



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



Título: Plan de Negocios Cedazos Tota- Boyacá
Autor: Carlos Jaimes Segura
Fecha: Noviembre de 2014



PLAN DE NEGOCIOS MUNICIPIO DE TOTA

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 artesanos de Cedazo de Tota están liderados por seis personas que se dedican a la producción de cedazos, ofreciéndolos en el municipio de manera esporádica y como alternativa de generar ingresos adicionales para favorecer su economía familiar.

Parte de la estrategia de los artesanos es el rescate de la técnica artesanal del Cedazo, buscando que otras personas jóvenes participen del aprendizaje de la técnica y así promocionar el producto en el municipio de tota y sus alrededores a los turistas y visitantes de la zona turística.

Los artesanos de Tota, son personas mayores de edad que dedican esporádicamente a la elaboración del cedazo, sin embargo mostraron interés en participar del proyecto y generar ingresos adicionales, para tal fin se recomendaron ofrecer los productos en los puntos de venta locales y alledaños.

Por otro lado, se revisaron los precios de los productos que ofrecen en el municipio de Tota, llegando a la conclusión que requieren de análisis de costos para determinar la ganancia del producto.

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	Producción de cedazo tradicional en el mercado local del Municipio de Tota.
Problema o necesidad que soluciona	Rescatar la técnica tradicional del Cedazo en el municipio de Tota
Descripción de la idea de negocio (Solución)	Incentivar a que otras personas del municipio elaboren el cedazo y desarrollen el producto
Posible localización	Puntos de venta en Tota y municipios aledaños.
Actividades, productos o servicios prestados	Elaboración del cedazo
Innovación y/o valor agregado (en relación con la competencia, el entorno y/o la cadena valor artesanal)	La utilización de nuevos materiales en la elaboración del cedazo.
Conocimientos o habilidades técnicas requeridas	Técnica tradicional al cedazo
Mercado: clientes y competencia	Turistas y visitantes al municipio de Tota, laguna y sitios aledaños turísticos, Ciudad de Tunja.
Equipos, elementos y recursos necesarios	Tejido en cerda, crin de caballo
Alianzas, posibles socios o aportantes	Tiendas artesanales.
Equipo de trabajo	6 artesanos.

III.2. RESUMEN EJECUTIVO

El grupo de artesanos de Tota, desarrollan la técnica artesanal tradicional del Cedazo, donde beneficia a seis artesanos, ubicadas en el municipio de Tota, en el departamento de Boyacá.

En el plan de negocios se identificó el producto tradicional que se ofrece en los almacenes y tiendas del municipio de Tota a los diferentes visitantes y turistas como lo son los cedazos en diferentes tamaños; 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 propias del campo.

El potencial de mercado para este tipo de productos artesanales es el aprovechamiento de los sitios locales como las tiendas, almacenes y sitios aledaños artesanales.

Por otro lado, con el desarrollo del Proyecto de Fortalecimiento Productivo y Comercial se realizó la mejora del producto tradicional que incrementen las ventas del grupo de artesanos, diversificando en los materiales utilizados y definiendo los tamaños de lo cedazos, convirtiendo en un producto decorativo y utilitario.

En cuanto a la adquisición de materias primas, los artesanos realizan la compra de la crin del caballo y ganado vacuno, para la preparación de la cerda y así en su posterior elaboración del producto.

Asimismo, los precios de mercado para este tipo de productos, depende directamente del tamaño del cedazo, materiales utilizados, tiempo que dedican los artesanos en la elaboración y la funcionalidad que cumple el producto que satisfagan la necesidad del consumidor.

Con el desarrollo de nuevos productos se realizó la proyección de ventas, ofreciéndolas en los puntos de venta del municipio 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 \$250.000 por mes hasta \$750.000 como valor máximo. El total de ventas del periodo alcanzaría las 90 unidades en tres meses, con ingresos cercanos a los \$2.250.000 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 artesanos de Tota están ubicados en el Departamento de Boyacá en la vía que va de Sogamoso al municipio de Tota; desarrollando la actividad artesanal de manera esporádica, ofreciendo el cedazo tradicional a los turistas y visitantes.

Este grupo está representado por los artesanos, no teniendo un líder que lo represente como taller artesanal.

Cada artesano desarrolla su actividad en su vivienda rural, paralelo a las actividades propias del campo como el ordeño de vacas, preparación de alimentos y cuidado de hijos. Es por esto que la actividad artesanal solo la realizan durante dos horas al día.

No cuentan con espacios comerciales donde se pueda ofrecer el cedazo y desarrollar la actividad artesanal. Algunos comercializadores o tiendas de la zona exhiben los productos.

IV.2. OBJETIVOS

Objetivo Estratégico	Indicador/Acciones esperadas
<ul style="list-style-type: none"> Definición de grupo de artesanos 	<ul style="list-style-type: none"> Seleccionar personas interesadas en la técnica del cedazo
<ul style="list-style-type: none"> Definición de roles y funciones 	<ul style="list-style-type: none"> Funciones por cargo. Responsabilidades de cada artesano

IV.3. OBJETO SOCIAL

El taller artesanal del Cedazo no tiene un objetivo social definido, debido a que cada artesano ha trabajado de manera independiente, sin embargo con el Proyecto de Cedavida y Artesanías de Colombia, el grupo se dedica a la producción de artesanías tradicionales como lo es el Cedazo y así rescatar esta técnica artesanal.

IV.4. FIGURA EMPRESARIAL

El taller de artesanos de Tota no cuenta con estructura organizacional, donde no está definido las personas encargadas en las áreas de producción y comercial; debido a que el grupo de personas son mayores de edad y no disponen de la educación básica para formalizar el negocio.

IV.5. ORGANIGRAMA

La estructura organizacional no está establecida por el grupo de artesanos, simplemente entre ellos se comparten las actividades tanto comerciales como de producción.

IV.6. INCENTIVOS Y BENEFICIOS DEL PERSONAL

El taller artesanal genera ingresos de manera esporádica; las razones, la poca producción y promoción del Cedazo y la falta de realizar actividades comerciales.

IV.7. ANÁLISIS DOFA

ANÁLISIS DOFA				
		Positivo	Estrategias	Negativo
		Fortalezas		Debilidades
FACTORES	Interno	1. El grupo de artesanos cuentan con productos tradicionales en tejidos en cerda, crin y cola de caballo, maderas. 2. Manejan precios justos de mercado 3. Posibilidad de mejorar el producto actual.	1. Rescatar la técnica tradicional del Cedazo 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 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 ha capacitado a las personas que podrían aportar como artesanos. 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 tota y alrededores, ofreciendo un producto tradicional y diferenciado. 2. Mejorar el producto actual, con la utilización de materiales. 3. Participar en los programas de turismo y artesanales de la región.	1. Buscar espacios 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 que apoyan a las técnicas tradicionales de artesanías.	<u>Amenazas</u> 1. Ingreso de productos importados al mercado nacional a precios bajos 2. Desconocimiento del producto tradicional en los consumidores actuales. 3. Escasez de la materia prima y precios altos.

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 los artesanos de Tota.

Objetivo Estratégico	Indicador	Meta
<ul style="list-style-type: none"> Generar ventas locales 	<ul style="list-style-type: none"> Turistas que visiten a tota / Turistas que compren artesanías 	<ul style="list-style-type: none"> Generar ventas de las artesanías de cedazos.
<ul style="list-style-type: none"> Incremento de ventas en el corto plazo 	<ul style="list-style-type: none"> Proyección de ventas /Producto Mejorado 	<ul style="list-style-type: none"> Crecimiento en las ventas por producto.
<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

Los artesanos del municipio de Tota ofrece a los visitantes el cedazo tradicional como elemento decorativo y utilitario.

Descripción técnica del producto:

Producto	Capacidad de producción mensual	Precio/Unidad
CEDAZO 45X42CMS	12	\$18.000
CEDAZO PEQUEÑO	12	\$5.000
CEDAZO MEDIANO	12	\$10.000

Las ventajas competitivas encontradas en la producción y comercialización de los cedazos tradicionales, son las siguientes:

- **Esquema de negocio planteado:** Producción y generación de ventas de los cedazos tradicionales en el mercado local del municipio de Tota y municipios aledaños, mercado regional artesanal.
- **Competitividad en precios de mercado:** De acuerdo al esquema de negocio presentado por el grupo de artesanos, se ofrecen cedazos a precios competitivos de acuerdo al tamaño y la calidad ofrecida, que favorezcan los intereses de cada artesano.
- **Calidad en el Producto:** El producto no es reconocido en el municipio, debido a que esta técnica la realizan pocos artesanos. En cuantos a los diseños son básicos y tradicionales, presentando calidad de acuerdo a su capacidad.
- **Capacidad de expansión en la mano de obra:** Este grupo es conformado por 6 artesanos del municipio de Tota, existen otras personas que puedan apoyar el proceso de producción, ubicados en el municipio.

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 dirigido a cada comunidad artesanal asignada. Estos nuevos diseños se realizaron de acuerdo a la técnica tradicional y uso artesanal, a nichos de mercado específicos, de acuerdo al nuevo producto mejorado.

En el caso del grupo artesanal de Tota se trabajó en mejorar su técnica tradicional, utilizando nuevos materiales dando un valor adicional al producto actual.

Como estrategia comercial en primera instancia es rescatar la técnica tradicional, a través del mejoramiento del producto, utilizando nuevos materiales que den mejor apariencia y calidad. Por otro lado, este producto será ofrecido en la feria Expoartesanías como rescate de la técnica tradicional del Cedazo.



Las medidas del producto desarrollado, están alineados de acuerdo al tamaño 45 x 42 cms; 35 x 40 cms depende del largo de las cerdas.

V.4. CARACTERÍSTICAS DEL MERCADO

El **mercado local**, está ubicado en el municipio de Tota, cuya característica principal es ofrecer productos a los visitantes, turistas en los diferentes puntos de venta.



Grupo de Artesanos- Equipo de Trabajo Cedavida
Foto: Carlos Jaimes
Artesanías de Colombia S.A. – Fundación CEDAVIDA
Tota – Boyacá
Noviembre de 2014

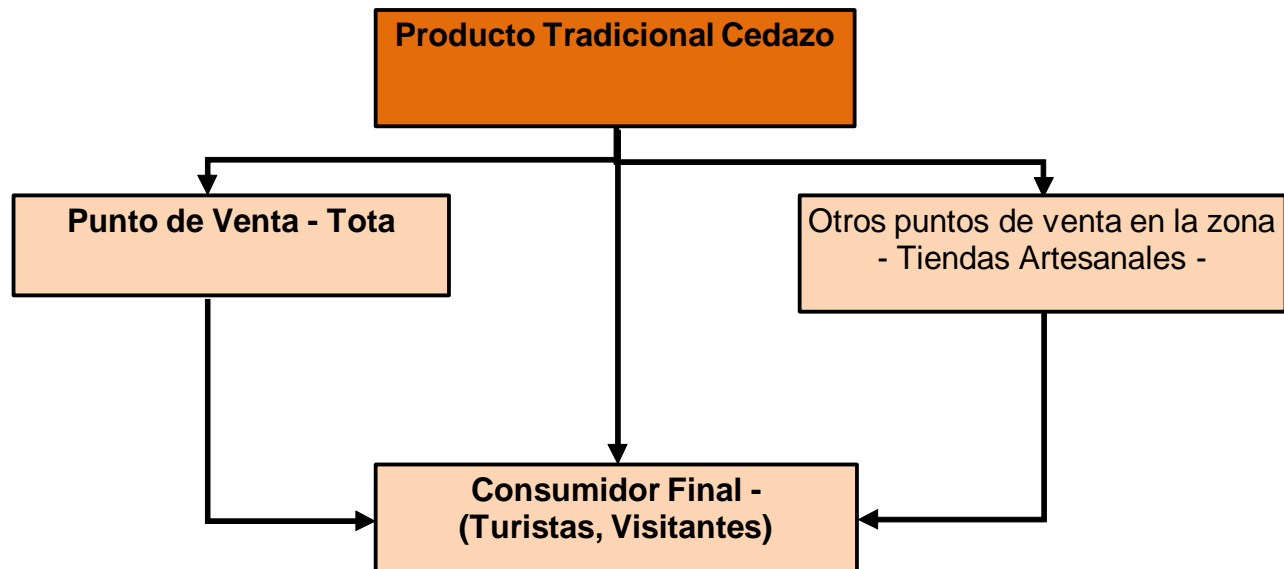


Productos del Grupo de Artesanos
Foto: Carlos Jaimes
Artesanías de Colombia S.A. – Fundación CEDAVIDA
Tota – Boyacá
Noviembre de 2014

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

El producto tradicional del Cedazo no se le reconoce competencia directa. Este tipo de producto artesanal está en vía de desaparición, de ahí la importancia de rescatar la técnica y enseñar a personas jóvenes sobre el uso del cedazo como producto decorativo y utilitario.

El Canal de distribución de producto tradicional está determinado por la venta en el mercado local y zonas aledañas. Además de ofrecerlo en las ciudades principales del departamento de Boyacá.



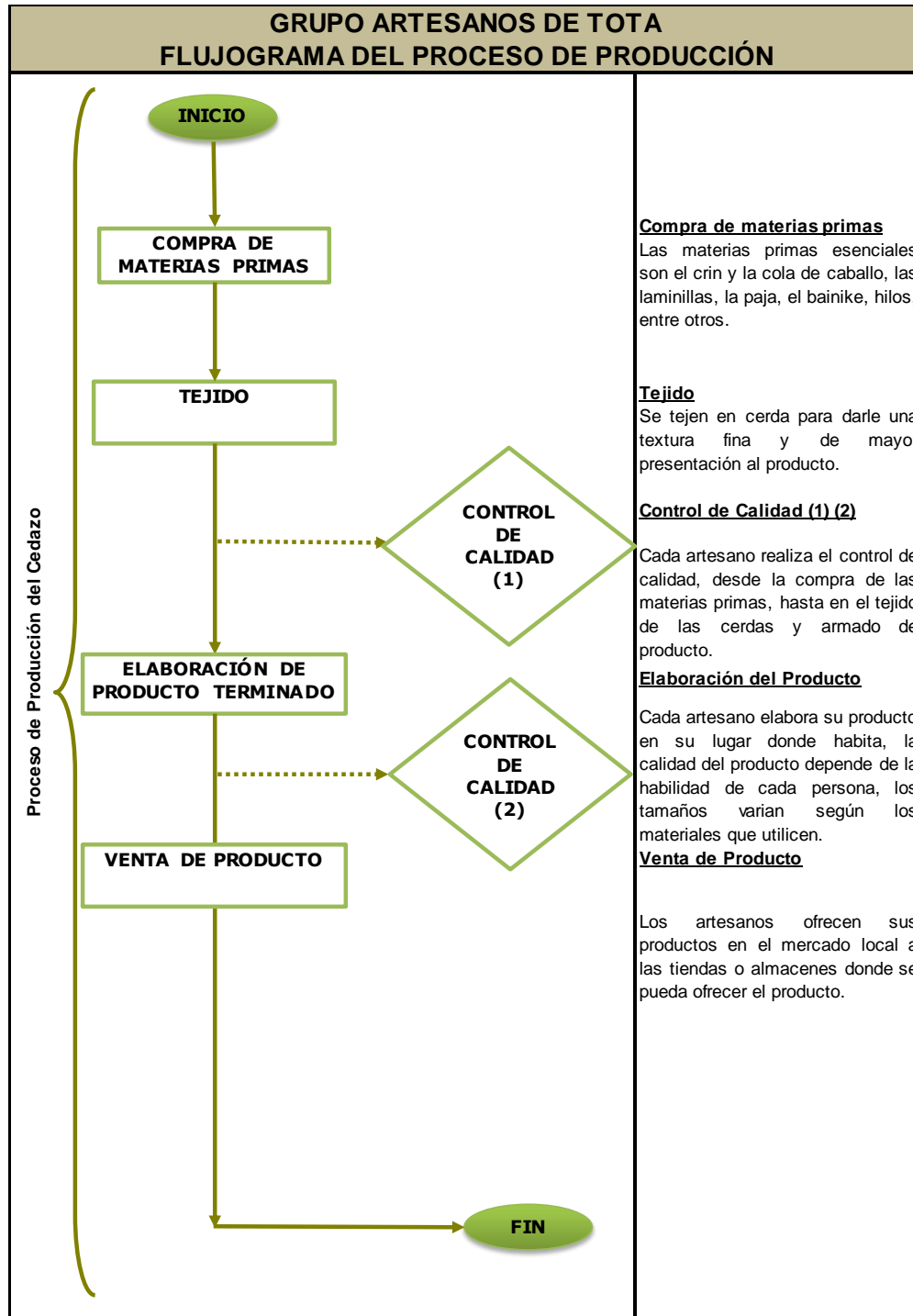
VI. PLAN TÉCNICO (OPERACIÓN)

Los objetivos que conforman este componente del Plan de Negocios hacen referencia a las actividades que el grupo de artesanas 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 zonas aledañas.

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/ 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 e incrementar la producción.
<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 artesano

VI.2. PROCESOS DE PRODUCCIÓN



VI.3. ESPACIO FÍSICO

Ubicación: El Grupo de artesanos no tienen un espacio para la venta de los productos artesanales, ni se cuenta con espacio para almacenar y exhibir los productos del taller.

VI.4. MATERIAS PRIMAS

Los artesanos de Tota utilizan como materia prima esencial el crin y tejidos en cerda de caballo y ganado, dada en la región.

NOMBRE DEL PROVEEDOR	MATERIA PRIMA	LUGAR DE COMPRA	FORMA DE PAGO	FRECUENCIA DE COMPRA
Municipio de tota	Crin	Tota	Contado	Esporádico
Municipio de tota	Tela en cerdas	Tota	Contado	Esporádico
Municipio de tota	Paja	Tota	Contado	Esporádico
Municipios aledaños	Hilos	Sitios cercanos	Contado	Esporádico
Municipios aledaños	Laminillas	Sitios cercanos	Contado	Esporádico

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

VI.5. MAQUINARIA Y HERRAMIENTAS

Algunos artesanos tienen en su casa telares manuales para tejer el producto, además de herramientas básicas como agujas.

HERRAMIENTAS	OBSERVACIÓN	MARCA	NIVEL TECNOLÓGICO
Agujas	Herramienta indispensable para la elaboración del producto.	N/A	Medio
Telar Manual	Telares donde se realizan los diferentes tejidos	Hecho por el artesano	Medio

VI.6. CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN

La capacidad de producción está determinada por la disponibilidad de los artesanos al momento de elaborar el producto, su dedicación diaria, además de sus actividades del campo y a la demanda del mercado.

REFERENCIA DE PRODUCTO	PRODUCCIÓN MES / UNID	HORAS TRABAJO DÍA*	CUANTAS PERSONAS LABORAN
CEDAZO 45X42CMS	12	3 horas	6 artesanos de Tota y sus alrededores
CEDAZO PEQUEÑO	12	3 horas	6 artesanos de Tota y sus alrededores
CEDAZO MEDIANO	12	3 horas	6 artesanos de Tota y sus alrededores

*La dedicación de las horas de trabajo de cada artesano depende sus ocupaciones en el campo y hogar, 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 es la tela en cerda de caballo, laminillas en madera, paja, hilos cuya procedencia es del municipio de Tota, para la elaboración del producto tradicional como lo es el cedazo.

El costo para elaborar una unidad de producto, específicamente los cedazos es de \$2.000 de telas en cerdas de caballo 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 artesanos, 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 artesano. Para los cedazos grandes se calculó un valor promedio de \$9.000, 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 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>						
Cedazo en tela de cerdas de caballo – 45x42	\$750.000	30 Unid	\$750.000	30 Unid	\$750.000	30Unid
Total Ingresos	\$750.000		\$750.000		\$750.000	
<u>EGRESOS</u>						
Costos elaboración del producto	\$360.000		\$360.000		\$360.000	
Total Egresos	\$360.000		\$360.000		\$360.000	
Diferencia	\$390.000		\$390.000		\$390.000	

*Precio de venta de los cedazos de 45x42cms: \$25.000 precio en feria.