre las condiciones que tiene el crédito otorgado está la repartición de utilidades entre la empresa y la incubadora si se supera un límite de utilidades, de allí que no se haya elegido esta opción.

Condiciones del crédito: el crédito concedido por el Banco Popular tiene un plazo de 5 años, con una tasa del 29% efectiva anual. El desembolso se realizará en partes proporcionales para el capital y los intereses. Los intereses pagados serán sobre el último saldo. Este plan es el más equitativo tanto para la empresa como para la institución financiera, por lo tanto se elige.

Si a este crédito se le adiciona el 6% de la inflación proyectada, entonces se tiene:

$$I_f = i + f + if$$

Donde i es la tasa de interés que cobra el banco, f es la tasa de inflación proyectada e if es la multiplicación de las dos.

$$If = 0,29 + 0,06 + (0,29)(0,06)$$

$$If = 0,3674$$

$$If = 36,74\%$$

Se aplica la fórmula siguiente:

$$A = V.P \times \left(\frac{i(1+i)^n}{(1+i)^n - 1} \right)$$

$$A = 5.000.000 \left[\frac{0,3674(1.3674)^5}{(1.3674)^5 - 1} \right]$$

$$A = 5.000.000 (1,75637412 / 3,78055014)$$

$$A = 5.000.000 (0,46458162)$$

$$A = 2.322.908$$

Cuadro 45. Programa de amortización del crédito (términos corrientes)

AÑO	PAGO ANUAL	INTERÉS	VALOR AMORTIZ.	SALDO
0				5.000.000
1	2.322.908	1.837.000	485.908	4.514.092
2	2.322.908	1.658.477	664.431	3.849.661
3	2.322.908	1.414.366	908.542	2.941.119
4	2.322.908	1.080.567	1.242.341	1.698.778
5	2.322.908	624.130	1.698.778	0

Fuente: esta investigación.

Datos deflactados para intereses y amortización a capital

Cuadro 46. Datos deflactados para intereses y amortización a capital

CONCEPTO	AÑOS				
	1	2	3	4	5
Factor de deflactación	$1/(1.3674)$	$1/(1.3674)^2$	$1/(1.3674)^3$	$1/(1.3674)^4$	$1/(1.3674)^5$
Intereses	1.343.425	886.989	553.191	309.079	130.556
Valor a amortizar	355.352	355.352	355.352	355.352	355.352

Fuente: esta investigación.

5.8.1 Flujos del proyecto con financiamiento

Cuadro 47. Flujo neto de inversiones del proyecto con financiamiento

Detalle	0	1	2	3	4	5
Inversión fija	-9.410.000					
intereses durante la implementación	-335.856					
Capital de trabajo	-12.992.936	-779.576	-779.576	-779.576	-779.576	
Valor residual						15.457.936
FLUJO NETO DE INVERSION	-22.738.792	-779.576	-779.576	-779.576	-779.576	15.457.936

Fuente: esta investigación.

Intereses durante la implementación

Se tomará como periodo de implementación un trimestre, entonces los intereses durante la implementación serán de $1.343.425 / 4 = 335.856$

Estos intereses durante la implementación se deben amortizar a lo largo de la vida útil del proyecto. Para eso dividimos los intereses de implementación entre los 5 años de vida útil del proyecto.

$335856 / 5 = 67.171$ y luego se deflacta con el factor $1/(1.3674)^n$

Cuadro 48. Amortización de intereses durante la implementación

CONCEPTO	AÑOS				
	1	2	3	4	5
Amortización intereses durante la construcción	49.123	35.925	26.272	19.213	14.050

Fuente: esta investigación.

Estos valores se deben adicionar a los que se tiene en el flujo neto de operación sin financiamiento.

Cuadro 49. Flujo neto de operación del proyecto con financiamiento

	1	2	3	4	5
Total Ingresos	184.800.000	195.888.000	207.641.280	220.099.757	233.305.742
Total Costos Oper.	166.957.240	176.974.674	187.593.155	198.848.744	210.779.669
Utilidad Operac.	17.842.760	18.913.326	20.048.125	21.251.013	22.526.073
menos gastos financieros	1.343.425	886.989	553.191	309.079	130.556
utilidad grabable	16.499.335	18.026.337	19.494.934	20.941.934	22.395.517
Menos impuestos	6.352.244	6.940.140	7.505.550	8.062.644	8.622.274
Utilidad Neta	10.147.091	11.086.197	11.989.384	12.879.289	13.773.243
Más Depreciación	961.321	906.906	855.572	807.143	761.456
Más Amortización	319.709	233.809	170.987	125.045	91.447
FLUJO NETO DE OPERACIÓN	11.428.121	12.226.912	13.015.943	13.811.477	14.626.146

Fuente: esta investigación.

Cuadro 50. Flujo financiero neto del proyecto con financiamiento

Detalle	0	1	2	3	4	5
Flujo Neto de Inversión	-22.738.792	-779.576	-779.576	-779.576	-779.576	15.457.936
Flujo Neto de Operación		11.428.121	12.226.912	13.015.943	13.811.477	14.626.146
Flujo Financiero Neto	-22.738.792	10.648.545	11.447.336	12.236.367	13.031.901	30.084.082

Fuente: esta investigación.

Cuadro 51. Flujo neto de inversiones para el inversionista con financiamiento

Detalle	0	1	2	3	4	5
Inversión fija	-9.410.000					
intereses durante la construcción	-335.856					
Capital de trabajo	-12.992.936	-779.576	-779.576	-779.576	-779.576	
Crédito	5.000.000					
amortización créditos		-355.352	-355.352	-355.352	-355.352	-355.352
Valor residual						21.030.922
FLUJO NETO DE INVERSION	-17.738.792	-1.134.928	-1.134.928	-1.134.928	-1.134.928	20.675.570

Fuente: esta investigación.

Cuadro 52. Flujo financiero neto para el inversionista

Detalle	0	1	2	3	4	5
Flujo Neto de Inversión	-17.738.792	-779.576	-779.576	-779.576	-779.576	15.457.936
Flujo Neto de Operación		11.428.121	12.226.912	13.015.943	13.811.477	14.626.146
Flujo Financiero Neto	-17.738.792	10.648.545	11.447.336	12.236.367	13.031.901	30.084.082

Fuente: esta investigación.

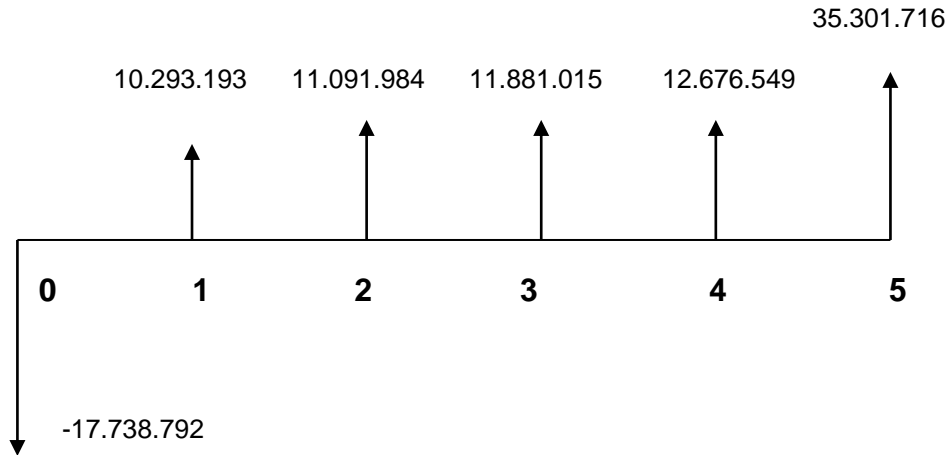
5.8.2 Flujo único de fondos para el inversionista con financiamiento

Cuadro 53. Flujo único de fondos para el inversionista

Detalle	0	1	2	3	4	5
Inversión fija	-9.410.000					
intereses durante la construcción	-335.856					
Capital de trabajo	-12.992.936	-779.576	-779.576	-779.576	-779.576	
Crédito	5.000.000					
amortización créditos		-355.352	-355.352	-355.352	-355.352	-355.352
Valor residual						21.030.922
FLUJO NETO DE INVERSION	-17.738.792	-1.134.928	-1.134.928	-1.134.928	-1.134.928	20.675.570
Total Ingresos		184.800.000	195.888.000	207.641.280	220.099.757	233.305.742
Total Costos Oper.		166.957.240	176.974.674	187.593.155	198.848.744	210.779.669
Utilidad Operac.		17.842.760	18.913.326	20.048.125	21.251.013	22.526.073
menos gastos financieros		1.343.425	886.989	553.191	309.079	130.556
utilidad grabable		16.499.335	18.026.337	19.494.934	20.941.934	22.395.517
Menos Impuestos		6.352.244	6.940.140	7.505.550	8.062.644	8.622.274
Utilidad Neta		10.147.091	11.086.197	11.989.384	12.879.289	13.773.243
Más Depreciación		961.321	906.906	855.572	807.143	761.456
Más Amortización		319.709	233.809	170.987	125.045	91.447
FLUJO NETO DE OPERACIÓN		11.428.121	12.226.912	13.015.943	13.811.477	14.626.146
FLUJO DE FONDOS	-17.738.792	10.293.193	11.091.984	11.881.015	12.676.549	35.301.716

Fuente: esta investigación.

Figura 26. Representación del flujo financiero neto con financiamiento



Fuente: esta investigación

5.9 ESTADOS FINANCIEROS

5.9.1 Balance general inicial. El balance general muestra la situación financiera en que se encuentra la empresa en un momento determinado. Este se elabora en el momento cero y muestra el estado real de la empresa en el momento en que se inician operaciones. Hay que aclarar que se tiene en cuenta la compra de muebles y enseres, la maquinaria necesaria para la producción de los servicios a ofrecer y todo lo indispensable para el primer día de operaciones.

**Cuadro 54. Balance general inicial
ENERO 1 DE 2005**

ACTIVOS		22.738.792
Activo corriente		12.992.936
Bancos	12.992.936	
Activo fijo		7.560.000
Muebles y enseres	3.530.000	
Obras físicas	4.030.000	
Activo diferido		2.185.856
Intangibles	1.850.000	
Intereses durante la instalación	335.856	
PASIVOS		5.000.000
Préstamos por pagar	5.000.000	
PATRIMONIO		17.738.792
Capital	17.738.792	
PASIVO + PATRIMONIO		22.738.792

Fuente: esta investigación.

5.9.1 Estado de resultados. El estado de resultados proyectado para el primer año de operaciones del proyecto sale del flujo de fondos al comparar los ítems de ingresos y los costos operacionales anuales con el fin de obtener la utilidad neta y muestra la información sintética del movimiento de la empresa.

**Cuadro 55. Estado de ganancias y pérdidas
ENERO 1 - 31 DE DICIEMBRE DE 2005**

Ventas anuales		184.800.00
Gastos operacionales		166.957.240
Utilidad operacional		17.842.760
Gastos financieros		1.343.425
Utilidad antes de impuestos		16.499.335
Impuestos		6.352.244
UTILIDAD NETA		10.147.091

Fuente: esta investigación.

6. EVALUACIÓN FINANCIERA DEL PROYECTO

La evaluación del proyecto permite decidir si es un proyecto aceptable y por lo tanto permite definir si se realiza o no. La evaluación financiera establece los aspectos a favor y en contra de un proyecto de inversión desde el punto de vista de quién invierte en dicho proyecto. La acción de invertir en una comercializadora de artesanías consiste en orientar recursos con el fin de que genere excedentes.

La evaluación del proyecto de una comercializadora de artesanías está basado en los flujos monetarios que arroja el proyecto a lo largo de sus 5 años de vida útil. Esto se hace para determinar con claridad si el proyecto genera o no recursos suficientes para justificar el desembolso monetario de su costo. Se utilizarán los criterios de valor presente neto, de tasa interna de retorno y la relación costo beneficio para la evaluación financiera de este proyecto.

6.1 EVALUACIÓN SIN FINANCIAMIENTO

6.1.1 Evaluación a través del valor presente neto. El valor presente neto (VPN) es el valor monetario que resulta de sumar todos los flujos dados en los periodos de vida útil del proyecto descontando la inversión inicial. El VPN es un criterio de evaluación que tienen en cuenta el valor del dinero en el tiempo y por ello para su cálculo se debe utilizar una tasa denominada tasa de interés de oportunidad (TIO).

TIO = 20%

Entonces el VPN quedaría en:

$$\text{VPN} = - I + \text{FN}_1/(1+\text{TIO}) + \text{FN}_2/(1+\text{TIO})^2 + \text{FN}_3/(1+\text{TIO})^3 + \text{FN}_4/(1+\text{TIO})^4 + \text{FN}_5/(1+\text{TIO})^5$$

Donde,

I es la inversión realizada en el proyecto

FN_n es el valor monetario del flujo financiero neto del año respectivo

El valor presente neto para el proyecto es el siguiente:

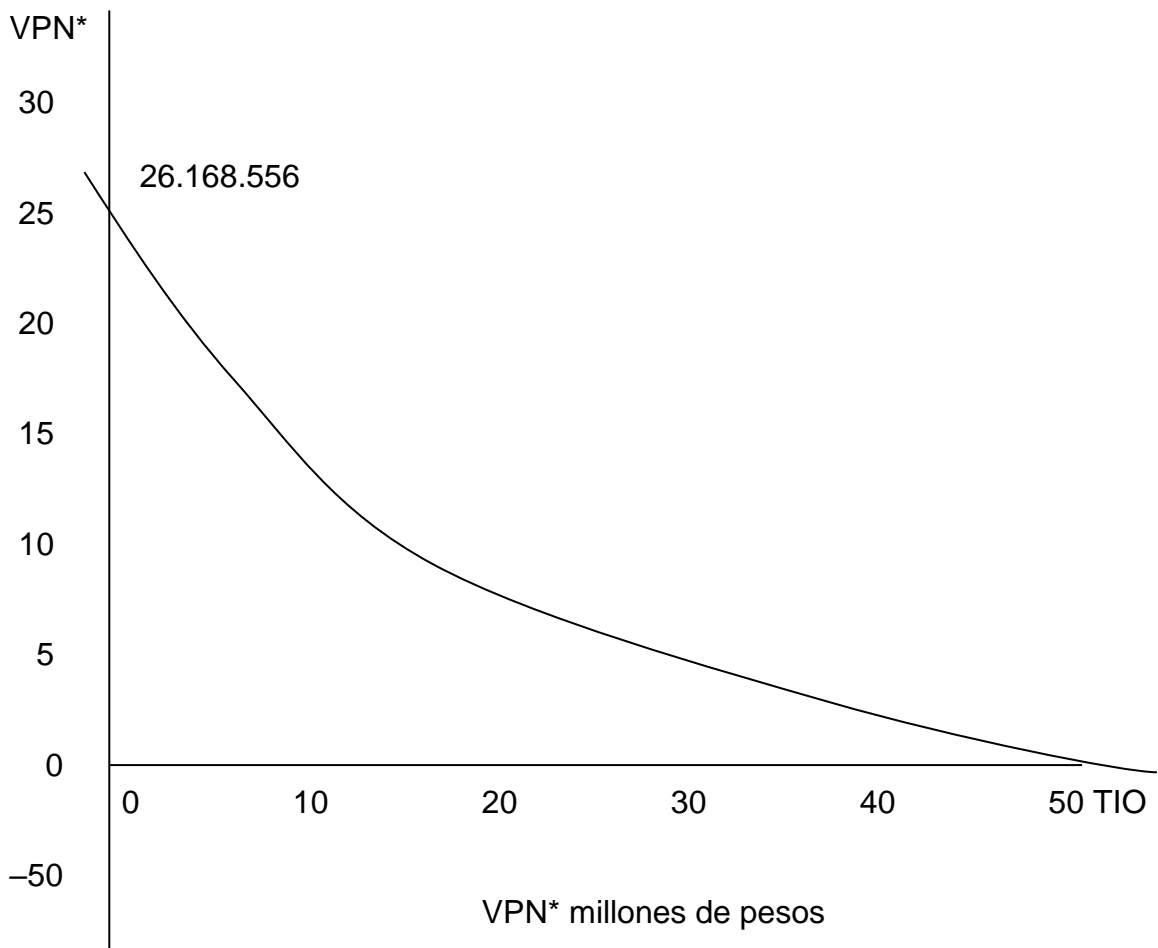
$$\text{VPN} = -17.402.936 + 11.425.628/(1.20) + 11.956.909/(1.20)^2 + 12.550.308/(1.20)^3 + 13.202.772/(1.20)^4 + 30.150.324/(1.20)^5$$

$$\text{VPN} = 26.168.556$$

Como $\text{VPN} > 0$ entonces, el proyecto es financieramente atractivo y se debe realizar; porque el dinero invertido rinde positivamente dada una tasa de oportunidad. Esto significa que el proyecto permite obtener \$26.168.556 más que colocando la plata en el banco a término fijo, dado que esa sea la mejor alternativa.

- **Representación gráfica del VPN.** Se tomará el VPN para el inversionista y para representarlo gráficamente se deben escoger varias tasas de interés de oportunidad.

Figura 27. Representación gráfica del VPN



6.1.2 Evaluación a través de la TIR. La TIR o tasa interna de retorno es el segundo indicador más aceptado en la evaluación de proyectos ya que es la medida de rentabilidad más adecuada porque indica la capacidad que tiene el

proyecto de producir utilidades, independientemente de las condiciones del inversionista.

Teóricamente la TIR es la tasa de interés que equipara el valor presente de los ingresos con el valor presente de los egresos, más concretamente, la TIR es la tasa de interés que permite obtener un VPN = 0.

Para utilizar la TIR como criterio de decisión se la compara con la tasa de interés de oportunidad, de esa manera el proyecto solo es factible cuando la TIR sea mayor que la TIO.

Para el cálculo de la TIR es recomendable utilizar el método de aproximaciones por interpolación. Según este método se debe tomar dos tasas que se aproximen a la TIR, una que haga que el VPN sea positivo y otra que haga que el VPN sea negativo

$$\text{VPN}(68\%) = 191.621$$

$$\text{VPN}(69\%) = - 50.068$$

Cuadro 56. Cálculo de la TIR

Diferencia entre tasas utilizadas	Suma de VPN (en valores absolutos)	% del total	Ajustes al 1% de diferencia en las tasas	Tasas ajustadas utilizadas
68%	191.621	79,08%	0,7908	68,79
69%	50.068	20,92%	0,2092	68,79
1%	241.689	100%	1,00	

Fuente: esta investigación.

$$\text{TIR} = 68,79 \%$$

Matemáticamente significa que:

$$-17.402.936 + 11.425.628/(1.6879) + 11.956.909/(1.6879)^2 + 12.550.308/(1.6879)^3 + 13.202.772/(1.6879)^4 + 30.150.324/(1.6879)^5 = 0$$

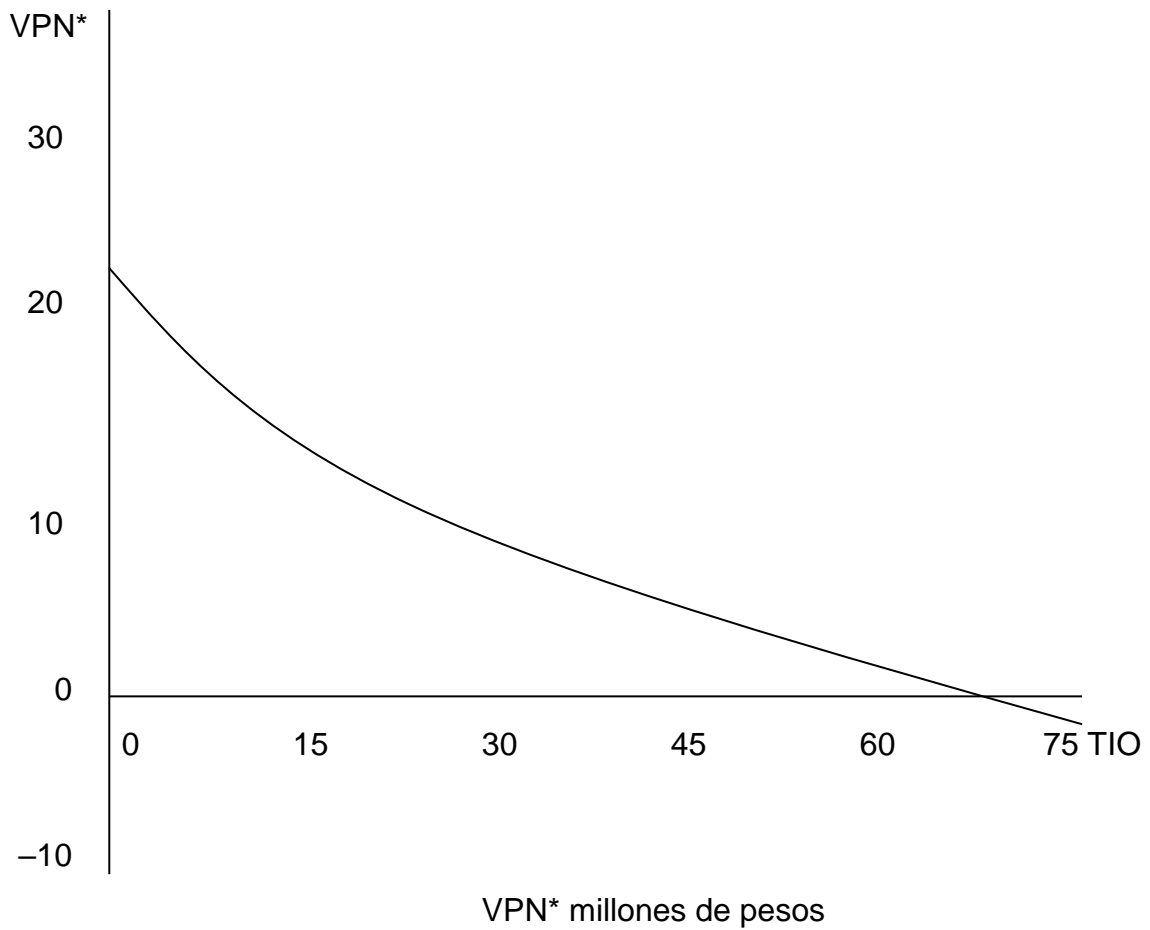
Como $\text{VPN}(68,79\%) = 0$, entonces se puede concluir que la TIR es mayor que la tasa de interés de oportunidad y como $\text{TIR} > \text{TIO}$, el proyecto es recomendable.

La TIR es entonces, la tasa de interés de oportunidad para la cual el proyecto será apenas aceptable, pues se constituye en un valor crítico que representa la menor

rentabilidad que el inversionista está dispuesto a aceptar, es decir que el retorno del proyecto es suficiente para compensar el costo de oportunidad del dinero y además produce un rendimiento adicional, por lo tanto se aconseja invertir en la comercializadora de artesanías.

- **Representación gráfica de la TIR.** Si tenemos en cuenta que la TIR es la tasa de interés que hace que el VPN sea igual a cero, entonces la TIR cortará al eje de las X en la gráfica.

Figura 28. Representación gráfica de la TIR



Fuente: esta investigación.

6.1.3 Evaluación a través de la relación beneficio-costos. Aunque la financiación del proyecto no proviene del sector público se va a evaluar el proyecto con la relación beneficio-costos por ser de interés social.

La relación beneficio-costos se basa en la razón de los beneficios a los costos asociados al proyecto. Los beneficios son ventajas en términos de dinero que reciben los inversionistas. Los costos son los gastos que se prevén para mantenimiento y operación del proyecto.

Matemáticamente la relación beneficio costo se calcula mediante la siguiente fórmula:

$$B/C = \frac{\sum It/(1+i)^t}{\sum Et/(1+i)^t}$$

Esto implica calcular el valor presente de todos los ingresos del proyecto y el valor presente de todos los egresos, para luego efectuar la división.

Cuadro 57. Beneficios a obtener en la vida útil del proyecto

	1	2	3	4	5
Total Ingresos	184.800.000	195.888.000	207.641.280	220.099.757	233.305.742
Más Depreciación	961.321	906.906	855.572	807.143	761.456
Amortización	270.586	197.884	144.715	105.832	77.397
Valor residual					15.457.936
Total beneficios	186.031.907	196.992.790	208.641.567	221.012.732	249.602.531

Fuente: esta investigación.

Cuadro 58. Costos totales durante la vida útil del proyecto

	0	1	2	3	4	5
costos operacionales		166.957.240	176.974.674	187.593.155	198.848.744	210.779.669
impuestos		6.869.463	7.281.630	7.718.528	8.181.640	8.672.538
inversiones	22.402.936					
total costos	22.402.936	173.826.704	184.256.307	195.311.686	207.030.388	219.452.212

Fuente: esta investigación.

Los beneficios obtenidos por el proyecto serán iguales a:

$$186.031.907/(1.20) + 196.992.790/(1.20)^2 + 208.641.567/(1.20)^3 + 221.012.732/(1.20)^4 + 249.602.531/(1.20)^5 = 619.462.516$$

Los costos en que debe incurrir el proyecto son:

$$173.826.704/(1,20) + 184.256.307/(1,20)^2 + 195.311.686/(1,20)^3 + 207.030.388/(1,20)^4 + 219.452.212/(1,20)^5 + 17.402.936 = 596.275.853$$

$$619.462.516 / 593.275.853 = 1,044$$

Cuando la relación es mayor que uno el proyecto es atractivo ya que el valor presente de los ingresos es mayor que el valor presente de los egresos. Esta relación indica que el proyecto arroja 4,4 pesos aproximadamente de riqueza adicional por cada 100 pesos invertidos que otra inversión que produzca una rentabilidad igual a la tasa de oportunidad.

6.2 EVALUACIÓN CON FINANCIAMIENTO

6.2.1 Evaluación a través del valor presente neto. Para el cálculo del VPN del proyecto con financiamiento se debe utilizar una tasa denominada tasa de interés de oportunidad (TIO) en la cual intervienen la tasa de interés y la tasa inflacionaria.

$$TIO = (1+t_{mr})/(1+inf) - 1$$

Donde

t_{mr} es la tasa mínima de rendimiento.

Inf es la tasa de inflación promedio utilizada para este proyecto.

La tasa mínima de rendimiento es necesario calcularla cuando el proyecto es financiado por medio del crédito de una institución financiera.

El costo del crédito después de impuestos se ha calcula así:

$$K1 = k(1-t)$$

$$\begin{aligned} \text{Tasa de costo después de impuestos} &= 0,29 [1-0,3674] \\ &0,29(0,6326) \\ &18,34 \end{aligned}$$

Para obtener el costo de los aportes antes y después del crédito se tiene en cuenta la tasa de interés de oportunidad que se tomó para evaluar el proyecto sin financiamiento y se la convierte a términos constantes.

$$= (1+0,20)(1+0,06) = 27,2\%$$

Cuadro 59. Cálculo de la tasa mínima de rendimiento para el proyecto con financiamiento

FUENTE	VALOR	COSTO		PARTICIPACIÓN	PONDERACIÓN
		ANTES DE IMP	DESPUÉS DE IMP		
Crédito	5.000.000	29%	18,34%	0,2232	4,09
Aportes	17.402.936	27,2%	27,2%	0,7768	21,12
TOTAL	22.402.936			1	25,21

Fuente: esta investigación.

Calculada la tasa mínima de rendimiento, se procede a calcular la TIO para términos constantes

$$TIO = (1+0,2521)/(1+0,06) - 1$$

$$TIO = 32,72\%$$

Esta tasa de interés de oportunidad es la que indica el rendimiento real que ofrece la inversión, como retribución a los riesgos asumidos en el proyecto.

Con la tasa de oportunidad calculada, se puede expresar la fórmula del valor presente neto:

$$VPN = -22.402.936 + 10.293.193/(1.3272) + 11.091.984/(1.3272)^2 + 11.881.015/(1.3272)^3 + 12.676.549/(1.3272)^4 + 35.301.716/(1.3272)^5$$

$$VPN = 9.390.014$$

Como $VPN > 0$ entonces, el proyecto es financieramente atractivo y se debe realizar; porque el dinero invertido rinde positivamente dada una tasa de oportunidad. Esto significa que el proyecto permite obtener \$9.390.014 más que colocando la plata en el banco a término fijo, dado que esa sea la mejor alternativa.

6.2.2 Evaluación a través de la TIR. Para el cálculo de la TIR es recomendable utilizar el método de aproximaciones por interpolación. Según este método se debe tomar dos tasas que se aproximen a la TIR, una que haga que el VPN sea positivo y otra que haga que el VPN sea negativo

$$\text{VPN}(50\%) = 62.059$$

$$\text{VPN}(51\%) = -335.525$$

Cuadro 60. Calculo de la TIR

Diferencia entre tasas utilizadas	Suma de VPN (en valores absolutos)	% del total	Ajustes al 1% de diferencia en las tasas	Tasas ajustadas utilizadas
50%	62.059	15,41%	0.1541	50,1541
51%	335.525	84,59%	0.8459	50,1541
1%	397.584	100%	1,00	

Fuente: esta investigación.

$$\text{TIR} = 50,15\%$$

Matemáticamente significa que:

$$-22.402.936 + 10.293.193/(1.5015) + 11.091.984/(1.5015)^2 + 11.881.015/(1.5015)^3 + 12.676.549/(1.5015)^4 + 35.301.716/(1.5015)^5 = 0$$

Como $\text{VPN}(50,15\%) = 0$, entonces se puede concluir que la TIR es mayor que la tasa de interés de oportunidad y como $\text{TIR} > \text{TIO}$, el proyecto es recomendable.

6.2.3 Evaluación a través de la relación beneficio-costos. Los beneficios obtenidos por el proyecto serán iguales a:

$$186.031.907/(1.3272) + 196.992.790/(1.3272)^2 + 208.641.567/(1.3272)^3 + 221.012.732/(1.3272)^4 + 249.602.531/(1.3272)^5 = 473.094.913$$

Los costos en que debe incurrir el proyecto son:

Cuadro 61. Costos totales durante la vida útil del proyecto

	0	1	2	3	4	5
costos operacionales		166.957.240	176.974.674	187.593.155	198.848.744	210.779.669
impuestos		6.352.244	6.940.140	7.505.550	8.062.644	8.622.274
inversiones	22.402.936					
gastos financieros		1.343.425	886.989	553.191	309.079	130.556
total costos	22.402.936	174.652.910	184.801.805	195.651.899	207.220.472	219.532.504

Fuente: esta investigación.

$$174.652.910/(1.3272) + 184.801.805/(1.3272)^2 + 195.651.899/(1.3272)^3 + 207.220.472/(1.3272)^4 + 219.532.504/(1.3272)^5 + 22.402.936 = 462.699.509$$

$$473.094.913/ 462.699.509 = 1,022$$

Cuando la relación es mayor que uno el proyecto es atractivo ya que el valor presente de los ingresos es mayor que el valor presente de los egresos. Esta relación indica que el proyecto arroja 2,2 pesos aproximadamente de riqueza adicional por cada 100 pesos invertidos en otra inversión que produzca una rentabilidad igual a la tasa de oportunidad.

6.3 ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD

Los puntos contemplados y desarrollados en el trabajo, se han realizado en condiciones de certidumbre, o sea, suponiendo que existe una elevada probabilidad de que las diferentes variables se van a comportar según lo estimado y proyectado acorde con el estudio de mercado, técnico y financiero.

A pesar de lo anterior es necesario considerar que muchos de los factores analizados no son controlables por parte del proyecto y pueden variar con el transcurso del tiempo por diversas causas, o sea, siempre que se trate de predecir eventos futuros existe algún grado de incertidumbre respecto al comportamiento de las variables mencionadas por lo que dificulta la toma de decisiones.

Para prevenir en buen grado estos posibles cambios en aquellas variables que se consideren de mayor incidencia para el proyecto, ya sea una disminución del volumen de ventas (un índice del 10%) o un aumento de los costos operacionales (un 10%) es necesario realizar un análisis de sensibilidad que consiste en establecer los efectos producidos en todos los indicadores, al introducir

modificaciones en las variables que tienen mayor incidencia en el resultado del proyecto.

6.3.1 Análisis de sensibilidad sin financiamiento

- PRESUPUESTO DE INGRESOS ANTE UNA DISMINUCIÓN DEL 10% EN EL NIVEL DE VENTAS

A partir de las ventas proyectadas y los precios estimados, se calcula el valor de los ingresos que se espera obtener dada una disminución en el 10% de las ventas.

Cuadro 62. Presupuesto de ingresos con una disminución en las ventas del 10% (Términos constantes)

PRODUCTO	CANTIDAD ANUAL A EXPORTAR	PRECIO UNITARIO	INGRESOS TOTALES ANUALES
. Sombreros	2160	27.000	58.320.000
. Bolsos	2160	20.000	43.200.000
. Cofres	2160	16.000	34.560.000
. Porta objetos	2160	14.000	30.240.000
TOTAL	8640	77.000	166.320.000

Fuente: esta investigación.

- PRESENTACIÓN DE LOS FLUJOS ANTE UNA DISMINUCIÓN DEL 10% EN LAS VENTAS

Se ha disminuido los ingresos de \$184.800.000 a \$166.320.000 en el primer año, es decir en 18.480.000 millones, y al variar estos ingresos se va a ver afectado el flujo neto de operación.

Los costos también se verán afectados por una disminución en las ventas

Cuadro 63. Costos anuales del producto ante una disminución del 10% del volumen de ventas

PRODUCTO	CANTIDAD ANUAL	VALOR UNITARIO	TOTAL ANUAL
Sombreros	2160	12.000	25.920.000
Bolsos	2160	10.000	21.600.000
Cofres	2160	7.000	15.120.000
Porta objetos	2160	6.000	12.960.000
TOTAL			75.600.000

Fuente: esta investigación.

Cuadro 64. Costos anuales de operación ante una disminución del 10% en el volumen de ventas

Concepto	Valor
Costo del producto	75.600.000
Costo embalaje	7.603.200
Costos de exportación	19.872.000
Mano de obra directa	12.143.360
Arrendamientos	3.600.000
Servicios directos	3.550.000
Depreciación anual	1.019.000
Subtotal costos directos	123.387.560
Gastos de administración	30.316.850
Otros gastos de administración	1.800.000
Subtotal costos generales	32.116.850
Total costos de producción	155.504.410

Fuente: esta investigación.

**Cuadro 65. Flujo neto de operación sin financiamiento
Disminución del 10% en ventas
(Términos Constantes)**

	1	2	3	4	5
Total Ingresos	166.320.000	176.299.200	186.877.152	198.089.781	209.975.168
Total Costos Oper.	155.504.410	164.834.675	174.724.755	185.208.240	196.320.735
Utilidad Operac.	10.815.590	11.464.525	12.152.397	12.881.541	13.654.433
Menos impuestos	4.164.002	4.413.842	4.678.673	4.959.393	5.256.957
Utilidad Neta	6.651.588	7.050.683	7.473.724	7.922.148	8.397.476
Más Depreciación	961.321	906.906	855.572	807.143	761.456
Más Amortización	270.586	197.884	144.715	105.832	77.397
FLUJO NETO DE OPERACIÓN	7.883.495	8.155.473	8.474.011	8.835.123	9.236.329

Fuente: esta investigación.

Con este nuevo flujo neto de operaciones se va a afectar el flujo financiero neto.

**Cuadro 66. Flujo financiero neto con Disminución del 10% en las ventas
(términos constantes)**

Detalle	0	1	2	3	4	5
Flujo Neto de Inversión	-17.402.936	-779.576	-779.576	-779.576	-779.576	15.457.936
Flujo Neto de Operación		7.883.495	8.155.473	8.474.011	8.835.123	9.236.329
Flujo Financiero Neto	-17.402.936	7.103.919	7.375.897	7.694.435	8.055.547	24.694.265

Fuente: esta investigación.

**- CÁLCULO DEL VPN DEL PROYECTO SIN FINANCIAMIENTO CON UNA
Disminución DEL 10% EN EL NIVEL DE VENTAS**

Con estos datos podemos hallar los nuevos valores para VPN.

$$VPN = -17.402.936 + 7.103.919/(1.20) + 7.375.897 / (1.20)^2 + 7.694.435 / (1.20)^3 + 8.055.547/(1.20)^4 + 24.694.265/(1.20)^5$$

$$VPN = 11.900.829$$

Este VPN significa que el proyecto de la comercializadora de artesanías resiste una disminución del 10% en las ventas, porque el flujo produce un valor presente neto positivo.

- CÁLCULO DE LA TIR CON UNA DISMINUCIÓN DEL 10% EN EL NIVEL DE VENTAS

La tasa interna de retorno también se ve afectada por la disminución del 10% en el nivel de ventas. Ya se han calculado las tasas necesarias para calcular la TIR ante este nuevo flujo:

$$\text{VPN}(42\%) = 203.459$$

$$\text{VPN}(43\%) = -140.804$$

Cuadro 67. Cálculo de la TIR

Diferencia entre tasas utilizadas	Suma de VPN (en valores absolutos)	% del total	Ajustes al 1% de diferencia en las tasas	Tasas ajustadas utilizadas
42%	203.459	58,70%	0,5870	42,58
43%	140.804	41,30%	0,4130	42,58
1%	344.263	100%	1,00	

Fuente: esta investigación.

$$\text{TIR} = 42,58\%$$

Como el proyecto solo es aceptable cuando la TIR es mayor que la tasa de interés de oportunidad, por lo tanto el proyecto resiste una disminución en el nivel de ventas del 10%, si los demás factores permanecen constantes.

- RELACION B/C CON UNA DISMINUCIÓN DEL 10% EN EL NIVEL DE VENTAS

Calculamos los ingresos y costos del proyecto con esta disminución:

Cuadro 68. Ingresos del proyecto ante una disminución del 10% en las ventas

Total Ingresos	166.320.000	176.299.200	186.877.152	198.089.781	209.975.168
Más Depreciación	961.321	906.906	855.572	807.143	761.456
Amortización	270.586	197.884	144.715	105.832	77.397
Valor residual					15.457.936
Total beneficios	167.551.907	177.403.990	187.877.439	199.002.756	226.271.957

Fuente: esta investigación.

Los costos serían los siguientes:

Cuadro 69. Costos del proyecto sin financiamiento ante una disminución del 10% en las ventas

	0	1	2	3	4	5
Costos operacionales		155.504.410	164.834.675	174.724.755	185.208.240	196.320.735
Impuestos		4.164.002	4.413.842	4.678.673	4.959.393	5.256.957
Inversiones	17.402.936					
Total costos	17.402.936	159.668.413	169.248.519	179.403.431	190.167.638	201.577.697

Fuente: esta investigación.

La relación B/C quedaría de la siguiente manera:

Beneficios:

$$167.551.907 / (1.20) + 177.403.990 / (1.20)^2 + 187.877.439 / (1.20)^3 + 199.002.756 / (1.20)^4 + 226.271.957 / (1.20)^5 = 558.452.492$$

Costos:

$$159.668.413 / (1.20) + 169.248.519 / (1.20)^2 + 179.403.431 / (1.20)^3 + 190.167.638 / (1.20)^4 + 201.577.697 / (1.20)^5 + 17.402.936 = 544.533.556$$

$$B/C = 558.452.492 / 544.533.556$$

$$B/C = 1,025$$

Con una disminución del 10% en el nivel de ventas el proyecto es atractivo pues el valor presente de los ingresos es mayor al de los egresos y la relación beneficio costo es mayor que 1.

AUMENTO DEL 10% EN LOS COSTOS DE PRODUCCIÓN

Con un aumento en los costos del 10%, es necesario nuevamente calcular los flujos del proyecto.

Cuadro 70. Costos anuales de operación ante una disminución del 10% en los costos de producción

Concepto	Valor
Costos de producción	166.957.240
Costos de producción aumentados en 10%	183.652.964

Fuente: esta investigación.

- PRESENTACIÓN DE LOS FLUJOS DEL PROYECTO SIN FINANCIAMIENTO ANTE UN AUMENTO DEL 10% EN LOS COSTOS DE PRODUCCION

**Cuadro 71. Flujo neto de operación sin financiamiento
Incremento del 10% en los costos de producción
(Términos Constantes)**

	1	2	3	4	5
Total Ingresos	184.800.000	195.888.000	207.641.280	220.099.757	233.305.742
Total Costos Oper.	183.652.964	194.672.142	206.352.470	218.733.619	231.857.636
Utilidad Operac.	1.147.036	1.215.858	1.288.810	1.366.138	1.448.107
Menos impuestos	441.609	468.105	496.192	525.963	557.521
Utilidad Neta	705.427	747.753	792.618	840.175	890.586
Más Depreciación	961.321	906.906	855.572	807.143	761.456
Más Amortización	270.586	197.884	144.715	105.832	77.397
FLUJO NETO DE OPERACIÓN	1.937.334	1.852.543	1.792.905	1.753.150	1.729.439

Fuente: esta investigación.

Con este nuevo flujo neto de operaciones se va a afectar el flujo financiero neto.

Cuadro 72. Flujo financiero neto del proyecto con aumento del 10% en los costos de producción (términos constantes)

Detalle	0	1	2	3	4	5
Flujo Neto de Inversión	-17.402.936	-779.576	-779.576	-779.576	-779.576	15.457.936
Flujo Neto de Operación		1.937.334	1.852.543	1.792.905	1.753.150	1.729.439
Flujo Financiero Neto	-17.402.936	1.157.758	1.072.967	1.013.329	973.574	17.187.375

Fuente: esta investigación.

- CÁLCULO DEL VPN DEL PROYECTO CON UN AUMENTO DEL 10% EN LOS COSTOS DE PRODUCCIÓN

Con estos datos podemos hallar los nuevos valores para VPN.

$$VPN = -17.975.922 + 1.157.758/(1.20) + 1.072.967 / (1.20)^2 + 1.013.329 / (1.20)^3 + 973.574/(1.20)^4 + 17.187.375/(1.20)^5$$

$$VPN = - 7.729.882$$

Este VPN significa que el proyecto de la comercializadora de artesanías no resiste un aumento del 10% en los costos de producción, ya que su VPN es negativo.

- CÁLCULO DE LA TIR CON UN AUMENTO DEL 10% EN LOS COSTOS DE PRODUCCIÓN

La tasa interna de retorno también se ve afectada por el aumento del 10% en los costos de producción. Ya se han calculado las tasas necesarias para calcular la TIR ante este nuevo flujo:

$$VPN(4\%) = 562.234$$

$$VPN(5\%) = -184.033$$

Cuadro 73. Cálculo de la TIR

Diferencia entre tasas utilizadas	Suma de VPN (en valores absolutos)	% del total	Ajustes al 1% de diferencia en las tasas	Tasas ajustadas utilizadas
4%	562.234	75,33%	0,7533	4,75%
5%	184.033	24,67%	0,2467	4,75%
1%	746.267	100%	1,00	

Fuente: esta investigación.

TIR = 4,75%

La TIR sería menor a la TIO, por lo tanto el proyecto no resistiría un aumento en los costos del 10%.

- RELACION B/C CON UN AUMENTO DEL 10% EN LOS COSTOS OPERACIONALES

Calculamos los ingresos y costos del proyecto con este aumento

Cuadro 74. Ingresos del proyecto ante un aumento del 10% en los costos de producción

	1	2	3	4	5
Total Ingresos	184.800.000	195.888.000	207.641.280	220.099.757	233.305.742
Más Depreciación	961.321	906.906	855.572	807.143	761.456
Amortización	270.586	197.884	144.715	105.832	77.397
Valor residual					15.457.936
Total beneficios	186.031.907	196.992.790	208.641.567	221.012.732	249.602.531

Fuente: esta investigación.

Los costos serían los siguientes:

Cuadro 75. Costos del proyecto ante un aumento del 10% en los costos de producción

	0	1	2	3	4	5
costos operacionales		183.652.964	194.672.142	206.352.470	218.733.619	231.857.636
impuestos		441.609	468.105	496.192	525.963	557.521
inversiones	17.402.936					
total costos	17.402.936	184.094.574	195.140.249	206.848.665	219.259.586	232.415.162

Fuente: esta investigación.

La relación B/C quedaría de la siguiente manera:

Beneficios:

$$186.031.907 / (1.20) + 196.992.790 / (1.20)^2 + 208.641.567 / (1.20)^3 + 221.012.732 / (1.20)^4 + 249.602.531 / (1.20)^5 = 619.462.517$$

Costos:

$$184.094.574 / (1.20) + 195.140.249 / (1.20)^2 + 206.848.665 / (1.20)^3 + 219.259.586 / (1.20)^4 + 232.415.162 / (1.20)^5 + 17.402.936 = 625.174.284$$

$$B/C = 619.462.517 / 625.174.284 \quad B/C = 0,99$$

Con un aumento del 10% en los costos de producción el proyecto no es atractivo pues el valor presente de los ingresos es menor al de los egresos.

6.3.2 Análisis de sensibilidad con financiamiento

- PRESENTACIÓN DE LOS FLUJOS ANTE UNA DISMINUCIÓN DEL 10% EN LAS VENTAS

Se ha disminuido los ingresos a \$166.320.000 en el primer año, y al variar estos ingresos se va a ver afectado el flujo neto de operación.

Los costos también se verán afectados por una disminución en las ventas y ahora pasan a ser de \$155.504.410 para el primer año.

**Cuadro 76. Flujo neto de operación con financiamiento
Disminución del 10% en ventas (Términos Constantes)**

	1	2	3	4	5
Total Ingresos	166.320.000	176.299.200	186.877.152	198.089.781	209.975.168
Total Costos Oper.	155.504.410	164.834.675	174.724.755	185.208.240	196.320.735
Utilidad Operac.	10.815.590	11.464.525	12.152.397	12.881.541	13.654.433
- gastos financieros	1.343.425	886.989	553.191	309.079	130.556
utilidad grabable	9.472.165	10.577.536	11.599.206	12.572.462	13.523.877
Menos impuestos	3.646.784	4.072.352	4.465.694	4.840.398	5.206.693
Utilidad Neta	5.825.381	6.505.185	7.133.512	7.732.064	8.317.184
Más Depreciación	961.321	906.906	855.572	807.143	761.456
Más Amortización	319.709	233.809	170.987	125.045	91.447
FLUJO NETO DE OPERACIÓN	7.106.411	7.645.900	8.160.071	8.664.252	9.170.087

Fuente: esta investigación.

Con este nuevo flujo neto de operaciones se va a afectar el flujo financiero neto.

Cuadro 77. Flujo financiero neto con Disminución del 10% en las ventas (términos constantes)

Detalle	0	1	2	3	4	5
Flujo Neto de Inversión	-22.738.792	-779.576	-779.576	-779.576	-779.576	15.457.936
Flujo Neto de Operación		7.106.411	7.645.900	8.160.071	8.664.252	9.170.087
Flujo Financiero Neto	-22.738.792	6.326.835	6.866.324	7.380.495	7.884.676	24.628.023

Fuente: esta investigación.

- CÁLCULO DEL VPN DEL PROYECTO CON FINANCIAMIENTO CON UNA DISMINUCIÓN DEL 10% EN EL NIVEL DE VENTAS

Con estos datos podemos hallar los nuevos valores para VPN.

$$VPN = -22.738.792 + 6.326.835/(1.3272) + 6.866.324 / (1.3272)^2 + 7.380.495 / (1.3272)^3 + 7.884.676 / (1.3272)^4 + 24.628.023 / (1.3272)^5$$

$$VPN = - 2.394.800$$

Este VPN significa que el proyecto de la comercializadora de artesanías, con financiamiento, no resiste una disminución del 10% en las ventas, porque el flujo produce un valor presente neto negativo.

- CÁLCULO DE LA TIR CON UNA DISMINUCIÓN DEL 10% EN EL NIVEL DE VENTAS

La tasa interna de retorno también se ve afectada por la disminución del 10% en el nivel de ventas. Ya se han calculado las tasas necesarias para calcular la TIR ante este nuevo flujo:

$$VPN(28\%) = 19.182$$

$$VPN(29\%) = - 528.637$$

Cuadro 78. Cálculo de la TIR

Diferencia entre tasas utilizadas	Suma de VPN (en valores absolutos)	% del total	Ajustes al 1% de diferencia en las tasas	Tasas ajustadas utilizadas
28%	19.182	3,5%	0,035	28,03%
29%	528.637	96,5%	0,965	28,03%
1%	547.819	100%	1,00	

Fuente: esta investigación.

TIR = 28,03%

Como el proyecto solo es aceptable cuando la TIR es mayor que la tasa de interés de oportunidad, por lo tanto el proyecto con financiamiento no resiste una disminución en el nivel de ventas del 10%, si los demás factores permanecen constantes.

- RELACION B/C CON UNA DISMINUCIÓN DEL 10% EN EL NIVEL DE VENTAS

Calculamos los ingresos y costos del proyecto con esta disminución

Cuadro 79. Ingresos del proyecto ante una disminución del 10% en las ventas

Total Ingresos	166.320.000	176.299.200	186.877.152	198.089.781	209.975.168
Más Depreciación	961.321	906.906	855.572	807.143	761.456
Amortización	270.586	197.884	144.715	105.832	77.397
Valor residual					15.457.936
Total beneficios	167.551.907	177.403.990	187.877.439	199.002.756	226.271.957

Fuente: esta investigación.

Los costos serían los siguientes:

Cuadro 80. Costos del proyecto con financiamiento ante una disminución del 10% en las ventas

	0	1	2	3	4	5
costos operacionales		155.504.410	164.834.675	174.724.755	185.208.240	196.320.735
impuestos		3.646.784	4.072.352	4.465.694	4.840.398	5.206.693
inversiones	-22.738.792					
gastos financieros		1.343.425	886.989	553.191	309.079	130.556
total costos	-22.738.792	160.494.620	169.794.017	179.743.643	190.357.721	201.657.989

Fuente: esta investigación.

La relación B/C quedaría de la siguiente manera:

Beneficios:

$$167.551.907 / (1.3272) + 177.403.990 / (1.3272)^2 + 187.877.439 / (1.3272)^3 + 199.002.756 / (1.3272)^4 + 226.271.957 / (1.3272)^5 = 426.408.923$$

Costos:

$$160.494.620 / (1.3272) + 169.794.017 / (1.3272)^2 + 179.743.643 / (1.3272)^3 + 190.357.721 / (1.3272)^4 + 201.657.989 / (1.3272)^5 = 427.267.302$$

$$B/C = 426.408.923 / 427.267.302$$

$$B/C = 0,99$$

Con una disminución del 10% en el nivel de ventas el proyecto con financiamiento no es atractivo pues el valor presente de los ingresos es menor al de los egresos, pues la relación beneficio costo es menor que 1.

- AUMENTO DEL 10% EN LOS COSTOS DE PRODUCCION

**Cuadro 81. Flujo neto de operación con financiamiento
Incremento del 10% en los costos de producción
(Términos Constantes)**

	1	2	3	4	5
Total Ingresos	184.800.000	195.888.000	207.641.280	220.099.757	233.305.742
Total Costos Oper.	183.652.964	194.672.142	206.352.470	218.733.619	231.857.636
Utilidad Operac.	1.147.036	1.215.858	1.288.810	1.366.138	1.448.107
menos gastos financieros	1.343.425	886.989	553.191	309.079	130.556
utilidad grabable	-196.389	328.869	735.619	1.057.059	1.317.551
Menos impuestos	-75.610	126.615	283.213	406.968	507.257
Utilidad Neta	-120.779	202.255	452.405	650.091	810.294
Más Depreciación	961.321	906.906	855.572	807.143	761.456
Más Amortización	319.709	233.809	170.987	125.045	91.447
FLUJO NETO DE OPERACIÓN	1.160.251	1.342.970	1.478.964	1.582.279	1.663.197

Fuente: esta investigación.

Con este nuevo flujo neto de operaciones se va a afectar el flujo financiero neto.

Cuadro 82. Flujo financiero neto del proyecto con aumento del 10% en los costos de producción (términos constantes)

Detalle	0	1	2	3	4	5
Flujo Neto de Inversión	-22.738.792	-779.576	-779.576	-779.576	-779.576	15.457.936
Flujo Neto de Operación		1.160.251	1.342.970	1.478.964	1.582.279	1.663.197
Flujo Financiero Neto	-22.738.792	380.675	563.394	699.388	802.703	17.121.133

Fuente: esta investigación.

- CÁLCULO DEL VPN DEL PROYECTO CON UN AUMENTO DEL 10% EN LOS COSTOS DE PRODUCCIÓN

$$VPN = -22.738.792 + 380.675 / (1.1728) + 563.394 / (1.1728)^2 + 699.388 / (1.1728)^3 + 802.703 / (1.1728)^4 + 17.121.133 / (1.1728)^5$$

$$VPN = -17.416.574$$

Este VPN significa que el proyecto de la comercializadora de artesanías no resiste un aumento del 10% en los costos de producción en condiciones de financiamiento.

- CÁLCULO DE LA TIR CON UN AUMENTO DEL 10% EN LOS COSTOS DE PRODUCCIÓN

La tasa interna de retorno también se ve afectada por el aumento del 10% en los costos de producción. Ya se han calculado las tasas necesarias para calcular la TIR ante este nuevo flujo:

$$VPN(-3\%) = -136.902$$

$$VPN(-4\%) = 1.002.577$$

Cuadro 83. Cálculo de la TIR

Diferencia entre tasas utilizadas	Suma de VPN (en valores absolutos)	% del total	Ajustes al 1% de diferencia en las tasas	Tasas ajustadas utilizadas
-3%	136.902	12%	+0,12	-3,12%
-4%	1.002.577	88%	-0,88	-3,12%
1%	1.139.479	100%	1,00	

Fuente: esta investigación.

TIR = -3,12%

La TIR sería menor a la TIO, por lo tanto el proyecto no resistiría un aumento en los costos del 10%.

- RELACION B/C CON UN AUMENTO DEL 10% EN LOS COSTOS OPERACIONALES

Los costos serían los siguientes:

Cuadro 84. Costos del proyecto ante un aumento del 10% en los costos de producción

	0	1	2	3	4	5
costos operacionales		183.652.964	194.672.142	206.352.470	218.733.619	231.857.636
impuestos		-75.610	126.615	283.213	406.968	507.257
inversiones	22.738.792					
gastos financieros		1.343.425	886.989	553.191	309.079	130.556
total costos	22.738.792	184.920.780	195.685.747	207.188.878	219.449.669	232.495.454

Fuente: esta investigación.

La relación B/C quedaría de la siguiente manera:

Beneficios:

$$186.031.907 / (1.3272) + 196.992.790 / (1.3272)^2 + 208.641.567 / (1.3272)^3 + 221.012.732 / (1.3272)^4 + 249.602.531 / (1.3272)^5 = 473.094.913$$

Costos:

$$184.920.780 / (1.3272) + 195.685.747 / (1.3272)^2 + 207.188.878 / (1.3272)^3 + 219.449.669 / (1.3272)^4 + 232.495.454 / (1.3272)^5 + 22.738.792 = 488.975.066$$

$$B/C = 473.094.913 / 488.975.066$$

$$B/C = 0,9675$$

Con un aumento del 10% en los costos operacionales el proyecto con financiamiento no es atractivo pues el valor presente de los ingresos es menor al de los egresos, pues la relación beneficio costo es menor que 1.

6.4 INCIDENCIAS DEL PROYECTO EN SU ENTORNO

La implementación de una comercializadora de artesanías genera algunos efectos sobre la exprovincia de Obando, tanto de tipo económico, social y ambiental. Los efectos pueden ser positivos (beneficios) y negativos (perjuicios). En términos generales puede decirse que los objetivos del proyecto consisten en comercializar productos producidos por gente de la región.

6.4.1 Efectos externos del proyecto como inversión. Una inversión productiva siempre traerá como efectos la comercialización de insumos, la utilización de recursos humanos, la utilización de tecnología, etc.

La comercializadora no pretende construir instalaciones sino simplemente adecuarlas, por lo tanto la mayor parte de la inversión se utilizará en la adquisición de maquinaria y muebles y equipos. La maquinaria es adquirida en el interior del país por sus características de bienes de producción; y a la compra de muebles y enseres que en su mayoría son producidos o se pueden adquirir en el medio local.

El proyecto va a generar de 5 puestos de trabajo. La mano de obra utilizada será en su gran mayoría no calificada y también se empleará mano de obra calificada. Dado que la tasa de desempleo de la ciudad de Ipiales está por encima de la del promedio nacional, se puede afirmar que la comercializadora de artesanías utilizará trabajadores que actualmente se encuentran vacantes.

Los impuestos que anualmente generará como mínimo el proyecto suman \$7.000.000 que contribuirán en algo al logro del plan de inversiones del plan de desarrollo municipal.

6.4.2 Efectos externos del proyecto como programa de producción. La comercializadora por ser una empresa prestadora de servicios no empleará demasiados insumos, así los beneficios por compra de artesanías serán para los artesanos que los producen. Los intermediarios que se pueden beneficiar con el proyecto son las comercializadoras del interior del país contratan servicios para cubrir sus pedidos con mayor agilidad.

6.4.3 Efectos del proyecto sobre el medio ambiente. La comercializadora de artesanías, como empresa prestadora de servicios no va a originar desechos contaminantes que de alguna manera afectan a la población y al medio ambiente circundante.

A pesar de esto para disminuir el tipo de contaminación que pueda generar, la comercializadora tiene previsto el manejo de los desechos (empaques, cajas, en que venderán los artesanos) con una disciplina asociada al control de la generación, almacenamiento y evacuación de los residuos sólidos de forma que

armonice con los principios de salubridad y la conservación del medio ambiente en condiciones económicamente costeables.

6.4.4 Consecuencias de la ejecución del proyecto. El proyecto generará desarrollo porque es un aporte más para la generación de empresa y con ello generación de empleo directo e indirecto. Se generará empleo en la ciudad, pero lo más importante es que se aumentará la producción de artesanías en las regiones aledañas en donde es la gente del campo la que se beneficiará pues ellos son los artesanos que por generaciones han venido produciendo artículos con esta clase de paja.

CONCLUSIONES

El usuario o consumidor final de los productos comercializados por ARTEMESAN Ltda. son los comerciantes de artesanías Estadounidenses cuya demanda tiene una relación directa con el crecimiento del turismo.

Los precios de los servicios están determinados por el mercado y el lugar, por lo que no se pueden unificar o tomar como referencia.

El estudio técnico demuestra la viabilidad de la creación de la comercializadora, por cuanto su montaje no es muy complejo y porque existen las condiciones necesarias para su implementación.

La dimensión del mercado no tuvo ninguna influencia de tipo restrictivo, en el tamaño del proyecto dadas las condiciones de demanda y oferta detectadas en el estudio de mercado. El análisis de la capacidad de financiamiento se hizo teniendo en cuenta los aportes de los socios con recursos propios y las condiciones de crédito de las instituciones bancarias.

Para el estudio de macro y microlocalización se encontraron tres alternativas que ofrecían las condiciones requeridas para el desarrollo del proyecto, tomando como la más adecuada, un sitio estratégico por cuanto brinda las mejores condiciones de infraestructura, que no implican inversiones cuantiosas, las vías de acceso, y su localización son las más óptimas.

El valor presente neto que arroja la evaluación financiera \$26.168.556, sugiere que el proyecto es rentable, pues genera utilidades adicionales que colocar el capital requerido para la inversión a término fijo en una institución bancaria o en otro tipo de inversión.

La tasa interna de retorno o de rentabilidad del proyecto, 68,79 es muy superior a la tasa de interés de oportunidad también avala la factibilidad del proyecto e indica que el proyecto genera utilidades a pesar de las condiciones a las que se ve sometida la inversión.

En el análisis sensible se tuvo en cuenta una disminución del nivel de venta de los productos por ser la variable que más se puede afectar y se consideró una disminución del 10%. También se tuvo en cuenta un aumento en los costos del 10%. Ante estas circunstancias los flujos anuales disminuyen en aproximadamente, afectando la viabilidad del proyecto.

RECOMENDACIONES

Se recomienda poner en marcha el proyecto porque al desarrollar cada uno de los estudios, de mercado, técnico y financiero, se puede determinar finalmente que el proyecto es viable, tiene buenas perspectivas de desarrollarse con demanda asegurada, escasa oferta (local) y baja inversión de infraestructura; desde el punto de vista financiero la interpretación de los resultados nos indica que el proyecto es conveniente y rentable para los inversionistas, ya que el valor presente neto (VPN) es positivo y la tasa interna de retorno (TIR) es superior a la tasa de interés de oportunidad (TIO).

Se recomienda utilizar los dos canales de distribución para ganar más clientes. El primero es el de venta directa a los compradores Estadounidenses y el segundo es el de buscar comercializadoras nacionales que ayuden a colocar el producto en el mercado internacional. La empresa deberá tener en cuenta para la comercialización de sus servicios los dos canales mediante publicidad o mediante el ofrecimiento de mayores descuentos.

Se recomienda elaborar catálogos con diseños propios para darle mayor acogida al producto a comercializar. Se debe establecer convenios con los artesanos para producir con los diseños desarrollados por ARTEMESAN Ltda.

BIBLIOGRAFÍA

BACA URBINA, Gabriel. Evaluación de Proyectos, Análisis y Administración del Riesgo. Bogotá: Mac Graw Hill 1996.

CONTRERAS BUITRAGO, Marco Elías. Formulación y Evaluación de Proyectos. Bogotá: UNAD 1998.

DEPARTAMENTO NACIONAL DE PLANEACIÓN. Plan de Desarrollo 2002 – 2006 “Hacia un Estado Comunitario”: Bases del Plan. Bogotá 2003.

GARCÍA, Jaime. Matemáticas financieras con ecuaciones de diferencia finita. Bogotá: Prentice Hall. 2000.

MÉNDEZ, Carlos. Metodología: guía para elaborar diseños de investigación en ciencias económicas, contables y administrativas. Bogotá: Mc Graw Hill. 1997.

MIRANDA, Juan José. Los proyectos: la unidad operativa del desarrollo. Bogotá: Centro de publicaciones ESAP. 1993.

www.artesantiasdecolombia.com.co: Diagnóstico_del_sector_artesanal.pdf

Anexo A. Formato de encuesta aplicada a Artesanos

<p>1. IDENTIFICACIÓN</p> <p>1.1. Municipio _____</p> <p>1.2. Nombre y Apellidos _____</p> <p>1.3. Teléfono _____</p>
<p>2. INFORMACIÓN DE LA VIVIENDA Y EL HOGAR</p> <p>2.1. La vivienda que actualmente ocupa es:</p> <p>a. Casa propia <input type="checkbox"/> b. Arrendada <input type="checkbox"/></p> <p>c. Empeño <input type="checkbox"/> d. Otro <input type="checkbox"/> Cuál? _____</p> <p>2.2 Su actividad económica depende de la paja toquilla</p> <p style="padding-left: 100px;">SI <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/></p> <p>2.3 ¿Cuántas personas en su familia trabajan con paja toquilla-tetera?</p> <p>1 a 3 personas <input type="checkbox"/></p> <p>4 a 6 personas <input type="checkbox"/></p> <p>7 personas o más <input type="checkbox"/></p>
<p>3. ¿QUÉ ACTIVIDAD REALIZA CON PAJA TOQUILLA- TETERA?</p> <p>LA TRABAJA <input type="checkbox"/></p> <p>LA PRODUCE <input type="checkbox"/></p> <p>OTROS <input type="checkbox"/> CUÁL? _____</p>
<p>4. INTERÉS POR LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA COMERCIALIZADORA DE ARTESANÍAS NARIÑENSES EN PAJA TOQUILLA-TETERA HACIA EL MERCADO INTERNACIONAL UBICADA EN EL ÁREA URBANA DEL MUNICIPIO DE IPIALES.</p> <p>4.1 Qué artículos artesanales elaborados en paja toquilla-tetera produce preferentemente Usted?</p> <p>Sombreros <input type="checkbox"/> Bolsos <input type="checkbox"/> Porta objetos <input type="checkbox"/> Otros <input type="checkbox"/> Cuáles? _____</p> <p>4.2. Considera necesario una mayor comercialización de los productos elaborados en paja toquilla-tetera?</p> <p> Sí <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/></p> <p>4.3. En qué tiempo elabora usted productos terminados en paja toquilla-tetera?</p> <p>Un día <input type="checkbox"/> Dos días <input type="checkbox"/> 3 días o más <input type="checkbox"/></p> <p>4.4. Qué cantidad de productos elaborados en paja toquilla-tetera está dispuesto a producir?</p> <p>Unidades <input type="checkbox"/> Docenas <input type="checkbox"/> Cientos <input type="checkbox"/> Otros <input type="checkbox"/> Cuál? _____</p> <p>4.5. Le gustaría que exista otra empresa que comercialice los productos artesanales elaborados en paja toquilla-tetera?</p> <p>Sí <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/> Por qué? _____</p> <p>4.6. Pondría en disposición los artículos elaborados en paja toquilla-tetera para que una nueva empresa los comercialice?</p> <p>Sí <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/></p>
<p>5. CONSIDERA IMPORTANTE QUE LA EMPRESA PRESTE LOS SERVICIOS DE:</p> <p>BODEGAJE <input type="checkbox"/></p> <p>EMBALAJE <input type="checkbox"/></p> <p>TRANSPORTE <input type="checkbox"/></p>
<p>6. ESTÁ USTED DE ACUERDO CON LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA COMERCIALIZADORA EN LA CIUDAD DE IPIALES?</p> <p>SI <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/> POR QUÉ? _____</p>
<p>7. CONSIDERA QUE ESTA EMPRESA COMERCIALIZADORA DE ARTESANÍAS EN PAJA TOQUILLA PUEDE SER UN BENEFICIO PARA SU COMUNIDAD?</p> <p>SI _____ NO _____</p>

Anexo B. Apartes de las políticas de CARCE frente al plan exportador del Departamento de Nariño

Importancia del CARCE

- Sabemos que los países como tal no compiten, compiten las regiones a través de empresarios
- La competitividad es un proceso de creación de visión compartida entre los sectores público, privado y académico, y entre lo nacional y lo regional.
- Los CARCEs permiten la creación de un foro cuyo objetivo último es el de actuar con visión compartida, en el nivel regional, para potenciar la capacidad competitiva de cada región.
- El CARCE aglutina a los actores regionales: sector privado, sector público y academias - centros de investigación
- El Sector Privado debe liderar: marcar el rumbo, dar la estrategia.
- El sector público debe insertar en sus Planes de Desarrollo Departamentales y Municipales y Planes de Ordenamiento Territorial los aspectos fundamentales del PEER.
- La Academia y Centros de Investigación deben aportar innovación, creatividad e investigación y desarrollo.

VISIÓN EXPORTADORA DEL DEPARTAMENTO

Nariño será en el año 2010 una región estratégicamente exportadora de bienes y servicios competitivos, con adecuada tecnología, logística eficiente y un sector empresarial e institucional comprometido con el desarrollo y bienestar económico, político, cultural, social y ambiental de la región, aprovechando, su condición de área de frontera, su salida al mar y la Zona Económica Especial de Exportación.

Objetivos del PEER

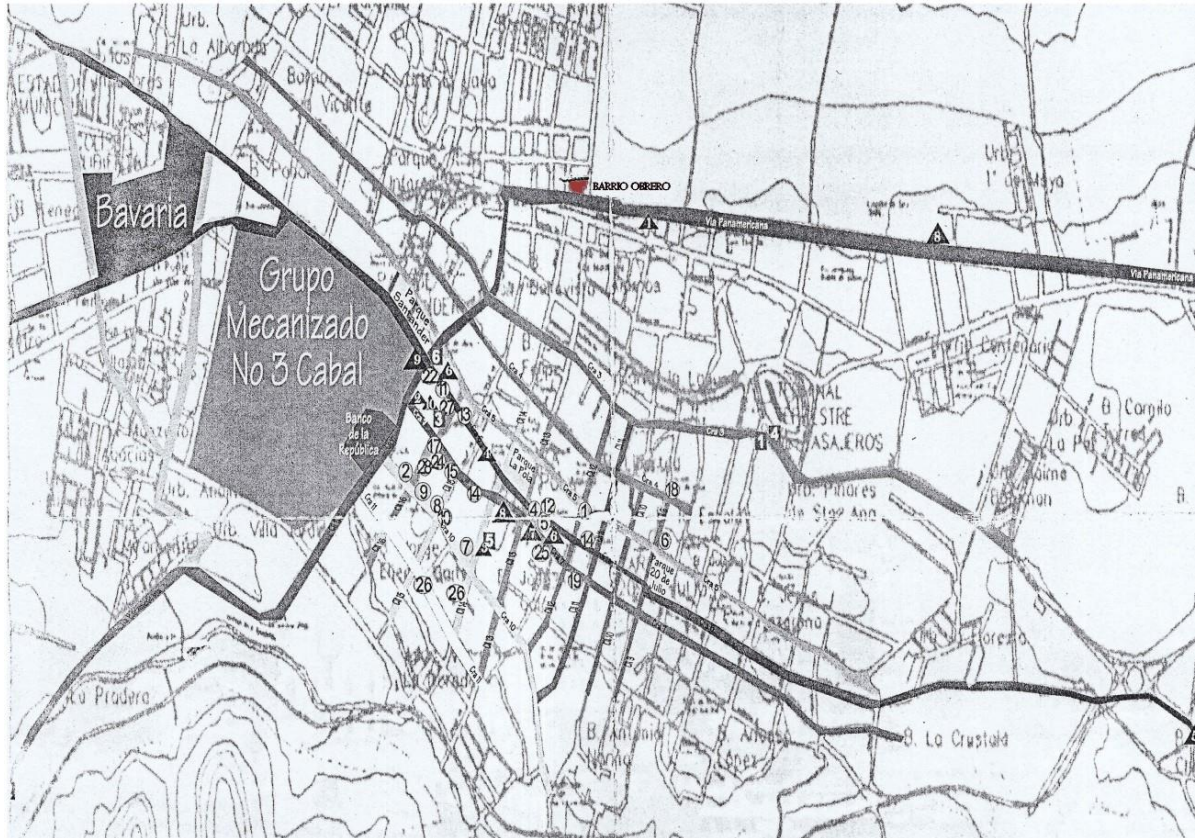
- CREAR ESPIRITU, VISION Y CULTURA EMPRESARIAL Y EXPORTADORA EN EL DEPARTAMENTO.
- INCREMENTAR Y DIVERSIFICAR LA OFERTA EXPORTABLE CON CALIDAD Y COMPETITIVIDAD EN FUNCION DEL MERCADO INTERNACIONAL.
- APROPIAR Y ADECUAR TECNOLOGIAS QUE PERMITAN A LOS PRODUCTOS REGIONALES SER COMPETITIVOS EN LOS MERCADOS INTERNACIONALES.
- FORTALECER EL SISTEMA LOGISTICO PARA LOS PROCESOS DE INTERCAMBIO DE BIENES Y SERVICIOS ORIENTADOS AL MERCADO LOCAL Y DE EXPORTACIÓN.

- IDENTIFICAR, GESTIONAR Y CANALIZAR LOS RECURSOS DE FINANCIACION A NIVEL NACIONAL E INTERNACIONAL.

PRIORIDADES PARA LOS CARCES

1. Desarrollar Planes Estratégicos Exportadores Regionales
2. Crear Consultorios de Negocios Internacionales y Competitividad

Anexo C. Ubicación de la empresa en la ciudad de Ipiales



Anexo D. Ubicación de la empresa en el departamento de Nariño



Anexo E. ACTA DE CONSTITUCIÓN DE LA EMPRESA COMERCIALIZADORA DE ARTESANIAS EN PAJA TOQUILLA ARTEMESAN LTDA

En la ciudad de Ipiales Departamento de Nariño, se reunieron las señoras: Andrea Lucero, Mercedes Paredes y Sandra Quiroz, mayores de edad identificadas como aparece al pie de sus firmas y manifestaron:

Su voluntad de asociarse y construir una Empresa Limitada de trabajo y que para tal efecto, adoptaran los correspondientes estatutos observando plenamente las disposiciones estipuladas en las leyes y normas del derecho comercial.

Que se hace necesario de conformar la junta de socios fundadores, que estará integrada por las señoras: Andrea Lucero, Mercedes Paredes y Sandra Quiroz.

Que se debe elegir a la Directora Ejecutiva de la empresa quien será la señora Sandra Quiroz, para que como primera función adelante los tramites necesarios para la obtención de la Personería Jurídica.

Que igualmente se hace necesario elegir la Tesorera de la empresa quien será la señora Andrea Lucero y cumplirá las funciones que le asignen los estatutos.

Se hace necesario elegir al Fiscal, quien será la señora Mercedes Paredes y cumplirá las funciones que le asignen los estatutos.

Acto seguido se da lectura y son puestos en consideración los Estatutos de ARTEMESAN LTDA, los cuales son aprobados por unanimidad por los socios.

No siendo otro el objeto de la presente, se levanta la sesión se elabora esta acta y se firma en señal de aceptación por todos los asistentes, quienes además aceptaron los cargos para los cuales fueron nombrados.

ANDREA DEL ROCIO LUCERO REVELO
C. C. No. 27.255.149 de Ipiales

MERCEDES ELIZABETH PAREDES JIMÉNEZ
C. C. No. 37.001.778 de Ipiales

SANDRA MILENA QUIROZ RODRIGUEZ
C. C. No. 27.252.000 de Ipiales

Anexo F. ACTA DE CONSTITUCIÓN DE LA EMPRESA COMERCIALIZADORA DE ARTESANIAS EN PAJA TOQUILLA ARTEMESAN LTDA

Una vez constituida la sociedad será pertinente hacer uso del artículo 19 del Código de Comercio "Es obligación de todo comerciante"

1. Matricularse en el registro mercantil.
2. Inscribir en el registro mercantil todas las actas, libros y documentos respecto de las cuales la Ley exige esa formalidad.
3. Llevar contabilidad de su negocio conforme a las prescripciones legales.
4. Llevar de acuerdo a la ley los documentos legales de su negocio
5. Abstenerse de ejecutar actos de competencia desleal.

A demás de lo consagrado mediante ley en el Código de Comercio. Todo establecimiento comercial debe estar reglamentado por los municipios de acuerdo a las facultades que le otorga el acuerdo No 42 del 31 de agosto de 1984 para determinar los tramites y requisitos que son exigibles para diligenciar la licencia de funcionamiento de cada jurisdicción Municipal.

El Municipio de Ipiales exige los siguientes requisitos:

1. Copia del registro mercantil expedido en la Cámara de Comercio.
2. Paz y Salvo de Tesorería Municipal por el pago de impuestos de Industria y Comercio.
3. Patente de sanidad expedido por la Secretaria Municipal de Salud.
4. Certificado de Bomberos
5. Certificado expedido por la Subsecretaria de Urbanismo.

Así damos cumplimiento a la parte legal que consagra el Código de Comercio de acuerdo antes mencionado.

CERTIFICADO DE EXISTENCIA Y REPRESENTACIÓN LEGAL DE LA SOCIEDAD "ARTEMESAN LTDA"

EL DIRECTOR EJECUTIVO DE LA CAMARA DE COMERCIO DE IPIALES

C E R T I F I C A :

Que, revisado el registro mercantil de año 2004 se encontró debidamente matriculado, inscrito y afiliado la sociedad comercial denominada "ARTEMESAN LTDA", bajo matrícula No. 18-003503-6.

C E T I F I C A :

Constitución escritura pública No.2186, otorgado por la Notaria Primera del Circulo de Ipiales, el 10 de febrero del 2004, inscrita en la Cámara de comercio el 15 de febrero del 2004, bajo el número 589 del libro IX de las Sociedades Comerciales.

C E R T I F I C A :

Que, revisado el Libro IX se encontró registro de:

ESCRITURA	FECHA	NOTARIA
2186	10-02-2004	Primera de Ipiales

C E R T I F I C A :

Que, por escritura pública No 2186 se registro en la Cámara de Comercio la razón social de "ARTEMESAN LTDA" bajo el No.1800 a folio 1197 del libro IX del 15 de febrero del 2004.

C E R T I F I C A :

VIGENCIA: Que la sociedad no se halla disuelta.

DURACIÓN: Hasta el año 2010 según escritura 2186 ya citada.

RAZON SOCIAL: Captación y comercialización de productos elaborados en Paja Toquilla – Tetera.

C E R T I F I C A :

CAPITAL Y SOCIOS: Que la citada sociedad presenta la siguiente situación financiera, capital social totalmente pagado en la siguiente forma:

Sandra Milena Quiroz Rodríguez
Andrea del Rocio Lucero Revelo
Mercedes Elizabeth Paredes Jiménez

Un aporte de \$18.000.000,00

C E R T I F I C A :

REPRESENTACIÓN LEGAL: Que por escritura de reforma citada, registrada en la Cámara de Comercio de Ipiales bajo partida No.1429 de folio No.995 del Libro IX la representación y administración de los negocios sociales que corresponden a los tres socios cada uno de ellos quienes quedan facultados para obrar conjunta o separadamente en forma limitada sin restricción alguna.

C E R T I F I C A :

DIRECCIÓN O NOTIFICACION JUDICIAL:

Calle 18 3N-52 barrio Obrero.

DOMICILIO Ipiales Nariño

C E R T I F I C A :

Que, no figura instrucciones posteriores a fechas del presente certificado que modifiquen total o parcialmente su contenido.