



Título:
Plan de Negocios
Cestería en esparto – lana de oveja
Ráquira- Boyacá

Autor:
Carlos Jaimes Segura

Fecha:
Noviembre de 2014



María Gabriela corradine Mora
Coordinadora del proyecto

PLAN DE NEGOCIOS MUNICIPIO DE RAQUIRA

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 de lana de oveja y Cestería de esparto de Ráquira están lideradas por Blanca Nubia Sierra con su taller de artes y tradiciones de Ráquira y treinta mujeres que se dedican a la producción y comercialización de tejidos en lana y productos decorativos y utilitarios en esparto, ofreciéndolos en el punto de venta del municipio como alternativa para generar su sostenimiento económico familiar.

Parte de la estrategia del taller artesanal es desarrollar nuevos productos que reactiven el punto de venta local e identificar nuevos clientes potenciales, aprovechando al municipio de Ráquira como un sitio turístico y atractivo para los visitantes.

La representante del taller mostró interés en apoyar a las artesanas en el mejoramiento de sus ingresos y de sus familias, para tal fin se requiere tener producto disponible, exhibirlo apropiadamente, realizar actividades comerciales alternas que incremente el nivel de ventas, además de realizar alianzas con entidades gubernamentales o privadas.

Por otro lado, se revisaron los precios de los productos que ofrecen en el punto de venta, llegando a la conclusión que se ajustan a las condiciones de mercado, al requieren de análisis de costos para determinar la rentabilidad del negocio.

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 del Municipio de Ráquira.
Problema o necesidad que soluciona	No se tiene un portafolio definido de productos de lana y esparto que incremente las ventas.
Descripción de la idea de negocio (Solución)	Aprovechar el punto de venta del taller para incrementar las ventas.
Posible localización	Puntos de venta en Ráquira, llamado taller Artes y Tradiciones de Ráquira.
Actividades, productos o servicios prestados	Cestería en esparto – tejidos lana de oveja
Innovación y/o valor agregado (en relación con la competencia, el entorno y/o la cadena valor artesanal)	Presentación de los productos de lana de oveja y esparto a sus clientes potenciales y turistas.
Conocimientos o habilidades técnicas requeridas	Cestería en esparto – tejidos lana de oveja
Mercado: clientes y competencia	Turistas y visitantes que lleguen al punto de venta en Ráquira; y almacenes que ofrezcan artesanías de la región de Boyacá.
Equipos, elementos y recursos necesarios	Telar manual, lana de oveja, agujas. Ollas, gramera
Alianzas, posibles socios o aportantes	Tiendas artesanales, almacenes, empresas.
Equipo de trabajo	30 artesanas.

III.2. RESUMEN EJECUTIVO

El taller artesanal de artes y tradiciones de Ráquira desarrollan la técnica de tejidos en lana de oveja y accesorios en esparto, donde beneficia a treinta mujeres artesanas, ubicadas en el municipio de Ráquira y sus alrededores, 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 artículos decorativos y utilitarios en esparto, tales como individuales, paneras, fruteros, y como producto nuevo los mini sonajeros; 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 es el aprovechamiento del punto de venta en el municipio de Ráquira, sitios locales como hoteles, tiendas artesanales, con el fin de llegar al turista y visitantes.

Por otro lado, con el desarrollo del Proyecto de Fortalecimiento Productivo y Comercial se diseñaron nuevos productos que incrementen las ventas del taller artesanal, diversificando la línea de artículos decorativos como lo son los mini sonajeros, producto de alta rotación, siendo utilitario y beneficiando a las mujeres artesanas de la comunidad de Ráquira.

En cuanto a la adquisición de materias primas, las mujeres artesanas compran el esparto en el municipio o sitios aledaños, para la elaboración de los artículos utilitarios y decorativos en esparto.

Asimismo, los precios de mercado para este tipo de productos, depende directamente de la innovación en el producto, diseño diferenciado, combinación de colores, productos funcionales que satisfagan la necesidad del consumidor.

Con el desarrollo de nuevos productos se realizó la proyección de ventas, ofreciéndolas en el punto de venta o la posible participación de ferias locales y su desarrollo comercial en el mercado local y 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

El taller artesanal Artes y Tradiciones de Ráquira está ubicado en el Departamento de Boyacá en la vía que comunica a Chiquinquirá con Tunja; desarrollando la actividad artesanal de lana de oveja y fibra vegetal de esparto, ofreciendo tejidos tradicionales como lo son las ruanas, guantes, gorros, cestería como coladores, canastos, elementos decorativos a turistas y visitantes de la región.

Este grupo está representado por la señora Blanca Nubia Sierra donde lidera los procesos administrativos y productivos del taller artesanal.

Cada artesana desarrolla su actividad en su vivienda rural, paralelo a las actividades propias del campo, preparación de alimentos y cuidado de hijos. Es por esto que la actividad artesanal solo la realizan por ratos durante el día.

El punto de venta cuenta con espacios para desarrollar la actividad artesanal, donde se puede exhibir los productos y espacios para la atención de clientes.

IV.2. OBJETIVOS

Objetivo Estratégico	Indicador/Acciones esperadas
<ul style="list-style-type: none"> Definir la estructura organizacional 	<ul style="list-style-type: none"> Organizar el taller de artesanías con sus respectivos cargos
<ul style="list-style-type: none"> Definición de roles y funciones 	<ul style="list-style-type: none"> Funciones por cada área funcional. Responsabilidades de cada artesana con el taller.

IV.3. OBJETO SOCIAL

El taller artesanal Artes y Tradiciones de Ráquira tiene como objeto social la elaboración, comercialización y distribución de productos artesanales en lana de oveja, esparto y otras fibras vegetales.

IV.4. FIGURA EMPRESARIAL

Para el taller artesanal Artes y Tradiciones de Ráquira, la estructura organizacional no se tiene establecida debido a que funciona de modo informal, es decir las artesanas elaboran su producto y lo llevan al punto de venta para ser ofrecido a los turistas y visitantes de la zona. Sin embargo La figura empresarial que utilizan es a través de Blanca Nubia Sierra funcionando a través del RUT 23973517-9 Este conformación empresarial es indispensable para validar el taller como una empresa legalmente constituida.

IV.5. ORGANIGRAMA

El taller no ha establecido el organigrama donde se definan los roles y cargos que deben asumir cada artesana, simplemente Blanca Nubia Sierra desarrolla las actividades comerciales y administrativas del taller.

IV.6. INCENTIVOS Y BENEFICIOS DEL PERSONAL

Las artesanas realizan actividades de integración donde comparten sus experiencias a través de reuniones, eventos que favorezcan la unión del grupo.

IV.7. ANÁLISIS DOFA

ANÁLISIS DOFA				
		Positivo	Estrategias	Negativo
		<u>Fortalezas</u>		<u>Debilidades</u>
FACTORES	Interno	1. El grupo de artesanas cuentan con productos tradicionales en lana de oveja, esparto y otras fibras vegetales. 2. Manejan precios justos de mercado 3. Posibilidad de desarrollar nuevos productos	1. Aumentar su portafolio de productos con el apoyo de CEDAVIDA 2. Tener participación en los eventos feriales como EXPOARTESANIAS y de turismo de la región 3. Desarrollar el mercado local y regional e incrementar las ventas	1. Falta de legalizar el taller como asociación, además de los roles y funciones. 2. No se tienen estrategias para generar ventas en el mercado de la región. 3. No se aprovecha el turismo local para incrementar ventas 4. No se han realizado alianzas con entidades de turismo e institucionales
	Externo	<u>Oportunidades</u> 1. Aprovechar la visita de turistas en el municipio de Ráquira, ofreciendo un portafolio amplio y diferenciado. 2. Desarrollar e innovar en nuevos productos 3. Participar en los programas de turismo y artesanales de la región	1. Aprovechar el espacio que tiene el taller para exhibir los productos. 2. Generar estrategias de publicidad para que los turistas ingresen a los puntos de venta y adquieran el producto. 3. Realizar alianzas con entidades gubernamentales y generadoras de turismo (hoteles, empresas de transporte)	<u>Amenazas</u> 1. Ingreso de productos importados al mercado nacional a precios bajos 2. Competencia desleal en la zona en términos de precios. 3. Escasez de la materia prima por problemas ambientales y climáticos.

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
	Blanca Nubia Sierra	Representante del Taller	Profesional	10	Lidera el grupo	Temas comerciales y de producción	Buenas relaciones
	Emma Silva Paez	Artesana	Básica	n/d	Apoya el proceso	Solo apoya producción del Esparto	Buenas relaciones
	Fanny Sierra	Artesana	Básica	n/d	Apoya el proceso	Solo apoya producción del Esparto	Buenas relaciones
	Cecilia Romero	Artesana	Básica	n/d	Apoya el proceso	Solo apoya producción de lana	Buenas relaciones
	Bertha Páez	Artesana	Básica	n/d	Apoya el proceso	Tejedora de lana (gualdrapas)	Buenas relaciones
	Arely Hernández	Artesana	Básica	n/d	Apoya el proceso	Solo apoya producción del Esparto	Buenas relaciones
	Sonia Buitrago	Artesana	Básica	n/d	Apoya el proceso	Solo apoya producción del Esparto	Buenas relaciones
	Rosa Sierra	Artesana	Básica	n/d	Apoya el proceso	Solo apoya producción de lana	Buenas relaciones
	Carmen Rodríguez	Artesana	Básica	n/d	Apoya el proceso	Solo apoya producción de lana	Buenas relaciones
	Gilma Castillo	Artesana	Básica	n/d	Apoya el proceso	Solo apoya producción de lana	Buenas relaciones
	Trinidad Buitrago	Artesana	Básica	n/d	Apoya el proceso	Solo apoya producción de lana	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 de las artesanas de Ráquira.

Objetivo Estratégico	Indicador	Meta
<ul style="list-style-type: none"> Generar ventas en el punto 	<ul style="list-style-type: none"> Turistas que visiten a Ráquira / Turistas que compren los productos del taller 	<ul style="list-style-type: none"> Promocionar el punto de venta y así generar ventas de los productos artesanales del taller.
<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 estimados del taller 	<ul style="list-style-type: none"> Definición de precios competitivos frente a las condiciones de mercado

V.2. PORTAFOLIO DE PRODUCTOS

El taller artesanal Artes y Tradiciones del municipio del Ráquira ofrecen al mercado una variedad de tejidos de lana de oveja y productos decorativos y utilitarios en fibras vegetales como el esparto.

Descripción técnica del producto:

Producto	Capacidad de producción mensual	Precio/Unidad
MOCHILAS EN LANA PARA HOMBRE Y DAMA	4	\$40.000
CHALECOS EN LANA DE OVEJA	1	\$100.000
BUFANDAS	12	\$20.000
GORROS	12	\$15.000
PORTACAZUELAS EN ESPARTO	36	\$25.000
SONAJEROS TRADICIONALES EN ESPARTO	36	\$25.000

Las ventajas competitivas encontradas en la producción y comercialización de las prendas de vestir en lana de oveja y artículos decorativos y utilitarios son las siguientes:

- **Esquema de negocio planteado:** Producción y comercialización de tejidos en lana de oveja, productos decorativos y utilitarios en fibras vegetales, entre otros productos como la cerámica, en su punto de venta en el municipio de Ráquira, municipios aledaños, mercado regional artesanal.
- **Competitividad en precios de mercado:** De acuerdo al esquema de negocio presentado por el taller artesanal, se ofrecen productos a precios competitivos de acuerdo a la calidad ofrecida, que favorezcan los intereses

de cada artesana. Sin embargo se observa precios por debajo de las condiciones de la competencia, lo cual afecta el libre comercio.

- **Calidad en el Producto:** Este tipo de producto no son tan comunes en el municipio, debido a que la mayoría de los sitios de venta ofrece la cerámica como producto emblema de Ráquira. En el punto de venta el producto es aceptado por los visitantes, por su buena calidad y diseño.
- **Capacidad de expansión en la mano de obra:** Este grupo es conformado más de 30 artesanas del municipio de Ráquira y sus alrededores, existen otras artesanas que puedan apoyar el proceso de producción, ubicados en zonas aledañas.

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 artesanal de Ráquira se desarrollaron mini-sonajeros por docena en esparto, esto dando un valor adicional al portafolio actual de sus productos.

Este producto va dirigido a diferentes tipos de almacenes de decoración que requieran accesorios de navidad, artículos decorativos y utilitarios.



Las medidas del producto desarrollado, están alineados de acuerdo al diseño 6cms de diámetro.

V.4. CARACTERÍSTICAS DEL MERCADO

El **mercado local**, está ubicado en la plazoleta principal del municipio de Ráquira, cuya característica principal es ofrecer productos de cerámica, accesorios decorativos y utilitarios en fibras vegetales, tejidos tradicionales, a los visitantes, turistas en el punto de venta de Taller Artes y Tradiciones de Ráquira.



Punto de Venta TALLER ARTES Y TRADICIONES DE RÁQUIRA

Foto: Carlos Jaimes

Artesanías de Colombia S.A. – Fundación CEDAVIDA

Ráquira – Boyacá

Noviembre de 2014



Plazoleta Principal – Municipio Ráquira

Foto: Carlos Jaimes

Artesanías de Colombia S.A. – Fundación CEDAVIDA

Ráquira – Boyacá

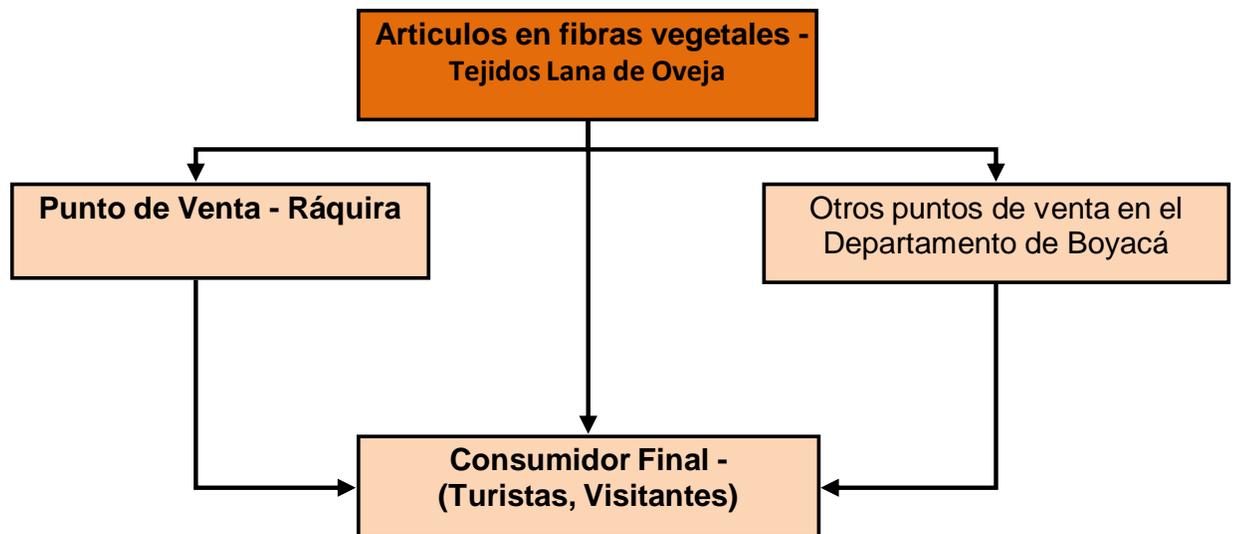
Noviembre de 2014

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 de artesanías decorativas y utilitarias. Según información del taller artesanal la competencia está representada así:

Producto	Productos Similares	Ventajas (frente a la competencia)	Desventajas (frente a la competencia)
Artículos decorativos y utilitarios en esparto – lana de oveja	Cestería en esparto de otros grupos artesanales	Productos tradicionales reconocidos	Precios superiores
		Variedad de producto y diseño	Falta de publicidad de los productos.
		Capacidad de Producción	No tienen puntos de venta.
	Artículos decorativos y utilitarios	Diseño y calidad de los productos	Capacidad de producción limitada
		Innovación en color y presentación del producto	Red de distribución limitada
		Reconocimiento nacional artesanal	No tienen puntos de venta.

El Canal de distribución de los productos del taller artes y tradiciones de Ráquira están determinados por la distribución directa visitantes y turistas en el mercado local y zonas aledañas. A continuación se observa el canal de distribución para la producción y comercialización de Cestería en artículos y utilitarios en fibras vegetales:



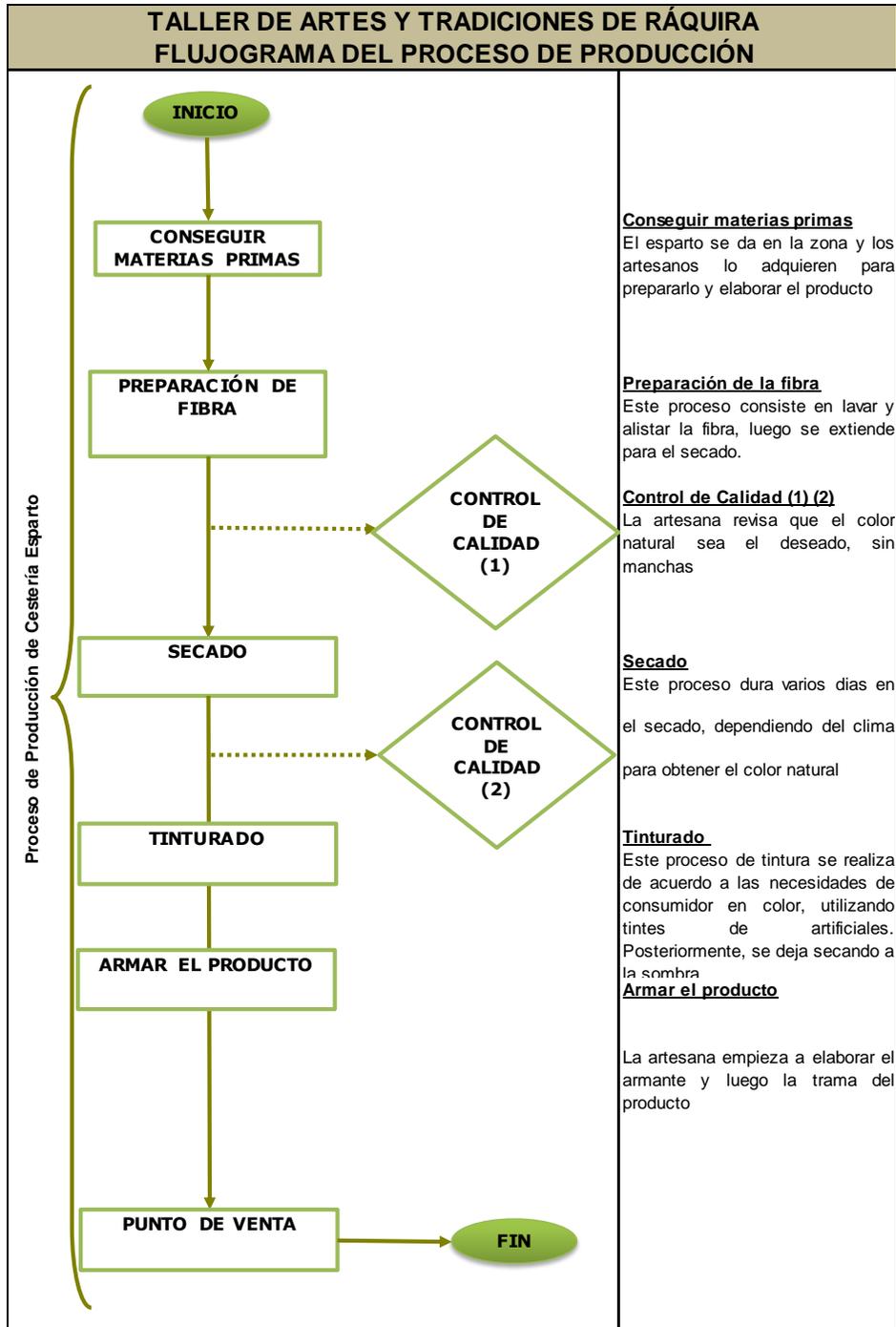
VI. PLAN TÉCNICO (OPERACIÓN)

Los objetivos que conforman este componente del Plan de Negocios hacen referencia a las actividades del grupo de artesanas que deben realizar en la consecución de materias primas, distribución de los procesos productivos, optimización en 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.

VI.1. OBJETIVOS

Objetivo Estratégico	Indicador	Meta
<ul style="list-style-type: none"> • Contar con la materia prima esencial. 	<ul style="list-style-type: none"> • Materias primas utilizadas/ Materias primas disponibles en el mercado 	<ul style="list-style-type: none"> • Mejorar los tiempos en la consecución de materias primas para disminuir los tiempos de producción.
<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 en el proceso productivo y así reducir costos.
<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 de cada artesana

VI.2. PROCESOS DE PRODUCCIÓN



VI.3. ESPACIO FÍSICO

Ubicación: El taller artesanal Artes y Tradiciones de Ráquira tienen un espacio en la plazoleta principal del municipio para la venta de los productos artesanales tales como Cerámica madera, fibras vegetales, tejidos tradicionales, alimentos. Tiene poco espacio para la exhibición y se visualiza saturado de producto, lo cual podría dificultar la venta.



VI.4. MATERIAS PRIMAS

El taller artesanal de Ráquira utiliza como materia prima esencial la lana de oveja, fibras vegetales esparto, dada en la región.

NOMBRE DEL PROVEEDOR	MATERIA PRIMA	LUGAR DE COMPRA	FORMA DE PAGO	FRECUENCIA DE COMPRA
Plazoleta de Ráquira	Lana	Plazoleta	Contado	Semanal
Plazoleta de Ráquira	Fibras vegetales-esparto	Plazoleta	Contado	Semanal
Tejido en Telar	Tejidos	Casa de cada artesana	Contado	Quincenal

El suministro de materias primas se realiza de acuerdo a las necesidades de trabajo de cada artesana y la demanda del producto.

VI.5. MAQUINARIA Y HERRAMIENTAS

Algunas artesanas tienen en su casa telares manuales para tejer el producto y en el tejido del esparto se usan tintes, además de herramientas básicas como agujas.

HERRAMIENTAS	OBSERVACIÓN	MARCA	NIVEL TECNOLÓGICO
Agujas	Herramienta indispensable para la elaboración del producto.	Industria nacional	Medio
Telar Manual Vertical y Horizontal	Telares donde se realizan los diferentes tejidos	Industria nacional	Medio
Ollas para el tinte	Ollas donde se prepara el tinte para dar el color del esparto	Industria nacional	Medio
Gramera	Se requiere para pesar la cantidad de color para el proceso de tinturado	Industria nacional	Medio

VI.6. CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN

La capacidad de producción está determinada por el tiempo que le dedican a la producción de tejidos y artículos decorativos y utilitarios en fibras vegetales; además de la habilidad manual de cada artesano para la elaboración del producto.

REFERENCIA DE PRODUCTO	PRODUCCIÓN MES / UNID	HORAS TRABAJO DÍA*	CUANTAS PERSONAS LABORAN
MOCHILAS EN LANA PARA HOMBRE Y DAMA	4	Entre 1 y 2 Horas	11 artesanas que tejen lana
CHALECOS EN LANA DE OVEJA	1	Entre 1 y 2 Horas	11 artesanas que tejen lana
BUFANDAS	12	Entre 1 y 2 Horas	11 artesanas que tejen lana
GORROS	12	Entre 1 y 2 Horas	11 artesanas que tejen lana
GUANTES	12	Entre 1 y 2 Horas	11 artesanas que tejen lana
SONAJEROS TRADICIONALES	48	Entre 2 y 3 Horas	10 artesanas en esparto
PORTACAZUELAS EN ESPARTO	36	Entre 2 y 3 Horas	10 artesanas en esparto

*La dedicación de las horas de trabajo de cada artesana depende sus ocupaciones en el campo y hogar, utilizan durante el día ratos para la elaboración del producto.

VI.7. COMPONENTES DEL COSTO

A. Costo de Materias primas

Las materias primas que utiliza el taller artesanal es el esparto cuya procedencia es del municipio del Ráquira y sus alrededores, para la elaboración de diferentes artículos decorativos y utilitarios.

Estas materias primas son obtenidas en la plazoleta principal del municipio de Ráquira, ofreciéndolas a las artesanas o talleres que demanden la fibra vegetal.

El costo para elaborar una unidad de producto, específicamente los sonajeros es de \$3.000 de esparto y \$1.000 de gastos de operación y administración.

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 los monederos se calculó un valor de \$8.000, 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
<u>INGRESOS</u>						
Sonajeros por docena en esparto	\$1.250.000	50 docenas	\$1.250.000	50 docenas	\$1.250.000	50 docenas
Total Ingresos	\$1.250.000		\$1.250.000		\$1.250.000	
<u>EGRESOS</u>						
Costos elaboración del producto	\$600.000		\$600.000		\$600.000	
Total Egresos	\$600.000		\$600.000		\$600.000	
Diferencia	\$650.000		\$650.000		\$650.000	

*Precio de venta de los mini sonajeros en esparto: \$25.000 por docena precio en el punto de venta en feria.