

Programa Nacional de Conformación de Cadenas Productivas para el Sector Artesanal

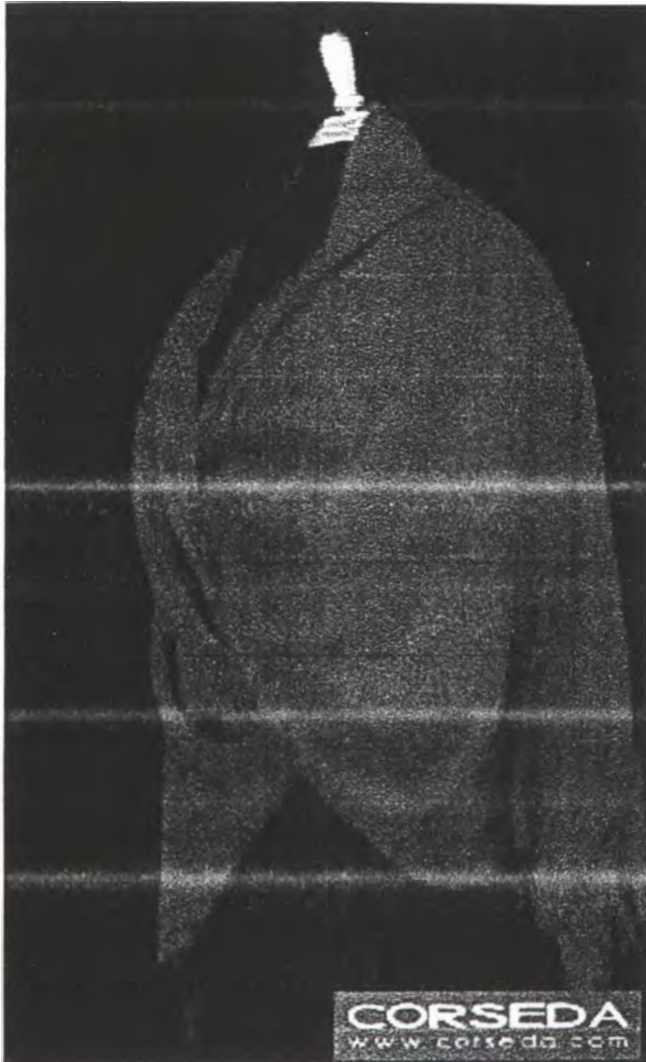
Cadena Productiva de Seda en el departamento de Cauca.

1.1. Empresas asociativas formalizadas con planes de negocio, capaces de gestionar procesos productivos, manejando costos y tablas de costeo.

Anexo PLAN DE NEGOCIOS CORSEDA



**CADENA PRODUCTIVA DE LA SERICULTURA
PLAN DE NEGOCIOS CORSEDA**



1. DIAGNOSTICO DE LA REGION

Cada vez más familias en el Cauca dependen de la tejeduría de la seda, el mayor volumen se encuentra ubicado en Timbio en un 90%, luego Tambo, Piendamó, Morales y Santander de Quilichao.

La región donde se ubica el proyecto es de gran importancia para su éxito, por ello se hace importante revisar las condiciones de este.

Los resultados de productividad de capullos (33 Kg/caja¹, en promedio en los últimos años), con inmejorables niveles de calidad de capullo, demuestran las excelentes características del híbrido criado,* las buenas condiciones de clima, suelos y el nivel de adopción de la tecnología de los sericultores en el Cauca, que han alcanzado niveles similares a los obtenidos en el resto del país.

Comparativamente con otros países estos niveles de calidad del capullo son considerados como excelentes, tanto en el Cauca como en el resto del país. A nivel internacional se manejan algunos indicadores, pero especialmente el indicador de Kg/Caja es considerado como bueno cuando supera la barrera de los 30 Kg/Caja, nótese que en Cauca se alcanzó un promedio de 36.4 Kg/Caja en el 2000. De igual forma un capullo que supere en promedio los 1.85 gramos de peso también es considerado como bueno y alcanzar un promedio de calidad EXTRA (según el sistema colombiano de clasificación de capullos) también resulta inmejorable.

A pesar que los indicadores de productividad por caja de gusanos criada son buenos, aún es necesario mejorar el indicador de producción de capullo por hectárea de morera sembrada.

Hay necesidad de duplicar el área de morera actual en el departamento del Cauca y aumentar en un 40% el número de sericultores actuales.

Se necesita también pasar de 184 cajas de gusanos criadas en el 2003 a 1.178 cajas anuales (6.4 veces más). En este caso se estarían criando 130 cajas/cría, lo que ya justificaría realizar el proceso de incubación y cría de gusanos jóvenes en la Granja "José María Obando", para buscar reducir los costos de producción que hoy en día son altos, no solo por el costo de la caja de gusanos sino por los movimientos que hay que realizar para traer los gusanos de Pereira, después llevar el capullo de nuevo a Pereira y volver a traer el hilo producido en SEDACOL (Pereira) hasta el Cauca.

Esta también es una problemática común en el país, ya que el proceso se inicia con el envío de larvas que hace el CDTs hacia cada una de las regiones productoras (Risaralda, Caldas, Valle y Cauca, ver esquema), es decir el CDTs cada 40 días vende larvas a los sericultores del Eje Cafetero, Pereira, Valle y Cauca.

El Departamento del Cauca es hoy uno de los más importantes productores de capullo del país (responde por el 30% de la producción nacional), a pesar de las difíciles circunstancias de violencia por las que atraviesa. En medio de la actual situación son pocas las alternativas productivas rentables existentes especialmente para el sector rural y entre estas se encuentra la actividad serícola, por tal razón es necesario fortalecer estas pocas opciones de vida y una manera estratégica de hacerlo es consolidando dicha actividad en cada una de sus etapas, es decir contribuyendo a fortalecer las cadenas productivas.

El departamento del Cauca, posee una amplia área ecológicamente apta para el cultivo de la morera y la cría de gusanos de seda en los municipios de Popayán, Tambo, Timbío, Piendamó, Morales y otros.

Para el desarrollo de un plan masivo de siembras de morera y producción de capullo, la zona Centro (Popayán, Tambo, Timbío, Piendamó, Morales) debe ser considerada como la región con mayor potencial en el Cauca, no solo por las características climáticas y de suelos, sino porque es allí en donde existe la mayor concentración actual de usuarios y de áreas de morera, además de contar con una de las mejores infraestructuras físicas del departamento.

Desafortunadamente en los últimos dos años se ha venido presentando una reducción drástica en la producción de capullo, este comportamiento es similar a lo que está pasando en el país donde se han tenido muchas dificultades especialmente en la comercialización del capullo.

Los resultados de productividad de capullos con inmejorables niveles de calidad de capullo, demuestran las excelentes características del híbrido criado, las buenas condiciones de clima, suelos y el nivel de adopción de la tecnología

de los sericultores en el Cauca, que han alcanzado niveles similares a los obtenidos en el resto del país.

Los 120 artesanos reportados en el Cauca cuentan con 54 telares, los cuales por la experiencia que tienen deben estar en una capacidad de consumo mínimo de 6 Kg-hilo/telar-mes, lo que arroja una capacidad total de consumo de 324 Kg. de hilo/mes. Esto significa, que si hubiese un mercado para atender la capacidad total de consumo de hilo de las artesanas del Cauca, se requeriría una producción mensual de 3.240 kilos de capullo fresco, mientras que la producción esperada para el 2.003, será de 5.072 Kg. en todo el año (es decir 423 kg/mes).

Este es el principal limitante, además de los costos de producción, por el que atraviesa la sericultura del Cauca y de Colombia en general y es que no hay claridad en el suministro de materia prima por parte de los productores al estar disminuyendo día a día su producción.

Por lo anterior las actividades de promoción y apoyo hacia el futuro inmediato deben estar enfocadas en dos sentidos: el fomento al cultivo de la morera y producción de capullo y el fomento hacia la promoción y venta de los tejidos.

En un escenario IDEAL, (donde se demande la capacidad actual de consumo de hilo de los artesanos) que es de 3.240 Kg. de capullo mensual ó 38.880 Kg. de capullo anual, se necesitarían 130 sericultores como los analizados en este informe con 39 Has de morera establecidas considerando un promedio de 0.3

Has/sericultor.

Finalmente la sericultura del Cauca debe coordinar sus actividades con el desarrollo de la sericultura colombiana, buscando su propia autonomía, disminuyendo costos, especialmente en los movimientos de ida y regreso de las materias primas de Popayán a Pereira y viceversa de tal forma que se fomenta una producción de capullo como materia prima para la planta industrial de Pereira y se produzca otro capullo que se devane, procese y comercialice en la misma región.

El desempleo y el bajo precio del jornal también son considerados como elementos importantes para el desarrollo de la sericultura en países en desarrollo. A este respecto Colombia tiene ventajas favorables para emplear los campesinos desempleados en las zonas seleccionadas y engancharlos en la futura promisión ya que el desempleo se ha convertido en un problema social muy serio en las zonas rurales del proyecto. Adicionalmente el valor del jornal entre US\$3 a US\$5 por día en algunas provincias es comparativamente muy bajo para la excelente labor que realizan y que es competitivo con muchos otros países en desarrollo.

2. LA EMPRESA

La Corporación para el Desarrollo de la Sericultura del Cauca – CORSEDA

Es una organización colombiana que se encuentra en el departamento del Cauca, ubicado al suroccidente del país

Dirección postal

POPAYAN

Granja José María Obando

Km. 1 Vía Panamericana Popayán Cali

Popayán (Cauca)

Tel/Fax: +57 (2) 8248671 / +57 (2) 8249709

Email: info@corseda.com

En el año 2.00 inicia sus actividades la Corporación para el Desarrollo de la Sericultura en el Cauca – CORSEDA, que lidera un importante proceso de comercialización y fomento, especialmente en el campo artesanal, la cual fue legalmente conformada el 20 de marzo de 2001

La sericultura es la cadena productiva que abarca: Cultivo de morera, cría del gusano de seda, producción y transformación del capullo en hilos y tejidos para su posterior comercialización.

En el Cauca esta actividad es desarrollada por trescientas (300) familias campesinas, para lo cual se cuenta con asistencia técnica, capacitación, transferencia de tecnología y comercialización gracias al apoyo de entidades como el Comité Departamental de Cafeteros del Cauca, el Ministerio de Agricultura de Colombia a través de sus programas PADEMER y PRONATTA, la Corporación CONSORCIO para el Desarrollo Comunitario, Cámara de Comercio, Artesanías de Colombia, y algunas alcaldías, entre otras.

La Corporación para el Desarrollo de la Sericultura del Cauca - CORSEDA es una organización de segundo grado conformada por las asociaciones locales de productores y artesanos de la seda (11 asociaciones) en el departamento (municipios de Popayán, Timbío, El Tambo, Piendamó, Morales, Caldono, Santander de Quilichao y Caloto)

La comunidad artesana se encuentra organizada por asociaciones COLTESEDA, HITESEDAS, SEDAS LA ARADITA, MULTISEDAS y SEDAT en Timbío; SEDAS DE OCCIDENTE en el municipio del Tambo, ASERPO en Popayan; SEDATEX en Morales; PROARTESEDAS en Piendamó; ASENORTE en Santander de de Quilichao y ASER en Rosas, los talleres artesanales se encuentran ubicados en las veredas aledañas de la cabecera municipales. Las mujeres artesanas alternan las labores del campo, la atención a sus familias con la producción artesanal de seda y la capacitación en diseño y productos que brinda el Centro de Desarrollo Tecnológico de Sericultura CDTs con el apoyo de la Corporación para el Desarrollo de las Microempresas y PADEMER

A través de esta organización se busca básicamente mejorar la capacidad de negociación unificar parámetros de producción, pero sobre todo, brindar a las familias serícolas cobertura en temas de seguridad social

Objetivos

Generar mecanismos para que las familias afiliadas puedan acceder a servicios de cobertura social como salud, educación, recreación y calamidades. Posesionar los tejidos en el mercado nacional e internacional. Planear y ejecutar programas de acompañamiento social técnico y empresarial con el fin de mejorar tanto los procesos productivos como administrativos. Representar a los sericultores ante organismos públicos y privados y defender sus derechos. Velar porque la sericultura del Cauca cuente siempre con la posibilidad de acceder a los últimos adelantos tecnológicos. Preservar el acervo cultural y la tradición, al involucrar a la familia en el quehacer serícola artesanal

Visión

En el año 2 006, la Corporación para el Desarrollo de la Sericultura en el Cauca - CORSEDA, será una organización autosostenible, autónoma y representativa en el ámbito regional y nacional de la sericultura, con capacidad de proveer seguridad y bienes posicionada como empresa autosostenible y autónoma a nivel nacional y reconocida internacionalmente por la calidad en sus productos, capaz de ofrecer con efectividad a sus afiliados, el soporte adecuado en cuanto a venta de insumos y equipos, acompañamiento técnico social y empresarial, de mercadeo y cobertura en servicios sociales básicos.

Misión

CORSEDA es la organización de sericultores (productores de capullo y artesanías) del Departamento del Cauca - Colombia, dedicada a la producción, transformación y comercialización de seda natural a escala nacional e internacional enmarcada en la construcción de tejido social para mejorar la calidad de vida de sus familias afiliadas con énfasis en cobertura de servicios sociales

Principios

Perseverancia

Confianza

Honestidad

Reconocimientos internacionales

En 1.997. el Centro de Documentación e Investigación para la Artesanía de España y América Latina, otorgó el **Premio Tenerife** al trabajo "*La Seda Artesanal en Timbio, Cauca*", distinguiéndola como el mejor trabajo artesanal en Iberoamérica, por su impacto social al ser este un arte en via de extinción y ejemplo a seguir por otras comunidades artesanales.

En el evento "Mujeres Tejedoras Indígenas en Latinoamérica" organizado en 1.999 por la UNESCO en Paris (Francia) y patrocinado por Artesanías de Colombia, una artesana de la seda representó ejemplarmente a Colombia.

En el concurso "Ventana al Futuro" organizado por FORMER y EXPOMUNDO rural con el apoyo de FIDA, el IICA y el gobierno Chileno, CORSEDA fue escogida como una de las once ganadoras, lo que le dio el derecho a participar en el "Primer Encuentro Internacional de la Microempresa Rural" realizado en Santiago de Chile el 4 de Diciembre de 2.001

En el año 2.002, CORSEDA fue seleccionado para representar a Colombia en la Feria Internacional de Artesanía a realizarse en Ciudad de México entre el 20 y el 24 de noviembre, la cual a su vez da la oportunidad de participar por el premio mundial UNESCO a la excelencia en artesanía 2.002. La convocatoria fue hecha por el Fondo Nacional para el Fomento de la Artesanía - FONART, organización adscrita a la UNESCO. CORSEDA se hizo merecedora de una mención de honor a la calidad de sus productos con la obra de tejeduría "Atardecer del Cauca"

En el año 2003 nuevamente fue invitada a participar en dicho evento el cual se realizo entre el 3 y el 10 de diciembre

Premio a "Proyectos económicos exitosos liderados por mujeres año 2002", de la Red de Educación Popular Entre Mujeres REPEM

Participación como ponente en el taller " Experiencias microempresariales rurales con enfoque de género en proyectos del FIDA" Panamá diciembre de 2002.

En 2002 gano el concurso "Manos de Oro" organizado por la Junta Permanente Pro Semana Santa.

Participación en la Feria de Miano 2003, Italia del programa MICROITALIA-PROMER

3. EL MERCADO

La seda es un producto de muy alta calidad y precio, se calcula que el precio en crudo de la seda es 20 veces mayor al del algodón en crudo en los mercados internacionales; así mismo se calcula que ocupa tan solo el 0.2% del comercio mundial. En China la corporación de Importación y Exportación de la Seda revela datos de operación de US\$2.000 a US\$2.500 millones de dólares por año

Italia

Italia tradicionalmente ha sido el importador de seda cruda y exportador de prendas de vestir de Europa, principalmente la importaciones las realiza de China se calcula en 80%. Sus productos de exportación son especialmente las bufandas en seda, que ocupan cerca del 15% de las exportaciones y los corbatines.

Francia

En la región de Lyon han producido telas en seda de calidad mundial, se estima que el consumo frances se dedica a la producción de prendas de vestir telas para tapiz muebles forrar paredes y cubrelechos, entre otros

Alemania

Es el mayor mercado de consumo de seda en Europa, especialmente las utilizan para prendas de vestir, accesorios y productos de decoración. Las prendas de vestir las importan principalmente de China, Tailandia e India.

Japón

Se abastece principalmente de productos importados de la China, los kimonos actualmente absorben el 50% del consumo nacional.

Estados Unidos

Es el mercado americano es el mas importante del mundo,

Estudio de mercado para la seda y prendas de vestir del Cauca para los Estados Unidos, el cual hace un diagnostico de la industria de la Seda en ese pais, donde proviene el pncipal mercado desde donde se alimenta las provincias de Ontario y British Columbia en el Canadá

Por otro lado Artesanías de Colombia S.A. ha desarrollado con el apoyo de Proexport, el Plan Estratégico de Exportación, el cual fue concebido y onentado a dar apoyo a cada uno de los proyectos de cadena productiva que conforman "El Programa Nacional de Conformación de Cadenas Productivas para el Sector Artesanal", con lo cual se busca dar directrices para la fomulación del plan de acción en materia de comercialización del programa, cabe anotar que para que este plan de exportación se convierta en la base, se requiere que sea validado ante la Secretaria Técnica y obviamente ante los diferentes actores que están vinculados al proyecto

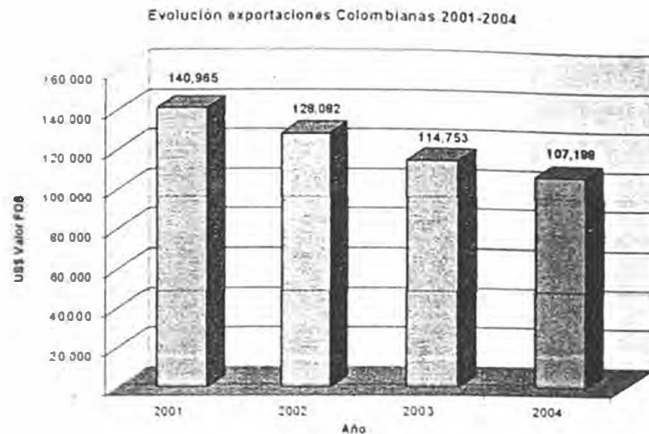
El siguiente cuadro detalla las exportaciones que realiza Colombia a los diferentes destinos para los subproductos del bambú, denotando el comportamiento de las exportaciones entre el año 2001, 2002, 2003 y a junio de 2004.

EXPORTACIONES COLOMBIANAS

Posición arancelaria	Descripción	2001		2002		2003		2004 Enero-Junio		Principales destinos 2004
		Peso (kg)	FOB (US\$)	Peso (kg)	FOB (US\$)	Peso (kg)	FOB (US\$)	Peso (kg)	FOB (US\$)	
50000000	Seda cruda (sin torcer)	160	180							
6213100000	Pañuelos de babillo de seda o desperdicios de seda			139	9.283	25	1.257	510	25.321	Z. Franca Riobaguá
50000000	Los hilos desperdiciados de seda (incluidos los capullos no aptos para el hilado, desperdicios de hilados e hilachos)			390	8.154			3	51	
5005000000	desperdicios de seda acondicionados para la venta al por menor, pelo de mensa (con o sin hilachos)	834	24.187					59	682	
5004000000	Hilados de seda (excepto hilados de desperdicios de seda) sin acondicionar para la venta por menor			46	255					
5005000000	Hilados de desperdicios de seda sin acondicionar para la venta por menor							4	1.023	
6215100000	Corbatas y lazos similares de seda o desperdicios de seda	664	40.517	101	9.683	375	11.234	360	22.345	Paraguay Costa Rica Paraná
6214100000	Paños, bufandas, mantiles, velos y artículos similares de seda o desperdicios de seda	331	39.734	779	53.390	685	51.454	1.000	30.582	España Estados Unidos
6302100000	Camisas, blusas y blusas similares de seda o desperdicios de seda para mujeres y niñas	2.527	26.917	465	17.051	561	40.749	217	27.223	Estados Unidos México Alemania
	TOTAL	4.516	140.965	1.689	128.082	2.240	114.753	2.153	107.196	

Fuente Proexport

Graficando lo antes expuesto se obtiene:



Nota: Datos de 2004 enero- junio

CORSEDA

La empresa promociona sus productos enfatizando en que son hechos a mano y empleando técnicas artesanales

TOTALMENTE HECHO A MANO

Tanto la transformación del capullo de seda en hilo, como la elaboración de los tejidos, pasando por etapas como el desgome, la torsión entre otras, son desarrolladas completamente a mano. En esta labor participan todos los miembros de la familia, manos pequeñas o grandes, muy suaves o curtidas por el sol, tienen que ver con la elaboración de cada tejido.

EMPLEANDO TECNICAS ARTESANALES

La forma final o tejeduría es dada por decenas de artesanos experimentados en la labor, maestros por su experiencia de muchos años en el manejo del tejido, legado cultural de sus ancestros indígenas que años atrás se mezcló con los conocimientos de maestros orientales venidos a Colombia de países como China, Corea y Japón, donde la cultura de la seda es milenaria.

Tejidos 100% seda			
Bufanda en malla	22 cm.	160 cm.	\$ 35.000
Pañoleta triangular en malla	85x85 cm.	120 cm.	\$ 40.000
Chal en malla	50 cm.	200 cm.	\$ 75.000
Chal en telar	50 cm.	200 cm.	\$ 75.000
Pañoleta en telar	100 cm.	100 cm.	\$ 75.000
Bufanda en telar	22 cm.	160 cm.	\$ 40.000
Pañolón en telar	65 cm.	200 cm.	\$ 85.000
Pañolón en telar	80 cm.	200 cm.	\$ 95.000
Poncho	100 cm.	130 cm.	\$ 98.000

Canales de distribución en Colombia

Bogotá

Galeria Cano [galeriacano.com.co]

- Sede principal y Museo. Edificio Bavaria

Kra 13 Nro. 27-98, torre B, Local 1-19. Tel 3363255. Fax 2832541

- Unicentro. Local 218 Tel 2139766

- C.C. Andino. Tel: 6350518 - 06

- Aeropuerto El Dorado, In Bond Tel: 4138098

Boutique ZARINA

- C.C. Andino. Local 116 Tel 5307365-5307366

- C.C. Hacienda Santa Barbara Local D-122. Teis: 6121435-6121440

Kinich Ahau

CRA 7 No. 26-11 Centro Cultural San Diego

Tel +57 (1) 2381269

Popayan

Corseda

- Carrera 9 # 68N -04 Granja José María Obando Km. 1 Vía Cali Tel: 8249709

Cali

Boutique TOOT

- Unicentro local 375 y 376. Tel: 3169073
- Unicentro local 274. Tel: 3396616-17
- Chipichape local 413. Tel: 6592420
- Pasarela

Cartagena

Galeria Cano [galeriacano.com.co]

- Plaza Bolivar, Local 6-79. Tel: 6647078
- Hotel Santa Clara Tel. 6646070

Galería Arte y Artesanía.

Hotel Hilton. Local K. El Laguito.

Estados Unidos de América

Maria Teresa Reyes

76 Rolling Hill Drive

Millington, NJ 07946

Tel: +1 (908) 6474423 / +1 (908) 44700666

Email: treyes@verizon.net

España

Sarilo, José Antonio Llorente, Madrid. Tel. 670250017 – 91 5596100

Suiza

Cristina Volgán, Tel. 41244715780 Monthey (Valais)

Italia

- Claudia Sandoval A. Florencia Tel. 39/055/631218
- Patricia Cárdenas Tel. 328 5691413 Massa Carrara

	TAMAÑO DEL MERCADO REGIONAL														
	1er. Trimestre			2er. Trimestre			3er. Trimestre			4er. Trimestre			1er. Año	2er. Año	3er. Año
	1M	2M	3M	1M	2M	3M	1M	2M	3M	1M	2M	3M			
Mercado global (unidades)	40	172	70	99	139	84	112	142	59	59	286	1375	2635	2,767	2,905
Volumen de ventas (unidades)	28	120	49	69	97	59	78	99	41	41	200	963	1844	2,213	2,323
Fracción de mercado (%)	70%	70%	70%	70%	70%	70%	70%	70%	70%	70%	70%	70%	70%	80%	80%

Con el objeto de ampliar el mercado CORSEDA a diseño un plan de comercialización donde analiza diferentes topicos a saber

1 PRINCIPALES DIFICULTADES

- Competencia desleal
- Sobreoferta de los productos de seda en el mundo
- Inexperiencia en mezclas con otras fibras
- Mercado objetivo distante (costos)
- Constricción de la economía mundial

2 PRINCIPALES FORTALEZAS

- Gremio de la seda consolidado en la región (CORSEDA)
- Cadena productiva ya integrada
- Reconocimiento del modelo empresarial de CORSEDA
- Proceso absolutamente manual
- Producto orgánico y limpio
- Marca en registro con denominación de origen

3. ESTRATEGIAS

- Fortalecimiento del gremio y posicionamiento de la empresa
 - Fijar y regular precios de sustentación
 - Bajar costos de materia prima
 - Atención integral a las familias que hacen parte de la cadena (técnico, social, empresarial y organizacional)
 - Participación en eventos comerciales, feriales, y demás, de manera unificada (CORSEDA)
- Posicionamiento del producto
 - Diferenciación máxima (etiquetas firmadas y con todos los datos de origen del producto)
 - Sello de "Hecho a mano"
 - Sello de "Producción Limpia"
 - Alianzas con boutiques de alto nivel en el país
 - Participación en ferias internacionales especializadas
 - Participación solo en ferias nacionales muy especializadas
- Ampliación del entorno comercial
 - Alianza con VALLESEDA, FUNPRESOV y COMSEAN
 - Sello de "Hecho a mano"
 - Sello de "Producción Limpia"
 - Contactos (representaciones comerciales), en USA y España (plan de negocios)
 - Estudio de mercado en USA y España (brokers)
 - Alianzas con boutiques de alto nivel en el país
 - Participación en ferias internacionales especializadas
 - Participación solo en ferias nacionales muy especializadas (posicionamiento del producto)
 - Agroconsorcio (con otras cadenas productivas de la región)
 - Participación en eventos de empresa rural comunitaria como foros seminarios, concursos, entre otros, tanto a nivel nacional como internacional
- 4 Diversificación del producto
 - Mezcla con algodón, entre otras fibras
 - Línea de hogar

COMPETENCIA

NOMBRE	PRODUCTOS Y SERVICIOS	UBICACIÓN
Tejiseda	<ul style="list-style-type: none"> • Accesorios Artesanales en Tejido Plano: bufandas, chales, chalinas, ponchos • Accesorios artesanales en Tejido de punto: guantes, gorros, boinas • Accesorios Artesanales en Tejidos de Millaré: chalinas 	Calle 61AN # 16 ^a -35 Calle 5 # 36-82 Telefono 8300761 8222872 E-mail: tejisedasdelcauca@yahoo.com
Asociación de Tejedores de Seda Colteseda	Bufandas, Chales, Pañolones.	Edificio Cafetero local 3. Timbio Distancia media
Sedacol	<ul style="list-style-type: none"> • Vestuario: Bufandas, Ruanas, Pañolones • Decoración: Individuales, Portavasos, Cojines, Hamacas, Tapiceria, Cubrelechos, Caminos. • Empaques 	Vereda San José Km 5 Via la Florida Pereira – Risaralda Tel (576)3245981 (576) 3245947 E-mail: sedacol@vidayfuturo.org
Arte y Seda	Bufandas, Chales, Pañolones.	Pereira - Risaralda
Seda Natural llama.	Bufanda en tejido plano y de malla, Ponchos, Pañolones, Chalinas y Corbatas.	Fundación Progresamos Calle 28 N° 30-15 Of. 202-203 Telefax (57) 22735045 (57) 2735353 E-mail: sericultura@valleseda.com Website: www.valleseda.com Palmira - Valle

4. PRODUCCIÓN Y SERVICIOS

CORSEDA directamente no realiza el proceso de producción, se dedica a la comercialización y a prestar asesoría en diferentes campos como son comercial, diseño, tecnológico y administrativo a los artesanos que hacen partes de las asociaciones que la conforman; sin embargo a continuación se describe el proceso de producción del sector.

La sericultura del Cauca se enmarca dentro del modelo de cadena productiva que se tiene hoy en Colombia. En este modelo, la cadena productiva se inicia con la producción de los híbridos (larvas) por parte del CDTs en Pereira, único centro en Colombia que cuenta con Banco de Germoplasma de gusano de seda para la producción de híbridos. Esta entidad vende las larvas a los sericultores del país, quienes terminan el proceso de cría y obtienen el capullo fresco que lo venden a la planta industrial (SEDACOL) ó a los mismos grupos artesanales. Cuando el capullo es vendido a SEDACOL, esta industria produce hilo de seda que le vende también a los grupos artesanales para que estos produzcan tejidos que llegan al consumidor final. La cadena cuenta con el respaldo de entidades públicas y privadas apoyando actividades en los diferentes sectores de la economía como FOMIPYME PRONATTA, VIDA Y FUTURO Artesanías de Colombia, CENICAFE, CORPOICA, Las Universidades, Gobernaciones y Alcaldías de algunas regiones, además del Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural

El proceso de producción que se describe a continuación con el referencial de tejeduría se realizó de manera conjunta entre la comunidad y Liz Adriana Fitiva asesora de Artesanías de Colombia S.A. de acuerdo a las normas que se establecieron para optar a la obtención del Sello "Hecho a Mano"

- **CULTIVO DE LA MORERA**

Datos estimados para $\frac{1}{4}$ de Hectárea

Se calcula una siembra en 300 mts² de 600 plantas de morera, que puede alcanzar 50 cm por cada metro de calle en 30 mts²

Se elaboran 2 camarotes, con un total de 14 mts lineales y de ancho 1,50 mts.

Cuando se reciben los gusanos ocupan 2 mts².

Al finalizar la cria ocupa todos los camarotes

De Pereira vienen de 7 días de nacidos

5 edades y cambian la piel.

Cada 40 días llegan a cada finca.

La tercera edad dará de 3 a 4 días

La muda dura de 24 a 36 horas.

Cuando están mudados se alimentan y con esto se inician la cuarta edad.

Durante las mudas se hace un tratamiento con cal para prevenir enfermedades y bajar la humedad y ensuciar la comida

4 Edad: dura entre 4 y 5 días la muda demora entre 48 a 60 horas.

5 Edad: dura 8 días.

Aquí se comienza a encapullar con una temperatura entre 20 y 25 grados centígrados, se colocan las rodalinas previamente lavadas y desinfectadas

Se retiran a parte en un camarote limpio para que encapullen luego demora 8 días para realizar las cosechas

El gusano demora en hacer el capullo 3 días más o menos el filamento de capullo es de 1000 mts

El proceso de la siembra se debe hacer con abono orgánico se debe aplicar entre 300 a 500 grs Por planta año, se aplica también cal

Los cultivos de manera no se fumigan la planta es sana por que tiene bastante abono orgánico ejemplo gallinaza y los desechos de la finca

Antes de cada cria hay que hacer desinfección

Se utiliza formol e hipoclorito en suficiente agua.

Control de maleza con machete o azadón, no se utilizan herbicidas.

El cultivo debe estar cercano a la casa

El riego es natural (solo lluvia)

- **TORSIÓN FILAMENTO**

Se rebobina el filamento en carretos

Se humedece el filamento

Se toman dos filamentos se pasan por la retorcedora o hiladora para realizar el entorchado

Se retiran los usos de la retorcedora y se hacen las madejas de unos 100 grs

Los amarres o cruces deben ser de 4 a 6 flojos

Se colocan las madejas a secar

Se pesan en el balanzón

• **DESGOMADO**

Se pesa la seda y por un kilo se coloca el 3% de agua cuando comience a hervir se coloca el bicarbonato de sodio por porcentaje es del 5% más el jabón coco que debe ser el 3% esto se deja hervir durante 45 minutos luego se deja enfriar y se enjuaga bien sin dejar reservas den jabón coco, se coloca a secar en una cuerda, después de estar seco se hacen las madejas y se empacan en una bolsa y se tiene listo para el proceso que sigue es la parte de tejeduría

• **HILATURA fibra CORTA O Shappe**

Despupado: Consiste en cortarte el capullo para retirar la pupa

Cocción. Consiste en ponerlo a hervir con jabón coco, bicarbonato de soda suficiente agua dependiendo si es capullo fresco de 45 minutos a 1 hora, si es capullo seco 2 horas

Lavado: se hace con suficiente agua fría.

Secado: se hace en la sombra

Cardado se hace manual

Hilatura: se hacen en rueca, es un proceso manual que requiere habilidad y destreza manual del artesano.

Procesamiento: Tome el trapero seco y abra el capullo con suavidad, estirarlo hasta obtener o formar un hilo delgado con la rueca en movimiento alimentarios constantemente

Torsión: luego de llenar dos carretos con hilo los juntamos para darle torsión en forma de "S"

Enmadejado: luego de tenerlo con torsión hacemos las madejas con cruces para conservar el orden del hilo

• TINTURADO

TINTURA CON LANASET

Revisar las madejas que deben estar con amarres flojos

Pesar el hilo

Se debe tomar máximo un kilo con el fin de que no se manche o enrede

Se pesa el tinte

Se humedecen las madejas con agua caliente

Se mide la cantidad de agua para un kilo de seda que debe ser el 3% litros por kilo

Al agua se le coloca los siguientes químicos

Albegal set 1.5%

Cibaflow 1.5%

Acido acético

Disolver el tinte en un poco de agua caliente y luego añadir al agua donde se va a tinturar y mezclar

Colocar las madejas y mezclar hasta cuando la temperatura suba, se deja hervir por 30 minutos

Se deja enfriar, se enjuaga y coloca a secar a la sombra

Opcional enjuague con ácido acético

TINTURA CON ACIDOS

Se pesa la seda, asegurándose que los amarres estén flojos

La seda se moja en agua caliente

Se pesan los colorantes

Quimarez 3%

Quimogal 2.5%

Acido acético 3%

Agua 3%

Se coloca en una olla grande el agua y los auxiliares

Aparte se disuelve el colorante y se deja hervir por un minuto

TINTURA CON REACTIVOS

Se pesa el hilo

Se revisan los amarres que estén sueltos

Se pesa el tinte

Se pesan las sales

Carbonato de sodio y sulfato de sodio 8% por kilo

Carbonato entre 4% y 8%

- Sulfato entre 40% y 60%

Agua al 2% o 20 litros por kilo

Acido acético 1%

Este proceso se demora entre cuarenta minutos a una hora

TINTURA CON VEGETALES

Recolectar el material tintoreo

Hojas

Semillas

Cortezas

Flores

Musgos

Macetar, cortar, picar machacar y poner a hervir 2 horas con suficiente agua

Colarlo o cernirlo

Remojar el hilo en agua caliente (para que la fibra se dilate)

Pesamos el mordiente

Piedra lumbre 3%

Cobre 3%

Hierro 3%

Acido acético 3%

Metemos el hilo dentro del tinte 1 a 10 minutos, se retira y se pone a mordentar

de 1 a 5 minutos, este proceso se repite hasta lograr la intensidad del color

Enjuagar con suficiente agua

Secar a la sombra

• PROCESO DE URDIDO Y MONTAJE

Se hace el diseño (N° de hilos, m s y N° de vueltas)

Colocamos las cañuelas en la fileta

Se pasan los hilos al urdidor

Luego se pasan los hilos por el peine

Los hilos se amarran a la varilla y se empieza a tejer de acuerdo al producto que se vaya a realizar, se coloca una medida ya sean bufandas, shales, telas etc.

Medidas: Ancho, Largo, Mechass o Flecoss

Tejido	Largo (cm)	Ancho (cm)	Mechas o flecos (cm)
Bufandas	160	22	10
Chal	200	50	10
Pañolón	200	65	10
Pañolón	200	85	10
Pañoleta	90	90	10
Poncho *	130	90	5

*Abertura del poncho 35 cm

• ACABADOS DE LAS PRENDAS O TEJIDOS EN SEDA

Se termina el artículo generalmente con flecos, se pasa un hilo cada tres o cuatro hilos y se va anudando el grupo de hilos (se realiza con el tejido en el telar)

Fleco o mechass torcidas se pasa un hilo cada cuatro hilos o seis hilos dependiendo del grosor que se le quiera dar a la trenza, se realiza manteniendo dos grupos de hilo en cada mano se retuercen fuertemente uno y otro hacia la derecha. Mientras se van dando las vueltas de torsión con las dos manos se pasan los de la mano derecha por encima de la mano izquierda, de modo que se unan en un cordón de fuerte torsión. Cuando este cordón tenga la longitud deseada se cierra con un nudo.

Se retira o corta la pieza del telar

Separar los tejidos

Arreglar los errores mínimos, con aguja, hilos del mismo color de la prenda, corte de tramas con tijeras

Planchado

Tiqueteado: Se coloca una etiqueta indicando el ligamento o diseño utilizado

Empaque: Se realiza el empaque con bolsas de polipropileno

Embalaje: El embalaje se realiza en cajas de cartón

5. CIENCIA Y TECNOLOGÍA

Implementos que se necesitan para el devanado

- Costallilla
- Fondo u olla
- Estufa o fogón de leña
- Platón
- Cepillos
- Baldes
- Devanadoras

6. GERENCIA Y ORGANIZACION

La Junta Directiva de CORSEDA a partir del 6 de junio de 2004, se encuentra conformada así

Asociación	Cargo	Delegados Principales	Suplentes	Municipio
ASENORTE	Presidente	Carlos Hernán Alzate	Jaime Yule	Santander
COLTESEDA	Vice Presidente	Luz Dency Collazos	Marleny Carvajal	Timbio
SEDAS OCCIDENTE	Secretaria	Amalfi Guata	Armando Fernández	Tambo
ASERPO	Vocal	Pastor Miranda	Luz Dary Daza	Popayán
MULTISEDAS	Vocal	Lida Esperanza Garzón	Lilia Merary Longo	Timbio
HITSEEDAS	Vocal	Rubiela Cruz	Marco Rosero	Timbio

SEDATEX	Vocal	Gerardo Calambás	Israel Calambás	Morales
PROARTESE DAS	Vocal	Rosa Elvia Muelas	Alcides Hurtado	Piendamó
SEDAS ARADITA	LA Vocal	Elvia Gómez	Marlene Campo	Timbio
SEDAT	Vocal	Piedad Campo	Imelda López	Timbio

La gerencia esta a cargo del Ingeniero Agrónomo Jorge Albeiro Rodriguez, persona que la ha dirigido desde sus comienzos, dando continuidad a los proyectos de la asociación.

CORSEDA cuenta con un stop minimo de funcionario, en la actualidad solo cuenta con dos de planta, los demás colaboradores son contratados por honorarios.

Cabe resaltar que aunque la plata de personal es tan pequeña si se analiza la información contable se encuentra un rubro representativo en aportes a pensión, lo anterior se debe a que CORSEDA financia el pago de este rubro a los Artesanos asociados como un programa que genera bienestar social a la región.

ORGANIGRAMA CORSEDA



Los funcionarios de planta desempeñan las labores de asistente de gerencia y asistente del área comercial, y sus salario corresponde al mínimo legal, contando estos con todos los requerimientos de ley

7. PLAN FINANCIERO

Entre los factores de riesgo que se tiene la situación del Centro de Desarrollo Tecnológico de la Sericultura - CDTs, proveedora de la materia prima, a hecho que se piense en estructurar una alianza entre los productores de seda del eje cafetero, Valle del Cauca y Cauca con el fin de fortalecer los mercados, bajar costos y garantizar suministros de materia prima.

Por otro lado, CORSEDA, se esta abasteciendo de materia prima del Centro de Desarrollo Tecnológico de la Sericultura – CDTs, por lo cual es necesario e importante realizar la alianza enunciada anteriormente en beneficio de la sericultura del Cauca, ya que la CDTs es la única proveedora de materia prima en el país.

A raíz de esta situación se ha venido adelantando conjuntamente con el SENA, La Universidad del Cauca, La Corporación para la Reconstrucción y Desarrollo del Cauca - CRC y La Gobernación del Cauca, la posibilidad de apoyar conjuntamente con el Eje Cafetero y el Valle del Cauca los procesos de desarrollo de la Cadena Productiva de la Seda Nacional

FLUJO DE CAJA	2003	Año 1	Año 2	Año 3
Saldo anterior	27,159,833	27,159,833	46,057,643	61,791,228
INGRESOS				
Ventas de contado	79,746,804	98,991,003	105,118,547	111,299,517
Recaudo de cartera	42,214,894	66,213,687	70,312,314	74,446,678
Proyecto PRONATTA	20,246,960			
Convenio Consorcio	5,000,000			
Proyecto PADEMER	55,964,000			
Proyecto FOMPYPME		70,000,000	70,000,000	
Rendimientos financieros	620,503	654,630	695,152	736,027
Otros ingresos	10,669,225	11,256,032	11,952,781	12,655,604
Total ingresos	214,481,386	363,738,020	369,599,271	284,621,288
EGRESOS				
Pago artesanos	61,887,888	95,885,026	101,820,309	107,807,343
Pago personal	7,807,445	8,236,854	8,746,716	9,261,023
Portes y transporte	12,509,202	13,197,208	14,014,115	14,838,145
Pagos gastos legales	1,194,900	1,260,620	1,338,652	1,417,365
Honorarios	43,974,900	46,393,520	49,265,278	52,162,077
Servicios públicos	13,339,513	14,073,186	14,944,316	15,823,042
Aseo y cafetería	460,900	485,281	516,382	546,745
Mantenimiento y reparaciones	3,311,300	3,493,422	3,709,664	3,927,793
Impuestos	1,118,725	1,180,255	1,253,313	1,327,007
Seguros	88,138	92,966	98,741	104,547
Publicidad	368,400	420,312	446,329	472,573
Papelería	1,704,220	1,797,952	1,909,245	2,021,509
Capacitación	10,121,800	10,678,499	11,339,498	12,006,261
Comercialización	14,184,497	14,964,644	15,880,956	16,825,344
Otros pagos	15,219,695	16,056,779	17,050,693	18,053,274
Total egresos	187,321,563	228,217,543	242,344,209	256,594,048
Diferencia	27,159,833	46,057,643	61,792,228	4,336,006

El flujo de caja se calcula con los ingresos que se obtienen por venta de productos, y aunque se cuenta con ventas durante todo el año en Colombia y el exterior a través de los puntos de venta y la página web, es muy importante resaltar que los grandes volúmenes en ventas se realizan en las ferias como son: Expoartesanas, Colombia Moda, Hecho a Mano, Manofácto, Expomundo Rural, Feria Armenia, Feria de Semana Santa en Popayán, entre otros eventos.

Adicionalmente se cuenta con la cuota de sostenimiento que pagan los asociados, así como los dineros recibidos por los diferentes convenios.

Analizando los fondos requeridos por la Corporación para el Desarrollo de la Sericultura en el Cauca CORSEDA para su funcionamiento se espera continuar con apoyo de entidades entre las que se encuentran PRONATTA, CONSORSIO, ALCALDIA POPAYÁ, PIAGUA, PADEMER Y FOMIPYME hasta el año 2006, donde ellos esperan ser una organización autosostenible, autónoma y representativa en el ámbito regional y nacional de la sericultura como se nota en la visión que ellos tienen, el objetivo no es acudir al crédito pues financieramente no cuentan con un flujo de caja permanente y constante puesto que sus ventas son estacionarias y los volúmenes actuales no les permiten responder con este tipo de obligaciones en el corto plazo.

Revisando la información del flujo de caja proyectado vemos que CORSEDA puede cumplir su visión en el año 2006, puesto que generaría los recursos necesarios para su sostenimiento, cumplir con sus obligaciones y seguir manteniendo las actividades que realiza para el desarrollo de sus asociados y de la sericultura en el departamento del Cauca; lo anterior con un crecimiento pequeño en ventas y manteniendo unos egresos similares a los utilizados en 2003 año base de proyección.

Para los años 1 y 2 se espera obtener recursos por concepto de convenios del orden de los \$70 millones cada año.

En cuanto a los egresos de efectivo estos están representados entre otros rubros por el pago a las artesanas, por los productos que CORSEDA comercializa, así como por el pago de honorarios que se contratan con el objeto de responder al objeto social de la Asociación y los compromisos que se tienen con los diferentes convenios, a continuación se relacionan estos honorarios dependiendo de los diferentes convenios durante el año 2003.

HONORARIOS

Aron Bravo	3,640,000
Proyecto PRONATA	6,876,600
Proyecto Consorcio	3,000,000
Proyecto PADEMER	11,570,300
Asistencia Comercial	11,050,000
Asistencia técnica	7,838,000
COSTO TOTAL HONORARIOS	43,974,900

Los anteriores no son los únicos egresos que se aplican a cada uno de los proyectos sino que se presentan por otros rubros como son Asistencia técnica y comercial, misiones comerciales y capacitación siendo estos los más representativos

BALANCE

	2001	2002	2003	Año 1	Año 2	Año 3
ACTIVOS						
Activo corriente						
Disponible	128,163.00	1,812,250.00	4,899,793.50	5,169,282.14	5,489,280.71	5,812,029.24
Bancos	1,689,681.15	16,149,636.87	33,488,422.05	6,839,199.02	7,252,545.44	7,689,533.11
Cartera por venta de bienes vigentes	1,195,798.00	2,327,298.00	10,082,954.00	10,637,105.02	11,295,541.82	11,959,719.68
Cartera por capullo fresco			1,652,112.50	1,742,978.69	1,850,869.07	1,959,700.17
Cartera por capullo seco			54,595,970.00	57,598,748.35	61,164,110.87	64,760,560.59
Cartera de filamento			2,895,258.00	3,055,552.74	3,244,702.07	3,435,490.55
Cuentas por cobrar diversas	46,858,255.00	48,622,802.00	22,870,854.00	24,128,750.97	25,622,320.66	27,128,913.11
Inventarios	235,000.00	1,105,000.00	1,105,000.00	1,165,775.00	1,237,935.47	1,310,727.14
Total activo corriente	50,107,897.15	70,017,036.87	131,590,984.05	110,337,401.93	117,167,287.11	124,055,723.59
Activos fijos						
Propiedad planta y equipo	3,072,000.00	3,072,000.00	4,135,000.00	4,353,480.00	4,633,579.41	4,905,033.88
Equipo de computo y comunicación	3,402,000.00	3,402,000.00	4,801,250.00	5,035,318.75	5,378,861.98	5,685,139.07
Maquineria y equipo	430,000.00	765,000.00	765,000.00	807,075.00	857,032.94	907,426.48
Total activo fijo	6,904,000.00	7,239,000.00	9,702,250.00	4,363,480.00	4,633,579.41	4,905,033.88
Otros activos						
Anticipo de contratos	1,358,000.00	1,059,599.00				
Anticipos personal	1,102,000.00	6,754,084.00				
Otros cuentes por cobrar	395,000.00					
Capullo seco			13,597,794.00	44,345,672.67	47,090,669.81	49,859,601.19
Total otros activos	2,855,000.00	7,823,683.00	13,597,794.00	48,709,152.67	51,724,249.22	54,765,636.07
Total activo	59,866,897.15	85,079,719.87	154,891,028.05	163,410,034.60	173,525,115.74	183,728,392.55

	2001	2002	2003	Año 1	Año 2	Año 3
PASIVOS						
Pasivo corriente						
Retención en la fuente		546,000.00	155,958.00	164,535.69	174,720.45	184,994.01
Retenciones y aportes de nómina		59,954.00	344,285.00	363,220.68	365,704.03	408,383.43
Impuestos gravables y tasas		(519,000.00)	92,391.00	97,472.51	103,505.05	109,582.21
Cuentas por pagar diversas	14,121,708.00	31,505,629.00	43,480,236.60	45,871,649.61	48,711,104.72	51,575,317.68
Otros						
Total pasivo corriente	14,121,708.00	31,592,583.00	44,072,870.60	45,496,878.48	49,375,035.26	52,278,287.33
Pasivos a largo plazo						
Fondos sociales		2,911,451.34	3,008,854.34	3,169,035.33	3,365,231.53	3,553,107.15
Total pasivo a largo plazo		2,911,451.34	3,008,854.34	3,169,035.33	3,365,231.53	3,553,107.15
PATRIMONIO						
Aportes sociales	34,944,807.01	38,929,691.01	50,597,691.01	53,370,014.02	56,673,617.88	60,005,026.61
Resultados del ejercicio	10,800,382.14	845,612.38	45,590,617.59	48,087,551.55	51,064,171.00	54,086,744.25
Resultados de ejercicios anteriores		10,800,382.14	11,645,994.52	12,285,524.22	13,047,080.07	13,814,227.20
Total patrimonio	45,745,189.15	50,575,695.53	107,814,303.12	113,744,089.79	120,784,848.95	127,896,998.07
Total pasivos + patrimonio	59,866,897.15	85,079,719.87	154,891,028.06	163,410,034.60	173,525,115.75	183,728,392.55

Los activos corrientes esta representados en el año 2003 por caja y banco, estos últimos se encuentran en diferentes cuentas dependiendo si son recursos propios de CORSEDA o corresponden a dineros de los diferentes convenio que maneja la entidad

Los inventanos representan el 1% del activo corriente son compras de producto terminado esto no es alto ya que CORSEDA realizan una intermediación para la venta de productos pero no los compran, lo que hace que no se tengan inventarios de estos para la venta

Las cuentas por cobrar por concepto de venta de capullo y filamento son el 45% del activo corriente, cuyo valor asciende a \$ 59,144,350.50

La cartera por venta de bienes vigentes esta representada esencialmente por Fomipyme EN UN 40%, el restante 60% corresponde a crédito directo que otorga CORSEDA a los artesanos y cultivadores asociados

Las cuentas por cobrar diversas se encuentran representados por ventas a clientes de productos terminados y capullo

En otros activos se encuentran los inventarios de capullo que se cuentan disponibles para la venta

CORSEDA no cuenta con un stop de activos fijos ya que por su naturaleza no se hacen necesarios sino muebles y equipos de oficina, el proceso de producción como ya se menciona es realizado por los cultivadores y artesanos que conforman las asociaciones que hacen parte de la empresa, para todas las capacitaciones se utiliza los activos fijos de dichas Asociaciones

En cuanto a las instalaciones de CORSEDA estas se encuentran ubicadas en las instalaciones de la Federación Nacional de Cafeteros sin generar algún tipo de remuneración por su usufructo.

Con el objeto de elaborar las proyecciones no se esperan cambios para los próximos periodos exceptuando el exceso de liquidez con que cuenta CORSEDA, para ser invertido en la compra de capullo

Revisando el otro lado del balance se encuentra el pasivo y esta representado en un gran porcentaje en cuentas por pagar a los proveedores de capullo y las artesanas

ESTADO DE RESULTADOS

	2001	2002	2003	Año 1	Año 2	Año 3
Ventas netas		7,119,399.00	4,179,015.00	4,408,861	4,681,769	4,957,057
menos: costo de ventas						
+ Valor inventario final materias primas		1,105,000.00	1,105,000.00	1,165,775	1,237,936	1,310,727
- Valor inventario inicial materias primas		235,000.00	1,105,000.00	1,165,775	1,237,936	1,310,727
+ Valor compras		10,781,939.00	636,206.00	671,197	712,744	754,654
Costo de ventas		9,911,939.00	636,206.00	671,197.33	712,744.44	754,653.82
Excedente bruto en ventas		(2,792,540.00)	3,542,809.00	3,737,663.50	3,969,024.87	4,202,403.53
Mas ingresos operacionales						
Otras actividades comunitarias	19,283,612.00	154,375,324.80	158,630,228.00	167,354,891	177,714,158	188,163,751
Ingresos administrativos y sociales	1,902,006.00	10,951,747.00	17,683,388.40	18,655,975	19,810,780	20,975,653
Tota ingresos operacionales	21,185,618.00	162,535,531.80	179,856,425.40	189,748,628.80	201,493,962.73	213,341,807.74
Gastos						
Operacionales de administración	10,278,165.00	160,456,669.28	133,039,958.00	140,357,155.69	149,045,263.63	157,809,125.13
Gastos de personal		11,424,325.00	7,807,445.00	8,236,854	8,746,716	9,261,023
Gastos generales		149,032,344.28	125,232,513.00	132,120,301	140,298,548	148,548,102
Utilidad o perdida operacional	10,907,453.00	2,078,862.52	46,816,467.40	49,391,373.11	52,448,699.10	55,532,682.51
Gastos no operacionales	150,464.86	1,414,035.45	1,856,352.39	1,958,451.77	2,079,679.94	2,201,965.12
Gastos financieros	150,464.86	1,414,035.45	1,856,352.39	1,958,452	2,079,680	2,201,965
Ingresos no operacionales	43,394.00	180,785.31	620,502.58	654,630.22	695,151.83	736,026.76
Ingresos financieros	43,394.00	180,785.31	620,502.58	654,630	695,152	736,027
Excedente ejercicio	10,800,382.14	845,612.38	45,580,617.59	48,087,551.56	51,064,171.00	54,066,744.25

En el estado de resultados los ingresos están representados en el rubro otras actividades comunitarias los cuáles corresponden a comisiones por venta de servicios por valor de \$ 66.731.043, otros ingresos por valor de \$ 10.669.225 discriminados así.

RUBRO	VALOR
Venta de capullo granja	\$65.000
Suministro de tintes	\$976.182
Transporte gusanos	\$3.688.999
Fletes tejidos	\$1.111.252
Intereses	\$4.576.363
Capullo seco	\$7.600
Otros ingresos	\$243.829

Los restante corresponde a ingresos de los diferentes convenios.

Los ingresos administrativos y sociales están representados básicamente en cuotas de sostenimiento.

En los gastos generales se encuentran todos aquellos que corresponden al funcionamiento de CORSEDA (exceptuando personal) y los del desarrollo de los convenios

8. ANALISIS DE SENSIBILIDAD

Tasa de oportunidad %	7.68%
Rentabilidad (VPN) \$	155,664,263
TIR	12%

A una tasa de oportunidad del 7.68%, CORSEDA tiene un Valor Presente Neto de \$155.664.263 y una TIR DEL 12% demostrando que es un proyecto rentable a mediano plazo

INDICES DE RETABILIDAD		
Rentabilidad del Patrimonio (%)	Utilidad Neta/ Patrimonio	42%
Rentabilidad del Activo	Utilidad Neta/ Activos Totales	29%
INDICES DE ENDEUDAMIENTO		
Indice de Endeudamiento (%)	Pasivos totales/ Activos Totales	30%
INDICES DE LIQUIDEZ		
Razón Corriente	Activo Corriente/ Pasivo Corriente	2.99
Prueba Acida	Activo Corriente- Inventario/ Pasivo Corriente	2.96

Revisando las razones financieras se puede ver que los dineros de los asociados tienen una rentabilidad del 42% y el rendimiento de los activos es del orden del 20%, cifras que se encuentran por encima de cualquier inversión del que haga en el mercado de valores

El nivel de endeudamiento de CORSEDA es bajo este esta en el 30% y su financiación la realiza a través de proveedores.

Para el año 2003 la empresa no presenta ningún problema de liquidez, a tener casi tres veces los dineros que necesita para cumplir con sus obligaciones.