



Título:  
**Plan de Negocios**  
Tejidos en Lana de Oveja  
Cuitiva- Boyacá

Autor:  
**Carlos Jaimes Segura**

Fecha:  
**Noviembre de 2014**



## **PLAN DE NEGOCIOS MUNICIPIO DE CUITIVA**

### **I. INTRODUCCIÓN**

La Fundación Social Colombiana CEDAVIDA en conjunto con ARTESANIAS DE COLOMBIA, ha celebrado un contrato con el objeto de desarrollar el programa denominado “Fortalecimiento Productivo y Comercial de las comunidades Artesanales” en el departamento de Boyacá, el cual tiene como objetivo apoyar el desarrollo de las dieciocho unidades productivas artesanales de la región, en el diseño e innovación de productos, búsqueda de oportunidades en el mercado local y regional para la sostenibilidad de empleo y promover el desarrollo económico y social de la región.

Para el desarrollo del componente de Planes de Negocios para las unidades productivas artesanales, se realizó un ejercicio de reunión con cada una de ellas, primero para realizar una visualización conjunta de la estructura de la organización de la(s) empresa o del grupo artesano, y segundo, para explicar las posibilidades de los planes de negocio en la búsqueda de mercados potenciales frente a sus productos actuales y/o del ejercicio de proyección con un producto nuevo realizado por el equipo de diseño de la Fundación. De igual forma, se entabló el impacto que puede llegar a darse en términos de generación de negocios y de empleo, evaluando técnicamente los parámetros de mercado, producción, organización y finanzas. Finalmente, el estudio posterior presentado, refleja un estado de viabilidad en cada uno de los componentes de forma cuantitativa y cualitativa.

## II. JUSTIFICACIÓN DEL PLAN DE NEGOCIO DEL MUNICIPIO

Las artesanías de lana de Oveja de Cuitiva están lideradas por la asociación de Tejidos Cuitiva, funcionando con su respectivo registro ante cámara y comercio desde el 27 enero de 2007, con NIT 900133206-6. El grupo de artesanos definieron sus funciones y roles, beneficiando a 12 personas de manera directa y 5 indirectas, iniciando su actividad artesanal para generar ingresos como parte de su sostenimiento económico familiar.

Parte de la estrategia de la asociación artesanal es desarrollar el punto de venta ubicado en la plazoleta central del municipio. Sin embargo, la falta de promoción del sitio, sin tener un aviso, afecta el ingreso de los turistas y visitantes.

El grupo de artesanas de Cuitiva, están interesadas en mejorar los ingresos de la población artesanal, para tal fin se sugirió incentivar las ventas locales, a través del punto de venta con una buena promoción, establecimiento alianzas con entidades de turismo y alcaldía del municipio de Cuitiva, hoteles, empresas de transporte y así generar ingresos a cada artesana.

Por otro lado, la representante de la asociación artesanal y sus asociados manejan su esquema de precios de acuerdo al consumo de materias primas, sin estandarizar los tiempos de producción, teniendo precios aceptables en su mercado local, aprovechando al municipio como sitio turístico.

### III. HOJAS DE TRABAJO

#### III.1. IDEAS DE NEGOCIO O PROPUESTA DE VALOR

PRESENTACIÓN DE LA IDEA DE NEGOCIO	
Aspectos generales	Descripción breve
Idea de negocio	Producir y Comercializar productos artesanales en el mercado local y regional.
<b>Problema o necesidad que soluciona</b>	Mejora las condiciones económicas de los artesanos de Cuitiva.
Descripción de la idea de negocio <b>(Solución)</b>	Ubicar el producto en diferentes puntos de venta de la región y así incrementar las ventas.
Posible localización	Punto de venta en Cuitiva, ventas en el parque principal, sitios aledaños.
Actividades, productos o servicios prestados	Artesanías en lana de oveja – tejidos
Innovación y/o <b>valor agregado</b> (en relación con la competencia, el entorno y/o la cadena valor artesanal)	Desarrollo de nuevos productos dirigidos a línea hogar y decoración.
Conocimientos o habilidades técnicas requeridas	Tejidos en lana de oveja
Mercado: <b>clientes</b> y competencia	Turistas y visitantes; hoteles y almacenes que ofrezcan artesanías de la región de Boyacá.
Equipos, elementos y recursos necesarios	Proceso de tinturado, lana de oveja, agujas, ollas para la preparación de tintes, anilinas.
Alianzas, posibles socios o aportantes	Talleres artesanales, Hoteles, empresas de transportes, tiendas artesanales, alcaldía.
Equipo de trabajo	12 artesanas asociadas

### III.2. RESUMEN EJECUTIVO

El grupo de artesanas de Cuitiva, es una técnica artesanal tradicional de tejidos en lana de oveja, donde beneficia a la asociación (ASOTEJIDOS CUITIVA) que integran a 12 mujeres artesanas asociadas, ubicadas en el municipio de Cuitiva, en el departamento de Boyacá.

En el plan de negocios se identificó el portafolio de productos que se ofrecen a los diferentes consumidores en la línea de tejidos, prendas de vestir y hogar, tales como ruanas, chales, bufandas, pío de cama, cobijas, boinas, entre otros productos tradicionales; además su capacidad de producción depende del número de horas que cada artesana dispone para la elaboración del producto, teniendo en cuenta que realizan otras actividades propias del campo.

El potencial de mercado para este tipo de productos artesanales son el punto de venta, tiendas artesanales, comercializadores, en el segmento de clientes con poder adquisitivo.

Por otro lado, con el desarrollo del Proyecto de Fortalecimiento Productivo y Comercial se diseñaron nuevos productos que incrementen las ventas de la asociación, además de diversificar la línea de accesorios como las babuchas a rayas, beneficiando a las artesanas de la comunidad de Cuitiva.

En cuanto a la adquisición de materias primas, las artesanas tienen su rebaño de ovejas ubicadas en zonas aledañas al municipio, garantizando la materia prima esencial como lo es la lana de oveja.

Asimismo, los precios de mercado para este tipo de productos, depende directamente de la calidad, combinación de colores, nuevos diseños, productos funcionales que satisfagan la necesidad del consumidor.

Con el desarrollo de nuevos productos se realizó la proyección de ventas desde la participación de la feria Expoartesanias y su desarrollo comercial en el mercado local, regional. Las ventas dependen de la capacidad de producción, proyectando ventas desde \$1.000.000 por mes hasta \$1.250.000 como valor máximo. El total de ventas del periodo alcanzaría las 150 unidades en tres meses, con ingresos cercanos a los \$3.750.000 para el periodo estimado.

#### IV. DESCRIPCIÓN DEL NEGOCIO Y PLAN ORGANIZACIONAL

Hoy más que nunca, el principal diferenciador de las empresas es el factor humano. La estabilidad y rentabilidad de las empresas depende en un grado alto de las habilidades de los artesanos para alcanzar los objetivos del negocio.

##### IV.1. DESCRIPCIÓN DEL NEGOCIO

La asociación de artesanos de Cuitiva está ubicada en el Departamento de Boyacá en la vía que va de Sogamoso hacia Tota, siendo Cuitiva un sitio de paso turístico; desarrollando la actividad artesanal de tejidos de lana de oveja, ofreciendo productos como prendas de vestir, accesorios decorativos y utilitarios en la línea de mesa y hogar a turistas y visitantes de la región.

Actualmente la asociación de artesanas, está representado por 12 asociadas siendo mujeres que tejen y viven de otras actividades.

Están representados por Rosa Nelly Macias.

La asociación cuenta con responsable en el área administrativa y de producción para desarrollar su actividad artesanal, sin embargo en el área comercial no se tiene definido la persona que pueda ofrecer los productos a clientes locales.

##### IV.2. OBJETIVOS

Objetivo Estratégico	Indicador/Acciones esperadas
<ul style="list-style-type: none"> <li>Revisión de la estructura organizacional</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Definición de grupo de artesanos asociados, responsabilidades y aportes</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>Designar la persona comercial</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Persona que desarrolle las actividades comerciales</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>Definición roles y funciones</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Funciones por área.</li> </ul>

##### IV.3. OBJETO SOCIAL

Las asociaciones artesanal tienen como objeto social impulsar y ampliar el desarrollo de las actividades manuales e industriales para consolidar la ayuda

mutua de los asociados y elevar el nivel de aprendizaje y lograr abrir mercados nacionales e internacionales.

#### **IV.4. FIGURA EMPRESARIAL**

Para ASOTEJIDOS CUITIVA, la estructura organizacional está establecida de acuerdo a la asamblea general, presidenta de Asociación, Vicepresidenta, Tesorera, fiscal y vocales, además de las personas encargadas en las áreas de producción y administrativa; las demás asociadas conocen de su labor artesanal.

La asociación tiene establecido las áreas funcionales para la toma de decisiones, donde cada representante asume responsabilidades administrativas, productivas; en algunos casos los asociados apoyan el proceso tanto comercial como productivo.

#### **IV.5. MISIÓN**

Somos una asociación de Artesanos y tejidos de Cuitiva, producimos y ofrecemos artículos elaborados a mano en lana virgen de buena calidad para satisfacer la necesidad de nuestros asociados, clientes y comunidad, logrando bienestar y calidad de vida de los mismos, fortaleciendo el desarrollo comunitario.

#### **IV.6. VISIÓN**

La Asociación de Artesanos y de tejidos de Cuitiva “ASOTEJIDOS DE CUITIVA” en el 2013 será líder en artesanías y tejidos consolidados a nivel nacional y exportando con calidad y excelencia

#### **IV.7. ORGANIGRAMA**

La asociación está registrada ante la cámara y comercio de Sogamoso, con representación legal y con su respectivo funcionamiento a través del NIT 900133206-6. La estructura organizacional de la asociación está conformada así:

<b>ASOTEJIDOS CUITIVA</b>
Año de Constitución: 2007, a partir de enero
Presidente: Rosa Nelly Macias
Tesorerera: María del Carmen Rojas
Secretaria: Flor Ángela Macias
Total Artesanas Asociadas: 12

#### IV.8. INCENTIVOS Y BENEFICIOS DEL PERSONAL

La asociación artesanal no ofrece a sus asociados un esquema de beneficios para incentivar la producción y sentido de pertenencia hacia la empresa. Realizan reuniones generales, donde dialogan sobre los compromisos que adquiere la asociación.

Por otro lado, como política de pagos los artesanos reciben su dinero al momento de realizar la venta del producto, aportando el 7% sobre el valor de venta de producto y mensualmente dan una cuota de \$3.000.

#### IV.9. ANÁLISIS DOFA

ANÁLISIS DOFA				
		Positivo	Estrategias	Negativo
		Fortalezas		Debilidades
FACTORES	Interno	1. El grupo de artesanas cuentan con productos tradicionales en tejidos de lana de oveja.  2. Manejan precios justos de mercado  3. Posibilidad de mejorar el portafolio de productos.	1. Diseñar nuevos productos con el apoyo de CEDAVIDA 2. Tener participación en los eventos feriales locales y darlo a conocer en EXPOARTESANIAS.  3. Desarrollar el mercado local y regional e incrementar las ventas	1. Falta de apropiar los roles y funciones asignados.  2. No se tienen estrategias para generar ventas en el mercado de la región. 3. No se tiene una estructura de costos definida y que sea aplicada por todos los asociados. 4. No se han realizado alianzas con entidades de artesanales y municipales
	Externo	<u>Oportunidades</u>  1. Aprovechar la visita de turistas en el municipio de Cuitiva y alrededores, ofreciendo un producto tradicional y diferenciado. 2. Diseñar nuevos productos que favorezcan las ventas del taller.  3. Participar en los programas de turismo y artesanales de la región.	1. promocionar el punto de venta y exhibir el portafolio de productos. 2. Generar estrategias de publicidad para que los turistas ingresen al punto de venta y adquieran el producto. 3. Realizar alianzas con entidades gubernamentales y que apoyan a las técnicas tradicionales de artesanas.	<u>Amenazas</u>  1. Ingreso de productos importados al mercado nacional a precios bajos 2. Competencia desleal en la región en términos de precios 3. Escasez de la materia prima y precios altos.



#### IV.10. EQUIPO DE TRABAJO Y COMPETENCIAS

Formato EQUIPO DE TRABAJO ESTRUCTURA Y COMPETENCIAS DE LOS MIEMBROS DEL EQUIPO							
ESTRUCTURA			HOJA DE VIDA		COMPETENCIAS		
#	MIEMBROS DEL EQUIPO	CARGO	FORMACIÓN	EXPERIENCIA (años)	Liderazgo	Habilidades Empresariales	Relaciones Humanas
	Rosa Nelly Macías	Representante	Técnica	5	Lidera el grupo	Realiza los negocios del taller, otros	Buenas relaciones con las asociadas
	María del Carmen Rojas	Tesorera	Básica	5	Apoyo	Organiza producción y administración	Buenas relaciones
	Flor Ángela Macías	Artesana	Básica	5	Apoyo	Actividades de Producción	Buenas relaciones
	Blanca Bricelda Correa	Artesana	Básica	5	Apoyo	Actividades de Producción	Buenas relaciones
	Fanny del Carmen Mora	Artesana	Básica	5	Apoyo	Actividades de Producción	Buenas relaciones
	María Herminda Suarez	Artesana	Básica	5	Apoyo	Actividades de Producción	Buenas relaciones
	Blanca Marina Suarez	Artesana	Básica	5	Apoyo	Actividades de Producción	Buenas relaciones
	Martha Stella Suarez	Artesana	Básica	5	Apoyo	Actividades de Producción	Buenas relaciones
	Ilma Yaneth Vega	Artesana	Básica	5	Apoyo	Actividades de Producción	Buenas relaciones
	María Eugenia Correa	Artesana	Básica	5	Apoyo	Actividades de Producción	Buenas relaciones
	María Imelda Fuquene	Artesana	Básica	5	Apoyo	Actividades de Producción	Buenas relaciones

## V. PLAN COMERCIAL

### V.1. OBJETIVOS

Los objetivos trazados en el Plan comercial se basan en el incremento en las ventas, identificar nuevos clientes locales y regionales, con el fin de mejorar los ingresos del grupo de artesanas de Cuitiva.

Objetivo Estratégico	Indicador	Meta
<ul style="list-style-type: none"> <li>Identificar nuevos clientes</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Clientes actuales / Clientes Potenciales</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Identificación nuevos clientes y aprovechar el punto de venta local.</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>Incremento de ventas en el corto plazo</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Proyección de ventas /Productos potenciales</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Crecimiento en las ventas por producto potencial</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>Definición de precios de Venta</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Precios del Mercado local /Precios estimado</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Definición de precios competitivos frente a las condiciones de mercado y evitar competencia desleal.</li> </ul>

## V.2. PORTAFOLIO DE PRODUCTOS

La Asociación de artesanas de Cuitiva ofrece al mercado una gran variedad de productos como prendas de vestir, decorativos y utilitarios en la línea mesa- hogar generados de la producción de los tejidos en lana de oveja.

*Descripción técnica del producto:*

Producto	Capacidad de producción mensual	Precio/Unidad
RUANA EN LANA NATURAL	12	\$70.000
SACO TEJIDO EN DOS AGUJAS	12	\$70.000
BABUCHAS EN TEJIDO CROCHET	50	\$35.000
RUANA TRADICIONAL	12	\$100.000
BUFANDAS EN LANA	24	\$30.000

Las ventajas competitivas encontradas en la producción y comercialización de los tejidos en lana de Oveja, son las siguientes:

- **Esquema de negocio planteado:** Producción y comercialización de lana de oveja en los puntos de venta del municipio de Cuitiva, ventas en el punto de venta, municipios aledaños, mercado regional artesanal de Boyacá, tiendas especializadas, entre otros.
- **Competitividad en precios de mercado:** De acuerdo al esquema de negocio presentado, la asociación de artesanas maneja sus precios sin tener claridad en sus costos de producción. Este aspecto puede afectar los intereses económicos de las artesanos de Cuitiva.
- **Calidad en el Producto:** La lana de oveja es un producto insignia del departamento de Boyacá, tiene un alto reconocimiento en el mercado, de ahí su aceptación, diseños únicos tradicionales.

- **Capacidad de expansión en la mano de obra:** ASOTEJIDOS CUITIVA inicio operaciones en el mes de enero del año 2007, lo cual cuenta con 12 personas como asociados.

### V.3. INNOVACIÓN Y DESARROLLO DE PRODUCTOS

Las actividades de innovación y desarrollo de productos están liderados por los diseñadores de la Fundación Cedavida y por cada comunidad artesanal asignada.

Estos nuevos diseños se realizaron de acuerdo a las tendencias en moda artesanal, dirigida a nichos de mercado específicos, de acuerdo al nuevo producto desarrollado.

En el caso del grupo artesanal de Cuitiva se desarrollaron babuchas a rayas blanco y negro tejidos en dos agujas de lana de oveja, esto dando un valor adicional al portafolio actual de sus productos.

Este producto va dirigido a diferentes tipos de almacenes de artesanías, ferias locales y regionales.



Babuchas a rayas – Grupo de artesanos de CUITIVA  
Foto: Constanza Téllez  
Artesanías de Colombia S.A. – Fundación CEDAVIDA  
Cuitiva – Boyacá  
Noviembre de 2014

Las medidas del producto desarrollado, están alineados de acuerdo al diseño de 18 cms de largo.

#### V.4. CARACTERÍSTICAS DEL MERCADO

El **mercado local**, está ubicado en el municipio de Cuitiva, específicamente en la plazoleta principal cuya característica es ofrecer productos a los visitantes, turistas que lleguen al municipio.



Punto de Venta – Cuitiva  
Foto: Carlos Jaimes  
Artesanías de Colombia S.A. – Fundación CEDAVIDA  
Cuitiva– Boyacá  
Noviembre de 2014



Grupo de Artesanos - Cuitiva  
Foto: Carlos Jaimes  
Artesanías de Colombia S.A. – Fundación CEDAVIDA  
Cuitiva – Boyacá  
Noviembre de 2014

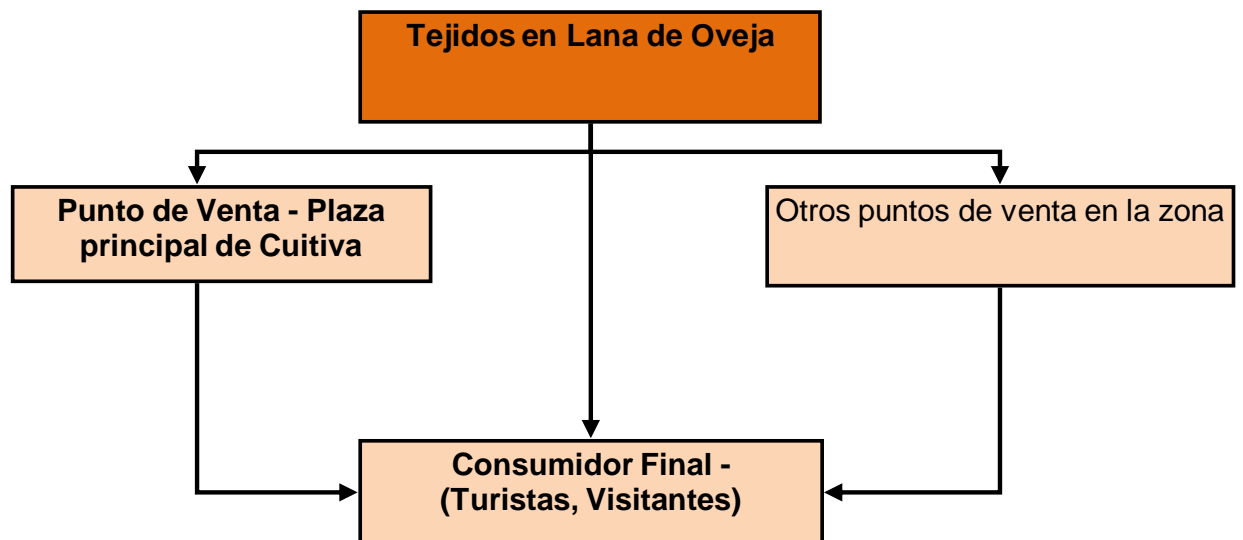
**Mercado Regional:** La asociación artesanal puede ofrecer sus productos en sitios turísticos y artesanales del departamento de Boyacá, tales como Sogamoso, Villa de Leyva, Paipa, Tunja.

#### V.5. ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA Y CANALES DE DISTRIBUCIÓN

La competencia está determinada por los talleres artesanales que elaboran y a la vez comercializan productos similares y sustitutos en lana de oveja. Según información de los talleres artesanales la competencia está representada así:

Producto	Productos Similares	Ventajas (frente a la competencia)	Desventajas (frente a la competencia)
Lana de oveja	Tejido en lana de oveja de Sogamoso	Precios competitivos	Reconocimiento nacional artesanal
		Diseños únicos y exclusivos.	Capacidad de Producción
	Tejido en la de oveja de Tunja	Organización empresarial	Precios competitivos
		Red de distribución limitada	Innovación del producto
		Productos básicos en lana de oveja	

El Canal de distribución de lana de oveja está determinado por la distribución de sus productos en el mercado local, y regional. A continuación se observa el canal de distribución para la producción y comercialización de los tejidos de lana de oveja:



## VI. PLAN TÉCNICO (OPERACIÓN)

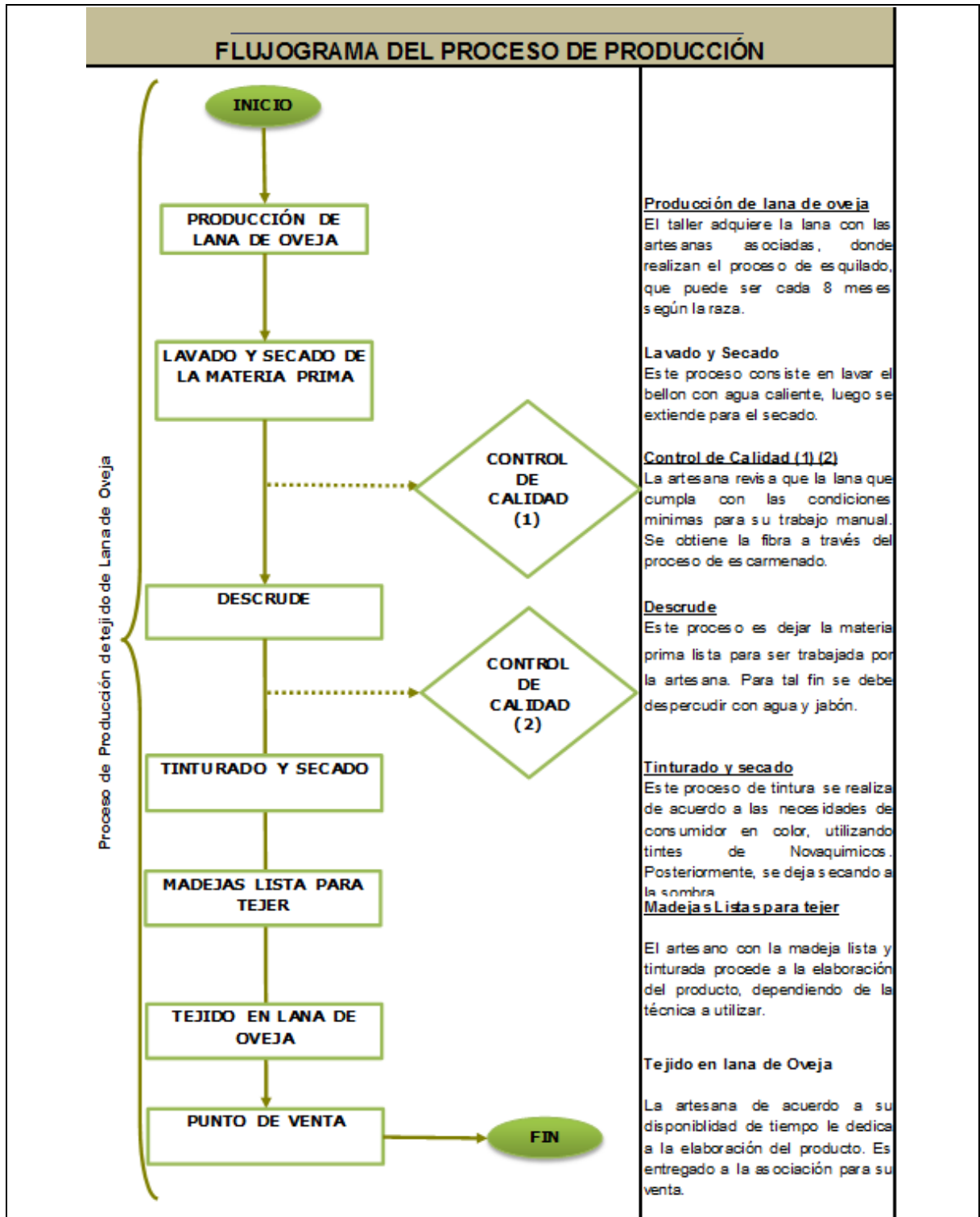
Los objetivos que conforman este componente del Plan de Negocios hacen referencia a las actividades del grupo de artesanos que deben realizar en la consecución de materias primas, distribución de los procesos productivos, optimización de la utilización de las herramientas, empaque, productos en proceso y terminado; además de la determinación de la capacidad instalada, esto con el fin de garantizar la calidad del producto y el cumplimiento del mercado local y regional identificado.

### VI.1. OBJETIVOS

Objetivo Estratégico	Indicador	Meta
<ul style="list-style-type: none"> <li>Contar con las materias primas</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Materias primas utilizadas/ Tiempo</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Disponibilidad de materia prima, lana de oveja hilada</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>Definir los procesos productivos</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Evaluar los pasos para la elaboración del producto</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Optimizar los tiempos utilizados para mejorar la productividad</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>Definir las funciones y procedimientos</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Manual de funciones y procedimientos</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Implementar las funciones y roles del área comercial y administrativo.</li> </ul>



## VI.2. PROCESOS DE PRODUCCIÓN



### VI.3. ESPACIO FÍSICO

Ubicación: Las asociación tiene su propio espacio para almacenar el producto terminado e inclusive para almacenar materiales. Las reuniones se realizan en el punto de venta o en la casa de una de las asociadas. El punto de venta es apropiado para la venta de los tejidos de lana de oveja.



### VI.4. MATERIAS PRIMAS

El grupo de artesanos de Cuitiva utilizan como materia prima esencial lana de oveja dada en la región y las anilinas para dar el color al producto.

NOMBRE DEL PROVEEDOR	MATERIA PRIMA	LUGAR DE COMPRA	FORMA DE PAGO	FRECUENCIA DE COMPRA
Artesanas asociadas	Lana de Oveja	Cuitiva	Contado	Esporádico
Colquimicos	Tintes	Bogotá	Contado	Esporádico

Algunos artesanos realizan la compra de materias primas en la plazoleta principal del municipio de Cuitiva. Otras asociadas tienen sus ovejas, realizan el proceso de esquilado, lavado, escarmenado y tejen sus productos.

## VI.5. MAQUINARIA Y HERRAMIENTAS

La asociación artesanal no cuentan con maquinaria para el desarrollo de su actividad, debido a que su labor es netamente manual, simplemente se requiere herramientas para la preparación de tinturado.

HERRAMIENTAS	OBSERVACIÓN	MARCA	NIVEL TECNOLÓGICO
<b>Tintes</b>	Proceso de tinturado	Industria nacional	Medio
<b>Ollas</b>	Para la cocción en preparación de las tinturas	Industria nacional	Medio
<b>Tijeras</b>	Para obtener la lana	Industria nacional	Medio
<b>Telar horizontal</b>	Se teje productos de lana de oveja	Industria nacional	Medio
<b>Telar puntilla</b>	Se teje productos de lana de oveja	Industria nacional	Medio

## VI.6. CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN

La capacidad de producción está determinada por el tipo de producto que demande el mercado y de la habilidad manual de cada artesana para la elaboración del producto, además de la dedicación diaria para desarrollar esta actividad.

REFERENCIA DE PRODUCTO	PRODUCCIÓN MES / UNID	HORAS TRABAJO DÍA*	CUANTAS PERSONAS LABORAN
<b>RUANA EN LANA NATURAL</b>	12	3 a 5 Horas	12 artesanas asociados
<b>SACO TEJIDO EN DOS AGUJAS</b>	12	3 a 5 Horas	12 artesanas asociados
<b>BABUCHAS EN TEJIDO CROCHET</b>	50	3 a 5 Horas	12 artesanas asociados
<b>RUANA TRADICIONAL</b>	12	3 a 5 Horas	12 artesanas asociados
<b>BUFANDAS EN LANA</b>	24	3 a 5 Horas	12 artesanas asociados

\* La dedicación de las horas de trabajo de cada artesana depende sus ocupaciones en la casa y en el campo; y en los espacios libres para la elaboración del producto.

## **VI.7. COMPONENTES DEL COSTO**

### **A. Costo de Materias primas**

Las materias primas que utiliza la asociación artesanal de Cuitiva es la lana de oveja dada en la región, para la elaboración de los tejidos tradicionales.

Estas materias primas son obtenidas por las artesanas que tienen rebaños de ovejas, o en ocasiones las adquieren de terceros en el municipio de Cuitiva.

El costo para elaborar una unidad de producto, Babuchas a rayas blanco y negro tejidas en dos agujas es de \$2.600 de lana natural, gastos de operación y administrativos \$4.200.

### **B. Costo de Mano de Obra**

El costo de mano de obra está proyectado en generar empleo al grupo de artesanas asociadas, garantizando el pago de su mano de obra, liquidado de acuerdo al salario mínimo legal vigente.

El costo de mano de obra depende del tiempo que utilice cada artesana. Para las babuchas a rayas en blanco y negro se calculó un valor de \$5.200, debido a que requiere de tres horas aproximadamente en la elaboración del producto.

## VII. PLAN ECONÓMICO

Para la proyección del Plan económico, se tuvo en cuenta el comportamiento el número de unidades que se podían producir en el mes, el costos de las materiales primas, gastos y la ganancia que puede generar a la comunidad de artesanos. En el siguiente cuadro se describen las variables ingresos y egresos, además de la proyección de excedentes o ganancias.

Concepto	Mes 1*	Unid	Mes 2*	Unid	Mes 3*	Unid
<b><u>INGRESOS</u></b>						
Babuchas a rayas blanco y negro tejidas en dos agujas	\$1.250.000	50 Unid	\$1.250.000	50 Unid	\$1.250.000	50 Unid
<b>Total Ingresos</b>	<b>\$1.250.000</b>		<b>\$1.250.000</b>		<b>\$1.250.000</b>	
<b><u>EGRESOS</u></b>						
Costos de elaboración del producto	\$600.000		\$600.000		\$600.000	
<b>Total Egresos</b>	<b>\$600.000</b>		<b>\$600.000</b>		<b>\$600.000</b>	
<b>Diferencia</b>	<b>\$650.000</b>		<b>\$650.000</b>		<b>\$650.000</b>	

\*Precio de venta del camino de babuchas a rayas: \$25.000 como precio en feria.