

UNIVERSIDAD CATÓLICA SANTO TORIBIO DE MOGROVEJO
ESCUELA DE CONTABILIDAD



**ANÁLISIS DEL INCREMENTO DE LA
RENTABILIDAD PARA LA ADOPCIÓN DE
TECNOLOGÍA EN LA ASOCIACIÓN DE TURISMO
Y ARTESANÍA SICÁN DE POMAC III - PÍTIPO**

TESIS PARA OPTAR EL TÍTULO DE:

CONTADOR PÚBLICO

AUTOR: Julia Isabel Amalia Urpeque Niquén

Chiclayo, 12 de agosto de 2014

**ANÁLISIS DEL INCREMENTO DE LA
RENTABILIDAD PARA LA ADOPCIÓN DE
TECNOLOGÍA EN LA ASOCIACIÓN DE TURISMO
Y ARTESANÍA SICÁN DE POMAC III – PÍTIPO**

POR:

Julia Isabel Amalia Urpeque Niquén

Presentada a la facultad de ciencias empresariales de la
Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo, para optar el

Título de:

CONTADOR PÚBLICO

APROBADO POR:

Mgtr. Cesar Wilbert Roncal Díaz
Presidente de Jurado

C.P. Pedro Cuyate Reque
Secretario de Jurado

Mgtr. Cecilia Alayo Palomino
Vocal/Asesor de Jurado

CHICLAYO, 2014

ÍNDICE

DEDICATORIA	
AGRADECIMIENTO	
RESUMEN	
ABSTRACT	
I. INTRODUCCIÓN	12
II. MARCO TEÓRICO	14
2.1 Antecedentes del tema de investigación	14
2.2 Teorías	17
2.3 Bases Teóricas	20
2.3.1 El algodón nativo en el sector artesanal.....	20
2.3.2 Asociación - asociatividad	23
2.3.3 Programa de compensación para la competitividad – AGROIDEAS	25
2.3.4 El plan de negocios	28
2.3.5 Proyecto de inversión	32
2.3.6 Costos, beneficios y análisis financiero	43
2.3.7 La rentabilidad	53
2.3.8 Productividad y competitividad	56
III. METODOLOGÍA	60
3.1 Tipo de Investigación	60
3.2 Diseño de la investigación.....	60
3.3 Población muestral.....	60
3.4 Métodos, técnicas e instrumentos de recolección de datos.....	60
3.4.1.1 Métodos	60
3.4.2 Técnicas	61
3.4.3 Instrumentos	62
IV. RESULTADOS Y DISCUSIÓN	63
4.1 Resultados	63
4.1.1 Información general de la asociación.....	63

4.1.2	Características de la asociación	65
4.1.3	Identificación del problema	66
4.1.4	Resultados de la encuesta aplicada a las integrantes de la asociación de turismo y artesanía Sicán	67
4.1.5	Proceso de elaboración de los productos	81
4.1.6	Producción de los artículos	85
4.1.7	Precios de los productos	86
4.1.8	Costos de los productos	87
4.1.9	Análisis del incremento de la rentabilidad	97
4.2	Discusión	123
V.	PROPUESTA	125
5.1	Desarrollo de la propuesta	125
VI.	CONCLUSIONES	132
VII.	REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	133
VIII.	ANEXOS	135

Tablas

Tabla 1 Aportes de AGROIDEAS para financiamiento de adopción de tecnología.....	27
Tabla 2 Herramientas de planificación y evaluación	31
Tabla 3 Información de la asociación	65
Tabla 4 Identificación de la problemática	66
Tabla 5 Información de las integrantes de la red artesanal	68
Tabla 6 Productos elaborados	69
Tabla 7 Modo de realización del trabajo artesanal.....	69
Tabla 8 Requerimiento para la solución tecnológica	71
Tabla 9 Situación final vs situación actual de la asociación.....	79
Tabla 10 Comercialización de productos.....	80
Tabla 11 Tiempo de elaboración	85
Tabla 12 Capacidad mensual de los productos.....	86
Tabla 13 Precios de los productos.....	86
Tabla 14 Costo de los productos	87
Tabla 15 Costo de los materiales a utilizar	89
Tabla 16 Costo de mano de obra.....	89
Tabla 17 Producto: monedero.....	90
Tabla 18 Producto: porta cámara	91
Tabla 19 Producto: porta celular	92
Tabla 20 Producto: bolsos	93
Tabla 21 Producto: centro de mesa.....	94
Tabla 22 Producto: chalina	95
Tabla 23 Producto: fundas de cojín	96
Tabla 24 Producto: vestidos para niñas	97
Tabla 25 Supuestos	98
Tabla 26 Presupuesto de ventas 2013	100
Tabla 27 Presupuesto de ingresos 2013.....	102
Tabla 28 Presupuesto de producción 2013	102
Tabla 29 Presupuesto de compra de materiales 2013.....	104

Tabla 30 Presupuesto de egresos - compras 2013	105
Tabla 31 Presupuesto de consumo de materiales 2013	106
Tabla 32 Presupuesto de caja 2013.....	107
Tabla 33 Determinación de IGV 2013	108
Tabla 34 Presupuesto de mano de obra – MOD	108
Tabla 35 Presupuesto de los costos indirectos de fabricación – CIF	109
Tabla 36 Distribución de los costos indirectos de fabricación – CIF	109
Tabla 37 Presupuesto de los gastos administrativos.....	110
Tabla 38 Presupuesto de inventarios finales – materiales directos	111
Tabla 39 Presupuesto de inventarios finales de productos terminados	111
Tabla 40 Costo unitario de producción	111
Tabla 41 Presupuesto de costos de los artículos vendidos	112
Tabla 42 Estado de ingresos presupuestados.....	113
Tabla 43 Utilidad por producto	113
Tabla 44 Equipo tecnológico artesanal	114
Tabla 45 Reducción de tiempos con el equipo tecnológico artesanal.....	115
Tabla 46 Depreciación de los equipos	116
Tabla 47 Inversión total.....	117
Tabla 48 Flujo de caja económico – inversión propia proyección anual.....	117
Tabla 49 Aportes del programa	119
Tabla 50 Aportes del programa a la asociación.....	119
Tabla 51 Flujo de caja económico con aportes del programa AGROIDEAS .	120
Tabla 52 Punto de equilibrio por producto	121
Tabla 53 Descripción de código arancelario.....	126
Tabla 54 Datos históricos artículos de regalo y decoración	127
Tabla 55 Tendencias de importación.....	128
Tabla 56 Descripción de código arancelario.....	129
Tabla 57 Datos históricos complementos de vestir	129
Tabla 58 Tendencias de importación complementos de vestir	130

Figuras

Figura 1 Situación empresarial – IDEA.....	38
Figura 2 Mercado consumidor	41
Figura 3 Telar de cintura con accesorios	73
Figura 4 Máquina de costura recta.....	74
Figura 5 Maquina remalladora.....	74
Figura 6 Mesa de trabajo	75
Figura 7 Máquina hilandera	75
Figura 8 Maquina desmotadora	76
Figura 9 Urdidora mecanizada.....	77
Figura 10 Telar semi mejorado.....	78
Figura 11 Comercialización de productos.....	81
Figura 12 Precio de los productos.....	87
Figura 13 Costo de los productos.....	88
Figura 14 Presupuesto de ventas 2013	101
Figura 15 Presupuesto de producción 2013 por producto	103
Figura 16 Presupuesto de egresos - compras 2013	105
Figura 17 Importaciones de artículos de regalo y decoración.....	127
Figura 18 Tendencias de importación	128
Figura 19 Importaciones de complementos de vestir	130
Figura 20 Importaciones de productos de complementos de vestir.....	130

DEDICATORIAS

A:

Dios.

Por haberme permitido llegar hasta este punto y haberme dado salud para lograr mis objetivos, además de su infinita bondad y amor.

A mis padres Julia y Manuel

Por haberme apoyado en todo momento, por sus consejos, sus valores, por la motivación constante que me ha permitido ser una persona de bien, pero más que nada, por su amor. Así mismo por los ejemplos de perseverancia y constancia que los caracterizan y que me han infundado siempre.

A Mi Hija Zoe y a mi esposo Eduardo Fiestas

Mi esposo que siempre ha estado conmigo en esta etapa de mi vida, brindándome su apoyo moral y demostrándome cada día su amor.

Y a mi hija que es la razón de mi vida y mi motivación para ser mejor como persona y como profesional.

AGRADECIMIENTOS

A:

Mgtr. Cecilia Alayo Palomino, mi asesora de tesis, que me orientó en la elaboración de este proyecto, guiándome en cada proceso para su satisfactoria culminación.

Las señoras integrantes de la Red de artesanas de Pomac III que participaron e hicieron posible la elaboración de este proyecto, pues me brindaron la información suficiente y su apoyo.

Profesores que me ayudaron con sus conocimientos, consejos y ánimos en la realización de la presente.

ISABEL

RESUMEN

En la investigación realizada se determinó que era relevante y conveniente investigar la rentabilidad de los productos elaborados en algodón nativo con la adopción de tecnología a través de AGROIDEAS, en la asociación de turismo y artesanía de Pómac III – Pítipo. La hipótesis planteada asumía que si se adoptaba tecnología en la asociación de artesanas, entonces contribuirá al incremento de la rentabilidad de los productos elaborados en algodón nativo.

Se tomó en cuenta como objetivo general analizar la rentabilidad de los productos elaborados en algodón nativo para la adopción de tecnología en la asociación. Y como objetivos específicos, identificar el mejor equipamiento tecnológico para la elaboración de los productos, establecer un perfil económico para la producción de los productos en algodón nativo y plasmar una comparación de la situación actual de la asociación con el supuesto escenario en el que se adquiere la tecnología para la producción de artículos en algodón nativo.

Metodológicamente la investigación fue de tipo descriptiva cualitativo - cuantitativo y se utilizó el diseño No - Experimental, Longitudinal de tendencia. La investigación se considera relevante desde el punto de vista científico porque mediante el cofinanciamiento que puedan obtener las integrantes de la asociación podrán realizar la elaboración de sus productos de manera eficiente y productiva.

Dentro de las conclusiones más importantes se señala que con este estudio ha quedado evidenciado, que las condiciones en las que se desarrolla actualmente la actividad artesanal del algodón nativo son propicias para generar economía.

PALABRAS CLAVES: Rentabilidad, adopción de tecnología, AGROIDEAS, co-financiamiento.

ABSTRACT

In the investigation it was determined to be relevant and appropriate to investigate the profitability of products made with native algodón technology adoption through AGROIDEAS in Tourism and Handicrafts Association Pomac III - Pítipo.

The hypothesis raised assumed that adopting technology at the Association of Artisans, then contribute to increased profitability of products produced in native cotton.

Was taken into account aims to analyze the profitability of cotton products made native for technology adoption in the Association of Tourism and Handicrafts Sicán. As specific objectives, identify the best technological equipment for the manufacture of products, establish a financial profile for the production of native cotton products and capture a comparison of the current situation of the Association with the course scenario that is acquired technology for the production of native cotton articles.

Methodologically the research was descriptive Qualitative - Quantitative and used the design No - Experimental Longitudinal Trend.

The research is considered important from the scientific point of view because through cofinancing they can get the members of the Association may make the development of their products efficiently and productively, particularly to conduct the marketing of these products in a fluid way market.

Among the most important conclusions from this study indicates that it has been proven that the conditions in which the craft is currently developing native cotton are not conducive to generating economy.

KEYWORDS: Performance, technology adoption, AGROIDEAS, co-financing.

I. INTRODUCCIÓN

Internacionalmente el sector textil y de confecciones en el Perú ha venido ganando espacio y reconocimiento en diferentes mercados del mundo debido a la alta calidad y valor agregado de su oferta exportable, lo que permite a los clientes comercializar exitosamente productos fabricados con algodón peruano.

Actualmente nos encontramos frente a una corriente global de carácter fuerte y responsable que acoge y promueve el manejo adecuado de nuestros recursos naturales.

En el Perú se produce uno de los algodones más finos y apreciados del mundo, el algodón nativo, el cual ha ido desapareciendo de los Valles del desierto costero peruano debido a su sustitución por el algodón blanco; sin embargo, ha vuelto a tomar importancia en los últimos años con la realización de proyectos orientados en la recuperación de la fibra de algodón nativo los que proponen rescatar la técnica ancestral del tejido en telar de cintura, cuya riqueza expresa el arte peruano.

Lambayeque es la región de mayor distribución del algodoneo nativo y alberga una gran cantidad de tejedores conocedores de las técnicas ancestrales que han heredado de sus antepasados.

La asociación de turismo y artesanía Sicán de Pómac III desarrolla esta actividad, viendo en ella una alternativa de desarrollo económico.

Pero la asociación necesita mejorar la producción de sus artículos artesanales y con el paquete tecnológico textil que se propone se busca triplicar su productividad, y que los productos elaborados de algodón nativo sean rentables.

Por lo tanto todos estos aspectos mencionados brevemente de manera organizada, en el presente informe final de investigación que dicho sea de paso responde al esquema oficial de la escuela de contabilidad, facultad de

ciencias empresariales de la Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo - Chiclayo, en ese sentido el presente trabajo de investigación se ha estructurado de la siguiente manera:

Capítulo 2. Marco teórico, donde se abordan los antecedentes de estudio, las teorías que dieron soporte al presente trabajo de investigación así como a las bases teóricas científicas.

Capítulo 3: Metodología, en este apartado se presenta; el tipo de investigación, diseño, la población muestral, técnicas e instrumentos de recolección de datos, así como las técnicas de procedimiento de los datos.

Capítulo 4. Resultados y discusión, en esta parte se presentan; el análisis descriptivo de los resultados de la encuesta dirigida a las integrantes de la Asociación de turismo y artesanía Sicán de Pómac III. Los resultados se escoltan con: tablas, figuras, gráficos y flujogramas, Para su mayor comprensión.

Finalmente en el presente trabajo de investigación se presentan, las propuestas, las conclusiones, las referencias bibliográficas y los respectivos anexos.

II. MARCO TEÓRICO

2.1 Antecedentes del tema de investigación

Para otorgarle rigor científico al presente trabajo de investigación, han sido múltiples las consultas bibliográficas para la concreción de este apartado. Así tenemos:

➤ Fustamante, K. (2012). En su tesis denominado: “*Procesamiento artesanal del algodón nativo: una actividad económica viable o sólo una tradición*”. Concluye:

Que el ingreso estimado es de S/.79.00 mensuales, menor a lo que una artesana podría ganar trabajando en el campo o en labores domésticas; en tal sentido resultaría más rentable abandonar la actividad artesanal; sin embargo, las encuestas muestran que la decisión de trabajar en el rubro artesanal responde más a una tradición que a la rentabilidad económica que puedan obtener de ella.

La actividad artesanal del algodón nativo no puede incursionar en un mercado exigente como es el mercado internacional por las siguientes razones:

- El incremento de la oferta de artículos en algodón nativo está restringida por el limitado abastecimiento de materia prima y la falta de acceso a sistemas de financiamiento formales de bajo costo.
- El acabado de los productos no cumple con estándares de calidad.
- Imposibilidad de afrontar costos de comercialización elevados.

COMENTARIO:

La actividad artesanal en la producción de artículos elaborados con algodón nativo demanda altos costos de producción y comercialización teniendo de esta manera un precio de venta no tan factible para el consumidor que no valora la mano de obra artesanal. Así mismo el problema fundamental radica en que las artesanas no pueden asumir los elevados costos para su producción y obtener financiamientos formales;

en lo que requieren del apoyo de un socio estratégico que financie su actividad. Y en nuestro país existen programas sociales que brinda el estado peruano, que apoyan y que tienen como objetivo elevar la competitividad agraria de medianos y pequeños productores agrarios. Uno de esos programas sociales es AGROIDEAS.

➤ Narváez, E. (2009). En su tesis denominada: “*Diseño de una máquina desmotadora de algodón para la variedad tangüis*”. Concluye:

Que a pesar que la fibra de algodón peruano es considerada una de las mejores en el mundo, no existe actualmente desarrollo de tecnología local que sirva para poder cubrir las necesidades de producción nacional. Por tanto el presente diseño además de ser una propuesta para la generación de desarrollo de tecnología en el país constituye una fuente de generación de trabajo para aquellas personas que potencialmente puedan dedicarse a la fabricación de éste tipo de maquinaria industrial.

COMENTARIO

Para la realización eficiente de la producción artesanal de productos en algodón nativo se requiere de instrumentos y maquinarias que faciliten la elaboración de estos. Así mismo adoptar tecnología para mejorar la calidad de los productos y tener la capacidad para entrar a mercados competitivos.

➤ Cock, J. y Otros. (2004). En su tesis denominada: “*Planeamiento estratégico del sector textil exportador del Perú*”. Concluyen:

Que la materia prima básica del sector textil y de confecciones peruanas es el algodón. La vestimenta que usa la población mundial se fabrica mayormente con esta materia prima y, a pesar del gran aumento del uso de otros materiales sintéticos o naturales, el algodón continúa siendo la fibra vegetal más demandada por la industria textil y de confecciones mundiales.

El algodón peruano, base del ancestral arte textil de nuestro país, y cultivado desde hace más de tres mil años, se caracteriza por tener fibras largas y extra largas, por lo cual este producto es considerado de inmejorable calidad.

COMENTARIO:

El algodón nativo es conocido internacionalmente como uno de los mejores insumos naturales para la producción de productos artesanales como accesorios y prendas de vestir. La artesanía peruana se encuentra entre las más variadas del mundo, así lo prueba la amplia red de exportadores que cada año expone el ingenio de los peruanos en mercados europeos, asiáticos y norteamericanos.

➤ Cite Sipan. (2012, pág. 54) en su libro denominado: *“Línea Artesanal de Tejidos en Algodón Nativo”*. Refiere:

Que se debe dar gran importancia a la primera fase de la cadena productiva, pues la restringida producción de fibra de algodón nativo constituye una limitante para el desarrollo de la misma por ende para el impulso de la artesanía textil regional.

Asimismo se requiere de un mayor presupuesto y de alianzas institucionales para lograr el desarrollo de la cadena productiva en su conjunto. Los artesanos de Lambayeque poseen una rica herencia cultural textil, que constituye el punto de partida para que la línea artesanal de tejidos en algodón nativo se convierta en producto bandera regional – nacional.

➤ Vreeland, J. (2010 pág. 307). En su libro titulado: *“Recuperando el algodón nativo: una tecnología nativa para la agricultura del desierto peruano”*. Manifiesta:

Que el principal objetivo del proyecto de investigación del algodón nativo es lograr un mejoramiento socio-económico de la unidad doméstico-familiar de la sociedad campesina norperuana, a través de un

programa de desarrollo de recursos tradicionales del arte textil, basado en la producción del algodón nativo llamado comúnmente "del país".

➤ Ministerio de agricultura. (2012). En su manual de operaciones denominado: "*Programa de compensaciones para la competitividad*". Establece:

Que el objetivo del programa de compensaciones para la competitividad es elevar la competitividad de la producción de los pequeños y medianos productores agrarios a través del fomento de la asociatividad y la adopción de tecnologías agrarias ambientalmente adecuadas.

2.2 Teorías

- **Teoría de las asimetrías de la información según Akerlof, A**

Una de las principales imperfecciones del mercado de capitales que afectan a las decisiones de financiación es la asimetría de la información. La asimetría de información consiste en que los suministradores de recursos financieros - accionistas y acreedores- tienen menos información sobre las características del proyecto a financiar y sobre las características de la empresa y del empresario.

Refiere que cuando la información es asimétrica y unos tienen más y mejor información que otros, los mercados no funcionan como en los modelos tradicionales y se requieren incentivos, señales e instrumentos adicionales tales como normas, garantías, contratos, regulaciones, información pública, marcas con reputación, buena intermediación, etc. Para que los actores se encuentren en igualdad de circunstancias.

- **Teoría del Pecking order según Myers y Majluf**

La teoría del pecking order sostiene que las empresas tienen un orden de prioridad al momento de decidir financiar una inversión. Myers y Majluf describen la preferencia por el financiamiento de la siguiente manera:

En primer lugar, las empresas prefieren el financiamiento interno. Los beneficios retenidos son la primera de las fuentes de financiamiento preferidas por los directivos, puesto que no están incluidas por la asimetría de la información, carecen de costo explícito y permiten un mayor margen de discrecionalidad en cuanto a su utilización.

En segundo orden, prefieren la emisión de deuda y finalmente prefieren el aumento del capital. Respecto al financiamiento exterior es la emisión de acciones la que está sometida a un mayor grado de selección adversa respecto a la deuda, siendo habitual que los inversionistas externos consideren las acciones como los títulos con mayor riesgo y, por tanto, con una mayor tasa de rentabilidad exigida.

El orden de preferencia del financiamiento tradicionalmente fue explicado desde la perspectiva de los costos de transacción y emisión. Los beneficios retenidos generan bajos costos de transacción y emitiendo deuda se incurre en menores costos de transacción que si se emite capital. El financiamiento con deuda también genera reducción de impuestos si la empresa tiene beneficios tributarios. Myers y Majluf han recurrido a la información asimétrica para dar una explicación teórica al fenómeno de pecking order.

El enfoque de señalización relaciona la teoría del pecking order con el concepto de estructura de capital, donde los beneficios retenidos son preferidos antes que la deuda y la deuda es preferida antes que a una nueva emisión de capital.

Esta jerarquía es sostenida bajo el enfoque de tres teorías: la teoría de señales, la teoría de la información asimétrica, y la teoría de los costos de transacción. Estos tres enfoques manifiesta que es mejor financiar inversiones con beneficios retenidos antes que con deuda, y emitir deuda antes que nuevas acciones.

- **Teoría de la eficiencia del mercado según Eugene Fama**

Esta teoría establece que un mercado es eficiente en su forma débil si usando toda la información histórica disponible no es posible obtener rendimientos superiores a la media de forma continuada. Parece que muchos de los mercados son pues eficientes de forma débil. La forma semi fuerte (o, según cómo lo miremos, semidébil) supone que no se puede batir al mercado si se usa toda la información pública disponible. Se debe aceptar que muchos mercados se comportan de forma eficiente semifuerte. Quedan aún un último escalón, el más difícil: la eficiencia fuerte, según la cual no es posible obtener rendimientos continuamente superiores a la media del mercado porque los precios recogen absolutamente toda la información, pública y privada, que podría afectarles. La experiencia apoya la idea de que los mercados fuertemente eficientes no existen en la realidad.

La economía de mercado es un sistema económico bastante aceptable y la mayoría de los mercados presentan un grado de eficiencia semifuerte. Precisamente por esto, aquéllos que dispongan de información privilegiada podrán batir al mercado, podrán aprovecharse de esa información adicional para obtener beneficios.

Eugene Fama definió los mercados eficientes como un "juego equitativo" en el que los precios de los títulos reflejan completamente toda la información disponible. Esto es, si los mercados son eficientes, los títulos están valorados para proporcionar un rendimiento acorde con su nivel de riesgo. La idea subyacente es que los precios de los títulos se ajustan a la ya comentada teoría del recorrido aleatorio, según la cual los cambios en los precios de los títulos son independientes entre sí y tienen la misma distribución de probabilidad.

2.3 Bases Teóricas

2.3.1 El algodón nativo en el sector artesanal

2.3.1.1 Algodón nativo peruano

El algodón país o también conocido como algodón nativo, es una variante ancestral de la especie *Gossypium barbadense* que se originó y desarrolló en las zonas secas y áridas del norte peruano desde hace 5000 años, produciendo fibras de colores naturales con gamas que van desde el rojo catil hasta el blanco intenso, dejó de sembrarse debido a la imposición de un reglamento (año 1940) que prohibió su siembra y fomentó su erradicación, causando considerables daños de erosión genética que actualmente lo han llevado al borde de su extinción.

2.3.1.2 Sector artesanal peruano

Según la ley 29073, establece que se entiende por artesano a la persona que se dedica a la elaboración de objetos que reúnan las características establecidas en el artículo 5º, el cual hace referencia a la definición de artesanía como la actividad económica y cultural destinada a la elaboración y producción de bienes, ya sea totalmente a mano o con ayuda de herramientas manuales, e incluso medios mecánicos, siempre y cuando el valor agregado principal sea compuesto por la mano de obra directa y esta continúe siendo el componente más importante del producto acabado. Empleando materias primas originarias de las zonas de origen y que se identifiquen con un lugar de producción. Y que desarrolle una o más de las actividades señaladas en el clasificador nacional de líneas artesanales (Pendar, 2011) define a la artesanía como una actividad económica y cultural que involucra a numerosas personas que viven de ella, a través de la cual se transmite la historia e identidad de los pueblos.

Es además una actividad económica en expansión, que involucra alrededor de 100,000 talleres que ocupan directamente a 500,000 personas aproximadamente. La gran mayoría de estos talleres son micro y pequeñas empresas que enfrentan los mismos problemas de formalización, acceso a la información y acceso a mercados que las empresas de otros sectores.

2.3.1.3 Importancia de la artesanía a nivel nacional

- La artesanía es una actividad complementaria a la agricultura para generar más ingresos.
- Permite la expresión de la creatividad popular y la identidad peruana.
- Se constituye en una alternativa de empleo, sobre todo en la zona rural y urbana marginal. Incorpora a la mujer y a los jóvenes a las actividades productivas.
- Involucra casi a dos millones de personas, ubicadas en las zonas rurales y urbanas marginales del país.
- Existen alrededor de cien mil (100,000) talleres artesanales, principalmente, micro y pequeñas empresas

2.3.1.4 Importancia de la artesanía a nivel internacional

Internacionalmente la artesanía es gran importancia en aspectos como:

- Sector con un gran potencial exportador
- Genera divisas para el país
- Llega al mercado con alto poder adquisitivo

2.3.1.5 Características de la producción artesanal

- Fabricación manual, domiciliaria, para consumo de la familia o la venta de un bien restringido.

- En el mismo lugar se agrupan el usuario, el artesano, el mercader y el transporte.
- El artesano elabora los productos con sus manos en su totalidad, seleccionando personalmente la materia prima, dándole su propio estilo, su personalidad.
- Requiere de una fuerza laboral altamente especializada en el diseño de las operaciones de manufactura especialmente para el armado final del producto.
- Tienen una organización descentralizada en una misma ciudad. Cada artesano se especializa en un componente del producto.
- El volumen de la producción es generalmente reducido.

2.3.1.6 Clasificación de la artesanía

La Ley del artesano y del desarrollo de la actividad artesanal clasifica la artesanía en:

a) Artesanía tradicional: Son los bienes que tienen un uso utilitario, ritual o estético y que representan las costumbres y tradiciones de una región determinada. Constituye por lo tanto, expresión material de la cultura de comunidades o etnias, y puede ser:

- Utilitaria
- Artística

b) Artesanía innovada: Son bienes que tienen una funcionalidad generalmente de carácter decorativo o utilitario, que está muy influenciada por la tendencia del mercado, y puede ser:

- Utilitaria
- Artística

2.3.1.7 Líneas artesanales y clasificadoras nacionales

El artículo 7° de la ley 29073, Ley del artesano y del desarrollo artesanal señala que las líneas artesanales son los diferentes procesos de producción artesanal, vinculados a las materias primas que se utilicen en las diferentes regiones del país, existentes y futuras, que expresan la creatividad y habilidad manual del artesano.

El clasificador nacional de líneas artesanales es el inventario de las líneas artesanales existentes y de las que se desarrollen en el futuro. Tiene la finalidad de identificar adecuadamente los productos artesanales.

El ministerio de comercio exterior y turismo aprueba el clasificador nacional de líneas artesanales.

2.3.2 Asociación - asociatividad

2.3.2.1 Definición

La asociatividad es una forma de organización de personas naturales, jurídicas o de ambas, que persigue un fin no lucrativo. El cual puede ser de tipo social, activista y proactiva.

La asociación agrupa capitales, que pueden ser humano, material, capacidades, etc., con la final de promover la integración social. La ley del artesano y del desarrollo de la actividad artesanal, ley 29073 nos dice que el estado, a través de las entidades a las que se refiere el artículo 11° y dentro del ámbito de sus competencias, promueve y fomenta la complementación, cooperación, Asociatividad y el desarrollo de sinergias entre los distintos agentes incluidos en la cadena de valor de la artesanía.

2.3.2.2 Características de la asociación

- Es una persona jurídica de derecho privado.
- Persigue un fin no lucrativo.

- El capital social es variado y está formado por las aportaciones voluntarias y obligaciones de sus socios.
- Su patrimonio está constituido por el producto de las actividades que realiza, los bienes e inmuebles que adquiera y otros.
- La asociación quedará constituida y adquirirá personería jurídica propia desde el momento en que se inscribe en la SUNARP (Superintendencia nacional de registros públicos).
- Los asociados que desempeñan cargos directivos son responsables ante la asociación y ante terceros, conforme a las reglas de representación establecidas en su estatuto.

2.3.2.3 Pasos para la inscripción de una asociación

- Llevar a cabo una asamblea de fundación de la asociación (elaborar acta de fundación).
- Tramitar una constancia de reserva de nombre ante registros públicos.
- Legalizar un libro de actas y un libro padrón (se puede regularizar al final).
- Elaborar la escritura de constitución (lo realiza el notario).
- Presentar la escritura de constitución ante registros públicos (inscripción de asociación y de junta directiva: presidente, tesorero, secretario y fiscal), abonar pagos respectivos.
- Finalmente, si no existe ninguna observación la SUNARP otorga la ficha registral correspondiente.

2.3.2.4 Pasos para obtener el ruc (registro único de contribuyente)

- Tanto para una asociación como para una empresa los pasos a seguir para obtener el RUC ante la SUNAT son los siguientes:
1. Obtener de registros públicos copia certificada de la partida electrónica (se realiza un pago).
 2. Presentar ante la SUNAT la partida electrónica.
 3. Rellenar algunos formatos adicionales.

2.3.2.5 Elementos de la estructura orgánica de una asociación

La estructura orgánica es el conjunto de partes de un todo que es la asociación. Constituye el armazón, esqueleto, partes y/o niveles que la componen. Presentamos un modelo usual de estructura orgánica de una asociación:

- Asamblea General
- Junta Directiva
- Comisiones
- Líneas de trabajo

2.3.3 Programa de compensación para la competitividad – AGROIDEAS

EL decreto legislativo N° 1077 establece el marco normativo del programa de compensación para la competitividad que fue requerido como consecuencia de la aprobación del acuerdo de promoción comercial Perú – Estados Unidos de América.

En síntesis general se puede decir que este programa lo brinda el estado con la finalidad de promover la competitividad agraria. Teniendo como objetivo fomentar la asociatividad, el fortalecimiento de la gestión empresarial y la adopción de tecnologías agrarias ambientalmente sostenibles de los pequeños y medianos productores agrarios organizados del Perú, contribuyendo a la mejora de su competitividad y calidad de vida, mediante una gestión eficiente y orientada a resultados. (AGROIDEAS, 2012)

Según (AGROIDEAS, 2012) el programa de compensación para la competitividad agraria se crea para apoyar y tiene como objetivo elevar la competitividad de los pequeños y medianos productores agrarios, especialmente de las zonas Rurales pobres, que mediante la

asociatividad presenten proyectos agrarios, pecuarios y/o agroindustriales, otorgándoles recursos no reembolsables para aquellos que presentan planes de negocios sostenibles. Reconociéndose a éstas como unidades productores sostenibles.

Este programa conlleva a tres tipos de incentivo: fomento a la asociatividad, gestión empresarial de las organizaciones de productores y la adopción de tecnología ambientalmente adecuadas, que permitan aumentar la competitividad agraria.

2.3.3.1 Asociatividad

El ministerio de agricultura en su informe de Presentación General de enero 2012, menciona que el objetivo del incentivo de la asociatividad es promover la asociatividad de los productores agrarias; viéndolos como un medio de generar economías de escala en sus sistemas de Producción, mejorando así su articulación a los diversos mercados y fortaleciendo su capacidad de negociación.

Reembolsando por única vez, hasta el equivalente de 0.5 UIT en gastos elegibles de la constitución formal de las organizaciones de los productores agrarios (OPA), teniendo como característica principal que hayan concretado dicha gestión dentro de los seis meses anteriores a la presentación de la Solicitud; el cual no requiere cofinanciamiento.

Se consideran como gastos elegibles: honorarios por asesoría legal, gastos notariales y gastos registrales.

Según (AGROIDEAS, 2012) señala que se entiende como elegibilidad la evaluación de documentos que acredita la tenencia de predios, situación crediticia, constitución de la organización, entre otros.

2.3.3.2 Innovación de tecnología

Este tipo de incentivo tiene como objetivo que las organizaciones reduzcan sus costos y/o mejorar como se ha mencionado anteriormente la articulación a mercados.

Cofinancia los costos de inversión que se necesitan para la adquisición de tecnología, los cuales comprenden todos los bienes y servicios necesarios que permitan alcanzar una mejora tecnológica y conlleve a la reducción de los costos, mejorar los sistemas de producción y la productividad agraria. Así lo señala AGROIDEAS en la guía práctica de elegibilidad y solicitudes de apoyo.

El aporte máximo que brinda AGROIDEAS es de 4 UIT (S/. 14,600) por productos y 300 UIT (S/. 1,095 millones) por organización.

Considera como gastos elegibles los siguientes conceptos:

Dentro del plan de negocios son elegibles los aspectos de los insumos estratégicos, la mano de obra; los cuales corresponden al capital de trabajo. Con respecto a la adopción de tecnología tomo como elegibilidad al equipamiento y a los servicios y comercialización.

Tabla 1

Aportes de AGROIDEAS para financiamiento de adopción de tecnología

VALOR DE ADOPCION DE TECNOLOGÍA	APORTE DEL PROGRAMA		APORTE DE LA ORGANIZACIÓN	
	UIT	%	UIT	%
Menor a 125 UIT (hasta S/. 456,250)	100	Hasta 80	25	20
Entre 125 y 286 UIT (hasta S/. 1.043,900)	200	Hasta 70	86	30
Mayor a 286 UIT (hasta S/. 1.095,000)	300	Hasta 60		40

Fuente: AGROIDEAS. Manual de operaciones

Fecha: 2012

2.3.3.3 Organizaciones de productores agrarios

La OPA es la persona jurídica conformada por pequeños y/o medianos productores agrarios, bajo cualquier modalidad permitida por el ordenamiento legal.

En la guía práctica de elegibilidad y solicitudes de apoyo (2012) señala que toda empresa u organización comercial tienen objetivos de crecimiento y desarrollo. En el caso de una organización de productores agrarios sus objetivos pueden implicar:

- Inicios de negocios rentables
- Crecimiento
- Posicionamiento en el mercado
- Mayor eficiencia y rentabilidad
- Desarrollo de productos
- Desarrollo de mercados

2.3.4 El plan de negocios

(Borello, 1994) Define el término planificación como la selección y organización de las acciones futuras que serán ejecutadas posteriormente por personas que trabajan en una empresa y que se orientan hacia el logro de los resultados, permitiendo el control de estos mismos.

El plan de negocios para Borello, es un instrumento de gestión definido como un documento formal elaborado por escrito que se rige por un proceso lógico, progresivo, coherente y orientado a la acción, en el cual se detalla las acciones que se han de ejecutar en el futuro, utilizando los recursos con los que cuente la organización, para el logro de los objetivos y metas planteadas. Y por ende obtener resultados favorables y los posibles mecanismos que permitan el control de los mismos.

Un plan de negocios es una herramienta de reflexión y trabajo que sirve como un punto de partida para un desarrollo empresarial. El cual es realizado por una persona emprendedora que plasma sus ideas, define sus objetivos que ha de alcanzar y plantea sus estrategias a utilizar para conseguirlos. Afirma que mediante el plan de negocios se puede medir y evaluar la calidad del negocio en sí. En su proceso se evalúa el entorno de la actividad empresarial y los resultados que se obtendrán, definiendo las variables involucradas en el proyecto y decidiendo la asignación óptima de los recursos necesarios para ponerlo en marcha.

La importancia de la planificación de un negocio es que tiene como finalidad facilitar el logro de los objetivos y metas más importantes en una empresa u organización.

Concuerda con Borello en que el plan de negocios debe ser coherente, serio y sobre todo que sea atractivo para así obtener recursos ante posibles inversores, entidades financieras, proveedores, socios, etc.

2.3.4.1 Pasos para la formulación de un plan estratégico

Se señala diez pasos para hacer la formulación exitosa de un plan estratégico de negocios. Estos son:

1. Definición de la actividades del negocio
2. Definición de la situación actual del negocio.
3. Definición de las condiciones externas del mercado, la competencia que enfrenta y el posicionamiento en el mercado.
4. Definición de los objetivos
5. Formulación de las estrategias para el logro de los objetivos establecidos

6. Identificación de los riesgos y las oportunidades
7. Generar un estrategia para restringir los riesgos y explotar las oportunidades
8. Depuración de las estrategias hasta transformarlas en planes de trabajo
9. Proyección de los costos, los ingresos, el flujo de efectivo
10. Finalización de los planes.

Estos pasos ayudaran a la realización de un plan de negocios para el logro de los objetivos diseñados.

El plan de negocios define las etapas de desarrollo de un proyecto de una empresa, que facilita el comienzo o el desarrollo de la misma con un sistema de planeación tendiente a alcanzar metas determinadas.

En el mundo empresarial existe confusión entre lo que es un plan de negocios, un estudio de factibilidad, un plan estratégico y la evaluación de un proyecto. Esta confusión ha sido generada en parte porque, los diferentes colegios profesionales suelen llamar de manera distinta a cosas que son iguales o al menos muy parecidas.

En la siguiente tabla, se comparan los objetivos y alcances de cada una de las herramientas de planificación y evaluación previamente señaladas.

Tabla 2

Herramientas de planificación y evaluación

Herramienta de planificación	Objetivo	Alcance	Enfoque
Plan de negocios	Identificar la oportunidad de negocio y la viabilidad técnica, económica, social y ambiental del negocio.	<ul style="list-style-type: none"> • Análisis del entorno • Análisis interno • Modelo de negocio • Plan estratégico • Planes de acción por áreas • Demostrar viabilidad de la idea de negocio. 	En el análisis de oportunidades y viabilidad económica, técnica y de mercado.
Plan estratégico	Establecer el plan de largo plazo de la empresa, en función a un análisis del entorno y del ambiente interno de la organización.	<ul style="list-style-type: none"> • Análisis del entorno • Visión, misión, objetivos estratégicos, estrategia genérica, filosofía y valores institucionales 	En la proyección de la empresa.
Estudio de factibilidad	Conocer la viabilidad de implementar un proyecto de inversión definiendo al mismo tiempo los principales elementos del proyecto.	<ul style="list-style-type: none"> • Estudio de mercado. • Aspectos técnicos • Aspectos administrativos • Aspectos financieros 	En evaluar la viabilidad del proyecto en términos fundamentalmente técnicos u operativos.
Evaluación de proyectos	Conocer la rentabilidad económica y financiera de un proyecto de inversión. Comparar flujos de ingresos y egresos.	<ul style="list-style-type: none"> • Sobre la base del flujo de caja se determina el VAN y el TIR 	En evaluar el proyecto en términos de liquidez y rentabilidad.

Fuente: Karen Weinberger Villarán. Plan de negocios,

Fecha: Junio 2009

Para AGROIDEAS un plan de negocios es una herramienta fundamental que ayuda a las organizaciones de los productores a plantear en forma clara y concisa sus objetivos, metas y estrategias en acorde con su potencialidad (gestión, producción, financiamiento, etc.) y las oportunidades que pueda identificar en su entorno.

El grado de la complejidad de los objetivos y de las estrategias guarda mucha relación con la situación inicial de la organización, su potencial y sus oportunidades reales.

Como parte de las estrategias y planes de acción una organización puede considerar: la realización de una mejora en tecnología, hacer un esfuerzo de la gestión de la organización y asociarse para emprender negocios conjuntos.

En el manual de operaciones, AGROIDEAS (2012) se habla con respecto al plan de negocios como un documento elaborado por la organización de productores agrarios, el cual sustenta por un periodo de cinco años la productividad, rentabilidad y sostenibilidad del negocio así mismo se tiene en cuenta la idoneidad y viabilidad de la tecnología que se propone.

Es importante recalcar que la viabilidad del plan de negocios hace referencia a la escala de producción y a la integración a una cadena de valor del producto con acceso a mercados internos o externos y la sostenibilidad ambiental.

2.3.5 Proyecto de inversión

Para (Baca, 1999) Un proyecto de inversión en una forma de definición general, es la búsqueda de una solución inteligente al planteamiento de un problema tendente a resolver, entre muchas, una necesidad humana. En esta forma puede haber muchas ideas, inversiones de diversos montos, tecnología y metodologías con diverso enfoque, pero todas ellas destinadas a resolver las necesidades del ser humano en todas sus facetas, como pueden ser educación, alimentación, salud, ambiente, cultural, etc.

El proyecto de inversión se puede describir como un Plan que, si se le asigna determinado monto de capital y se le proporciona insumos de varios tipos, podrá producir un bien o un servicio, útil al ser humano o a la sociedad en general.

2.3.5.1 Proceso del proyecto

Realizado el proyecto pasa a una faceta de evaluación, la cual tiene por finalidad u objetivo el conocimiento de su rentabilidad económica y social, de tal manera que asegure resolver una necesidad humana en forma eficiente, segura y rentable. Pues que sólo así es posible asignar los escasos recursos económicos a la mejor alternativa.

(Andía, 2009) Menciona que un proyecto de inversión es una propuesta de intervención sobre un medio (mercado, empresa, etc.) en un tiempo determinado, que se sustenta en un conjunto de información y antecedentes, además se estiman los beneficios y costos resultados de asignar recursos para el logro de los objetivos propuestos, ya sean estos: ingreso al mercado, ampliar la línea de producción, mejorar los servicios y/o productos, etc.

También hace referencia que los proyectos de inversión surgen debido a la existencia de una necesidad insatisfecha (problemas), o bien, oportunidades que se pueden aprovechar, y representan una solución adecuada, creativa y eficiente de las mismas.

Todo proyecto contribuye a alcanzar un objetivo global de desarrollo empresarial y no es una acción independiente a emprender. Desde el punto de vista como un proceso, el proyecto de inversión se define como un conjunto de actividades interdependientes orientadas al logro de un objetivo en un tiempo determinado.

2.3.5.2 Objetivo de un proyecto

Al realizar un proyecto de inversión se debe tener en cuenta, que este es un documento que debe ser redactado en forma clara y sencilla, el cual debe mostrar un rigor analítico y mostrar una estrategia empresarial bien desarrollada que evalúe todos los aspectos pertinentes del negocio, para ello se debe emplear las herramientas necesarias como gráficos, cuadros, etc. Con la finalidad de que éstas herramientas sean más eficientes que un texto voluminoso.

Otra herramienta a tomar en cuenta son también los anexos, estos son una manera de presentar información importante pero tangencial que complemente las propuestas del proyecto.

La elaboración de un proyecto de inversión determina con anticipación si la inversión que se ha de realizar en un negocio tendrá éxito o no y al mismo tiempo brinda información importante para su implementación.

En la actualidad podemos ver que muchos negocios son muy exitosos como por ejemplo Johnson & Johnson, 3M, Procter & Gamble, IBM, Sony entre otros. Se puede decir que el éxito de los negocios mencionados es el resultado de un proceso progresivo de etapas prósperas y de estancamiento que las empresas recorren en un lapso de tiempo no muy corto, por lo que un proyecto también debe ser coherente con ese proceso.

Al decir que el proyecto debe ser coherente con el proceso se refiere a que el proyecto que se realice debe ser flexible ante los cambios y combinar los aspectos teóricos con la intuición empresarial, ya que se debe tener en cuenta que las estimaciones siempre van a estar sujetas a las variaciones.

2.3.5.3 Formulación de proyectos

Según (Andía, 2009) Dice que la formulación de proyectos es la descripción de las distintas alternativas (en términos de mercado, tecnología, gestión, inversión y financiamiento) que se seguirá con la finalidad de alcanzar los objetivos planteados en el proyecto.

Determina cinco aspectos en el que un proyecto debe ser delimitado:

- Sus objetivos
- Las actividades que se desarrollen para cumplir dichos objetivos
- Su ubicación en el espacio
- Su ubicación en el tiempo
- Los grupos a ser afectados por el proyecto.

Estos constituyen la alternativa de un proyecto, los que deben ser evaluados y comparados entre sí.

2.3.5.3.1 Formulación estratégica

(Baca, 1999) Comenta que la estructura de la metodología de la evaluación de proyectos es una forma de describir el proceso global y las interrelaciones de un estudio de factibilidad.

(Andía, 2009) Dice que la planeación estratégica es un proceso que permite establecer objetivos y elegir el medio más adecuado para alcanzarlos antes de iniciar la acción.

2.3.5.3.2 Situación empresarial

Se refiere a la idea sobre lo que se desea realizar, en el proyecto. En una forma más global se define se define la situación empresarial a resolver.

2.3.5.3.3 Monitoreo del entorno

Se toma en cuenta lo que sucede en el entorno de la organización para determinar en qué forma puede ser afectada: se muestra: el macro entorno, el entorno industrial y el entorno competitivo. Para así también poder detectar la necesidades insatisfechas y convertirla en una oportunidad.

2.3.5.3.4 Entorno interno de la empresa

Se consideran los recursos con los que cuenta la empresa ya sean estos, físicos, financieros, humanos, tecnológicos y organizacionales. Con la capacidad de coordinarlos para logrará la ventaja competitiva del negocio.

2.3.5.3.5 La misión y los objetivos

Son de fundamento para todas las decisiones a emprender así obtener consistencia y claridad del propósito al que se desea llegar.

2.3.5.3.6 Diseño de la estrategia del negocio

Para la elaboración de un plan de negocios es necesario contar con un perfil estratégico, el cual es un conjunto de criterios de orientaciones generales base para el diseño de la estrategia.

La finalidad de un plan de negocios es identificar las principales líneas de negocios o actividades estratégicas, establecer los indicadores críticos de éxitos, identificar las acciones estratégicas mediante los cuales se logran los objetivos generales del negocio.

2.3.5.3.7 Estudios complementarios

Después de haber establecido las estrategias es de suma importancia ampliar el estudio en relación:

1. Análisis del mercado:

En el cual se ha definir con mayor claridad el perfil del cliente, su posible demanda y la estrategia comercial de ingreso al mercado en acorde con el posicionamiento deseado.

2. Análisis técnico operativo:

La realización de un estudio técnico emitirá enfocar la localización y la capacidad operativa del negocio, la tecnología a emplear y la estructura organizacional adecuada del negocio.

3. Análisis del ámbito ambiental

En el ámbito ambiental se enfocara y se identificarán los posibles impactos del negocio en su entorno, los cuales pueden influir en su desarrollo.

4. Análisis económico – financiero

Finalmente el análisis económico – financiero se trata de sintetizar la información de los estudios anteriores en términos cuantitativos para realizar su evaluación.

2.3.5.4 Evaluación de la estrategia

El desarrollo de todo negocio implica establecer alternativas u opciones estratégicas. Una vez identificadas las alternativas se deben evaluar, para ello es necesario contar con criterios que valoren las ventajas de cada opción. Estos han sido divididos en tres categorías como lo presentan Jhonson y Sholer (2009).

a) Conveniencia

Es un criterio para valorar qué grado la estrategia propuesta se adecúa a la situación identificada en el análisis estratégico y como esta sostendrá o mejorará la posición competitiva de la organización; es útil cuando reduce las opciones antes de emprender una detallada valoración.

b) Factibilidad

En esta fase de evaluación se valora la capacidad que se requiere para la realización del negocio

c) Aceptabilidad

Es un criterio relacionado con las expectativas de los grupos de interés del negocio.

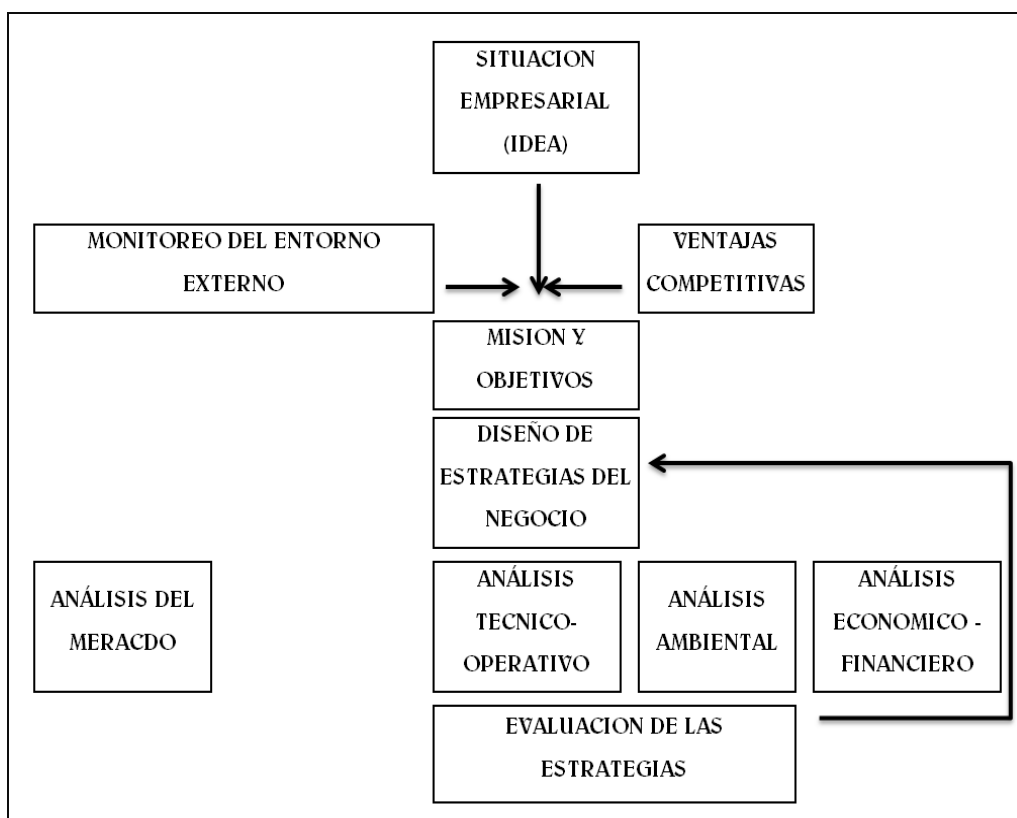


Figura 1 Situación empresarial – IDEA

Fuente: Jhonson y Sholer. Dirección Estratégica.

Fecha: 1999

2.3.5.5 Clasificación de los proyectos

(Andía, 2009) Nos dice que los proyectos de inversión se pueden clasificar en diversas formas según las características que tengan. Desde un punto de vista económico:

Estos pueden ser agropecuarios, industriales, de servicios, infraestructura social, infraestructura económica.

Se agrupan en la forma más corriente de los proyectos de producción de bienes y prestación de servicios, lo que corresponden a la decisión de la economía en sectores de producción.

En este caso, el presente trabajo de investigación de acuerdo a la clasificación que hace Andía podemos determinar que se hace referencia

a un proyecto Agropecuario, cuya definición por Andía es que dicho proyecto abarca el campo de producción animal y vegetal.

2.3.5.6 El ciclo de vida de un proyecto

El proceso de desarrollo de todo proyecto es necesario realizar una serie de actividades, los cuales sean agrupados de acuerdo al propósito establecido, este conjunto de actividades se denomina el ciclo del proyecto.

1. Etapa de Inversión

Está constituido por la formulación y evaluación ex – ante de un proyecto. Comprendida entre el momento en que se tiene la idea del proyecto y la toma de decisión de iniciar la inversión.

2. Etapa de inversión

Consiste en la ejecución de lo planteado. Es importante la administración y dirección del proyecto porque se tiene como objetivo materializar el proyecto en las mejores condiciones posibles.

3. Etapa de pos inversión

El proyecto de inversión se convierte en una unidad de producción de bienes y servicios, alcanzando su operatividad normal según lo estipulado en sus objetivos propuestos, comprende la operación y mantenimiento del proyecto así como la evaluación ex - post.

2.3.5.7 Estudio del mercado

(Sapag, 1993) Nos comenta que un estudio de mercado no solo se enfoca en la determinación de la demanda y el precio de venta del producto que se va a fabricar o del servicio que el proyecto ofrecerá sino que abarca una visión más amplia. El mercado tiene otras

variables que son tantos o más importantes que el precio o la demanda en resultado del proyecto.

Es así que Sapag presenta cuatro tipos de mercados que están involucrados en el proyecto que se quiera diseñar. Estos son:

1. El Mercado competidor

Para la realización del proyecto, se ha de tener en cuenta la situación actual del mercado en que participaría la empresa que se crearía con la implementación del proyecto. Pues bien en ese mercado participan hoy una serie de empresa que de alguna u otra manera satisfacen las necesidades parte o el total de los consumidores potenciales que tendría el proyecto.

2. El mercado proveedor

Son los grupos de empresas que proporciona los insumos a esos competidores y que probablemente también en un futuro lo hagan a la empresa que podría crearse con el proyecto.

3. El mercado distribuidor

Son los grupos intermediarios que se encargan de entregar los productos de los competidores a los consumidores.

4. El mercado consumidor

Esta comprendido por los consumidores actuales y lo que potencialmente podrían incorporarse demandando los productos o servicios que se ofrecen en el proyecto.

Cada uno de ellos tiene una participación determinante en la evaluación de la rentabilidad del proyecto. Por ende en la Planeación de negocios o Proyecto de inversión que se realice se tendrá en cuenta los diferentes tipos de mercado en los que nos vamos a centrar. A continuación se

presenta un esquema, donde se muestra la relación del proyecto con estos tipos de mercado a considerar.

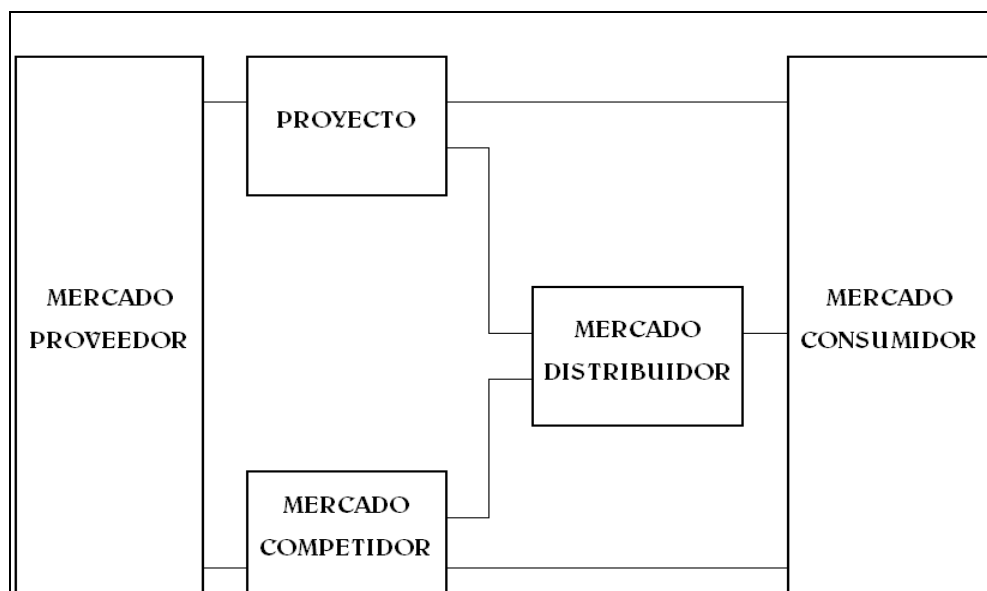


Figura 2 Mercado consumidor

Fuente: Sapag N. Cómo medir la rentabilidad de las inversiones

Fecha: 1993

2.3.5.8 Mercado objetivo y perfil del consumidor

(Franco, 2001) Nos dice que un plan de mercadotecnia es muy importante porque nos permite conocer cómo es que se va a lograr que el producto o servicio que se va a brindar llegue a los clientes de la mejor manera posible. Se ha de tener en cuenta características del bien, del precio, la distribución y por último la promoción. Los aspectos mencionados influyen directamente en el consumidor para la elección del producto.

Para definir adecuadamente el mercado, se ha de realizar una segmentación de mercado. Se puede considerar cuatro maneras para la segmentación, estas pueden ser: por geografía, por demografía, por psicografía y sobre la base del producto.

2.3.5.8.1 Mezcla de mercadotecnia

Posicionamiento: esta se define como la imagen que tiene el consumidor en su mente con respecto al producto. Si el producto tiene un buen posicionamiento va a ser un ganador en el mercado. Al contrario si su posicionamiento es malo, los consumidores lo van a estigmatizar.

Planear el posicionamiento de mercado permite tener un control del mismo. Por ello es importante planear el posicionamiento del producto deseado para luego desarrollar el plan de mercadotecnia en esa dirección.

1. Producto

Un producto es todo aquello que puede ofrecerse en el mercado para su adquisición, uso o consumo y que además satisface una necesidad. Aquí se ha de determinar los niveles de definición del producto, el ciclo de vida y su manejo, el análisis de los procesos de adopción y difusión, la marca, el etiquetado, la calidad, diseño y garantía, todos ellos contribuyen al diseño de la estrategia del producto.

2. Plaza o distribución

Diseñado el producto, corresponde decidir la estrategia de distribución, o sea se define la manera de cómo se quiere que el producto llegue al mercado. El diseño y los adecuados canales de distribución permiten la optimización de los flujos de bienes desde las instalaciones del fabricante hasta que llegan a manos del consumidor final y además generar una ventaja competitiva.

3. Precio

Se debe diseñar un precio adecuado para determinado producto. Se considera en primer lugar que el precio debe de guardar una coherencia

con el resto de los elementos de la estrategia de mercado. En segundo lugar se debe considerar los costos de análisis de la variable de precios. Así mismo se deben establecer los objetivos de fijación de precios.

Antes de definir el precio se debe saber exactamente los costos del producto. Para ellos se deben de considerar no sólo los costos de producción y gastos administrativos y de ventas sino también los costos de distribución. Vale recalcar que para la determinación del precio hay que tomar en consideración y evaluar los precios establecidos en el mercado ya que ésta representa la postura competitiva de los productos frente a los de la competencia.

4. Promoción:

Es el elemento final y reúne todas aquellas actividades que sirven para comunicar a los consumidores información relevante sobre el producto o la organización. Implica la combinación de cinco elementos: la venta personal, la promoción de ventas, la publicidad, la propaganda y las relaciones públicas.

2.3.6 Costos, beneficios y análisis financiero

2.3.6.1 La inversión

Para (Collazos, 1999) El término inversión se entiende en su más amplia concepción, como el aprovechamiento de recursos escasos en forma eficiente, con el propósito de obtener rendimiento, durante un periodo de tiempo razonable.

Todo tipo de inversión implica de algún modo un desembolso de dinero cualesquiera que fueran sus finalidades.

Las inversiones se desenvuelven dentro de diversos escenarios, uno de ellos es el de riesgo e incertidumbre, es por eso que es preciso contar metodología y calendarios apropiados para su mejor viabilización.

Se pueden clasificar desde varios puntos de vista.

- Según el agente inversor:

Personal o individual

Empresarial

Pública

- Según la naturaleza de la inversión

Independiente

Mutuamente excluyentes

- Según su estructura

Inversión fija

Capital de trabajo

Vale recalcar que en el caso de las inversiones personales y empresariales tienen carácter privado siendo su objetivo primordial la mayor rentabilidad por el capital invertido. Y en lo que concierne en las inversiones públicas, la finalidad de rentabilidad no se descarta, pero con mayor frecuencia la orientación está dirigida a objetivos sociales. En otros casos se orientan las inversiones hacia el crecimiento económico, mayor nivel de empleo, entre otros.

Dos o más inversiones se denominan independientes, cuando la realización de una de ellas no ejerce influencia alguna, ni teórica ni económicamente sobre las otras.

Cuando no sucede así suelen denominarse dependientes. Así dadas dos alternativas A y B. si al realizarse la inversión A no se puede realizar la inversión B, entonces los proyectos se denominan mutuamente excluyentes; pero si al realizarse la inversión B se incrementan los beneficios expresados de A, se dice que aquella complementa a ésta.

Por otro lado la inversión fija está conformada por un conjunto de bienes de larga duración y está dividida en bienes tangibles e intangibles y el

capital de trabajo, viene a ser el conjunto de recursos necesarios en la forma de activos corrientes que se asigna al funcionamiento u operación normal del proyecto durante el ciclo productivo.

Para (Alegre, 2003) Las inversiones que se realizan durante la implantación del proyecto se pueden clasificar en: activos fijos, que son inversiones tangibles; activos diferidos, que son activos intangibles y capital de trabajo.

Las inversiones tangibles o fijas se efectúan en bienes físicos que se emplearan en el proceso de transformación de los insumos de los productos. Todos estos activos fijos están sujetos a la depreciación.

Las inversiones intangibles se caracterizan porque son inmateriales, las mismas que se efectúan sobre activos conformados por los servicios o derechos adquiridos para la puesta en marcha del proyecto. Estos están sujetos a ser amortizados.

Y el capital de trabajo son los recursos reales y financieros que forman parte del patrimonio del proyecto, los que son usados como activos para el desarrollo de la actividad normal del negocio.

2.3.6.2 El financiamiento

La asignación de los recursos financieros al proyecto es un requisito previo no solo para la decisión de inversión sino para la formulación del proyecto. Para ello es necesario definir bien las necesidades financieras del proyecto en la etapa de operación. (Alegre, 2003)

Usualmente la financiación está identificada con la captación de recursos financieros. Los cuales con instrumentos de pago convencionalmente aceptados por la sociedad, más propiamente por las instituciones de crédito. Entre los recursos financieros figuran el dinero, los cheques, las letras bancarias, los pagarés, títulos valores, etc.

El estudio del financiamiento del proyecto debe señalar las fuentes de recursos financieros para su ejecución y funcionamiento y debe describir los mecanismos a través de los cuales fluirán esos recursos hacia los usos específicos del proyecto. (Collazos, 1999)

2.3.6.3 El costo del capital

El costo de capital es la tasa de rendimiento que debe obtener la organización sobre sus inversiones para que su valor en el mercado permanezca inalterado, teniendo en cuenta que este costo es también la tasa de descuento de las utilidades empresariales futuras.

2.3.6.4 Costos de operaciones globales

Para que un proyecto sea viable a largo plazo se debe pronosticar de manera realista los costos en los que se ha de incurrir en la actividad a desarrollar. Estos costos se dividen en: costos de producción (costos directos e indirectos), gastos administrativos y de ventas y gastos financieros si es que los hubiera.

2.3.6.5 Costos de producción

Según (García, 2001) Estos tipos de costos, son los que se generan en el proceso de transformar las materias primas en productos elaborados. Se subdividen en:

- **Costos de materia prima:**

Según (Ramirez, 2004) Es el costo de materiales integrados al producto. Por ejemplo, la malta utilizada para producir cerveza, el tabaco para producir cigarros, etc. Según (Barfield, 2004), dice que son los que derivan de: Cualquier parte de un producto que sea fácilmente identificable (como la arcilla de una vasija).

- **Costos de mano de obra:**

Según (Ramírez, 2004). Es el costo que interviene directamente en la transformación del producto. Por ejemplo, el sueldo del mecánico, del soldador, etc. Los que deriven del tiempo que intervienen los individuos que trabajan de manera específica en la fabricación de un producto o en la prestación de un servicio.

- **Gastos indirectos de fabricación:**

Son los costos que intervienen en la transformación de los productos, con excepción de la materia prima y la mano de obra directo. Por ejemplo, el sueldo del supervisor, mantenimiento, energéticos, depreciación, etc. Barfield J., Raiborn C. y Kinney M. (2004). Cualquier costo de fábrica o de producción que es indirecto para un producto o servicio y, en consecuencia, no incluye materia prima directo y mano de obra directa es un costo indirecto.

- a. Costos de distribución o Venta:**

Según (García, 2001) Son los que se incurren en el área que se encarga de llevar los productos terminados, desde la empresa hasta el consumidor. Según (Polimeni, 1991). Se incurren en la promoción y venta de un producto o servicio. Por ejemplo, publicidad, comisiones, etc.

- b. Costos de administración:**

Según (García, 2001). Son los que se originan en el área administrativa, o sea, los relacionados con la dirección y manejo de las operaciones generales de la empresa. Según (Ramírez, 2004) como pueden ser sueldos, teléfono, oficinas generales, etc. Esta clasificación tiene por objeto agrupar los costos por funciones, facilitando cualquier análisis que se pretenda realizar de ellas.

c. Costos financieros:

Según García J. (2001) Se originan por obtención de recursos ajenos, que la empresa necesita para su desenvolvimiento. Polimeni (1991). Incluyen el costo de intereses que la compañía debe pagar por préstamos, así como el costo de otorgar crédito a los clientes.

2.3.6.6 Tipos de costos de acuerdo con su identificación con una actividad, departamento o producto**1. Costos directos:**

Según (García, 2001), estos tipos de costos son los que se pueden identificar o cuantificar plenamente con los productos terminados o áreas específicas, o también son aquellos que la gerencia es capaz de asociar con los artículos o áreas específicos. En este concepto se cuenta el sueldo correspondiente a la secretaria del director de ventas, que es un costo directo para el departamento de ventas; la materia prima es un costo directo para el producto, etc.

2. Costos indirectos:

Según G (García, 2001). Son aquellos costos que no se puede identificar o cuantificar plenamente con los productos terminados o áreas específicas. Asimismo, (Polimeni, 1991). Menciona que este tipo de costos, son aquellos comunes a muchos artículos y, por tanto, no son directamente asociables a ningún artículo o área. Por ejemplo, la depreciación de la maquinaria o el sueldo del director de producción respecto al producto. Algunos costos son duales, es decir, son directos e indirectos al mismo tiempo. (Ramirez, 2004), el sueldo del gerente de producción es directo para los costos del área de producción, pero indirecto para el producto. Como se puede apreciar, todo depende de la actividad que se esté analizando

3. Costos fijos, variables y unitarios

a. Costos fijos

Según (Alegre, 2003). Los define como aquellos costos en los que incurre la empresa independientemente del nivel de actividad o del nivel de producción.

Estos tipos de costos, son aquellos que están en función del tiempo, o sea, no sufren alteración alguna, son constantes, aun cuando se presentan grandes fluctuaciones en el volumen de producción, entre estos tenemos: alquiler de fábrica, depreciación de bienes de uso en línea recta o por coeficientes, sueldo del contador de costos, seguros, sueldos y salarios del portero, etc. Es decir, son aquellos gastos necesarios para sostener la estructura de la empresa y se realizan periódicamente. (Ramirez, 2004), menciona que dentro de los costos fijos existen dos categorías:

- **Costos fijos discrecionales:**

Son los susceptibles de ser modificados; por ejemplo, los sueldos, alquiler del edificio, etc.

- **Costos fijos comprometidos:**

Son los que no aceptan modificaciones, por lo cual también son llamados costos sumergidos; por ejemplo, la depreciación de la maquinaria.

b. Costos variables

Aquellos que varían proporcionalmente al volumen de producción. Es decir si la producción aumenta estos costos también aumentan, por el contrario si la producción disminuye estos costos se reducen.

Se puede tener el caso que en muchos proyectos no todos los costos son totalmente fijos o totalmente variables por los que hay que dividirlos en

sus componentes y realizar una asignación porcentual para cada uno de ellos. (Alegre, 2003)

Según (García, 2001), son aquellos costos cuya magnitud cambia en razón directa al volumen de las operaciones realizadas. Según (Ramirez, 2004). Dicha actividad puede ser referida a producción o ventas: la materia prima cambia de acuerdo con la función de producción, y las comisiones de acuerdo con las ventas.

c. Costos mixtos

Según (Polimeni, 1991). Tienen las características de fijos y variables, a lo largo de varios rangos relevantes de operación. Existen dos tipos de costos mixtos: costos semi-variables y costos escalonados.

d. Costos unitarios

Los costos unitarios son aquellos costos que se le asigna a cada producto que se realiza o se produce. En los que se tomaran criterios para su asignación de costos. (Alegre, 2003)

2.3.6.7 Análisis del punto de equilibrio

El análisis del punto de equilibrio se considera como una herramienta importante y por lo mismo debe de aplicarse en todos los proyectos de inversión. Esta herramienta nos permite calcular el mínimo de unidades a producir y vender para que un proyecto no produzca pérdida ni ganancia.

Se puede afirmar también que, es aquel nivel en que los ingresos son iguales que los costos y gastos, y por ende no existe utilidad. Este análisis constituye un importante elemento en la planeación a largo plazo.

Para (Horngreen C; Datar S. y Foster G., 2007) “es la cantidad de producción vendida en la que el total de ingresos es igual al total de costos; es decir, la utilidad operativa es cero. A los gerentes les interesa el

punto de equilibrio porque desean evitar las pérdidas operativas. El punto de equilibrio les indica, cuanto tienen que vender para evitar una pérdida.”

2.3.6.8 Beneficios económicos

Los beneficios económicos que se obtienen del proyecto son explicados por las ventas, los ajustes que se hagan por depreciación y la amortización de los intangibles que se puedan tener, el valor residual y el valor de recuperación del trabajo.

El ingreso por las ventas va a depender por el nivel de producción y del precio de venta de los bienes o servicios que se produzcan. Y el nivel de producción dependerá del tamaño del proyecto.

Los flujos de caja netos de un proyecto son el resultante de la diferencia de los ingresos y de los costos, donde los costos emergen de las compras de materias primas, insumos y recursos necesarios para la producción.

Para la identificación de un buen proyecto se ha de tener en cuenta que las inversiones generen ingresos mayores a sus costos y cuyo excedente sea mayor que el costo de oportunidad del capital pertinente.

2.3.6.9 Evaluación financiera – económica

La evaluación empresarial o privada de proyectos tiene un rol muy importante en el apoyo de las decisiones de inversión. (Collazos J. , 2001) Ello se desprende de dos funciones categóricas:

1. Evaluación económica

Identifica los méritos propios del proyecto independientemente de la forma en que se obtienen o se desembolsan los recursos financieros que requiera el proyecto.

2. Evaluación financiera:

Identifica los méritos externos del proyecto, en el cual se considera la forma y condiciones bajo los cuales se obtienen y /o paguen los recursos financieros requeridos por el proyecto, así mismo también analiza la forma en cómo se distribuyen los beneficios netos.

Esta evaluación se realiza a precios de mercado y los flujos que se generan se le denominan financieros. En base de ello se determinan los indicadores de rentabilidad.

2.3.6.10 Evaluación social y ambiental

1. Evaluación social

Según (Collazos J. , 1999). Nos comenta que la evaluación social está dirigida a la identificación, cuantificación, valoración y comparación de los costos – beneficios de un proyecto de inversión desde el punto de vista de la sociedad.

La finalidad de este tipo de evaluación es dar a conocer a la sociedad los efectos económicos que producirá el proyecto en acción. Situación que corrobora a que la autoridad gubernamental establezca las políticas y medidas que estimulen los impactos favorables del proyecto o mitiguen los efectos desfavorables.

Medir el grado de distribución de beneficios – costos del proyecto entre los diferentes estratos de la población, de acuerdo a los niveles de ingresos; es uno de los objetivos de la evaluación Social.

2. Evaluación ambiental

La evaluación de impacto ambiental de planes, programas o proyectos es una actividad por medio de la cual la información de los impactos ambientales probables, de posibles alternativas y medidas de mitigación,

son requeridas antes de la toma de decisiones sobre el plan, programa o proyecto.

Vale recalcar que en el caso de proyectos de inversión, la toma de decisiones se verá más atinada cuando los proyectos causen el menor deterioro del medio ambiente o cuando no reduzcan la productividad de los sistemas naturales y no impongan gastos innecesarios en otras actividades. (Collazos J. , 2001)

Una evaluación de impacto ambiental está dirigida a alcanzar tres tipos de valor:

a. Sostenibilidad:

Por cuanto el proceso de evaluación de impacto ambiental resultará en salvavidas ambientales.

b. Integridad

Porque el proceso de evaluación de impacto ambiental estará en conformidad con estándares acordados.

c. Utilidad

Debido a que el proceso proporcionará información balanceada y confiable para la toma de decisiones.

2.3.7 La rentabilidad

La rentabilidad es el rendimiento de la inversión medido mediante las correspondientes ecuaciones de equivalencia financiera. Es decir mide la eficiencia con la cual una empresa utiliza sus recursos financieros.

(Sapag, 1993) Hace mención que la rentabilidad de un proyecto se puede medir de muchas formas distintas: en unidades monetarias, porcentajes

o tiempo que demora la recuperación de la inversión, entre otras. Se puede considerar los siguientes indicadores:

1. El valor actual neto

Conocidos por sus iniciales como VAN, el cual mide la rentabilidad del proyecto en valores monetarios que excede a la rentabilidad deseada después de recuperar toda la inversión. Este indicador se caracteriza por comparar los ingresos y los egresos del proyecto en un solo momento de tiempo.

(Sanchez, 1997) Interpreta al VAN como la suma de los resultados del ejercicio de la actividad en cada periodo. Dichos resultados han sido actualizados, descontándoles las distorsiones que hacen que cada valor no sea equivalente al otro. Es decir se trae al presente los resultados del flujo década para cada periodo, independientemente de si estos son positivos o negativos.

Para (Franco, 2001) El VAN es el mejor método de evaluación económica, pues tiene como característica fundamental considerar toda la vida del proyecto y pondera los flujos de efectivo de acuerdo con el momento en los que se producen, gracias al exponente del denominador de la fórmula.

2. La Tasa interna de retorno

Este indicador es conocido como TIR, que mide la rentabilidad como un porcentaje. La TIR busca conocer hasta cuánto podría el inversionista aumentar la tasa de retorno exigida. En otras palabras hasta cuánto podrá ganar. Para ello buscará aquella tasa que haga al VAN igual a cero.

3. El Periodo de recuperación de la inversión

El PRI puede medir en cuánto tiempo se recupera la inversión o en cuánto tiempo se recupera la inversión más el costo del capital involucrado.

Para ello consiste en la determinación del número de periodos que han de transcurrir para que la acumulación de los flujos descontados previsto se iguale a la inversión inicial. Así se puede identificar a partir de qué momento el proyecto comienza a generar utilidades, una vez cubierta la inversión inicial. (Franco, 2001)

4. La rentabilidad inmediata

El RI determina para cada período la rentabilidad que obtiene la inversión. Se puede definir como razón entre el flujo neto del primer año de la operación del proyecto y la inversión capitalizada al momento cero. Como se pretende determinar el momento óptimo de realizar la inversión y no medir la rentabilidad del proyecto, este criterio se aplica sólo cuando se ha podido determinar que el proyecto es rentable. (Sapag, 1993).

La aplicación correcta de estos métodos sobre un flujo de caja bien formulado nos dará muy buenos resultados.

5. Relación beneficio/ costo

Para (Sapag, 1993). La relación beneficio-costos compara el valor actual de los beneficios futuros proyectados con el valor actual de los costos, incluida la inversión realizada.

Este método lleva a la misma decisión del VAN, ya que cuando este es cero, la relación de beneficio-costos será igual a uno. Si el VAN es mayor que cero el beneficio-costos será mayor que uno y si el VAN es negativo, la relación será menor que uno.

Se puede decir que la relación no es más que el cálculo del VAN de los ingresos dividido entre el VAN de los egresos, incluyendo la inversión inicial. El indicador será favorable cuando este sea mayor que uno.

6. Análisis de sensibilidad

El análisis de sensibilidad consiste en suponer algunas situaciones o escenarios en los que algunos (o incluso todos) factores o variables pueden estar sujetos a variaciones que afecten la rentabilidad del proyecto.

Las proyecciones a precios financieros y valores económicos de un proyecto están sujetas a un alto grado de incertidumbre debido a un entorno voluble. Es por esto que se recomienda que todo proyecto sea sometido a las técnicas del análisis de sensibilidad a fin de volver a calcular la medida del valor del proyecto. (Alegre, 2003).

Según (Horngreen C; Datar S. y Foster G., 2007) “es una técnica de supuestos (¿qué pasará si...?) que los gerentes utilizan para examinar cómo cambiaría un resultado si no se llega a la información pronosticada original o si cambia una suposición subyacente.”

Es empleada para tomar decisiones inmediatas, donde éstas pueden ser optimizadas en ganancias frente a situaciones cotidianas, como la reducción de costos.

2.3.8 Productividad y competitividad

Una de las responsabilidades profesionales de los administradores, radica en hacer más productivas y competitivas a las empresas u organizaciones.

1. Productividad

(Hernández, J. & Rodríguez, S., 2008) Definen a la productividad como el resultado de la correcta utilización de los recursos con los que cuenta una organización, en relación proporcional a los productos y servicios

generales que ofrecen. Se hace referencia de los recursos, a los recursos financieros, materiales o técnicos, que van conforme a los diversos sistemas de producción establecidos por la organización.

A diferencia de (Collazos J. , 1999) nos comentan que el término de productividad no tiene un acuerdo completo sobre su verdadero significado. Definiéndola como la relación de salidas-insumos dentro de un periodo considerado la calidad. Puede expresarse así:

$$Productividad = \frac{Salidas}{Insumos} \text{ (dentro de un periodo, considerando la calidad)}$$

Con base a esta fórmula, la productividad se mide al comparar los recursos utilizados con el producto logrado. Esta se puede medir en relación con la totalidad de insumos empleados, o bien, con la de alguno en particular. Genéricamente, los insumos se dividen en materiales, máquinas y mano de obra. (Hernández, J. & Rodríguez, S., 2008)

Así mismo se puede decir que esta fórmula indica que la productividad puede mejorarse al:

1. Incrementar las salidas con los mismo insumos
2. Reducir los insumos, pero mantener las mismas salidas
3. Incrementar las salidas y reducir los insumos para cambiar la relación favorablemente.

La productividad implica efectividad y eficiencia, a lo cual también se le puede sumar la eficacia en el desempeño individual y organizacional.

- La eficiencia es el uso ordenado y correcto de los métodos (procedimientos administrativos) establecidos para el logro de los resultados programados: los medios. Y así alcanzar los fines con el mínimo de recursos.
- La eficacia se mide por los resultados (fines), sin importar los métodos o medios con que se logran.

- La efectividad es la habilidad administrativa para lograr los fines (resultados), en otras palabras se puede definir como el logro de los objetivos, respetando los procedimientos con los medios. (Collazos J. , 2001)

2. Competitividad

Para (Hernández, J. & Rodríguez, S., 2008). La competitividad consiste en la búsqueda de utilizar mejor los recursos de una empresa (insumos), por lo que un administrador debe conocer y saber medir la productividad, lo cual le permitirá, junto con la medición de la rentabilidad financiera del negocio, lograr dicha competitividad; que no es otra cosas que la capacidad de la empresa para competir en un mercado altamente concurrido, exigente de calidad y de servicios.

Por ejemplo, una empresa será muy competitiva si es capaz de obtener una rentabilidad elevada debido a que utiliza técnicas de producción más eficientes que las de sus competidores, que le permiten obtener ya sea más cantidad y/o calidad de productos o servicios, o tener costos de producción menores por unidad de producto.

En palabras de (Fernández & Rodriguez, E., 2007) Definen a la competitividad como la capacidad de la empresa para ubicarse en mercados rentables y ofrecer sus productos a un precio, que si bien puede ser en términos reales positivos, es menor a la de las empresas competidoras. Teniendo en cuenta que este hecho no debe en largo plazo afectar en la disminución de la capacidad de reinversión y de retribución a los factores.

Determinantes de la competitividad:

a) La capacidad para ubicarse en mercados que retribuyan con precios reales positivos para sus productos, y que estos precios se incrementen a través del tiempo por lo menos en forma idéntica al precio de los factores o insumos utilizados.

b) La capacidad para trabajar con menores costos unitarios que sus competidores y, sobre esta base, ofrecer precios relativamente menores.

III. METODOLOGÍA

3.1 Tipo de Investigación

El presente trabajo de investigación se encuentra circunscrito dentro del enfoque: Descriptivo cualitativo - cuantitativo, orientado a analizar el incremento de la rentabilidad en la asociación de turismo y artesanía Sicán de Pomac III - Pítipo para la adquisición o implementación de la tecnología necesaria para el desarrollo de la actividad artesanal.

3.2 Diseño de la investigación

Atendiendo al tipo de investigación el diseño asumido para la presente investigación es: No - experimental, Longitudinal de tendencia.

3.3 Población muestral

Por ser pequeña la población se asumió trabajar la presente investigación con cinco mujeres emprendedoras representantes de la Asociación de turismo y artesanía Sicán de Pomac III – Pítipo.

3.4 Métodos, técnicas e instrumentos de recolección de datos

3.4.1.1 Métodos

- Método lógico inductivo: Ya que a través del razonamiento, el cual parte de casos particulares, permitió se eleve a conocimientos generales.

- Método histórico: Es vinculado al conocimiento de distintas etapas del objeto de estudio, se utiliza para conocer la evaluación y desarrollo de dicho objetivo de investigación e identificar las etapas principales de su desenvolvimiento y las conexiones históricas fundamentales.

- Hipotético deductivo: Sera utilizado teniendo en cuenta su carácter integracional y dialectico de la inducción – deducción al proponer hipótesis del conjunto de datos empíricos que constituían la investigación

y a la vez para arribar a las conclusiones a partir de la posterior contratación hecha.

3.4.2 Técnicas

Técnicas de gabinete:

Estas técnicas permitieron fortalecer el marco teórico científico en la presente investigación, básicamente los antecedentes de estudio de las diferentes teorías abordadas. En ese sentido la investigación bibliográfica juega un papel importante en la concreción del mismo.

➤ **El fichaje:** permitió fijar conceptos y datos relevantes, mediante la elaboración y utilización de fichas para registrar organizar y precisar aspectos importantes considerados en las diferentes etapas de la investigación. Las fichas utilizadas fueron:

➤ **Ficha de resumen:** utilizadas en la síntesis de conceptos y aportes de diversas fuentes, para que sean organizados de manera concisa y pertinentemente en estas fichas, particularmente sobre contenidos teóricos o antecedentes consultados.

➤ **Fichas textuales:** sirvieron para la transcripción literal de contenidos, sobre su versión bibliográfica o fuente informativa original.

➤ **Fichas bibliográficas:** Se utilizaron permanentemente en el registro de datos sobre las fuentes recurridas y que se consulten, para llevar un registro de aquellos estudios, aportes y teorías que dieron el soporte científico correspondiente a la investigación.

Esta técnica permitió la identificación priorizada de los autores de las diferentes fuentes de consulta que luego fueron sistematizadas para construir el marco teórico científico y así tener un gran dominio de los diferentes elementos que conforman la investigación.

➤ **Ficha de síntesis:**

Sirvió para registrar información de las diferentes fuentes bibliográficas consultadas pero en base a la capacidad de análisis y síntesis puesto de manifiesto por la investigadora.

➤ **Observación:**

Técnica que permitió observar atentamente, el fenómeno, materia de investigación (análisis del incremento de la rentabilidad en la elaboración de productos en algodón nativo para la adopción de tecnología). Registrados durante el proceso de la investigación para su posterior análisis.

➤ **Entrevista:**

Esta técnica fue utilizada para la obtención de la información mediante de un dialogo sostenido entre el entrevistado y el entrevistador a través de un encuentro formal planificado basado en una cultura de ética, requerida en todo trabajo de investigación.

La información obtenida permitió sistematizar algunos contenidos convirtiéndose en un formato útil para la el presente trabajo de investigación.

➤ **Encuesta:**

Para el presente trabajo de investigación se utilizó la técnica de la encuesta dirigida especialmente a las mujeres integrantes de la Asociación de turismo y artesanía Sicán de Pomac III - Pítipo con el fin de obtener información relevante sobre la situación en la que se encuentran actualmente e identificar sus necesidades.

3.4.3 Instrumentos

Cuestionario:

Se utilizó con el propósito de registrar información sobre el proceso de producción de los productos elaborados en algodón nativo y conocer la situación actual en la que se encuentran.

IV. RESULTADOS Y DISCUSIÓN

4.1 Resultados

4.1.1 Información general de la asociación.

En la provincia de Ferreñafe, en el distrito de Pítipo, en el año 2007, ocho mujeres del poblado de Pomac III decidieron agruparse para formar una asociación y aprovechar el algodón nativo como un recurso natural, que es de identificación cultural en la región, para elaborar productos en base a esta materia prima y así tener una alternativa de generar economía y poner en práctica los conocimientos básicos artesanales que tienen cada una de ellas, aprendidos por sus antepasados.

Este grupo artesanal tiene como fundadora y presidenta a la señora Rosa Catalina Asalde, natural de Pomac III, quién motivo a otras mujeres de los alrededores de su hogar, para realizar en trabajo conjunto la fabricación de productos de algodón nativo en base al tejido de telar de cintura.

Tiempo después en el año 2008 recibieron apoyo de diversas instituciones como: Cáritas, Eco, Chasqui Ventura y CITE Sipán, quienes las capacitaron sobre las diferentes técnicas de tejido artesanal y los diversos diseños de productos que podrían elaborar. Llegando a participar en el programa de la Ruta de Moche, programa propuesto en el año 2010 para incrementar el turismo.

A principios de su formación contaban con conocimientos básicos de la actividad artesanal que emprendían, y comenzaron a sembrar con el apoyo de sus esposos algunos plantones en los bordes de los terrenos de su propiedad. Para, posteriormente recoger las motas (cosecha), procesarlas y fabricar productos tejidos en tela; utilizando herramientas como el huso, el kaytey, varillas y estacas, herramientas hechas por ellas mismas, diseñadas con palos de madera de algarrobo.

Los productos que elaboran son carteras, monederos, porta celulares, porta cámara, vestidos para niñas, centros de mesas, correas, entre otros; los que son vendidos en las ferias culturales a las que son invitadas.

Para comenzar con esta actividad, fue gracias a la organización de Cáritas del Perú – Chiclayo, que obtuvieron las semillas del algodón nativo en sus diversas variedades de color, como: marrón oscuro (conocido como el colorado), pardo claro, crema, fífo y blanco.

Las integrantes del grupo artesanal con el tiempo esperan llegar a que su asociación sea reconocida en el mercado por la calidad y diseños de sus productos. Actualmente cuentan con terreno de una hectárea para siembra del algodón nativo y recopilan los cinco colores antes mencionados. Están registradas en el registro nacional de artesanas – RNA con el nombre de “Asociación de turismo y artesanía Sicán de Pomac” gracias a la institución de IMAR – COSTA NORTE (Instituto de apoyo al manejo del agua), quien les brinda también capacitaciones.

4.1.2 Características de la asociación

Tabla 3

Información de la asociación

Misión	Visión
Ofrecer productos de calidad con identidad local y con variedades de diseños a gusto y satisfacción del cliente.	Ser reconocidas como la mejor asociación de artesanas del sector, por la fabricación de productos de calidad de algodón nativo.
Análisis FODA de la red artesanal de Pomac III	
<p style="text-align: center;">Fortalezas</p> <ul style="list-style-type: none"> • Conocimiento de la técnica de telar de cintura. • Trabajadoras con ganas de superación empresarial. • Dispuestas al cambio y proactivas. • Cuentan con terrenos propios para siembra. • Tienen identificación cultural con su trabajo. 	<p style="text-align: center;">Oportunidades</p> <ul style="list-style-type: none"> • Cuentan con el apoyo de capacitaciones artesanales a través de diversas instituciones culturales. • Comercializar los productos a través de la asociación. • Apoyo de la agencia Chasqui Ventura quien trae turistas a su sede de elaboración de productos. • Búsqueda de nuevos proyectos, ejecutarlos y obtener financiamiento.
<p style="text-align: center;">Debilidades</p> <ul style="list-style-type: none"> • Débil organización • Organización no sujeta a créditos • Ventas individuales de la organización. • No cuentan con las herramientas o equipo tecnológico suficiente. • Baja comercialización de sus productos • No cuentan con mercados fijos de venta 	<p style="text-align: center;">Amenazas</p> <ul style="list-style-type: none"> • Alta Competencia en el sector • Existencia de asociaciones reconocidas en la región • Precio de los productos en el mercado por debajo de sus costos de producción. • Clientes no compran el producto por la valorización de calidad que representa. • Desconocimiento cultural del algodón nativo.

4.1.3 Identificación del problema

Tabla 4

Identificación de la problemática

<p>Problemática central</p>	<p>El principal problema de la Asociación de Turismo y Artesanía Sicán de Pomac es la inadecuada utilización de herramientas para la producción de artículos de algodón nativo y la baja comercialización de los mencionados.</p>
<p>Causas</p>	<p>Falta de un paquete tecnológico textil eficiente para tejer algodón nativo de colores.</p> <p>No cuenta con una ventaja competitiva que le permita diferenciar su producto en el mercado</p>
<p>Efectos</p>	<p>Baja productividad y articulación de mercado, obteniendo poca rentabilidad.</p>

Descripción

El gran problema que les atañe es, que estas mujeres no cuentan con los recursos económicos como tecnológicos para llevar a cabo esta actividad con competitividad como lo requiere el mercado actual y así obtener mayor rentabilidad. Pues las herramientas que utilizan son herramientas caseras o empíricas que no les ayudan en la elaboración eficiente de sus productos, así mismo no cuentan con un taller artesanal equipado,

teniendo que requerir del servicio de terceros, para culminar la elaboración de sus productos. Y a pesar de que su trabajo es fundamentalmente empírico, en el mercado de hoy en día se requiere de herramientas secundarias que complementan y facilitan el trabajo artesanal en los tejidos. Para ello, la asociación no tiene medios económicos para solventar e implementar dicha tecnología que requieren.

Otro problema es la comercialización de sus productos, el cual no es muy viable, teniendo ingresos mensuales bajos. Los únicos puntos de ventas con los que cuentan son las ferias artesanales a las que son invitadas y las visitas turísticas realizadas en el sector, por intermediación de la Agencia Chasqui Ventura, quien es la encargada de traer a los turistas a su respectiva sede de Asociación.

Todo lo mencionado conlleva a que tengan menores ingresos económicos en la actividad que realizan, considerando que cuentan con un atributo que puede ser rentable dentro del sector artesanal. Pues el algodón nativo es un insumo de representación cultural dentro de la cultura Moche, con la que se realiza maravillosos productos naturales que encantan a más de uno y sobre todo a los turistas.

4.1.4 Resultados de la encuesta aplicada a las integrantes de la asociación de turismo y artesanía Sicán

Para el desarrollo de este trabajo de investigación se ha utilizado como medio de recolección de datos una encuesta dirigida a las integrantes de la Asociación de turismo y artesanía Sicán de Pomac III, conformada por cinco integrantes.

La encuesta realizada fue la siguiente (Ver Anexo 1), la cual contiene dos aspectos orientados a recolectar información sobre la asociación y la actividad artesanal en la que se desempeñan. De este instrumento se obtuvo los siguientes datos:

Para conocer más sobre las integrantes del grupo artesanal en la tabla 5 se muestran sus datos generales con respecto a sus nombres, su lugar de residencia y edad respectiva.

Tabla 5

Información de las integrantes de la red artesanal

Nombres de Artesanas	Edad	Residencia
1) Rosa Catalina Asalde de Benites	57	Poma III
2) Julia Maritza Chapoñan García	31	Poma III
3) Domitila García Coronado	52	Poma III
4) Santos García Coronado	36	Poma III
5) Luisa Benites Asalde	35	Poma III
6) María Coronado	38	Poma III
7) Juana Salazar Benites	45	Poma III
8) Emilia García Coronado	43	Poma III

Descripción

Como se puede ver la asociación está conformado por 8 mujeres, residentes de la zona rural de Poma III, ubicado en el distrito de Pítipo del departamento de Lambayeque. Las mujeres oscilan entre los 30 y 60 años de edad en promedio.

La asociación sólo cuenta con los servicios básicos de agua y luz y no están inscritas formalmente como asociación; sólo se encuentran registradas en el Registro Nacional de Artesanas (RNA).

Sobre la actividad artesanal que realizan:

La asociación de turismo y artesanía Sicán señaló que elaboran las siguientes líneas artesanales:

Tabla 6
Productos elaborados

Productos	Línea artesanal
Fundas de cojín	Artículos decorativos
Centros de Mesa	
Vestidos de niña	
Monederos	Accesorios
Porta cámara	
Porta celular	
Bolsos	
Chalina	

Para la realización de los productos artesanales mencionados anteriormente se tiene en cuenta una serie de factores que hacen posible su elaboración de los mismos. En la siguiente tabla se muestra el modo de realización del trabajo que hacen las integrantes de la asociación artesanal.

Tabla 7
Modo de realización del trabajo artesanal

1. Obtención de materia prima	Manera directa (siembra de plantas de algodón nativo)
2. Modo de trabajo	100% Manual y de manera empírico
3. Instrumentos utilizados	Herramientas elaboradas por las mismas artesanas: *Huso, *kaytey, *varillas y *estacas
4. Lugar de realización del trabajo	No tienen lugar fijo para la elaboración de los productos, por ende no cuenta con un taller artesanal.
5. Frecuencia de reunión	Una vez a la semana para coordinar o programar actividades, como capacitaciones brindadas.

Descripción

Las mujeres trabajan de manera manual, lo cual les lleva bastante tiempo y dedicación laboral para hacer sus productos, siendo realizado de forma empírica, utilizando herramientas que ellas han elaborado. No cuentan con un lugar fijo para hacer esta labor, teniendo que trabajar cada una en sus respectivos hogares, a excepción de algunos días que se reúnen en casa de la presidenta de la asociación para coordinar o programar actividades.

Con la aplicación del cuestionario se pudo identificar cuáles eran las necesidades de la asociación para mejorar su producción, las cuales se detallan a continuación.

Tabla 8

Requerimiento para la solución tecnológica

Ítem	Detalle
<p style="text-align: center;">Equipos</p> <ul style="list-style-type: none"> • Equipo tecnológico textil para tejer algodón nativo de colores • Telar de cintura • Máquinas de costura • Mesas de trabajo • Máquina hiladora • Máquina desmotadora • Urdidora 	<p>El cual les aportara eficiencia y factibilidad en la elaboración de sus productos, contribuyendo principalmente en la disminución de tiempo que generan su elaboración, motivo por el cual los precios de los productos son elevados.</p>
<p style="text-align: center;">Justificación</p>	<p>Brinda beneficios de productividad, las máquinas de madera son más livianas, más ergonómicas (adaptadas a los movimientos y las capacidades físicas del tejedor), más eficientes en el rendimiento del tiempo y el tratamiento del hilado, muy delicado y difícil de tratar con otros implementos.</p>
<p style="text-align: center;">Referencias de su viabilidad</p>	<p>Según SENATI indica que el tiempo de producción de todo el proceso se reducirá a un tercio del tiempo habitual de producción.</p>

Descripción

Según los resultados obtenidos, la asociación requiere de un equipo tecnológico que les ayude en la elaboración de sus productos artesanales y sobre todo a reducir la gran cantidad de tiempo que les demanda para la realización de su trabajo. Que es lo que mayor costo les genera en la fabricación de éstos. Pues la mano de obra tiene un alto costo en el mercado.

Pero para adquirir el paquete tecnológico que requieren, las mujeres artesanas necesitan de recursos monetarios, el cual no tienen. Las integrantes de la asociación son mujeres de baja condición económica, y no tienen como solventar su canasta familiar sin embargo debido a su espíritu emprendedor buscan una fuente de ingreso a su alcance y habilidades encontradas en el algodón nativo al realizar dichos productos tejidos con este insumo natural.

DETALLE DE LOS EQUIPOS

1. Telar de cintura

Equipo manual simple que tiene la función de tejer telas en orden y disposición de hilos. Es confeccionado por madera de algarrobo, pues les permite tener mayor fuerza al momento de fijar las tramas para que el tejido quede bien tupido, además de proporcionar mayor estabilidad.

Este equipo consta de dos maderas de forma rectangular, cuyos extremos tienen forma de Y; están ubicadas, una en la parte superior, la que amarran a un soporte, mediante una soga en forma de Y invertida; y, la otra, en la parte inferior en cuyos extremos se coloca la ulera. Ambas maderas, se unen por los hilos de la urdimbre; cuando se está tejiendo se utilizan otros accesorios propios del telar como el kaytey, que es una madera de forma plana y alargada, con un ligero filo en el contorno, que sirve para tupir y apretar el tejido.

Pañadores

Varas de madera delgada de forma cilíndrica que sirven para escoger los hilos.

Tramero

Varita pequeña y fina, que sirve para enrollar el hilo del algodón y pasarlo a través de los hilos de la urdimbre para elaborar el tejido.

Ulera

Conocido también como émuque, es un sujetador que la tejedora se coloca en la parte posterior de la cintura y que sirve para dar tensión a los hilos de la urdimbre.

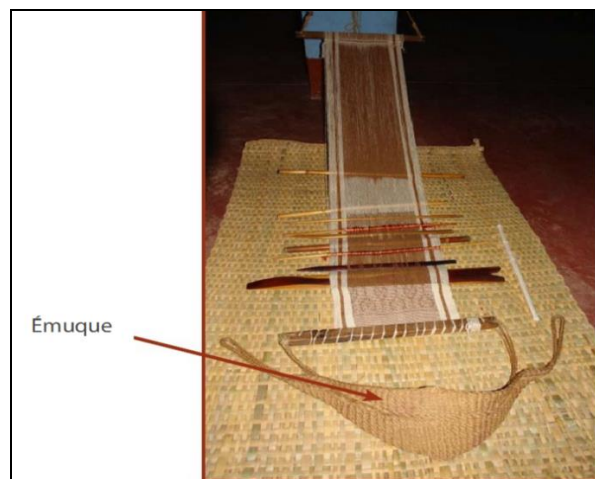


Figura 3 Telar de cintura con accesorios

Fuente: CITE Sipán

Fecha: 2009

2. Máquinas de costura recta

Una máquina de coser es un dispositivo mecánico o electromecánico que sirve para unir tejidos usando hilo. Se utiliza para la realización de trabajos complementarios al proceso de fabricación de los productos, pues en algunos necesita de costuras para culminar su diseño.



Figura 4 Máquina de costura recta

Fuente: CITE Sipán

Fecha: 2009

3. Máquinas remalladoras

Es una máquina de coser industrial que cose orillos de los tejidos, para así evitar el deshilado de la tela que se le adicionan a los productos elaborados.



Figura 5 Maquina remalladora

Fuente: CITE Sipán

Fecha: 2009

4. Mesas de trabajo

Mesas de madera para taller artesanal con sus respectivas sillas. Ésta herramienta será útil para facilitar los diseños de los productos.



Figura 6 Mesa de trabajo

Fuente: CITE Sipán

Fecha: 2009

5. Máquina hilandera artesanal

Es una máquina elaborada en madera cuya función principal es dar torsión y bobinar el conjunto de fibras que es preparado manualmente formando un hilo.

Su uso permite optimizar el proceso de hilado en términos productivos mejorando la calidad del mismo, dando uniformidad al hilo formado tanto en grosor como en la torsión y por ende homogeneidad en la tensión al momento del tejido.

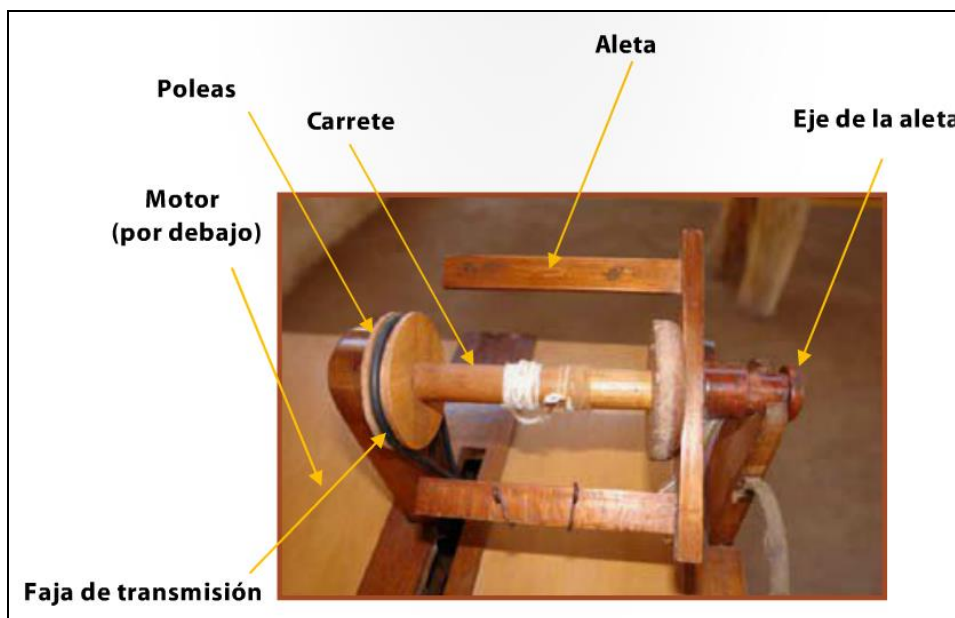


Figura 7 Máquina hilandera

Fuente: CITE Sipán

Fecha: 2009

6. Máquina desmotadora

Es una máquina que separa la fibra de la pepa con rapidez. Es de tipo serrucho y emplea energía trifásica. Ha de depender mucho del tamaño de la fibra, mientras más larga más rápida.



Figura 8 Maquina desmotadora

Fuente: CITE Sipán

Fecha: 2009

7. Urdidora semi mecanizada

Es una máquina cuya función es preparar las urdimbres para el tejido, optimizando dicho proceso. Tiene una ventaja importante como es la preparación de urdimbres para varios anchos y largos de hasta 100 m.

El urdido en esta máquina se realiza por funciones, las cuales son enrolladas una a una en el tambor de la urdidora; una vez terminadas todas las secciones que se han juntado en el tambor se pasa todo al plegado del telar.

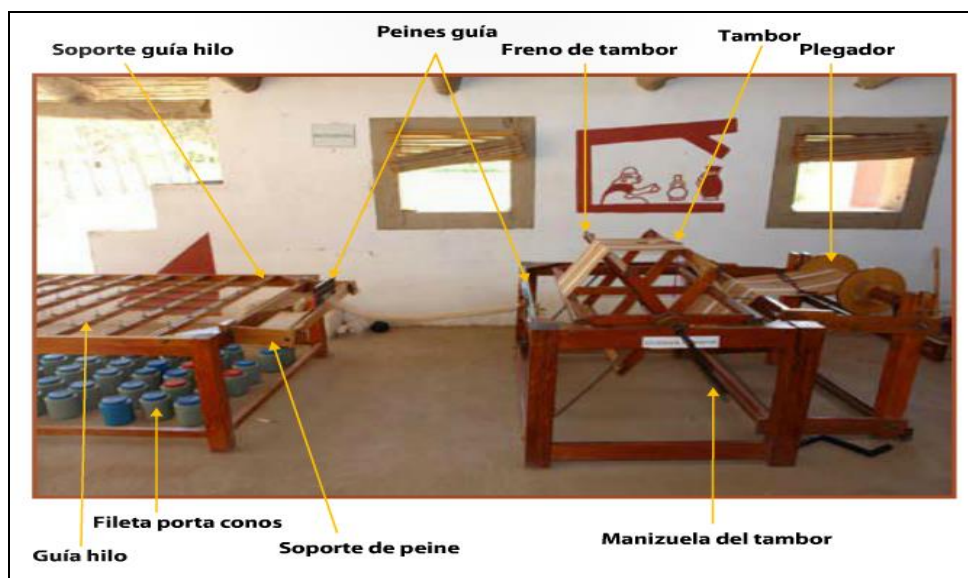


Figura 9 Urdidora mecanizada

Fuente: CITE Sipán

Fecha: 2009

8. Telar semi mejorado

Es un equipo que está diseñado para ofrecer ciertas ventajas frente al tradicional telar de cintura, principalmente porque se puede tejer diseños textiles variados, con mayores formatos y con diferentes anchos; por otro lado, su estructura presenta mayor estabilidad al tejedor y permite que éste trabaje al mismo nivel del tejido, brindándoles un mejor soporte.

Se ha de tener en cuenta que su uso puede ser alternativo al telar de cintura, más de ninguna manera es sustitutorio.

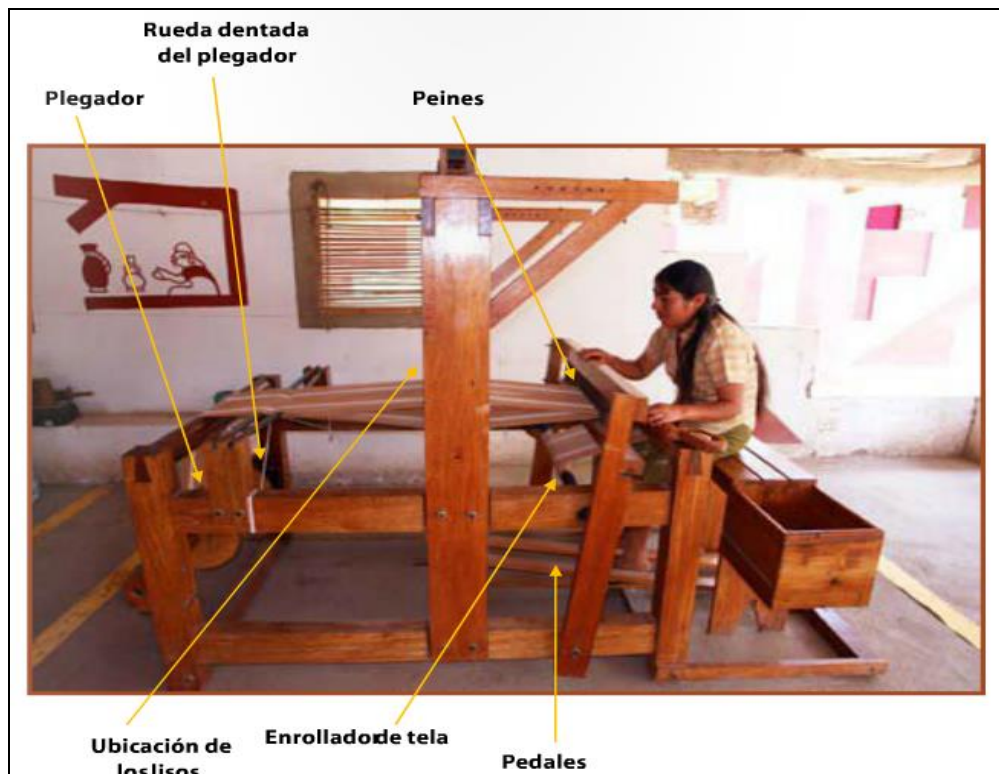


Figura 10 Telar semi mejorado

Fuente: CITE Sipán

Fecha: 2009

Las integrantes de la asociación de turismo y artesanía de Sicán están dispuestas a recibir apoyo de un programa social que brinda el estado, como lo es AGROIDEAS, quien busca ayudar a pequeños productores, financiando sus proyectos económicamente sustentables y viables con recursos no reembolsables a través de uno de los incentivos que ofrecen como lo es la adopción de tecnología.

El programa AGROIDEAS es una alternativa de financiamiento de característica no reembolsable para las mujeres artesanas para mejorar la tecnología de su producción. Por lo cual se deberá demostrar y sustentar una situación actual y final con los índices de mejora en la producción en el supuesto que hayan obtenido el incentivo de la adopción de tecnología por parte del programa.

Tabla 9

Situación final vs situación actual de la asociación

Situación inicial de la asociación	
Actualmente	La asociación no cuenta con medios económicos para la adquisición del equipo tecnológico que requieren. Por lo que la elaboración de sus productos lo realiza con herramientas elaboradas por ellas mismas, obteniendo un producto de baja calidad. Así mismo no tienen un local fijo donde desarrollar sus actividades.
Alternativa de solución	
Financiamiento	Evaluar alternativas de financiamiento para poder obtener el equipo tecnológico a través de AGROIDEAS.
Situación Final de la Asociación	
Después	La asociación contará con un local seguro para desarrollar sus actividades artesanal (infraestructura) y elaborar los productos de manera eficiente y con buen acabado en sus diseños, permitiendo reducir sus tiempos de producción y sus costos.

Descripción

Se hace el enfoque de estos escenarios para demostrar que a través del incentivo brindado, su producción pueda mejorar, y poder tener opción a la facilidad de entrar a nuevos mercados. Así mismo se ha de demostrar

la rentabilidad de los productos elaborados en algodón nativo, mejorando de esta manera el nivel de sus ingresos.

Con lo que respecta a la forma de comercialización de sus productos ofrecidos en el mercado las integrantes de la asociación brindaron los siguientes datos.

Tabla 10

Comercialización de productos

Puntos de comercialización	*Ferias *Visitas Turísticas *Agencia Chasqui Ventura
Frecuencia	Baja
Nivel promedio de venta	No cuentan con un nivel promedio de ventas específico, ya que es bajo y variable en cada mes.

Descripción

La comercialización de sus productos fabricados, se viene desarrollando de manera deficiente ya que su frecuencia es baja. No teniendo un nivel promedio de ingresos mensuales, y sus puntos de comercialización son muy pocos.

4.1.5 Proceso de elaboración de los productos

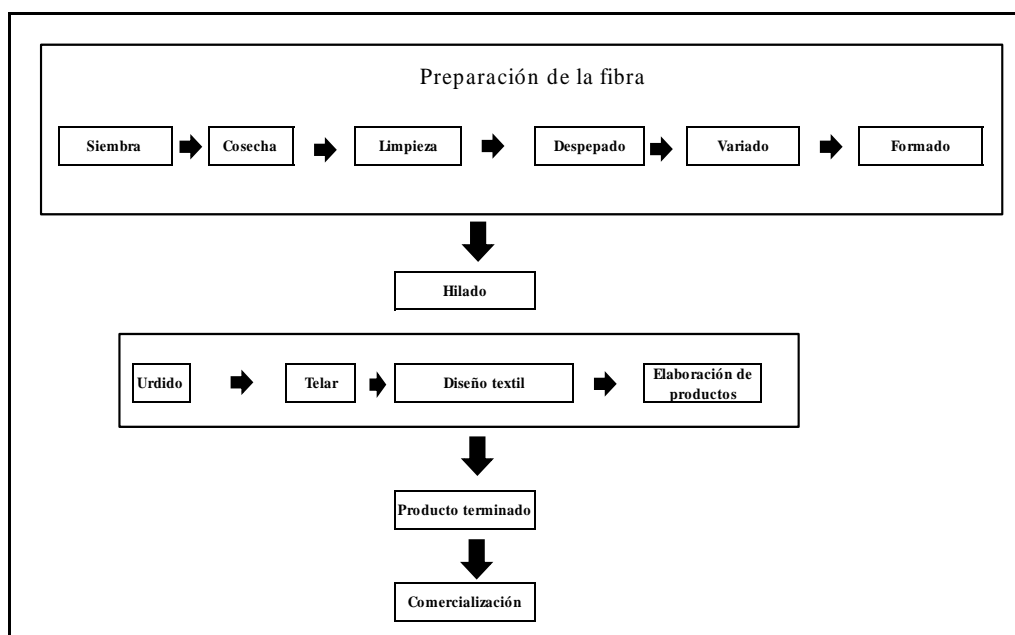


Figura 11 Comercialización de productos

Descripción

En esta figura se presenta la cadena agro productiva de la elaboración de productos en algodón nativo a nivel artesanal que se realiza en el poblado de Poma III por la asociación de turismo y artesanía de Sicán.

Preparación de la fibra

La preparación de la fibra se inicia con la cosecha realizada por paños y el recojo de las motas de las plantaciones en envases de tela debidamente identificados, logrando disminuir el trabajo de selección por color. En ese momento se debe separar las motas de las plantas que han sido auto fecundadas bajo control. Posteriormente se procede a realizar lo siguiente.

Proceso de Limpieza: en este proceso se realiza la acción que consiste en eliminar las impurezas que han venido con las fibras provenientes de las pañas, como residuos de hojas secas, polvo, motas dañadas, fibra descolorida, etc.

Despepitado: el cual consiste en sacar manualmente todas las pepas de la fibra de algodón. Luego viene el proceso del desmote, en el que se ha de separar las fibras que han permanecido juntas desde la formación de las motas en las plantas.

Posteriormente al proceso de limpieza y desmotado, se procede a la realización “tortas”, el cual es un término utilizados por los agricultores artesanos, el cual consiste en formar o disponer manualmente de la fibra de algodón desmotada formando una circunferencia, para proceder al Vareado.

En el vareado se ha de golpear con varas de membrillo las circunferencias finas o tortas formadas en la etapa anterior, cuyo procedimiento inicia colocando la fibra de algodón encima de arena muy fina y luego golpeándola muy fuertemente con estas varas con la finalidad de lograr el auto cruzamiento de fibras. Tradicionalmente se utiliza las varas de membrillo ya estas ayudan a evitar que la fibra de algodón se pegue en el momento del vareado si no se realiza esta etapa la fibra se rompe al hilarse y también el hilado sale menos fino.

Formación de Copos: Consiste en enrollar la fibra que ha sido previamente vareada empezando en un extremo y terminado en el otro. En esta forma el algodón nativo se encuentra listo para ser hilado.

El hilado: el hilado consiste en unir un conjunto de hilos pequeños para lograr un hilo largo y continuo; actualmente el hilado sigue siendo manual para el cual utilizan el Huso, un palito de madera desgastado en forma perpendicular a ambos extremos, en el cual se enrolla el hilo torcido. Junto al huso algunos tejedores emplean el piruro que se inserta en la parte inferior, el que sirve para hacer contrapeso y como tope del hilo en el momento que éste se envuelve en el huso.

El hilado se realiza en dos etapas que son paralelas y continuas. La primera etapa consiste en extraer con una mano la fibra del copo en la

cantidad que se requiere para formar un hilo. Mientras que se está hilando, el copo se mantiene amarrado en la parte superior del Kaytey (soporte en forma de trípode, hecho de madera de algarrobo). La segunda etapa consiste en torcer hacia la derecha las fibras extraídas del copo y empezar a hilar haciendo girar el huso rápidamente entre el pulgar, el medio y el índice para enrollar y torcer las fibras en forma interrumpida. En esta etapa se forman los hilos con el grosor adecuado para el tejido que se haya programado realizar.

Luego viene el proceso del ovillado, el cual se puede considerar dentro de la hilatura, cuyo procedimiento consiste en envolver el hilo formando ovillos. El secreto para reducir la merma durante el tejido mismo, se remoja en agua el huso lleno de hilo recién hilado por el espacio de media hora, después se desenvuelve y se deja secar en un ambiente libre de polvo, para luego proceder a ovillar. El remojo también permite que el tejido no se encoja mucho con el lavado. Es así que en cada etapa o proceso el peso del algodón se mantiene.

Posteriormente a estos procesos viene lo que es ya la elaboración de los tejidos en el que se procede a realizar:

Proceso de urdido: el urdido es la preparación del hilo ordenado paralelamente para el cual se ha de utilizar como herramientas estacas clavadas en tierra, alrededor de las cuales se coloca el hilo de algodón. El hilo da tantas vueltas a los de las estacas según lo requiera el tamaño de la tela que se pretenda elaborar, alternándose los colores de acuerdo al diseño específico.

Con lo que respecta a la urdimbre, consiste en un conjunto de hilos que se colocan en el telar paralelamente unos a otros para formar una tela. Estos hilos han sido ordenados en la etapa del urdido.

La elaboración de los tejidos se realiza con la técnica del telar de cintura, en el cual después de tener la urdimbre en el telar, ésta se debe tensar

para así poder iniciar el tejido. En esta técnica se utiliza el tradicional émuque, el cual es una tira de cuero de chivo que ha de depender de la contextura de la persona que ha de tejer. La tira es colocada en la parte posterior de la cintura de la tejedora y están sujetos a los extremos del telar en forma de Y. En el telar de cintura el urdimbre se tensa, de un lado, colocando la parte superior del telar en un soporte y del otro lado, sujetando la parte inferior a la cintura de la tejedora. La urdimbre determina la longitud de la tela.

El telar de cintura es portátil pero fatigoso de operar porque la tejedora constantemente tiene que ajustar y mantener la tensión de la urdimbre. La urdimbre que está amarrada a dos barras del telar debe ser fuerte para mantener la tensión, de allí la importancia del buen hilado, pues si no es suficientemente fuerte mantenerla, los hilos de la urdimbre se rompe. Para no desatar todo el tejido, el hilo roto se vuelve a unir mediante un nudo, pues en esta etapa es la única forma segura de lograrlo ya que si se unen torciendo nuevamente los hilos estos no soportan la tensión ejercida; esta unión por medio del nudo resta calidad al producto final, al notarse tanto por el revés como por el derecho la separación del punto tejido en la unión.

Elaboración de los productos

En esta etapa se ve el diseño y las características del producto. Son los artesanos mismos o en algunos casos con el apoyo de un especialista en diseño, quienes definen las características del producto expresadas en términos de forma, medida, iconografía o dibujos, colores y combinación para darle resalte al producto y detalle de acabados de los bordes, entre otros.

Los colores representativos producidos y utilizados por la Asociación son cinco:

- Marrón Oscuro

- Pardo Colorado
- Crema
- Figo
- Blanco

En la siguiente tabla se refleja los tiempos de elaboración de los productos brindados por las integrantes de la asociación.

Tabla 11

Tiempo de elaboración

TIEMPO DE TEJIDO		
PRODUCTOS	MINUTOS	TIEMPO /HORAS
Monederos	54	0.9
Porta cámara	80	1.3
Porta Celular	70	1.2
Bolsos	90	1.5
Fundas de cojín	100	1.7
Chalina	100	1.7
Vestidos niña	170	2.8
Centros de Mesa	160	2.7
TOTAL		13.7

4.1.6 Producción de los artículos

La producción en promedio que pueden realizar en un mes, se detalla en la siguiente tabla; operando al 80% del total de su capacidad.

Tabla 12

Capacidad mensual de los productos

PRODUCTOS	CAPACIDAD MANUAL
Monederos	213
Porta cámara	144
Porta Celular	165
Bolsos	128
Fundas de cojín	115
Chalina	115
Vestidos niña	68
Centros de Mesa	72
TOTAL	1,020

Descripción

En la elaboración de esta tabla se ha tomado en cuenta los tiempos (horas) de fabricación de los productos para determinar la capacidad máxima de los productos que las mujeres artesanas pueden diseñar considerando que trabajan 48 horas a la semana.

4.1.7 Precios de los productos

Los datos proporcionados por las integrantes de la asociación fueron los siguientes con respecto a los precios de los artículos que elaboran.

Tabla 13

Precios de los productos

PRODUCTOS	PRECIO
Monederos	S/. 8
Porta cámara	S/. 18
Porta celular	S/. 15
Bolsos	S/. 80
Fundas de cojín	S/. 25
Chalina	S/. 40
Vestidos niña	S/. 80
Centros de Mesa	S/. 120

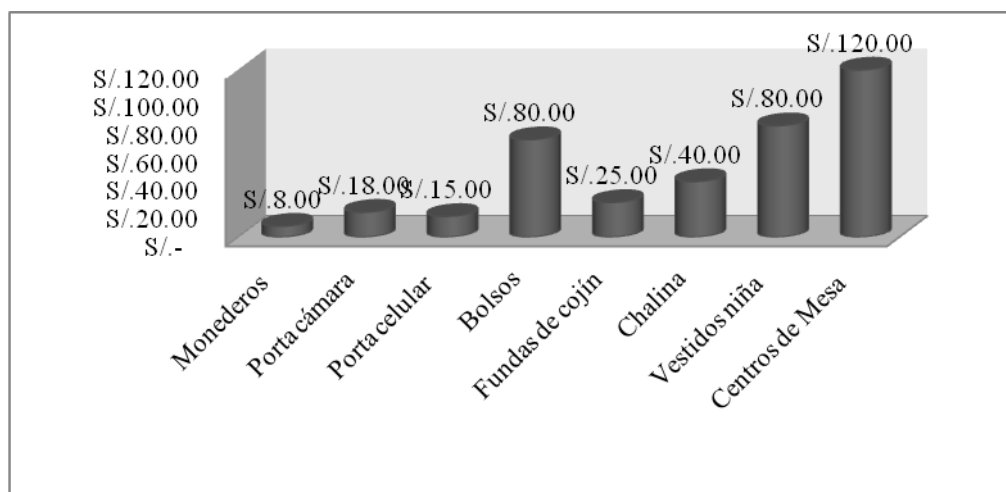


Figura 12 Precio de los productos

4.1.8 Costos de los productos

Con respecto a los costos de los productos, las integrantes de la Asociación consideran los siguientes costos:

Tabla 14

Costo de los productos

PRODUCTOS	COSTO
Monederos	S/. 4.67
Porta cámara	S/. 11.22
Porta Celular	S/. 8.40
Bolsos	S/. 57.00
Fundas de cojín	S/. 15.00
Chalina	S/. 30.00
Vestidos niña	S/. 45.00
Centros de Mesa	S/. 95.00

Descripción

De acuerdo a los costos obtenidos por cada producto se procede a la realización del siguiente gráfico para identificar que producto implica un mayor costo de fabricación; teniendo como resultado que los centros de mesa, los bolsos y los vestidos de niña son los productos en el que más costo se incurre. Se ha de tener en cuenta que la Asociación, al momento de establecer dichos costos no se toma en cuenta los costos originados

por depreciación de las herramientas que utilizan. Obteniendo de esta manera un margen de utilidad espejismo ya que se omite factores importantes que influyen en el costo del producto. Es por ello que más adelante, en este informe, se elabora los costos reales en los que verdaderamente incurre la asociación para la fabricación de los artículos.

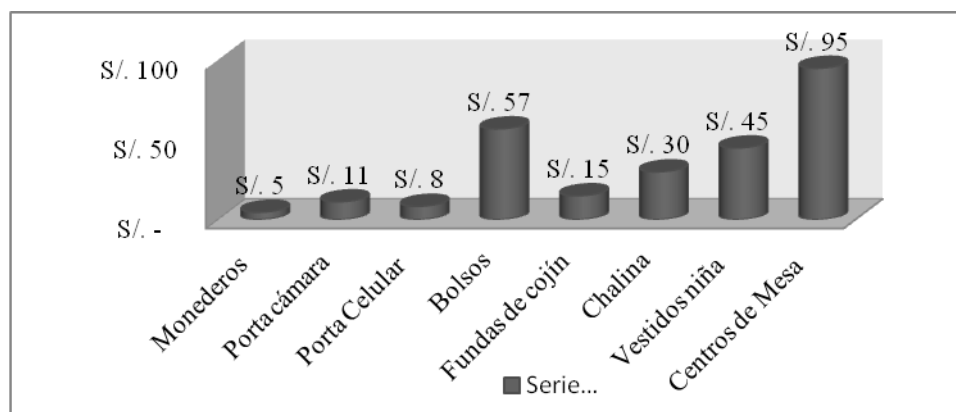


Figura 13 Costo de los productos

Con la información y datos brindados se ha podido determinar los costos de los productos fabricados adecuándolos a cálculos razonables aproximados a la realidad, para posteriormente hacer una proyección de ingresos y así evaluar si la Asociación puede cubrir el financiamiento que obtengan.

Se ha de tener en cuenta que los materiales que utilizan la asociación son comprados a terceros a excepción de la materia prima principal que es el algodón nativo, el cual es cultivado por ellas mismas. El proceso productivo materia prima se puede ver en el anexo 2.

Tabla 15

Costo de los materiales a utilizar

DETALLE	S/.	UNID	COSTO UNITARIO
Algodón nativo (telar) 100gr	S/. 10.00	100	S/. 0.10
Pack pack 12 Unidades	S/. 8.00	12	S/. 0.67
Sesgo de pima 1m = 100 cm	S/. 0.30	100	S/. 0.0030
Hilo tubino unid	S/. 1.00	12	S/. 0.08
Pega pega 100 cm	S/. 2.00	100	S/. 0.02

Con los que respecta a la mano de obra esta valorizada al valor del mercado. Adicionalmente recurren a servicios de terceros para las costuras de los productos, ya que ellas no cuentan con máquinas de coser como se ha venido mencionando en el proyecto.

Tabla 16

Costo de mano de obra

COSTO DE MANO DE OBRA (según valor de mercado)				
DETALLE	COSTO	CM	COSTO/ CM	*tiempo
Tejido de 100 cm	S/. 6.00	100	S/. 0.06	3 horas
Tejido del caidrel 1.20 m	S/. 3.00	100	S/. 0.03	1 hora
Costura Monedero	S/. 1.00			
Costura Porta Camara	S/. 1.50			

A continuación se detalla el costo de cada uno de los productos elaborados, obtenido por información brindada de las artesanas:

1. Costeo de los monederos

Tabla 17

Producto: monedero

MONEDEROS						
Medida Por unidad = 20 cm x 9 cm						
PRECIO DE VENTA					S/.	8.00
COSTO DEL PRODUCTO					17	
MATERIALES	CANTIDAD	UNIDAD DE MEDIDA	COSTO	COSTO UNIDAD		
12						
algodón	200	Gramos	S/. 20.00	1.666666667		
pack pack	12	unid	S/. 8.00	0.666666667		
sesgo de Pima	216	cm	S/. 0.65	0.054		
Hilo Tubino	1	unid	S/. 1.00	0.08		
Costura			S/. 12.00	1.00		
Mano de Obra	240	cm	S/. 14.40	1.2		
COSTO TOTAL			S/. 56.05	S/.	4.67	
UTILIDAD POR UNIDAD					S/.	3.33

Descripción

El precio de venta de los monederos son de S/8.00 cada uno, lo que genera un costo de fabricación de S/4.67, obteniendo así una utilidad por producto de S/3.33. El costo del algodón en gramos es de S/10.00 por 100 gramos. Los demás materiales utilizados como suministros en el proceso están valor del mercado precio minorista. El costo de la mano de obra es deducido por precio de mercado, pues para tejer un telar de 20cm de ancho por 100 cm. (1 mt.) se paga S/ 6.00.

2. Costeo de los porta cámaras

Tabla 18

Producto: porta cámara

PORTA CAMARA				
Medida por Unidad 33 cm x 10 cm				
PRECIO DE VENTA				S/. 18.00
COSTO DEL PRODUCTO				
MATERIALES	CANTIDAD	UNIDAD DE MEDIDA		COSTO UNIDAD
algodón	45	Gramos		S/. 4.50
Pega Pega	5	cm		S/. 0.10
sesgo de Pima	20	cm		S/. 0.06
Hilo Tubino	1	unid		S/. 0.08
Costura				1.50
Mano de Obra	33	cm		S/. 1.98
M.O caidrel	120	cm		S/. 3.00
COSTO TOTAL				S/. 11.22
UTILIDAD POR UNIDAD				S/. 6.78

Descripción

Los porta cámaras se venden a S/18.00 cada uno y su costo de fabricación asciende a S/11.22, teniendo una utilidad por producto de S/6.78. A la elaboración de este producto se le adiciona la mano de obra del caidrel, el cual es la tiritita añadida al producto tejido como colgante. Su respectivo costo es valorizado al valor de mercado.

3. Costeo de los porta celulares

Tabla 19

Producto: porta celular

PORTA CELULAR				
Medida por Unidad 28 cm x 9 cm				
PRECIO DE VENTA				S/. 15.00
COSTO DEL PRODUCTO				
MATERIALES	CANTIDAD	UNIDAD DE MEDIDA		COSTO UNIDAD
algodón	25	Gramos		S/. 2.50
Pega Pega	4	cm		S/. 0.08
sesgo de Pima	18	cm		S/. 0.05
Hilo Tubino	1	unid		S/. 0.08
Costura				1.00
Mano de Obra	28	cm		S/. 1.68
M.O caidrel	120	cm		S/. 3.00
COSTO TOTAL				S/. 8.40
UTILIDAD POR UNIDAD				S/. 6.60

Descripción

Su precio de venta es de S/. 15.00 y su costo de fabricación es S/. 8.40; obteniendo una utilidad de 6.60 por producto. Para el cálculo de la mano de obra se hace referencia a la tabla 16, la cual esta valorizada a valor del mercado; para este productos se considera los centímetros utilizados en el telar para hacer una proporción con el dato que se muestra en la tabla de costos de la mano de obra.

4. Costeo de los bolsos

Tabla 20

Producto: bolsos

BOLSOS						
Medida Por unidad = 40 CM X 30 CM						
PRECIO DE VENTA					S/.	80.00
COSTO DEL PRODUCTO						
MATERIALES	CANTIDAD	UNIDAD DE MEDIDA			COSTO UNIDAD	
algodón	350	Gramos		S/.	35.00	
Cierre	30	cm		S/.	1.20	
forro por dentro	100	cm		S/.	3.30	
Hilo Tubino	1	unidad		S/.	1.00	
Costura						1.00
Mano de Obra	100	cm	1 mt	S/.	10.00	
COSTO TOTAL					S/.	51.50
UTILIDAD POR UNIDAD					S/.	28.50

Descripción

El costo de los bolsos asciende S/.51.50 y se venden a S/. 80.00 cada uno. Vale recalcar que este tipo de producto puede llegar a un precio de S/.100.00 en el mercado, esto se da en casos cuando el cliente es un turista.

5. Costeo de centro de mesa

Tabla 21

Producto: centro de mesa

CENTRO DE MESA					
PRECIO DE VENTA				S/.	120.00
COSTO DEL PRODUCTO					
MATERIALES	CANTIDAD	UNIDAD DE MEDIDA		COSTO UNIDAD	
algodón	550	Gramos		S/.	55.00
Mano de Obra				S/.	40.00
COSTO TOTAL				S/.	95.00
UTILIDAD POR UNIDAD				S/.	25.00

Descripción

Para este producto solo se utiliza la materia prima que es el algodón nativo y la mano de obra. El costo por mano de obra es un dato señalado por las integrantes de la asociación. Este producto se caracteriza por ser netamente realizado de algodón nativo.

6. Costeo de las chalinas

Tabla 22

Producto: chalina

CHALINA				
Medida Por unidad = 20 CM X 200 CM				
PRECIO DE VENTA				S/. 40.00
COSTO DEL PRODUCTO				
MATERIALES	CANTIDAD	UNIDAD DE MEDIDA		COSTO UNIDAD
algodón	200	Gramos		S/. 20.00
Mano de Obra				S/. 10.00
COSTO TOTAL				S/. 30.00
UTILIDAD POR UNIDAD				S/. 10.00

Descripción

Para la fabricación de este producto también es confeccionado de puro algodón nativo tejido y se le suma la mano de obra utilizada de acuerdo a la proporción por centímetros utilizados según el costo de mano de obra en el mercado.

7. Costeo de fundas de cojín

Tabla 23

Producto: fundas de cojín

FUNDAS DE COJÍN						
Medida Por unidad = 30 CM X 25 CM						
PRECIO DE VENTA					S/.	25.00
COSTO DEL PRODUCTO						
MATERIALES	CANTIDAD	UNIDAD DE MEDIDA			COSTO UNIDAD	
algodón	50	Gramos		S/.	5.00	
TOCUYO	50	cm		S/.	4.00	
hilo	1			S/.	0.50	
M.O Costura				S/.	3.00	
Mano de Obra				S/.	1.50	
COSTO TOTAL					S/.	14.00
UTILIDAD POR UNIDAD					S/.	11.00

Descripción

Elaborado con tela de tocuvo, en la parte céntrica va el telar del algodón nativo, esta es delgada por lo que no implica mayor utilización de algodón. El costo por concepto de mano de obra es un dato proporcionando por las integrantes de la asociación.

8. Costeo de vestido para niñas

Tabla 24

Producto: vestidos para niñas

VESTIDOS PARA NIÑA 1 AÑO					
PRECIO DE VENTA				S/.	80.00
COSTO DEL PRODUCTO					
MATERIALES	CANTIDAD	UNIDAD DE MEDIDA		COSTO UNIDAD	
algodón	200	Gramos		S/. 20.00	
Mano de Obra				S/. 25.00	
COSTO TOTAL				S/.	45.00
UTILIDAD POR UNIDAD				S/.	35.00

Descripción

Este producto es elaborado con algodón nativo, tejido a crochet. Su precio de venta es de S/80.00 y su costo de fabricación incurre en S/45.00 obteniendo una utilidad por producto de S/35.00.

4.1.9 Análisis del incremento de la rentabilidad

4.1.9.1 Planeamiento de la producción

La asociación de turismo y artesanía Sicán cuenta con espacio, recursos materiales (como lo es el algodón nativo) y humanos para llevar a cabo la producción en los términos y plazos establecidos con el comprador.

A ello se le suma de que no requieren de mucha área de almacenamiento de productos, por cuanto a la producción es limitada para abastecer el mercado local y turístico. Para verificar cuan viable es análisis sobre el incremento de la rentabilidad de los productos elaborados en algodón nativo, se han formulado los siguientes supuestos:

Tabla 25

Supuestos

SUPUESTOS	SUSTENTO
12 meses de producción	Propuesto por las artesanas
Se encuentran en el RG, acogidos al ley laboral agraria	Le permitirá tener menores costos con lo que respecta a costos de mano de obra.
Producción en temporada baja: 40%, media: 60%, alta 90%.	Por la experiencia de las integrantes de la asociación:
Las ventas se incrementa en un 2% cada año	No hay un crecimiento de demanda alto en el mercado local.
El tiempo de elaboración de los productos se reduce a 1/3 del tiempo actual.	Referencia brindada por el CITE Sipán.
6 horas de trabajo al día	El trabajo en telar es cansado para las artesanas por lo cual deben realizar descansos, ellas aseguran que las horas que efectivamente laborarían al día son 6.
Los costos se incrementan anualmente en un 2%	En proporción variable al crecimiento de las ventas anuales.

A. Presupuesto de ingresos

Se procede a elaborar para la asociación las proyecciones de sus ventas para los próximos 5 años. Para ello se ha determinado sus ingresos mensuales a un supuesto de que opera al 80% de su capacidad. En base a ello, se hace la proyección para todos los meses del año 2013.

Tabla 26

Presupuesto de ventas 2013

PRODUCTOS	VALOR DE VENTA	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL
		UNID.	UNID.	UNID.	UNID.	UNID.	UNID.	UNID.	UNID.	UNID.	UNID.	UNID.	UNID.	
Monederos	S/. 6.78	256	256	256	256	269	294	294	294	269	269	269	269	3251
Porta cámara	S/. 15.25	173	173	173	173	181	199	199	199	181	181	181	181	2195
Porta Celular	S/. 12.71	197	197	197	197	207	227	227	227	207	207	207	207	2508
Bolsos	S/. 67.80	154	154	154	154	161	177	177	177	161	161	161	161	1951
Fundas de cojín	S/. 21.19	138	138	138	138	145	159	159	159	145	145	145	145	1756
Chalina	S/. 33.90	138	138	138	138	145	159	159	159	145	145	145	145	1756
Vestidos niña	S/. 67.80	81	81	81	81	85	94	94	94	85	85	85	85	1033
Centros de Mes	S/. 101.69	86	86	86	86	91	99	99	99	91	91	91	91	1097
	TOTAL	1,224	1224	1224	1224	1285	1408	1408	1408	1285	1285	1285	1285	15546

Presupuesto de ventas en soles

PRODUCTOS	VALOR DE VENTA	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL
		S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	
Monederos	S/. 6.78	S/. 1,735.59	S/. 1,735.59	S/. 1,735.59	S/. 1,735.59	S/. 1,822.37	S/. 1,995.93	S/. 1,995.93	S/. 1,995.93	S/. 1,822.37	S/. 1,822.37	S/. 1,822.37	S/. 1,822.37	S/. 22,042.03
Porta cámara	S/. 15.25	S/. 2,635.93	S/. 2,635.93	S/. 2,635.93	S/. 2,635.93	S/. 2,767.73	S/. 3,031.32	S/. 3,031.32	S/. 3,031.32	S/. 2,767.73	S/. 2,767.73	S/. 2,767.73	S/. 2,767.73	S/. 33,476.34
Porta Celular	S/. 12.71	S/. 2,510.41	S/. 2,510.41	S/. 2,510.41	S/. 2,510.41	S/. 2,635.93	S/. 2,886.97	S/. 2,886.97	S/. 2,886.97	S/. 2,635.93	S/. 2,635.93	S/. 2,635.93	S/. 2,635.93	S/. 31,882.23
Bolsos	S/. 67.80	S/. 10,413.56	S/. 10,413.56	S/. 10,413.56	S/. 10,413.56	S/. 10,934.24	S/. 11,975.59	S/. 11,975.59	S/. 11,975.59	S/. 10,934.24	S/. 10,934.24	S/. 10,934.24	S/. 10,934.24	S/. 132,252.20
Fundas de cojín	S/. 21.19	S/. 2,928.81	S/. 2,928.81	S/. 2,928.81	S/. 2,928.81	S/. 3,075.25	S/. 3,368.14	S/. 3,368.14	S/. 3,368.14	S/. 3,075.25	S/. 3,075.25	S/. 3,075.25	S/. 3,075.25	S/. 37,195.93
Chalina	S/. 33.90	S/. 4,686.10	S/. 4,686.10	S/. 4,686.10	S/. 4,686.10	S/. 4,920.41	S/. 5,389.02	S/. 5,389.02	S/. 5,389.02	S/. 4,920.41	S/. 4,920.41	S/. 4,920.41	S/. 4,920.41	S/. 59,513.49
Vestidos niña	S/. 67.80	S/. 5,513.06	S/. 5,513.06	S/. 5,513.06	S/. 5,513.06	S/. 5,788.71	S/. 6,340.02	S/. 6,340.02	S/. 6,340.02	S/. 5,788.71	S/. 5,788.71	S/. 5,788.71	S/. 5,788.71	S/. 70,015.87
Centros de Mes	S/. 101.69	S/. 8,786.44	S/. 8,786.44	S/. 8,786.44	S/. 8,786.44	S/. 9,225.76	S/. 10,104.41	S/. 10,104.41	S/. 10,104.41	S/. 9,225.76	S/. 9,225.76	S/. 9,225.76	S/. 9,225.76	S/. 111,587.80
		S/. 39,209.91	S/. 39,209.91	S/. 39,209.91	S/. 39,209.91	S/. 41,170.41	S/. 45,091.40	S/. 45,091.40	S/. 45,091.40	S/. 41,170.41	S/. 41,170.41	S/. 41,170.41	S/. 41,170.41	S/. 497,965.90
	IGV 18%	S/. 7,057.78	S/. 7,057.78	S/. 7,057.78	S/. 7,057.78	S/. 7,410.67	S/. 8,116.45	S/. 8,116.45	S/. 8,116.45	S/. 7,410.67	S/. 7,410.67	S/. 7,410.67	S/. 7,410.67	S/. 89,633.86
	TOTAL	S/. 46,267.70	S/. 46,267.70	S/. 46,267.70	S/. 46,267.70	S/. 48,581.08	S/. 53,207.85	S/. 53,207.85	S/. 53,207.85	S/. 48,581.08	S/. 48,581.08	S/. 48,581.08	S/. 48,581.08	S/. 587,599.76

Supuestos:

*SUPUESTO	LOS MESES DE JUNIO, JULIO Y AGOSTO SON LOS MÁS ALTOS POR SER TEMPORADA ALTA DE TURISTAS
*SUPUESTO	DE ENERO A ABRIL ES BAJA
*SUPUESTO	MAYO, SET, OCT, NOV Y DIC ES TEMPORADA MEDIA DEBIDO A LA PARTICIPACIÓN DE FERIAS CULTURALES EN EL NORTE

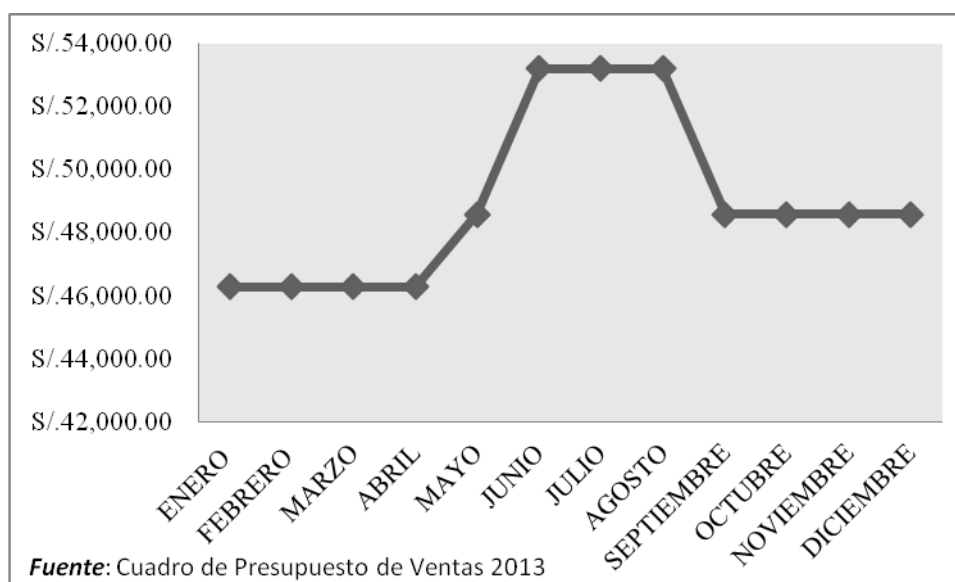


Figura 14 Presupuesto de ventas 2013

Descripción

Los productos que se elaboran más, son los monederos ya que son más comercializables y fáciles de hacer. Además de emplear menos tiempo para su fabricación. También están las portas cámaras y porta celulares que tienen una demanda alta en el mercado. Los productos que tienen menor rotación son los vestidos para niñas de un año y los centros de Mesa, debido a su elevado precio de venta y falta de clientes que aprecien esos productos por su calidad.

Para los siguientes meses...

La proyección de los ingresos a los siguientes doce meses se ha tenido en cuenta los supuestos del nivel de temporada de los productos fabricados.

Aplicando así, que los meses de enero a abril son de temporada baja, debido a que son meses después de fiestas y entrada del año escolar. Mientras que, en los meses de junio a agosto, la temporada es alta ya que es temporada de turistas, y los meses de abril, octubre, noviembre y

diciembre es media pues son invitadas a ferias culturales y la salida de los productos son regulares.

Tabla 27

Presupuesto de ingresos 2013

PRODUCTOS	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL
VENTAS ALCONTADO	S/. 37,014.16	S/. 37,014.16	S/. 37,014.16	S/. 37,014.16	S/. 38,864.87	S/. 42,566.28	S/. 42,566.28	S/. 42,566.28	S/. 38,864.87	S/. 38,864.87	S/. 38,864.87	S/. 38,864.87	S/. 470,079.81
DE CUENTAS POR COBRAR													
CREDITO A 30 DIAS		S/. 9,253.54	S/. 9,253.54	S/. 9,253.54	S/. 9,253.54	S/. 9,716.22	S/. 10,641.57	S/. 10,641.57	S/. 10,641.57	S/. 9,716.22	S/. 9,716.22	S/. 9,716.22	S/. 107,803.74
TOTAL INGRESOS	S/. 37,014.16	S/. 46,267.70	S/. 46,267.70	S/. 46,267.70	S/. 48,118.41	S/. 52,282.50	S/. 53,207.85	S/. 53,207.85	S/. 49,506.44	S/. 48,581.08	S/. 48,581.08	S/. 48,581.08	S/. 577,883.54
<i>Política de Crédito</i>													
CONTADO	80%												
CREDITO	20%												

Descripción:

Se aplica una política de ventas de 80% al contado y 20% al crédito a 30 días. En base a ello se ha elaborado la tabla de presupuesto de ingresos, datos que se tomaron en cuenta para la proyección de caja mensual.

B. Presupuesto de producción

En la tabla siguiente se puede observar el presupuesto de Producción de Enero a Diciembre por cada producto fabricado por la asociación.

Tabla 28

Presupuesto de producción 2013

UNIDADES A PRODUCIR	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL
Monederos	266	256	261	251	279	294	279	301	272	264	267	269	3259
Porta cámara	183	173	171	170	186	199	189	207	183	176	181	181	2200
Porta Celular	207	197	192	197	212	217	227	232	207	207	207	203	2509
Bolsos	164	154	156	153	163	176	175	177	161	162	162	159	1961
Fundas de cojín	148	140	138	138	145	157	159	149	155	145	146	134	1756
Chalina	148	138	140	136	145	159	159	159	145	140	145	145	1761
Vestidos niña	91	81	78	84	85	91	87	94	85	90	85	85	1038
Centros de Mesa	86	87	85	87	91	98	99	99	91	92	90	91	1097
TOTAL	1294	1227	1222	1217	1307	1391	1374	1418	1300	1277	1284	1268	15580

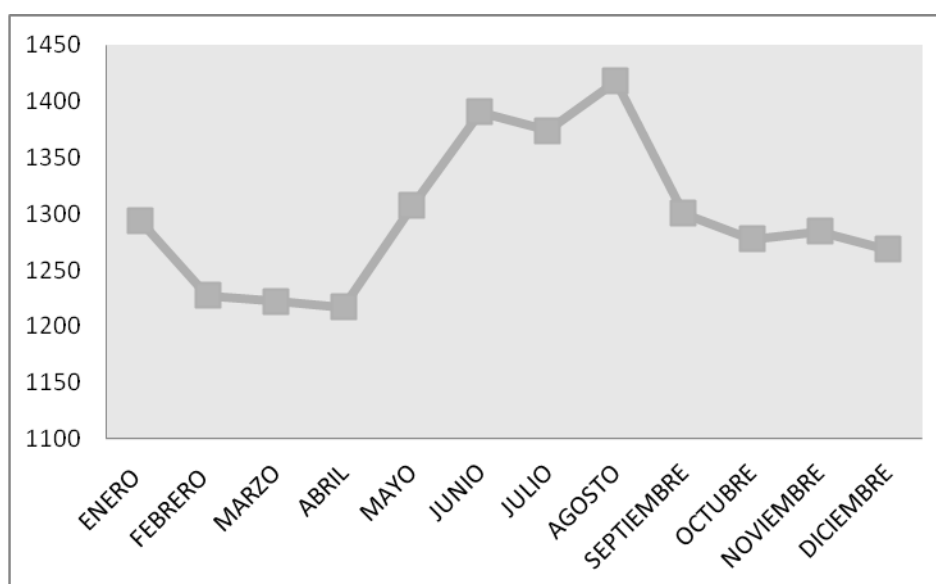


Figura 15 Presupuesto de producción 2013 por producto

Descripción

La cantidad de productos a producir en el año 2013 se ha elaborado de acuerdo al nivel de ventas que tiene la asociación para el año 2013. En el anexo 3 se puede observar el detalle de cómo se ha determinado el presupuesto de producción por cada producto.

C. Presupuesto de compras de materiales

Después de tener en claro el nivel de producción por cada producto, se ha de determinar los materiales que se requieren para la elaboración de los mismos.

Tabla 29

Presupuesto de compra de materiales 2013

MATERIAL DIRECTO	TOTAL ADQUISICIÓN EN SOLES												TOTAL
	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	
Algodón Nativo	S/. 3,563.60	S/. 3,075.09	S/. 3,073.40	S/. 3,082.19	S/. 3,271.55	S/. 3,531.47	S/. 3,487.25	S/. 3,547.08	S/. 3,213.98	S/. 3,242.81	S/. 3,227.38	S/. 3,205.43	S/. 39,521.24
Pack Pack	S/. 165.31	S/. 144.07	S/. 147.74	S/. 141.24	S/. 159.08	S/. 167.21	S/. 157.01	S/. 171.53	S/. 151.89	S/. 148.59	S/. 150.90	S/. 151.98	S/. 1,856.54
Sesgo de Pima	S/. 34.06	S/. 29.40	S/. 29.43	S/. 29.13	S/. 32.24	S/. 33.67	S/. 32.70	S/. 35.14	S/. 30.89	S/. 30.46	S/. 30.96	S/. 30.82	S/. 378.90
Pega Pega	S/. 31.04	S/. 27.96	S/. 27.50	S/. 27.79	S/. 30.32	S/. 31.63	S/. 31.38	S/. 33.35	S/. 29.42	S/. 28.98	S/. 29.46	S/. 29.15	S/. 357.97
Cierre	S/. 174.69	S/. 155.69	S/. 158.34	S/. 155.03	S/. 166.59	S/. 179.25	S/. 177.55	S/. 179.74	S/. 163.23	S/. 165.08	S/. 165.03	S/. 161.83	S/. 2,002.05
Forro	S/. 3,800.00	S/. 3,422.31	S/. 3,416.99	S/. 3,403.01	S/. 3,668.59	S/. 3,900.90	S/. 3,839.31	S/. 3,970.90	S/. 3,619.98	S/. 3,568.86	S/. 3,592.63	S/. 3,544.67	S/. 43,748.14
Tocuyo	S/. 527.63	S/. 474.03	S/. 468.27	S/. 468.61	S/. 493.21	S/. 534.13	S/. 539.24	S/. 503.31	S/. 526.99	S/. 490.35	S/. 495.60	S/. 452.72	S/. 5,974.09
TOTAL MD	S/. 8,296.33	S/. 7,328.55	S/. 7,321.67	S/. 7,307.00	S/. 7,821.58	S/. 8,378.24	S/. 8,264.44	S/. 8,441.04	S/. 7,736.37	S/. 7,675.13	S/. 7,691.97	S/. 7,576.59	S/. 93,838.92
MATERIAL INDIRECTO	TOTAL ADQUISICIÓN EN SOLES												TOTAL
ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE		
Hilo Tubino	S/. 260.20	S/. 233.12	S/. 234.56	S/. 231.41	S/. 248.54	S/. 266.41	S/. 264.41	S/. 265.13	S/. 248.42	S/. 244.54	S/. 245.80	S/. 237.60	S/. 2,980.14
TOTAL MI	S/. 260.20	S/. 233.12	S/. 234.56	S/. 231.41	S/. 248.54	S/. 266.41	S/. 264.41	S/. 265.13	S/. 248.42	S/. 244.54	S/. 245.80	S/. 237.60	S/. 2,980.14
TOTAL Adquisición	S/. 8,556.53	S/. 7,561.67	S/. 7,556.23	S/. 7,538.42	S/. 8,070.12	S/. 8,644.65	S/. 8,528.85	S/. 8,706.17	S/. 7,984.79	S/. 7,919.67	S/. 7,937.77	S/. 7,814.19	S/. 96,819.07
IGV 18%	S/. 1,540.18	S/. 1,361.10	S/. 1,360.12	S/. 1,356.92	S/. 1,452.62	S/. 1,556.04	S/. 1,535.19	S/. 1,567.11	S/. 1,437.26	S/. 1,425.54	S/. 1,428.80	S/. 1,406.55	S/. 17,427.43
TOTAL	S/. 10,096.70	S/. 8,922.77	S/. 8,916.35	S/. 8,895.33	S/. 9,522.75	S/. 10,200.69	S/. 10,064.04	S/. 10,273.28	S/. 9,422.06	S/. 9,345.21	S/. 9,366.57	S/. 9,220.74	S/. 114,246.50

Descripción

En la tabla anterior se muestra el total de en unidades monetarias de materiales directos e indirectos que se requieren en para la elaboración de los productos artesanales. En el anexo 4, se puede observar el detalle de la obtención de estos datos por producto fabricado.

D. Presupuestos de los egresos

Según el presupuesto de compras que se ha elaborado para la producción de productos en algodón nativo para el año 2013, se puede determinar los siguientes desembolsos – egresos que tendría la Asociación en los siguientes meses del 2013.

Tabla 30

Presupuesto de egresos - compras 2013

PRODUCTOS	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL
COMPRAS AL CONTADO	S/. 8,077.36	S/. 7,138.22	S/. 7,133.08	S/. 7,116.27	S/. 7,618.20	S/. 8,160.55	S/. 8,051.23	S/. 8,218.62	S/. 7,537.65	S/. 7,476.17	S/. 7,493.25	S/. 7,376.60	S/. 91,397.20
DE CUENTAS POR COBRAR													
CREDITO A 30 DIAS		S/. 2,019.34	S/. 1,784.55	S/. 1,783.27	S/. 1,779.07	S/. 1,904.55	S/. 2,040.14	S/. 2,012.81	S/. 2,054.66	S/. 1,884.41	S/. 1,869.04	S/. 1,873.31	S/. 21,005.15
TOTAL EGRESOS	S/. 8,077.36	S/. 9,157.56	S/. 8,917.64	S/. 8,899.54	S/. 9,397.26	S/. 10,065.10	S/. 10,091.37	S/. 10,231.43	S/. 9,592.30	S/. 9,360.58	S/. 9,362.30	S/. 9,249.91	S/. 112,402.35

Política de Crédito	
CONTADO	80%
CREDITO	20%

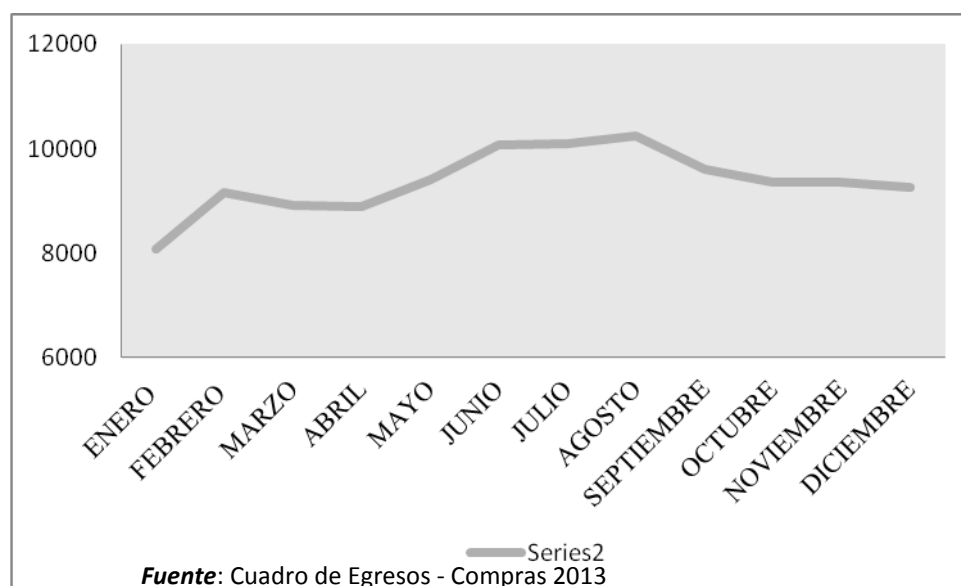


Figura 16 Presupuesto de egresos - compras 2013

Descripción

Para el desembolso de las compras, se ha implementado una política de créditos con los proveedores; pagando así el 80% al contado y la diferencia a crédito de 60 días.

E. Presupuesto de consumo de materiales

Tabla 31

Presupuesto de consumo de materiales 2013

*Material Directo Por Producto														
PRODUCTOS	MATERIAL DIRECTO POR PRODUCTO												TOTAL	
	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICEMBRE		
Monederos	S/. 243	S/. 234	S/. 239	S/. 229	S/. 255	S/. 269	S/. 255	S/. 276	S/. 248	S/. 241	S/. 244	S/. 246	S/. 2979	
Porta cámara	S/. 175	S/. 156	S/. 163	S/. 162	S/. 178	S/. 190	S/. 180	S/. 197	S/. 175	S/. 168	S/. 173	S/. 173	S/. 2,091	
Porta Celular	S/. 118	S/. 112	S/. 109	S/. 112	S/. 121	S/. 123	S/. 129	S/. 132	S/. 118	S/. 118	S/. 118	S/. 116	S/. 1,427	
Bolsos	S/. 5,017	S/. 4,557	S/. 4,567	S/. 4,530	S/. 3,835	S/. 5,199	S/. 5,130	S/. 5,276	S/. 4,811	S/. 4,768	S/. 4,792	S/. 4,721	S/. 57,203	
Fundas de cojín	S/. 663	S/. 602	S/. 594	S/. 594	S/. 625	S/. 677	S/. 684	S/. 639	S/. 668	S/. 622	S/. 629	S/. 575	S/. 7,572	
Chalina	S/. 540	S/. 503	S/. 511	S/. 496	S/. 529	S/. 579	S/. 579	S/. 579	S/. 529	S/. 510	S/. 529	S/. 529	S/. 6,411	
Vestidos niña	S/. 332	S/. 296	S/. 285	S/. 307	S/. 311	S/. 330	S/. 315	S/. 340	S/. 311	S/. 329	S/. 311	S/. 311	S/. 3,778	
Centros de Mesa	S/. 865	S/. 875	S/. 855	S/. 875	S/. 908	S/. 985	S/. 995	S/. 995	S/. 908	S/. 918	S/. 898	S/. 908	S/. 10,987	
TOTAL	S/. 7,953	S/. 7,336	S/. 7,323	S/. 7,307	S/. 6,762	S/. 8,352	S/. 8,267	S/. 8,434	S/. 7,768	S/. 7,676	S/. 7,693	S/. 7,579	S/. 92,449	
*Material Indirecto Por Producto														
PRODUCTOS	MATERIAL INDIRECTO POR PRODUCTO												TOTAL	
	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICEMBRE		
Monederos	S/. 19	S/. 18	S/. 18	S/. 18	S/. 20	S/. 21	S/. 20	S/. 21	S/. 19	S/. 19	S/. 19	S/. 19	S/. 230	
Porta cámara	S/. 13	S/. 259	S/. 12	S/. 12	S/. 13	S/. 14	S/. 13	S/. 15	S/. 13	S/. 12	S/. 13	S/. 13	S/. 402	
Porta Celular	S/. 15	S/. 14	S/. 14	S/. 14	S/. 15	S/. 15	S/. 16	S/. 16	S/. 15	S/. 15	S/. 15	S/. 14	S/. 177	
Bolsos	S/. 139	S/. 130	S/. 132	S/. 129	S/. 138	S/. 149	S/. 148	S/. 150	S/. 137	S/. 138	S/. 138	S/. 135	S/. 1,662	
Fundas de cojín	S/. 63	S/. 59	S/. 59	S/. 59	S/. 62	S/. 67	S/. 67	S/. 63	S/. 66	S/. 62	S/. 62	S/. 57	S/. 744	
Chalina	S/. -	S/. -	S/. -	S/. -	S/. -	S/. -	S/. -	S/. -	S/. -	S/. -	S/. -	S/. -	S/. -	
Vestidos niña	S/. -	S/. -	S/. -	S/. -	S/. -	S/. -	S/. -	S/. -	S/. -	S/. -	S/. -	S/. -	S/. -	
Centros de Mesa	S/. -	S/. -	S/. -	S/. -	S/. -	S/. -	S/. -	S/. -	S/. -	S/. -	S/. -	S/. -	S/. -	
TOTAL	S/. 248	S/. 481	S/. 235	S/. 232	S/. 248	S/. 266	S/. 264	S/. 265	S/. 249	S/. 245	S/. 246	S/. 238	S/. 3,215	
TOTAL CONSUMO DE MATERIALES	S/. 8,201	S/. 7,816	S/. 7,557	S/. 7,538	S/. 7,010	S/. 8,617	S/. 8,532	S/. 8,699	S/. 8,018	S/. 7,921	S/. 7,939	S/. 7,817	S/. 95,664	

Descripción

El presupuesto de Consumo de materiales se ha determinado por cada producto fabricado. Los datos calculados, se han elaborado en base al presupuesto de ventas proyectado para el año 2013.

F. Presupuesto de caja

Tabla 32

Presupuesto de caja 2013

DETALLE	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL
VENTAS CONTADO	S/. 37,014	S/. 37,014	S/. 37,014	S/. 37,014	S/. 38,865	S/. 42,566	S/. 42,566	S/. 42,566	S/. 38,865	S/. 38,865	S/. 38,865	S/. 38,865	S/. 470,080
VENTAS AL CREDITO		S/. 9,254	S/. 9,254	S/. 9,254	S/. 9,254	S/. 9,716	S/. 10,642	S/. 10,642	S/. 10,642	S/. 9,716	S/. 9,716	S/. 9,716	S/. 107,804
OTROS INGRESOS	S/. 124	S/. 124	S/. 124	S/. 124	S/. 124	S/. 124	S/. 124	S/. 124	S/. 124	S/. 124	S/. 124	S/. 124	S/. 1,488
TOTAL INGRESOS	S/. 37,138	S/. 46,392	S/. 46,392	S/. 46,392	S/. 48,242	S/. 52,407	S/. 53,332	S/. 53,332	S/. 49,630	S/. 48,705	S/. 48,705	S/. 48,705	S/. 579,372
COMPRAS CONTADO	S/. -8,077	S/. -7,138	S/. -7,133	S/. -7,116	S/. -7,618	S/. -8,161	S/. -8,051	S/. -8,219	S/. -7,538	S/. -7,476	S/. -7,493	S/. -7,377	S/. -91,397
COMPRAS CREDITO		S/. -2,019	S/. -1,785	S/. -1,783	S/. -1,779	S/. -1,905	S/. -2,040	S/. -2,013	S/. -2,055	S/. -1,884	S/. -1,869	S/. -1,873	S/. -21,005
PLANILLA PRODUCCION	S/. -12,545	S/. -11,950	S/. -11,799	S/. -11,956	S/. -12,599	S/. -13,495	S/. -13,397	S/. -13,733	S/. -12,560	S/. -12,581	S/. -12,467	S/. -12,402	S/. -151,484
GASTOS PRODUCCION	S/. -3,857	S/. -4,090	S/. -3,844	S/. -3,841	S/. -3,857	S/. -3,875	S/. -3,874	S/. -3,875	S/. -3,859	S/. -3,854	S/. -3,855	S/. -3,848	S/. -46,530
GASTOS ADMINISTRATIVOS	S/. -7,395	S/. -14,395	S/. -7,395	S/. -7,395	S/. -8,195	S/. -7,895	S/. -7,895	S/. -7,895	S/. -14,395	S/. -7,395	S/. -8,195	S/. -7,395	S/. -105,842
TOTAL EGRESOS	S/. -31,875	S/. -39,593	S/. -31,956	S/. -32,092	S/. -34,048	S/. -35,330	S/. -35,257	S/. -35,734	S/. -40,406	S/. -33,192	S/. -33,880	S/. -32,895	S/. -416,259
SALDO	S/. 5,263	S/. 6,798	S/. 14,436	S/. 14,299	S/. 14,194	S/. 17,076	S/. 18,075	S/. 17,597	S/. 9,224	S/. 15,514	S/. 14,825	S/. 15,810	S/. 163,112
ACUMULADO	S/. 5,263	S/. 12,062	S/. 26,497	S/. 40,797	S/. 54,991	S/. 72,067	S/. 90,142	S/. 107,739	S/. 116,964	S/. 132,477	S/. 147,302	S/. 163,112	

Descripción:

En el presupuesto de caja elaborado, podemos observar los ingresos proyectados así como los egresos presupuestados por compra de materiales, para la fabricación de los productos. En este presupuesto también se considera los gastos de producción y los gastos administrativos incurridos en la operatividad mensual, de la asociación en cada mes. Se determina que el acumulativo de caja refleja un saldo positivo, lo cual respalda la operatividad de la asociación.

F. Determinación del IGV

Tabla 33

Determinación de IGV 2013

DETALLE	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL
IGV COMPRAS	S/. 1,540	S/. 1,361	S/. 1,360	S/. 1,357	S/. 1,453	S/. 1,556	S/. 1,535	S/. 1,567	S/. 1,437	S/. 1,426	S/. 1,429	S/. 1,407	S/. 17,427
IGV VENTAS	S/. 7,058	S/. 7,058	S/. 7,058	S/. 7,058	S/. 7,411	S/. 8,116	S/. 8,116	S/. 8,116	S/. 7,411	S/. 7,411	S/. 7,411	S/. 7,411	S/. 89,634
DEBITO FISCAL	S/. 5,518	S/. 5,697	S/. 5,698	S/. 5,701	S/. 5,958	S/. 6,560	S/. 6,581	S/. 6,549	S/. 5,973	S/. 5,985	S/. 5,982	S/. 6,004	S/. 72,206

Descripción

Para la proyección del 2013, la asociación pagaría un promedio de 5,600 de IGV mensual, de acuerdo a su nivel de ventas.

G. Presupuesto de mano de obra

Tabla 34

Presupuesto de mano de obra – MOD

HORAS	MESES												TOTAL
	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	
Monederos	S/. 585.20	S/. 563.20	S/. 574.20	S/. 552.20	S/. 613.36	S/. 647.68	S/. 614.68	S/. 663.08	S/. 597.96	S/. 580.36	S/. 586.96	S/. 591.36	S/. 7,170
Porta cámara	S/. 1,093.14	S/. 1,033.34	S/. 1,021.38	S/. 1,015.40	S/. 1,114.91	S/. 1,188.35	S/. 1,128.55	S/. 1,236.19	S/. 1,096.97	S/. 1,055.11	S/. 1,085.01	S/. 1,085.01	S/. 13,153
Porta Celular	S/. 1,178.52	S/. 1,121.72	S/. 1,093.32	S/. 1,121.72	S/. 1,206.20	S/. 1,233.18	S/. 1,289.98	S/. 1,318.38	S/. 1,177.80	S/. 1,177.80	S/. 1,177.80	S/. 1,155.08	S/. 14,252
Bolsos	S/. 1,799.60	S/. 1,689.60	S/. 1,711.60	S/. 1,678.60	S/. 1,796.08	S/. 1,932.04	S/. 1,921.04	S/. 1,943.04	S/. 1,774.08	S/. 1,785.08	S/. 1,785.08	S/. 1,752.08	S/. 21,568
Fundas de cojín	S/. 667.08	S/. 631.08	S/. 622.08	S/. 622.08	S/. 653.18	S/. 706.39	S/. 715.39	S/. 670.39	S/. 698.18	S/. 653.18	S/. 657.68	S/. 603.68	S/. 7,900
Chalina	S/. 1,482.40	S/. 1,382.40	S/. 1,402.40	S/. 1,362.40	S/. 1,451.52	S/. 1,589.76	S/. 1,589.76	S/. 1,589.76	S/. 1,451.52	S/. 1,401.52	S/. 1,451.52	S/. 1,451.52	S/. 17,606
Vestidos niña	S/. 2,282.94	S/. 2,032.94	S/. 1,957.94	S/. 2,107.94	S/. 2,134.59	S/. 2,262.88	S/. 2,162.88	S/. 2,337.88	S/. 2,134.59	S/. 2,259.59	S/. 2,134.59	S/. 2,134.59	S/. 25,943
Centros de Mesa	S/. 3,456.00	S/. 3,496.00	S/. 3,416.00	S/. 3,496.00	S/. 3,628.80	S/. 3,934.40	S/. 3,974.40	S/. 3,974.40	S/. 3,628.80	S/. 3,668.80	S/. 3,588.80	S/. 3,628.80	S/. 43,891
TOTAL	S/. 12,545	S/. 11,950	S/. 11,799	S/. 11,956	S/. 12,599	S/. 13,495	S/. 13,397	S/. 13,733	S/. 12,560	S/. 12,581	S/. 12,467	S/. 12,402	S/. 151,484

Descripción

El presupuesto de mano de obra se ha obtenido en base a las horas de mano de obra directa, requeridas para cada producto. En el anexo 5 se detalla las unidades fabricadas por productos y las horas MOD que se requieren para su elaboración.

H. Presupuesto de los costos indirectos de fabricación – CIF

Tabla 35

Presupuesto de los costos indirectos de fabricación – CIF

GASTOS	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
Materiales Indirectos												
Hilo Tubino	S/. 247.81	S/. 480.82	S/. 234.53	S/. 231.56	S/. 247.73	S/. 265.52	S/. 264.46	S/. 265.10	S/. 249.21	S/. 244.76	S/. 245.75	S/. 237.99
Mano de obra Indirecta												
Supervisor de Planta	S/. 1,200.00	S/. 1,200.00	S/. 1,200.00	S/. 1,200.00	S/. 1,200.00	S/. 1,200.00	S/. 1,200.00	S/. 1,200.00	S/. 1,200.00	S/. 1,200.00	S/. 1,200.00	S/. 1,200.00
otros												
Depreciación	S/. 640.25	S/. 640.25	S/. 640.25	S/. 640.25	S/. 640.25	S/. 640.25	S/. 640.25	S/. 640.25	S/. 640.25	S/. 640.25	S/. 640.25	S/. 640.25
Mantenimiento	S/. 1,283.33	S/. 1,283.33	S/. 1,283.33	S/. 1,283.33	S/. 1,283.33	S/. 1,283.33	S/. 1,283.33	S/. 1,283.33	S/. 1,283.33	S/. 1,283.33	S/. 1,283.33	S/. 1,283.33
Luz	S/. 150.00	S/. 150.00	S/. 150.00	S/. 150.00	S/. 150.00	S/. 150.00	S/. 150.00	S/. 150.00	S/. 150.00	S/. 150.00	S/. 150.00	S/. 150.00
Agua	S/. 96.00	S/. 96.00	S/. 96.00	S/. 96.00	S/. 96.00	S/. 96.00	S/. 96.00	S/. 96.00	S/. 96.00	S/. 96.00	S/. 96.00	S/. 96.00
Alquiler	S/. 240.00	S/. 240.00	S/. 240.00	S/. 240.00	S/. 240.00	S/. 240.00	S/. 240.00	S/. 240.00	S/. 240.00	S/. 240.00	S/. 240.00	S/. 240.00
TOTAL	S/. 3,857.39	S/. 4,090.41	S/. 3,844.12	S/. 3,841.15	S/. 3,857.32	S/. 3,875.11	S/. 3,874.05	S/. 3,874.68	S/. 3,858.80	S/. 3,854.35	S/. 3,855.34	S/. 3,847.57

Tabla 36

Distribución de los costos indirectos de fabricación – CIF

*En base a MOD													
UNIDADES REQUERIDAS	MESES												TOTAL
	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	
Monederos	S/. 473	S/. 510	S/. 492	S/. 471	S/. 494	S/. 491	S/. 471	S/. 494	S/. 482	S/. 473	S/. 479	S/. 487	5,817
Porta cámara	S/. 481	S/. 510	S/. 477	S/. 472	S/. 489	S/. 491	S/. 471	S/. 502	S/. 482	S/. 469	S/. 482	S/. 487	5,815
Porta Celular	S/. 478	S/. 510	S/. 471	S/. 481	S/. 488	S/. 469	S/. 496	S/. 494	S/. 477	S/. 482	S/. 482	S/. 478	5,804
Bolsos	S/. 484	S/. 510	S/. 489	S/. 478	S/. 482	S/. 488	S/. 490	S/. 483	S/. 477	S/. 485	S/. 485	S/. 481	5,833
Fundas de cojín	S/. 488	S/. 517	S/. 483	S/. 481	S/. 476	S/. 485	S/. 496	S/. 453	S/. 510	S/. 482	S/. 486	S/. 451	5,805
Chalina	S/. 488	S/. 510	S/. 490	S/. 474	S/. 476	S/. 491	S/. 496	S/. 483	S/. 477	S/. 465	S/. 482	S/. 487	5,819
Vestidos niña	S/. 511	S/. 510	S/. 465	S/. 498	S/. 476	S/. 475	S/. 459	S/. 483	S/. 477	S/. 510	S/. 482	S/. 487	5,834
Centros de Mesa	S/. 455	S/. 516	S/. 477	S/. 486	S/. 476	S/. 486	S/. 496	S/. 483	S/. 477	S/. 487	S/. 477	S/. 487	5,803
TOTAL	3,857	4,090	3,844	3,841	3,857	3,875	3,874	3,875	3,859	3,854	3,855	3,848	46,530

I. Presupuesto de los gastos administrativos

Tabla 37

Presupuesto de los gastos administrativos

GASTOS	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
SERVICIOS BASICOS												
LUZ	S/. 100.00	S/. 100.00	S/. 100.00	S/. 100.00	S/. 100.00	S/. 100.00	S/. 100.00	S/. 100.00	S/. 100.00	S/. 100.00	S/. 100.00	S/. 100.00
AGUA	S/. 64.00	S/. 64.00	S/. 64.00	S/. 64.00	S/. 64.00	S/. 64.00	S/. 64.00	S/. 64.00	S/. 64.00	S/. 64.00	S/. 64.00	S/. 64.00
TELEFONO	S/. 80.00	S/. 80.00	S/. 80.00	S/. 80.00	S/. 80.00	S/. 80.00	S/. 80.00	S/. 80.00	S/. 80.00	S/. 80.00	S/. 80.00	S/. 80.00
INTERNET	S/. 90.00	S/. 90.00	S/. 90.00	S/. 90.00	S/. 90.00	S/. 90.00	S/. 90.00	S/. 90.00	S/. 90.00	S/. 90.00	S/. 90.00	S/. 90.00
TRANSPORTE	S/. 500.00	S/. 500.00	S/. 500.00	S/. 500.00	S/. 500.00	S/. 500.00	S/. 500.00	S/. 500.00	S/. 500.00	S/. 500.00	S/. 500.00	S/. 500.00
PUBLICIDAD												
Pag. Web	S/. 25.00	S/. 25.00	S/. 25.00	S/. 25.00	S/. 25.00	S/. 25.00	S/. 25.00	S/. 25.00	S/. 25.00	S/. 25.00	S/. 25.00	S/. 25.00
Material Promocional Impreso					S/. 800.00						S/. 800.00	
Pasajes Ferias						S/. 500.00	S/. 500.00	S/. 500.00				
CAPACITACIONES		S/. 7,000.00							S/. 7,000.00			
SUELDOS PERSONAL												
GERENTE GENERAL	S/. 2,926.78	S/. 2,926.78	S/. 2,926.78	S/. 2,926.78	S/. 2,926.78	S/. 2,926.78	S/. 2,926.78	S/. 2,926.78	S/. 2,926.78	S/. 2,926.78	S/. 2,926.78	S/. 2,926.78
ADMINISTRADOR	S/. 1,881.50	S/. 1,881.50	S/. 1,881.50	S/. 1,881.50	S/. 1,881.50	S/. 1,881.50	S/. 1,881.50	S/. 1,881.50	S/. 1,881.50	S/. 1,881.50	S/. 1,881.50	S/. 1,881.50
CONTADOR GERENCIAI	S/. 1,567.92	S/. 1,567.92	S/. 1,567.92	S/. 1,567.92	S/. 1,567.92	S/. 1,567.92	S/. 1,567.92	S/. 1,567.92	S/. 1,567.92	S/. 1,567.92	S/. 1,567.92	S/. 1,567.92
ALQUILER DE LOCAL	S/. 160.00	S/. 160.00	S/. 160.00	S/. 160.00	S/. 160.00	S/. 160.00	S/. 160.00	S/. 160.00	S/. 160.00	S/. 160.00	S/. 160.00	S/. 160.00
TOTAL	S/. 7,395.19	S/. 14,395.19	S/. 7,395.19	S/. 7,395.19	S/. 8,195.19	S/. 7,895.19	S/. 7,895.19	S/. 7,895.19	S/. 14,395.19	S/. 7,395.19	S/. 8,195.19	S/. 7,395.19

Descripción

Los gastos Administrativos están comprendidos por los servicios básicos, la publicidad, las capacitaciones que se realizarán dos veces al año, los sueldos del personal y el alquiler del local. Se ha determinado distribuir, del total de los gastos incurridos, 40% a los gastos administrativos y 60% al costo de Producción. En el anexo 6, se detalla el total de los gastos incurridos.

J. Presupuestos de los inventarios finales

La elaboración de este presupuesto es importante para poder determinar el presupuesto de del costo de los artículos vendidos, así como para la elaboración del balance general.

Tabla 38

Presupuesto de inventarios finales – materiales directos

DETALLE												
	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICEMBRE
INV. INICIAL MD	S/. 8.557	S/. 7.562	S/. 7.557	S/. 7.538	S/. 8.070	S/. 8.645	S/. 8.529	S/. 8.706	S/. 7.985	S/. 7.920	S/. 7.939	S/. 7.814
MD CONSUMIDO	S/. 8.201	S/. 7.816	S/. 7.557	S/. 7.538	S/. 7.010	S/. 8.617	S/. 8.529	S/. 8.699	S/. 7.985	S/. 7.920	S/. 7.939	S/. 7.815
INV. FINAL MD	S/. 356	S/. 101	S/. 101	S/. 101	S/. 1.161	S/. 1.189	S/. 1.189	S/. 1.196	S/. 1.196	S/. 1.195	S/. 1.195	S/. 1.195

Tabla 39

Presupuesto de inventarios finales de productos terminados

INV. FINAL PD. TERMINADOS	EN SOLES												TOTAL
	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICEMBRE	
Monederos	S/. 1.304	S/. 1.255	S/. 1.280	S/. 1.231	S/. 1.367	S/. 1.444	S/. 1.370	S/. 1.478	S/. 1.333	S/. 1.293	S/. 1.308	S/. 1.318	S/. 15.981
Porta cámara	S/. 1.751	S/. 1.656	S/. 1.636	S/. 1.627	S/. 1.786	S/. 1.904	S/. 1.808	S/. 1.981	S/. 1.758	S/. 1.691	S/. 1.738	S/. 1.738	S/. 21.074
Porta Celular	S/. 1.778	S/. 1.692	S/. 1.649	S/. 1.692	S/. 1.819	S/. 1.860	S/. 1.946	S/. 1.989	S/. 1.777	S/. 1.777	S/. 1.777	S/. 1.742	S/. 21.498
Bolsos	S/. 7.060	S/. 6.629	S/. 6.715	S/. 6.586	S/. 7.046	S/. 7.580	S/. 7.537	S/. 7.623	S/. 6.960	S/. 7.003	S/. 7.003	S/. 6.874	S/. 84.616
Fundas de cojín	S/. 1.798	S/. 1.701	S/. 1.676	S/. 1.676	S/. 1.760	S/. 1.903	S/. 1.928	S/. 1.806	S/. 1.881	S/. 1.760	S/. 1.772	S/. 1.627	S/. 21.289
Chalina	S/. 2.513	S/. 2.344	S/. 2.378	S/. 2.310	S/. 2.461	S/. 2.695	S/. 2.695	S/. 2.695	S/. 2.461	S/. 2.376	S/. 2.461	S/. 2.461	S/. 29.851
Vestidos niña	S/. 3.130	S/. 2.787	S/. 2.684	S/. 2.890	S/. 2.926	S/. 3.102	S/. 2.965	S/. 3.205	S/. 2.926	S/. 3.098	S/. 2.926	S/. 2.926	S/. 35.567
Centros de Mesa	S/. 4.779	S/. 4.834	S/. 4.724	S/. 4.834	S/. 5.018	S/. 5.441	S/. 5.496	S/. 5.496	S/. 5.018	S/. 5.073	S/. 4.963	S/. 5.018	S/. 60.695
TOTAL	S/. 24.113	S/. 22.897	S/. 22.742	S/. 22.846	S/. 24.185	S/. 25.929	S/. 25.745	S/. 26.273	S/. 24.114	S/. 24.071	S/. 23.949	S/. 23.705	S/. 290.570

Tabla 40

Costo unitario de producción

COSTO UNITARIO	PRODUCTOS							
	Monederos	Porta cámara	Porta Celular	Bolsos	Fundas de cojín	Chalina	Vestidos niña	Centros de Mesa
	S/. 4.90	S/. 9.58	S/. 8.57	S/. 43.16	S/. 12.13	S/. 16.95	S/. 34.27	S/. 55.31

Descripción

Después de establecer los materiales consumidos y los productos terminados, se puede calcular los costos unitarios por cada producto fabricado. En el anexo 7 se detalla la obtención de estos datos. En la tabla los costos de los productos son diferentes a los brindados por las

integrantes de la Asociación, debido a que en estos costos se ha considerado los costos por concepto de depreciación y mantenimiento de máquinas. Pues en este escenario se ha de considerar estos factores que origina la adquisición del paquete artesanal para mejorar la producción

K. Presupuesto de costos de los artículos vendidos

Tabla 41

Presupuesto de costos de los artículos vendidos

COSTO DE VENTA	MESES											
	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
CONSUMO DE MD	S/. 8,201	S/. 7,816	S/. 7,557	S/. 7,538	S/. 7,010	S/. 8,617	S/. 8,529	S/. 8,699	S/. 7,985	S/. 7,920	S/. 7,939	S/. 7,815
CONSUMO DE MOD	S/. 12,545	S/. 11,950	S/. 11,799	S/. 11,956	S/. 12,599	S/. 13,495	S/. 13,397	S/. 13,733	S/. 12,560	S/. 12,581	S/. 12,467	S/. 12,402
CIF	S/. 3,857	S/. 3,857	S/. 3,857	S/. 3,857	S/. 3,857	S/. 3,857	S/. 3,857	S/. 3,857	S/. 3,857	S/. 3,857	S/. 3,857	S/. 3,857
TOTAL COSTO PRODUCCION	S/. 24,603	S/. 23,624	S/. 23,214	S/. 23,352	S/. 23,466	S/. 25,970	S/. 25,783	S/. 26,290	S/. 24,402	S/. 24,359	S/. 24,264	S/. 24,074
+ INV. INICIAL PROD. TERM	S/. -	S/. 1,296	S/. 1,375	S/. 1,300	S/. 1,328	S/. 1,554	S/. 1,242	S/. 747	S/. 779	S/. 935	S/. 3,009	S/. 1,037
PROD. TERM. DISPONIBLES	S/. 24,603	S/. 24,920	S/. 24,589	S/. 24,652	S/. 24,793	S/. 27,523	S/. 27,025	S/. 27,037	S/. 25,182	S/. 25,293	S/. 27,272	S/. 25,111
-INV. FINAL PROD. TERMINAND	S/. 1,296	S/. 1,375	S/. 1,300	S/. 1,328	S/. 1,554	S/. 1,242	S/. 747	S/. 779	S/. 935	S/. 3,009	S/. 1,037	S/. 783
COSTO DE VENTAS	S/. 23,307	S/. 23,544	S/. 23,289	S/. 23,324	S/. 23,240	S/. 26,281	S/. 26,278	S/. 26,257	S/. 24,247	S/. 22,285	S/. 26,235	S/. 24,328

Descripción

Se ha determinado el costo de venta de los productos fabricados para los siguientes doce meses del año 2013, teniendo en cuenta los costos del consumo de materiales directos, la mano de obra directa en la que se ha incurrido y los costos indirectos de fabricación. Así mismo se tiene en cuenta la estimación del inventario inicial y final de los productos terminados, para calcular de manera adecuada el costo de venta, que corresponde a los artículos presupuestados para ventas del año 2013.

L. Ingresos presupuestados

Tabla 42

Estado de ingresos presupuestados

DETALLE	MESES											
	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
VENTAS	S/. 39,210	S/.39,210	S/.39,210	S/.39,210	S/.41,170	S/.45,091	S/.45,091	S/.45,091	S/. 41,170	S/. 41,170	S/. 41,170	S/. 41,170
COSTO DE VENTAS	S/. 23,307	S/.23,544	S/.23,289	S/.23,324	S/.23,240	S/.26,281	S/.26,278	S/.26,257	S/. 24,247	S/. 22,285	S/. 26,235	S/. 24,328
UTILIDAD BRUTA	S/. 15,903	S/.15,665	S/.15,921	S/.15,886	S/.17,931	S/.18,811	S/.18,813	S/.18,834	S/. 16,923	S/. 18,886	S/. 14,935	S/. 16,842
GASTOS ADMINISTRATIVOS	S/. 7,395	S/.14,395	S/. 7,395	S/. 7,395	S/. 8,195	S/. 7,895	S/. 7,895	S/. 7,895	S/. 14,395	S/. 7,395	S/. 8,195	S/. 7,395
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	S/. 8,507	S/. 1,270	S/. 8,526	S/. 8,490	S/. 9,736	S/.10,915	S/.10,918	S/.10,939	S/. 2,528	S/. 11,491	S/. 6,740	S/. 9,447
IMPUESTO A LA RENTA	S/. 128	S/. 19	S/. 128	S/. 127	S/. 146	S/. 164	S/. 164	S/. 164	S/. 38	S/. 172	S/. 101	S/. 142
UTILIDAD NETA	S/. 8,380	S/. 1,251	S/. 8,398	S/. 8,363	S/. 9,590	S/.10,752	S/.10,754	S/.10,775	S/. 2,490	S/. 11,318	S/. 6,639	S/. 9,305

Tabla 43

Utilidad por producto

PRODUCTOS	PRECIO DE VENTA	COSTO VENTA	UTILIDAD UNITARIA
Monederos	S/. 8.00	S/. 4.90	S/. 3.10
Porta cámara	S/. 18.00	S/. 9.58	S/. 8.42
Porta Celular	S/. 15.00	S/. 8.57	S/. 6.43
Bolsos	S/. 80.00	S/. 43.16	S/. 36.84
Fundas de cojín	S/. 25.00	S/. 12.13	S/. 12.87
Chalina	S/. 40.00	S/. 16.95	S/. 23.05
Vestidos niña	S/. 80.00	S/. 34.27	S/. 45.73
Centros de Mesa	S/. 120.00	S/. 55.31	S/. 64.69

Descripción

Como se puede observar la tabla anterior, el producto que genera mayor utilidad son los centros de mesa, sin embargo este producto no tiene mucha rotación de ventas, vendiéndose al mes eventualmente. A diferencia de los artículos como los monederos, porta cámaras y porta celulares que generan una menor utilidad pero tienen mayor rotación. Y son por estos que se obtiene más ingresos.

4.1.9.2 Adopción de tecnología: equipos requeridos

Tabla 44

Equipo tecnológico artesanal

EQUIPOS / ACTIVOS	UND	PRECIO	TOTAL
1. TELAR DE CINTURA	6	S/. 2,100.00	S/. 12,600.00
2. MÁQUINAS DE COSTURA RECTA (SINGER Modelo 263)	5	S/. 1,500.00	S/. 7,500.00
3. MÁQUINAS REMALLADORAS	4	S/. 1,300.00	S/. 5,200.00
4. MESAS DE TRABAJO (640 x 520)	6	S/. 400.00	S/. 2,400.00
5. MÁQUINA HILANDERA ARTESANAL	4	S/. 1,600.00	S/. 6,400.00
6. MÁQUINA DESMOTADORA (hyph Modelo My80/100)	1	S/. 4,500.00	S/. 4,500.00
7. URDIDORA SEMI MECANIZADA	2	S/. 2,300.00	S/. 4,600.00
8. TELAR SEMI MEJORADO	3	S/. 2,800.00	S/. 8,400.00
9. SILLAS	12	S/. 50.00	S/. 600.00
TOTAL		S/. 16,550.00	S/. 52,200.00

Descripción

En la búsqueda de volver más eficiente el proceso productivo artesanal, se ha identificado un paquete artesanal integrado por seis telares artesanales, cuatro máquinas hilanderas y una urdidora artesanal; acompañado de máquinas de coser y remalladoras, mesas de trabajo y una máquina desmotadora.

Los equipos utilizados para lo que es el tejido artesanal han sido confeccionados en madera, y son máquinas más livianas, más ergonómicas (adaptadas a los movimientos y las capacidades físicas del tejedor), más eficientes en el rendimiento del tiempo y el tratamiento del hilado es muy delicado y difícil de tratar con otros implementos.

El tiempo de producción de todo el proceso utilizando estas maquinarias de confección textil reducirá a un tercio del tiempo habitual de producción.

Tabla 45

Reducción de tiempos con el equipo tecnológico artesanal

PRODUCTOS	TIEMPO /HRAS SIN EQUIPOS TECNOLÓGICOS	REDUCCIÓN DE TIEMPO	TIEMPO /HRAS CON EQUIPO TENOLÓGICO
Monederos	0.9	0	0.60
Porta cámara	1.3	0	0.89
Porta Celular	1.2	0	0.78
Bolsos	1.5	1	1.00
Fundas de cojín	1.7	1	1.11
Chalina	1.7	1	1.11
Vestidos niña	2.8	1	1.89
Centros de Mesa	2.7	1	1.78
TOTAL	13.7	5	9

Descripción

Si la asociación de turismo y artesanía de Sicán se acoge al incentivo de adopción de tecnología brindado por AGROIDEAS, podría reducir sus tiempos de producción en 5 horas, la tercera parte de lo que demoraría en producir con sus herramientas empíricas que viene utilizando actualmente. Esto tiene implicancia en que su producción actual la puede aumentar en un tercio de lo normal.

Al asumir este beneficio, también se tendría que asumir sus costos de depreciación de los equipos que se adquieran, los cuales se muestran en la siguiente tabla:

Tabla 46

Depreciación de los equipos

DEPRECIACIÓN					VALOR RESIDUAL
MONTO A DEPRECIAR	VIDA UTIL	% DEPRECIACIÓN	DEPRECIACIÓN ANUAL	DEPRECIACIÓN MENSUAL	
S/. 9,610.17	5	20%	S/. 1,922.03	S/. 160.17	S/. 1,067.80
S/. 5,720.34	5	20%	S/. 1,144.07	S/. 95.34	S/. 635.59
S/. 3,966.10	5	20%	S/. 793.22	S/. 66.10	S/. 440.68
S/. 1,830.51	5	20%	S/. 366.10	S/. 30.51	S/. 203.39
S/. 4,881.36	6	17%	S/. 813.56	S/. 67.80	S/. 542.37
S/. 3,432.20	5	20%	S/. 686.44	S/. 57.20	S/. 381.36
S/. 3,508.47	6	17%	S/. 584.75	S/. 48.73	S/. 389.83
S/. 6,406.78	5	20%	S/. 1,281.36	S/. 106.78	S/. 711.86
S/. 457.63	5	20%	S/. 91.53	S/. 7.63	S/. 50.85
S/. 39,813.56			S/. 7,683.05	S/. 640.25	S/. 4,423.73

Descripción

La depreciación es la pérdida de valor contable que sufren los activos fijos por el uso a que se les somete y su función productora de renta. En la medida en que avance el tiempo de servicio, decrece el valor contable de dichos activos.

4.1.9.3 Evaluación de los flujos de caja

A.FCE (flujo de caja económico) asumiendo la inversión total de la asociación artesanal

El flujo de caja está proyectado a cinco periodos, en el cual se ha tomado como referencia un crecimiento de 2% por periodo y se considera el total de la inversión requerida para la obtención de los equipos artesanales.

Tabla 47

Inversión total

DETALLE	S/.
SIEMBRA	S/. 11,756
MANTENIMIENTO	S/. 18,485
OTROS COSTOS	S/. 24,375
EQUIPO TECNOLÓGICO	S/. 52,200
TOTAL INVERSION	S/. 106,816

Descripción

La inversión total está comprendida por los costos de Siembra, mantenimiento, los costos del proceso en el que incurre para obtener el algodón nativo en hilo y el equipo tecnológico. Para mayor detalle, observar el anexo 8.

Tabla 48

Flujo de caja económico – inversión propia proyección anual

CONCEPTO / AÑOS	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
I. INGRESOS						
1.-Total Ingreso		S/. 499,454	S/. 509,413	S/. 519,572	S/. 529,933	S/. 544,926
Ventas		S/. 497,966	S/. 507,925	S/. 518,084	S/. 528,445	S/. 539,014
Otros Ingresos		S/. 1,488	S/. 1,488	S/. 1,488	S/. 1,488	S/. 1,488
Valor residual						S/. 4,424
II. EGRESOS						
Costo de Inversión	S/. -106,816					
(Activo Fijo Tangible)						
(Activo Fijo Intangible)						
(Capital de Trabajo)						
(Imprevistos 1%)						
(Total de Inversión)	S/. -106,816					
Egresos por Actividad						
2.-Total Egresos	S/. -106,816	S/. -399,242	S/. -419,204	S/. -440,164	S/. -462,172	S/. -485,281
(Costo de Producción)		S/. -293,400	S/. -308,070	S/. -323,473	S/. -339,647	S/. -356,629
(Gastos Administrativos)		S/. -105,842	S/. -111,134	S/. -116,691	S/. -122,526	S/. -128,652
(Gastos de Mantenimiento)						
Utilidad Operativa	S/. -106,816	S/. 100,212	S/. 90,209	S/. 79,408	S/. 67,761	S/. 59,645
(Depreciación)		S/. -7,683	S/. -7,683	S/. -7,683	S/. -7,683	S/. -7,683
Utilidad antes de Impuestos	S/. -106,816	S/. 92,529	S/. 82,526	S/. 71,725	S/. 60,078	S/. 51,962
(Impuesto a la Renta)		S/. -27,759	S/. -24,758	S/. -21,517	S/. -18,023	S/. -15,589
(Inversión)	S/. -106,816					
Depreciación		S/. 7,683	S/. 7,683	S/. 7,683	S/. 7,683	S/. 7,683
FCE	S/. -106,816	S/. 72,453	S/. 65,451	S/. 57,890	S/. 49,738	S/. 44,056
Préstamo						
(Servicio de Deuda)						
Escudo tributario						
FCF	S/. -106,816	S/. 72,453	S/. 65,451	S/. 57,890	S/. 49,738	S/. 44,056
Aporte de Socios						
Caja acumulada	S/. -106,816	S/. -34,363	S/. 31,089	S/. 88,979	S/. 138,717	S/. 182,773

Descripción

Evaluación económica

Para la evaluación económica se aplica una tasa de descuento del 12%, obteniendo de esta manera un VANE de S/ 117,865, un TIRE de 52% y un B/C E de 1.11

Periodo de recuperación

El periodo de recuperación de la inversión inicial abarca dos años y 6 meses.

Indicador

Se puede determinar que la evaluación económica de este proyecto es eficiente, pues se obtiene un VANE y TIRE POSITIVO, lo que indica que el proyecto es rentable y después de dos años retornará beneficio.

B.FCE (Flujo de caja económico) asumiendo cofinanciamiento de AGROIDEAS

Una alternativa de financiamiento para adquirir los equipos tecnológicos en la red artesanal, es el apoyo de una organización gubernamental que cofinancie parte de la inversión requerida.

Como se ha venido planteando en el proyecto, una de esas organizaciones gubernamentales es AGROIDEAS quien ofrece incentivos para la adopción de tecnología con el objetivo de promover el uso de tecnologías para reducir los costos, mejorar la productividad y la calidad de los productos agrarios que se ofrezcan en el mercado, mejorando de esta manera los sistemas de producción y especializando a las organizaciones; como medio para mejorar la articulación a los mercados.

Tabla 49

Aportes del programa

VALOR DE ADOPCION DE TECNOLOGÍA	APOORTE DEL PROGRAMA		APOORTE DE LA ORGANIZACIÓN	
	UIT	%	UIT	%
Menor a 125 UIT (hasta S/. 456,250)	100	Hasta 80	25	20
Entre 125 y 286 UIT (hasta S/. 1.043,900)	200	Hasta 70	86	30
Mayor a 286 UIT (hasta S/. 1.095,000)	300	Hasta 60		40

Fuente: Manual de AGROIDEAS

Fecha: Diciembre 2013

Descripción

El monto máximo de aporte del programa por productor asociado es de 4 UIT (S/. 14,600 para este año), hasta un tope de 300 UIT por organización (S/. 1'140,000 para este año 2014).

El porcentaje de cofinanciamiento por parte de AGROIDEAS varía entre 60% y 80%, según la magnitud de recursos solicitados. El porcentaje de cofinanciamiento por parte de su organización varía entre 40% y 20%.

El aporte que puede considerar AGROIDEAS para la red artesanal es el de menor a 125 UIT. Aportando 80% el programa y 20% la organización.

Tabla 50

Aportes del programa a la asociación

APOORTE DEL PROGRAMA	APOORTE DE LA ORGANIZACIÓN	VALOR TOTAL ADOPCION DE TECNOLOGÍA
80%	20%	100%
S/. -85,452.80	S/. -21,363.20	S/. 106,816.00

Descripción

En base a estos datos, se procede a la realización de un nuevo flujo de caja económico en el que se considerará como inversión el aporte de AGROIDEAS y el de la organización.

Tabla 51

Flujo de caja económico con aportes del programa AGROIDEAS

CONCEPTO / AÑOS	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
I. INGRESOS						
1.-Total Ingreso		S/. 499,454	S/. 509,413	S/. 519,572	S/. 529,933	S/. 544,926
Ventas		S/. 497,966	S/. 507,925	S/. 518,084	S/. 528,445	S/. 539,014
Otros Ingresos		S/. 1,488	S/. 1,488	S/. 1,488	S/. 1,488	S/. 1,488
Valor residual						S/. 4,424
II. EGRESOS						
Costo de Inversión	S/. -21,363					
(Activo Fijo Tangible)						
(Activo Fijo Intangible)						
(Capital de Trabajo)						
(Imprevistos 1%)						
(Total de Inversión)	S/. -21,363					
Egresos por Actividad						
2.-Total Egresos	S/. -21,363	S/. -399,242	S/. -419,204	S/. -440,164	S/. -462,172	S/. -485,281
(Costo de Producción)		S/. -293,400	S/. -308,070	S/. -323,473	S/. -339,647	S/. -356,629
(Gastos Administrativos)		S/. -105,842	S/. -111,134	S/. -116,691	S/. -122,526	S/. -128,652
(Gastos de Ventas)						
Utilidad Operativa	S/. -21,363	S/. 100,212	S/. 90,209	S/. 79,408	S/. 67,761	S/. 59,645
(Depreciación)		S/. -7,683	S/. -7,683	S/. -7,683	S/. -7,683	S/. -7,683
Utilidad antes de Impuestos	S/. -21,363	S/. 92,529	S/. 82,526	S/. 71,725	S/. 60,078	S/. 51,962
(Impuesto a la Renta)		S/. -27,759	S/. -24,758	S/. -21,517	S/. -18,023	S/. -15,589
(Inversión)	S/. -21,363					
Depreciación		S/. 7,683	S/. 7,683	S/. 7,683	S/. 7,683	S/. 7,683
FCE	S/. -21,363	S/. 72,453	S/. 65,451	S/. 57,890	S/. 49,738	S/. 44,056
Préstamo						
(Servicio de Deuda)						
Escudo tributario						
FCF	S/. -21,363	S/. 72,453	S/. 65,451	S/. 57,890	S/. 49,738	S/. 44,056
Aporte de Socios						
Caja acumulada	S/. -21,363	S/. 51,090	S/. 116,542	S/. 174,432	S/. 224,169	S/. 268,226

Descripción

Evaluación económica

Considerando una tasa de descuento de 12%, se obtiene en la evaluación económica un VANE de S/.193,317, una TIRE de 329% y un B/C de 1.17 Mostrando un escenario que indica que el proyecto es rentable y se espera recibir flujos positivo durante los cinco años proyectados.

Periodo de recuperación

La inversión realizada por la organización se ha de recuperar en un periodo de un año 9 meses y 21 días.

Indicador

Para este escenario se obtiene una evaluación financiera prometedora del proyecto, pues la suma de los valores actualizados de todos los flujos netos de caja esperados del proyecto nos da un valor positivo, lo que indica que el proyecto es rentable.

4.1.9.4 Punto de equilibrio de los productos

Tabla 52

Punto de equilibrio por producto

PRODUCTOS	CC.VV	CF	VV	PE Und. Anual	PE S/. Anual	BASE /HRS
Monederos	S/. 3.11	9,985.58	6.78	2,724	S/. 18,469	0.60
Porta cámara	S/. 6.93	14,793	15.25	1,777	S/. 27,112	0.89
Porta Celular	S/. 6.25	12,944	12.71	2,003	S/. 25,459	0.78
Bolsos	S/. 40.17	16,643	67.80	603	S/. 40,848	1.00
Fundas de cojín	S/. 8.81	18,492	21.19	1,494	S/. 31,663	1.11
Chalina	S/. 13.64	18,492	33.90	913	S/. 30,944	1.11
Vestidos niña	S/. 28.64	31,436	67.80	803	S/. 54,431	1.89
Centros de Mesa	S/. 50.01	29,587	101.69	572	S/. 58,218	1.78
		152,373		10,889	S/. 287,144	9.16

Descripción

El punto de equilibrio nos muestra el número de artículos que se debe vender para no ganar ni perder. En la tabla se detalla las unidades por producto que se han de ofertar. En dicho cálculo para la distribución del costo fijo se ha asignado a cada producto por igualdad de proporción.

4.1.9.5 Fase productiva de la comercialización

Los artesanos de esta línea artesanal participan en diversas actividades como ferias locales, nacionales y ruedas de negocios, en las cuales utilizan herramientas de promoción, como tarjetas de presentación, folletos de su asociación.

El canal de producción más esperado es la venta directa, artesano consumidor final; sin embargo también existe la venta indirecta, en puntos de venta permanentes como la tienda del Museo de Túcume, la tienda del Museo Nacional Sicán y otros que actúan como intermediarios.

4.2 Discusión

Hoy en día los grupos artesanales buscan generar economía con la actividad que realizan, la asociación de artesanas de turismo y artesanía Sicán, es uno de estos grupos, la cual tiene perspectivas de crecimiento y ser sustentables económicamente con en el tiempo.

Es así que en el presente proyecto el propósito fundamental de esta investigación fue analizar si la adopción de tecnología en la asociación de artesanía y turismo Sicán de Pomac III contribuía al incremento de la rentabilidad de los productos elaborados de algodón nativo, planteando como alternativa financiar su costo de adquisición de los equipos a través de un programa gubernamental y social, que brinde recursos no reembolsables, como lo es AGROIDEAS que cofinancia aportando parte de la inversión que necesitan.

Se ha identificado un paquete tecnológico artesanal textil para tejer algodón nativo de colores, el cual ayudará a reducir el trabajo del tejido artesanal hasta en tres cuartas partes. Para adquirir este paquete se requiere de una inversión de S/.52, 200 más una inversión por concepto de costos de siembra y cosecha de S/. 54, 616; la que asciende a una inversión total de S/. 106,816. Para la evaluación de este proyecto de inversión se ha realizado un análisis económico en dos escenarios diferentes, a través de un flujo de caja económico proyectado a cinco periodos.

En el primer FCE (Flujo de caja económico) se ha establecido que la inversión total es asumida por la asociación, obteniendo como resultado que la producción rentable en 52%, recuperando la inversión en dos años y nueve meses.

En el segundo escenario del FCE se ha establecido el cofinanciamiento aportado por el programa AGROIDEAS, donde la organización solo tiene

que aportar el 20% del total de la inversión. Al evaluar sus indicadores económicos tenemos como resultado que la producción es rentable en un 329%, una mayor rentabilidad a comparación del flujo de caja con financiamiento propio. Con estos datos se puede deducir que la asociación triplicaría su rentabilidad si obtiene el cofinanciamiento con el programa de AGROIDEAS.

Las integrantes de la asociación en la situación actual en la que vienen elaborando sus productos, muestran un espejismo en su beneficio que dicen tener, pues no consideran ciertos costos que realmente intervienen en el proceso de producción.

Por ello en el análisis económico de este proyecto, considerando el paquete tecnológico que necesitan, se ha tenido en cuenta todos los costos que en los que se incurre para la producción de los productos así como también los gasto administrativos y de ventas en lo que se tiene que asumir para que la actividad opere correctamente en el mercado.

Al considerar todos estos costos y gastos omitidos hacen que los flujos de los egresos sean razonables y reales para el diseño del proyecto de inversión, demostrando que esta actividad artesanal puede ser económicamente sustentable para la asociación.

V. PROPUESTA

5.1 Desarrollo de la propuesta

Se propone evaluar el potencial de los productos en el mercado internacional, para colocar de manera eficiente los artículos, según el presupuesto de ventas diseñado en el proyecto, para la asociación de turismo y artesanía Sicán.

Los productos elaborados por las artesanas se distribuyen según lo mostrado en la tabla 6.

Tabla 6
Productos elaborados

PRODUCTOS	LINEA ARTESANAL
Fundas de cojín	ARTICULOS DECORATIVOS
Centros de Mesa	
Vestidos de niña	
Monederos	ACCESORIOS
Porta cámara	
Porta celular	
Bolsos	
Chalina	

El 50% de la producción responde a pedidos de clientes y los demás productos son exhibidos hasta que alguien los adquiere, la rotación de inventarios es lenta, un producto demora más de dos meses en venderse y en algunas oportunidades hasta 4 meses.

Los canales de comercialización son escasos y eso contribuye a que los productos no se vendan rápidamente, a pesar de que muchos de los sectores en los cuales están enmarcados los productos que elaboran las artesanas, son dinámicos, este auge no se concreta.

A. Artículos decorativos

El sector Artesanías, conocido también como sector de “Artículos Decorativos y de Regalo” se encuentra en un rápido crecimiento, por lo cual representa buenas oportunidades de negocios para artesanos en países en vías de desarrollo; de acuerdo a un estudio realizado por USAID denominado: “Global Market Assessment for Handicraft”, dicho estudio establece que los principales mercados para este tipo de productos son los Estados Unidos, Canadá y Europa. No obstante lo anterior, es importante destacar el hecho que a medida la clase media se expande en economías emergentes, ésta se convierte en un mercado potencial importante, dado su mayor poder adquisitivo y deseos de satisfacer nuevas necesidades.

En este sector ubicamos específicamente los textiles destinados a la decoración del hogar y productos utilitarios, los cuales abarcan las líneas de producción de los talleres artesanales bajo estudio.

Los productos artesanales elaborados han sido clasificados según un código arancelario, como a continuación se indica en la tabla 53.

Tabla 53

Descripción de código arancelario

Código arancelario	Descripción
6308.00.00.00	Juegos constituidos por piezas de tejido e hilados, incluso con accesorios, para la confección de alfombras, tapicería, manteles o servilletas bordados o de artículos textiles similares, en envases para la venta al por menor.

Fuente: ADUANAS

Fecha: 2008

La demanda de los juegos de artículos textiles, está principalmente en Francia, Alemania, Estados Unidos, Reino Unido y Dinamarca,

representando el 11%, 10%,7%,6% y 5% respectivamente. (Tabla 54 y Figura 17)

China, Pakistán, Turquía, Portugal e India son los principales proveedores en este rubro, habiendo facturado más de 44 mil millones de dólares junto a otros países.

La tendencia de las importaciones, muestran un incremento de 7.8% en el 2008 para el 2009 sin embargo, debido a la crisis financiera se redujeron en 12.7%, pero ya para el 2010, la situación mejoró y la cantidad importada se recuperó en 15.4%. Un mejor panorama se observa a medida que la crisis financiera va quedando atrás. (Tabla 55 y figura 18)

Tabla 54

Datos históricos artículos de regalo y decoración

Países que importan	Importaciones 2008 -2011*
Francia	19,060,952
Alemania	16,166,529
Estados Unidos	11,435,430
Reino Unido	9,284,262
Dinamarca	8,859,694
Otros países	102,201,733
Total	167,008,600

Fuente: COMTRADE

Fecha: 2008



Figura 17 Importaciones de artículos de regalo y decoración.

Fuente: COMTRADE

Fecha: 2008

Tabla 55

Tendencias de importación

Año	Importaciones 2007 – 2010
2010	54,601,502
2009	49,652,147
2008	61,913,066
2007	64,680,192

Fuente: COMTRADE

Fecha: 2008



Figura 18 Tendencias de importación

Fuente: COMTRADE

Fecha: 2008

B. Complementos de vestir

Los accesorios y complementos de vestir juegan un papel muy importante en el ámbito de la moda, casi tan importante como la ropa misma y es usado tanto por mujeres como por varones. Un accesorio de vestir puede cambiar el estilo de la ropa que usemos y diferenciarnos de los demás. En esta línea podemos encontrar, los bolsos, monederos, bufandas, guantes, entre otros.

El código arancelario 6117100000 se refiere a la línea de accesorios de vestir que se produce en los talleres artesanales bajo estudio. (Ver Tabla 56)

Tabla 56

Descripción de código arancelario

Código	Descripción
6117.10.00.00	Accesorios y complementos de vestir: chales, pañuelos, mantillas y artículos similares.

Fuente: ADUANAS

Fecha: 2008

Los países con mayor demanda frente a esta línea de productos es Estados Unidos, con el 16.1%, Alemania, Japón, Reino Unido y Francia representan también cuotas importantes de mercado, con el 12.8%, 9.5%, 8,1% y 7.1% respectivamente.

Los principales países ofertantes en este rubro son China e Italia, habiendo tenido ventas de más de 2 mil millones de dólares entre los años 2008 y 2011⁶³. Entre el 2007 y el 2008 las importaciones en esta línea se incrementaron en 16%, para el 2009 y a pesar de la crisis financiera, las importaciones sólo tuvieron una reducción del 1%, hacia el 2010, el crecimiento fue considerable con 21%.

Tabla 57

Datos históricos complementos de vestir

Países que importan	Importaciones 2008 -2011*
USA	545,357,326
Alemania	433,068,569
Japón	321,424,353
Reino Unido	273,465,767
Francia	241,848,172
Otros países	1,577,796,974

Fuente: COMTRADE

Fecha: 2008



Figura 19 Importaciones de complementos de vestir

Fuente: COMTRADE

Fecha: 2008

Tabla 58

Tendencias de importación complementos de vestir

Año	Importaciones 2007 - 2010
2010	1,228,773,269
2009	1,034,054,950
2008	1,021,400,715
2007	805,543,813

Fuente: COMTRADE

Fecha: 2008

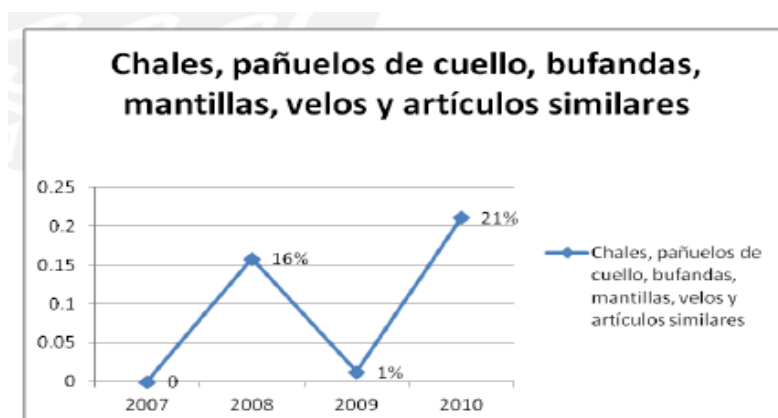


Figura 20 Importaciones de productos de complementos de vestir

Fuente: COMTRADE

Fecha: 2008

C. Tendencias de compra

Actualmente existen diversas tendencias que dirigen al consumidor a preferir ciertos productos e incluso pagar un precio mayor por ellos. La artesanía se encuentra inmersa en estas nuevas corrientes que obedecen a un uso racional de los recursos naturales, a la disminución en la contaminación, proteger a las personas que participan en el proceso productivo y a buscar un estilo de vida más sano.

Los productos confeccionados a mano tienen un mayor valor agregado, estos son apreciados y reconocidos por el consumidor que busca artículos artesanales, por lo que el factor precio no incide en el momento de decidir la adquisición del producto.

El consumidor con un nivel de rendimiento superior prefiere pagar más por una menor cantidad de productos. Prefiere adquirir productos naturales, hechos en el respeto del medio ambiente y que suelen tener un ciclo de vida más largo.

El 88% de los norteamericanos se identifican a sí mismo como consumidores conscientes y 88% de ellos se identifican como socialmente responsable.

Las artesanas podrían aprovechar muchas oportunidades, sin embargo, las exigencias de estos mercados no compatibilizarían con la capacidad productiva de los talleres artesanales y las características del acabado de los productos. Para lo cual se tendría que trabajar más en ese tema.

VI. CONCLUSIONES

Del estudio de investigación se ha llegado a las siguientes conclusiones:

- Las condiciones en las que se desarrolla actualmente la actividad artesanal del algodón nativo son propicias para generar economía en la Asociación de artesanía y turismo Sicán de Pómac III; pues se pueden solventar económicamente realizando esa actividad.
- Se procedió a identificar un paquete tecnológico textil para tejer algodón nativo de colores (telar, urdidora, máquinas de coser y remalladoras), para mejorar la producción y de esta manera incrementar la rentabilidad, obteniendo un resultado favorable. El paquete tecnológico ayuda a mejorar la producción.
- Se propuso entrar a mercados internacionales evaluando las tendencias de importación de algunos países que demandan este tipo de productos en los últimos años, obteniendo resultados positivos. Pero se tendría que trabajar en el tema de calidad de los productos para que este al nivel competitivo de los competidores en el mercado.
- Finalmente se concluye que la actividad artesanal en la elaboración de productos hechos en algodón nativo podría ser rentable para la asociación, siempre que se consideren todos los factores que se incurren en el proceso productivo y reciban un apoyo económico por parte del programa propuesto (AGROIDEAS) para aumentar su rentabilidad. Y así ser una asociación sustentable económicamente.

VII. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

AGROIDEAS. (2012). *Manual de operaciones. Programa de compensación para la competitividad*. Ministerio de agricultura.

Alegre, J. (2003). *Formulación y evaluación de proyectos de inversión: Identificación de oportunidades de inversión*. (5ta ed.). Lima: Ediciones e impresiones Gráficas Américas SRL.

Andía, W. (2009). *Proyectos de inversión* (3ra ed.). Lima: El saber.

Baca, G. (1999). *Evaluación de proyectos*. México: McGraw-Hill-interamericana.

Barfield, R. &. (2004). *Contabilidad de costos tradiciones e innovaciones*. México: Thomson.

Borello, A. (1994). *El plan de negocio. Guía de la gestión de la pequeña empresa*. Lima: Dias de Santos.

Collazos, J. (1999). *Inversión y financiamiento de proyectos*. (1ra ed.). Lima: San Marcos.

Collazos, J. (2001). *Manual de proyectos de inversión para el nuevo milenio*. (1ra ed.). Lima: San Marcos.

Fernández & Rodriguez, E. (2007). *Etnobotánica del Perú pre-Hispano*. . Trujillo: Herbarium Truxillense (HUT) Univ. Nac. .

Franco, P. (2001). *Planes de negocios: Una metodología alternativa*. . Lima: Universidad del Pacífico.

García, J. (2001). *contabilidad de costos* (2da. ed.). Mcgraw-hill/interamericana editores s.a.

Hernández, J. & Rodríguez, S. (2008). *Administración. Teoría, proceso, áreas funcionales y estrategias para la competitividad*. Máxico: McGraw-Hill-interamericana.

Horngreen C; Datar S. y Foster G. (2007). *Contabilidad de Costos. Un enfoque gerencial*. México: Pearson Educación.

Pendar. (2011). *Lineamientos plan estratégico nacional de artesanía*. Lima: Recuperado el 18 de octubre de 2012. <http://www.artesaniasdelperu.gob.pe/archivos/descargas/Pendar.pdf>.

Polimeni, R. (1991). *Contabilidad de Costos* . Bogotá : McGraw-Hill.

Ramirez, D. (2004). *Temas de estudio seleccionados del texto de contabilidad administrativa*. México: McGraw-Hill-interamericana.

Sanchez, G. (1997). *Cómo preparar planes de negocios y perfiles de inversión*. Lima: SYSA inversiones y finnzas .

Sapag, N. (1993). *Criterios de evaluación de proyectos, Cómo medir la rentabilidad de las inversiones*. (1ra ed.). Madrid: McGra W-Hill/Interamericana de España S.A.

III. ANEXOS



ENCUESTA DIRIGIDA A LAS INTEGRANTES DE LA ASOCIACIÓN DE TURISMO Y ARTESANÍA SICÁN DE POMAC III - PÍTIPO

(Anexo 1)

I. Objetivo: Recoger información respecto a la situación actual en la que se viene utilizando el algodón nativo para la elaboración de los productos.

II. Instrucciones: Según lo que se le indique conteste objetivamente cada una de las pregunta.

III. ASPECTOS

A. INFORMACIÓN SOBRE LA ASOCIACIÓN

1. ¿Cuántas personas integran la asociación?

2. Datos de las integrantes

Nombre:

Edad:

Género:.....

Residencia:.....

3. Cuentan con servicios de:

Luz

Internet

Agua

Teléfono

4. Están inscritas formalmente

Sí

No

B. ACTIVIDAD ARTESANAL

1. ¿Cuáles son los productos que elaboran?

Línea Artesanal	Nombre de los productos

2. ¿Cómo obtienen la materia prima?

Siembran

Compran

Si es siembra ¿Con cuántos plántones cuentan?

3. ¿Cómo es el proceso de elaboración de los productos?

Industrial

Casi industrial

Empírico

Manual

Automatizado

4. ¿Cuáles son los instrumentos que utilizan?

5. ¿Cuentan con un taller artesanal?

Sí

No

6. ¿Con qué frecuencia se reúnen para elaborar los productos?

7. ¿Qué es lo que necesita para mejorar la producción de sus productos?

8. ¿Cuentan con los recursos económicos suficientes para mejorar su producción?

Sí

No

9. ¿Les gustaría recibir apoyo de un Programa Social que brinda el estado, como es AGROIDEAS para que Co-financie los recursos que necesitan?

Sí

No

10. Al recibir el apoyo de este Programa, ¿Ud. Estaría dispuesto a participar con recursos propios para llevar a cabo el plan de Negocios?

Sí No

11. ¿Cree Ud. Que con la ayuda de AGROIDEAS con la adopción de tecnología mejore e incremente la Rentabilidad de los productos?

Sí No

12. Puntos de comercialización o clientes

13. ¿Con qué frecuencia comercializan sus productos?

Baja Media Alta

14. ¿Cómo es el proceso de producción

--

15. ¿Cuánto tiempo se demora para elaborar los productos?

16. ¿Cuántos Productos pueden producir al mes?

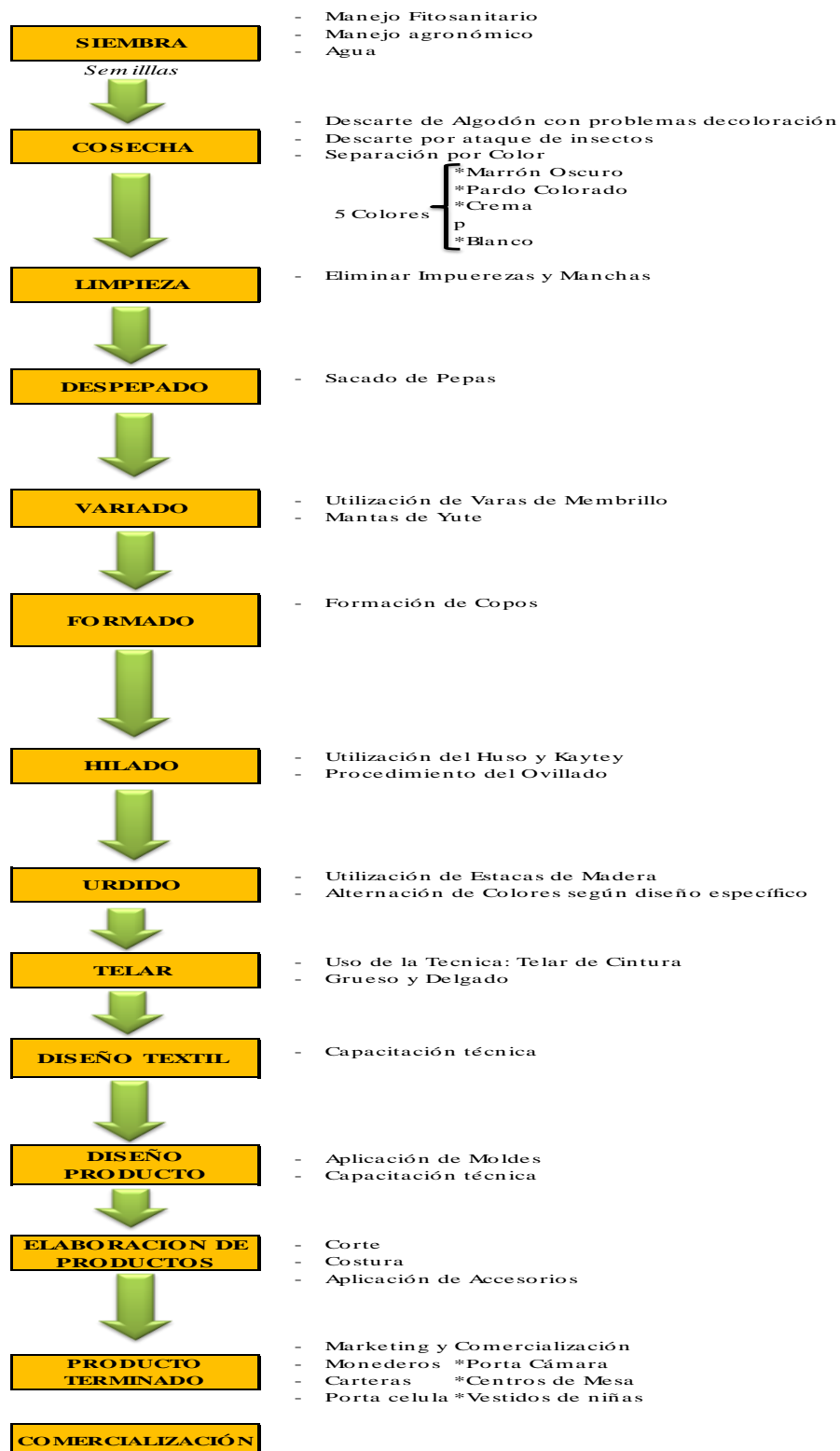
17. ¿Cuáles son los precios de los productos?

18. ¿Cuáles son los costos de los productos que elaboran?

¡GRACIAS POR SU COLABORACIÓN!
ISABEL

Anexo 2

Proceso de producción del algodón nativo – 2013



Anexo 3 Presupuesto de producción - 2013

<i>PRODUCTO: MONEDERO</i>	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL
Ventas (Unidades)	256	256	256	256	269	294	294	294	269	269	269	269	3251
+ Inv. Final Deseado	10	10	15	10	20	20	5	12	15	10	8	8	143
Sub. Total	266	266	271	266	289	314	299	306	284	279	277	277	3394
- Inv. Inicial Estimado	0	10	10	15	10	20	20	5	12	15	10	8	135
Unid. A Producir	266	256	261	251	279	294	279	301	272	264	267	269	3259
<i>PRODUCTO: PORTA CÁMARA</i>	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL
Ventas (Unidades)	173	173	173	173	181	199	199	199	181	181	181	181	2195
+ Inv. Final Deseado	10	10	8	5	10	10	0	8	10	5	5	5	86
Sub. Total	183	183	181	178	191	209	199	207	191	186	186	186	2281
- Inv. Inicial Estimado	0	10	10	8	5	10	10	0	8	10	5	5	81
Unid. A Producir	183	173	171	170	186	199	189	207	183	176	181	181	2200
<i>PRODUCTO: PORTA CELULAR</i>	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL
Ventas (Unidades)	197	197	197	197	207	227	227	227	207	207	207	207	2508
+ Inv. Final Deseado	10	10	5	5	10	0	0	5	5	5	5	1	61
Sub. Total	207	207	202	202	217	227	227	232	212	212	212	208	2569
- Inv. Inicial Estimado	0	10	10	5	5	10	0	0	5	5	5	5	60
Unid. A Producir	207	197	192	197	212	217	227	232	207	207	207	203	2509
<i>PRODUCTO: BOLSOS</i>	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL
Ventas (Unidades)	154	154	154	154	161	177	177	177	161	161	161	161	1951
+ Inv. Final Deseado	10	10	12	11	13	12	10	10	10	11	12	10	131
Sub. Total	164	164	166	165	174	189	187	187	171	172	173	171	2082
- Inv. Inicial Estimado	0	10	10	12	11	13	12	10	10	10	11	12	121
Unid. A Producir	164	154	156	153	163	176	175	177	161	162	162	159	1961
<i>PRODUCTO: FUNDAS DE COJIN</i>	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL
Ventas (Unidades)	138	138	138	138	145	159	159	159	145	145	145	145	1756
+ Inv. Final Deseado	10	12	12	12	12	10	10	0	10	10	11	0	109
Sub. Total	148	150	150	150	157	169	169	159	155	155	156	145	1865
- Inv. Inicial Estimado	0	10	12	12	12	12	10	10	0	10	10	11	109
Unid. A Producir	148	140	138	138	145	157	159	149	155	145	146	134	1756
<i>PRODUCTO: CHALINA</i>	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL
Ventas (Unidades)	138	138	138	138	145	159	159	159	145	145	145	145	1756
+ Inv. Final Deseado	10	10	12	10	10	10	10	10	10	5	5	5	107
Sub. Total	148	148	150	148	155	169	169	169	155	150	150	150	1863
- Inv. Inicial Estimado	0	10	10	12	10	10	10	10	10	10	5	5	102
Unid. A Producir	148	138	140	136	145	159	159	159	145	140	145	145	1761
<i>PRODUCTO: VESTIDO NIÑA</i>	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL
Ventas (Unidades)	81	81	81	81	85	94	94	94	85	85	85	85	1033
+ Inv. Final Deseado	10	10	7	10	10	7	0	0	0	5	5	5	69
Sub. Total	91	91	88	91	95	101	94	94	85	90	90	90	1102
- Inv. Inicial Estimado	0	10	10	7	10	10	7	0	0	0	5	5	64
Unid. A Producir	91	81	78	84	85	91	87	94	85	90	85	85	1038
<i>PRODUCTO: CENTRO DE MESA</i>	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL
Ventas (Unidades)	86	86	86	86	91	99	99	99	91	91	91	91	1097
+ Inv. Final Deseado	0	1	0	1	1	0	0	0	0	1	0	0	4
Sub. Total	86	87	86	87	92	99	99	99	91	92	91	91	1101
- Inv. Inicial Estimado	0	0	1	0	1	1	0	0	0	0	1	0	4
Unid. A Producir	86	87	85	87	91	98	99	99	91	92	90	91	1097

Anexo 4 Presupuesto de compra de materiales - 2013

MATERIAL DIRECTO	MEDIDA	CANTIDAD POR UNIDAD TERMINADA								TOTAL
		Monederos	Porta cámara	Porta Celular	Bolsos	Andas de coj	Chalina	Vestidos niña	Centros de Mesa	
Algodón Nativo	gr	16.67	45	25	350	50	200	200	550	1,436.67
Pack Pack	unid	1								1.00
Sesgo de Pima	cm	18	20	18						56.00
Pega Pega	cm		5	4						9.00
Cierre	cm				30					30.00
Forro	cm				100					100.00
Tocuyo	cm					50				50.00
MATERIAL INDIRECTO										
Hilo Tubino	unid	0.08	0.08	0.08	1	0.5				1.75

1) MATERIALES DIRECTOS

ALGODÓN	CANTIDAD POR PRODUCTO												TOTAL													
	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE														
Monederos	4,433	4,267	4,350	4,183	4,647	4,907	4,657	5,023	4,530	4,397	4,447	4,480	54,320													
Porta cámara	8,226	7,776	7,686	7,641	8,390	8,942	8,492	9,202	8,255	7,940	8,165	8,165	98,980													
Porta Celular	5,187	4,937	4,812	4,937	5,309	5,428	5,678	5,803	5,184	5,184	5,184	5,084	62,727													
Bolsos	57,260	53,760	54,460	53,410	57,148	61,474	61,124	61,824	56,448	56,798	56,798	55,748	686,252													
Fundas de cojín	7,412	7,012	6,912	6,912	7,258	7,849	7,949	7,449	7,758	7,258	7,308	6,708	87,782													
Chalina	29,648	27,648	28,048	27,248	29,030	31,795	31,795	31,795	29,030	28,030	29,030	29,030	352,130													
Vestidos niña	18,264	16,264	15,664	16,864	17,077	18,103	17,303	18,703	17,077	18,077	17,077	17,077	207,547													
Centros de Mesa	47,520	48,070	46,970	48,070	49,896	54,098	54,648	54,648	49,896	50,446	49,346	49,896	603,504													
TOTAL	177,950	169,733	168,902	169,265	178,754	192,596	191,646	194,548	178,178	178,129	177,354	176,188	2,153,242													
+ Inv. Final Deseado	17795	16973	16890	16927	17875	19260	19165	19455	17818	17813	17735	17619														
Sub. Total	195745	186707	185792	186192	196630	211855	210810	214002	195995	195942	195090	193806														
- Inv. Inicial Estimado	0	17795	16973	16890	16927	17875	19260	19165	19455	17818	17813	17735														
UND. A COMPRAR	195,745	168,912	168,819	169,301	179,703	193,980	191,551	194,838	176,541	178,124	177,277	176,071														
Valor comp x Unid.																										
TOTAL V. COMPRA	S/.	3,563.60	S/.	3,075.09	S/.	3,073.40	S/.	3,082.19	S/.	3,271.55	S/.	3,531.47	S/.	3,487.25	S/.	3,547.08	S/.	3,213.98	S/.	3,242.81	S/.	3,227.38	S/.	3,205.43	S/.	39,521.24
PACK PACK																										
MONEDEROS	CANTIDAD POR PRODUCTO												TOTAL													
	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE														
Monederos	266	256	261	251	279	294	279	301	272	264	267	269	3,259													
TOTAL	266	256	261	251	279	294	279	301	272	264	267	269	3,259													
+ Inv. Final Deseado	27	26	26	25	28	29	28	30	27	26	27	27														
Sub. Total	293	282	287	276	307	324	307	332	299	290	293	296														
- Inv. Inicial Estimado	0	27	26	26	25	28	29	28	30	27	26	27														
UND. A COMPRAR	293	255	263	250	282	296	278	304	269	265	267	269	3286													
Valor comp x Unid.																										
TOTAL V. COMPRA	S/.	165.31	S/.	144.07	S/.	147.74	S/.	141.24	S/.	159.08	S/.	167.21	S/.	157.01	S/.	171.53	S/.	151.89	S/.	148.59	S/.	150.90	S/.	151.98	S/.	1,856.54
SESGO DE PÍMA / cm																										
MONEDEROS	CANTIDAD POR PRODUCTO												TOTAL													
	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE														
Monederos	4,788	4,608	4,698	4,518	5,018	5,299	5,029	5,425	4,892	4,748	4,802	4,838	58,666													
Porta cámara	3,656	3,456	3,416	3,396	3,729	3,974	3,774	4,134	3,669	3,529	3,629	3,629	43,991													
Porta Celular	3,735	3,555	3,465	3,555	3,822	3,908	4,088	4,178	3,732	3,732	3,732	3,660	45,163													
TOTAL	12,179	11,619	11,579	11,469	12,570	13,182	12,892	13,738	12,294	12,010	12,164	12,128	147,820													
+ Inv. Final Deseado	1218	1162	1158	1147	1257	1318	1289	1374	1229	1201	1216	1213														
Sub. Total	13397	12781	12737	12616	13827	14500	14181	15111	13523	13211	13380	13340														
- Inv. Inicial Estimado	0	1218	1162	1158	1147	1257	1318	1289	1374	1229	1201	1216														
UND. A COMPRAR	13397	11563	11579	11458	12680	13245	12863	13823	12149	11981	12179	12124														
Valor comp x Unid.																										
TOTAL V. COMPRA	S/.	34.06	S/.	29.40	S/.	29.43	S/.	29.13	S/.	32.24	S/.	33.67	S/.	32.70	S/.	35.14	S/.	30.89	S/.	30.46	S/.	30.96	S/.	30.82	S/.	378.90
PEGA PEGA / cm																										
MONEDEROS	CANTIDAD POR PRODUCTO												TOTAL													
	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE														
Porta cámara	914	864	854	849	932	994	944	1,034	917	882	907	907	10,998													
Porta Celular	830	790	770	790	849	868	908	928	829	829	829	813	10,036													
TOTAL	1,744	1,654	1,624	1,639	1,782	1,862	1,852	1,962	1,747	1,712	1,737	1,721	21,034													
+ Inv. Final Deseado	87	83	81	82	89	93	93	98	87	86	87	86														
Sub. Total	1831	1737	1705	1721	1871	1955	1945	2060	1834	1797	1823	1807														
- Inv. Inicial Estimado	0	87	83	81	82	89	93	93	98	87	86	87														
UND. A COMPRAR	1831	1649	1622	1640	1789	1866	1852	1968	1736	1710	1738	1720	21,120.11													
Valor comp x Unid.																										
TOTAL V. COMPRA	S/.	31.04	S/.	27.96	S/.	27.50	S/.	27.79	S/.	30.32	S/.	31.63	S/.	31.38	S/.	33.35	S/.	29.42	S/.	28.98	S/.	29.46	S/.	29.15	S/.	357.97

CIERRE / cm	CANTIDAD POR PRODUCTO												TOTAL
	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICEMBRE	
Bolsos	4,908	4,608	4,668	4,578	4,898	5,269	5,239	5,299	4,838	4,868	4,868	4,778	58,822
+ Inv. Final Deseado	245	230	233	229	245	263	262	265	242	243	243	239	
Sub. Total	5153	4838	4901	4807	5143	5533	5501	5564	5080	5112	5112	5017	
- Inv. Inicial Estimado	0	245	230	233	229	245	263	262	242	243	243	239	
UNID. A COMPRAR	5153	4593	4671	4574	4914	5288	5238	5302	4815	4870	4868	4774	
Valor comp x Unid.	0.034	0.034	0.034	0.034	0.034	0.034	0.034	0.034	0.034	0.034	0.034	0.034	
TOTAL V. COMPRA	S/. 174.69	S/. 155.69	S/. 158.34	S/. 155.03	S/. 166.59	S/. 179.25	S/. 177.55	S/. 179.74	S/. 163.23	S/. 165.08	S/. 165.03	S/. 161.83	S/. 2,002.05

FORRO / cm	CANTIDAD POR PRODUCTO												TOTAL
	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICEMBRE	
Bolsos	129,408	122,708	122,208	121,708	130,729	139,070	137,370	141,770	130,029	127,729	128,429	126,829	1,557,986
+ Inv. Final Deseado	6470	6135	6110	6085	6536	6953	6868	7088	6501	6386	6421	6341	
Sub. Total	135879	128844	128319	127794	137265	146023	144238	148858	136530	134115	134850	133170	
- Inv. Inicial Estimado	0	6470	6135	6110	6536	6953	6868	7088	6501	6386	6421	6341	
UNID. A COMPRAR	135879	122373	122183	121683	131180	139487	137285	141990	129443	127614	128464	126749	
Valor comp x Unid.	0.028	0.028	0.028	0.028	0.028	0.028	0.028	0.028	0.028	0.028	0.028	0.028	
TOTAL V. COMPRA	S/. 3,800.00	S/. 3,422.31	S/. 3,416.99	S/. 3,403.01	S/. 3,668.59	S/. 3,900.90	S/. 3,839.31	S/. 3,970.90	S/. 3,619.98	S/. 3,568.86	S/. 3,592.63	S/. 3,544.67	S/. 43,748.14

TO CUVO / cm	CANTIDAD POR PRODUCTO												TOTAL
	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICEMBRE	
Funda de cojin	7,412	7,012	6,912	6,912	7,258	7,849	7,949	7,449	7,758	7,258	7,308	6,708	87,782
+ Inv. Final Deseado	371	351	346	346	363	392	397	372	388	363	365	335	
Sub. Total	7783	7363	7258	7258	7620	8241	8346	7821	8145	7620	7673	7043	
- Inv. Inicial Estimado	0	371	346	346	363	392	397	372	388	363	365	335	
UNID. A COMPRAR	7783	6992	6907	6912	7275	7878	7954	7424	7773	7233	7310	6678	
Valor comp x Unid.	0.068	0.068	0.068	0.068	0.068	0.068	0.068	0.068	0.068	0.068	0.068	0.068	
TOTAL V. COMPRA	S/. 527.63	S/. 474.03	S/. 468.27	S/. 468.61	S/. 493.21	S/. 534.13	S/. 539.24	S/. 503.31	S/. 526.99	S/. 490.35	S/. 495.60	S/. 452.72	S/. 5,974.09

2) MATERIALES INDIRECTOS

HILO TUBINO / unidad	CANTIDAD POR PRODUCTO												TOTAL
	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICEMBRE	
Monederos	22	21	22	21	23	25	23	25	23	22	22	22	272
Porta cámara	15	14	14	14	16	17	16	17	15	15	15	15	183
Porta Celular	17	16	16	16	18	18	19	19	17	17	17	17	209
Bolsos	164	154	156	153	163	176	175	177	161	162	162	159	1,961
Fundas de cojin	74	70	69	69	73	78	79	74	78	73	73	67	878
TOTAL	292	276	277	273	292	313	312	313	294	289	290	281	3,503
+ Inv. Final Deseado	15	14	14	14	15	16	16	16	15	14	14	14	
Sub. Total	307	290	291	287	307	329	328	328	309	303	304	295	
- Inv. Inicial Estimado	0	15	14	14	15	16	16	16	15	14	14	14	
UNID. A COMPRAR	307	275	277	273	293	314	312	313	293	289	290	280	
Valor comp x Unid.	0.847	0.847	0.847	0.847	0.847	0.847	0.847	0.847	0.847	0.847	0.847	0.847	
TOTAL V. COMPRA	S/. 260.20	S/. 233.12	S/. 234.56	S/. 231.41	S/. 248.54	S/. 266.41	S/. 264.41	S/. 265.13	S/. 248.42	S/. 244.54	S/. 245.80	S/. 237.60	S/. 2,980.14

TOTAL ADQUISICIONES EN UNIDADES

MATERIAL DIRECTO	TOTAL ADQUISICIÓN EN UNID A COMPRAR												TOTAL
	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICEMBRE	
Algodón Nativo	195,745	168,912	168,819	169,301	179,703	193,980	191,551	194,838	176,541	178,124	177,277	176,071	2,170,860
Pack Pack	293	255	262	250	282	296	278	304	269	263	267	269	3,286
Sesgo de Pima	13,397	11,563	11,575	11,458	12,680	13,243	12,863	13,822	12,149	11,981	12,179	12,124	149,033
Pega Pega	1,831	1,649	1,622	1,640	1,789	1,866	1,852	1,968	1,736	1,710	1,738	1,720	21,120
Cierre	5,153	4,593	4,671	4,574	4,914	5,288	5,238	5,302	4,815	4,870	4,868	4,774	59,061
Forro	135,879	122,373	122,183	121,683	131,180	139,487	137,285	141,990	129,442	127,614	128,464	126,749	1,564,327
Tocuyo	7,783	6,992	6,907	6,912	7,275	7,878	7,954	7,424	7,773	7,233	7,310	6,678	88,118
TOTAL MD	360,080	316,337	316,039	315,818	337,822	362,307	357,019	365,647	332,725	331,795	332,103	328,384	4,055,805
MATERIAL INDIRECTO	TOTAL ADQUISICIÓN EN UNID A COMPRAR												TOTAL
	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICEMBRE	
Hilo Tubino	307	275	277	273	293	314	312	313	293	289	290	280	3,517
TOTAL MI	307	275	277	273	293	314	312	313	293	289	290	280	3,517

MATERIAL DIRECTO E INDIRECTO POR PRODUCTO

PRODUCTOS	MATERIAL DIRECTO Y MATERIALES INDIRECTOS POR PRODUCTO												TOTAL
	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICEMBRE	
Monederos	MATERIAL DIRECTOS	S/. 243	S/. 234	S/. 239	S/. 229	S/. 255	S/. 269	S/. 255	S/. 276	S/. 248	S/. 241	S/. 244	S/. 2,979
	MATERIAL INDIRECTOS	S/. 19	S/. 18	S/. 18	S/. 18	S/. 18	S/. 21	S/. 20	S/. 21	S/. 19	S/. 19	S/. 19	S/. 230
	TOTAL	S/. 262	S/. 252	S/. 257	S/. 247	S/. 273	S/. 290	S/. 275	S/. 297	S/. 268	S/. 260	S/. 263	S/. 3,210
Porta cámara	MATERIAL DIRECTOS	S/. 175	S/. 156	S/. 163	S/. 162	S/. 178	S/. 190	S/. 180	S/. 197	S/. 175	S/. 168	S/. 173	S/. 2,091
	MATERIAL INDIRECTOS	S/. 13	S/. 13	S/. 13	S/. 12	S/. 13	S/. 13	S/. 13	S/. 15	S/. 15	S/. 15	S/. 13	S/. 402
	TOTAL	S/. 187	S/. 169	S/. 176	S/. 174	S/. 191	S/. 204	S/. 194	S/. 212	S/. 190	S/. 183	S/. 188	S/. 2,493
Porta Celular	MATERIAL DIRECTOS	S/. 118	S/. 112	S/. 109	S/. 112	S/. 121	S/. 123	S/. 129	S/. 132	S/. 118	S/. 118	S/. 118	S/. 1,427
	MATERIAL INDIRECTOS	S/. 15	S/. 14	S/. 14	S/. 14	S/. 15	S/. 15	S/. 16	S/. 16	S/. 15	S/. 15	S/. 14	S/. 177
	TOTAL	S/. 133	S/. 126	S/. 123	S/. 126	S/. 136	S/. 139	S/. 145	S/. 148	S/. 133	S/. 133	S/. 133	S/. 1,604
Bolsos	MATERIAL DIRECTOS	S/. 5,017	S/. 4,557	S/. 4,567	S/. 4,530	S/. 3,835	S/. 5,199	S/. 5,130	S/. 5,276	S/. 4,811	S/. 4,768	S/. 4,792	S/. 57,203
	MATERIAL INDIRECTOS	S/. 139	S/. 130	S/. 132	S/. 129	S/. 138	S/. 149	S/. 148	S/. 150	S/. 137	S/. 138	S/. 138	S/. 1,662
	TOTAL	S/. 5,156	S/. 4,687	S/. 4,699	S/. 4,660	S/. 3,974	S/. 5,348	S/. 5,278	S/. 5,426	S/. 4,948	S/. 4,905	S/. 4,929	S/. 58,865
Fundas de cojin	MATERIAL DIRECTOS	S/. 663	S/. 602	S/. 594	S/. 594	S/. 625	S/. 677	S/. 684	S/. 639	S/. 668	S/. 622	S/. 629	S/. 7,572
	MATERIAL INDIRECTOS	S/. 63	S/. 59	S/. 59	S/. 59	S/. 62	S/. 67	S/. 67	S/. 66	S/. 62	S/. 62	S/. 57	S/. 744
	TOTAL	S/. 725	S/. 661	S/. 653	S/. 653	S/. 687	S/. 744	S/. 751	S/. 705	S/. 734	S/. 684	S/. 691	S/. 8,316
Chalina	MATERIAL DIRECTOS	S/. 540	S/. 503	S/. 511	S/. 496	S/. 529	S/. 579	S/. 579	S/. 529	S/. 510	S/. 529	S/. 529	S/. 6,411
Vestidos niña	MATERIAL DIRECTOS	S/. 332	S/. 296	S/. 285	S/. 307	S/. 311	S/. 330	S/. 315	S/. 340	S/. 311	S/. 329	S/. 311	S/. 3,778
Centros de Mesa	MATERIAL DIRECTOS	S/. 865	S/. 875	S/. 855	S/. 875	S/. 908	S/. 985	S/. 995	S/. 995	S/. 908	S/. 918	S/. 898	S/. 10,987
TOTAL	S/. 8,201	S/. 7,816	S/. 7,557	S/. 7,538	S/. 7,010	S/. 8,617	S/. 8,532	S/. 8,699	S/. 8,018	S/. 7,921	S/. 7,939	S/. 7,817	S/. 95,664

Anexo 5

Presupuesto de mano de obra directa - 2013

CONCEPTO	ESTIMACIÓN COSTO MANO DE OBRA DIRECTA POR PRODUCTO								TOTAL
	Monederos	Porta cámara	Porta Celular	Bolsos	Fundas de cojín	Chalina	Vestidos niña	Centros de Mesa	
Tejido	S/. 1.20	S/. 1.98	S/. 1.68	S/. 10.00	S/. 1.50	S/. 10.00	S/. 25.00	S/. 40.00	91.36
Tejido del caidrel		S/. 3.00	S/. 3.00						6.00
Costura 1	S/. 1.00	S/. 1.00	S/. 1.00	S/. 1.00	S/. 3.00				7.00
TOTAL	S/. 2.20	S/. 5.98	S/. 5.68	S/. 11.00	S/. 4.50	S/. 10.00	S/. 25.00	S/. 40.00	104.36
TOTA HORAS	0.60	0.89	0.78	1.00	1.11	1.11	1.89	1.78	
COSTO POR HORA	S/. 3.67	S/. 6.73	S/. 7.30	S/. 11.00	S/. 4.05	S/. 9.00	S/. 13.24	S/. 22.50	

UNIDADES REQUERIDAS	MESES												TOTAL
	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DECIEMBRE	
Monederos	266	256	261	251	279	294	279	301	272	264	267	269	3,259
Porta cámara	183	173	171	170	186	199	189	207	183	176	181	181	2,200
Porta Celular	207	197	192	197	212	217	227	232	207	207	207	203	2,509
Bolsos	164	154	156	153	163	176	175	177	161	162	162	159	1,961
Fundas de cojín	148	140	138	138	145	157	159	149	155	145	146	134	1,756
Chalina	148	138	140	136	145	159	159	159	145	140	145	145	1,761
Vestidos niña	91	81	78	84	85	91	87	94	85	90	85	85	1,038
Centros de Mesa	86	87	85	87	91	98	99	99	91	92	90	91	1,097
TOTAL	1,294	1,227	1,222	1,217	1,307	1,391	1,374	1,418	1,300	1,277	1,284	1,268	15,580

En base los datos anteriores se determinan los siguientes cálculos:

*Horas MOD requeridas por producto													
HORAS	MESES												TOTAL
	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DECIEMBRE	
Monederos	160	154	157	151	167	177	168	181	163	158	160	161	1,956
Porta cámara	162	154	152	151	166	177	168	184	163	157	161	161	1,955
Porta Celular	161	154	150	154	165	169	177	181	161	161	161	158	1,951
Bolsos	164	154	156	153	163	176	175	177	161	162	162	159	1,961
Fundas de cojín	165	156	154	154	161	174	177	166	172	161	162	149	1,951
Chalina	165	154	156	151	161	177	177	177	161	156	161	161	1,956
Vestidos niña	172	154	148	159	161	171	163	177	161	171	161	161	1,960
Centros de Mesa	154	155	152	155	161	175	177	177	161	163	160	161	1,951
TOTAL	1,303	1,233	1,223	1,227	1,307	1,395	1,380	1,417	1,305	1,289	1,289	1,273	15,641

Anexo 6

Presupuesto de gastos - 2013

CONCEPTO	MENSUAL	ANUAL	DISTRIBUCIÓN	
			ADMINISTRATIVOS 40%	PRODUCCION 60%
SERVICIOS BASICOS				
LUZ	S/. 250.00	S/. 3,000.00	S/. 1,200.00	S/. 1,800.00
AGUA	S/. 160.00	S/. 1,920.00	S/. 768.00	S/. 1,152.00
TELEFONO	S/. 80.00	S/. 960.00	S/. 960.00	
INTERNET	S/. 90.00	S/. 1,080.00	S/. 1,080.00	
TRANSPORTE	S/. 500.00	S/. 6,000.00	S/. 2,400.00	
PUBLICIDAD			S/.	-
Pag. Web	S/. 25.00	S/. 300.00	S/. 300.00	
Material Promocional Im	S/. 800.00	S/. 1,600.00	S/. 1,600.00	
Pasajes Ferias	S/. 500.00	S/. 1,500.00	S/. 1,500.00	
CAPACTACIONES	S/. 14,000.00	S/. 14,000.00		
SUELDOS PERSONAL				
GERENTE GENERAL	S/. 2,926.78	S/. 35,121.33	S/. 35,121.33	
ADMINISTRADOR	S/. 1,881.50	S/. 22,578.00	S/. 22,578.00	
CONTADOR GERENCIAL	S/. 1,567.92	S/. 18,815.00	S/. 18,815.00	
ALQUILER DE LOCAL	S/. 400.00	S/. 4,800.00	S/. 1,920.00	S/. 2,880.00
		TOTAL	S/. 88,242.33	S/. 5,832.00

Anexo 7

Presupuesto de los inventarios finales

MONEDEROS	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	PROMEDIO
	MATERIALES DIRECTOS	S/. 243	S/. 234	S/. 239	S/. 229	S/. 255	S/. 269	S/. 255	S/. 276	S/. 248	S/. 241	S/. 244	S/. 246
MANO DE OBRA DIRECTA	S/. 585	S/. 563	S/. 574	S/. 552	S/. 613	S/. 648	S/. 615	S/. 663	S/. 598	S/. 580	S/. 587	S/. 591	S/. 598
CIF	S/. 473	S/. 510	S/. 492	S/. 471	S/. 494	S/. 491	S/. 471	S/. 494	S/. 482	S/. 473	S/. 479	S/. 487	S/. 485
UNIDADES TERMINADAS	266	256	261	251	279	294	279	301	272	264	267	269	S/. 272
COSTO UNITARIO	S/. 4.89	S/. 5.10	S/. 5.00	S/. 4.99	S/. 4.89	S/. 4.78	S/. 4.80	S/. 4.75	S/. 4.89	S/. 4.91	S/. 4.91	S/. 4.93	S/. 4.90
PORTA CAMARA	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	PROMEDIO
MATERIALES DIRECTOS	S/. 175	S/. 156	S/. 163	S/. 162	S/. 178	S/. 190	S/. 180	S/. 197	S/. 175	S/. 168	S/. 173	S/. 173	S/. 174
MANO DE OBRA DIRECTA	S/. 1,093	S/. 1,033	S/. 1,021	S/. 1,015	S/. 1,115	S/. 1,188	S/. 1,129	S/. 1,236	S/. 1,097	S/. 1,055	S/. 1,085	S/. 1,085	S/. 1,096
CIF	S/. 481	S/. 510	S/. 477	S/. 472	S/. 489	S/. 491	S/. 471	S/. 502	S/. 482	S/. 469	S/. 482	S/. 487	S/. 485
UNIDADES TERMINADAS	183	173	171	170	186	199	189	207	183	176	181	181	S/. 183
COSTO UNITARIO	S/. 9.57	S/. 9.83	S/. 9.73	S/. 9.72	S/. 9.56	S/. 9.40	S/. 9.43	S/. 9.37	S/. 9.56	S/. 9.59	S/. 9.59	S/. 9.62	S/. 9.58
PORTA CELULAR	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	PROMEDIO
MATERIALES DIRECTOS	S/. 118	S/. 112	S/. 109	S/. 112	S/. 121	S/. 123	S/. 129	S/. 132	S/. 118	S/. 118	S/. 118	S/. 116	S/. 119
MANO DE OBRA DIRECTA	S/. 1,179	S/. 1,122	S/. 1,093	S/. 1,122	S/. 1,206	S/. 1,233	S/. 1,290	S/. 1,318	S/. 1,178	S/. 1,178	S/. 1,178	S/. 1,155	S/. 1,188
CIF	S/. 478	S/. 510	S/. 471	S/. 481	S/. 488	S/. 469	S/. 496	S/. 494	S/. 477	S/. 482	S/. 482	S/. 478	S/. 484
UNIDADES TERMINADAS	207	197	192	197	212	217	227	232	207	207	207	203	S/. 209
COSTO UNITARIO	S/. 8.55	S/. 8.83	S/. 8.69	S/. 8.68	S/. 8.54	S/. 8.41	S/. 8.43	S/. 8.38	S/. 8.55	S/. 8.57	S/. 8.57	S/. 8.60	S/. 8.57
BOLSO	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	PROMEDIO
MATERIALES DIRECTOS	S/. 5,017	S/. 4,557	S/. 4,567	S/. 4,530	S/. 3,835	S/. 5,199	S/. 5,130	S/. 5,276	S/. 4,811	S/. 4,768	S/. 4,792	S/. 4,721	S/. 4,767
MANO DE OBRA DIRECTA	S/. 1,800	S/. 1,690	S/. 1,712	S/. 1,679	S/. 1,796	S/. 1,932	S/. 1,921	S/. 1,943	S/. 1,774	S/. 1,785	S/. 1,785	S/. 1,752	S/. 1,797
CIF	S/. 484	S/. 510	S/. 489	S/. 478	S/. 482	S/. 488	S/. 490	S/. 483	S/. 477	S/. 485	S/. 485	S/. 481	S/. 486
UNIDADES TERMINADAS	164	154	156	153	163	176	175	177	161	162	162	159	S/. 163
COSTO UNITARIO	S/. 44.63	S/. 43.98	S/. 43.49	S/. 43.82	S/. 37.44	S/. 43.38	S/. 43.18	S/. 43.60	S/. 43.79	S/. 43.37	S/. 43.52	S/. 43.66	S/. 43.16
FUNDA DE COJIN	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	PROMEDIO
MATERIALES DIRECTOS	S/. 663	S/. 602	S/. 594	S/. 594	S/. 625	S/. 677	S/. 684	S/. 639	S/. 668	S/. 622	S/. 629	S/. 575	S/. 631
MANO DE OBRA DIRECTA	S/. 667	S/. 631	S/. 622	S/. 622	S/. 653	S/. 706	S/. 715	S/. 670	S/. 698	S/. 653	S/. 658	S/. 604	S/. 638
CIF	S/. 488	S/. 517	S/. 483	S/. 481	S/. 476	S/. 485	S/. 496	S/. 453	S/. 510	S/. 482	S/. 486	S/. 451	S/. 484
UNIDADES TERMINADAS	148	140	138	138	145	157	159	149	155	145	146	134	S/. 146
COSTO UNITARIO	S/. 12.26	S/. 12.48	S/. 12.29	S/. 12.28	S/. 12.09	S/. 11.90	S/. 11.92	S/. 11.83	S/. 12.09	S/. 12.11	S/. 12.12	S/. 12.14	S/. 12.13
CHALINA	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	PROMEDIO
MATERIALES DIRECTOS	S/. 540	S/. 503	S/. 511	S/. 496	S/. 529	S/. 579	S/. 579	S/. 579	S/. 529	S/. 510	S/. 529	S/. 529	S/. 534
MANO DE OBRA DIRECTA	S/. 1,482	S/. 1,382	S/. 1,402	S/. 1,362	S/. 1,452	S/. 1,590	S/. 1,590	S/. 1,590	S/. 1,452	S/. 1,402	S/. 1,452	S/. 1,452	S/. 1,467
CIF	S/. 488	S/. 510	S/. 490	S/. 474	S/. 476	S/. 491	S/. 496	S/. 483	S/. 477	S/. 465	S/. 482	S/. 487	S/. 485
UNIDADES TERMINADAS	148	138	140	136	145	159	159	159	145	140	145	145	S/. 147
COSTO UNITARIO	S/. 16.93	S/. 17.33	S/. 17.13	S/. 17.12	S/. 16.92	S/. 16.73	S/. 16.76	S/. 16.68	S/. 16.93	S/. 16.96	S/. 16.96	S/. 17.00	S/. 16.95
VESTIDO DE NIÑA	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	PROMEDIO
MATERIALES DIRECTOS	S/. 332	S/. 296	S/. 285	S/. 307	S/. 311	S/. 330	S/. 315	S/. 340	S/. 311	S/. 329	S/. 311	S/. 311	S/. 315
MANO DE OBRA DIRECTA	S/. 2,283	S/. 2,033	S/. 1,958	S/. 2,108	S/. 2,135	S/. 2,263	S/. 2,163	S/. 2,338	S/. 2,135	S/. 2,260	S/. 2,135	S/. 2,135	S/. 2,162
CIF	S/. 511	S/. 510	S/. 465	S/. 498	S/. 476	S/. 475	S/. 459	S/. 483	S/. 477	S/. 510	S/. 482	S/. 487	S/. 486
UNIDADES TERMINADAS	91	81	78	84	85	91	87	94	85	90	85	85	S/. 86
COSTO UNITARIO	S/. 34.23	S/. 34.91	S/. 34.58	S/. 34.55	S/. 34.22	S/. 33.89	S/. 33.94	S/. 33.81	S/. 34.23	S/. 34.29	S/. 34.29	S/. 34.35	S/. 34.27
CENTRO DE MESA	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	PROMEDIO
MATERIALES DIRECTOS	S/. 865	S/. 875	S/. 855	S/. 875	S/. 908	S/. 985	S/. 995	S/. 995	S/. 908	S/. 918	S/. 898	S/. 908	S/. 916
MANO DE OBRA DIRECTA	S/. 3,456	S/. 3,496	S/. 3,416	S/. 3,496	S/. 3,629	S/. 3,934	S/. 3,974	S/. 3,974	S/. 3,629	S/. 3,669	S/. 3,589	S/. 3,629	S/. 3,638
CIF	S/. 455	S/. 516	S/. 477	S/. 486	S/. 476	S/. 486	S/. 496	S/. 483	S/. 477	S/. 487	S/. 477	S/. 487	S/. 484
UNIDADES TERMINADAS	86	87	85	87	91	98	99	99	91	92	90	91	S/. 91
COSTO UNITARIO	S/. 55.28	S/. 55.91	S/. 55.60	S/. 55.58	S/. 55.26	S/. 54.95	S/. 55.00	S/. 54.87	S/. 55.27	S/. 55.33	S/. 55.33	S/. 55.39	S/. 55.31

*PRODUCTOS TERMINADOS EN UNIDADES												
INV. FINAL PD. TERMINADOS	EN UNIDADES											
	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
Monederos	266	256	261	251	279	294	279	301	272	264	267	269
Porta cámara	183	173	171	170	186	199	189	207	183	176	181	183
Porta Celular	207	197	192	197	212	217	227	232	207	207	207	203
Bolsos	164	154	156	153	163	176	175	177	161	162	162	159
Fundas de cojín	148	140	138	138	145	157	159	149	155	145	146	134
Chalina	148	138	140	136	145	159	159	159	145	140	145	145
Vestidos niña	91	81	78	84	85	91	87	94	85	90	85	85
Centros de Mesa	86	87	85	87	91	98	99	99	91	92	90	91
TOTAL	1,294	1,227	1,222	1,217	1,307	1,391	1,374	1,418	1,300	1,277	1,284	1,268

*COSTO UNITARIO DE PRODUCCIÓN :															
COSTO UNITARIO	PRODUCTOS														
	Monederos	Porta cámara	Porta Celular	Bolsos	Fundas de cojín	Chalina	Vestidos niña	Centros de Mesa							
S/.	4.90	S/.	9.58	S/.	8.57	S/.	43.16	S/.	12.13	S/.	16.95	S/.	34.27	S/.	55.31

*PRODUCTOS TERMINADOS EN SOLES																												
INV. FINAL PD. TERMINADOS	EN SOLES													TOTAL														
	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE																
Monederos	S/.	1,304	S/.	1,255	S/.	1,280	S/.	1,231	S/.	1,367	S/.	1,444	S/.	1,370	S/.	1,478	S/.	1,333	S/.	1,293	S/.	1,308	S/.	1,318	S/.	15,981		
Porta cámara	S/.	1,751	S/.	1,656	S/.	1,636	S/.	1,627	S/.	1,786	S/.	1,904	S/.	1,808	S/.	1,981	S/.	1,758	S/.	1,691	S/.	1,738	S/.	1,738	S/.	1,738	S/.	21,074
Porta Celular	S/.	1,778	S/.	1,692	S/.	1,649	S/.	1,692	S/.	1,819	S/.	1,860	S/.	1,946	S/.	1,989	S/.	1,777	S/.	1,777	S/.	1,777	S/.	1,742	S/.	1,742	S/.	21,498
Bolsos	S/.	7,060	S/.	6,629	S/.	6,715	S/.	6,586	S/.	7,046	S/.	7,580	S/.	7,537	S/.	7,623	S/.	6,960	S/.	7,003	S/.	7,003	S/.	6,874	S/.	6,874	S/.	84,616
Fundas de cojín	S/.	1,798	S/.	1,701	S/.	1,676	S/.	1,676	S/.	1,760	S/.	1,903	S/.	1,928	S/.	1,806	S/.	1,881	S/.	1,760	S/.	1,772	S/.	1,627	S/.	1,627	S/.	21,289
Chalina	S/.	2,513	S/.	2,344	S/.	2,378	S/.	2,310	S/.	2,461	S/.	2,695	S/.	2,695	S/.	2,695	S/.	2,461	S/.	2,376	S/.	2,461	S/.	2,461	S/.	2,461	S/.	29,851
Vestidos niña	S/.	3,130	S/.	2,787	S/.	2,684	S/.	2,890	S/.	2,926	S/.	3,102	S/.	2,965	S/.	3,205	S/.	2,926	S/.	3,098	S/.	2,926	S/.	2,926	S/.	2,926	S/.	35,567
Centros de Mesa	S/.	4,779	S/.	4,834	S/.	4,724	S/.	4,834	S/.	5,018	S/.	5,441	S/.	5,496	S/.	5,496	S/.	5,018	S/.	5,073	S/.	4,963	S/.	5,018	S/.	5,018	S/.	60,695
TOTAL	S/.	24,113	S/.	22,897	S/.	22,742	S/.	22,846	S/.	24,185	S/.	25,929	S/.	25,745	S/.	26,273	S/.	24,114	S/.	24,071	S/.	23,949	S/.	23,705	S/.	23,705	S/.	290,570

Anexo 8 Costos del proceso productivo del algodón nativo

147

COSTO DE INSTALACIÓN Y PRODUCCIÓN DE 1 HECTÁREA DE ALGODÓN NATIVO TECNIFICADO										
1	COSTOS DIRECTOS						11,156	COSTOS DIRECTOS		
RUBRO	DESCRIPCION	UNIDAD MEDIDA	N° DE UNIDADES	VALOR UNIDAD (S/)	VALOR PARCIAL (S/)	SUB TOTAL (S/)	FIP		AGRICULTOR	
1.1	SERVICIOS DE TERCEROS					370.00			SERV. TERCEROS	
1.1.1	Análisis de laboratorio					370.00	370			
	Análisis de calidad de agua	Tarifa	1	45	45		45			
	Análisis de calidad de suelo	Tarifa	1	45	45		45			
	Análisis de Calidad de Fibra	Muestra	40	7	280		280			
1.2	MANO DE OBRA					4,780.00			MANO DE OBRA	
1.2.1	Siembra y resiembra					700.00	700			
	Siembra	Jornal	20	20	400		400			
	Resiembra	Jornal	15	20	300		300			
1.2.2	Labores culturales					3,280.00			3280	
	Deshierbos (6V/6J) /cobertura	Jornal	36	20	720				720	
	Abonamiento (3V/5J)	Jornal	15	20	300				300	
	Control fitosanitario (5V/3J)	Jornal	15	20	300				300	
	Riegos (8V/2J)	Jornal	16	20	320				320	
	Podas	Jornal	15	20	300				300	
	Trampas amarillas	Jornal	4	20	80				80	
	Manteos (4V/2J)	Jornal	8	20	160				160	
	Trampas de melaza	Jornal	5	20	100				100	
	Colocación de cebos	Jornal	6	20	120				120	
	Recojo de órganos (3V/6J)	Jornal	18	20	360				360	
	Recojo de Arrebiatado	Jornal	10	20	200				200	
	Aporque (Caballo)	Jornal	3	40	120				120	
	Preparación abonos orgánicos	Jornal	10	20	200				200	
1.2.3	Cosecha					800.00	200		600	
	1° Paña	Jornal	20	20	400				400	
	2° Paña	Jornal	10	20	200				200	
	Mano obra selección de fibra	Jornal	10	20	200		200			
1.3	MAQUINARIA AGRICOLA					840.00			MAQUINARIA AGRICOLA	
1.3.1	Nivelación y preparación					840.00	840		0	
	Servicio de Nivelación	Hora	2	120	240		240			
	Diseño de Campo (topografía)	Ha	1	150	150		150			
	Subsolador / rastra pesada	Hora	3	150	450		450			
1.4	INSUMOS Y MATERIALES					4,716.00			INSUMOS Y MATERIALES	
1.4.1	Semilla					500.00	500			
	Semilla	Kg	25	20	500		500			
1.4.2	Herramientas y Otros					761.00	210		551	
	Sierra forestal tamaño mediano	Unid	1	68	68		68			
	Tijera podadora de mano	Unid	1	62	62		62			
	Fumigadora Manual	Unid	1	350	350				350	
	Palana	Unid	1	100	100				100	
	Rastrillo	Unid	1	25	25				25	
	Machete mediano	Unid	1	25	25				25	
	Baldes de 20 lt	Unid	1	15	15				15	
	Wincha de 3m	Unid	1	36	36				36	
	Cilindro plástico 200 litros	Unid	1	80	80		80			
1.4.3	Bio Insecticidas					565.00	565		0	
	<i>Bacillus thuringiensis</i>	Kg	3	100	300		300			
	Tracer	Litro	0.25	980	245		245			
	Orthene	Sobre	1	20	20		20			
1.4.4	Fungicida					133.00	133		0	
	Rhizolex T por 200 gr	Caja	1	33	33		33			
	Azufre	Kg	20	5	100		100			
1.4.5	Otros					2,757.00	1189		1568	
	Mantas (10mx10m)	Unidad	1	30	30		30			
	Sacas de lona	Unidad	8	20	160		160			
	Plástico amarillo	Kg	5	6	30		30			
	Aceite a granel grado 50	Lt	4	7	28				28	
	Pepa de algodón chancada	Kg	40	1	40				40	
	Aceite de algodón	Lt	10	5	50		50			
	Melaza de caña	Kg	10	2	20				20	
	Feromona Gossypure	Unid	2	20	40		40			
	<i>Trichogramma</i> Pulg ²	Pulg ²	3	35	105		105			
	Conos de autofecundación	Millar	10	12	120				120	
	Pasta Bordalesa	Ha	1	350	350		350			
	Promalina	Frasco	1	250	250		250			
	Algafol	Litro	2	85	170		170			
	Sacos de yute	Unidad	2	2	4		4			
	Combustible y aditivos (riego)	ha	8	170	1,360				1360	
1.5	TRANSPORTES					450.00			TRANSPORTES	
1.5.1	Insumos, productos y cosecha					450.00	450		0	
	Insumos	Flete	1	100	100		100			
	Productos y materiales	Km	1	150	150		150			
	Cosecha	qq/ha	20	10	200		200			
2	COSTOS INDIRECTOS					600.00			COSTOS INDIRECTOS	
	Asistencia técnica podas	Ha	1	300	300		300			
	Asistencia técnica fitosanitaria	Ha	1	300	300		300			
COSTO TOTAL DE 1 HA DE ALGODÓN NATIVO (PRIMER AÑO)						11,756.00	5757		5999	

OTROS COSTOS DEL PROCESO

		N° PLANTONES		2,500																																								
LIMPIEZA	<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr><td>Tiempo</td><td colspan="3">1 hora</td></tr> <tr><td>Malo</td><td>1/4</td><td>kg</td><td></td></tr> <tr><td>Bueno</td><td>2 3/4</td><td>kg</td><td></td></tr> <tr><td>Total</td><td></td><td>3 kg</td><td></td></tr> </table> <p style="text-align: center;">750</p>	Tiempo	1 hora			Malo	1/4	kg		Bueno	2 3/4	kg		Total		3 kg		<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr><th colspan="4">MANO DE OBRA</th></tr> <tr><th>TRABAADORES</th><th>HORAS</th><th>S/.</th><th>TOTAL</th></tr> <tr><td>10</td><td>250</td><td>2</td><td>S/ 5,000</td></tr> </table>			MANO DE OBRA				TRABAADORES	HORAS	S/.	TOTAL	10	250	2	S/ 5,000												
Tiempo	1 hora																																											
Malo	1/4	kg																																										
Bueno	2 3/4	kg																																										
Total		3 kg																																										
MANO DE OBRA																																												
TRABAADORES	HORAS	S/.	TOTAL																																									
10	250	2	S/ 5,000																																									
DESPEPADO	<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr><td>Tiempo</td><td colspan="3">1.5 horas</td></tr> <tr><td>*De 1 Kg</td><td></td><td></td><td>3 kg</td></tr> <tr><td>Desmotado</td><td>400</td><td>gramos</td><td>1200 gr</td></tr> <tr><td>Semilla</td><td>350</td><td>gramos</td><td>1050 gr</td></tr> <tr><td>Total</td><td>750</td><td>gramos</td><td>2250 gr</td></tr> <tr><td>*Precio de Kg Semilla</td><td></td><td>S/.</td><td>40</td></tr> </table> <p style="text-align: center;">0.75 0.25</p>	Tiempo	1.5 horas			*De 1 Kg			3 kg	Desmotado	400	gramos	1200 gr	Semilla	350	gramos	1050 gr	Total	750	gramos	2250 gr	*Precio de Kg Semilla		S/.	40	<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr><th colspan="4">MANO DE OBRA</th></tr> <tr><th>TRABAADORES</th><th>HORAS</th><th>ALOR HOR.</th><th>TOTAL</th></tr> <tr><td>10</td><td>375</td><td>S/.</td><td>2.50</td></tr> <tr><td colspan="3"></td><td>S/ 9,375</td></tr> </table>			MANO DE OBRA				TRABAADORES	HORAS	ALOR HOR.	TOTAL	10	375	S/.	2.50				S/ 9,375
Tiempo	1.5 horas																																											
*De 1 Kg			3 kg																																									
Desmotado	400	gramos	1200 gr																																									
Semilla	350	gramos	1050 gr																																									
Total	750	gramos	2250 gr																																									
*Precio de Kg Semilla		S/.	40																																									
MANO DE OBRA																																												
TRABAADORES	HORAS	ALOR HOR.	TOTAL																																									
10	375	S/.	2.50																																									
			S/ 9,375																																									
VARIADO																																												
FORMADO	<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr><td>Tiempo</td><td colspan="3">0.5 hora</td></tr> <tr><td>*1 Copo</td><td>50</td><td>gramos</td><td></td></tr> <tr><td>Para</td><td>1</td><td>KG</td><td>3 KG</td></tr> <tr><td></td><td>8</td><td>copos</td><td>24 copos</td></tr> <tr><td></td><td>400</td><td>gramos</td><td>1200 gramos</td></tr> <tr><td>*Precio por Copo</td><td></td><td>S/.</td><td>10</td></tr> </table>	Tiempo	0.5 hora			*1 Copo	50	gramos		Para	1	KG	3 KG		8	copos	24 copos		400	gramos	1200 gramos	*Precio por Copo		S/.	10	<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr><th colspan="4">MANO DE OBRA</th></tr> <tr><th>TRABAADORES</th><th>HORAS</th><th>ALOR HOR.</th><th>TOTAL</th></tr> <tr><td>10</td><td>125</td><td>S/.</td><td>2.00</td></tr> <tr><td colspan="3"></td><td>S/ 2,500</td></tr> </table>			MANO DE OBRA				TRABAADORES	HORAS	ALOR HOR.	TOTAL	10	125	S/.	2.00				S/ 2,500
Tiempo	0.5 hora																																											
*1 Copo	50	gramos																																										
Para	1	KG	3 KG																																									
	8	copos	24 copos																																									
	400	gramos	1200 gramos																																									
*Precio por Copo		S/.	10																																									
MANO DE OBRA																																												
TRABAADORES	HORAS	ALOR HOR.	TOTAL																																									
10	125	S/.	2.00																																									
			S/ 2,500																																									
HILADO	<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr><td>*1 kg</td><td></td><td></td><td></td></tr> <tr><td>Tiempo</td><td>10</td><td>hras</td><td></td></tr> <tr><td>l uso</td><td>50</td><td>gramos</td><td></td></tr> <tr><td></td><td>1</td><td>KG</td><td>3 KG</td></tr> <tr><td></td><td>8</td><td>ovillos</td><td>24 ovillos</td></tr> </table>	*1 kg				Tiempo	10	hras		l uso	50	gramos			1	KG	3 KG		8	ovillos	24 ovillos	<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr><th colspan="4">MANO DE OBRA</th></tr> <tr><th>TRABAADORES</th><th>HORAS</th><th>ALOR HOR.</th><th>TOTAL</th></tr> <tr><td>10</td><td>2,500</td><td>S/.</td><td>3.00</td></tr> <tr><td colspan="3"></td><td>S/ 7,500</td></tr> </table>			MANO DE OBRA				TRABAADORES	HORAS	ALOR HOR.	TOTAL	10	2,500	S/.	3.00				S/ 7,500				
*1 kg																																												
Tiempo	10	hras																																										
l uso	50	gramos																																										
	1	KG	3 KG																																									
	8	ovillos	24 ovillos																																									
MANO DE OBRA																																												
TRABAADORES	HORAS	ALOR HOR.	TOTAL																																									
10	2,500	S/.	3.00																																									
			S/ 7,500																																									
URDIDO																																												
		<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr><th colspan="2">TOTAL</th><th>S/.</th><th>24,375</th></tr> </table>			TOTAL		S/.	24,375																																				
TOTAL		S/.	24,375																																									

RESUMEN			
SIEMBRA	S/.		11,756
MANTENIMIENTO	S/.		18,485
OTROS	S/.		24,375
TOTAL	S/.		54,616

CAPACIDAD POR HECTAREA	
N° PLANTONES	2,500
KL / PLANT.	3
% ALGODÓN DESM.	0.40
PRODUCCION DE ALGODÓN NATIVO	
ALGODÓN KL	3,000
ALGODÓN GR	3,000,000

COSTOS DEL ALGODÓN		
KG	S/.	18.21
GR	S/.	0.02

Anexo 9 Punto de equilibrio

PRODUCTOS	CC.VV	CF	VV	PE Und. Anual	PE S/. Anual	BASE /HRS
Monederos	S/. 3.11	9,985.58	6.78	2,724	S/. 18,469	0.60
Porta cámara	S/. 6.93	14,793	15.25	1,777	S/. 27,112	0.89
Porta Celular	S/. 6.25	12,944	12.71	2,003	S/. 25,459	0.78
Bolsos	S/. 40.17	16,643	67.80	603	S/. 40,848	1.00
Fundas de cojín	S/. 8.81	18,492	21.19	1,494	S/. 31,663	1.11
Chalina	S/. 13.64	18,492	33.90	913	S/. 30,944	1.11
Vestidos niña	S/. 28.64	31,436	67.80	803	S/. 54,431	1.89
Centros de Mesa	S/. 50.01	29,587	101.69	572	S/. 58,218	1.78
		152,373		10,889	S/. 287,144	9.16

Estado de Resultados			
Ingresos		S/.	287,144
Monederos	S/.	18,469	
Porta cámara	S/.	27,112	
Porta Celular	S/.	25,459	
Bolsos	S/.	40,848	
Fundas de cojín	S/.	31,663	
Chalina	S/.	30,944	
Vestidos niña	S/.	54,431	
Centros de Mesa	S/.	58,218	
(-) Costo Variable		S/.	134,772
Monederos	S/.	8,484	
Porta cámara	S/.	12,318	
Porta Celular	S/.	12,515	
Bolsos	S/.	24,206	
Fundas de cojín	S/.	13,171	
Chalina	S/.	12,452	
Vestidos niña	S/.	22,995	
Centros de Mesa	S/.	28,631	
Margen de Contribución		S/.	152,373
(-) Costo Fijo		S/.	152,373
Utilidad Neta		S/.	-

***Ventas Estimadas**

PRODUCTOS	VENTAS UNIDADES	P.E UNIDADES	DIFERENCIA
Monederos	3,251	2,724	527
Porta cámara	2,195	1,777	417
Porta Celular	2,508	2,003	505
Bolsos	1,951	603	1,348
Fundas de cojín	1,756	1,494	261
Chalina	1,756	913	843
Vestidos niña	1,033	803	230
Centros de Mesa	1,097	572	525
S/.	15,546	10,889	4,656

Anexo 10

Planilla de remuneraciones

N°	Cargo	Remun. Bruta	TOTAL REMUN. (621)	N° Mes	RETENCIONES DEL TRABAJADOR		REMUN. NETA	APORTES DEL EMPLEADOR			TOTAL APORTE S
					ONP 13% (4032)	TOTAL RETENCION		ESSALUD 4% (4031)	GRATIFICACIONES	CIS (629)	
1	Gerente Administrativo	S/. 2,800	S/. 2,800	1	S/. 364	S/. 364	S/. 2,436	S/. 112	S/. 243	S/. 136.11	S/. 490.78
2	ADMINISTRADOR	S/. 1,800	S/. 1,800	1	S/. 234	S/. 234	S/. 1,566	S/. 72	S/. 156	S/. 87.50	S/. 315.50
3	CONTADOR	S/. 1,500	S/. 1,500	1	S/. 195	S/. 195	S/. 1,305	S/. 60	S/. 130	S/. 72.92	S/. 262.92
			S/.6,100		S/. 793		S/. 5,307	S/. 244	S/. 529	S/. 297	S/.1,069
MANO DE OBRA DIRECTA											
N°	TRABAJADOR	Remun. Bruta	TOTAL REMUN. (621)	N° Mes	RETENCIONES DEL		REMUN. NETA	APORTES DEL EMPLEADOR			TOTAL APORTE S
					ONP 13% (4032)	TOTAL RETENCION		ESSALUD 4% (4031)	GRATIFICACIONES	CIS (629)	
1	ARTESANA 1	S/. 900	S/. 900	1	S/. 117	S/. 117	S/. 783	S/. 36.00	S/. 41	S/. 43.75	S/. 120.25
2	ARTESANA 2	S/. 900	S/. 900	1	S/. 117	S/. 117	S/. 783	S/. 36.00	S/. 41	S/. 43.75	S/. 120.25
3	ARTESANA 3	S/. 900	S/. 900	1	S/. 117	S/. 117	S/. 783	S/. 36.00	S/. 41	S/. 43.75	S/. 120.25
4	ARTESANA 4	S/. 900	S/. 900	1	S/. 117	S/. 117	S/. 783	S/. 36.00	S/. 41	S/. 43.75	S/. 120.25
5	ARTESANA 5	S/. 900	S/. 900	1	S/. 117	S/. 117	S/. 783	S/. 36.00	S/. 41	S/. 43.75	S/. 120.25
6	ARTESANA 6	S/. 900	S/. 900	1	S/. 117	S/. 117	S/. 783	S/. 36.00	S/. 41	S/. 43.75	S/. 120.25
7	ARTESANA 7	S/. 900	S/. 900	1	S/. 117	S/. 117	S/. 783	S/. 36.00	S/. 41	S/. 43.75	S/. 120.25
8	ARTESANA 8	S/. 900	S/. 900	1	S/. 117	S/. 117	S/. 783	S/. 36.00	S/. 41	S/. 43.75	S/. 120.25
		7,200.00			936.00	936.00	6,264.00	288.00	324.00	350.00	962.00

Anexo 11

Estado de situación financiera al 1 de enero

ESTADO DE SITUACION FINANCIERA			
Al <u>1</u> de <u>ENERO</u> de <u>2013</u>			
Notas		Notas	
ACTIVO		PASIVO Y PATRIMONIO	
ACTIVO CORRIENTE		PASIVO CORRIENTE	
Efectivo y Equivalente de Efectivo	S/. -	Sobregiros y Pagars Bancarios	
Inversiones Financieras		Obligaciones Financieras	
Activos Financieros a Valor Razonable con Cambios en Ganancias y Pérdidas		Cuentas por Pagar Comerciales	
Activos Financieros disponibles para la venta	S/. -	Otras cuentas por pagar a partes relacionadas	
Activos Financieros Mantenidos hasta el vencimiento		Impuesto a la Renta y Participaciones Corrientes	-
Activos por Instrumentos Financieros Derivados		Otras Cuentas por Pagar	
Cuentas por Cobrar Comerciales (neto)		Provisiones	
Otras Cuentas por Cobrar a partes relacionadas (neto)		Pasivo mantenidos para la venta	
Otras Cuentas por Cobrar (neto)	S/. -	TOTAL PASIVO CORRIENTE	-
Existencias (neto)	S/. -		
Activos Biológicos		PASIVO NO CORRIENTE	
Activos no corrientes mantenidos para la venta		Obligaciones financieras	
Gastos contratados por anticipado		Cuentas por Pagar Comerciales	
Otros Activos		Otras cuentas por pagar a partes relacionadas	
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	S/. -	Pasivos por Impuesto a la renta y participaciones diferidos	
ACTIVO NO CORRIENTE		Otras Cuentas por Pagar	
Inversiones Financieras	S/. 54,616	Provisiones	
Activos Financieros disponibles para la venta		Ingresos Diferidos (netos)	
Activos Financieros Mantenidos hasta el vencimiento		TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	-
Activos por instrumentos financieros derivados			
Inversiones al Método de Participación		TOTAL PASIVO	-
Cuentas por Cobrar Comerciales (neto)		PATRIMONIO NETO	
Otras Cuentas por Cobrar a partes relacionadas (neto)		Capital	98,853
Otras Cuentas por Cobrar (neto)		Acciones de Inversión	
Existencias (neto)		Capital Adicional	
Activos Biológicos		Resultados no realizados	
Inversiones Inmobiliarias		Reservas Legales	-
Inmueble, Maquinaria y Equipo (neto)	S/. 44,237	Otras Reservas	
Activos Intangibles (neto)		Resultados Acumulados	
Activos por Impuesto a la Renta y Participaciones Diferidos		Diferencias de Conversión	
Crédito Mercantil		TOTAL PATRIMONIO NETO	98,853.29
Otros Activos		Intereses minoritarios	
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	S/. 98,853	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO NETO	98,853
TOTAL ACTIVO	S/. 98,853		

Anexo 12

Estado de situación financiera al 31 de Diciembre

ESTADO DE SITUACION FINANCIERA							
Al 31 de		DICIEMBRE		de		XXXX	
Notas				Notas			
ACTIVO				PASIVO Y PATRIMONIO			
ACTIVO CORRIENTE				PASIVO CORRIENTE			
Efectivo y Equivalente de Efectivo	S/.	163,112		Sobregiros y Pagars Bancarios			
Inversiones Financieras				Obligaciones Financieras			
Activos Financieros a Valor Razonable con Cambios en Ganancias y Pérdidas				Cuentas por Pagar Comerciales	S/.	1,844	
Activos Financieros disponibles para la venta				Otras cuentas por pagar a partes relacionadas			
Activos Financieros Mantenidos hasta el vencimiento				Impuesto a la Renta y Participaciones Corrientes	S/.	35,954	
Activos por Instrumentos Financieros Derivados				Otras Cuentas por Pagar	S/.	72,206	
Cuentas por Cobrar Comerciales (neto)	S/.	9,716		Provisiones			
Otras Cuentas por Cobrar a partes relacionadas (neto)				Pasivo mantenidos para la venta			
Otras Cuentas por Cobrar (neto)	-			TOTAL PASIVO CORRIENTE	S/.	110,005	
Existencias (neto)	S/.	2,218					
Activos Biológicos				PASIVO NO CORRIENTE			
Activos no corrientes mantenidos para la venta				Obligaciones financieras			
Gastos contratados por anticipado				Cuentas por Pagar Comerciales			
Otros Activos				Otras cuentas por pagar a partes relacionadas			
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	S/.	175,046		Pasivos por Impuesto a la renta y participaciones diferidos			
ACTIVO NO CORRIENTE				Otras Cuentas por Pagar			
Inversiones Financieras	S/.	54,616		Provisiones			
Activos Financieros disponibles para la venta				Ingresos Diferidos (netos)			
Activos Financieros Mantenidos hasta el vencimiento				TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	S/.	-	
Activos por instrumentos financieros derivados							
Inversiones al Método de Participación				TOTAL PASIVO	S/.	110,005	
Cuentas por Cobrar Comerciales (neto)				PATRIMONIO NETO			
Otras Cuentas por Cobrar a partes relacionadas (neto)				Capital	S/.	98,853	
Otras Cuentas por Cobrar (neto)				Acciones de Inversión			
Existencias (neto)				Capital Adicional			
Activos Biológicos				Resultados no realizados			
Inversiones Inmobiliarias				Reservas Legales	S/.	-	
Inmueble, Maquinaria y Equipo (neto)	S/.	44,237		Otras Reservas			
Activos Intangibles (neto)				Resultados Acumulados	S/.	65,041	
Activos por Impuesto a la Renta y Participaciones Diferidos				Diferencias de Conversión			
Crédito Mercantil				TOTAL PATRIMONIO NETO	S/.	163,894	
Otros Activos				Intereses minoritarios			
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	S/.	98,853		TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO NETO	S/.	273,899	
TOTAL ACTIVO	S/.	273,900					

Anexo 13

Estado de resultados

ESTADO DE RESULTADOS

Por los años terminados el 31 de DICIEMBRE de 2013

NOTAS	AÑO X
Ingresos Operacionales	
Ventas Netas (ingresos operacionales)	497,965.90
Otros Ingresos Operacionales	16,582.79
Total de Ingresos Brutos	514,548.69
Costo de ventas (operacionales)	(292,616.16)
Otros Costos operacionales	(15,094.76)
Total Costos Operacionales	(307,710.92)
Utilidad Bruta	206,837.77
Gastos de Ventas	
Gastos de Administración	(105,842.33)
Ganancia (pérdida) por Venta de Activos	
Otros Ingresos	-
Otros Gastos	
Utilidad Operativa	100,995.44
Ingresos Financieros	-
Gastos Financieros	-
Participaciones en los resultados por partes relacionadas por el Método de Participación	
Ganancia (pérdida) por instrumentos financieros derivados	
Resultados antes de Participaciones e Impuesto a la Renta	100,995.44
Participaciones de los trabajadores	(8,079.63)
Impuesto a la Renta	(27,874.74)
Utilidad (Pérdida) Neta de Actividades Continuas	65,041.06
Ingresos (Gastos) Neto de Operaciones Discontinuas	
Utilidad (Pérdida) Neta del Ejercicio	
Utilidad (pérdida) Neta Atribuible a:	
La Matriz	
Intereses Minoritarios	
Utilidad (pérdida) Básica por Acción	
Utilidad (pérdida) Básica por Acción Común	
Utilidad (pérdida) Básica por Acción de Inversión	
Utilidad (pérdida) Diluida por Acción Común	
Utilidad (pérdida) Diluida por Acción de Inversión	
Utilidad (pérdida) Neta de Actividades Continuas	
Utilidad (pérdida) Básica por Acción Común	
Utilidad (pérdida) Básica por Acción de Inversión	
Utilidad (pérdida) Diluida por Acción Común	
Utilidad (pérdida) Diluida por Acción de Inversión	