

ADMINISTRANDO MI TRABAJO ARTESANAL

Módulo Calculando Costos.



INTRODUCCIÓN

Con el fin de ofrecer un método sencillo para que el artesano y artesana puedan calcular todos los costos de producción de sus objetos y, por lo tanto, tengan mejor información para establecer sus precios de venta, se ofrece esta cartilla, *Calculando costos*, la cual hace parte del primer módulo de materiales pedagógicos dentro del programa *Formación Integral del Artesano*.

Esta cartilla, constituida por cinco guías didácticas, íntimamente relacionadas entre sí, trata de manera sencilla, clara y comprensiva temas referentes a costos, precios de venta y organización.

Al comienzo de la unidad, aparece un estudio de caso que presenta una situación muy común a la que viven muchos artesanos por falta de una preparación adecuada y técnica en cuanto a costos de producción y precios de venta. Sobre la base de este estudio de caso, las guías, a través de un proceso didáctico, pretenden proporcionar a los artesanos los conocimientos y destrezas fundamentales a fin de que puedan calcular los costos de los materiales, de la mano de obra y de los servicios públicos. Igualmente se les orienta en cómo fijar los precios sin perjudicar sus ventas.

Cada guía tiene una estructura didáctica similar, en la cual se identifican las siguientes secciones:

- ❑ *Aprendamos cosas nuevas:*
 - Cuánto sabemos.
 - Aprendamos algo más. Lecturas resúmenes.
- ❑ *Ejercitemos lo aprendido:*
 - Comentarios al estudio de caso.
- ❑ *Practiquemos lo aprendido:*
 - Comentarios y evaluaciones sobre cómo hacemos nuestro oficio.
- ❑ *Apliquemos lo aprendido:*
 - Comentarios con otros artesanos y planteamientos sobre cómo mejorar nuestro trabajo.

Esperamos que las actividades presentadas en cada una de las guías que integran esta cartilla, puedan ser entendidas, realizadas y aplicadas de la mejor manera posible, según las necesidades y condiciones de cada uno de los artesanos que participan en este proceso de formación integral. Ello dependerá, por supuesto, del grado de responsabilidad, esfuerzo y deseo de superación personal de cada participante. Así que ¡adelante y éxitos!

A continuación usted encontrará un estudio de un caso real, el cual nos servirá para analizar e identificar algunas de las dificultades que se le pueden presentar a un artesano en las tareas de calcular cuánto le cuesta producir sus artesanías.

Con nuestros compañeros, realizamos la lectura y, cuando alguno de nosotros no entienda algo, lo comentamos o le preguntamos al facilitador del taller.

Más adelante haremos algunos ejercicios, con base en este caso leído.

Estudio de caso

Cuentas de María Elvia,

Ella hacía alcancías

y no podía ahorrar

Mi amiga María Elvia trabaja con cerámica y produce alcancías en forma de marranito.

El lunes se levantó temprano y, con su hijo Pablo, fueron a buscar la arcilla para su trabajo. Cuando salieron, eran las seis de la mañana. Al borde de la carretera encontraron un barranco de donde podían sacar la arcilla. Transportaron dos bultos en una carretilla. Cuando llegaron a la casa, eran las ocho de la mañana.

María Elvia y Pablo habían trabajado dos horas cada uno. Y, ¿si le propusieran



comprarle la arcilla?

pesos.

María Elvia pensó que la podría vender por mil quinientos

Si no se acaba la arcilla....

6 horas

El miércoles trabajó tres horas en la mañana y tres en la tarde para moldear otras dos docenas de alcancías. La arcilla se acabó cuando María Elvia terminaba la segunda docena del día. Seis horas más para agregar al trabajo de María Elvia.

El jueves y el viernes María Elvia trabajó en la casa arreglando la ropa y en otros oficios.

El viernes, cuando estuvieron secos los marranitos, Pablo y Mariela comenzaron a alisarlos y barnizarlos para darles el color rojo. En ese trabajo emplearon cuatro horas más, cada uno. Cuatro para Mariela y cuatro para Pablo.

8 horas

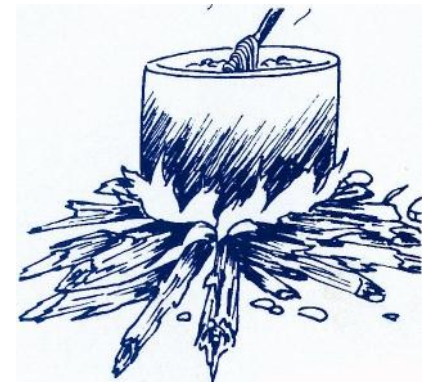
Y préndale candela

El sábado a las seis de la mañana María Elvia y Pablo armaron la hoguera. Colocaron allí las alcancías y las cubrieron con la guadua. María Elvia regó la hoguera con un galón de petróleo, que le había costado mil pesos, y le prendió candela.

Eran las ocho de la mañana. Dos horas trabajadas por María Elvia y dos por Pablo.
1.000 pesos en combustible.

4 horas

María Elvia, muy contenta, fue a preparar una "changua" para el desayuno y, mientras tanto, arrimó al fogón el tarro del engrudo, con agua suficiente para una libra de almidón de yuca, que le había costado doscientos pesos y que se cocinaba en media hora.



Media hora de María Elvia y doscientos pesos en materiales, que algunas personas también llaman insumos.

Pedaleándole a la decoración

Entretanto, Pablo se fue al pueblo en la cicla y compró, en la tienda de don Pastor, un octavo de pintura roja y otro de negra para la decoración final de los marranitos.

En ir y volver se le fueron dos horas:

— Que le manda decir don Pastor que no se preocupe por el pago pero que, eso sí, le lleve los mil doscientos pesitos el domingo, cuando regrese de vender la loza.

Dos horas para Pablo y mil doscientos pesos para don Pastor.

La candela chisporroteó durante toda la mañana, haciendo su trabajo: convirtiendo la arcilla en loza.

Después del almuerzo, la loza ya estaba fría.

A las dos de la tarde comenzaron a trabajar María Elvia, Pablo y Mariela, limpiando, pintándole ojos, pestañas y adornos a cada marranito y, finalmente, dándoles brillo con el almidón. Cuando ya estaban secos, los envolvieron en papel periódico, que se compra a mil pesos la arroba y alcanza para ocho docenas. Este oficio lo terminaron a las seis de la tarde.

3 horas



Otro día de variada actividad

El martes a las nueve de la mañana, después de desayuno, reanudó su labor y, trabajando hasta las doce, consiguió moldear otra docena de marranitos. Tres horas más de trabajo.

En la tarde, pasó donde una vecina que tenía guadua y le compró dos viajes por dos mil pesos, para usarlos como leña. Como no estaba lejos de la casa hizo dos paquetes que Pablo llevó uno por uno bien amarrados y apoyados sobre su cabeza.

3 horas

En llevar los dos viajes, Pablo empleó tres horas más.



Mientras la arcilla afloja

Mariela, su hija, tenía listo el desayuno. Después que desayunaron, María Elvia comenzó su trabajo: a las nueve de la mañana puso a remojar parte de la arcilla mientras Pablo usaba el pilón para moler el resto.

Media hora después, suspendieron el trabajo y esperaron que la arcilla aflojara. María Elvia se puso a hacer oficios de la casa y Pablo fue a conseguir la tierra roja que se utiliza como barniz. Compró una libra de barniz a un vecino y le pago mil pesos. A las doce del día estaba de regreso.

María Elvia había trabajado media hora más, y Pablo, contando el tiempo del viaje para conseguir el barniz, llevaba tres horas.

3½ horas

1 hora

3 horas



12 horas

Para María Elvia, Pablo y Mariela, cuatro horas cada uno, para un total de 12 horas de trabajo y quinientos pesos de papel.

El domingo, a las seis de la mañana, con la loza encostalada, María Elvia y Mariela salieron a la carretera y esperaron el autobús que las llevó al pueblo, a quinientos pesos por persona.

Mil pesos de transporte.

A la hora del pago

12 horas

Doña Hortensia, la dueña del puesto de artesanías en la plaza, estaba de muy buen humor y le parecieron lindos los marranitos. Además, dijo que ésta vez podía pagarle ahí mismo, para que no tuviera que volver.

María Elvia recibió sonriente el pago de las cuatro docenas de alcancías: veinticuatro mil pesos.

Después pasó por el almacén de don Pastor, le pagó la pintura y regresó a su casa con Mariela. Llegaron en bus a las doce del día.

Mil pesos en transporte y seis horas para cada una.

Cuando llegó a la casa, Pablo le preguntó: - ¿Y eso si estará bien vendido?



Y...¿deI ahorro qué?

Hecha las cuentas, Pablo, que ya está en bachillerato, resolvió re-avisar el precio de venta, haciendo los siguientes comentarios:

Mire mamá, usted vendió cuatro docenas de alcancías, que son 48 marranitos, por \$24.000. O sea que cada marranito salió vendido por \$ 500.

Usted vuelve a comenzar con otra tanda de alcancías y con lo que le queda, apenas paga los buses para que podamos ir a la escuela y hace un mercadito y... nada para ahorrar.

Para nosotros, la única alcancía es, como usted dice, el estómago. Hagamos cuentas para saber por cuanto debiéramos vender las alcancías y así poder ganar un poco más.

Podemos calcular el tiempo invertido con base en el jornal diario del lugar, que en este caso es de \$5.600.



Así cada hora sale a \$700, o sea que las 62 horas trabajadas, valdrían \$43.400, a los que debemos agregar los otros costos que sumaron \$9.400, lo que nos da un total de \$52.800. Cada alcancía tendría un costo de \$1.100.

— Lo que pasa, mijo, es que si yo pongo ese precio, no vendo ni una. porque la comadre Carmen, Josefina, Tulia y todas las de la vereda que no calculan todos los costos de la artesanía, van a seguir vendiendo al precio que les ofrezcan y entonces, ¿cómo hacemos? Somos ochenta familias que trabajamos en lo mismo y cada una necesita vender para vivir.

La unión hace la fuerza

El diálogo familiar promovido por el inquieto joven, Pablo, culminó de la siguiente manera:

— Y, ¿por qué no pensamos en unirnos?

— Si nos unimos tres, no nos unimos cuatro...

— Si hay que hablar con cada persona, lo vamos a hacer. Yo sé que en otras partes lo han hecho y han formado cooperativas o microempresas. A partir de mañana tenemos que comenzar a motivar a la gente.

Pero María Elvia no solamente hace alcancías de marranito. Con frecuencia, produce cazuelas para una fábrica de dulces. Estas son más fáciles de hacer y rinden más.

Con su experiencia, María Elvia sabe cuánta arcilla necesita para sacar cien cazuelas, así que puede separar la arcilla de la de los marranitos y además llevar por separado la cuenta de las horas de trabajo. El transporte no cuenta en ese caso, porque don Julio, el dueño de la fábrica de dulces, va a recoger las cazuelas en su camioneta.

Es la forma más fácil de hacer las cuentas, mientras Pablo aprende algo de contabilidad en la escuela secundaria.

***En estos casos
se hace una cuenta aproximada
y se calcula el valor
sobre lo que se paga
en esa localidad
por ese tiempo de trabajo.***

***O se puede hacer
una apreciación del valor
de ese tiempo.***



GUÍA 1

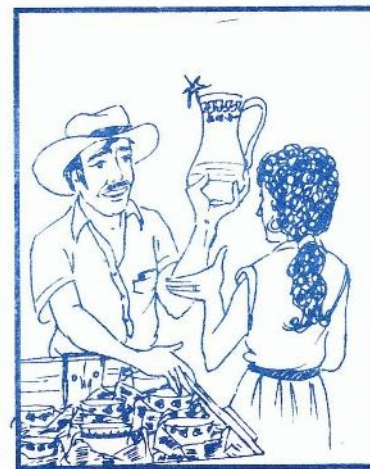
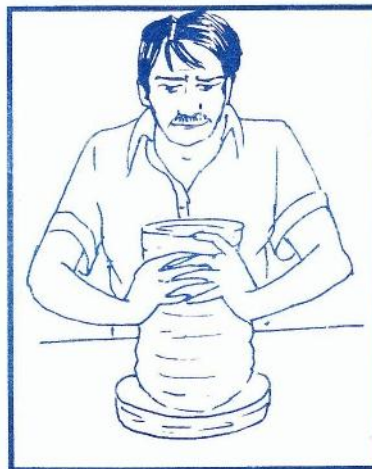
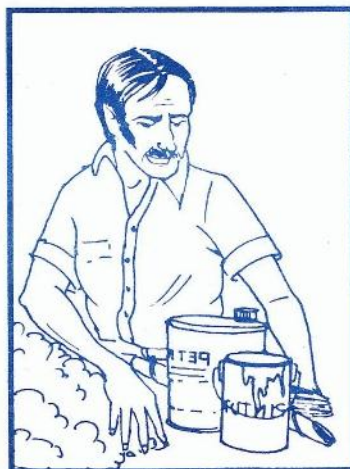
ETAPAS DE PRODUCCION

LOGROS DE APRENDIZAJE

Al finalizar el desarrollo de esta guía, usted, amiga(o) artesana(o) estará en condiciones de:

A Nombrar las principales etapas de la producción.

Identificar las etapas de producción de una artesanía, para de esa manera poder calcular sus costos.



Aprendamos

cosas nuevas

4€9 m k

¿cuánto

Solo

Identifico las principales acciones que debo realizar para producir mis artesanías.

- ¿Qué es lo primero que hago cuando decido producir una artesanía?
- ¿Qué hago cuando tengo todos los materiales, herramientas y el lugar preparado?

- ¿Qué hago cuando tengo la artesanía

terminada? *Con mis compañeros*

Comparo las respuestas que dí a las preguntas anteriores con las que dieron mis compañeros y, entre todos, hacemos un resumen.

Cuando un artesano elabora su producto, generalmente realiza una serie de actividades que las podemos agrupar en tres etapas o momentos, que son necesarios identificar para poder calcular sus costos:

- Etapa preparatoria:** Son todas aquellas actividades que desarrollamos desde el momento en que decidimos qué es lo que vamos a producir, hasta cuando comenzamos a transformar las materias primas. Ejemplo: pensar cómo va a ser el producto, conseguir el material, preparar el local donde vamos a trabajar. alistar las herramientas.
- Etapa de elaboración:** Es todo lo que hacemos desde cuando comenzamos a transformar los materiales que preparamos, hasta convertirlos en el artículo artesanal.

En esta etapa se aplican las técnicas del oficio mediante el trabajo manual: labrado, tejido, tallado, moldeado, pintura, etc. y en algunos casos, sometiendo los materiales a la acción del calor, del frío o dejándolos reposar algún tiempo.

Las actividades que se realizan en esta etapa varían de acuerdo con la artesanía que se vaya a producir, pero generalmente, la última actividad consiste en darle un buen terminado y para ello se pinta, se laca, se brilla, se filetea, etc.

- c. **Etapa de comercialización:** Es lo que hacemos desde que tenemos el producto terminado hasta que lo dejamos en las manos del comprador.

Ejercitemos lo aprendido

Comentemos el estudio de caso

- ¿Qué materiales utilizaron María Elvia y su hijo Pablo, para producir las alcancías en forma de marranito?
- ¿Prepararon María Elvia y su hijo Pablo, todos los materiales que necesitaban para hacer las alcancías, antes de empezar a producirlas?
- ¿Qué actividades realizaron María Elvia y sus hijos para producir las alcancías de marranito, es decir, para transformar los materiales que prepararon en las artesanías terminadas?
- Después de producir las alcancías, ¿qué actividades realizaron María Elvia y su hija?
- ¿Qué sabemos de otros trabajos artesanales?

Comento con, mis compañeros

Qué debe hacer un orfebre en:

La etapa preparatoria



La etapa de elaboración



La etapa de comercialización

Qué debe hacer un tejedor de canastos en:

1. La etapa preparatoria.



2. La etapa de elaboración.



3. La etapa de comercialización.



Practiquemos lo aprendido

¿Cómo hacemos nuestro oficio?

Mi taller se llama:

Propietario:

Las artesanías que elaboramos son: —

Teniendo en cuenta que en el proceso de producción se realizan: actividades preparatorias o de preparación para producir, actividades de producción, actividades de comercialización, complementamos el cuadro de la página siguiente, escribiendo en los espacios en blanco, las actividades que realizamos en cada una de esas etapas, cuando estamos produciendo nuestras artesanías:

Preparación para producir		Producción propiamente dicha		Venta y entrega de productos	
Desde que decidimos lo que vamos a producir esta vez, hasta que tomamos de nuevo las herramientas y materias primas en la mano para comenzar esta tarea.		Desde que volvemos a tomar en mano materias primas y herramientas, hasta que tenemos el producto en su estado final, listo para el mercado.		Desde que damos por terminado el producto, hasta que lo colocamos en las manos del cliente que lo va a usar o revender.	
Actividades	1	Actividades	1	Actividades	1
1.	1.	1.	1.	1.	1.
2.	2.	2.	2.	2.	2.
3.	3.	3.	3.	3.	3.
4.	4.	4.	4.	4.	4.
5.	5.	5.	5.	5.	5.
					-

Presentamos el cuadro al facilitador del taller y le pedimos que nos sugiera cómo mejorarlo.

Apliquemos lo aprendido

Con mis compañeros

- ¿Por qué es importante preparar los materiales, las herramientas y el lugar donde vamos a elaborar nuestros productos?
- ¿Qué dificultades se nos han presentado en nuestro oficio, cuando no hemos preparado todos los materiales, herramientas y el espacio (lugar donde trabajamos), antes de empezar a elaborar las artesanías?

¿Cómo mejorar mi trabajo?

- De acuerdo con lo estudiado en esta guía, ¿qué puedo hacer para mejorar la producción de mis artesanías?
- ¿Qué necesito para hacerlo?
- ¿Cuándo lo voy a empezar a hacer?

GUIA 2

COSTOS DE MATERIALES

LOGROS DE APRENDIZAJE

Al finalizar el desarrollo de esta guía usted estará en capacidad de identificar cuáles materias primas y cuáles insumos emplea en la elaboración de sus artesanías y podrá calcular cuánto le cuestan estos materiales para su producción.

Lo de la caña, más los colorantes, más el precio de la laca. He gastado \$10.000 en materiales



Aprendamos cosas nuevas

Con mis compañeros

Comentamos:

- ¿Cuáles son los materiales que utilizamos para producir nuestra artesanía?
- ¿Cuáles de esos materiales se transforman para convertirse en artesanía?
- ¿Cuáles de esos materiales no se transforman, pero de todas maneras los utilizamos para elaborar nuestras artesanías o para decorarlas?
- ¿Cuánto nos cuestan los materiales que empleamos para elaborar una de las piezas artesanales?

Aprendamos

Cuando vamos a elaborar una artesanía empleamos algunos materiales que se clasifican en materias primas y en insumos. Todos estos materiales tienen unos costos que debemos tener en cuenta para saber cuánto gastamos y así poder calcular mejor, en cuánto debemos vender.

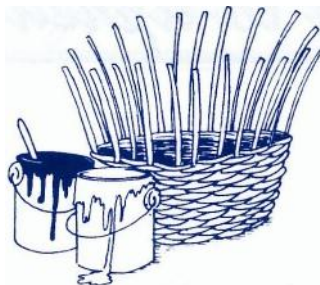
Materia prima

Se llama **materia prima** a todos los materiales que se transforman y llegan a ser parte del producto final de nuestro trabajo. Por ejemplo, el barro o arcilla que utilizamos para hacer un jarrón o una alcancía, es considerado materia prima.



Insumos

De otra parte, le damos el nombre de **insumos** a los materiales que no se transforman en el proceso de producción como la pintura empleada en la decoración de las figuras de cerámica.



En la elaboración de sombreros de paja toquilla tejida, la paja es la materia prima y los colorantes que se usan para darle colores a los sombreros son insumos.

Los cesteros del Valle de Tenza utilizan la caña o chin como materia prima para sus canastos y los adornan con colores naturales o químicos que son insumos de la producción.

Ejercitemos lo aprendido

Comentemos el caso estudiado

- ¿Qué materias primas empleó María Elvia y su familia para elaborar las alcancías?
- ¿Qué insumos empleó?
- ¿Cuánto le costaron las materias primas y cuánto los insumos?
- ¿Qué sabemos de otros trabajos artesanales?

Teniendo en cuenta su propia experiencia como artesano y la de otros artesanos de su localidad o región, le sugerimos que piense en otros ejemplos de **materia prima**. También puede pensar en otros ejemplos de **insumos** que se usen en la producción de artesanías, allí donde usted reside y trabaja.

Conviene que haga una lista por separado con cada uno de estos materiales a que estamos haciendo referencia -materias primas e insumos-, con el fin de ampliarla y comentarla con otro artesano o con alguna persona que sepa de artesanías.

**No olvide
tener en cuenta
todas las materias primas) y
todos los insumos /**



Apliquemos lo aprendido

Con mis compañeros

Respondemos las siguientes preguntas:

- ¿Por qué es importante saber cuánto nos cuesta las materias primas y los insumos que utilizamos en la elaboración de nuestras artesanías?
- ¿Qué dificultades tenemos para poder calcular los costos de los materiales que utilizamos en nuestros talleres?
- ¿Cómo podríamos solucionar esas dificultades?

¿Cómo mejorar mi trabajo

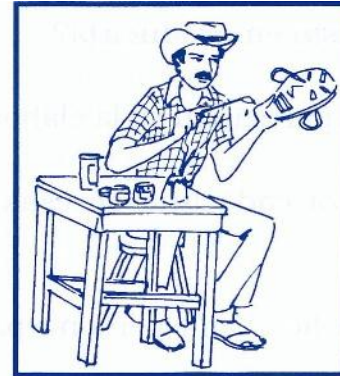
- Si no llevo las cuentas de los costos de las materias primas y de los insumos que utilizo en mi taller, ¿cómo puedo empezarlas a llevar?
- ¿A partir de cuándo voy a llevar esas cuentas?

GUIA 3

COSTOS DE LA MANO DE OBRA

LOGROS DE APRENDIZAJE

Al finalizar de desarrollar esta guía, usted estará en capacidad de calcular los costos de la mano de obra que se requiere para producir la artesanía.



Aprendamos Cosas Nuevas

¿Cuánto sabemos?

Solo

- Selecciono la artesanía que más produzco.
- Pienso qué cantidades elaboro cada vez que produzco o cada «tanda» o «lote» que saco.
- Para cada cantidad de las que acostumbro a producir (sea: unidad, docena, centena, lote, tanda, etc), contesto las siguientes preguntas:

¿Cuánto tiempo gasto en producirla?

¿Cuántas personas participan en la elaboración?

¿Qué trabajo realiza cada una de esas personas'?

¿Cuánto tiempo dedica cada persona para hacer ese trabajo?

¿Cuánto pago a cada una de esas personas por cada trabajo que realiza?

¿Cuánto puede valer el trabajo que realiza cada persona para elaborar la artesanía?

¿Cuánto cobraba otra persona por hacer ese trabajo?

Aprendamos algo más

Empecemos calculando los tiempos

- ¿Cuánto tiempo gasto en conseguir la materia prima?
- ¿Cuánto tiempo necesito para transportarla?
- ¿Cuánto tiempo para preparar la materia prima?
- ¿Cuánto tiempo me lleva producir los artículos?
- ¿Cuánto tiempo necesito para empacar los productos ?
- ¿Cuánto tiempo para llevarlos al comprador?
- ¿Cuánto tiempo en cobrar, si debo volver?

Y así, dependiendo del producto, del tipo de comprador y de muchas otras circunstancias, es posible que haya que pensar en otros tiempos. En su caso particular, ¿se le ocurre qué otros tiempos debe calcular?

Hay que tener en cuenta todos los tiempos

La mano de obra se mide en tiempo: el que gasta cada persona en cada tarea que realiza.

Si no hubiéramos podido ir por la materia prima, ¿hubiéramos pagado a alguien para que nos la trajera?

Pudo ser que tuvimos necesidad de ayuda para la preparación de la materia prima o para la producción y contratamos un trabajador para ayudar. También nuestros hijos colaboraron en la producción y aunque no les pagamos la ayuda, su tiempo de trabajo tiene un valor.

Después de haber calculado todos los tiempos, podemos calcular lo que costaría ese tiempo. Para ello tenemos en cuenta lo que se considera un pago justo en el lugar donde trabajamos.

Ejercitemos lo aprendido

Comentemos el caso estudiado

Con mis compañeros

- Revisamos la lectura «**Las cuentas de María Elvia ...Ella hacía alcancías y no podía ahorrar**»
- Sacamos la cuenta de las horas de trabajo que invirtió María Elvia y sus hijos para producir las alcancías en forma de marranito.
- ¿Cuánto costaría ese tiempo de trabajo en el lugar donde yo vivo?
- ¿Cobró María Elvia lo justo por su trabajo?
- ¿Qué sabemos de otros trabajos artesanales?

Practiquemos lo aprendido

Cómo hacemos nuestro oficio

Teniendo en cuenta lo que hemos estudiado en esta guía, completamos el siguiente cuadro:

Nombre del taller: _____

Propietario: _____

Para producir: (nombre del artículo) _____

Personas que participan en la producción	Actividad que realiza cada uno	Tiempo que dedican al trabajo	Costo

Si para cada uno de los artículos que usted produce, la información cambia, puede trazar en unas hojas un cuadro como el anterior y complementarlo.

Con otros artesanos

Comentamos:

- ¿Por qué es importante tener en cuenta todo el trabajo que se realiza en la elaboración de la artesanía?
- Cuando hacemos la cuenta de cuánto nos costó producir las artesanías, ¿tenemos en cuenta el trabajo que realizamos nosotros y nuestros familiares? ¿Si o no? ¿Por qué?
 - ¿Cómo podemos calcular los costos de la «mano de obra», es decir, del trabajo que se realiza para producir un artículo?

¿Cómo mejorar nuestro trabajo?

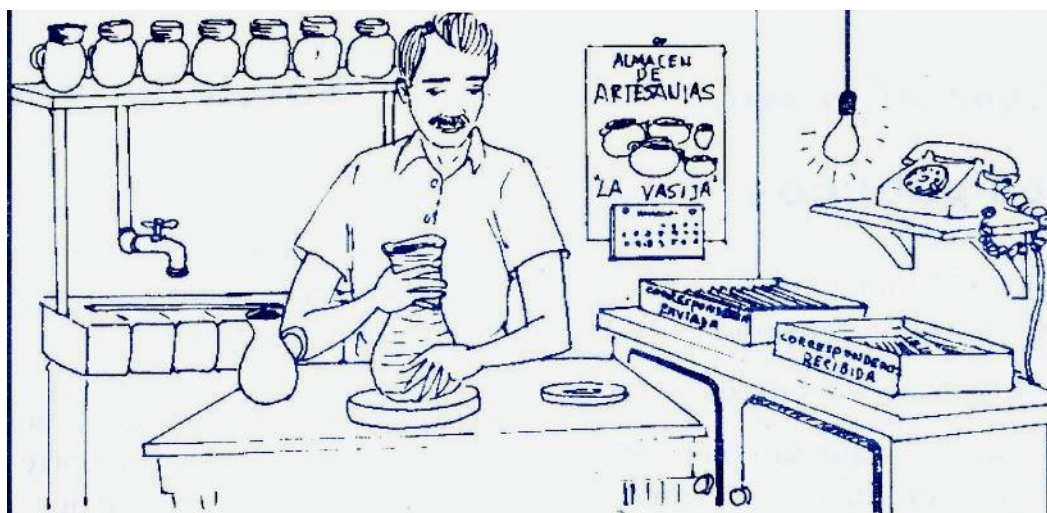
- De los trabajos que realizamos para producir nuestras artesanías, ¿cuáles generalmente no tenemos en cuenta al costear los gastos?
- ¿Cómo puedo comenzar a costear esos trabajos?
- ¿A partir de cuándo puedo empezar a tener en cuenta esos costos?

GUIA 4

COSTOS DE SERVICIOS PUBLICOS Y OTROS SERVICIOS

LOGROS DE APRENDIZAJE ,

Al finalizar esta guía estará en capacidad de identificar y costear los servicios públicos y otros servicios que usted emplea para producir su artesanía.



Aprendamos cosas Nuevas

Con mis compañeros

Comentamos:

- ¿Qué servicios públicos utilizamos para producir nuestras artesanías?
- ¿Qué otros servicios empleamos?
- ¿Cuánto pagamos por los servicios públicos y otros servicios que empleamos para producir las artesanías?

Aprendamos algo más

Servicios públicos

Son los que se usan para el funcionamiento del taller: agua, luz, teléfono, correos, propaganda.

Otros aspectos que influyen en los costos

Veamos enseguida otros aspectos que también influyen en los costos de nuestros productos artesanales.

Arrendamientos

El lugar en donde trabaja, sea un taller separado de su casa o un lugar dentro de ella, tiene también un costo, así el sitio sea propio. Haga de cuenta que tiene que pasar un arriendo por el espacio que ocupa *en el trabajo: con la* herramienta, con los materiales o con el producto terminado.

Herramientas

La herramienta también cuesta. Con el tiempo se acaba y habrá que reemplazarla. Podemos hacer de cuenta que la alquilamos.

Servicios generales

Llamamos servicios generales a aquellos que otras empresas, con su propio personal, le prestan al taller, como por ejemplo:

- * Reparaciones
- * Transporte
- * Bodegaje

Ejercitemos lo aprendido

Comento el estudio de caso:

- ¿Sabemos qué servicios públicos o qué otros servicios utilizó María Elvia para producir las alcancías?
 - ¿Cuánto pagó María Elvia por el empleo de los servicios públicos u otros servicios?
 - ¿Qué sabemos de otros trabajos artesanales?
1. ¿En qué trabajo artesanal que yo conozca, considero que se utilizan más servicios públicos?



2. ¿En la elaboración de qué artesanías se deben emplear otros servicios como transporte, propaganda, etc.?



¿Cómo hacemos nuestro oficio?

Teniendo en cuenta lo que hemos estudiado en esta guía, diligenciamos el siguiente cuadro:

Taller:

Propietario:

Servicio público.	Total que paga Mensualmente.	Cantidad calculada Gasto del taller.
Agua		
Luz		
Teléfono		
Recolección basura		
Alcantarillado		
Otros		
Otros servicios		
Arriendo		
Transporte		
Propaganda		
Correos		
Celaduría		
Otros		
Total		

Apliquemos lo aprendido

Con otros artesanos

Comentamos:

- ¿Cuánto pagamos por los servicios públicos que utilizamos en la producción de nuestras artesanías?
- ¿Cómo llevamos las cuentas de otros servicios públicos que utilizamos para producir o vender nuestros productos. Por ejemplo: transporte, propaganda, arriendo, etc.?

¿Cómo

- Si hasta la presente no he tenido en cuenta los costos de los servicios públicos y otros servicios que utilizo para producir mis artesanías, pienso cómo puedo registrar esos datos. Puedo utilizar un cuadro como el de la página anterior u otro diferente.
- ¿Cómo voy a registrar esos datos?
- Fijo una fecha para empezar a registrar esos datos.

GUIA 5

¿COMO PODEMOS MEJORAR LAS GANANCIAS SIN PERJUDICAR LAS VENTAS?

LOGROS DE APRENDIZAJE

Complementando las cuatro guías anteriores, esta quinta guía le abre las puertas del éxito para que descubra ese gran empresario potencial que hay dentro de usted. Al analizar el desarrollo de esta guía, usted podrá identificarse con los argumentos, habilidades y procedimientos técnicos del buen empresario que siempre encuentra la mejor manera de obtener buenas ganancias sin perjudicar las ventas.

Las Tejedoras de Sandoná



En muchos pueblos y veredas, los artesanos se han unido, no solamente para defender sus precios, sino para bajar sus costos. En Tenza, La Chamba, Ráquira y otras localidades, existen cooperativas o microempresas donde trabajan varios artesanos. En Nariño, al sur de Colombia, encontramos ejemplos de solución al problema: costos, ventas y precios.

Las tejedoras de Sandoná, una cooperativa

Nos contaron las tejedoras de sombreros de paja toquilla que: "antes trabajar, sólo era trabajar y vender barato" y que tenían que entregar sus sombreros por lo que buenamente les quisieran pagar.

Un día se reunieron varias artesanas. Comenzaron a organizarse y resolvieron formar una cooperativa. Hoy, son más de ochenta las socias de esa cooperativa y los resultados están a la vista: mejores precios; economía en transportes; mejoramiento de la calidad de los productos y por consiguiente, mejores ventas; mejor vida, pues la cooperativa a través de sus comités les presta servicios de salud, educación y vivienda; más tranquilidad y más calor humano.

Si usted tiene la oportunidad de ver en la televisión o en alguna sala comunal los programas que Artesanías de Colombia hizo con las artesanas de Flandes, en el Tolima y las de Sandoná, en Nariño, y con artesanos de Boyacá, entenderá mejor las palabras que Pablo le dijo a María Elvia.

"¿Por qué no pensamos en unirnos?"

Hay diferentes formas de colaborar y de juntarse para el trabajo: la empresa asociativa, la acción comunal, la microempresa, la empresa familiar, la cooperativa.

La empresa asociativa es aquella en la que un grupo de personas, con un objetivo (una aspiración) común, se ponen de acuerdo para progresar entre todas. Cada una aporta un capital de acuerdo con sus capacidades, nombran una junta directiva, elaboran unos estatutos, es decir, unos puntos que clarifican para qué se constituyeron como empresa asociativa y cómo van a trabajar. Así se evita que haya malos entendidos, porque determinan cuáles son las reglas de la empresa.

Ya organizados, los socios toman decisiones acerca de cómo van a trabajar; planean las actividades; las ejecutan, supervisan, llevan las cuentas; se rinden informes permanentemente y las ganancias van aumentando proporcionalmente el capital que cada uno aportó.

La acción comunal funciona como una organización que busca el beneficio de una comunidad. Aquí por lo tanto el interés es mejorar las condiciones de vida de una población y no el beneficio económico del grupo o de cada uno de sus miembros. Las acciones comunales tienen reconocimiento del gobierno y muchas veces pueden canalizar apoyos económicos (partidas) del gobierno.

La microempresa es una forma de organización que busca el progreso económico de una persona, una familia o un grupo. Se caracteriza porque busca organizar la producción en pequeña escala de manera planificada, como lo hacen las grandes empresas: garantizando buena calidad, empleo correcto de las técnicas, uso adecuado de los materiales, empleo de técnicas de producción y de mercadeo.

Las microempresas también tienen apoyo por parte del gobierno a través de préstamos y cursos de capacitación, pues su buen funcionamiento contribuye a bajar el desempleo y a mejorar el nivel de vida de los colombianos.

La empresa familiar funciona generalmente como una microempresa, en la que sus socios son todos familiares, garantizando de esa manera, trabajo para todos y el progreso de la familia. Se presta mucho para los trabajos artesanales, ya que generalmente este tipo de trabajos se aprende de los padres y se hace en la familia.

La cooperativa es otra forma de organización que ha demostrado, a través de los años, que cuando las personas unen sus esfuerzos, logran más fácilmente los objetivos. Este tipo de organizaciones son también reconocidas por el gobierno, deben inscribirse ante la Dirección Nacional de Cooperativas y llenar ciertos requisitos, tales como contar con un número determinado de socios, elaborar estatutos, asignar unos recursos para capacitación, etc.

Estas también cuentan con el apoyo del gobierno en acciones de capacitación, asesoría, donaciones y/o eximiéndolas de algunos impuestos.

Todos estos tipos de organizaciones tienen grandes ventajas tales como permitirnos hacer inversiones que una sola persona no puede realizar; facilitan y hacen más ventajosas las tareas de compra de materiales, transportes, capacitación y comercialización. También son interesantes porque pueden ayudar al desarrollo de un grupo y no de una sola persona.

En cada lugar y según las condiciones, se puede escoger la forma de trabajar en grupo o en familia y también se puede lograr la colaboración entre pequeñas empresas y entre familias.

¿Por qué no probar?

Cuando los artesanos se unen, aprenden a poner en común los recursos y a manejarlos en forma provechosa para todos.



Aprendamos cosas nuevas

¿Cuánto?

- ¿Considero que el precio en que estoy vendiendo mis artesanías es el más justo? ¿Por qué sí o por qué no?
- ¿Cómo puedo hacer para aumentar las ganancias de mis ventas?
- ¿Puedo aumentar las ganancias sin elevar el precio y sin dañar la calidad de las artesanías que produzco? ¿Cómo lo puedo hacer?

Aumentar el precio de venta no es el único camino para que la comparación entre precio de venta y costos resulte favorable. Otra manera es reducir los costos de producción.

Como ya sabemos cuánto nos cuestan nuestros productos y si no es posible subir los precios de venta, ¿por qué no buscar la manera de bajar costos?



Pienso, hago, luego existo

Practiquemos lo aprendido

¿Como hacemos nuestro oficio?

Teniendo en cuenta los ejercicios que hemos hecho en las guías anteriores, diligenciamos los tres cuadros que aparecen a continuación. Llenémoslos con las actividades de nuestro oficio que requieren materiales, las que exigen ayuda y las que causan gastos.

M A T E R I A L E S

(materia prima y otros materiales)

1 . Actividades que requieren materiales	1 . Materiales requeridos	1 . Costo de esos materiales
1	1	2
2	2	
4 ,	4 .	4 ,
5 .	5 .	5 ,
		TOTAL \$

AYUDA DE OTROS

1. Actividades que requieren ayuda de otros	1. Ayudas que se necesitan	1. Costo de esas ayudas
2	-- 2	
3.	3.	3.
4.	4.	
		TOTAL \$

OTROS COSTOS

Actividades que causan otros gastos	Tipo de gastos	Costo de esos gastos
1		
2	2	2
3.	3,	3,
4	4,	4.
		TOTAL \$

¿Se pueden mejorar las ganancias?

Ahora que tenemos en orden las actividades, los materiales, la ayuda en trabajo y los otros gastos, podemos encontrar con facilidad cuánto nos costó en total la producción. Y si repartimos ese total entre las unidades producidas, sabremos el costo de cada una. Para ayudarnos a hacer esas cuentas utilicemos el siguiente cuadro:

Taller _____ - ____ - _____ ----	Producto _____
Volumen de producción _____	
Fecha de producción _____	
TOTAL COSTOS MATERIALES	
	\$ _____
TOTAL COSTOS AYUDA DE OTROS	
TOTAL OTROS GASTOS	
TOTAL GENERAL	

Ahora sabemos cuánto nos cuestan nuestros productos.

Si no es posible subir los precios de venta, ¿por qué no buscar la manera de bajar costos?