



**FORTALECIMIENTO DE LA ACTIVIDAD ARTESANAL EN EL DEPARTAMENTO DEL
PUTUMAYO**

ARTESANÍAS DE COLOMBIA S.A.

CONTRATO ADC-2014-290 / 216

Análisis de costos y fijación de precios

CONTRATISTA:



Fundación
cultural
del Putumayo

MARZO 2015



**FORTALECIMIENTO DE LA ACTIVIDAD ARTESANAL EN EL DEPARTAMENTO DEL
PUTUMAYO**

ARTESANÍAS DE COLOMBIA S.A.

AÍDA VIVIAN LECHTER DE FURMANSKI

Gerente General

IVÁN ORLANDO MORENO SÁNCHEZ

Subgerente de Desarrollo y Fortalecimiento del Sector Artesanal

MARÍA GABRIELA CORRADINE

Supervisora del Contrato

CONTRATISTA OPERADOR DEL PROYECTO:

Fundación Cultural del Putumayo

LUIS ALBERTO MUÑOZ

Director General

Equipo Ejecutor:

Janeth Cristina Cárdenas Agreda – Comercial
Anna Cristina Maya Ruiz – Contador Publico



**artesanías
de colombia**

Tabla de contenido

Resumen	4
Introducción	5
2. Resultados	7
3. Conclusiones.....	12
4. Limitaciones y dificultades	13
5. Recomendaciones y sugerencias	14
Bibliografía.....	15

Resumen

El componente comercial que hace parte del proyecto denominado “Fortalecimiento de la actividad artesanal en el departamento del Putumayo”, contrato ADC-2014-290, Artesanías de Colombia, tiene como objetivo Desarrollar y Fortalecer las capacidades comerciales de las unidades productivas del sector para promover el acceso a mercados y aprovechar oportunidades comerciales.

De acuerdo a los contenidos del componente se desarrolla el tema de costos y fijación de precios lo cual le permite al artesano cuantificar la inversión de su negocio como también la proyección de los ingresos, articulando de una manera consiente el emprendimiento que va a llevar a cabo.

Muchos de los negocios quedan a mitad de camino cuando se inicia un proceso de cuantificación tanto de las inversiones como de las proyecciones de los ingresos, costos y gastos de la fase de producción y cuando se organiza la fase operativa el artesano tiende a desanimarse por la falta de recursos sin hacer un previo análisis de su producto y la rentabilidad que este le pueda generar; supliendo los gastos que requiere su empresa para llegar al objetivo propuesto.

El análisis de costo no solo implica que el artesano observe sus gastos sino también el punto de equilibrio que debe lograr a través de saber realizar una excelente fijación de precios lo que le implica para el buen desarrollo de su idea de negocio y a la vez le permita valorar su mano de obra al igual que la actividad sea una generadora de empleo para la comunidad.

Introducción

El análisis de costo y la fijación de Precio es un componente importante para la determinación de la conveniencia de un negocio artesanal mediante la enumeración y valoración en términos monetarios de todos los costos y beneficios derivados costo directos e indirectos de dicho producto artesanal método que se aplica también a obras sociales, proyectos colectivos o individuales, empresas privadas, planes de negocios, etc., prestando atención a la importancia y cuantificación de sus consecuencias sociales y/o económicas.

Los costos son el fundamento del precio que la empresa pueda cobrar por su producto. La empresa artesanal tiene que fijar un precio que cubra todos sus costos de producción, distribución y venta del producto incluyendo una tasa justa de rendimiento por su esfuerzo y riesgo. Los costos de una empresa pueden ser un importante elemento en la estrategia de fijación de precio; las empresas se empeñan por ser productoras que tiene bajos precios dentro del mercado, pero esto se debe a que se han analizados diferentes aspectos que les permite ofrecer esas tarifas generándoles muchas ventas y grandes utilidades.

Dentro de este análisis debemos considerar los tipos de costos que los productos de los artesanos contienen como los **costos fijos** que se refiere a los arriendos, servicios, **costos variables** varían de acuerdo a la producción y los **costos totales** que es la suma de los costos fijos y los variables con una cantidad de producción dada; de esta manera el artesano tendrá que cobrar un precio que



cuando menos, cubra los costos totales de la producción, con una cantidad determinada y que esta no le genere una pérdida como algunos de ellos lo han hecho hasta el momento. Otro de los factores que influye en la fijación del precio son: el Mercado meta, los objetivos de posicionamiento de la empresa y el mercado.

Por otra parte este componente es uno de los factores que determina el posicionamiento del producto ante un mercado competitivo y exigente pues el precio hace que el cliente determine en el la calidad y durabilidad del producto.

2. Resultados

Con la elaboración de los prototipos de los productos artesanales se trabajó de la mano con el artesano cuantificando el valor de los costos de la materia prima, mano de obra y gastos directos e indirectos de fabricación; permitiendo así la elaboración del perfil de precios.

2.1 Perfil de Precios

No	PRODUCTO	COSTO	UTILIDAD 30%	PRECIO UNITARIO (Pesos)	PRECIO AL POR MAYOR (Pesos)	PRECIO EN DOLARES UNITARIO (\$1=2.160)
1	JARRÓN 1	104.000	31.200	135.200	128.440	62,59
2	SILLA 1	125.000	37.500	162.500	154.375	75,23
3	SILLA 2	125.000	37.500	162.500	154.375	75,23
4	SILLA 3	125.000	37.500	162.500	154.375	75,23
5	COLORES MÁSCARAS	7.550	2.265	9.815	9.324	4,54
6	COLORES AVES	7.550	2.265	9.815	9.324	4,54
7	CABEZA PARA LAPICERO	4.100	1.230	5.330	5.064	2,47
8	COLLAR 1 CASCABEL BLANCO Y SEMILLAS	42.800	12.840	55.640	52.858	25,76
9	COLLAR 2 SEMILLAS	42.800	12.840	55.640	52.858	25,76
10	COLLAR CORTO CON CHAQUIRA Y SEMILLA DE SARANDANGO	69.200	20.760	89.960	85.462	41,65
11	COLLAR BUFANDA	41.000	12.300	53.300	50.635	24,68
12	MOCHILA EN FIBRA NATURAL CON SEMILLAS 1	133.500	40.050	173.550	164.873	80,35
13	MOCHILA EN FIBRA SINTÉTICA CON CHAQUIRA Y SEMILLA 1	79.000	23.700	102.700	97.565	47,55
14	MOCHILA EN FIBRA SINTÉTICA CON CHAQUIRA 2	85.000	25.500	110.500	104.975	51,16
15	COJÍN 5	110.200	33.060	143.260	136.097	66,32
16	COJÍN 8	110.200	33.060	143.260	136.097	66,32



artesanías
de colombia

17	FUNDA PARA ALMOHADA 3	60.700	18.210	78.910	74.965	36,53
18	FUNDA PARA ALMOHADA 5	60.700	18.210	78.910	74.965	36,53
19	CUENCO TEJIDO	207.000	62.100	269.100	255.645	124,58
20	INDIVIDUAL CIRCULAR 1	82.000	24.600	106.600	101.270	49,35
21	INDIVIDUAL CIRCULAR 2	82.000	24.600	106.600	101.270	49,35
22	BOLSO EN CUERO Y CHAQUIRA 1	150.000	45.000	195.000	185.250	90,28
23	BOLSO EN CUERO Y CHAQUIRA 2	150.000	45.000	195.000	185.250	90,28
24	BOLSO EN CUERO Y CHAQUIRA 3	150.000	45.000	195.000	185.250	90,28
25	SERVILLETERO	20.000	6.000	26.000	24.700	12,04
26	FRUTERO	35.000	10.500	45.500	43.225	21,06
27	SILLA AUXILIAR CIRCULAR 1	110.100	33.030	143.130	135.974	66,26
28	SILLA AUXILIAR CIRCULAR 2	110.100	33.030	143.130	135.974	66,26
29	SILLA AUXILIAR CIRCULAR 3	104.100	31.230	135.330	128.564	62,65
30	BOLA NAVIDEÑA 1	4.800	1.440	6.240	5.928	2,89
31	TAPETE EN FIBRA SINTÉTICA RECICLADA	70.000	21.000	91.000	86.450	42,13
32	TAPETE EN BOLITAS DE TELA	64.500	19.350	83.850	79.658	38,82
33	POTANOTAS 1	42.000	12.600	54.600	51.870	25,28
34	POTANOTAS 2	42.000	12.600	54.600	51.870	25,28
35	BOLSA PARA MERCAR 1	90.000	27.000	117.000	111.150	54,17
36	BOLSA PARA MERCAR 2	90.000	27.000	117.000	111.150	54,17
37	SILLA RÍO 1	90.000	27.000	117.000	111.150	54,17
38	SILLA RÍO 2	90.000	27.000	117.000	111.150	54,17
39	CANASTO EN FIBRA SINTÉTICA RECICLADA	40.000	12.000	52.000	49.400	24,07
40	CANASTO EN FIBRA SINTÉTICA RECICLADA	40.000	12.000	52.000	49.400	24,07
41	COJIN Y PIE DE CAMA 1	135.000	40.500	175.500	166.725	81,25
42	COJIN Y PIE DE CAMA 2	135.000	40.500	175.500	166.725	81,25
43	CAMINO DE MESA, INDIVIDUAL Y POSAVASOS 2	130.000	39.000	169.000	160.550	78,24
44	MESA 1	180.000	54.000	234.000	222.300	108,33
45	MESA 2	150.000	45.000	195.000	185.250	90,28
46	BOLSO 1	40.000	12.000	52.000	49.400	24,07
47	MONEDERO 1	13.000	3.900	16.900	16.055	7,82



artesanías
de colombia

48	MONEDERO 2	10.000	3.000	13.000	12.350	6,02
49	MONEDERO 3	10.000	3.000	13.000	12.350	6,02
50	MONEDERO 4	10.000	3.000	13.000	12.350	6,02
51	MONEDERO 5	10.000	3.000	13.000	12.350	6,02
52	JUEGO COMEDOR 1	80.000	24.000	104.000	98.800	48,15
53	JUEGO COMEDOR 2	80.000	24.000	104.000	98.800	48,15
54	JUEGO ALCOBA 2	90.000	27.000	117.000	111.150	54,17
55	JUEGO ALCOBA 3	100.000	30.000	130.000	123.500	60,19
56	JUEGO INFANTIL 1	120.000	36.000	156.000	148.200	72,22
57	JUEGO INFANTIL 2	130.000	39.000	169.000	160.550	78,24
58	JUEGO ACCESORIOS 1	50.000	15.000	65.000	61.750	30,09
59	JUEGO ACCESORIOS 2	85.000	25.500	110.500	104.975	51,16
60	JUEGO ACCESORIOS 3	100.000	30.000	130.000	123.500	60,19
61	JUEGO ACCESORIOS 4	100.000	30.000	130.000	123.500	60,19
62	MASCARA ANTIGUA	70.000	21.000	91.000	86.450	42,13
63	TRIPTICO MASCARAS VISION YAGE 1	250.000	75.000	325.000	308.750	150,46
64	TRIPTICO MASCARAS VISION YAGE 2	180.000	54.000	234.000	222.300	108,33
65	TRIPTICO MASCARAS VISION YAGE 3	200.000	60.000	260.000	247.000	120,37
66	CONTENEDOR GRAN FORMATO	180.000	54.000	234.000	222.300	108,33
67	PLATO TAPA	28.000	8.400	36.400	34.580	16,85
68	BANCO SAPO (INFANTIL)	100.000	30.000	130.000	123.500	60,19
69	CONTENEDOR BASE REDONDA	30.000	9.000	39.000	37.050	18,06
70	CONTENEDOR BASE CUADRADA	30.000	9.000	39.000	37.050	18,06
71	CONTENEDOR FLOR DE GUASIMBA	35.000	10.500	45.500	43.225	21,06
72	ACCESORIOS MASCARA	3.000	900	3.900	3.705	1,81
73	BOLSO 1	90.000	27.000	117.000	111.150	54,17
74	BOLSO 2	85.000	25.500	110.500	104.975	51,16
75	BOLSO 3	90.000	27.000	117.000	111.150	54,17
76	BOLSO 5	90.000	27.000	117.000	111.150	54,17
77	JUEGO DE BANCOS 1	200.000	60.000	260.000	247.000	120,37
78	JUEGO DE BANCOS 2	230.000	69.000	299.000	284.050	138,43
79	TRIPTICO 1 (MASCARAS)					78,24



**artesanías
de colombia**

		130.000	39.000	169.000	160.550	
80	MASCARAS VISION YAGE 1	110.000	33.000	143.000	135.850	66,20
81	MASCARAS VISION YAGE 2	110.000	33.000	143.000	135.850	66,20
82	MASCARA CONCAVA	35.000	10.500	45.500	43.225	21,06
83	MASCARAS HOMBRE - MUJER	180.000	54.000	234.000	222.300	108,33
84	JUEGO COMEDOR 1	130.000	39.000	169.000	160.550	78,24
85	JUEGO COMEDOR 2	130.000	39.000	169.000	160.550	78,24
86	JUEGO COMEDOR 3	130.000	39.000	169.000	160.550	78,24
87	JUEGO ALCOBA Y SOFA 1	140.000	42.000	182.000	172.900	84,26
88	JUEGO ALCOBA Y SOFA 2	140.000	42.000	182.000	172.900	84,26
89	JUEGO ALCOBA Y SOFA 3	140.000	42.000	182.000	172.900	84,26
90	PECHERO RAIZ 1	70.000	21.000	91.000	86.450	42,13
91	PERCHERO RAIZ CARA	85.000	25.500	110.500	104.975	51,16
92	MESA AUXILIAR RAIZ	280.000	84.000	364.000	345.800	168,52
93	MESA ARBOL	280.000	84.000	364.000	345.800	168,52
94	JUEGO ACCESORIOS 1	70.000	21.000	91.000	86.450	42,13
95	JUEGO ACCESORIOS 2	70.000	21.000	91.000	86.450	42,13
96	JUEGO ACCESORIOS 3	80.000	24.000	104.000	98.800	48,15
97	TRIPTICO CARNAVAL	8.000	2.400	10.400	9.880	4,81
98	ESCULTURA TRADICIONAL	200.000	60.000	260.000	247.000	120,37
99	TRIPTICO HOMBRESITOS		-		-	-
100	CONTENEDOR DOS CARAS	35.000	10.500	45.500	43.225	21,06
101	CONTENEDOR HOJA CUNA	40.000	12.000	52.000	49.400	24,07
102	BATEA	32.000	9.600	41.600	39.520	19,26
103	CESTO 1	30.000	9.000	39.000	37.050	18,06
104	CESTO 2	30.000	9.000	39.000	37.050	18,06
105	CONTENEDOR 1	27.000	8.100	35.100	33.345	16,25
106	CONTENEDOR 2	22.000	6.600	28.600	27.170	13,24
107	JUEGO COMEDOR 1	70.000	21.000	91.000	86.450	42,13
108	JUEGO COMEDOR 2	90.000	27.000	117.000	111.150	54,17
109	JUEGO COMEDOR 3	85.000	25.500	110.500	104.975	51,16
110	PERCHERO LORO1	30.000	9.000	39.000	37.050	18,06



**artesañas
de colombia**

111	LORO	45.000	13.500	58.500	55.575	27,08
112	PERCHERO CHONTA	70.000	21.000	91.000	86.450	42,13
113	CONTENEDOR 1	70.000	21.000	91.000	86.450	42,13
114	CONTENEDOR 2	60.000	18.000	78.000	74.100	36,11
115	TOPE DE PUERTA	70.000	21.000	91.000	86.450	42,13
116	PORTANOTAS	32.000	9.600	41.600	39.520	19,26
117	PISAPAPEL	28.000	8.400	36.400	34.580	16,85
118	MOCHILA	40.000	12.000	52.000	49.400	24,07
119	JUEGO COLLAR Y PULSERA 1	30.000	9.000	39.000	37.050	18,06
120	PULSERAS SEMILLAS	15.000	4.500	19.500	18.525	9,03
121	JUEGO COLLAR Y ARETES 2	28.000	8.400	36.400	34.580	16,85
122	JUEGO COLLAR Y ARETES 3	18.000	5.400	23.400	22.230	10,83

3. Conclusiones

Teniendo los prototipos de productos para la exhibición de la feria se analizaron los costos y se fijó los precios concluyendo así:

- Los artesanos deben entender que para tener éxito en el mercado deben promocionar sus productos y aprender a fijar un precio competitivo dentro del mercado.
- Los costos de producción deben dar la línea base para la fijación del precio de venta, además de asegurarse de ofrecer algo exclusivo, que no maneje la competencia para promocionar su valor agregado.
- Los artesanos no incluyen dentro del costo del producto todos los gastos que incurren; como servicios públicos, arrendamiento, entre otros; sobre todo los artesanos que tienen su taller en su lugar de residencia.
- Para poder realizar reducción de costos se hace necesario buscar estrategias de compra; sea con los mismos artesanos o con los proveedores de su localidad o a nivel nacional.
- Actualmente el artesano no cuenta con equipos o tecnología de alta calidad, para poder aumentar su capacidad de producción, muchos procesos en la elaboración del producto son manuales.

4. Limitaciones y dificultades

Las limitaciones que se tuvo con respecto a la fijación de precios y costos es el poco conocimiento del tema que tiene el artesano. No valora su mano de obra, y no mira este trabajo como una ventana que se puede abrir para mejorar sus ingresos y por ende su nivel de vida.

Se presenta dificultad para la cuantificación de la mano de obra debido a que el artesano no se dedica el 100% a trabajar en su producto por sus diferentes actividades.

El costo de los productos está fijado de acuerdo a la materia prima más representativa y sus decoraciones como son mínimas casi no se tienen en cuenta.



5. Recomendaciones y sugerencias

Se debería tener en cuenta en capacitar al artesano con lo que corresponde a la fijación de costos y Precios para que les permita realmente comprender y analizar la importancia que tiene aplicarlos a sus productos, de tal manera que el artesano pueda aplicarlos como realmente se debe.

Con las capacitaciones en estos temas el artesano tendrá la posibilidad de entrar en un mercado competitivo y en el cual sus productos tendrán fácil comercialización.



Bibliografía

MESA, Jorge. Diplomado en emprendimiento y gestión tecnológica. convenio Universidad Surcolombiana- Universidad EAFIT. Neiva, (2009). Material Didático

MENDEZ, Rafael. Formulación y Evaluación de Proyectos. Enfoque para emprendedores. séptima edición. 2012