

ANEXO 1

ENTREVISTA CON LOS QUE TOMAN DECISIONES

1. ¿Cuánto tiempo lleva la empresa “MADERAS PROMARIJ S.R.L” en el mercado?

R. La empresa comienza sus actividades el año 2008 hace 4 años que estamos funcionando, todo comenzó con la idea de crear un serradero para aprovechar que Yacuiba tiene una extensa forestación, idea que nació de mi hermano: José Humacata y mi persona posteriormente formamos la sociedad.

Nuestro centro de procesamiento está ubicado en la localidad Palmar Chico municipio de Yacuiba.

2. ¿Cómo es la oferta de la empresa sus productos?

R. Nuestra oferta al mercado la realizamos por pedidos que hacen los clientes, es decir las cantidades ofertadas varían de acuerdo a los pedidos.

3. ¿La producción es dirigida al mercado Yacuibeño y Tarijeño o comercializan sus productos al interior del país?

R. Nuestra producción no solo es dirigida al mercado Yacuibeño y Tarijeño y solo unas dos veces llevamos madera para Monteagudo (Dpto. de Chuquisaca) y una vez a la ciudad de Potosí pero tenemos más aceptación en Yacuiba y Tarija.

4. ¿Cómo es la demanda de sus productos en el mercado Tarijeño?

R. La demanda de todos los productos es buena ¿Quién no necesita madera? Por eso pudimos crecer rápido, todos los productos son aceptados, en Tarija ha ido incrementando al pasar el tiempo, en la actualidad se tiene demasiada demanda al menos en postes para viñas, pero en lo que no tuvimos éxito fue en los postes de cebil, aunque pensamos que nos iba ir bien no fue así, la gente no lo aceptó diciendo que era mejor utilizar el Urundel que lo conocían de años, y también decían que no era de calidad el cebil, en esa parte nos fue mal y a nadie más vendimos poca fue su venta.

5. ¿Cree usted que la producción y comercialización de los postes de cebil es importante?

R. Sí, me parece que es muy importante tener una producción de esta especie y en especial que esta sea de cebil, porque cuando yo pensé que nos iba ir bien, porque había mucha madera la

gente no lo acepto, no estime que ellos querían, por eso me puse a ver por mi cuenta lo que conocí en Argentina, desde hace años que comercializan postes de cebil pero le ponen preservantes, y eso me gusto así probé y vi que funcionan. Así que le ponemos preservantes y duran mas años, me gustaría producir en mas cantidad porque se que puedo, tengo el equipo y maquinaria suficiente y además aprendí el proceso de impregnación en argentina.

6. ¿Cómo es la producción que tiene la empresa “MADERAS PROMARIJ S.R.L.”?

R. Nuestra empresa tiene una producción que es realizada a través de diferentes secuencias de actividades que en la actualidad el que tiene mayor venta son los postes y madera para la construcción.

La secuencia de actividades requiere grandes superficies para la producción, además la explotación de madera se realiza en el bosque. En la empresa contamos con personal que arranco junto con todo este emprendimiento, no son personas especializadas en esta producción, pero a través del tiempo que llevan desempeñando sus funciones adquirieron muchos conocimientos y experiencia a cerca de todo este proceso.

7. ¿Como es la Mano de Obra y la Tecnología que utiliza?

R. Tenemos una mano de obra que es especializada en la práctica en la producción, Contamos con la tecnología y equipamiento, toda la producción en la empresa corresponde a una producción que respeta el medio ambiente.

8. ¿Realiza algún tipo de publicidad?

R. No se realiza publicidad, pero a partir del año 2009 se presento la oportunidad de ser proveedor certificado del FIIV para algunos productos.

9. ¿Recupera a corto plazo la inversión realizada?

R. Si, la inversión en este proyecto es muy factible y rentable, porque toda la producción es comercializada en los diferentes lugares de Yacuiba y Tarija.

Sr. RICARDO HUMACATA CHAVEZ
GERENTE GENERAL
DE LA ADMINISTRACION DE LA EMPRESA “MADERAS PROMARIJ S.R.L.”

ANEXO 2

ENTREVISTA CON EXPERTOS

El Ingeniero Beimar Aramayo hace siete años viene trabajando como consultor privado en el área forestal y ambiental en la provincia Gran Chaco. A través de los años de experiencia y de conocimiento en ambas áreas, es importante el aporte que tiene para el proyecto.

El Ingeniero Beimar Aramayo afirma que es significativo considerar el aprovechamiento integral de la especie cebil, porque considera que esta especie teniendo un tratamiento adecuado de algún tipo preservante puede elevar su resistencia y durabilidad, así superara obstáculos que no le permiten competir como otras especies como por ejemplo su nivel de humedad.

Según estudios realizados se considera que las especies urundel y quebracho por su gran demanda y uso se encuentran con una sobre explotación, esto genera que cada vez haya escases de estas especies.

También afirma que el sector maderero a lo largo de los años ha tenido un crecimiento significativo, pero también hay más restricciones para tener de forma legal la materia

prima por diversos cambios en las leyes que se ha tenido en las leyes lo que implica que las personas que se dedican a este sector, entren en una red viciosa de ilegalidad más aún con la presión de que este mercado tiene mucha demanda. Lo que se les hace más dificultoso a las autoridades responsables, tener control sobre todo un sector grande.

Los principales departamento que se dedican a este sector es Pando que es un departamento totalmente forestal Beni, Santa Cruz y parte de Cochabamba y Tarija, pero en departamento de Tarija el mayor porcentaje de empresas madereras se encuentran en la provincia Gran Chaco.

Afirma también que este mercado forestal son pocas las empresas que se dedican a la investigación para desarrollar nuevos productos o productos mejorados y es importante señalar que hacer un emprendimiento requiere mucho dinero, y que muy pocas empresas en Yacuiba tienen la capacidad, mas que todo aún que por la falta de equipamiento en sus maquinaria, porque la mayoría son hechizas y esto resta a una buena producción.

Ing. .BEIMAR ARAMAYO
GERENTE GENERAL DE LA CONSULTORA FORESTAL Y AMBIENTAL "BAC"
ESPECIALISTA EN EL AREA FORESTAL.

ANEXO 3

ENTREVISTA CON EXPERTOS

El ingeniero Agrónomo , Bismark Chaves técnico operativo de la FAUTAPO señaló que la producción de uva en el país genera aproximadamente unos 70 millones de dólares y beneficia con más de 18 mil empleos directos e indirectos en toda la cadena de uvas, vinos y singanis.

“Es un rubro que ocupa a 18 mil familias que están asentadas en un porcentaje alto en el valle central de Tarija, el cañón de los Cintis, el Sur de Potosí, el Chaco Tarijeño, el valle alto de Cochabamba en San Benito, en los valles cruceños de Vallegrande y Comarapa, también en Luribay en La Paz y otros valles”.

Explicó que la producción de uva fresca en todo el país supera los “1.200.000 toneladas por año, de los cuales el 70 por ciento abastece el mercado nacional y el 30 por ciento va a las bodegas para la producción de vinos y derivados”.

Manifestó que en la actualidad se tiene una producción alrededor de 2400 hectáreas de uva en el Valle Central de Tarija. Asegura además que ser un viticultor es un muy complejo que “no es cuestión de plantar cualquier especie de árbol “necesita muchos cuidados y muchos procesos.

Hay todo un sistema antes y después de la producción de uvas. Las familias tienen bien arraigados costumbres y creencias, esto genera que no se interesen por descubrir nuevas formas de producir, es un poco difícil pero se esta trabajando y se tiene logros importantes, porque están entendiendo que el FIIV que es parte de la fundación FAUTAPO solo tiene un interés en ayudar al pequeño productor.

Ing. BISMARK CHAVEZ
TÉCNICO OPERATIVO DE LA FUNDACIÓN FAUTAPO

ANEXO 4

ENTREVISTA CON EXPERTOS

El Ingeniero Martin Sánchez explica como parte del Proyecto Múltiple San Jacinto estima que mas familias establezcan viñedos en todas estas zonas, y que es muy importante el sistema de conducción que es formado por una estructura de apoyo de POSTES Y ALAMBRES.

Al rededor de 1500 o 2000 postes, se necesita para una hectárea de producción, según el sistema de conducción ya sea “parrón español, doble cruceta, california, espaldera”, aunque el mas conocido es el parron español que es para la uva d meza y la espaldera para variedades viníferas.

Afirma que es muy alto el costo de implementar una producción de uva por ello es muy importante recurrir a una información adecuada.

Para ello el proyecto Múltiple San Jacinto, lanza a través de SICOES BOLIVA (sistema de contrataciones estatales) Adjudicaciones para proyectos de provisión de postes de viñas, alambres, injertos y mucho más, todo para tener a tiempo un stop de estos insumos en almacén, para que estén listos cuando se los necesite.

Lo lamentable asegura que, pocas veces existen empresas que aseguren el aprovisionamiento sobre todo de los postes de viñas, este proyecto lanza pedidos de mas 10.000 postes que se tiene que cumplir 20 días después de haber firmado el contrato, esto no se cumple tanto por el poco tiempo, como por la escases de madera en especial la especie de urundel que es la mas requerida. Es importante que exista alguna manera de subsanar este gran inconveniente porque los postes es un elemento muy importante para la producción insustituible.

Ing. MARTIN SANCHEZ ALFARO
ENCARGADO DE VIVERO DEL PROYECTO MULTIPLE SAN JACINTO TARIJA

ANEXO 5

CUADRO DE VENTAS DE LA GESTION 2010

EMPRESA “MADERAS PROMARIJ S.R.L.”

POSTES	MES	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	COSTO TOTAL
Rodrigón 1,5x1,5x3mts	Marzo	208	22	4576
Poste 3x3x2,5mts	Marzo	96	65	6240
Poste 3x3x2,5mts	Marzo	100	65	6500
Rodrigón1,5x1,5x2,5mts	Marzo	150	22	3300
Rodrigón 1,5x1,5x2,5mts	Marzo	340	22	7480
Rodrigón 3x3x3mts	Marzo	380	22	8360
Poste 3x3x3mts	Marzo	140	70	9800
Poste 3x3x3mts	Abril	200	70	14000
Poste 3x3x3mts	Abril	171	70	11970
Poste 3x3x3mts	Abril	180	70	12600
Poste 3x3x3mts	Abril	140	70	9800
Poste 3x3x3mts	Abril	68	70	4760
Poste 3x3x3mts	Abril	115	70	8050
Rodrigón1,5x1,5x2,5mts	Mayo	330	22	7260
Poste 3x3x3mts	Mayo	190	70	13300
Poste 3x3x2,5mts	Mayo	130	65	8450
Poste 3x3x3mts	Junio	270	70	18900
Poste 3x3x3mts	Junio	340	70	23800
Poste 3x3x3mts	Junio	270	70	18900
Poste 3x3x3mts	Junio	230	70	16100
Poste 3x3x3mts	Junio	120	70	8400
Poste 3x3x3mts	Junio	160	70	11200
Poste 3x3x3mts	Junio	245	70	17150
Poste 3x3x3mts	Julio	300	70	21000
Poste 3x3x3mts	Julio	340	70	23800
Poste 3x3x3mts	Julio	220	70	15400
Poste 3x3x3mts	Julio	240	70	16800
Poste 3x3x3mts	Julio	120	70	8400
Poste 3x3x3mts	Julio	160	70	11200
Poste 3x3x3mts	Julio	240	70	16800
Poste 3x3x3mts	Julio	245	70	17150
Poste 3x3x3mts	Agosto	110	70	7700
Poste 3x3x5,5	Agosto	120	65	7800
Poste 3x3x3mts	Septiembre	104	70	7280
Total				404226

Fuente: “MADERAS PROMARIJ S.R.L.”

ANEXO 6

CUADRO DE VENTAS DE LA GESTION 2011

EMPRESA “MADERAS PROMARIJ S.R.L.”

POSTES	MES	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	COSTO TOTAL
Rodrigón 1,5x1,5x3mts	Marzo	195	22	4290
Rodrigón1,5x1,5x2,5mts	Marzo	130	22	2860
Rodrigón 1,5x1,5x2,5mts	Marzo	310	22	6820
Poste 3x3x2,5mts	Marzo	100	65	6500
Poste 3x3x2,5mts	Marzo	110	65	7150
Poste 3x3x3mts	Marzo	115	70	8050
Rodrigón 3x3x3mts	Marzo	310	22	6820
Poste 3x3x3mts	Abril	180	70	12600
Poste 3x3x3mts	Abril	150	70	10500
Poste 3x3x3mts	Abril	160	70	11200
Poste 3x3x3mts	Abril	130	70	9100
Poste 3x3x3mts	Abril	95	70	6650
Rodrigón1,5x1,5x2,5mts	Mayo	300	22	6600
Poste 3x3x3mts	Mayo	160	70	11200
Poste 3x3x2,5mts	Mayo	120	65	7800
Poste 3x3x3mts	Junio	240	70	16800
Poste 3x3x3mts	Junio	300	70	21000
Poste 3x3x3mts	Junio	120	70	8400
Poste 3x3x3mts	Junio	160	70	11200
Poste 3x3x3mts	Junio	245	70	17150
Poste 3x3x3mts	Julio	300	70	21000
Poste 3x3x3mts	Junio	270	70	18900
Poste 3x3x3mts	Junio	230	70	16100
Poste 3x3x3mts	Julio	340	70	23800
Poste 3x3x3mts	Julio	220	70	15400
Poste 3x3x3mts	Julio	240	70	16800
Poste 3x3x3mts	Julio	120	70	8400
Poste 3x3x3mts	Julio	160	70	11200
Poste 3x3x3mts	Julio	240	70	16800
Poste 3x3x3mts	Julio	245	70	17150
Poste 3x3x5,5	Julio	52	70	3640
Poste 3x3x3mts	Agosto	110	70	7700
Poste 3x3x5,5	Agosto	120	65	7800
Poste 3x3x3mts	Septiembre	75	70	5250
Total				382624

Fuente: “MADERAS PROMARIJ S.R.L

ANEXO 7

Grafica # 1
Descarga de postes sobre el suelo



Grafica # 2
Proceso de la madera



Grafica # 3
Postes de viñas de cebil con sistema de impregnacion de preservantes



ANEXO 9
MADERAS PROMARIJ S.R.L.
NIT. 176192028
TARIJA – BOLIVIA

BALANCE GENERAL
Practicado al 31 de Diciembre de 2011
(Expresado en Bolivianos)

ACTIVO

ACTIVO CIRCULANTE

Caja 17.142,94

Cuentas por cobrar:

(FIIV) 135.731,12

ACTIVO REALIZABLE

Inventario de productos terminados 140.715,00
Inventarios de materiales 1.002,00

Total Activo Circulante 294.591,06

ACTIVO FIJO

Camión de Carga 115.000,00
Motor Eléctrico 13.070,00
Camión Tronquero 155.000,00
Terreno 140.715,00

MAQUINARIA Y EQUIPO

Sierra Sin Fin de Mesas 54.000,00
Desorilladora Circular 29.700,00
Despuntadora Circular 24.315,00
Cepilladoras Metalicas 37.500,00
Sin Fin de Mesas Chicas 13.500,00
Grúa 45.000,00
Horno de Secado Semi-Industrial 35.000,00
Torno para Madera 2.000,00
Moto sierra 5.000,00
Herramientas Manuales 3.000,00

TOTAL ACTIVOS 967.391,06

MADERAS PROMARIJ S.R.L.
NIT. 176192028
TARIJA – BOLIVIA

BALANCE GENERAL
Practicado al 31 de Diciembre de 2011
(Expresado en Bolivianos)

PASIVO

PASIVO A CORTO PLAZO

Cuentas por pagar	14.006,90
Luz	2.500,00
Agua	150,00
Gas	2.145,30
Depreciación Acumulada	150.671,50
Impuestos por Pagar (IUE)	8.662,00

TOTAL PASIVO CIRCULANTE

178.135,70

PASIVO A LARGO PLAZO

CAPITAL

Capital Social	478.490,00
Ajuste global al patrimonio	81.427,00
Resultado acumulado	189.257,56
Utilidad del Periodo	38.076,60
Reserva Legal	2.004,00

TOTAL CAPITAL

789.255,36

TOTAL PASIVO Y CAPITAL

967.391,06

Tarija, Diciembre de 2011

RICARDO HUMACATA
GERENTE GENERAL

ANEXO 10

MADERAS PROMARIJ S.R.L.
NIT. 176192028
TARIJA - BOLIVIA

ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS
Practicado al 31 de Diciembre de 2011
(Expresado en Bolivianos)

INGRESOS

INGRESOS POR VENTAS	508.449,70
(-) Costo de venta	210.208,90
UTILIDAD BRUTA EN VENTAS	298.240,70

(-) GASTOS DE OPERACIÓN

Sueldos y Salarios	51.384,00
Depreciación Maquinaria y Equipo	72.060,30

TOTAL GASTOS OPERATIVOS **123.444,30**

Gastos de ventas	24.675,00		
Gastos Financieros	15.253,50	39.928,50	163.372,80

UTILIDAD EN OPERACIONES **134.867,90**

(-) 25% IUE 33.716,90

UTILIDAD DEL PERIODO **101.150,90**

RESERVA LEGAL 5% 5.057,00

UTILIDAD NETA **96.093,40**

Tarija, Diciembre de 2011

RICARDO HUMACATA
GERENTE GENERAL

ANEXO 8

UNIVERSIDAD AUTONOMA JUAN MISAEL SARACHO
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y FINANCIERAS
ADMINISTRACION DE EMPRESAS
TRABAJO DE PROFESIONALIZACION

**CUESTIONARIO PARA LAS
FAMILIAS VITICULTORAS**

Por favor dedique un momento de su tiempo a completar este cuestionario, su opinión es muy valiosa para nosotros.

Sus respuestas serán tratadas en forma confidencial y no serán utilizados para ningún propósito distinto a la investigación llevada a cabo por estudiantes del programa de administración de empresas.

1.- ¿HA UTILIZADO ALGUNA VEZ LOS POSTES DE CEBIL PARA SU VIÑEDO?

a) Si (Si su respuesta es si pase por favor a la pregunta 3)

b) No (Si su respuesta es no pase por favor a la pregunta 2)

2.- ¿CUÁL ES LA RAZÓN POR LA QUE NO HA UTILIZADO LOS POSTES DE CEBIL PARA SU VIÑEDO?

a) No conoce el producto.....

b) No lo encuentra en el mercado.....

c) No le convence su calidad.....

d) Otros.....

(Marque con una X en el espacio que describa mejor su opinión)

3.- ¿QUÉ ASPECTO INTANGIBLE TOMA USTED EN CUENTA AL MOMENTO DE ELEGIR LOS POSTES PARA SU PRODUCCIÓN? por favor marcar en la casilla que crea conveniente de acuerdo a su criterio, siendo el número 5 el de mas alto puntaje y el numero 1 el de menor puntaje.

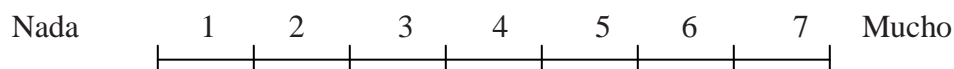
ATRIBUTOS	5	4	3	2	1
Precio					
Calidad					
Garantía					
Imagen de la empresa					
Entrega Inmediata					

Favor de pasar a la página siguiente

4.- ¿QUÉ ASPECTO TANGIBLE TOMA USTED EN CUENTA AL MOMENTO DE ELEGIR LOS POSTES PARA SU PRODUCCIÓN? por favor marcar en la casilla que crea conveniente de acuerdo a su criterio, siendo el número 5 el de mas alto puntaje y el numero 1 el de menor puntaje.

ATRIBUTOS	5	4	3	2	1
Durabilidad de la Madera					
Resistencia bajo el suelo					
Resistencia a los hongos e insectos					
Facilidad en su manipulación					
Contenido de humedad en la madera					

5.- ¿LE INTERESARÍA CONOCER LOS POSTES DE CEBIL CON UN NUEVO SISTEMA DE IMPREGNACIÓN DE PRESERVANTES?



(Marque con una X en el espacio que describa mejor su opinión)

6.- ¿INFLUYE EN USTED LA TOMA DE DECISIONES DE OTROS PRODUCTORES VITICULTORES EN LA ELECCIÓN DE POSTES A EMPLEAR EN SU VIÑEDO (S)? (Marque con una X en el espacio que describa mejor su opinión)

- a) Si..... (Si su respuesta es si pase por favor a la pregunta 7)
- b) No..... (Si su respuesta es no)

Por que ?.....

7.- ¿USTED RECOMENDARÍA EL USO DE LOS POSTES DE CEBIL CON SISTEMA DE IMPREGNACIÓN DE PRESERVANTES SI FUERAN AUTORIZADOS POR EL FIIV (Fondo de Incentivo a la Inversión Vitivinícola)?

(Marque con una X en el espacio que describa mejor su opinión)

- c) Si..... (Si su respuesta es si pase por favor a la pregunta 8)
- d) No..... (Si su respuesta es no)

Por que ?.....

Favor de pasar a la página siguiente

8.- ¿QUÉ TIPO DE MEDIO DE COMUNICACIÓN LE PARECERÍA A USTED LA MAS ADECUADA PARA INFORMARSE?

- a) Marketing directo.....
- b) Radio.....
- c) Televisión.....
- d) Internet.....
- e) Periódico.....
- f) Catalogo.....
- g) Otros.....

(Marque con una X en el espacio que describa mejor su opinión)

9.- ¿USTED PRESTA ATENCIÓN A LA MAYORÍA DE LOS ANUNCIOS PUBLICITARIOS, QUE SE EMITE EN LOS DIFERENTES MEDIOS DE COMUNICACIÓN?

(Marque con una X en el espacio que describa mejor su opinión)

- a) Si..... (Si su respuesta es si pase por favor a la pregunta 10)
- b) No..... (Si su respuesta es no)

Por que ?.....

10.- ¿QUÉ TIPO DE PROMOCIÓN DE VENTA LE GUSTARÍA MÁS?

- a) Descuento.....
- b) Obsequios.....
- c) Sorteos.....
- d) Otros.....

(Marque con una X en el espacio que describa mejor su opinión)

11.- ¿CONOCE USTED LA EMPRESA “MADERAS PROMARIJ S.R.L”?

- a) Si..... (Si su respuesta es si pase a la pregunta 13)
- b) No..... (Si su respuesta es no pase a la pregunta 12)

(Marque con una X en el espacio que describa mejor su opinión)

Favor de pasar a la página siguiente

12.- ¿POR QUÉ CREE USTED QUE LA EMPRESA “MADERAS PROMARIJ S.R.L” NO ES CONOCIDA?

- a) Falta de Promoción.....
- b) Falta de Publicidad.....
- c) Falta de comunicación con los clientes.....
- d) Falta de Imagen.....
- f) Otros.....

(Marque con una X en el espacio que describa mejor su opinión)

13.-LA ATENCIÓN QUE LE BRINDAN A LA HORA DE COMPRAR ES:

Muy importante	Importante	Indiferente	No importante	No muy importante
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

(Marque con una X en el espacio que describa mejor su opinión)

14.- ¿CUÁNTO ESTA DISPUESTO A PAGAR POR LOS POSTES DE CEBIL CON SISTEMA DE IMPREGNACIÓN DE PRESERVANTES?

- a) De 30Bs a 35Bs.....
- b) De 35Bs a 45Bs.....
- c) De 45Bs a 55Bs.....
- d) De 55Bs a 65Bs a mas.....

(Marque con una X en el espacio que describa mejor su opinión)

DATOS PERSONALES:

NÚMERO TELEFÓNICO

R.-.....

COMUNIDAD

R.-.....

SEXO

Masculino.....

Femenino.....

¡GRACIAS POR SU COOPERACIÓN!