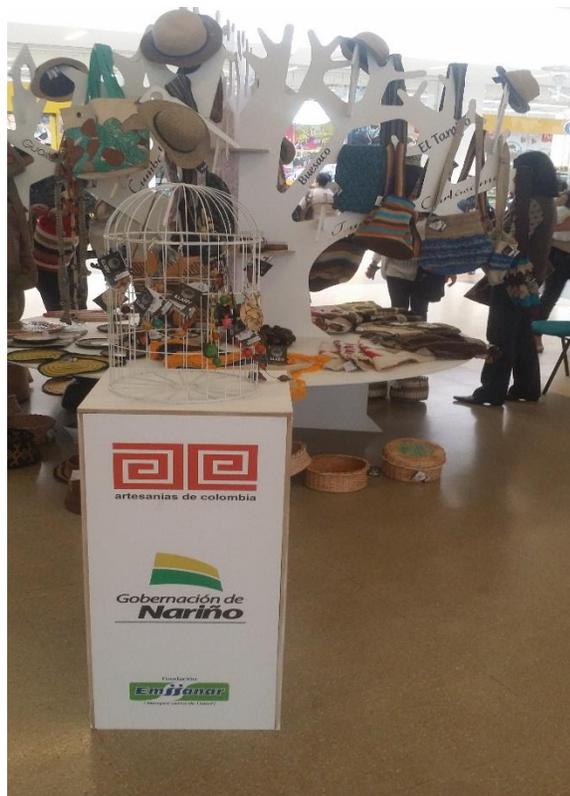


## Fortalecimiento de los procesos artesanales, productivos y culturales de las mujeres artesanas en el departamento de Nariño

### Hilando Redes Humanas de Vida



[Memorias de contenidos de capacitación en el componente de comercialización]

## COSTOS E INVENTARIOS



**COSTOS: Dinero y tiempo invertidos para obtener un producto listo para la venta.**

**¿ES IMPORTANTE PARA EL CRECIMIENTO DE MI ACTIVIDAD ECONÓMICA CONOCER LO COSTOS DE MIS PRODUCTOS?**

Claro porque permite medir a ciencia cierta la utilidad o pérdida en la venta de cada uno de nuestros productos.

Nos permite tener control sobre los inventarios de materias primas.

Nos proporciona información que nos permite planear y tomar decisiones frente al manejo de nuestra actividad económica.

Lo primero que se debe saber es que los costos de un producto se dividen en tres grupos: MATERIAS PRIMAS, MANO DE OBRA Y GASTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN. (COSTO TOTAL=MP + MO + CIF).

### **MATERIAS PRIMAS (MP)**

¿Qué son las materias primas? Son los materiales directos, es decir todos aquellos que se pueden identificar al observar el producto. Por ejemplo botones, el cuero, el hilo, fique, paja, madera, pinturas, etc.

¿Cómo las calculo? Sencillo, se identifican todos y cada uno de los materiales directos del producto, su precio y cuanto se utilizó de cada uno. Al final sumo los valores de cada material directo y obtengo como resultado el valor invertido en materias primas (MP). Utilizo la siguiente matriz para realizarlo.

MATERIAL	PRECIO DE COMPRA		CANTIDAD UTILIZADA	TOTAL (PC x Q)
		Unidad de medida.		
Seda china	\$ 3.500	1 mad	0,50	\$ 1.750
Cierre	\$ 950	Unid.	4	\$ 3.800
Tela	\$ 5.000	cuart	3	\$ 1.250
Fique	\$ 12.000	1000gr	650gr	\$ 7.800
TOTAL GRUPO MATERIAS PRIMAS				\$14.600

## MANO DE OBRA (MO)

### ¿QUÉ ES LA MANO DE OBRA?

Es el tiempo invertido en la elaboración de un producto. Debe expresarse en pesos por eso se multiplica el costo de una hora jornal por las horas implementadas en su elaboración.

MANO DE OBRA	HORAS DE PRODUCCIÓN	PRECIO HORA	TOTAL
Juanita Delgado	4	\$ 2.500	\$ 10.000
			\$ -
TOTAL GRUPO MANO DE OBRA			\$ 10.000

## GASTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN

### ¿QUÉ SON LOS GASTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN?

Son todos aquellos egresos que deben asumirse y no están directamente relacionados con el proceso de transformación. Por ejemplo el pago de servicios públicos, arriendo, comercialización, servicios generales, comunicaciones, entre otros. Para estimar un valor por producto (unidad) se divide el total de egresos pagados entre la cantidad de productos elaborados al mes. En el caso de artesanas y artesanos que trabajan en casa, deben estimar responsablemente un porcentaje de total de egresos que represente el gasto generado por el ejercicio artesanal como en este ejemplo que se estimó el 10%.

INDIRECTOS DE FABRICACIÓN	VALOR FACTURA (mes) O EGRESO	10%	No. De productos producidos en el mes	TOTAL GRUPO DE GASTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN (Por unidad)
energía	\$ 16.780	\$ 1.678	35	
Agua	\$ 6.800	\$ 680		

Gas	\$ -	\$ -	
arriendo	\$ 40.000	\$ 4.000	
transporte	\$ 20.000	\$ 2.000	
Otros	\$ 7.000	\$ 700	
		\$ -	
<b>INVERSIÓN GASTOS INDIRECTOS EN ARTESANÍAS</b>	<b>\$ 9.058</b>		<b>\$ 259</b>

Una vez terminados de calcular los tres grupos de costos se procede a sumarlos y de este modo se obtiene el COSTO TOTAL del producto.

MATERIAS PRIMAS MP	\$ 14.600
MANO DE OBRA MO	\$ 10.000
GASTOS INDIRECTOS CIF	\$ 259
<b>COSTO TOTAL (unidad)</b>	<b>\$ 24.859</b>

Este resultado también se conoce como PUNTO DE EQUILIBRIO que es el precio MÍNIMO al cual se puede vender el producto; a ese precio *ni se gana ni se pierde*, sin embargo el artesano o artesana paga su trabajo por mano de obra. Vender un peso más implicaría una ganancia mientras que vender un peso menos implicaría una pérdida

### PRECIO DE VENTA

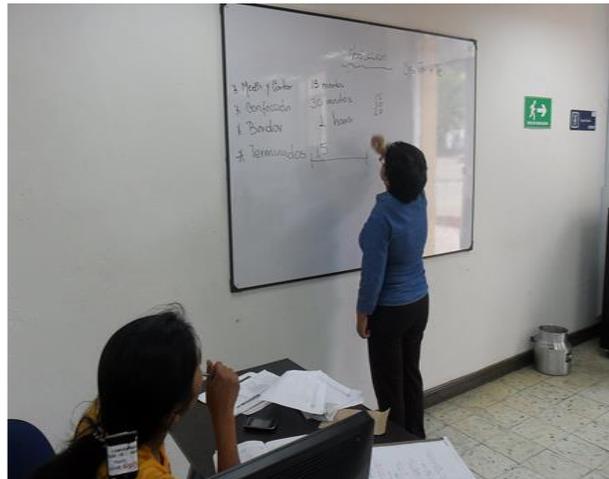
Una vez se conoce el costo de un producto se incluye la RENTABILIDAD. ¿Qué es la rentabilidad? es cuanto se quiere ganar en la venta de un producto. Para determinar la rentabilidad se debe tener en cuenta especialmente dos factores: 1. *Los precios en el mercado* de los productos similares. Esto no quiere decir que si en el mercado se están vendiendo los productos por debajo del costo, el artesano(a) también deba hacerlo; en ese caso lo recomendable es compartir la información de esta cartilla. De esta manera se fortalece la defensa de los precios de las artesanías; 2. Lo segundo que se debe tener en cuenta es el GRADO DE MAESTRÍA en la elaboración de los productos. Mientras mayor es el grado de maestría o calidad del producto, mayor será la posibilidad de ubicar una mejor rentabilidad. Cuando se habla de rentabilidad habla de porcentajes.

COSTO TOTAL (unidad)	RENTABILIDAD %	PRECIO DE VENTA
\$ 24,859	20%	\$ 4,972

**INVENTARIOS:** *Los inventarios son una relación detallada, ordenada y valorada de las materias primas disponibles para la elaboración de productos artesanales. Los inventarios se clasifican en INVENTARIO INICIAL cuando son nuevas; INVENTARIO DE PRODUCTO EN PROCESO cuando están proceso de elaboración y el INVENTARIO DE*

**PRODUCTO TERMINADO es decir cuando los productos ya están terminados y listos para la venta.**

Es importante entender que cada uno de los inventarios representa dinero por tanto se debe llevar registro minucioso de cuanto se compró y cuanto se requiere de cada uno para cada producto. Este detalle permite tener control sobre la cantidad de material con que cuento y planificar mi próxima compra de materias primas.





## EXHIBICIÓN COMERCIAL, MONTAJE DE STAND COMERCIAL Y PARTICIPACIÓN EN FERIAS

**EXHIBICIÓN COMERCIAL:** *La exhibición de productos se basa en la selección y presentación de los mismos en los lugares de venta-exposición, con el fin de ofrecer el producto, atraer el público y motivar su compra.*

Comunicación a través de la exhibición:

- Importancia del servicio al cliente; un buen servicio puede llegar a ser un elemento promocional para las ventas, tan poderoso como los descuentos, la publicidad o las ventas personales.
- Los clientes son sensibles al servicio que reciben de sus suministradores ya que significa que se está pensando en ellos.
- Comunicación a través de la imagen gráfica y decoración.
- Comunicación a través de la imagen personal.
- Se comunica con el orden, limpieza del sitio.
- Nos comunicamos con la manera como mostramos el producto.

**MONTAJE DE STAND:** Montaje del stand en el espacio del evento (carpintería, herrería, iluminación, pintura y limpieza), Además de la ubicación de los productos de una forma atractiva. Para el montaje de un stand en una feria es una tarea que requiere tener en cuenta los siguientes pasos:

Claves del espacio comercial

- Entrada
- Visibilidad
- Panorama
- Circulación
- Muebles
- Ubicación de la mercancía
- Ubicación de la caja



La iluminación de un punto de venta:

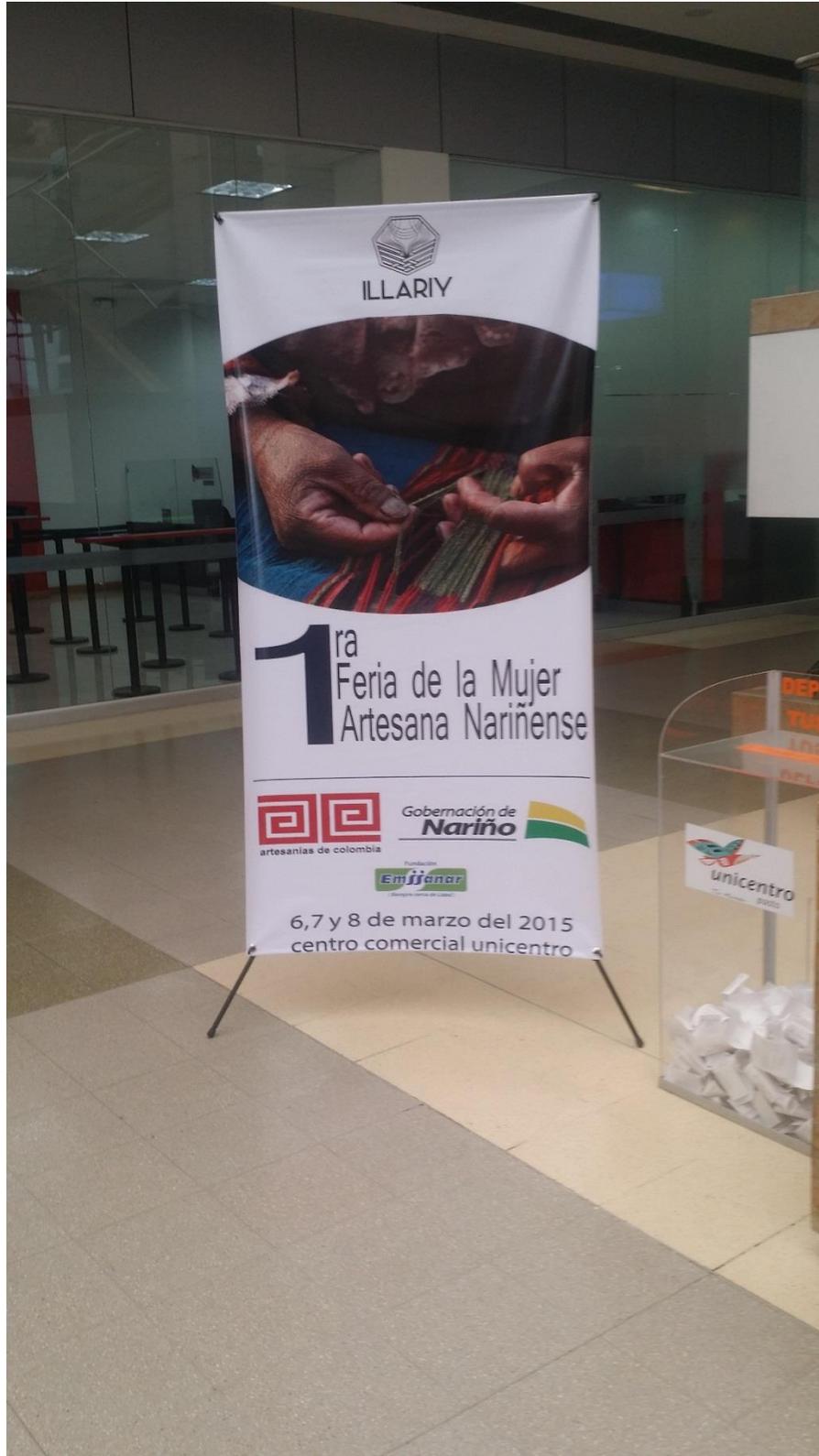
- Influye en las ventas de la misma forma que las hacen las promociones, la señalización y los vendedores
- Es una herramienta indispensable de marketing
- Ayuda para que la mercancía atraiga la mirada y el interés de los clientes
- Sin la iluminación correcta, el producto no llama la atención, despierta poco interés y simplemente no se vende por no estar resaltada en el local
- Con una buena iluminación el producto se torna más deseable y se vende con más facilidad
- La iluminación es un factor fundamental en la comercialización



## PARTICIPACIÓN EN FERIAS

La participación en ferias es un punto de encuentro donde:

- ❖ Se da a conocer los productos o servicios
- ❖ Se puede observar y analizar a la competencia
- ❖ Encontrar distribuidores, proveedores y clientes potenciales
- ❖ Concretar ventas
- ❖ Realizar contactos a futuro



### **Acciones antes del momento de la feria**

- ✓ Planificar las actividades con anterioridad
- ✓ Clasificar los productos con los cuales va a participar y sus precios
- ✓ Realizar el diseño del stand de acuerdo a los objetivos fijados
- ✓ Contactar al grupo de clientes con anterioridad para que le visiten o visitarlos
- ✓ Comunicar anticipadamente los productos que va a ofrecer
- ✓ Entre adecuadamente al personal que va a ayudar durante el evento
- ✓ Revise el reglamento de participación de la feria
- ✓ Si va a realizar citas, organice su agenda con anticipación
- ✓ Selección de productos
- ✓ Tener un inventario de los productos

### **Acciones en el momento de la feria**

- ✓ Realizar el montaje de los stand en los tiempos establecidos por los organizadores
- ✓ Desmonte en el tiempo que la organización de la feria ha determinado
- ✓ Realice inventario diario de las acciones planeadas de cada día
- ✓ Aproveche la presencia de los medios de comunicación
- ✓ Mantener ordenado y despejado el lugar de trabajo
- ✓ Nunca comer alimentos dentro del stand ni con clientes
- ✓ Contar la historia detrás del producto TRAZABILIDAD
- ✓ Siempre sonreír y ser amable con el cliente

### **Acciones luego de la feria**

- ✓ Mida los resultados
- ✓ Seguimiento de los contactos realizados durante el evento
- ✓ Haga balance de su campaña de la promoción y publicidad



Fundación



*¡ Siempre cerca de Usted !*

CARRERA 32 NO. 12-29 San Ignacio

Tel. (2) 7336030 ext. 10633-10617

San Juan de Pasto