



artesanías de colombia

**PROGRAMA DE ARTESANIAS DE COLOMBIA
MINISTERIO DE DESARROLLO ECONOMICO**

**CAPACITACION PARA EL DESARROLLO ARTESANAL
ADMINISTRANDO MI TALLER ARTESANAL
EN MUNICIPIOS DEL TOLIMA**

MANUEL RAMÓN ORTEGA GUZMAN
Tecnólogo Subgerencia Administrativa.

CON LA COOPERACIÓN DEL: SENA

La chamba – Tolima 08-2002.

TABLA DE CONTENIDO

I. COMUNIDAD ARTESANAL:
VEREDA EL COLEGIO MUNICIPIO DE FLANDES.

II. COMUNIDAD ARTESANAL:
VEREDA CHIPUELO ORIENTE MUNICIPIO DEL GUAMO

III. COMUNIDAD ARTESANAL:
CABILDO INDIGENA CHENCHE AMAYARCO MUNICIPIO DE COYAIMA.

IV. COMUNIDAD ARTESANAL:
CABECERA MUNICIPAL DE NATAGAIMA.

VEREDA EL COLEGIO
MUNICIPIO DE FLANDES

PROGRAMA : CAPACITACIÓN “ADMINISTRANDO MI TALLER ARTESANAL”.

I. OBJETIVOS:

Motivar y despertar el interés entre los artesanos de la comunidad para acrecentar nuevos conocimientos mediante talleres de capacitación “ Administrando mi taller artesanal” y detectar los diferentes problemas prioritarios del proceso artesanal y sus implicaciones.

II. MARCO HISTORICO:

La comunidad artesanal del colegio, se encuentra ubicado a 5 kilómetros aproximadamente del casco urbano de Flandes, muy próxima a la carretera central panamericana.

Un promedio de 45 artesanos laboran el proceso del modelado de la cerámica, fabricando objetos de regular calidad que sirven para empacar manjares, además también producen alcancías y juguetería en arcilla representando la fauna de la región “ mamíferos , aves , lagartos y otros”.

III. ACTIVIDADES REALIZADAS

Se efectuaron algunas visitas domiciliarias donde los artesanos manifestaron sus debilidades y fortalezas.

Debilidades

- ◆ Carencia de un ente gremial que los represente legalmente “organización”
- ◆ Bajos niveles de comercialización: los únicos consumidores de los productos al por mayor son los arequiperos cerámicas quienes lo utilizan como empaque.
- ◆ Falta de nuevos diseños e innovación de productos que les permita experimentar nuevos mercados.
- ◆ Deficiencia en el proceso de cocción, lo realizan al aire libre.
- ◆ No existe continuidad en el proceso de producción, se efectúa cuando el artesano cuenta con pedidos.
- ◆ La forma de pago no se hace de manera inmediata, sino fraccionada.
- ◆ No existen principios de contabilidad que les permita controlar los ingresos y egresos del taller.

Fortalezas:

- ◆ Están bien ubicados geográficamente.
- ◆ Cuentan con medios carreteables y de comunicación.
- ◆ La vereda cuenta con servicio de bus urbano desde Girardot.
- ◆ En el lugar existe un balneario turístico de renombre en la región identificado como los chorros.
- ◆ La vereda cuenta con una iglesia y su sacerdote es un líder en la comunidad.
- ◆ La vereda esta a 3 kilómetros de la carretera principal.

IV. Exploración de Inquietudes:

Técnica Lluvia de ideas

- ◆ Los 20 artesanos asistentes a la capacitación expusieron inquietudes que tiene que ver con la problemática actual tanto Organizacional, comercial y precios, los temas más relevantes fueron los siguientes: palabras textuales.
- ◆ Saber a que precio deben vender los productos que actualmente estaban fabricando.

- ◆ La competencia de los productos sustitutos para empaque como: el plástico, icopor.
- ◆ La calidad de los productos que actualmente están fabricando.
- ◆ Elaborar productos para varios usos y no solamente para empaquetar arequipe.
- ◆ Crear una organización como un sindicato para defendernos de los compradores que no sean ellos quienes no coloquen los precios.
- ◆ Buscar apoyo en la alcaldía de Flandes para que nos ayuden con un punto de venta.

C. TALLER VISUALIZACIÓN DE VIDEOS Y OBSERVACIONES.

Los artesanos visualizaron los videos relacionados con los temas de:

- ◆ Calculando costos.
- ◆ Produciendo
- ◆ Promoviendo y vendiendo
- ◆ Llevando cuentas

Una observación general extraída del contenido de los videos ellos estaban trabajando por trabajar mientras ellos contaban con las mejores condiciones de vida, otras comunidades artesanales no contaban con los medios que ellos tenían y estaban más organizados que ellos, además, tenían productos de mejor calidad, tomaron como ejemplo el módulo produciendo, relacionado con el trabajo artesanal de las comunidades indígenas que trabajan con la materia prima del árbol Palosangre.

Seleccionaron dos temas para profundizar en la capacitación:

- ◆ Los costos de producción
- ◆ La organización gremial.

D. MATERIAL DIDÁCTICO “CARTILLAS”

Taller calculando costos.

Se identifico el producto de mayor demanda para efectuarle el seguimiento de costeo, el cual consistió en una bandeja para embasar arequipe, se tuvieron en cuenta los siguientes pasos:

- ◆ Tiempo de inversión
- ◆ Mano de obra
- ◆ Materias primas
- ◆ Insumos
- ◆ Cocción
- ◆ Empaque
- ◆ Transporte

Se demostró y se confirmó que los artesanos tenían la razón estaban trabajando por trabajar, estaban vendiendo a un precio por debajo del costo real, pero también quedó claro que deben fabricar productos no solo para empacar arequipe, sino que les brinde mejores posibilidades para incrementar sus ingresos basado en la calidad, como lo están haciendo otros artesanos.

CONCLUSIONES:

- ◆ Los talleres celebrados durante la capacitación les permitió reflexionar a los asistentes sobre la importancia de fabricar productos que estén acorde a las necesidades de los consumidores teniendo en cuenta el gusto y la calidad de estos, por lo tanto esperan el aporte de un diseñador para el desarrollo de nuevos productos.

TAREA

- ◆ Los artesanos del sur oriente del Tolima que asistieron a los talleres de capacitación eligieron un comité coordinador pro organización y se comprometieron a continuar el proceso de crear un ente gremial que los represente.
- ◆ Los representantes del comité harán gestión en la Alcaldía Municipal de Flandes para lograr comprometer la autoridad municipal con la comunidad artesanal.

VEREDA CHIPUELO ORIENTE
MUNICIPIO DEL GUAMO

PROGRAMA: CAPACITACION “ADMINISTRANDO MI TALLER ARTESANAL”.

I. OBJETIVO:

Promover actividades mediante talleres de capacitación que le permitan a los artesanos identificar posibles soluciones de organización – canales de distribución – exhibición de productos y principios de contabilidad artesanal.

II. MARCO HISTÓRICO

La vereda artesanal de Chipuelo oriente se encuentra distante de la chamba a unos 4 kilómetros, colinda con la vereda Rincón Santos.

Cuenta con unos 150 artesanos dedicados en su gran mayoría a fabricar cazuelas soperas de todas las calidades y tamaños, es la central de abastos en cazuelas para la chamba, además tiene una de las mejores arcillas de la región libre de oropel. Muchos artesanos han ido superando etapas en la calidad y diversificación de productos. Actualmente es un potencial de menos pesos que la chamba, fabrica la misma línea de productos de la chamba.

III. ACTIVIDADES REALIZADAS

a. Se realizaron visitas domiciliarias y sociales entre algunos talleres donde se efectuó un sondeo de la problemática vigente que actualmente atraviesan los artesanos identificando los puntos más vulnerables de mayor urgencia entre los talleres como: la organización gremial – los cambios tecnológicos y comercialización.

Teniendo en cuenta que los artesanos de chipuelo tienen una gama de productos entre los cuales se encuentran líneas como:

- ◆ Piezas de excelente calidad para conformar vajillas para el uso doméstico.
- ◆ Piezas de regular calidad para el empaque de mariscos.
- ◆ Piezas exclusivas para empacar manjares .

Entre las debilidades de la comunidad artesanal encontramos:

- ◆ La falta de un ente gremial que los represente jurídicamente.
- ◆ La falta de señalización para localizar el lugar y llegar a éste.
- ◆ La situación geográfica del lugar.
- ◆ Algunos equipos tecnológicos que le permita mejorar la calidad en la preparación de la materia prima.
- ◆ Falta de apoyo de las autoridades municipales.
- ◆ La falta de un punto de comercialización comunitario.
- ◆ Deficiencia en la cocción de la cerámica entre algunos artesanos o talleres.

FORTALEZAS

- ◆ Ser la central de abastos en la fabricación de cazuelas.
- ◆ La calidad de las arcillas, libres de impurezas que contrarrestan el valor de las piezas fabricadas.
- ◆ El sentido de socialización e integración que los identifica para trabajos comunitarios.
- ◆ La disponibilidad de los talleres de valorar las instituciones que le han brindado colaboración.

b. Talleres

Exploración de inquietudes

Técnica Lluvia de ideas:

- ◆ Los 25 artesanos que iniciaron la actividad de capacitación expusieron diferentes conceptos tanto a favor como en contra sobre la problemática artesanal, que actualmente viven haciendo énfasis en la falta de organización gremial, como comercial y el desinterés de las autoridades municipales para tenerlo en cuenta como un renglón generador de empleo y recursos económico; los temas más relevantes fueron los siguientes:
- ◆ Conformar una Precooperativa que les permita participar en diferentes actividades tanto artesanales como comunitarias para el beneficio de ellos y el resto de la comunidad.
- ◆ Gestionar con las autoridades municipales programas sociales que beneficien a los artesanos y la comunidad.
- ◆ Buscar con Bavaria – Coca Cola o Postobón la posibilidad de una señalización para que turistas y comerciantes lleguen al lugar sin dificultades.
- ◆ Buscar la posibilidad de participar en eventos como: Expoartesanías.
- ◆ Contar con equipos tecnológicos que aceleren el proceso de preparación de materias primas “arcilla”.
- ◆ Solicitar a Artesanías de Colombia diseñadores para el desarrollo de nuevos productos y ampliar la gama de productos.
- ◆ Realizar programas de asesoría para los artesanos que tienen como base de producción la fabricación de cazuelas desechables e inducirlos al cambio de actitud en producir artículos de mejor calidad.
- ◆ Fomentar la construcción de hornos entre los artesanos que garantice la calidad de los productos.
- ◆ Combatir el egoísmo o rivalidad en los precios entre los artesanos que se dedican a fabricar artículos por cantidad y no por calidad.

- ◆ Muchas veces vendemos por vender y no hacemos cuentas que gastamos y que ganamos.
- ◆ Muchos trabajan al rinde sin importarle la salud – los hijos

c. TALLERES VISUALIZACIÓN DE VIDEOS Y AUDIO

Los artesanos observaron los videos y escucharon los audio relacionados con los módulos de:

- ◆ Calculando costos “María Elvia Hernández” es mas lo que pierdo que lo que gano.
- ◆ Produciendo “Polo sangre producción de mañana”
- ◆ Promoviendo y vendiendo “Guapi el futuro se teje entre todos”

Unas reflexiones generales del material escuchado y visualizado entre los asistentes a los distintos talleres de capacitación fueron los siguientes:

- ◆ La falta de un principio de organización que los represente a todos para poder desarrollar proyectos en beneficios propios y para la comunidad y así poder contar con mejores ingresos económicos tanto para ellos como para su familia.
- ◆ En nuestras casas nos falta más organización para trabajar mejor y evitar que los productos fabricados se nos dañen.
- ◆ Muchos estamos haciendo el esfuerzo de mejorar, mientras otros no se preocupan por la calidad de los productos afectando la imagen de los que estamos trabajando bien y por eso es que los compradores nos quieren comprar al precio más bajo.
- ◆ La gran mayoría de los artesanos se inclinaron por el contenido del video promoviendo y vendiendo “Guapi el futuro se teje entre todos” resaltaron el proceso de organización de esta comunidad y compararon la situación geográfica entre los de Guapi y ellos y concluyeron que mientras los artesanos de Guapi carecían de medios de comunicaciones económicos y fáciles, los

artesanos de Chipuelo contaban con todos los medios para comercializar a nivel nacional e internacional y no le estaban aprovechando por falta de poner una cuota de sacrificio para crear una organización que los agrupe a todos.

d. MATERIAL DIDACTICO “CARTILLAS”

Talleres calculando costo

Se tomó el producto bandera que identifica la comunidad y el de mayor volumen de producción “ La cazuela sopera” para efectuar el seguimiento del verdadero costo de producción y hacer un cuadro comparativo entre los asistentes a la capacitación de la importancia de trabajar organizado, tanto en la producción como en lo gremial, discriminando los siguientes pasos:

- ◆ Inversión de tiempo en el proceso de producción
- ◆ Consecución de materias primas
 - Arcilla Lisa.
 - Arcilla Arenosa
 - Barniz
 - Leña – vegetales
 - Otros.
- ◆ Preparación de materias primas
 - Arcilla Arenosa
 - Arcilla Lisa
 - Barniz
- ◆ Proceso y preparación de pasta
- ◆ Proceso de modelado
- ◆ Aplicación de barniz
- ◆ Alisado y brillado
- ◆ Etapa de cocción

- Es precalentamiento natural “sol” de las piezas.
- Inversión de tiempo en la cocción
- ◆ Etapa de selección de piezas
- ◆ Bodegaje y almacenamiento.

CONCLUSIONES

Se comprobó que muchos artesanos de la comunidad trabajan a pérdida, especialmente los que fabrican artículos de regular y mala calidad. Mientras los talleres que han optado por el cambio de poner en práctica una mejor calidad en sus piezas fabricadas salieron mejor librados en el costo de los artículos que actualmente fabrican y venden.

Algunos artesanos afectados por esto sus productos en cuanto a su rentabilidad efectuaron el cuadro comparativo mientras ellos modelan 10 docenas de cazuelas en un día y otros modelan 3 docenas pero de mejor calidad en su acabado ganan más dinero y realizan un menor esfuerzo en conseguir y preparar materias primas.

TAREA

- ◆ Los integrantes de la capacitación eligieron un comité coordinador para conformar una organización de economía solidaria que los represente además delegaron los cargos más representativos como:
 - ◆ El presidente – secretario – tesorero y fiscal
- Lo anterior con el propósito de iniciar el proceso de organización y su legalización también se redactó un borrador para dirigirlo a Dan Social y programar la capacitación cooperativa.

- ◆ Gestionar con Artesanías de Colombia el envío de diseñadores para que brinden asesoría entre los artesanos de la comunidad en el desarrollo de nuevos productos y mejorar la calidad de otros productos.
- ◆ Realizar las cuentas de algunos gastos que tienen la fabricación de los artículos tanto de buena calidad como de regular calidad.
- ◆ Gestionar la consecución de un molino para la preparación de la arcilla.

CABILDO INDIGENA "CHECHE AMAYARCO
MUNICIPIO COYAIMA

PROGRAMA : CAPACITACIÓN "ADMINISTRANDO MI TALLER ARTESANAL"

I. OBJETIVOS:

Efectuar el estudio de la problemática de la fabricación del jabón de tierra mediante programa talleres de capacitación, que le permita a los artesanos de esta técnica identificar el factor más relevante dentro del proceso de fabricación y su comercialización.

II. RESEÑA HISTÓRICA:

El cabildo tiene su sede en Cheche Amayarco a unos 5 kilómetros del casco urbano de la cabecera municipal y tiene una población aproximada de 1000 habitantes entre los cuales unas familias se dedican a la fabricación del jabón de tierra de tiempo completo y otras de manera complementaria a la fabricación de la cerámica ollas funerarias de manera esporádica en general el principal ingreso se genera por la vía de la explotación agrícola tradicional.

- ◆ Cuentan con una gran organización gremial que los hace fuerte y emprendedores para formular proyectos y desarrollarlos en beneficio de la comunidad.
- ◆ Es una de las pocas comunidades que tiene sede propia conformada de la siguiente manera:
 - Salón de actos y reuniones
 - Kiosco comunal
 - Despensa comunitarias de víveres y abarrotes
 - Casa fiscal.

Actualmente se encuentran gestionando el proyecto para brindarle el servicio de energía eléctrica a la comunidad.

En el cabildo se construye una obra de gran envergadura como es la presa del triángulo del Tolima, con buenas perspectivas para el turismo en el futuro.

III. ACTIVIDADES REALIZADAS:

a. Se efectuaron visitas domiciliarias a todos los integrantes en el proceso de jabón de tierra, donde se tomaron las inquietudes más sobresalientes referente a la problemática de fabricación y comercialización en otros departamentos.

b. Talleres lluvia de ideas

Exploración de inquietudes

Fortalezas:

- Es un producto natural y ecológico los materiales que lo conforman no tienen ingredientes químicos.
- La legía con que se mezcla el cebo de res es un desinfectante para el cuerpo ya que se extrae de maderas medicinales.
- Tiene un costo económico en comparación con los jabones industriales.

Debilidades:

- La pasta que conforma al jabón no cuenta con la resistencia de los jabones industriales.
 - No cuenta con un empaque que lo haga presentable ante la competencia.
 - Los canales de distribución son los mercados populares por falta de presentación no es posible distribuirlos en boticas naturales.
- c. Por falta de energía en la comunidad no realizamos el taller de los videos recurrimos a lo audios, cartillas y material didáctico preparado por equipo de trabajo, los artesanos se interesaron en conocer los costos reales que demanda la fabricación del jabón de tierra, para saber a que precio deben

venderlo realmente en las plazas de mercado para efectuar lo anterior se tuvo en cuenta lo siguiente:

Materias Primas

- Cantidad de cebo y precio por libra
- Cantidad de ceniza para producir la legía.
- Cantidad de leña
- Hoja de plátano seca para envolver al jabón.

Mano de Obra

- Tiempo de inversión en el proceso o mano de obra.
- Tiempo de inversión para empastillar o compactar el jabón

Otros Gastos

- Transporte
- Gastos generales
- Agua
- Otros

Al finalizar el taller sobre costos se obtuvo como resultado que cada pasta de jabón debían venderla a \$ 400 pesos y no a \$ 200 pesos como lo estaban comercializando.

CONCLUSION:

- Los asistentes a la capacitación acordaron establecer unidad de criterio en cuanto al verdadero costo del producto y unificar el precio de venta, cuando les toque realizar la comercialización.
- También se concluyó que solicitarán apoyo a la empresa Artesanías de Colombia para que los asesore en la fabricación de un empaque y darle mejor presentación al producto y poderlo comercializarlo en los supermercados y boticas naturales.

- Buscarán el apoyo del cabildo y las autoridades para que se haga un estudio químico del jabón para elaborar un producto más resistente y competitivo en el mercado.

TAREA:

Cada uno de los integrantes de los talleres copiaron el ejercicio realizado sobre el costo real del proceso del jabón y elaboraron un afiche para ser fijado en el puesto trabajo y así tener claro a que precio deben seguir comercializando el producto fabricado.

MUNICIPIO: NATAGAIMA

PROGRAMA: CAPACITACIÓN “ADMINISTRANDO MI TALLER ARTESANAL”

I. OBJETIVO:

Incentivar a los artesanos ceramistas de la cabecera Municipal para acrecentar nuevos conocimientos afines con la actividad en los procesos de producción, mercadeo y organización, mediante talleres de metodología abierta a través de programas de capacitación “Administrando mi taller artesanal”.

II. MARCO HISTÓRICO

Natagaima está ubicada sobre la carretera principal que del Espinal que conduce a Neiva (Huila) fue epicentro del transporte fluvial por haber sido puerto principal sobre el río Magdalena, y estación principal del ferrocarril de carga y de pasajero de Girardot – Cundinamarca a Neiva- Huila.

Se distinguió en el pasado como un Municipio que fomentó, impulsó y desarrolló varias técnicas artesanales entre las más sobresalientes tenemos:

- La orfebrería de renombre Nacional
- Talabartería y marroquinería con imagen internacional.
- Curtiembres de vacunas
- Modelado de la cerámica
- Trenzado y tejidos en palma y fibras vegetales

Actualmente se viene realizando un programa liderado por la Corporación para el Fomento, Desarrollo, Investigación y Organización de la Cultura Etnia y Social “Corpculturahaca yu Macu” , para el beneficio de los artesanos en distintas técnicas y rescate de la cultura.

III. ACTIVIDADES REALIZADAS:

a. Se realizaron visitas domiciliarias en la mayoría de los talleres donde se compartió con los artesanos dedicados al proceso del modelado de la cerámica y en algunos de ellos se realizaron ejercicios previos sobre costos- producción – organización y principios de contabilidad artesanal.

Estos ejercicios previos a la capacitación permitió precisar las inquietudes más relevantes relacionadas con el oficio de la cerámica y así poder relacionar con mayor facilidad las fortalezas y debilidades entre la comunidad ceramista de Natagaima.

Las fortalezas de mayor importancia están relacionadas con:

- La Entidad jurídica que los apoya en sus actividades.
- La sede o casa del artesano donde hay una muestra permanente de exhibición y comercialización de artículos artesanales y una tarima para eventos culturales.
- La transferencia tecnológica de cambio de horno o base de consumo de leña por el consumo de gas natural.
- La calidad de las materias primas “ Arcilla arenosa – lisa y el barniz”.
- La ubicación geográfica y los medios de comunicaciones.

Las debilidades más relevante tienen que ver con:

- La preparación de materias primas y acabado de los productos.
- Promoción y divulgación del proceso y sus implicaciones.
- Lograr mejores canales de distribución localizados en la Capital de la República, la base de su comercialización se realiza con comprador del sur, los cuales son pocos exigentes en calidad.
- El desarrollo de nuevos productos para innovar la gama de objetos fabricados.
- La falta de asesoría en diseños para mejorar los procesos y el acabado de productos y rediseñar la producción actual.

- Involucrar a los jóvenes al proceso de producción con técnicas y medios más acordes con la época.

b. TALLERES

✓ *Exploración de inquietudes*

Técnica: Lluvia de ideas

- Los 29 artesanos que le dieron comienzo al taller de capacitación expresaron de diferente manera lo que ellos estimaron conveniente que actualmente estaba afectando el proceso y comercialización de la cerámica en Natagaima y también reconocieron el progreso en la parte organizativa liderada por la corporación “Corpculturahaca yu macu” apoyada por la Administración Municipal.

Los artesanos por iniciativa propia y mediante esta metodología abierta expusieron sus puntos de vista así:

- Durante muchos años no hemos contado con el apoyo del Gobierno Departamental, ni mucho menos el Nacional.
- La falta de participar en eventos artesanales de renombre nos ha limitado a un mercado doméstico.
- Los artesanos de Natagaima no somos nombrados en la radio ni mucho menos en la T.V., como artesanos del norte “La Chamba” porque no nos preocupamos por lo que hacemos.
- Falta que se coloquen vallas y avisos alusivos al trabajo que realizamos “Divulgación”.
- No contamos con equipos que nos permitan preparar las materias primas. “Transferencias tecnológicas”.
- La falta de sacrificar tiempo nos está enterrando y nuestros hijos no se están interesando en nuestro oficio. Somos los únicos culpables de que nos

progresemos, lo único que nos toca es hacer un esfuerzo y reunirnos con mayor frecuencia para quitarnos el egoísmo que nos está matando.

- No estamos aprovechando lo que tenemos, siempre seguimos haciendo las cosas de la misma manera, pero no cambiamos.

✓ *Taller Visualización de Videos y Audio*

Los artesanos observaron los videos y escucharon los audios correspondientes al material relacionados con:

- Calculando costo “María Elvia Hernández, Es más lo que pierdo que lo que gano”.
- Producción “ Palo sangre producción de mañana” comunidad indígena.
- Promoviendo y vendiendo: “Guapi el futuro se teje entre todos”
- Llevando cuentas “ La contabilidad también cuenta”.

Las impresiones de los artesanos en cuanto el contenido de los videos los condujo a reflexionar sobre el potencial de posibilidades con que cuentan y que no lo estaban explotándolo para el beneficio de mejorar los productos y el personal.

- Resaltaron que en los videos se aprecia la voluntad de los jóvenes ayudando en el proceso que cada comunidad o artesano trabaja, mientras en Natagaima los muchachos se volvieron flojos no aportan en el trabajo que hacemos, pero si quieren conseguir el dinero fácil.
- Hacen una comparación entre los servicios con que cuenta cada comunidad observada en los videos y Natagaima está mejor equipada, ninguna de ellas tiene el servicio de gas natural, sin embargo nosotros dormimos mucho y el día no nos alcanza para trabajar toman como ejemplo los Indígenas y las artesanas de Guapi y expresan que todos queremos que las soluciones lleguen a nuestros hogares mientras las otras comunidades salen tempranos a buscar soluciones y por eso es que están más adelantado que nosotros en los artículos artesanales.

c. MATERIAL DIDACTICO "CARTILLAS"

Taller calculando costo

Para realizar el ejercicio sobre el costo de un producto se tomó como base la mejor obra, que consistía en una alcancía conejo elaborado en el taller de la artesana Dominga Conde, teniendo en cuenta los siguientes pasos:

Dominga Conde:

Materias Primas:

- Saca el barro para 4 días.

Sale a las 7 a.m. y regresa a las 10 a.m. se demoran 3 horas, en ir y venir.

- Dominga va acompañada de su esposo a la búsqueda del barro, entonces tenemos:

1 hora = \$ 1.250 * 3 hora de trabajo = \$ 3.750 Dominga

1 hora = \$ 1.250 * 3 hora de trabajo = \$ 3.750 Esposo

Vr. Del tiempo de Dominga y su

Esposo

\$ 7.500

- Como saca el barro para 4 días el valor del barro para cada día es de \$ 1.875 así:

\$ 7.500 /4 días = \$ 1.875

El valor del barro para cada día es de \$ 1.875 o sea el Vr. De la materia prima en bruto.

PILADA DE LA MATERIA PRIMA

- El barro que trajo Dominga y su esposo a la casa lo pila en 4 horas, o sea de 7 a.m. a las 11 a.m. = 4 horas.
- Como una (1) hora es igual a \$ 1.250
- 4 horas de pilada 1.250 = \$ 5.000

El valor total del barro pilado es de \$ 5.000.

- Como el barro le alcanza para 4 días, entonces tenemos:

$$\$ 5.000/4 = \$ 1.250$$

- Dominga invierte \$ 1.250 por día por pilar el barro.

ZARANDEADA:

- Dominga, zarandea el barro pilado en 2 horas.
- Como el valor de una hora es de \$ 1.250 por 2 horas $(1.250*2) = \$ 2.500$ valor total del barro zarandeado.
- Como el barro zarandeado alcanza para 4 días, entonces dividimos $\$ 2.500/4 = \$ 625$.
- El valor por día para el barro zarandeado es de \$ 625.

BARNIZ

Dominga trae una (1) arroba (25) de barniz de Velú. Sale a las 7 a.m. y regresa a la casa a las 11 a.m.

Tiempo invertido 4 horas de trabajo en ir y venir.

- Como el Vr. De una hora de trabajo es de \$ 1.250

$$\$ 1.250 * 4 = \$ 5.000 \text{ en ir y venir}$$

$$\$ 3.000*2 = \$ 6.000 \text{ Vr. Transporte}$$

$$\underline{\$ 11.000 \text{ Vr total del barniz}}$$

- Dominga se pone una tarea de sacar o terminar 10 conejos medianos por día, como trabaja de lunes a viernes, entonces se saca en la semana $(10*5= 50)$ 50 conejos.
- Como el mes tiene 4 semana $(50*4= 200)$ se saca en el mes 200 conejos.
- Como Dominga trae barniz para 3 meses tenemos $(200*3=600)$, el barniz le alcanza para una producción de # 600 conejos, es decir:
- 10 conejos diarios * 5 días = 50 conejos semanales

- 50 conejos semanales * 4 semana = 200 conejos mensuales.
- 200 conejos mensuales * 3 meses = 600 conejos.
- Como el valor total del barniz es de \$ 11.000 y le alcanza para 600 conejos en los 3 meses, tenemos:
 - $\$ 11.000/600 = \$ 18.34$ por cada conejo, como produce 10 conejos al día multiplicamos $\$ 18.34*10$ conejos = $\$ 183.40$ o sea $\$ 200$.

Decimos, Dominga se gasta \$ 200 de barniz diario para los 10 conejos.

BOÑIGA

Dominga y su esposo salen a buscar Boñiga y en 2 horas traen los bultos necesarios tenemos:

$$2 \text{ horas} * \$ 1.250 = \$ 2.500/10 = \$ 250$$

El valor en boñiga para los 10 conejos en el proceso de cocción es de \$ 250.

RESUMEN MATERIAS PRIMAS: Para la producción de 10 conejos.

\$ 1.875	Barro sin pilar
\$ 1.250	Barro pilado
\$ 625	zarandeada
\$ 200	Barniz
\$ 250	Boñiga para la cocción

\$ 4.200 Valor de la materia prima para una producción de 10 conejos.

Vr. Materia prima por conejo:

$$4.200/10 = \$ 420.$$

MANO DE OBRA

1. Preparación de la pasta

Dominga: prepara para cada día una (1) arroba (25 libras) de pasta y cada libra (1) tiene un valor de \$ 500.

Tenemos que $25 \text{ libras} * \$ 500 = \$ 12.500$

Valor total de la pasta

Como Dominga tiene una producción diaria de 10 conejos decimos que una (1) arroba (25) de arcilla tiene un valor de \$ 12.500 lo dividimos entre 10 conejos, esto es igual a \$ 1.250, que equivale al valor de la pasta para un conejo por lo tanto.

$\$ 12.500/10 = \$ 1.250$ pasta para cada conejo.

El valor de la pasta para los 10 conejos es de \$ 12.500

$\$ 500*25 = \$ 12.500$.

IV. MODELADO

- Dominga, se pone a modelar a las 9 a.m. y se quita a las 11 a.m. para preparar el almuerzo.

Dominga trabaja 2 horas.

- Dominga, por la tarde empieza a modelar a la 1 p.m. y se retira a las 4 p.m., para preparar la comida.

Dominga trabaja 3 horas.

Total horas trabajadas para modelar:

2 horas en la mañana

3 horas por la tarde

5 Total horas de trabajo.

Como el Valor de cada hora de trabajo es de \$ 1.250 y tenemos 5 horas de trabajo, concluimos:

$\$ 1.250 * 5 \text{ horas} = \$ 6.250$ es el valor de la modelada de los 10 conejos.
 $\$ 6.250$.

APLICACIÓN DEL BARNIZ:

Dominga, se demora 2 horas en aplicar el barniz a los 10 conejos que fabrica en el día.

2 horas * \$ 1.250 Valor de cada hora de trabajo, tenemos $\$ 1.250 * 2 = \$ 2.500$ valor de aplicar barniz a los 10 conejos.

$\$ 2.500$ valor aplicar barniz 10 conejos.

V. ALISADA Y BRILLADA.

Dominga, inicia alisar los conejos así:

De 7 a.m. a las 10 a.m. = 3 Horas en la mañana.

De 1 a.m. a 4 p.m. = 3 horas en la tarde, tenemos:

7 a.m. a 10 a.m. = 3 horas por la mañana

1 p.m. a 4 p.m. = 3 horas por la tarde

—
Total 6 horas de trabajo

$\$ 1.250 * 6 \text{ horas} = \$ 7.500$

El valor de la brillada es de \$ 7.500.

COCCION

Dominga, invierte 2 horas para hacer la cocción de la producción de 10 conejos.

Dominga, realiza el oficio de cocción cada 15 días o cada 2 semanas como la producción de cada semana es de 50 conejos, en las 2 semanas tiene una producción de 100 conejos.

Dominga, invierte 2 horas en cocción cada hora tiene un costo de \$ 1.250, lo cual es igual a \$ 2.500 las 2 horas, como la cocción es de 100 conejos, dividimos \$ 2.500 entre 100 y es igual a \$ 25 en cocción para cada conejo como la producción de una semana es de 10 conejos, tenemos $\$ 25 * 10 = \$ 250$ es el costo de cocción para los 10 conejos. Tenemos:

$\$ 1.250 * 2 = \$ 2.500$ Valor de las 2 horas

$\$ 2.500 / 100 = \$ 25$ Valor de cocción de cada conejo.

$\$ 25 * 10 = \$ 250$ Valor de cocción de 10 conejos

$\$ 250$ valor cocción 10 conejos.

RESUMEN

Mano de obra para fabricar una producción de 10 conejos.

$\$ 12.500$ Valor pasta para 10 conejos.

$\$ 6.250$ Valor modelado 10 conejos

$\$ 2.500$ Valor aplicar barniz 10 conejos

$\$ 7.500$ Valor alisada y brillada

$\$ 250$ Valor cocción de 10 conejos

$\$ 29.000$ Valor mano de obra de 10 conejos

$\$ 29.000 / 10 = \$ 2.900$ valor mano de obra de un (1) conejo.

OTROS GASTOS

Dominga no tiene alumbrado en su residencia utiliza velas o mechones.

Dominga últimamente compra ACPM para alumbrarse e invierte \$ 200 en una semana en ACPM.

A la producción de los 10 conejos de una semana le agregamos un 20% de alumbrado o servicios de luz, tenemos:

$$\text{\$ } 2.000 * 20\% = \text{\$ } 400 \text{ en alumbrado}$$

\\$ 400 en alumbrado.

a. Dominga, se gasta en servicio de agua en el mes la suma de \$ 2.500 le agregamos un 15% de consumo de agua a la producción semanal de 10 conejos, tenemos $\text{\$ } 2.500 * 15\% = \text{\$ } 375$ en agua.

Dominga, le incrementa un 10% de imprevisto a la producción semanal de 10 conejos tenemos que:

$$\text{\$ } 4.200 \text{ valor M.P: } * 10\% = \text{\$ } 420$$

$$\text{\$ } 29.000 \text{ Valor MDEO } * 10\% = \text{\$ } 2.900$$

$$\text{\$ } 3.320 * 10\% = \text{\$ } 332$$

\\$ 332 Valor total imprevistos.

RESUMEN OTROS GASTOS

\$ 400	Gasto alumbrado
\$ 375	Gasto en agua
<u>\$ 332</u>	Imprevisto
\$ 1.107	Total valor otros gastos para 10 conejos.

\$ 1.107/10 \$ 110.70 Otros gastos para un (1) conejo.

Resumen costo de un conejo

\$ 420	Valor MP. Para un conejo
\$ 2900	Valor MDEO para un conejo
\$ 111	Valor otros gastos para un conejo
<u> </u>	
\$ 3.431	valor costo real de un conejo.

Dominga vende un conejo en \$ 2000, el costo de cada conejo dice que Dominga debe vender cada conejo en \$ 3.431

RESUMEN

Dominga vende un (1) conejo en	\$ 2.000
Dominga debe vender cada conejo	\$ 3.431
	<u>\$ 1.431</u>

Dominga esta perdiendo en cada

Conejo el valor de \$ 1.431

Porque Dominga está perdiendo el valor de \$ 1.431 por cada conejo fabricado.

CONCLUSIÓN

Se comprobó que los artesanos en su gran mayoría están trabajando a pérdida, por no aplicar técnicamente en el proceso de producción los pasos que se necesitan en la preparación de las materias primas, por falta de asesoría oportuna no han mejorado los acabados además cuenta con una gama diversificada de diseños propios de la cultura precolombina, lo cual los hace merecedores de apoyo para mejorar sus acabados.

TAREA

Los artesanos trataran por todos los medios posible involucrar a los hijos en el proceso para que les ayuden a realizar algunas actividades dentro del proceso y no sean ellas quienes tengan que hacer todas las actividades que van desde buscar la materia prima hasta la cocción de los artículos.

Se comprometieron tener en cuenta algunos gastos en la fabricación de los artículos, para aumentar el precio en la venta, siempre y cuando estos sean mejorados en calidad.

MANUEL RAMON ORTEGA GUZMAN

Tecnologo Subgerencia Comercial

RESUMEN DE LOS TALLERES DE LA CAPACITACIÓN EN CUATRO
COMUNIDADES DEL TOLIMA
COLEGIO CHIPUELO – CHENCHE AMAYARCO Y ARTESANOS DE
NATAGAIMA “ FLANDES” – GUAMO COYAIMA Y NATAGAIMA

OBJETIVOS:

Promover actividades de capacitación tanto teórica como práctica basada en la problemática actual de costos - producción promoviendo y vendiendo “organización” y llevando cuentas.

Identificar las debilidades y fortalezas de la comunidad ceramista para desarrollar y profundizar el tema que se identificara con las necesidades de los asistentes.

Preparar a los asistentes mediante la capacitación abierta y la técnica lluvia de ideas identificando su problemática para que tenga claro la necesidad del diseño – costo – calidad- organización – producción – mercadeo.

- I. Se efectuaron visitas domiciliarias y sociales, promoviendo e invitando a la comunidad a las capacitaciones así:
 - Visitas personalizadas
 - Promoción a través de megáfono
 - Carteleras
 - Distribución de volantes y otros

II. Mediante la técnica lluvia de ideas

a. Estudio de la problemática artesanal

- Organización
- Producción
- Comercialización
- Costos de MP
- Elaboración de productos.

b. Calculando costos:

- Inversión tiempo
- Consecución de MP.
- Proceso y preparación de pastas
- Proceso de modelado
- Aplicación de barniz
- Alisado y brillado
- Cocción.

ACTIVIDADES:

- Lluvia de ideas “carteleras”
- Cartillas
- Vídeos
- Audio
- Ejercicios prácticos
- Testimonios.
- Lluvia de ideas: Una forma de intervención y expresión abierta de los asistentes para que manifestaran sus inquietudes debilidades y fortalezas relacionados con la problemática artesanal.
- Cartillas: Material didáctico y permitió orientarnos para precisar algunas inquietudes generales referentes a la actividad artesanal.

- Vídeos: Este material visual que sirvió como medio comparativo entre los asistentes y el contenido del vídeo.
- Ejercicio práctico: se desglosó el tema de éstos, lo cual produjo una reflexión de lo real sobre el precio del producto líder que se trabajó.

Se midió la calidad – forma – diseño – servicios – materiales y precios.

- Fundamento teórico práctico:

Se formaron ejemplos cotidianos implicados en el proceso de producción, profundizando en las implicaciones que determinan el costo de fabricación de un producto.

CONCLUSIONES:

- Los asistentes entendieron que deben trabajar de manera organizada amparados en un ente jurídico que los represente, para lo cual crearon un comité provisional de voluntarios, para en el futuro darle vida Organizacional y jurídica.
- Se comprometieron a practicar algunos cambios en su actividad productiva y sacrificar tiempo, cuando se le presente la oportunidad de diseño, desarrollo de productos mejoramiento de calidad y otros.
- Se convencieron que los productos que fabrican deben mejorarlos para recibir el valor que realmente corresponde al momento de la venta.

Tareas

- Iniciar el proceso de organización gremial.
- Participar en las asesorías de diseño y otras cuando se les tenga en cuenta en una programación.