



artesanías de colombia

**Ministerio de Desarrollo Económico
Artesanías de Colombia S.A.
OFICINA DE DISEÑO**

**CUADERNO DE DISEÑO-PRODUCCIÓN DE LAS ASESORIAS
REALIZADAS EN EL MUNICIPIO DE SOMONDOCO,
DEPARTAMENTO DE BOYACA**

**BEATRIZ UJUETA GUERRA
DISEÑADORA INDUSTRIAL**

**SUBGERENCIA DE DESARROLLO DE ARTESANIAS DE
COLOMBIA S.A. Y ALCALDIA DE SOMONDOCO**

Santafé de Bogotá D. C., Noviembre de 2001

**Ministerio de Desarrollo Económico
Artesanías de Colombia S.A.
OFICINA DE DISEÑO**

**Regional Centro Oriente
Departamento de Boyacá
Oficios: Tejeduría en Calceta de Plátano y
Muñequería en Amero de Maíz.**

CECILIA DUQUE DUQUE

Gerente General

ERNESTO ORLANDO BENAVIDES

Subgerente Administrativo y Financiero

LUIS JAIRO CARRILLO

Subgerente de Desarrollo

LYDA DEL CARMEN DIAZ

Coordinadora Oficina de Diseño

LINA GALINDO

Interventora Subgerencia de Desarrollo

BEATRIZ UJUETA GUERRA

Asesora de Diseño

Santafé de Bogotá D.C., Noviembre de 2001

TABLA DE CONTENIDO

INTRODUCCIÓN

1. ANTECEDENTES

- 1a. Historia de la Asesoría
- 1b. Líneas Diseñadas

2. ANÁLISIS DE MUESTRAS DE DISEÑO Y DEL TALLER ARTESANAL

- 2a. Aspectos Formales y Sustentación de los Productos
- 2b. Análisis del Taller Artesanal
- 2c. Fichas Técnicas de los Productos Anexo

3. PRODUCCIÓN

- 3a. Capacidad Instalada
- 3b. Capacidad de Respuesta
- 3c. Costos de Producción

3d. Costeo de Productos y Diagrama de Procesos Productivos “Empresa Asociativa de Trabajo El Caney”

3e. Costeo de Productos y Diagrama de Procesos Productivos “Empresa Asociativa de Trabajo La Esperanza”

3f. Costeo de Productos y Diagrama de Procesos Productivos “Empresa Asociativa de Trabajo La Hojarasca”

3g. Costeo de Productos y Diagrama de Procesos Productivos “Asociación de Mujeres del Municipio de Somondoco”

3h. Fichas de Dibujo y Planos Técnicos - Anexo

4. INVENTARIOS

- 4a. Definición
- 4b. Inventarios que debe tener el Taller Artesanal.

5. COMERCIALIZACION

CONCLUSIONES

INTRODUCCIÓN

El objetivo primordial de la etapa desarrollada durante esta asesoría, es implementar los mecanismos necesarios para optimizar la capacidad productiva y la calidad de los productos elaborados en el Municipio de Somondoco, en los oficios de tejeduría en calceta de plátano y trabajo en amero de maíz.

De acuerdo con los objetivos planteados inicialmente, el proyecto se enfoca a incrementar la productividad de los talleres artesanales dedicados a los oficios en referencia y a la orientación del diseño referido al mejoramiento de procesos productivos, mejoramiento de puestos de trabajo, mejoramiento de condiciones de trabajo dentro del taller como son la iluminación y la organización del mismo, implementación de moldes para la optimización de tiempos y movimientos y por consiguiente reducción de costos en los productos.

Esta etapa estuvo acompañada de una capacitación organizada por la Subgerencia de Desarrollo de Artesanías de Colombia, dictada por la Ingeniera Industrial Claudia Rodríguez, dentro de la cual se capacitó a la comunidad artesanal en herramientas de administración, contabilidad, costeo de productos, mercadeo, ventas y gestión empresarial. Capacitación en herramientas de liderazgo y aporte a la comunidad y por último estrategias de comercialización, ventas y servicio al cliente.

Las capacitaciones fueron realizadas entre el 1 de Agosto y el 22 de Septiembre del presente año. La comunidad presentó una excelente respuesta y compromiso frente a estas capacitaciones.

Los talleres artesanales existentes a la fecha son: Empresa Asociativa de Trabajo “La Esperanza” (Tejeduría en Calceta de Plátano), Empresa Asociativa de Trabajo “La Hojarasca”

(Trabajo en Amero), Empresa Asociativa de Trabajo "El Caney"
(Trabajo en Amero) y
"La Asociación de Mujeres del Municipio de Somondoco"
(Trabajo en Amero)

1. ANTECEDENTES

1a. Historia de la Asesoría

La comunidad artesanal del Municipio de Somondoco, Boyacá, durante los años 1999 y 2000, recibió asesorías por parte de la Unidad de Diseño de Artesanías de Colombia.

Durante este tiempo de asesorías, las diseñadoras textil e industrial, Claudia Helena González y Beatriz Ujueta, respectivamente, realizaron un trabajo de capacitación e implementación de nuevos diseños en los talleres artesanales dedicados a los oficios de: Tejeduría en Calceta de Plátano, Muñequería en Amero de Maíz, Cestería en Chin y Trabajo en Madera. Se realizó, desarrollo de nuevas líneas de producto, capacitación y diseño de empaques y diseño de imagen corporativa para los talleres consolidados dentro de la comunidad.

La respuesta de estos grupos fue excelente y los resultados arrojados por la asesoría fueron satisfactorios tanto para la Unidad de Diseño como para la comunidad en general, las nuevas alternativas de diseño permitieron mejorar la comercialización de los productos elaborados por los diferentes talleres y ampliar sus líneas de productos, todo esto los impulsó a participar por primera vez en Expoartesanías 2000, la feria de mayor importancia para el sector artesanal. En Expoartesanías participaron los grupos de "La Esperanza" (Trabajo en Calceta de Plátano) y "La Hojarasca" (Trabajo en Amero de Maíz), los cuales se dieron a conocer con sus nuevas propuestas y a tener la oportunidad de realizar un sondeo de mercados y analizar el comportamiento de sus productos frente a otros similares de otras regiones del país.

La experiencia fue excelente y motivó a los grupos al trabajo en equipo y al fortalecimiento de la labor artesanal dentro del Municipio. Los grupos siguieron el trabajo en camino al mejoramiento de la calidad y a sacar adelante las propuestas desarrolladas así como también el incentivo para implementar

nuevas alternativas de diseño dentro de los productos ya asesorados y nuevas propuestas de diseño y creación de productos.

1b. Líneas Diseñadas

Taller Artesanal "La Esperanza"

Los productos aprobados para producción fueron: Juego de Cajas Redondas, Juego de Cajas Rectangulares, Juego de Cajas de tiras, Individuales de trenza y Apliques de pared. Rediseño de Carpeta Portapapeles.

Taller Artesanal "La Hojarasca"

Los productos aprobados para producción fueron: Juego de Cajas Cilíndricas, Juego de Cajas Redondas y Juego de Cajas Cuadradas. Rediseño de portarretratos.

Taller Artesanal "El Caney"

Los productos aprobados para producción fueron: Juego de Cajas entretejidas redondas. Diseño de Cajas Cuadradas

Taller Artesanal "Asociación de Mujeres Campesinas del Municipio de Somondoco"

Los productos aprobados para producción fueron: Juego de Cajas Cilíndricas y juego de Cajas Redondas. Rediseño de portarretratos.

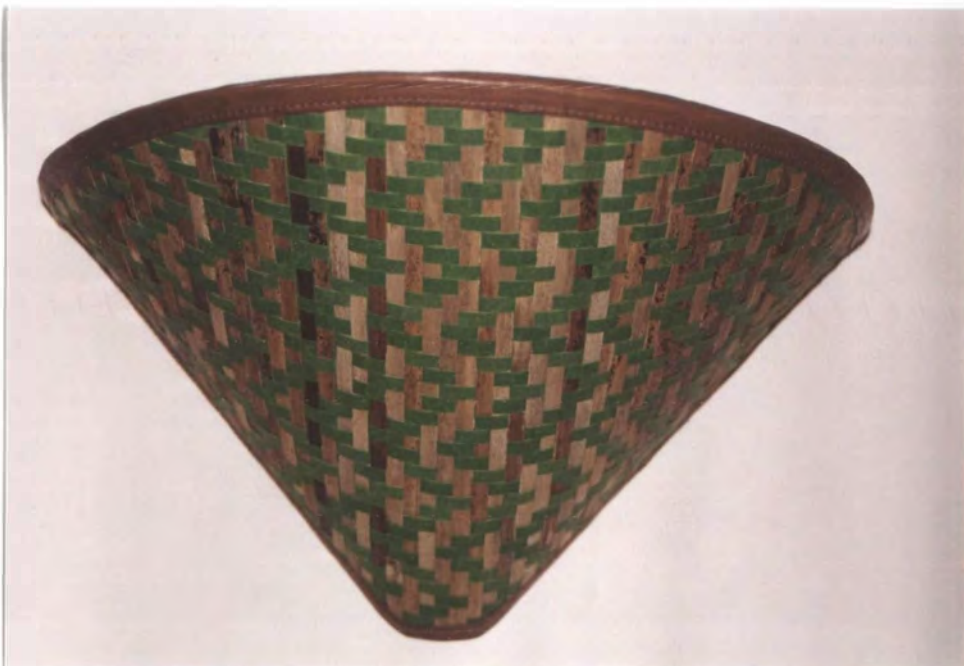
2. ANALISIS DE MUESTRAS DE DISEÑO Y DEL TALLER ARTESANAL

2a. Aspectos Formales y Sustentación de los Productos

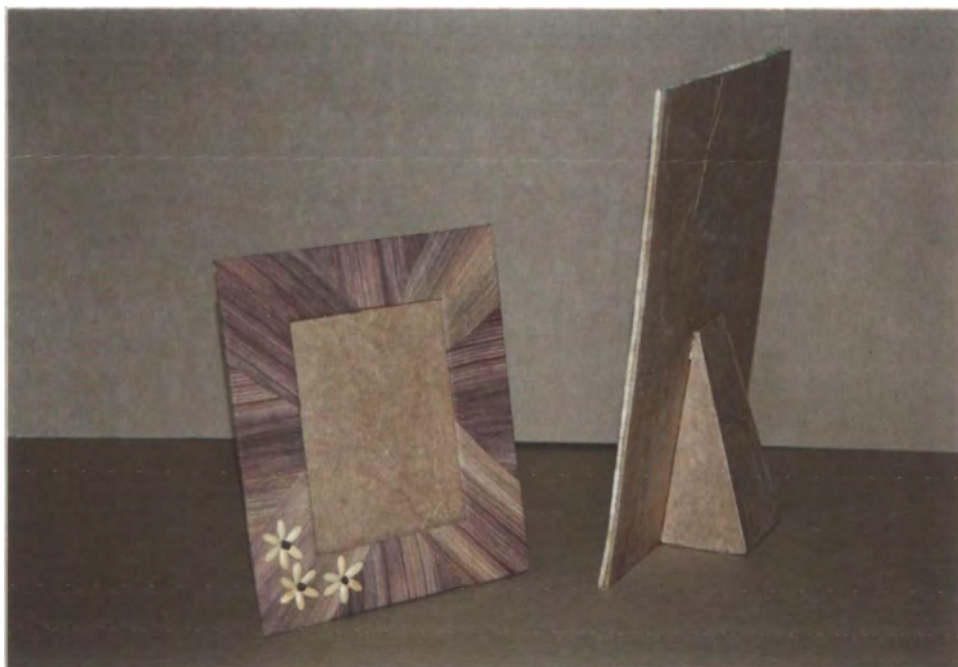
- ✓ Cajas Decorativas elaboradas con Calceta de Plátano: Presentan una muy buena alternativa de diseño como contenedores, estéticamente es un buen resultado tanto para la comunidad como para Artesanías de Colombia, la fibra utilizada presenta tonalidades naturales, las cuales son combinadas

con junco natural y/o tinturado, en color naranja, azul, verde o café.

- ✓ Carpeta Portapapeles: Se realizó un rediseño implementando el cuero para dar mejores acabados al producto, esta carpeta es realizada en Calceta de Plátano en la técnica entretejida y en tiras superpuestas, ambas alternativas combinadas con el cuero presentan un buen resultado.
- ✓ Aplique de Pared: La Propuesta presentada anteriormente, presentaba problemas de iluminación puesto que la luz emitida no era suficiente, para dar solución a este problema, se cambió la utilización del junco tinturado por tiras de pergamino en diferentes colores y los efectos logrados son muy especiales, también se cambió la utilización del sesgo de tela por un sesgo en cuero pero que al final encarecía el producto y se consideró que el sesgo de tela utilizado tradicionalmente era el ideal.



- ✓ Cajas Decorativas elaboradas con Amero de Maíz: Debido a las directrices de Artesanías de Colombia Y de la Unidad de Diseño, no se trabajó con la muñequería tradicional elaborada en el Municipio, por esta razón se reforzaron los diseños realizados el año anterior y se perfeccionaron las técnicas para la correcta elaboración de éstas para los tres talleres artesanales dedicados al oficio del Amero de Maíz
- ✓ Portarretratos: Se realizó un trabajo de mejoramiento del producto, este es realizado con Amero de Maíz, y presentaba problemas de diseño del soporte y de pandeo de la estructura interna, por esta razón se realizó una nueva propuesta que pretende dar soluciones y elevar el producto de categoría.



2b. Análisis del Taller Artesanal

Durante todo el tiempo de trabajo realizado con la comunidad, se habían dictado capacitaciones y asesorías de Diseño y desarrollo de diferentes líneas de productos, los cuales brindaban un estímulo económico, desarrollo de la técnica y del material trabajado, ganando poco a poco un estatus y un reconocimiento de la labor artesanal del Municipio de Somondoco, se implementaba día a día los Procesos Productivos pertinentes a cada producto y para cada uno de los Talleres Artesanales de la Comunidad, sin embargo nunca se había realizado un correcto acondicionamiento del taller, de los puestos de trabajo y condiciones ideales para cada una de las integrantes de este.

Por esta razón se incluye en este proceso lo concerniente a la consecución de materiales, dotación de herramientas y equipo necesario para mejorar dichas condiciones.

El Proyecto se inició con la capacitación realizada en cuanto al manejo de inventarios, esto sirvió para darnos cuenta de lo que realmente era necesario tener en el taller y de lo que definitivamente no hacía parte del mismo, tener claro con que recursos se contaba y que se hacía necesario adquirir para mejorar las condiciones de trabajo.

Dentro de los resultados arrojados, se realizaron las compras pertinentes dentro de lo cual se incluye:

- ✓ Tres lámparas de tubo fluorescente
- ✓ Batas en dril para trabajo
- ✓ Delantales de lino para trabajo
- ✓ Tapabocas
- ✓ Máquina de Coser Industrial
- ✓ Materiales para producción (Telas, cartón, pegantes, sesgos, etc.)
- ✓ Herramientas (Reglas, bisturís, cuchillas, etc.)
- ✓ Moldelería

TALLER ARTESANAL “LA ESPERANZA” Tejeduría en Calceta de Plátano



3. PRODUCCION

Para la definición de la capacidad instalada, capacidad de respuesta y costo real de fabricación de cada producto se tomaron en cuenta diversos aspectos que se explican a continuación.

3a. Capacidad Instalada

La capacidad instalada indica el total de horas que se trabajan entre todos los empleados de planta del taller y se mide en horas-hombre al mes.

La capacidad instalada esta representada por el total del tiempo de trabajo, el porcentaje de los suplementos causados por deficiencias en el ambiente de trabajo, el número total de trabajadores del taller, el número de turnos diarios de trabajo y el total de días trabajados al mes.

Capacidad Instalada = (Tiempo real * #trabajadores * #turnos/día * #días/mes)

Tiempo real= Tiempo de trabajo diario - % de suplementos(*)

Tiempo de trabajo= Horario diario de trabajo durante la semana

(*) Porcentaje de Suplementos = son diferentes para cada taller y se evalúan de acuerdo a la tabla de suplementos dada por la OIT (Organización Internacional del Trabajo) para la realización de estudios de tiempos y movimientos. Los suplementos disminuyen la capacidad productiva del taller y de sus empleados, debido a que representan las deficiencias externas que impiden la correcta elaboración del trabajo diario.

3b. Capacidad de Respuesta

La Capacidad de respuesta indica cuantas unidades de un mismo producto está en capacidad de producir el taller al mes, dedicándose todos los empleados exclusivamente a la fabricación de ese producto determinado. La capacidad de respuesta es diferente para cada producto.

Costos de Materias Primas e Insumos Utilizados para la Producción

Según el caso se anexa el listado de las materias primas e insumos que utiliza el taller para la elaboración de los artículos que actualmente están produciendo.

Tiempos de Fabricación de cada Producto

Se realizó la toma real del tiempo de fabricación de cada producto elegido. Este tiempo indica el costo de la mano de obra por artículo, sabiendo que 1 hora de trabajo en el municipio vale \$1250.

3c. Costos de Producción

Los costos de producción nos indican el dinero que la empresa esta invirtiendo en sacar determinado producto a la venta. Es decir, nos indican cuanto nos cuesta hacer cada producto que vendemos.

Es importante conocer cuanto nos cuesta producir determinado artículo porque:

- Podemos establecer un precio justo de venta
- NO perdemos en el proceso de producción y SI ganamos en las ventas
- Ganamos el suficiente dinero para poder cumplir con las responsabilidades que genera tener una empresa, como el pago de servicios públicos, arriendo, etc.

Cuáles costos de producción debo tener en cuenta?

1. Los costos de las materias primas y los insumos para la producción:

Las materias primas son los elementos que sufren alguna transformación durante el proceso de producción de algún artículo. Son los materiales básicos de nuestros productos como la calceta, el amero, el cartón, el papel seda, etc.

Los insumos son los elementos adicionales que necesitamos para fabricar los productos y que se gastaron en el proceso, tales como los pegantes, las pinturas, los tintes, etc.

Sabe cuanto nos cuestan materias primas y los insumos de cada producto que fabriquemos, es importante, ya que el dinero que invertimos en estos recursos, lo debemos recuperar en la venta de los productos terminados. En la cartilla ADMINISTRANDO MI TRABAJO ARTESANAL, Módulo "Calculando Costos", se encuentran varios ejemplos que nos ayudan a saber como sacar el costo de los materiales que utilizamos en la producción.

2. Los costos de la Mano de Obra:

El tiempo que la gente gasta en hacer algún producto también tiene un valor. De hecho, el del mercado artesanal, este costo es el que más se tiene en cuenta, ya que los productos artesanales normalmente tienen mucho trabajo y se les dedica mucho tiempo.

El costo de la mano de obra se saca registrando el número total de horas que se demora una persona en hacer un artículo y luego ese número total de horas, se multiplica por el valor de cada hora según lo que se pague en el municipio.

En Somondoco una hora de trabajo se paga a \$1250. Si una trabajadora se demora 5 horas haciendo una caja completa, entonces el costo de la mano de obra de esa caja determinada es: $(\$1250 \times 5) = \6250

3. Servicios Públicos:

El agua, la luz, el gas y el teléfono que gastamos mensualmente en producir nuestros artículos, también son costos que debemos tener en cuenta. La forma más fácil de saber cuánta plata de servicios públicos se nos va en la fabricación de 1 producto, es dividir el costo total de los servicios mensuales, entre el total de artículos que producimos en un mes.

Es decir, si nuestra empresa puede producir 100 artículos mensuales y el recibo de luz nos llega por \$2000 cada mes, entonces el costo de la luz por cada artículo que produzco es: $(\$2000 / 100) = \20

4. Otros servicios:

Aquí entra el costo de transporte para comercializar, de los envíos de los productos terminados, del arriendo del taller, etc.

Finalmente para saber el costo de producción de un artículo, debemos sumar el costo de los materiales que utilizamos para fabricar ese producto, el costo de la mano de obra de la persona que lo fabricó, el monto correspondiente para ese artículo de los servicios públicos y el monto correspondiente para ese artículo de los otros servicios. En la cartilla ADMINISTRANDO MI TRABAJO ARTESANAL Módulo; Calculando costos, hay algunos ejemplos que nos sirven para recordar cómo sacar el costo de producción.

Teniendo el costo de producción, cómo saco el precio de venta?

Una vez tengamos cuanto nos cuesta hacer un producto, podemos de una forma muy fácil definir el precio al cual se puede vender ese producto. Para esto, le sumamos al costo de producción, un porcentaje de utilidad definido por las socias del taller. Este porcentaje adicional, tiene el nombre de UTILIDAD, y corresponde a lo que realmente estoy ganando en una venta.

$$\text{PRECIO DE VENTA} = \text{Costo MP/Insumos} + \text{Costo de Mano de Obra} + \text{Costo de Servicios públicos} + \text{Costo Otros servicios} + \% \text{de utilidad} + 16\% \text{ de IVA}$$

Es importante tener en cuenta que el porcentaje de utilidad varía de acuerdo a la forma como se venda el producto. Es decir, el porcentaje de ganancia o utilidad para las ventas al por mayor debe ser menor que el porcentaje de ganancia de los artículos que vendemos al por menor.

Para mayoristas se puede manejar un porcentaje (%) de utilidad entre el 5% y el 20% y para clientes que compran unidades en el almacén podemos manejar porcentajes un poco más altos.

El último porcentaje que se suma para establecer el precio de venta, es el monto correspondiente al cobro del IMPUESTO SOBRE LAS VENTAS o IVA, el cual se debe cobrar y pagar cada dos meses.

Para establecer el precio final de venta, también debemos tener en cuenta dos aspectos muy importantes:

- Que el precio de venta sea JUSTO
- Que el precio final esté de acuerdo con los precios que ya existen para productos similares a los que fabricamos, es decir, que el producto sea COMPETITIVO en precio.

Otros costos a tener en cuenta:

Existen dos costos que aunque los vemos a diario en el taller, estos NO DEBERIAN EXISTIR:

- Costo de los desperdicios: es decir el costo de los materiales y servicios públicos que desperdiciamos, y del tiempo que no invertimos en producir.
- Costo de NO tener calidad: cuando fabricamos productos de mala calidad, tenemos costos adicionales al tiempo y materiales que desperdiciamos y es el costo de no vender esos productos y el costo de dañar nuestra imagen, ya sea por no cumplir bien con los pedidos o por exhibir productos de mala calidad.

OJO: Estos costos no se toman en cuenta para definir el precio final de venta, pero sí influyen en los gastos de la empresa. La forma más sencilla de evitar estos costos es **HACIENDO TODO BIEN DESDE EL PRINCIPIO!**

3d. Costeo de Productos y Diagrama de Procesos Productivos "Empresa Asociativa de Trabajo El Caney"

✓ EMPRESA ASOCIATIVA DE TRABAJO "EL CANEY"

Horario de trabajo = Lunes a Sábado de 2 pm a 6:30 pm

Tiempo de trabajo diario = 4.5 horas

Número de trabajadores = 6

Turnos al día = 1

Número de días de trabajo al mes =

24

Suplementos = 9% básico + 2% por atención en el trabajo 2% por
deficiencia en la iluminación del taller + 3% por cambios de
temperatura = 16%

Tiempo real = 4.5 horas -(4.5*16%) = 3.78 horas/día

CAPACIDAD INSTALADA = 544.32 horas-hombre/mes

LISTADO DE MATERIAS PRIMAS UTILIZADAS EN LA PRODUCCIÓN

Materia Prima/Insumo	Unid de Medida	Costo Unitario	Observaciones
Amero	Bulto	\$3.000	Vienen aprox. 200 ameros en un bulto
Tiras de amero	Paquete	\$300	Cada paquete tiene 36 tiras cortadas de .8 cm
Icopor	100 unid. pequeñas	\$4.000	
	100 unid. Medianas	\$10.000	
	100 unid. Grandes	\$12.000	
Tela	Metro	\$1.500	
Yute	Metro	\$3.000	
Cabuya	Metro	\$300	
Trenza	Metro	\$500	
Vinilos	Frasco	\$1.500	
Sesgo	Metro	\$250	
Cartón	Pliego	\$1.200	100x70
Cartón Cartulina	Pliego	\$700	100x70
Silicona	Kilo	\$7.500	Barra= \$208

Colbón	Galón	\$20.000	Litro=5.300
Boxer	4.5 Galones	\$60.000	Litro= \$3.530
Cauchola	4.5 Galones	\$40.000	Litro= \$2.553
Base en madera	Unidad	\$500	
Palos de pincho	Bolsa con 100 unid.	\$1.600	
Pintura perlada	Frasco	\$1.800	
Lana	100 gramos	\$1.800	
Papel seda	1 mano (25 pliegos)	\$1.250	Pliego= \$50

PRODUCTO: Caja Redonda No. 1
COSTO DE MATERIAS PRIMAS E INSUMOS

Materia Prima/Insumo	Características	Costo
Amero	46 ameros	\$750
Cartón	1/5 Pliego	\$240
Cartón Cartulina	1/5 Pliego	\$140
Papel Seda	1 Pliego	\$50
Tiras de amero	91/2 Paquetes	\$2860
Colbón	Aprox. 10cc	\$50
Boxer	Aprox. 15cc	\$50
Silicona	1 barra	\$208
Cauchola	Aprox. 20cc	\$50
Pintura Perlada	Aprox.	\$45
Vinilo (pintura papel)	Aprox.	\$15
TOTAL		\$4458

Costo de Mano de Obra: Tiempo total de producción por unidad = 222 minutos = 3.7 horas = \$4625

COSTO DE PRODUCCIÓN TOTAL POR UNIDAD= \$9083

CAPACIDAD DE RESPUESTA MENSUAL = 147 unidades

DIAGRAMA DEL PROCESO DE PRODUCCION

EMPRESA ASOCIATIVA DE TRABAJO "EL CANEY"

Diagrama del Proceso de Producción Caja Tejida Redonda No. 1



Tiempo de producción 222 min = 3,7 horas/unidad

PRODUCTO: Caja Redonda No. 2

COSTO DE MATERIAS PRIMAS E INSUMOS:

Materia Prima/Insumo	Características	Costo
Amero	22 ameros	\$352
Cartón	1/8 Pliego	\$150
Cartón Cartulina	1/8 Pliego	\$88
Papel Seda	1 Pliego	\$50
Tiras de amero	5 Paquetes	\$1500
Colbón	Aprox. 10cc	\$50
Boxer	Aprox. 15cc	\$50
Silicona	½ borra	\$104
Cauchola	Aprox. 20cc	\$50
Pintura Perlada	Aprox.	\$45
Vinito (pintura papel)	Aprox.	\$15
TOTAL		\$2454

Costo de Mano de Obra: Tiempo total de producción por unidad = 154 minutos = 2.56 horas = \$3208

COSTO DE PRODUCCIÓN TOTAL POR UNIDAD= \$5662

CAPACIDAD DE RESPUESTA MENSUAL = 212 unidades

LA CAPACIDAD DE RESPUESTA FINAL ES DE 86 JUEGOS DE CAJAS REDONDAS AL MES

DIAGRAMA DEL PROCESO DE PRODUCCION

EMPRESA ASOCIATIVA DE TRABAJO "EL CANEY"

Diagrama del Proceso de Producción Caja Tejida Redonda No. 2



Tiempo de producción 154 min = 2.56 horas/unidad

3e. Costeo de Productos y Diagrama de Procesos Productivos "Empresa Asociativa de Trabajo La Esperanza"

✓ EMPRESA ASOCIATIVA DE TRABAJO "LA ESPERANZA"

Horario de trabajo = Lunes a Sábado de 8:30 am a 12 m y 2 pm a 6 pm

Tiempo de trabajo diario = 8.5 horas

Numero de trabajadores = 5

Turnos al día = 1

Número de días de trabajo al mes = 24

Suplementos = 9% básico + 2% por posición ligeramente inadecuada + 2% por deficiencia en la iluminación del taller + 3% por cambios de temperatura = 16%

Tiempo real = $8.5 - (8.5 * 16\%) = 7.14$ horas/día

CAPACIDAD INSTALADA = 856.8 horas-hombre/mes

LISTADO DE MATERIAS PRIMAS UTILIZADAS EN LA PRODUCCIÓN

Materia Prima/Insumo	Unid. De Medida	Costo unitario	Observaciones
Calceta	Lonada	\$7500	El costo del material es el costo del transporte hasta y desde el lugar de recolección.
Junco	Atado	\$15000	
Guata	Metro	\$1700	
Trenza	Metro	\$150	Calceta
Tela	Metro	\$3000	
Tintes	Libra	\$100000	Costo por gramo = \$393
Sesgo	Metro	\$250	
Cartón	Pliego	\$1200	Pliego de 100 x 70
Cartón Cartulina	Pliego	\$700	Pliego de 100 x 70
Silicona	Kilo	\$7500	Costo por barra = \$208

Colbón	Galón	\$20000	Costo por litro = \$5300
Boxer	4.5 galones	\$60000	Costo por litro = \$3530
Cauchola	4.5 galones	\$40000	Costo por litro = \$2353
Hilo	5000 yardas	\$4000	Costo por metro = \$1
Pintura Perlada	Frasco	\$1800	
Papel Seda	1 mano (25 pliegos)	\$1250	Costo por pliego = \$50

Los productos de "La Esperanza" elegidos para ser costeados fueron los juegos de cajas redondas y rectangulares, los apliques de pared, los individuales y las carpetas.

PRODUCTO: Caja Redonda Grande No. 1
COSTO DE MATERIAS PRIMAS E INSUMOS

Materia Prima/Insumo	Características	Costo
Calceta	344 tiras de .8cm de ancho	\$400
Junco	94 tiras de .8cm de ancho	\$200
Cartón	½ Pliego	\$600
Cartón Cartulina	½ Pliego	\$350
Papel Seda	2.5 Pliegos	\$150
Silicona	½ barra	\$104
Colbón	Aprox 50cc	\$265
Boxer	Aprox 50cc	\$180
Cauchola	Aprox. 150cc	\$353
Pintura Perlada	Aprox.	\$45
Tintes	Aprox. ¼ gramo	\$78
Total		\$2725

Costo de Mano de Obra: Tiempo total de producción por unidad = 404 minutos = 6.7 horas = \$8375

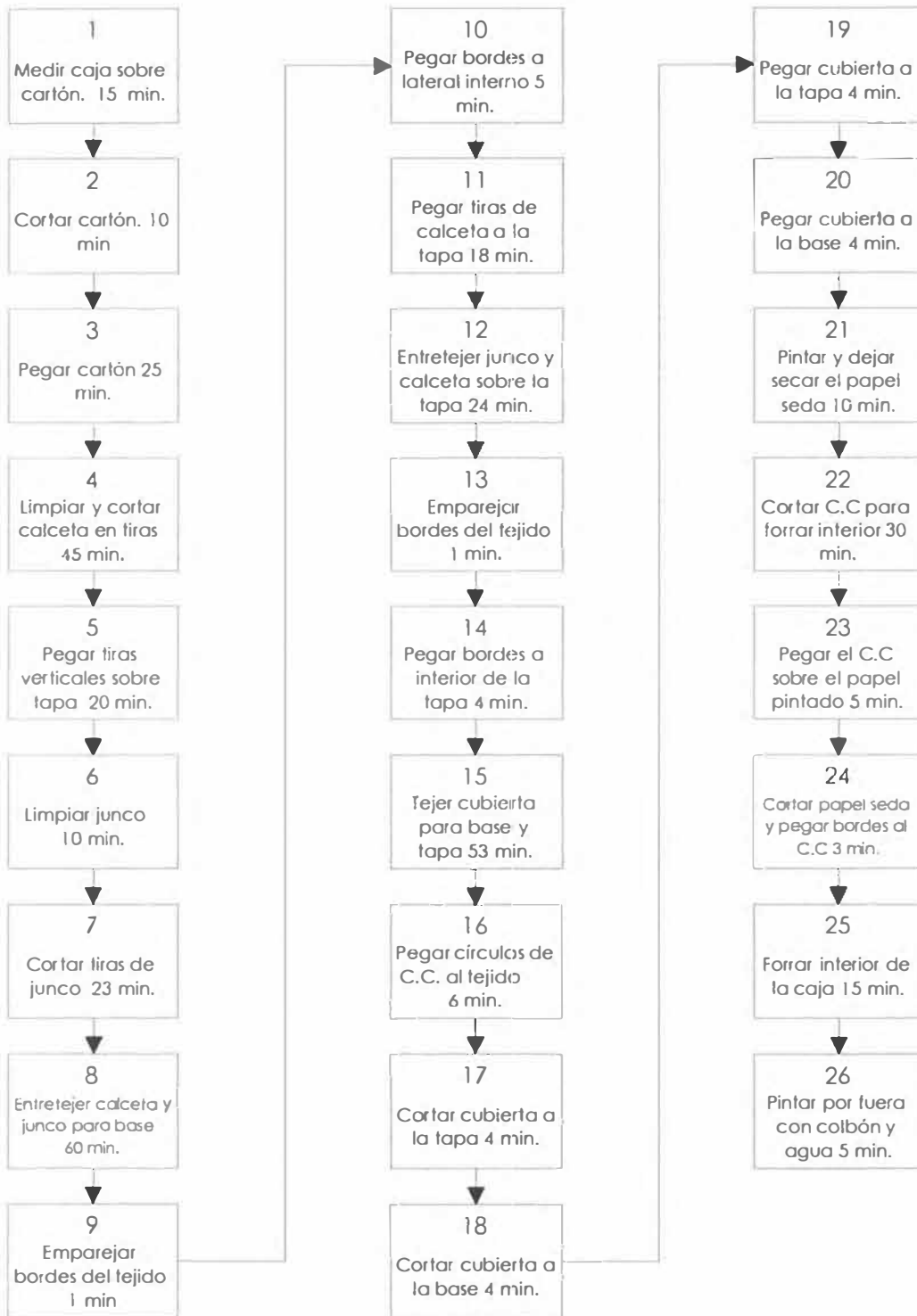
COSTO DE PRODUCCIÓN TOTAL POR UNIDAD= \$11100

CAPACIDAD DE RESPUESTA MENSUAL = 127 unidades

DIAGRAMA DEL PROCESO DE PRODUCCION

EMPRESA ASOCIATIVA DE TRABAJO "LA ESPERANZA"

Diagrama del Proceso de Producción Caja Redonda No. 1



Tiempo de producción 404 min= 6.7 horas/unidad

PRODUCTO: Caja Redonda Mediana No. 2
COSTO DE MATERIAS PRIMAS E INSUMOS

Materia Prima/Insumo	Características	Costo
Calceta	202 tiras de .8cm de ancho	\$300
Junco	71 tiras de .8cm de ancho	\$150
Cartón	1/3 Pliego	\$480
Cartón Cartulina	1/3 Pliego	\$280
Papel Seda	1 Pliego	\$50
Silicona	1/3 barra	\$70
Colbón	Aprox 35cc	\$185
Boxer	Aprox 40cc	\$150
Cauchola	Aprox. 80cc	\$200
Pintura Perlada	Aprox.	\$45
Tintes	Aprox. ¼ gramo	\$78
Total		\$1988

Costo de Mano de Obra: Tiempo total de producción por unidad = 257 minutos = 4.28 horas = \$5350

COSTO DE PRODUCCIÓN TOTAL POR UNIDAD= \$7327
CAPACIDAD DE RESPUESTA MENSUAL = 200 unidades

DIAGRAMA DEL PROCESO DE PRODUCCIÓN

EMPRESA ASOCIATIVA DE TRABAJO "LA ESPERANZA"

Diagrama del Proceso de Producción Caja Redonda No. 2



Tiempo de producción 254 min= 4.28 horas/unidad

PRODUCTO: Caja Redonda Pequeña No. 3
COSTO DE MATERIAS PRIMAS E INSUMOS

Materia Prima/Insumo	Características	Costo
Calceta	121 tiras de .8cm de ancho	\$200
Junco	15 tiras de .8cm de ancho	\$100
Cartón	1/5 Pliego	\$240
Cartón Cartulina	1/5 Pliego	\$140
Papel Seda	1/2 Pliego	\$25
Silicona	1/4 barra	\$50
Colbón	Aprox 16cc	\$80
Boxer	Aprox 40cc	\$150
Cauchola	Aprox. 80cc	\$200
Pintura Perlada	Aprox.	\$18
Tintes	Aprox. 1/8 gramo	\$39
Total		\$1242

Costo de Mano de Obra: Tiempo total de producción por unidad = 212 minutos = 3.5 horas = \$4416

COSTO DE PRODUCCIÓN TOTAL POR UNIDAD= \$5658
CAPACIDAD DE RESPUESTA MENSUAL = 244 unidades

DIAGRAMA DEL PROCESO DE PRODUCCIÓN

EMPRESA ASOCIATIVA DE TRABAJO "LA ESPERANZA"

Diagrama del Proceso de Producción Caja Redonda No. 3



Tiempo de producción 145 min= 2.41 horas/unidad

PRODUCTO: Caja Redonda Pequeña No. 4
COSTO DE MATERIAS PRIMAS E INSUMOS

Materia Prima/Insumo	Características	Costo
Calceta	108 tiras de .7cm de ancho	\$150
Junco	14 tiras de .7cm de ancho	\$150
Cartón	1/8 Pliego	\$150
Cartón Cartulina	1/8 Pliego	\$88
Papel Seda	½ Pliego	\$25
Silicona	¼ barra	\$50
Colbón	Aprox 20cc	\$100
Boxer	Aprox 22cc	\$80
Cauchola	Aprox. 70cc	\$170
Pintura Perlada	Aprox.	\$18
Tintes	Aprox. 1/8 gramo	\$39
Total		\$835

Costo de Mano de Obra: Tiempo total de producción por unidad = 145 minutos = 2.41 horas = \$3020

COSTO DE PRODUCCIÓN TOTAL POR UNIDAD= \$3855
CAPACIDAD DE RESPUESTA MENSUAL = 355 unidades

La Capacidad de respuesta final es de 50 juegos de cajas redondas al mes.

DIAGRAMA DEL PROCESO DE PRODUCCIÓN

EMPRESA ASOCIATIVA DE TRABAJO "LA ESPERANZA"

Diagrama del Proceso de Producción Caja Redonda No. 4



Tiempo de producción 404 min= 6.7 horas/unidad

PRODUCTO: Caja Rectangular Grande No. 1
COSTO DE MATERIAS PRIMAS E INSUMOS

Materia Prima/Insumo	Características	Costo
Calceta	202 tiras de .8cm de ancho	\$280
Junco	71 tiras de .8cm de ancho	\$98
Cartón	1/3 Pliego	\$400
Cartón Cartulina	1/3 Pliego	\$233
Papel Seda	1 Pliego	\$50
Silicona	1/3 barra	\$66
Colbón	Aprox 35cc	\$175
Boxer	Aprox 40cc	\$145
Cauchola	Aprox. 80cc	\$195
Pintura Perlada	Aprox.	\$45
Tintes	Aprox. ¼ gramo	\$78
Total		\$1765

Costo de Mano de Obra: Tiempo total de producción por unidad = 319 minutos = 5.31 horas = \$6645

COSTO DE PRODUCCIÓN TOTAL POR UNIDAD= \$8410
CAPACIDAD DE RESPUESTA MENSUAL = 161 unidades

DIAGRAMA DEL PROCESO DE PRODUCCIÓN

EMPRESA ASOCIATIVA DE TRABAJO "LA ESPERANZA"

Diagrama del Proceso de Producción Caja Rectangular Grande No. 1



Tiempo de producción 319 min = 5.31 horas/unidad

PRODUCTO: Caja Rectangular Mediana No. 2
COSTO DE MATERIAS PRIMAS E INSUMOS

Materia Prima/Insumo	Características	Costo
Calceta	90 tiras de .8cm de ancho	\$140
Junco	128 tiras de .8cm de ancho	\$200
Cartón	1/3 Pliego	\$480
Cartón Cartulina	1/3 Pliego	\$280
Papel Seda	1 1/2 Pliego	\$150
Silicona	1/3 barra	\$70
Colbón	Aprox 50cc	\$100
Boxer	Aprox 50cc	\$150
Cauchola	Aprox. 150cc	\$300
Pintura Perlada	Aprox.	\$45
Tintes	Aprox. ¼ gramo	\$78
Total		\$1993

Costo de Mano de Obra: Tiempo total de producción por unidad = 246 minutos = 4.1 horas = \$5125

COSTO DE PRODUCCIÓN TOTAL POR UNIDAD= \$7118

CAPACIDAD DE RESPUESTA MENSUAL = 208 unidades

DIAGRAMA DEL PROCESO DE PRODUCCION

EMPRESA ASOCIATIVA DE TRABAJO "LA ESPERANZA"

Diagrama del Proceso de Producción Caja Rectangular No. 2



Tiempo de producción 246 min= 4.1 horas/unidad

PRODUCTO: Caja Rectangular Pequeña No. 3
COSTO DE MATERIAS PRIMAS E INSUMOS

Materia Prima/Insumo	Características	Costo
Calceta	63 tiras de .8cm de ancho	\$100
Junco	120 tiras de .8cm de ancho	\$250
Cartón	¼ Pliego	\$300
Cartón Cartulina	¼ Pliego	\$175
Papel Seda	1 Pliego	\$50
Silicona	¼ barra	\$50
Colbón	Aprox 35cc	\$185
Boxer	Aprox 40cc	\$150
Cauchola	Aprox. 80cc	\$200
Pintura Perlada	Aprox.	\$45
Tintes	Aprox. ¼ gramo	\$78
Total		\$1583

Costo de Mano de Obra: Tiempo total de producción por unidad = 202 minutos = 3.36 horas = \$4200

COSTO DE PRODUCCIÓN TOTAL POR UNIDAD= \$5783

CAPACIDAD DE RESPUESTA MENSUAL = 230 unidades

DIAGRAMA DEL PROCESO DE PRODUCCIÓN

EMPRESA ASOCIATIVA DE TRABAJO "LA ESPERANZA"

Diagrama del Proceso de Producción Caja Rectangular No. 3



Tiempo de produccion 202 min= 3.36 horas/unidad

PRODUCTO: Caja Rectangular Pequeña No. 4
COSTO DE MATERIAS PRIMAS E INSUMOS

Materia Prima/Insumo	Características	Costo
Calceta	63 tiras de .7cm de ancho	\$100
Junco	120 tiras de .7cm de ancho	\$250
Cartón	¼ Pliego	\$300
Cartón Cartulina	¼ Pliego	\$175
Papel Seda	1 Pliego	\$60
Silicona	1/3 barra	\$50
Colbón	Aprox 35cc	\$100
Boxer	Aprox 40cc	\$150
Cauchola	Aprox. 80cc	\$200
Pintura Perlada	Aprox.	\$18
Tintes	Aprox. ¼ gramo	\$39
Total		\$1442

Costo de Mano de Obra: Tiempo total de producción por unidad = 151 minutos = 2.51 horas = \$3138

COSTO DE PRODUCCIÓN TOTAL POR UNIDAD= \$4580
CAPACIDAD DE RESPUESTA MENSUAL = 344 unidades

La capacidad de respuesta final es de 56 juegos de cajas rectangulares al mes.

DIAGRAMA DEL PROCESO DE PRODUCCIÓN

EMPRESA ASOCIATIVA DE TRABAJO "LA ESPERANZA"

Diagrama del Proceso de Producción Caja Rectangular No. 4



Tiempo de producción 151 min= 2.51 horas/unidad

PRODUCTO: Carpeta
COSTO DE MATERIAS PRIMAS E INSUMOS

Materia Prima/Insumo	Características	Costo
Calceta	Aprox.	\$450
Junco	Aprox.	\$200
Tela	½ metro	\$1500
Sesgo	1 metro	\$250
Guata	Aprox.	\$850
Silicona	¼ barra	\$50
Colbón	Aprox 20cc	\$100
Hilo	10 metros	\$10
Tintes	Aprox. 1/8 gramo	\$39
Total		\$3449

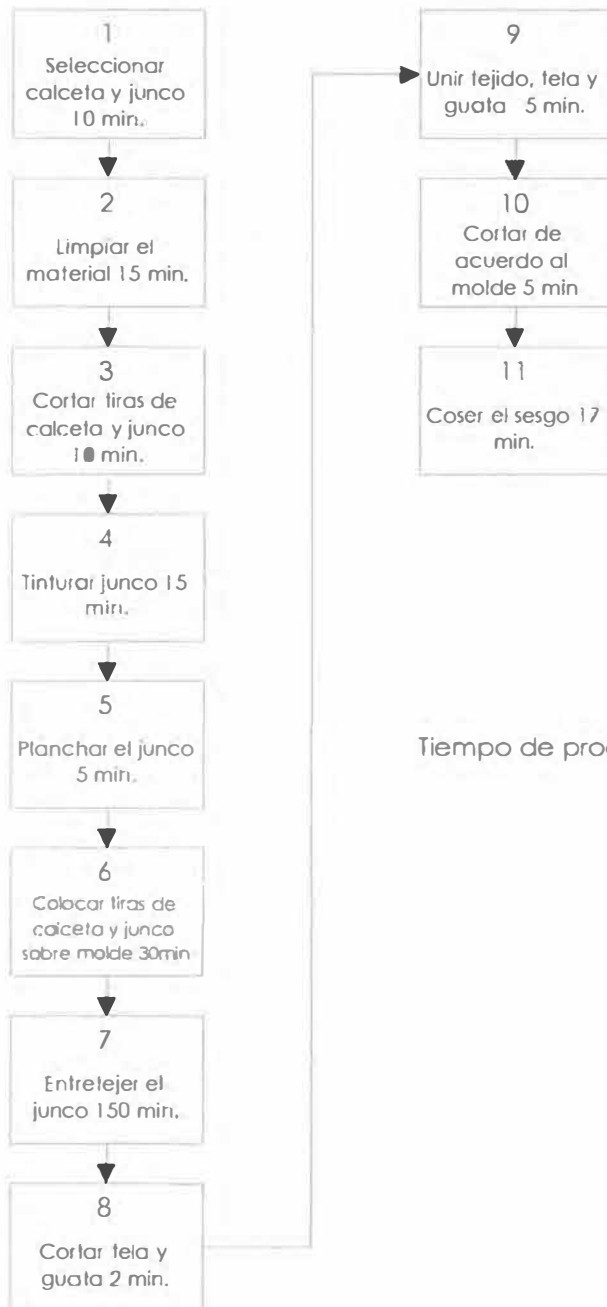
Costo de Mano de Obra: Tiempo total de producción por unidad = 272 minutos = 4.5 horas = \$5625

COSTO DE PRODUCCIÓN TOTAL POR UNIDAD= \$9074
CAPACIDAD DE RESPUESTA MENSUAL = 190 unidades

DIAGRAMA DEL PROCESO DE PRODUCCIÓN

EMPRESA ASOCIATIVA DE TRABAJO "LA ESPERANZA"

Diagrama del Proceso de Producción Carpeta



Tiempo de producción 272 min= 4.5 horas/unidad

PRODUCTO: Aplique de Pared
COSTO DE MATERIAS PRIMAS E INSUMOS

Materia Prima/Insumo	Características	Costo
Calceta	Aprox. 56 tiras de .7 cm de ancho	\$87
Junco	Aprox. 40 tiras de .7 cm de ancho	\$85
Estructura metálica	1 unidad	\$3800
Sesgo	1 metro y 10 cm	\$275
Silicona	¼ barra	\$50
Colbón	Aprox 10cc	\$50
Boxer	Aprox. 22 cc	\$80
Hilo	10 metros	\$10
Tintes	Aprox. 1/8 gramo	\$39
Total		\$4476

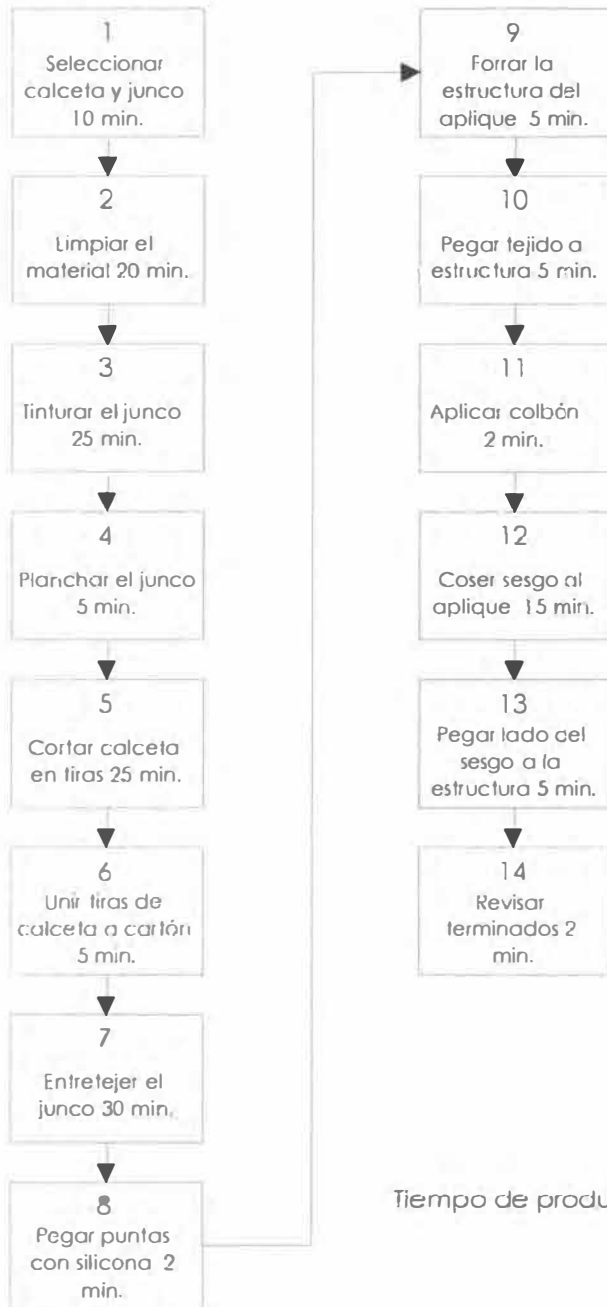
Costo de Mano de Obra: Tiempo total de producción por unidad = 156 minutos = 2.6 horas = \$3250

COSTO DE PRODUCCIÓN TOTAL POR UNIDAD= \$7726
CAPACIDAD DE RESPUESTA MENSUAL = 332 unidades

DIAGRAMA DEL PROCESO DE PRODUCCIÓN

EMPRESA ASOCIATIVA DE TRABAJO "LA ESPERANZA"

Diagrama del Proceso de Producción Aplique de pared



Tiempo de producción 155 min = 2.58 horas/unidad

3f. Costeo de Productos y Diagrama de Procesos Productivos "Empresa Asociativa de Trabajo La Hojarasca"

✓ EMPRESA ASOCIATIVA DE TRABAJO "LA HOJARASCA"

Horario de trabajo = Lunes a Sábado de 8:30 am a 12 m y 2 pm a 6 pm

Tiempo de trabajo diario = 8.5 horas

Numero de trabajadores = 2

Turnos al día = 1

Número de días de trabajo al mes = 24

Suplementos = 9% básico + 2% por posición ligeramente inadecuada + 2% por deficiencia en la iluminación del taller + 3% por cambios de temperatura = 16%

Tiempo real = $8.5 - (8.5 * 16\%) = 7.14$ horas/día

CAPACIDAD INSTALADA = 342.72 horas-hombre/mes

LISTADO DE MATERIAS PRIMAS UTILIZADAS EN LA PRODUCCIÓN

Materia Prima/Insumo	Unid. De Medida	Costo unitario	Observaciones
Amero	Bulto	\$3000	Vienen aprox. 200 ameros por bulto
Icopor	Unidad	\$800	Centro de flores
Vinilos	Frasco	\$1500	
Cartón	Pliego	\$1200	100x70
Cartón Cartulina	Pliego	\$700	100x70
Silicona	Kilo	\$7500	Barra \$208
Colbón	Galón	\$20000	Litro \$5300
Boxer	4.5 galones	\$60000	Litro \$3530
Cauchola	4.5 galones	\$40000	Litro \$2353
Pintura Perlada	Frasco	\$1800	
Tintes	1 libra	\$100000	Gramo \$393
Papel Seda	1 mano (25 pliegos)	\$1250	\$50

PRODUCTO: Caja Cilíndrica Grande No. 1
COSTO DE MATERIAS PRIMAS E INSUMOS

Materia Prima/Insumo	Características	Costo
Amero	1 amero	\$16
Cartón	1/6 Pliego	\$200
Cartón Cartulina	1/6 Pliego	\$116
Papel Seda	1/3 Pliego	\$20
Colbón	Aprox. 10 cc	\$50
Boxer	Aprox. 5 cc	\$10
Cauchola	Aprox. 20 cc	\$50
Pintura Perlada	Aprox.	\$15
Tintes	Aprox.	\$32
Total		\$509

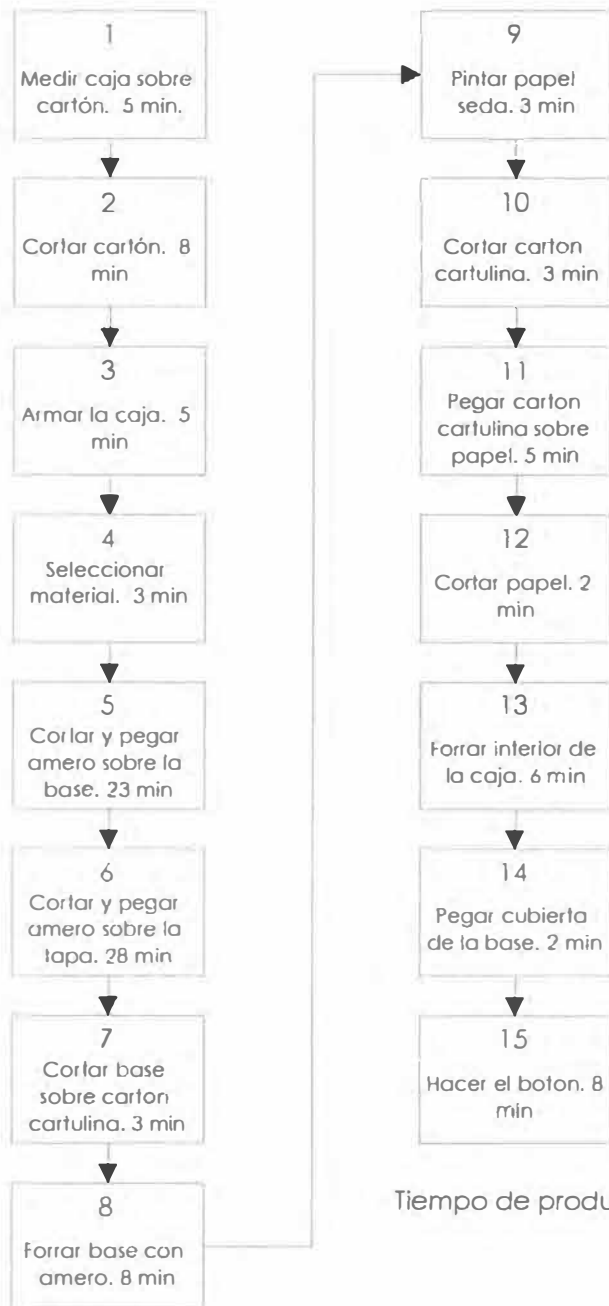
Costo de Mano de Obra: Tiempo total de producción por unidad = 110 minutos = 1.83 horas = \$2291

COSTO DE PRODUCCIÓN TOTAL POR UNIDAD= \$2800
CAPACIDAD DE RESPUESTA MENSUAL = 187 unidades

DIAGRAMA DEL PROCESO DE PRODUCCIÓN

EMPRESA ASOCIATIVA DE TRABAJO "LA HOJARASCA"

Diagrama del Proceso de Producción Caja Cilíndrica No. 1



Tiempo de producción 110 min = 1.83 horas/unidad

PRODUCTO: Caja Cilíndrica Mediana No. 2
COSTO DE MATERIAS PRIMAS E INSUMOS

Materia Prima/Insumo	Características	Costo
Amero	½ amero	\$8
Cartón	1/7 Pliego	\$160
Cartón Cartulina	1/7 Pliego	\$93
Papel Seda	1/3 Pliego	\$20
Colbón	Aprox. 4 cc	\$20
Boxer	Aprox. 5 cc	\$10
Cauchola	Aprox. 10 cc	\$25
Pintura Perlada	Aprox.	\$15
Tintes	Aprox.	\$32
Total		\$509

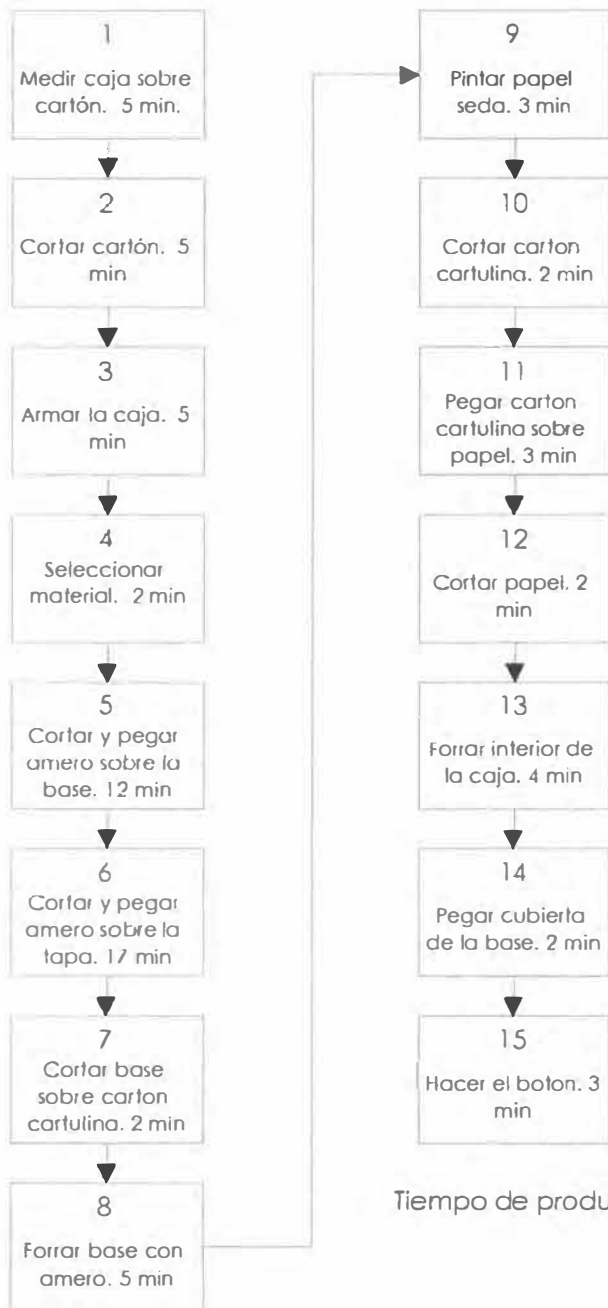
Costo de Mano de Obra: Tiempo total de producción por unidad = 71 minutos = 1.18 horas = \$1473

COSTO DE PRODUCCIÓN TOTAL POR UNIDAD= \$1862
CAPACIDAD DE RESPUESTA MENSUAL = 290 unidades

DIAGRAMA DEL PROCESO DE PRODUCCIÓN

EMPRESA ASOCIATIVA DE TRABAJO "LA HOJARASCA"

Diagrama del Proceso de Producción Caja Cilindrica No. 2



Tiempo de producción 71 min = 1.18 horas/unidad

PRODUCTO: Caja Cilíndrica Pequeña No. 3
COSTO DE MATERIAS PRIMAS E INSUMOS

Materia Prima/Insumo	Características	Costo
Amero	½ amero	\$8
Cartón	1/10 Pliego	\$113
Cartón Cartulina	1/10 Pliego	\$66
Papel Seda	1/3 Pliego	\$20
Colbón	Aprox. 4 cc	\$20
Boxer	Aprox. 5 cc	\$10
Cauchola	Aprox. 10 cc	\$25
Pintura Perlada	Aprox.	\$15
Tintes	Aprox.	\$32
Total		\$309

Costo de Mano de Obra: Tiempo total de producción por unidad = 66 minutos = 1.1 horas = \$1375

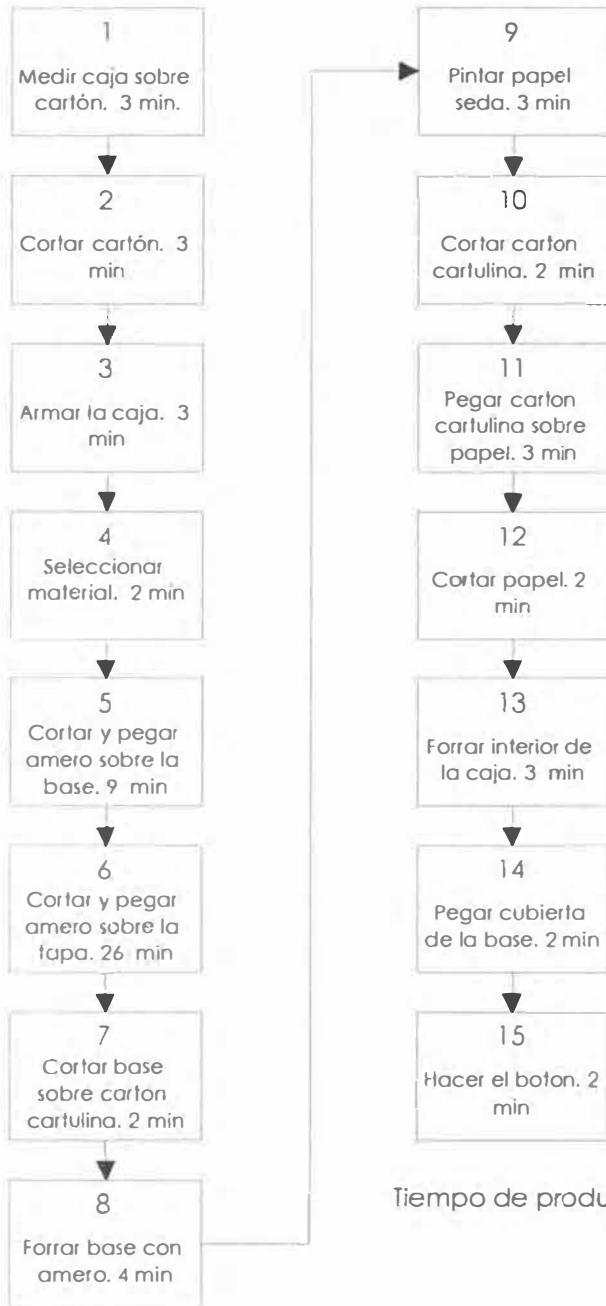
COSTO DE PRODUCCIÓN TOTAL POR UNIDAD= \$1684
CAPACIDAD DE RESPUESTA MENSUAL = 311 unidades

La capacidad de respuesta final es de 83 juegos de cajas cilíndricas al mes

DIAGRAMA DEL PROCESO DE PRODUCCIÓN

EMPRESA ASOCIATIVA DE TRABAJO "LA HOJARASCA"

Diagrama del Proceso de Producción Caja Cilíndrica No. 3



Tiempo de producción 66 min= 1,1 horas/unidad

PRODUCTO: Caja Cuadrada Grande No. 1
COSTO DE MATERIAS PRIMAS E INSUMOS

Materia Prima/Insumo	Características	Costo
Amero	½ amero	\$8
Cartón	1/10 Pliego	\$120
Cartón Cartulina	1/10 Pliego	\$70
Papel Seda	1/3 Pliego	\$20
Colbón	Aprox. 10 cc	\$50
Boxer	Aprox. 5 cc	\$10
Cauchola	Aprox. 20 cc	\$50
Pintura Perlada	Aprox.	\$15
Tintes	Aprox.	\$32
Total		\$375

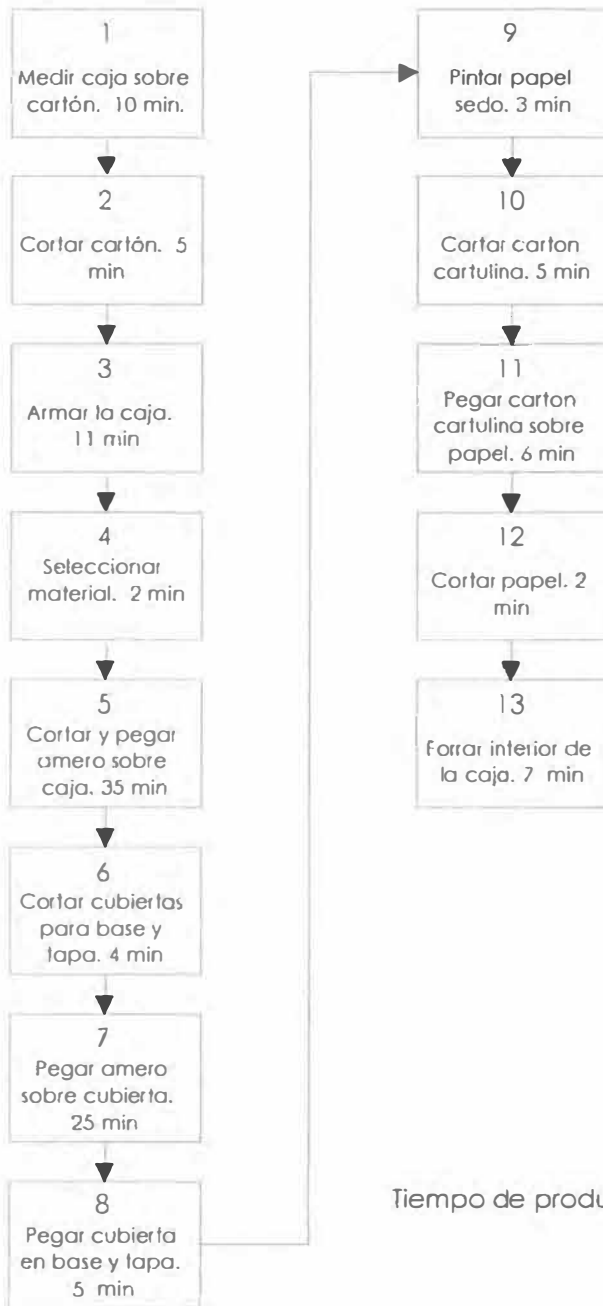
Costo de Mano de Obra: Tiempo total de producción por unidad = 121 minutos = 2.01 horas = \$2512

COSTO DE PRODUCCIÓN TOTAL POR UNIDAD= \$2887
CAPACIDAD DE RESPUESTA MENSUAL = 170 unidades

DIAGRAMA DEL PROCESO DE PRODUCCIÓN

EMPRESA ASOCIATIVA DE TRABAJO "LA HOJARASCA"

Diagrama del Proceso de Producción Caja Cuadrada No. 1



Tiempo de producción 121 min= 2.01 horas/unidad

PRODUCTO: Caja Cuadrada Mediana No. 2
COSTO DE MATERIAS PRIMAS E INSUMOS

Materia Prima/Insumo	Características	Costo
Amero	½ amero	\$5
Cartón	1/10 Pliego	\$66
Cartón Cartulina	1/10 Pliego	\$38
Papel Seda	1/3 Pliego	\$20
Colbón	Aprox. 10 cc	\$20
Boxer	Aprox. 5 cc	\$10
Cauchola	Aprox. 20 cc	\$25
Pintura Perlada	Aprox.	\$15
Tintes	Aprox.	\$32
Total		\$231

Costo de Mano de Obra: Tiempo total de producción por unidad = 94 minutos = 1.56 horas = \$1950

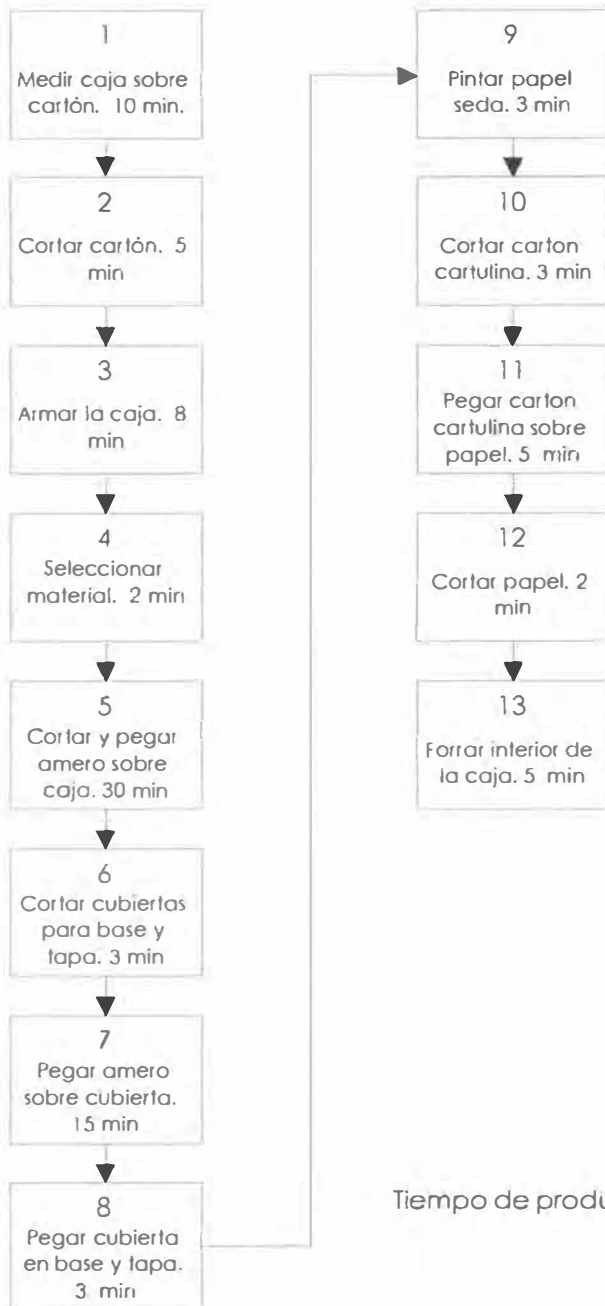
COSTO DE PRODUCCIÓN TOTAL POR UNIDAD= \$2181

CAPACIDAD DE RESPUESTA MENSUAL = 219 unidades

DIAGRAMA DEL PROCESO DE PRODUCCIÓN

EMPRESA ASOCIATIVA DE TRABAJO "LA HOJARASCA"

Diagrama del Proceso de Producción Caja Cuadrada No. 2



Tiempo de produccion 94 min=1.56 horas/unidad

PRODUCTO: Caja Cuadrada Pequeña No. 3
COSTO DE MATERIAS PRIMAS E INSUMOS

Materia Prima/Insumo	Características	Costo
Amero	1/3 arnero	\$5
Cartón	1/27 Pliego	\$44
Cartón Cartulina	1/27 Pliego	\$26
Papel Seda	1/3 Pliego	\$20
Colbón	Aprox. 4 cc	\$20
Boxer	Aprox. 5 cc	\$10
Cauchola	Aprox. 10 cc	\$25
Pintura Perlada	Aprox.	\$15
Tintes	Aprox.	\$32
Total		\$197

Costo de Mano de Obra: Tiempo total de producción por unidad = 89 minutos = 1.48 horas = \$1850

COSTO DE PRODUCCIÓN TOTAL POR UNIDAD= \$2047
CAPACIDAD DE RESPUESTA MENSUAL = 231 unidades

La capacidad de respuesta final es de 67 juegos de cajas cuadradas al mes.

DIAGRAMA DEL PROCESO DE PRODUCCIÓN

EMPRESA ASOCIATIVA DE TRABAJO "LA HOJARASCA"

Diagrama del Proceso de Producción Caja Cuadrada No. 3



Tiempo de producción 89 min= 1.48 horas/unidad

"ASOCIACION DE MUJERES CAMPESINAS DE SOMONDOCO"

Diagrama del Proceso de Producción Portavaso



Tiempo de produccion unitario 70 min= 1,16 horas/unidad

Tiempo de produccion juego de 6 portavaso 420 min= 7 horas/juego

3g. Costeo de Productos y Diagrama de Procesos Productivos "Asociación de Mujeres del Municipio de Somondoco"

✓ ASOCIACIÓN DE MUJERES CAMPESINAS DE SOMONDOCO

Horario de trabajo = Lunes a Sábado de 8: 30am a 12 m y 2 pm
a 6 pm

Tiempo de trabajo diario = 8.5 horas

Numero de trabajadores = 2

Turnos al día = 1

Número de días de trabajo al mes = 24

Suplementos = 9% básico + 2% por posición ligeramente
inadecuada + 2% por deficiencia en la iluminación del taller +
3% por cambios de temperatura = 16%

Tiempo real = $8.5 - (8.5 * 16\%) = 7.14$ horas/día

CAPACIDAD INSTALADA = 342.72 horas-hombre/mes

LISTADO DE MATERIAS PRIMAS UTILIZADAS EN LA PRODUCCIÓN

Materia Prima/Insumo	Unid. De Medida	Costo unitario	Observaciones
Amero	Bulto	\$3000	Vienen aprox. 200 ameros por bulto
Icopor	Unidad	\$800	Centro de flores
Vinilos	Frasco	\$1500	
Cartón	Pliego	\$1200	100x70
Cartón Cartulina	Pliego	\$700	100x70
Silicona	Kilo	\$7500	Barra \$208
Colbón	Galón	\$20000	Litro \$5300
Boxer	4.5 galones	\$60000	Litro \$3530
Cauchola	4.5 galones	\$40000	Litro \$2353
Pintura Perlada	Frasco	\$1800	
Tintes	1 libra	\$100000	Gramo \$393
Papel Seda	1 mano (25 pliegos)	\$1250	\$50

3h. Fichas de Dibujo y Planos Técnicos

4. LOS INVENTARIOS

4a. Qué es un Inventario?

Un inventario es el registro de las cantidades y valores de todo lo relacionado con el taller artesanal.

Para qué sirve?

Tener inventariado todo lo que posee el taller, sirve para saber cuantas cosas tiene el taller en determinado momento, razón por la cual también se anexa el valor comercial promedio en el momento de realizar el inventario. El valor de los inventarios de una empresa, se considera como un ACTIVO, por lo cual se debe presentar en el Balance General que se realice periódicamente.

4b. Cuales Inventarios debe llevar mi empresa?

Se pueden llevar diversos tipos de inventarios, de acuerdo a como decida agrupar las cosas que posea en el taller. Generalmente se manejan 4 tipos de inventarios, que son:

1. Inventario de Herramientas y Recursos Físicos: en este grupo se consignan todo los equipos, herramientas y demás recursos que tenga la empresa para funcionar. Se puede registrar desde un par de tijeras hasta una máquina de coser o un mostrador. Si los recursos con los que cuenta el taller no son propios, estos se pueden consignar sin necesidad de indicar el valor comercial en el momento de realizar el inventario, puesto que en el Balance General solo se incluye el inventario de recursos propios.

2. Inventario de Materias Primas e Insumos: en este grupo se consignan todos los materiales para la fabricación de los productos con los que cuenta el taller. Se debe revisar por lo menos una vez al mes, puesto que el consumo diario de materias primas e insumos, altera notablemente el valor total de este inventario.

3. Inventario de Producto en Proceso: en este grupo se encuentran todos los productos que aun no se han terminado, como por ejemplo las muñecas sin decoración, los tejidos para utilizar en el armado de las cajas, las cajas sin forrar, etc. Este inventario también se altera diariamente por lo que es difícil incluir su valor dentro de los balances mensuales. Sin embargo es interesante llevarlo y mantenerlo actualizado, ya que de esta forma nos podemos dar cuenta del ritmo de trabajo de los empleados del taller y la forma como estamos cumpliendo con los pedidos

4. Inventario de Producto Terminado: finalmente se encuentra el grupo donde se consigna el número y valor de los productos que ya tenemos listos para la venta. Esta hoja debe alterarse cada vez que se realice una venta, de forma que tengamos registrado el número exacto de unidades terminadas de cada producto que tenemos en la bodega o almacén.

Una vez se tenga organizado el taller, estos inventarios se vuelven una herramienta muy sencilla de control sobre la producción y las compras que se realizan.

Para llevarlos adecuadamente es aconsejable nombrar una persona encargada en la empresa de llevar y controlar cada uno de los inventarios. Esta persona puede rotar mensualmente de manera que todos los miembros del taller, sepan manejar adecuadamente los registros de inventarios y faciliten las labores diarias de producción, compras y comercialización.

5. COMERCIALIZACION

La comercialización es el conjunto de todas las actividades que realizamos para poder vender nuestros productos y conservar los clientes.

Términos Importantes:

Mercado: Es el conjunto de compradores y vendedores que se encuentran ubicados en determinada zona, pueblo, ciudad o país.

Cliente: El Cliente es esa persona o empresa que compra nuestros productos, ya sea para su consumo o para volverlos a vender.

Competencia: Como competencia entendemos las empresas, talleres o personas que producen productos iguales o parecidos a los que nosotros fabricamos. Los productos que cumplen una función igual o similar a la que nosotros producimos, pero que no son exactamente iguales, los llamamos productos sustitutos y también lo debemos tener en cuenta como competencia.

Etapas de un proceso de comercialización

Dentro del total de actividades que hacemos para vender nuestros productos, se pueden diferenciar tres grupos:

- Actividades de PREVENTA
- Actividades de la VENTA
- Actividades de POSTVENTA

- PREVENTA

Las actividades de la preventa son todas aquellas que realizamos ANTES de llegar a vender nuestros productos a algún sitio o alguna persona. En la preventa básicamente lo que hacemos es conseguir TODA la INFORMACION posible de nuestros clientes y del producto que queremos venderle.

Se pueden diferenciar 4 actividades básicas para realizar en la PREVENTA.

1. Conocer QUIENES son nuestros CLIENTES:

Existen dos tipos de clientes que debemos tener en cuenta:

I. Intermediarios: son las personas o empresas que compran nuestros productos para venderlos nuevamente en sus almacenes o a otros almacenes.

II. Consumidor Final: son las personas que compran el producto para su propio beneficio y consumo, no para venderlo a otras personas.

Es importante definir el tipo de cliente en el que nos vamos a enfocar porque la forma de vender a cada uno es diferente. En el caso específico de las artesanías de Somondoco, es aconsejable dirigir esfuerzos a la consecución y mantenimiento del CLIENTE INTERMEDIARIO, debido a la falta de turismo en el Municipio y la baja receptividad que actualmente tienen los productos entre los habitantes de la zona. El comprador INTERMEDIARIO se puede encargar de sacar los productos de la región y buscar mercado y comenzar a vender en otras ciudades del país.

2. Conocer nuestros productos EXCELENTEMENTE BIEN:

No podemos vender algo que no conocemos a la perfección, por esta razón es de vital importancia conocer muy bien los productos que vamos a comercializar. Para esto se deben tener en cuenta tres aspectos principales: las características del producto, los beneficios y la utilidad.

- Características: definición de la apariencia física y aspectos técnicos del producto, tales como tamaño, material de fabricación, terminados, etc.
- Beneficio: definición de la NECESIDAD que está cubriendo ese producto, es decir, para que le serviría a la persona que finalmente lo compra.
- Utilidad: los productos que tienen alguna utilidad definida, son mucho más fáciles de vender que aquellos que no la tienen. La utilidad está relacionada con el beneficio que da ese producto al comprador y se pueden diferenciar 5 usos comunes de un artículo:
 - Uso cotidiano: algo que se utilice todos los días.

- Uso decorativo: algo que sirva para mejorar un ambiente, decorarlo.
- Para regalo: un artículo que podamos obsequiar a alguien en alguna fecha especial.
- Como complemento de otro producto: algo que no se pueda utilizar sin la compra de otro producto, por Ej. : la mina de un esfero.

Finalmente para conocer muy bien nuestros productos, debemos realizarle pruebas de capacidad, resistencia, durabilidad, etc. La forma más fácil de saber QUE PODEMOS PROMETERLE AL CLIENTE en relación con el producto que le estamos vendiendo, es usándolo y probándolo nosotros mismos.

3. Conocer que quiere comprar el cliente!!!

Esto es probablemente lo más importante en la etapa de PREVENTA, porque si no sabemos que comprarían nuestros clientes, podemos ofrecerle cosas que no le interesen y perder la posibilidad de comercializar con él.

Cómo podemos saber que quiere el cliente?

Esta investigación de lo que quisieran comprar nuestros clientes, la podemos hacer a través de un sondeo de mercado. Esta es una actividad muy sencilla por medio de la cual, podemos conocer un poco mejor a nuestros posibles clientes. Un sondeo de mercados tiene por objetivo saber que desea comprar la gente (intermediarios o compradores finales) y se puede realizar en tres etapas muy sencillas:

- i. Hacer un listado de los posibles puntos de venta en la región donde estamos ubicados o en las ciudades donde queremos vender. Este listado o BASE DE DATOS, se puede realizar con amigos o conocidos, mediante las páginas amarillas, con ayuda de la cámara de comercio, en visitas a las ciudades elegidas, etc. La idea es que poco a poco la base de datos sea mas completa y sirva como herramienta para comenzar a comercializar.
- ii. Escoger algunos de los sitios de la lista anterior y visitarlos personalmente. En la visita observe todo lo que pueda servir

para conocer el almacén y los productos que allí se venden. Trate de entablar conversación con el encargado y averigüe los siguientes aspectos:

- Clientela típica del lugar: hombres o mujeres, nivel de ingresos promedio, ocupación, etc.
- Si los compradores son vecinos del sector o turistas.
- Todo lo posible acerca de la competencia, es decir de quienes venden al mismo sitio productos parecidos al suyo. Observe muy bien las características de esos productos que son competencia para los suyos.
- Si el precio de venta, la moda, la utilidad influyen mucho en la decisión de compra de quienes adquieren estos productos.
- ...y toda la información adicional que pueda conseguir.

iii. Realice pruebas de la aceptación de sus productos, ofreciéndolos a los vecinos del sector, amigos y conocidos y analice las reacciones y comentarios que ellos tienen acerca de lo que usted está ofreciéndoles... Recuerde que si no ofrece, no vende!

4. Como llegar a entrar a estos posibles puntos de venta:

Una vez tengamos toda la información posible de nuestros clientes, debemos definir muy bien en que sitios vamos a comenzar a ofrecer nuestros productos. Existen 4 posibles puntos de venta:

- i. Almacenes especializados en venta de artesanías
- ii. Almacenes de regalos y misceláneos
- iii. Almacenes especializados en decoración
- iiii. Almacenes de cadena (supermercados que ofrecen artículos para el hogar)

Una vez tengamos definidos los tipos de almacenes a los que queremos llegar, podemos complementar esa base de datos inicial y enfocarla únicamente hacia los almacenes que nos interesan. Recordemos que la información de estos lugares la podemos encontrar en directorios telefónicos de la ciudad, visitando el almacén como "aparente comprador" antes de ir a vender o en la Cámara de Comercio de la ciudad. Las

Cámaras de Comercio, son una fuente muy importante de información, ya que todos los datos importantes de todas las empresas legalmente constituidas están consignados allí.

Una vez tengamos toda la información de los almacenes que vamos a visitar debemos buscar la manera de llegar adecuadamente a presentar nuestros productos. Para esto no olvidemos:

- Visitar el sitio adecuado, es decir, no ofrecer nuestros productos en un sitio que a través del sondeo de mercados, nos dimos cuenta que no vende productos como los nuestros. Si esta seguro que va al sitio adecuado, no olvidemos que existe la posibilidad de pedir una cita primero o enviar una carta o fax de presentación de nuestra empresa.
- Alistar lo MEJOR de nuestros productos y toda la información de características, beneficios y utilidad de los mismos. Recordemos también llevar y tener muy claro el listado de posibles precios al por mayor y al por menor, la capacidad de respuesta del taller frente a algún pedido y demás compromisos a los que podemos llegar.
- Llegue con BUENA ACTITUD!!!

- VENTA

Una vez terminamos las actividades de la preventa, estamos listos para salir a vender. La sesión de venta, es decir la visita, debe ser corta y concisa. Recordemos que la persona que nos atiende tiene ocupaciones adicionales, por lo cual no es conveniente realizar visitas de venta muy largas. En cualquier proceso de VENTA, se pueden diferenciar tres etapas claves:

1. Conocimiento mutuo y rompimiento del hielo: esta etapa es clave en el proceso de venta, ya que corresponde al primer contacto que tenemos con el cliente. Romper el hielo significa, romper esa barrera de desconfianza inicial que normalmente surge, y se puede realizar con cualquiera de las estrategias o conversaciones pequeñas que vimos en la sesión.

2. Presentación de los productos: una vez tenemos un ambiente de mayor confianza con el comprador, podemos entrar a realizar la presentación de nuestros productos. Es importante realizar una presentación corta basándose principalmente en los beneficios del producto y no tanto en las características, porque finalmente lo que compra el intermediario o el consumidor final, es el beneficio mediante el cual está cubriendo una necesidad. Recordar no hablar únicamente nosotros, sino dentro de la presentación del producto, hacerle preguntas al cliente, para conocer sus reacciones y saber que piensa del artículo.

3. Proceso de negociación: después de presentar el producto, podemos darnos cuenta si la persona sigue interesada en el mismo y si podemos pasar a la etapa de negociación. En esta etapa se define la venta, por lo cual debemos tener presentes los siguientes puntos:

- Tener una actitud GANA-GANA, lo que significa que debemos pensar en ganar nosotros sin perder o ganando también el comprador.
- Ser flexible y conocer nuestros límites, es decir, no ser inflexibles en aspectos como el precio de venta o las fechas de entrega, pero también conocer muy bien hasta donde podemos comprometernos.
- Buscar esa necesidad que tiene el cliente de nuestro producto.
- Vender el beneficio y no solo las características.
- Dejar muy claras las promesas de venta y compromisos de la empresa frente al negocio que esta surgiendo.

4. Cierre de Venta:

Una vez hemos logrado ponernos de acuerdo en aspectos de precios y entregas de los productos, entramos a realizar el cierre de la venta, donde lo más importante es que EL PROXIMO PASO, QUEDE EN NUESTRAS MANOS! Eso quiere decir que debemos dejar muy en claro los compromisos de cada parte y que la siguiente llamada, visita, carta, etc., va a ser realizada por nosotros. De esta forma evitamos tener que esperar a que la

otra parte decida buscarnos y podemos de igual forma empezar a demostrar nuestro profesionalismo al cumplir lo acordado.

POSTVENTA

Después de realizar la primera venta, la clave está en conservar los clientes. Está comprobado que es más fácil conservar los clientes que tenemos que conseguir uno nuevo.

Para conservar nuestros clientes debemos hacerle un adecuado seguimiento a los compromisos y demás acuerdos a los que hayamos llegado en la venta. Si cumplimos adecuadamente con todos los compromisos, estamos demostrando nuestro interés particular por el cliente y de esta forma empezamos a construir una relación más fuerte con él.

Otro punto igualmente importante en la POSTVENTA, está relacionado con el servicio al cliente. El servicio al cliente, son todas las actividades que realizamos para conservar y mantener una excelente relación con cada uno de nuestros clientes. **ES MEJOR TENER POCOS CLIENTES CONTENTOS QUE MUCHOS CLIENTES INSATISFECHOS!!!**

Algunas estrategias de servicio al cliente que podemos aplicar son las siguientes:

- Dele sus datos al cliente de dónde y cuándo lo puede encontrar.
- Consienta a sus clientes: cada cliente quiere ser tratado de forma especial.
- Trate de prestar un servicio personalizado: esto significa tratar a cada cliente como si fuera el único. Para esto puede llevar una carpeta con el historial de cada cliente y los progresos que ha habido en la relación comercial con él. Recuerde que las grandes empresas están volviendo a tratar a sus clientes como si fueran "tiendas de barrio", es decir, con un servicio más personalizado y de acuerdo a las exigencias y características de cada uno.

- Sea flexible: fabrique productos a la medida de cada buen cliente que tenga.
- Busque la lealtad del cliente, porque un buen cliente perdido es algo irrecuperable!!!