



FORTALECIMIENTO PRODUCTIVO Y COMERCIAL DE LAS
COMUNIDADES ARTESANAS DEL DEPARTAMENTO DE BOYACÁ



Título:
Plan de Negocios
Tejidos en lana de oveja
Sogamoso- Boyacá

Autor:
Carlos Jaimes Segura

Fecha:
Noviembre de 2014



PLAN DE NEGOCIOS MUNICIPIO DE SOGAMOSO

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

Los tejidos artesanales del municipio de Sogamoso están liderados por dos talleres artesanales (Asociación de Artesanos Nostrama, Fundación Hebras de Vida), estos grupos funcionan de manera independiente y tienen sus propios clientes. Los artesanos de la ciudad de Sogamoso pertenecen a estos talleres, dependiendo del tipo de producto que elaboran y como alternativa para generar su sostenimiento económico familiar.

Parte de la estrategia de los dos talleres artesanales es desarrollar los puntos de venta locales para garantizar la compra y venta de producto en la ciudad.

El grupo de artesanos, están interesados en mejorar los ingresos de cada persona vinculada en los talleres, para tal fin se sugirió incentivar las ventas locales, a través de los puntos de venta, participación de eventos feriales locales y establecimiento alianzas con entidades de municipales, turismo, hoteles, y así generar ingresos a cada asociado.

Por otro lado, los representantes de cada taller artesanal estuvieron de acuerdo en unificar los criterios de precios y producto para evitar competencia desleal y mejorar las condiciones económicas y sociales de los artesanos de Sogamoso.

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 tejidos artesanales en el mercado local y regional.
Problema o necesidad que soluciona	Mejorar los ingresos de los artesanos en sus puntos de venta locales
Descripción de la idea de negocio (Solución)	Aprovechar los puntos de venta de cada taller para incrementar las ventas.
Posible localización	Puntos de venta en Sogamoso (Nostrama, Hebras de Vida), sitios aledaños.
Actividades, productos o servicios prestados	Tejidos en lana de oveja y materiales similares
Innovación y/o valor agregado (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	Tejido en lana de oveja
Mercado: clientes y competencia	Turistas y visitantes; hoteles y almacenes artesanales que ofrezcan los tejidos en la región de Boyacá.
Equipos, elementos y recursos necesarios	Proceso de tinturado, lana de oveja, lana industrial, cuero, fique, agujas, ollas para la preparación de tintes.
Alianzas, posibles socios o aportantes	Talleres artesanales, Hoteles, empresas de turismo, almacenes de decoración.
Equipo de trabajo	30 artesanos que pertenecen a los talleres artesanales.

III.2. RESUMEN EJECUTIVO

El grupo de artesanos de Sogamoso, es una técnica artesanal tradicional de tejidos de lana de oveja, donde beneficia a dos talleres (SOGAMOSO NOSTRAMA, HEBRAS DE VIDA), integrando a 30 artesanos asociados y ubicados en el municipio de Sogamoso, 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 prendas de vestir, decoración – hogar, tales como ruanas, chales, bufandas, gorros, vestidos, individuales, cojines entre otros productos tradicionales; además su capacidad de producción depende del número de horas que cada artesano dispone para la elaboración del producto, teniendo en cuenta que realizan otras actividades.

El potencial de mercado para este tipo de productos artesanales son tiendas artesanales, comercializadores, tiendas de decoración y moda, almacenes, además de llegar al consumidor final.

Por otro lado, con el desarrollo del Proyecto de Fortalecimiento Productivo y Comercial se diseñaron nuevos productos que incrementen las ventas de la asociación y la Fundación, además de diversificar la línea de decoración y utilitaria como la elaboración de Cojines de ovejas bordado con aguja de a fieltar lana de 45x45cms, beneficiando al grupo de artesanos de Sogamoso.

En cuanto a la adquisición de materias primas, los proveedores están ubicados cerca de la ciudad en la vereda de San Carlos, garantizando la materia prima esencial como 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 y regional. Las ventas dependen de la capacidad de producción, proyectando ventas del producto nuevo desde \$3.000.000 por mes hasta \$6.000.000 como valor máximo. El total de ventas del periodo alcanzaría las 300 unidades en tres meses, con ingresos cercanos a los \$18.000.000 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

Los grupos de artesanos de Sogamoso están ubicados en el Departamento de Boyacá y se ubican en la ciudad de Sogamoso; desarrollando la actividad artesanal de tejidos en lana de oveja y otros materiales, ofreciendo tejidos como prendas de vestir, decoración – hogar a turistas y visitantes de la región.

Los artesanos están representados por dos talleres cuya figura empresarial lo conforman la Asociación de Artesanos de Sogamoso Nostrama y la Fundación Hebras de Vida.

Actualmente el grupo de artesanos, está representado por más de 30 personas en su mayoría mujeres que desarrollan la técnica de tejido en lana de oveja y lana industrial.

Están representados por Silvino Patiño (Nostrama), Liliana Cabana (Hebras de Vida).

Los diferentes talleres cuentan con espacios para desarrollar su actividad artesanal, convirtiéndose en una forma de su sostenimiento económico del grupo de artesanos y sus familias.

IV.2. OBJETIVOS

Objetivo Estratégico	Indicador/Acciones esperadas
<ul style="list-style-type: none"> Revisión de la estructura organizacional 	<ul style="list-style-type: none"> Definición de grupo de artesanos asociados
<ul style="list-style-type: none"> Identificar Tipo de conformación empresarial 	<ul style="list-style-type: none"> Tipo de sociedades. Funcionamiento

IV.3. OBJETO SOCIAL

Los talleres artesanales tienen como objeto social principal la elaboración, comercialización y distribución de productos artesanales en lana de oveja, lana industrial, fique, cuero, entre otras fibras tanto como vegetales como sintéticas.

IV.4. FIGURA EMPRESARIAL

Para la asociación de artesanos NOSTRAMA y la Fundación de artesanos Hebras de vida, la estructura organizacional está establecida de acuerdo a la asamblea general, definiendo Junta Directiva, Representante legal, tesorero, fiscal, secretaria, vocal, además de las personas encargadas en las áreas de producción y comercial; las demás asociadas conocen de su labor artesanal.

Ninguno de los talleres tiene establecidos las áreas funcionales para la toma de decisiones, donde cada representante asume responsabilidades administrativas, productivas y comerciales; en algunos casos los asociados apoyan el proceso tanto comercial como productivo (caso Hebras de vida).

IV.5. ORGANIGRAMA

La asociación de artesanos NOSTRAMA está registrada ante la cámara y comercio de Sogamoso, con representación legal y con su respectivo funcionamiento a través del NIT 900771706. Por otro lado, la Fundación Hebras de Vida está en proceso de aprobación y funciona con RUT 46354755-1. La estructura organizacional de los talleres está conformada así:

ASOCIACIÓN DE ARTESANOS NOSTRAMA	FUNDACIÓN DE ARTESANOS HEBRAS DE VIDA
Año de Constitución: 2014, a partir de agosto	Año de Constitución: 2011, en proceso de validación como fundación.
Representante: Silvino Patiño	Representante: Liliana Cabana
Vicepresidente: Helena Vega	Suplente: Sergio Gutiérrez
Tesorerera: Clemencia Escamilla	Tesorerera: Carolina Gutiérrez
Total Artesanas Asociadas: 14	Total Artesanas Asociadas: 16

IV.6. INCENTIVOS Y BENEFICIOS DEL PERSONAL

Los dos grupos artesanales ofrecen a sus asociados artesanos, beneficios como reuniones donde se ofrecen resultados y se realizan actividades culturales y sociales (caso Hebras de vida), siendo motivados y continuando con la actividad artesanal.

Por otro lado, como política de pagos los artesanos reciben su dinero al momento de entregar el producto terminado a satisfacción del taller. Este mecanismo motiva a los artesanos a desarrollar la actividad e incrementar la productividad.

IV.7. ANÁLISIS DOFA

ANÁLISIS DOFA				
		Positivo	Estrategias	Negativo
		Fortalezas		Debilidades
FACTORES	Interno	1. Los grupos de artesanos cuentan con productos tradicionales en tejidos de lana de oveja, diseño, innovación 2. Manejan precios de acuerdo a las condiciones de mercado 3. Ambos talleres ofrecen la 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 tanto en las áreas de producción como comercial. 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 la ciudad de Sogamoso, 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. Aprovechar cada punto de venta para promocionar los productos de los talleres. 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 artesanías.	<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.8. 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
	Silvino Patiño	Representante NOSTRAMA	Técnica	10	Lidera el grupo	Realiza los negocios del taller	Buenas relaciones
	Helena Vega	Vicepresidente	Técnica	10	Líder de Grupo	Actividades de producción	Buenas relaciones
	Clemencia Escamilla	Tesorera	Técnica	10	Apoyo	Actividades de finanzas	Buenas relaciones
	Liliana Cabana	Representante Hebras de Vida	Técnica	10	Lidera el grupo	Realiza los negocios del taller	Buenas relaciones
	Sergio Gutiérrez	Suplente	Técnica	10	Líder de grupo	Realiza los negocios del taller	Buenas relaciones
	Carolina Gutiérrez	Tesorera	Técnica	10	Apoyo	Actividades de finanzas	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 artesanos de Sogamoso.

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

V.2. PORTAFOLIO DE PRODUCTOS

El grupo de artesanos de Nostrama ofrecen al mercado una gran variedad de prendas de vestir en lana de oveja.

Descripción técnica del producto:

Producto	Presentación	Capacidad de producción mensual	Precio/Unidad
RUANAS DAMA		80	\$100.000
RUANAS EN CROCHE		12	\$80.000
BUFANDAS		200	Desde \$15.000
CHALES		12	\$80.000
CHAL EN CROCHE		12	\$50.000

El grupo de artesanos de Hebras de Vida ofrecen al mercado una gran variedad de prendas de vestir en lana de oveja:

Descripción técnica del producto:

Producto	Capacidad de producción mensual	Precio/Unidad
RUANAS DAMA	40	\$60.000 - \$150.000
COBIJA	40	\$80.000
PATIN	200	Desde \$10.000
SACOS	25	\$45.000
BUFANDAS	40	\$40.000

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 tejidos en lana de oveja en sus puntos de venta en la ciudad de Sogamoso, municipios aledaños, mercado regional artesanal, tiendas especializadas.
- **Competitividad en precios de mercado:** De acuerdo al esquema de negocio presentado por cada taller artesanal, se tiende a unificar los criterios de precios para ser competitivos en los diferentes nichos de mercado, manejando precios justos que favorezca los intereses de los artesanos.
- **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:** ASOCIACIÓN DE TEJIDOS NOSTRAMA inicio operaciones en el mes de agosto de 2014, lo cual cuenta con 14 personas como asociados. La Fundación HEBRAS DE VIDA funciona desde el año 2011, contando con 16 artesanas asociadas.

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 decoración y moda artesanal, dirigida a nichos de mercado específicos, de acuerdo al nuevo producto desarrollado.

En el caso del grupo de artesanos de Sogamoso se desarrollaron Cojín de ovejas bordado con aguja de a fieltro lana de 45 x 45 cms, esto dando un valor adicional al portafolio actual de sus productos.

Como estrategia comercial en primera instancia es aprovechar los puntos de venta en la ciudad de Sogamoso, ofreciendo este tipo de productos a los visitantes y turistas. Por otro lado, se han identificado clientes potenciales regionales, nacionales, tiendas artesanales especializadas e inclusive incursionar en las redes sociales o portales de venta como OLX.



Cojines en lana de Oveja y fieltro – Grupo de artesanos de Sogamoso
Foto: Constanza Téllez
Artesanías de Colombia S.A. – Fundación CEDAVIDA
Sogamoso – Boyacá
Noviembre de 2014

Las medidas del producto desarrollado, están alineados de acuerdo al diseño 45x45cms.

V.4. CARACTERÍSTICAS DEL MERCADO

El **mercado local**, está ubicado en la ciudad de Sogamoso, cuya característica principal es ofrecer productos a los visitantes, turistas en cada punto de venta de NOSTRAMA y HEBRAS DE VIDA.



Punto de Venta SOGAMOSO NOSTRAMA – Evento Ferial
Foto: Carlos Jaimes
Artesanías de Colombia S.A. – Fundación CEDAVIDA
Sogamoso – Boyacá
Noviembre de 2014



Punto de Venta Hebras de Vida – Evento ferial
Foto: Carlos Jaimes
Artesanías de Colombia S.A. – Fundación CEDAVIDA
Sogamoso – Boyacá
Noviembre de 2014

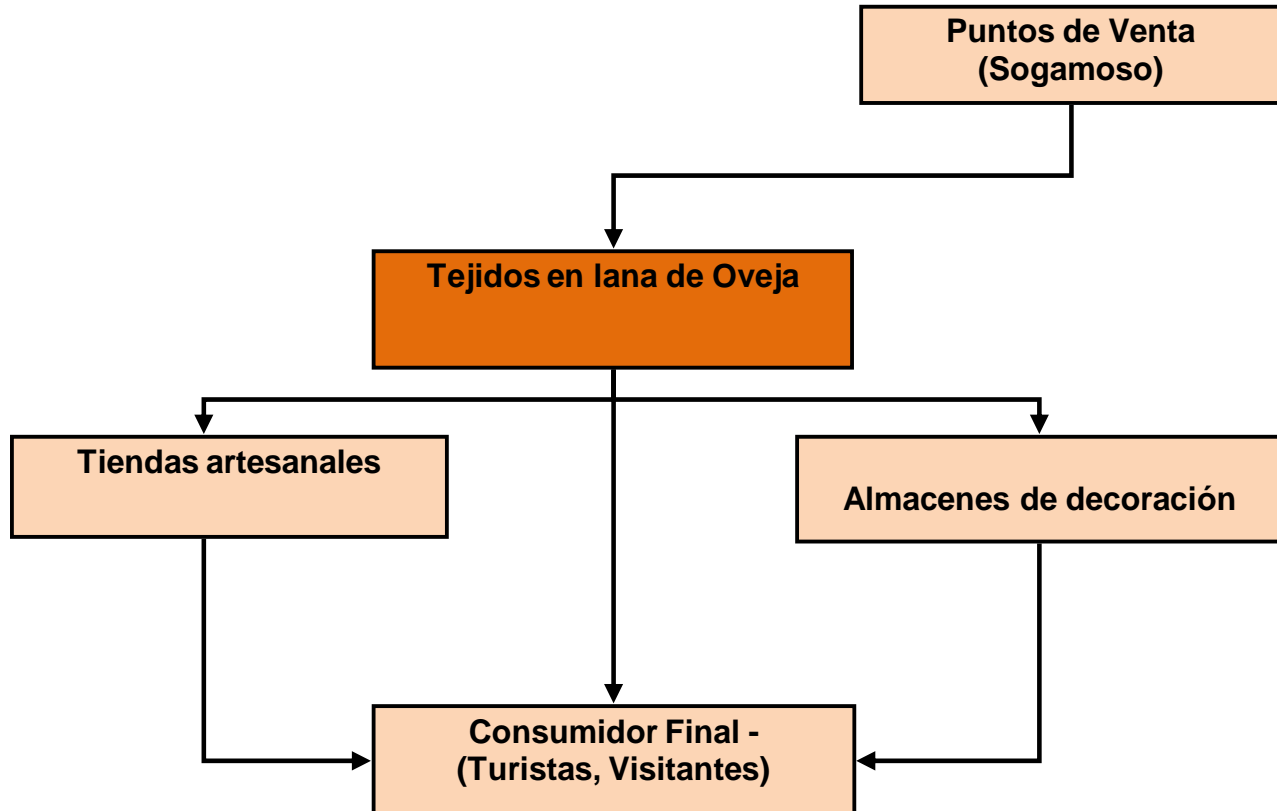
Mercado Regional: Los talleres artesanales ofrecen sus productos en sitios turísticos y artesanales del departamento de Boyacá, tales como Iza, Paipa, Nobsa, entre otros.

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

La competencia está determinada por las empresas que elaboran y a la vez comercializan productos similares y sustitutos de 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)
Tejido en lana de Oveja	Tejidos de lana de Tunja	Reconocimiento nacional	Variedad en precios
		Calidad en el producto	El consumidor opta por otros productos similares
		Capacidad de Producción	
	Tejidos de Lana de Cuitiva	Precios competitivos	Capacidad de producción limitada
		Calidad en el producto	Red de distribución limitada
		Sitio Turístico	Falta en la innovación del producto

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



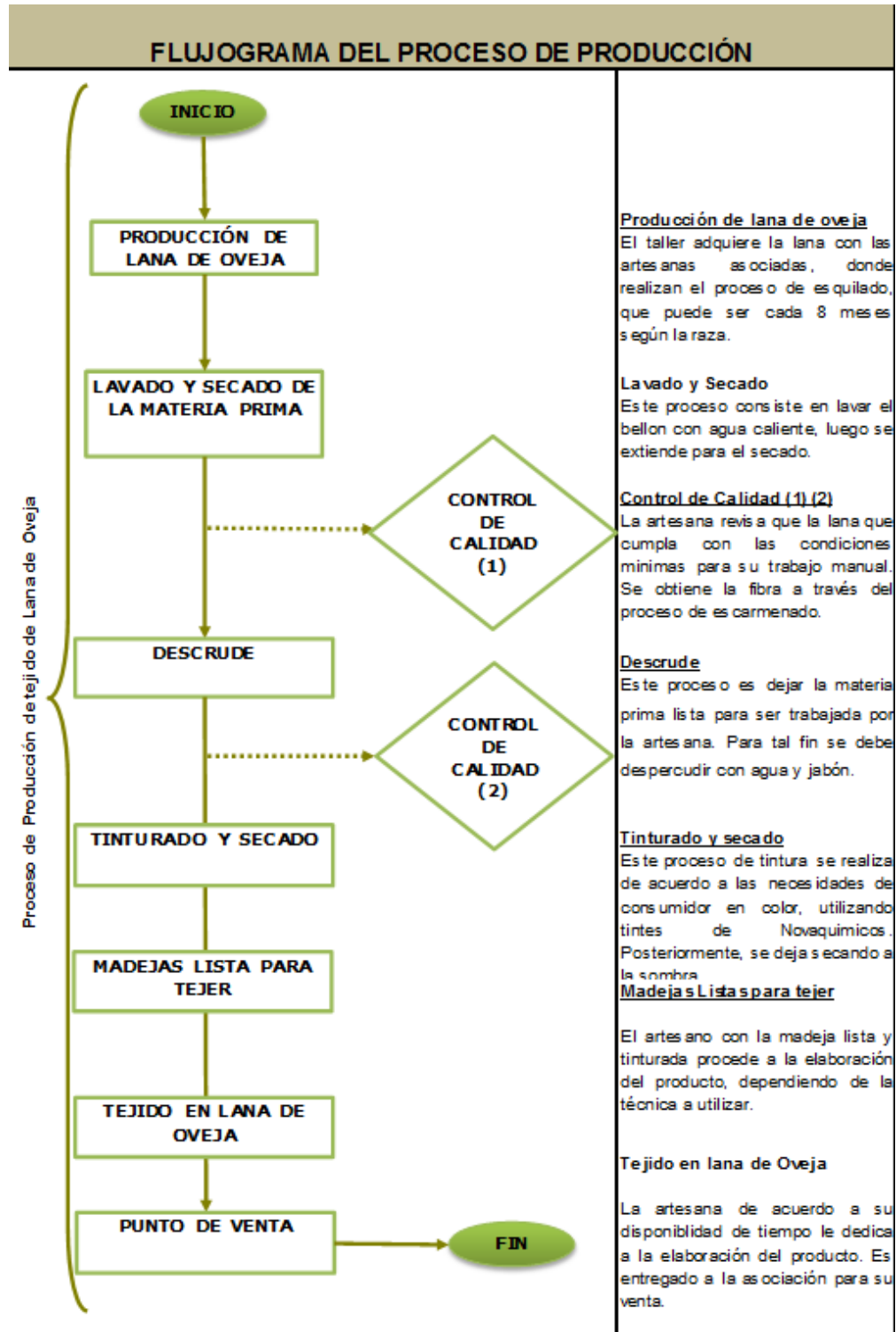
VI. PLAN TÉCNICO (OPERACIÓN)

Los objetivos que conforman este componente del Plan de Negocios hacen referencia a las actividades que el 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"> • Contar con las materias primas 	<ul style="list-style-type: none"> • Materias primas utilizadas/ Tiempo 	<ul style="list-style-type: none"> • Mejorar los tiempos en la consecución de materias primas
<ul style="list-style-type: none"> • Definir los procesos productivos 	<ul style="list-style-type: none"> • Evaluar los pasos para la elaboración del producto 	<ul style="list-style-type: none"> • optimizar los tiempos utilizados para mejorar la productividad
<ul style="list-style-type: none"> • Definir las funciones y procedimientos 	<ul style="list-style-type: none"> • Manual de funciones y procedimientos 	<ul style="list-style-type: none"> • Implementar las funciones y roles del área comercial y administrativo.

VI.2. PROCESOS DE PRODUCCIÓN



VI.3. ESPACIO FÍSICO

Ubicación: Los talleres tienen su propio espacio para almacenar el producto terminado e inclusive para almacenar materiales. En el caso puntual NOSTRAMA tiene espacios para realizar reuniones, atender a los artesanos y recepción de producto terminado, además espacios para atender clientes. Por otro lado, HEBRAS DE VIDA, cuenta con un espacio donde es reconocido por la población de la ciudad de Sogamoso, donde se recicla materiales y se venden productos artesanales.

VI.4. MATERIAS PRIMAS

El grupo de artesanos de Sogamoso utilizan como materia prima esencial la lana de Oveja, dada en la región.

NOMBRE DEL PROVEEDOR	MATERIA PRIMA	LUGAR DE COMPRA	FORMA DE PAGO	FRECUENCIA DE COMPRA
Vereda san Carlos	Lana de Oveja	Vereda san Carlos	Contado	Mensual
Sogamoso	Lana Industrial	Ciudad	Contado	Mensual
Sogamoso	Tintura	Ciudad	Contado	Mensual

El suministro de materias primas se realiza a través del encargado de cada taller en la organización de su producción, donde realiza las compras de acuerdo a las necesidades de producir y así ser entregado a cada artesano.

VI.5. MAQUINARIA Y HERRAMIENTAS

Los dos talleres artesanales cuentan con maquinaria básica para confeccionar para el desarrollo de su actividad, debido a que su labor es netamente manual, simplemente se requiere herramientas básicas como agujas, grameras preparación de tinturado.

HERRAMIENTAS	OBSERVACIÓN	MARCA	NIVEL TECNOLÓGICO
Agujas	Herramienta indispensable para la elaboración del producto.	N/A	Medio
Telares Vertical, Horizontal, Triangular y redondo.	Donde se realizan los tejidos manuales.	N/A	Medio
Grameras	Se utiliza para el peso de la lana	N/A	Medio
Batería para Tintes	Para preparación de las tinturas en fique	Industria nacional	Medio
Ollas N° 40 - 45	Para preparación de las tinturas en fique	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 artesano 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
RUANAS DAMA	40	4 a 6Horas	30 artesanos de Sogamoso
COBIJA	40	4 a 6Horas	30 artesanos de Sogamoso
PATIN	200	4 a 6Horas	30 artesanos de Sogamoso
SACOS	25	4 a 6Horas	30 artesanos de Sogamoso
BUFANDAS	40	4 a 6Horas	30 artesanos de Sogamoso
RUANAS DAMA	80	4 a 6Horas	30 artesanos de Sogamoso
RUANAS EN CROCHE	12	4 a 6Horas	30 artesanos de Sogamoso
BUFANDAS	200	4 a 6Horas	30 artesanos de Sogamoso
CHALES	12	4 a 6Horas	30 artesanos de Sogamoso
CHAL EN CROCHE	12	4 a 6Horas	30 artesanos de Sogamoso

* La dedicación de las horas de trabajo de cada artesana depende sus ocupaciones en la casa 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 el grupo de artesanos de Sogamoso son la lana de oveja y sintética que pueden ser encontradas en la ciudad, para la elaboración de los tejidos como las prendas de vestir y accesorios utilitarios.

Estas materias primas son obtenidas en sitios cercanos como la vereda san Carlos o sitios aledaños.

El costo para elaborar una unidad de producto, específicamente los cojines de ovejas, es de \$4.800 de Cobijas recicladas en lana; bordados con lana hilada residual de los telares.

B. Costo de Mano de Obra

El costo de mano de obra está proyectado en generar empleo al grupo de artesanos asociadas en cada taller, 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 los cojines en lana se calculó un valor de \$18.400, debido a que requiere de cuatro horas aproximadamente en la elaboración del producto.

VII. PLAN ECONÓMICO

Para la proyección del Plan económico, se tuvo en cuenta el comportamiento del número de unidades que se podían producir en el mes, los costos de las materiales primas, gastos y la ganancia que puede generar a los artesanos de Sogamoso. 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
<u>INGRESOS</u>						
Cojín de ovejas bordado con aguja de a fieltar lana 45x45cms	\$3.600.000	60	\$4.800.000	80	\$6.000.000	100
Total Ingresos	\$3.600.000		\$4.800.000		\$6.000.000	
<u>EGRESOS</u>						
Costo elaboración del producto	\$1620.000		\$2.160.000		\$2.700.000	
Total Egresos	\$1.620.000		\$2.160.000		\$2.700.000	
Diferencia	\$1.980.000		\$2.640.000		\$3.300.000	

*Precio de venta de los Cojín de ovejas bordado con aguja de a fieltar lana 45x45cms: \$60.000 como precio en feria