

Artesanías De Colombia

Laboratorio Caribe

Anexo 3 Capacitaciones



ARTESANÍAS DE COLOMBIA – FUNDACIÓN CLINTON
PROYECTO: ALIANZA CARTAGENA

Objetivos: Desarrollar mediante asistencia técnica un esquema sostenible de proveedores locales de artesanías especializado en el sector hotelero de Cartagena de Indias D. T y C, que viabilice la generación de empleo y mejore la calidad de vida de los beneficiarios.

GESTIÓN DE PRODUCCIÓN DE NUEVOS PRODUCTOS Y ESQUEMA DE COSTEO

Este documento, sintetiza el diagnóstico del componente de artesanías en el marco del Proyecto "*Alianza Cartagena*" ejecutado por Artesanías de Colombia S. A y financiado por Fundación Clinton y COTELCO.

La gestión de producción comprende el desarrollo de nuevas propuestas comerciales de las comunidades artesanales de Boquilla, Bocachica y Olaya Herrera, basadas en las capacidades adquiridas en el marco del proyecto y en los requerimientos de la demanda hotelera.

Producto 3.2 Reporte de capacitaciones

En el marco de la ejecución de Proyecto Alianza Cartagena se implementaron asesorías (*capacitaciones*) de diverso carácter a lo largo del proceso. Una asesoría (*capacitación*) es definida como una actividad de formación y/o cualificación del artesano ejecutadas de manera puntual o colectiva.

3.2.1 Asesoría puntual: actividades y/o capacitaciones de formación y cualificación dirigidas específicamente a cada uno de los artesanos individualmente según sus propias capacidades, con miras a la consolidación de la propuesta de nuevo producto en el marco del proyecto.

3.2.2 Asesoría colectiva: actividad y/o capacitación de formación y cualificación comunitaria, con miras a la estructuración colectiva del sector.

Las asesorías y/o capacitaciones técnico-productivas son referentes a la formación de carácter técnico del oficio. Las asesorías y/o capacitaciones comerciales son referentes a formación comercial de la unidad de negocio. Las asesorías y/o capacitaciones administrativas son referentes a formación de carácter administrativo de la unidad de negocio.

3.2.3 Trabajo en campo: es una particularidad de algunas actividades ejecutadas, que hace referencia a la asesoría (*capacitación*) brindada en el sitio o espacio en donde se desarrolla la acción de mejoramiento.

Las tablas # 13 y 14 de las páginas posteriores, desglosan la totalidad del plan de trabajo del proyecto. Las actividades con carácter de capacitación se hallan resaltadas para la ejecución del reporte.

En la tabla # 15 se realiza el consolidado de capacitaciones en donde se concreta fecha y características puntuales de la ejecución.

Tabla No. 13 Plan general de actividades del proyecto Alianza Cartagena del entregable 1 y 2. Resaltadas las actividades con carácter de capacitación

<p align="center">PROYECTO ALIANZA CARTAGENA - REPORTE DE CAPACITACIONES Asistencia técnica para estructurar un esquema sostenible de proveedores locales de artesanías, especializado en el sector hotelero de Cartagena de Indias D.T. y C.</p>						
OBJETIVOS	PRODUCTOS ENTREGABLES		CARACTERISTICA DE LA ACTIVIDAD	DESCRIPCIÓN	PRODUCTO	
	Específicos					
Elaborar diagnóstico de línea base para estructurar intervención.	1	1.1	Diagnóstico de mercado y perfil de demanda	Ejercicio de Planificación	Realización de entrevistas con hoteleros compradores del proyecto para identificar requerimientos de demanda.	Diagnóstico de mercado y perfil de la demanda
		1.2	Diagnóstico de productores	Aprestamiento y socialización del proyecto en comunidad mediante capacitaciones	Mediante sesiones grupales con comunidades artesanales se realizaron visitas de aprestamiento a las comunidades para socialización del proyecto y reconocimiento de competencias organizacionales.	
		1.3	Metodología: alineación oferta Vs demanda	Ejercicio de Planificación	Alineación de interesados (stakeholders)	
		1.4	Estrategia: plan de acción			
		1.5	Cronograma			
		Identificar direccionamiento para el desarrollo de producto	2	2.1	Evaluación de producto actual	
2.2	Matriz de diseño de nuevos productos			Ejercicios de Planificación	Construcción de matriz en Laboratorio de diseño de Bogota DC.	Matriz de diseño para desarrollo de nuevas propuestas de producto
2.3	Sckech de bocetos					
2.4	Distribución de líneas					
2.5	Reporte de empleo					

Tabla No. 14 Plan de actividades del proyecto Alianza Cartagena del entregable 3 y 4.
Resaltadas las actividades con carácter de capacitación

PROYECTO ALIANZA CARTAGENA - REPORTE DE CAPACITACIONES						
OBJETIVOS	PRODUCTOS ENTREGABLES		CARACTERISTICA DE LA ACTIVIDAD	DESCRIPCIÓN	PRODUCTO	
Específicos						
Generar capacidades técnicas productivas	3	3.1	Prototipos elaborados	Asesorías puntuales técnico-productivas mediante capacitaciones	Elaboración de la Manufactura de nuevas propuestas.	Prototipaje y estructura de costeo
		3.2	Reporte de capacitaciones	Reporte de Ejecución	Estructuración de informe.	
3.3	Fichas técnicas de productos	Asesorías puntuales administrativas mediante capacitaciones	Realización de sesiones de gestión empresarial enfocadas a la estructuración de un esquema de costeo de producto basado en actividades.			
3.4	Estructura de costeo			Ejercicio de Planificación	Estructuración de informe.	
3.5	Cronograma					
Generar capacidades comerciales	4	4.1	Cadena de suministros: gestión de proveedores de materias primas.	Asesorías puntuales comerciales mediante capacitaciones	Realización de sesiones para la generación de capacidades en cierre de negocios (estrategias de negociación, manejo de promociones, uso de catálogos, facturación, manejo de anticipos.)	Direccionamiento comercial
		4.2	Archivo fotográfico de nuevos productos	Reporte de Ejecución	Estructuración de informe.	
		4.3	Direccionamiento Comercial	Asesoría colectiva comercial mediante capacitaciones	Realización de sesiones para la generación de capacidades en cierre de negocios (estrategias de negociación, manejo de promociones, uso de catálogos, facturación, manejo de anticipos.)	
		4.4	Catálogo digital	Reporte de Ejecución	Estructuración de informe.	
	4.5	Plan de Acción: Actualización				
	4.6	Informe Comercial				
	4.7	Metodología y estrategia de sostenibilidad				
	4.8	Reporte de Ventas				

Tabla No. 15 Consolidado De Actividades Con Carácter De Capacitación Del Proyecto Alianza Cartagena

PROYECTO ALIANZA CARTAGENA - REPORTE DE CAPACITACIONES		
ACTIVIDAD DE CAPACITACIÓN	ESPECIFICACION	EJECUCIÓN
1	Diagnóstico de productores <i>Capacitación No 1: gestión organizacional</i>	Asesoría puntual y colectiva Capacitación ejecutada en el marco del primer entregable, en el contexto del aprestamiento del proyecto. La capacitación se realizó por medio de visitas del equipo técnico a cada una de las comunidades en donde se valoraba las capacidades de cada una de estas, en lo referente a los aspectos técnico-productivo, comercial y esquema administrativo y/o modelo asociativo. Temática: presentación general del proyecto, objetivos, identificación de capacidades técnico-productivas, comerciales y administrativas.
2	Evaluación de producto actual <i>Capacitación No 2: taller de creatividad y concepto</i>	Asesoría puntual y colectiva Capacitación ejecutada en el marco del segundo entregable, que contemplaba en el marco de talleres de creatividad para el desarrollo de nuevo producto, la evaluación del estado del arte (productos actuales) de cada comunidad, para establecer planes de mejoramiento orientadas al desarrollo de los nuevos productos. Temática: tendencia, creatividad, capacidades técnico-productivas.
3	Prototipos elaborados <i>Capacitación No 3: Asesoría puntual técnico-productiva por oficios</i>	Asesoría puntual Actividad de capacitación para la generación de capacidades técnico-productivas inherentes al desarrollo de nuevo producto, ejecutada para el tercer entregable y realizada a partir de abril 15 por el equipo técnico compuesto por dos diseñadores y una administradora de empresas. Temática: capacidades técnico-productivas desarrollo de nuevo producto, cliente.
4	Estructura de costeo <i>Capacitación No 4: Asesoría puntual administrativa con énfasis en costeo</i>	Asesoría puntual y colectiva Actividad de capacitación ejecutada para el tercer entregable, mediante asesorías colectivas y puntuales de carácter administrativo, empleando una herramienta de costeo basado en actividades e implementado por oficios. Temática: costo por actividades, costo de producto, precio comercial, cliente.

PROYECTO ALIANZA CARTAGENA - REPORTE DE CAPACITACIONES

	ACTIVIDAD DE CAPACITACIÓN	ESPECIFICACIÓN	EJECUCIÓN
5	<p align="center">Cadena de suministros</p> <p>Capacitación No 5: Asesoría puntual administrativa con énfasis en cadena de suministros</p>	<p>Asesoría puntual con trabajo en campo</p>	<p>Actividad de capacitación ejecutada para el cuarto entregable, mediante asesorías y salidas de trabajo en campo de carácter administrativo. Temática: logística, cadena de suministros.</p>
6	<p align="center">Direccionamiento comercial</p> <p>Capacitación No 6: Asesoría puntual comercial con énfasis en direccionamiento comercial</p>	<p>Asesoría colectiva</p>	<p>Actividad de capacitación colectiva ejecutada en las instalaciones del Castillo de San Felipe (Sede Artesanías de Colombia SA). Temática: cadena de valor, generación de valor, negociación y cierre de ventas.</p>

Numeración basada en el plan general de actividades del proyecto.

3.2.4 Capacitación No. 1: Gestión organizacional; en el marco de la actividad diagnóstico de productores



Detalle de capacitaciones para el aprestamiento y diagnóstico de cada comunidad. Izq.: grupo de beneficiarias de la Boquilla. Centro: Reunión de grupo de artesanos de Bocachica. Der: Instante de capacitación de gestión organizacional en Bocachica.

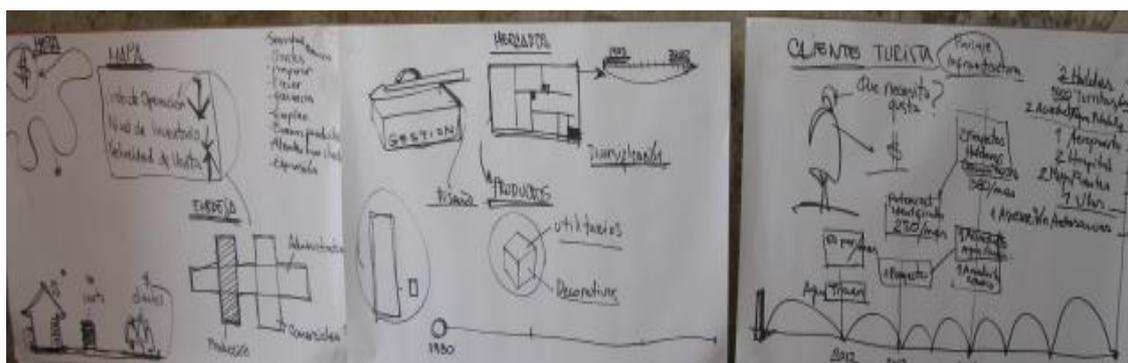
Contexto: el diagnóstico de productores, estableció y valoró el estado de desarrollo de los oficios artesanales y de las capacidades de las comunidades. Esta actividad requirió de la participación activa de las comunidades productoras, para lo cual fue necesaria la socialización del proyecto en campo.

Objetivo de la capacitación: socializar el proyecto, sus intenciones, y unas definiciones genéricas (marco teórico-práctico) para consolidar la participación de las comunidades.

Metodología: Esta valoración (diagnóstico) se realizó mediante visitas del equipo técnico a cada una de las comunidades y en algunos casos a artesanos particulares. Para la identificación de capacidades técnico-productivas, comerciales, administrativas y/o asociativas, fue necesaria una capacitación mediante asesorías puntuales y una colectiva (*ver definiciones en 3.2.1 y 3.2.2*), en gestión organizacional y emprendimiento, una puesta en común de un marco teórico-práctico de la intervención, en donde se socializan los conceptos básicos a utilizar en la ejecución del proyecto.

Fecha: capacitación realizada a partir del día Abril 01 a 08 de 2012.

Temática: presentación general del proyecto, objetivos e identificación de capacidades técnico-productivas, comerciales y administrativas. Socialización de conceptos básicos de empresa y meta empresarial, gestión e indicadores, mercado - producto - cliente - calidad y noción de planificación.



Detalle de estructura conceptual para realizar diagnóstico de cada comunidad con la participación comunitaria. Un solo mapa concadena todos los conceptos.

Con base en la estructura conceptual, las comunidades de Bocachica, Boquilla y Olaya Herrera, se auto-valoraron, guiados por el equipo técnico, identificando sus capacidades en lo referente a los aspectos técnico-productivos, comerciales, esquema administrativo y/o modelo asociativo para estructurar el diagnóstico de productores.

Resultados:

- Se consolidaron grupos de trabajo.
- Se socializaron objetivos y alcances del proyecto con comunidades.
- Se estructuró un marco conceptual de la intervención, entendible y compartido por parte de las comunidades.
- Se inició un plan de mejora por taller artesanal en términos de desarrollo de nuevo producto.
- Se estructuró el diagnóstico de productores.

3.2.5 Capacitación No. 2: Taller de creatividad y concepto; en el marco de la actividad evaluación de producto actual



Detalle de capacitaciones en el marco de la evaluación de producto actual con cada una de las comunidades. Izq.: Evaluación de primeras muestras de producto con artesano Jesús David Julio de Bocachica. Centro: reconocimiento taller de artesano Reynaldo en la comunidad de Bocachica. Der: evaluación de producto de artesana Elsy Puerta en comunidad Olaya Herrera

Contexto: para la evaluación de producto actual se juzgó el estado de desarrollo de los productos con relación a mercados locales potenciales y se vislumbró la posibilidad de acceso a nuevos mercados potenciales como el del sector hotelero.

Objetivo de la capacitación: establecer preceptos de identidad y/o referentes básicos del entorno de cada comunidad (objetuales o conceptuales), para ser utilizados en el desarrollo de nuevos productos para el acceso a nuevos nichos de mercado como el hotelero, mediante acciones y/o planes de mejoramiento, orientados al diseño y desarrollo de los nuevos productos.

Metodología: estas capacitaciones realizadas mediante asesorías colectivas y puntuales (*ver definiciones en 3.2.1 y 3.2.2*), enmarcadas en la evaluación de producto actual del proyecto y establecimiento de posibles planes de mejoramiento.

Fecha: se realizó a partir de Abril 01 a 08 de 2012.

Temática: Producto actual - nuevo producto, mercado actual - nuevo mercado, cliente, creatividad, referentes conceptuales para desarrollo de nuevo producto.



Detalles de capacitación para la identificación de concepto y/o referentes con miras al desarrollo de nuevos productos. Izq.: capacitación en la comunidad de Olaya Herrera. Der: Estructura conceptual de la capacitación.

Resultados: Nociones básicas para el desarrollo de nuevos productos por comunidad.

- a. Bocachica. Concepto y/o referentes identificables:** Oficio de talla en madera ancestral, el mar es fuente de referente conceptual importante en sus trabajos y el colorido es fruto del decorado de las embarcaciones de faena pesquera artesanal.
- b. Boquilla. Concepto y/o referentes identificables:** población urbana que trabaja como una sola unidad técnico-productiva con múltiples técnicas, sin referentes identificables. Han trabajado con profesionales en desarrollo de producto; razón por la cual, poseen nociones de tendencia y moda internacional aplicada al sector artesanal.

c. Olaya Herrera. Referentes identificables: población urbana con múltiples técnicas, sin referentes identificables y sin unidad técnico-productiva (*múltiples artesanos independientes*). Se orientó la intervención alineando capacidades individuales de cada artesano y lineamientos de moda y concepto arquitectónico de los hoteles.



Detalle de capacitaciones mediante asesorías puntuales para la evaluación de productos. Izq.: Asesoría puntual en el taller de artesano Manuel Arévalo en la comunidad de Bocachica. Der: Asesoría colectiva en Bocachica.

3.2.6 Capacitación No. 3: Asesoría puntual técnico-productiva por oficios; en el marco de la producción de nuevos productos

Contexto: para la definición de propuestas de nuevos productos, se contemplaron dos lineamientos básicos; los requerimientos de la demanda hotelera y las capacidades del artesano. La producción requirió de seguimiento constante para el prototipado final.

Objetivo de la capacitación: Seguimiento al plan de mejoramiento por producto, a la producción final orientados al desarrollo de los nuevos productos basados en la capacidad técnico-productiva y la experticia de cada artesano con respecto al oficio.



Detalle de capacitaciones en el marco del desarrollo de nuevos productos en la comunidad de Bocachica. Izq: Asesoría puntual con artesano Cristobal en la comunidad de Bocachica. Centro y Der: Productos desarrollados como accesorios contenedores y perchero de pared.

Metodología: se realizó por medio de asesorías puntuales (ver definiciones en 3.2.1) mediante visitas del equipo técnico compuesto por dos diseñadores y una administradora, a cada uno de los artesanos.

Fecha: se realizó a partir de Mayo 15 a Junio 15 de 2012

Temática: producto, productividad, estética, concepto, técnica del oficio, acabados.



Detalle de capacitaciones en el marco del desarrollo de nuevos productos en la comunidad de La Boquilla. Izq.: Asesoría colectiva técnico-productiva para el seguimiento de propuestas. Der: grupo de artesanas de la Boquilla en sesión de trabajo.



Detalle de capacitaciones en el marco del desarrollo de nuevos productos. Todas: Detalles de asesorías puntuales para la identificación de capacidades técnico-productivas. Identificación de capacidad instalada cesante en la comunidad de Bocachica.

Resultados:

- a. Nuevas líneas de productos desarrollados según requerimientos de los hoteleros
- b. Diversificación de productos de comunidades artesanales

3.2.7 Capacitación No. 4: Generación de capacidades administrativas; en el marco de la implementación de una estructura de costeo

Contexto: para el gerenciamiento de una unidad productiva, es indispensable la fijación de indicadores de gestión por actividades con una unidad de medida monetizada, con miras a establecer parámetros competitivos según diferentes mercados. Basados en estos indicadores monetizados, se determina si la operación del taller, el oficio, el producto, es rentable, vendible, y se determinan las estrategias comerciales dentro de nichos de mercado específicos. Es por lo anterior, que se requiere de un esquema que permita controlar costos de operación por actividades.

Objetivo de la capacitación: Actividad de capacitación de carácter administrativo, conducentes a la fijación de costos y precio comercial de los nuevos productos.



Detalle de capacitaciones para estructurar metodología de costeo en el desarrollo de nuevos productos. Izq.: Capacitación mediante asesoría colectiva en la comunidad de Olaya Herrera. Der: Capacitación mediante asesoría puntual con artesano Alcides de la comunidad de Bocachica.

Metodología: se realizó por medio de asesorías puntuales (ver definiciones en 3.2.1) mediante visitas del equipo técnico compuesto por una administradora y dos diseñadores, a cada uno de los artesanos. La capacitación se realizó mediante encuentros colectivos

y particulares, dirigidos por el equipo técnico, con el objetivo de socializar una herramienta de costeo basada en actividades. Esta herramienta les permite a los artesanos organizar y monetizar los materiales e insumos de su cadena de abastecimiento y los tiempos de producción actividad por actividad y monetizar su mano de obra basados en el valor del jornal regional.

Fecha: se realizó a partir de Mayo 15 a Junio 15 de 2012

Temática: técnica del oficio, cadena de abastecimiento, producto, productividad, administración, gerencia por actividades, costeo por actividades.

Resultados:

- a. Implementación de herramienta para estipular costos por actividad (Costo Directo de Fabricación por Actividad).
- b. Implementación de herramienta para estipular costos de mano de obra (Costo de Mano de Obra).
- c. Implementación de herramienta para estipular costos de producto.
- d. Estructuración de alternativas para bajar costes de operación. (Concepto de gerencia).

3.2.8 Capacitación No. 5 de gestión de proveedores; en el marco de la estructuración de la cadena de suministros

Contexto: para el gerenciamiento de una unidad productiva, se hace necesario la implementación de una cadena de suministro estable y rentable en términos económicos conexas a la estructura de costeo, con miras a establecer parámetros competitivos en términos de producción en cada actividad y en cada taller artesanal.

Objetivo de la capacitación: Actividad de capacitación de carácter administrativo, conducentes a la estructuración de una cadena de suministro y proveeduría para cada actividad conducente a la fabricación rentable de los nuevos productos.



Todas: Detalle de capacitaciones para estructurar cadena de suministros con miras a la optimización de recursos en las comunidades.

Metodología: se llevó a cabo a través de asesorías puntuales y trabajo en campo (*ver definiciones en 3.2.3*). Así mismo, mediante visitas y salidas de campo del equipo técnico compuesto por una administradora y dos diseñadores, a cada uno de los artesanos. La capacitación se realizó mediante encuentros particulares y salidas de campo, dirigidos por el equipo técnico. El listado permite a los

artesanos organizar una base de proveeduría de materiales e insumos de su cadena de abastecimiento con costo a la baja.

Fecha: se realizó a partir de Mayo 15 a Junio 15 de 2012

Temática: técnica del oficio, cadena de abastecimiento, producto, productividad, administración, gerencia por actividades, costeo por actividades, proveeduría.



Todas: Detalle de capacitaciones mediante asesorías puntuales y seguimiento a la producción para estructurar cadena de suministros con miras a la optimización de recursos en las comunidades.

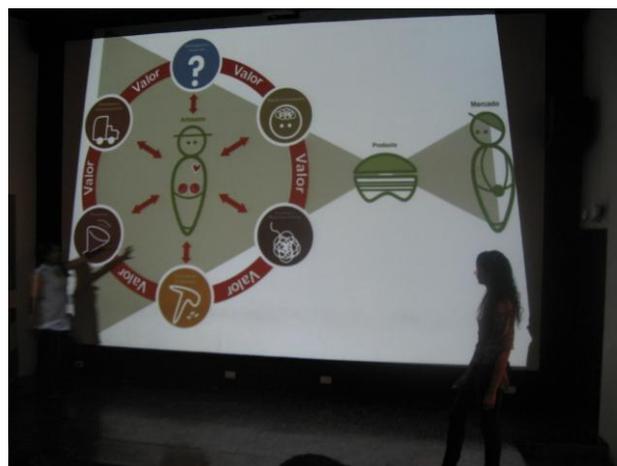
Resultados

- a. Estructuración de base de datos de proveedores para cadena de suministros.

3.2.9 Capacitación No. 6 de direccionamiento comercial; en el marco del direccionamiento Comercial

Contexto: para el gerenciamiento comercial de una unidad productiva artesanal informal, se hace necesario la implementación de unos procedimientos básicos y una estrategia comercial que garanticen el eslabonamiento con sectores comerciales formales, como el caso del sector hotelero.

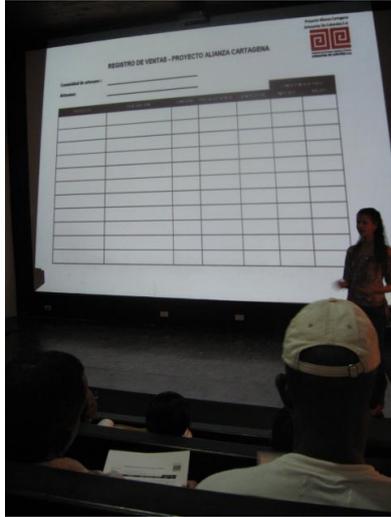
Objetivo de la capacitación: Actividad de capacitación colectiva de carácter comercial, bajo la tutoría del equipo técnico del proyecto en cabeza de una administradora de empresas especialista en mercadeo, conducente a la implementación de unos procedimientos básicos y una estrategia comercial que direccionen las actividades de promoción y cierre de ventas.



Todas: Detalle de capacitaciones mediante capacitación colectiva, para estructurar mediante charlas colectivas el direccionamiento comercial en torno a la Cadena de valor de cada producto.

Metodología: se realizó por medio de asesoría colectiva (ver definiciones en 3.2.2) ejecutada en las instalaciones de la Sociedad de mejoras publicas en el Castillo de San Felipe (Sede Artesanías de Colombia SA).

Fecha: se realizó a partir de Mayo 24 de 2012



Todas: Detalle de capacitaciones mediante capacitación colectiva, para estructurar mediante charlas colectivas el direccionamiento comercial en torno a la Cadena de valor de cada producto.

Temática: cadena de valor, creación de valor, nuevo producto, nuevo mercado, cierre de ventas, estrategia comercial, procedimiento de cierre de venta.

Resultados

- a. Socialización de herramientas y procedimientos para el cierre de ventas.
- b. Estructuración de estrategias comerciales.
- c. Socialización de concepto de cierre de venta.
- d. Socialización de concepto de negociación.

PRODUCTO 3.4 ESTRUCTURA DE COSTO

Para el desarrollo de competencias necesarias en los artesanos para la estimación de costos y fijación de precios se realizaron talleres teóricos-prácticos con cada una de las unidades productivas de las diferentes comunidades. En estos talleres se implementó el *Taller: Estructura De Costos Basado En Actividades o Costos ABC*¹ (Ver Anexo 1) en el cual se explica paso a paso *La Matriz De Costos ABC*.

Esta metodología utilizada se explica brevemente a continuación:

El sistema de costos basado en actividades está asociado a productos que se obtienen como consecuencia de actividades sucesivas, que exigen del consumo de recursos o factores humanos. De esto se derivan los costos que soportan una actividad productiva, los cuales a su vez son consecuencia de la obtención de productos que se comercializan.

Los costos ABC es una herramienta útil en su aplicación al sector artesanal, por su carácter de fácil utilización y comprensión. Un elemento adicional es que se conoce perfectamente cómo se compone el costo de los productos (por actividades), convirtiendo este análisis en otro elemento importante para focalizar los esfuerzos de reducción de costos.

La implementación del ABC sirve para lograr competencias en los artesanos para la reducción de costos, incremento en las utilidades, mejoramiento del desempeño y mejora continua.

Esta metodología además contiene la herramienta para la fijación de precios partiendo del costo de producción y una utilidad esperada.

Teniendo en cuenta lo anteriormente descrito se realizó el cálculo de los costos de cada uno de los productos para cada comunidad. Partiendo los costos de fabricación se realizó la fijación de precios de acuerdo a la utilidad esperada la cual se encuentra entre el 50% y 65%.

¹ El término costeo basado en la actividad proviene de su homólogo en inglés Activity Based Costing, el cual se identifica en la literatura sobre el tema a modo de simplificación como ABC.

Sesiones del Taller Estructura de Costos ABC, Comunidad de Olaya Herrera



Los artesanos de la comunidad de Olaya Herrera recibiendo el Taller de costos ABC para cada uno de sus productos de forma personalizada e individual donde se le explicó a cada uno de los pasos contenidos en la matriz de costos ABC (ver Anexo 1). En esta sesiones los artesanos tuvieron experiencias de aprendizaje en cuanto al cálculo de los materiales y como optimizar los tiempos de cada proceso para generar menos costos y así tener precios más competitivos y mayores ganancias.

Sesiones del Taller Estructura de Costos ABC, Comunidad de Bocachica.



Los artesanos de la comunidad de Bocachica recibiendo el Taller de costos ABC para cada uno de sus productos de forma personalizada e individual donde se le explicó cada uno de los pasos contenidos en la matriz de costos ABC (ver Anexo 1). En estas sesiones los artesanos se concientizaron de la importancia de conocer sus costos de producción y el valor de su mano de obra, además de gestionar su actividad económica en miras a obtener ganancias obteniendo ingresos de su inversión en tiempo y materia prima.

Se destaca el desarrollo de esta actividad, ya que los artesanos no habían tenido la experiencia de calcular sus costos de producción con una herramienta técnica para contemplar todos los gastos en que incurren en cuanto a materiales y mano de obra. Se llegó a la conclusión que en algunos productos tenían precios de ventas muy cercanos a sus costos de producción.

Sesiones del Taller Estructura de Costos ABC, Comunidad de La Boquilla.



Las artesanas de la comunidad de la Boquilla recibieron el taller de estructura de costos ABC (ver Anexo 1) para cada uno de sus productos desarrollados de forma grupal, la fijación de precios se realizó teniendo en cuenta sus costos de producción y teniendo en cuenta un precio justo para los compradores del proyecto. Por otra parte se resaltó la importancia del uso de nuevas tecnologías en la técnica de trabajo en coco para tener costos de producción más eficientes, además se evidenció la importancia de mantener un tiempo estándar de producción para que sus costos de mano de obra no fueran altos.

Resultados De Las Sesiones Del Talle De Costos ABC y Fijación de Precios Por Comunidades

COSTO DE PRODUCCIÓN - COMUNIDAD DE BOCACHICA

Artesano	Producto	Cantidad	Costo de Producción
Saúl Salvador Julio	Anillo De Botella En Coco Con Incrustaciones En Hueso	6	\$ 32.850
	Anillo De Botella En Hueso Tallado	6	\$ 36.150
	Anillo Servilleteros En Coco	6	\$ 22.186
	Anillo Servilleteros En Hueso	6	\$ 25.126
	Porta Vasos En Hueso Y Coco	6	\$ 34.368

Artesano	Producto	Cantidad	Costo de Producción
Manuel Arévalo Blanquicet	Set de 6 Individuales y 6 Portavasos En Semilla De Acacia	6 Individuales y 6 portavasos	\$ 60.000

Artesano	Producto	Cantidad	Costo de Producción
Jesús Julio Castro	Caja De Té En Madera	6	\$ 47.918

Artesano	Producto	Cantidad	Costo de Producción
Cristóbal Pardo	Bandeja De Madera	1	\$ 18.036
	Perchero De Madera	1	\$ 18.036
	Canoa Porta Lápiz	1	\$ 4.270
	Bote Decorativo	1	\$ 8.046
	Juguetes De Madera	1	\$ 5.677

Artesano	Producto	Cantidad	Costo de Producción
Alcides Castro	Canoa Vanity 26 X 9	1	17400
	Lámpara Diseño De Canoa 26 X 9 Cm	1	24550

PRECIO DE VENTA DE LOS PRODUCTOS - COMUNIDAD DE BOCACHICA

Artesano	Producto	Precio Venta Final (1-11 Unid)	Precio Venta Detal (12 Unid)	Precio Venta Al Por Mayor (> 50 Unid)
Saúl Salvador Julio Castro	Anillo De Botella En Coco Con Incrustaciones En Hueso	\$ 8.250	\$ 8.000	\$ 7.450
	Anillo De Botella En Hueso Tallado	\$ 10.000	\$ 9.700	\$ 9.000
	Anillo Servilleteros En Coco	\$ 6.000	\$ 5.900	\$ 5.400
	Anillo Servilleteros En Hueso	\$ 7.000	\$ 6.800	\$ 6.300
	Porta Vasos En Hueso Y Coco	\$ 9.000	\$ 8.700	\$ 8.100

Descuento 3% y 10%

Artesano	Producto	Precio Venta Final (1-6 Sets)	Precio Venta Detal (7- 12 Sets)	Precio Venta Al Por Mayor (> 12 Sets)
Manuel Arévalo Blanquiset	Set de 6 Individuales y Portavasos En Semilla De Acacia	\$ 120.000	\$ 114.000	\$ 108.000

Descuento 5% y 10%

Artesano	Producto	Precio Venta Final (1-11 Unid)	Precio Venta Detal (12 Unid)	Precio Venta Al Por Mayor (> 50 Unid)
Jesús Julio Castro	Caja De Té En Madera	\$ 12.500	\$ 12.250	\$ 11.900

Descuento 2% y 5%

Artesano	Producto	Precio Venta Final (1-11 Unid)	Precio Venta Detal (12 Unid)	Precio Venta Al Por Mayor (> 50 Unid)
Cristóbal Pardo	Bandeja De Madera	\$ 30.000	\$ 29.100	\$ 27.000
	Perchero De Madera	\$ 30.000	\$ 29.100	\$ 27.000
	Canoa Porta Lápiz	\$ 6.000	\$ 5.800	\$ 5.400
	Bote Decorativo	\$ 12.000	\$ 11.700	\$ 10.800
	Juguetes De Madera	\$ 8.000	\$ 7.800	\$ 7.200

Descuento 3% y 10%

PRECIO DE VENTA DE LOS PRODUCTOS - COMUNIDAD DE BOCACHICA

Artesano	Producto	Precio Venta Final (1-11 Unid)	Precio Venta Detal (12 Unid)	Precio Venta Al Por Mayor (> 50 Unid)
Alcides Castro	Canoa Vanity 26 X 9	\$ 30.000	\$ 29.100	\$ 26.200
	Lámpara Diseño De Canoa 26 X 9 Cm	\$ 40.000	\$ 38.800	\$ 34.900

COSTOS DE PRODUCCIÓN - COMUNIDAD OLAYA HERRERA

Artesano	Producto	Cantidad	Costos de Producción
Elsy Puerta	Matera Colgante En Fique	1	\$ 26.945
	Columpio En Fique	1	\$ 109.919

Artesano	Producto	Cantidad	Costos de Producción
Noris del Toro	Mini Candelabros	1	\$ 15.778

Artesano	Producto	Cantidad	Costos de Producción
Bleidis Puentes	Servilletero Estrella En Macramé	6	\$ 13.534
	Servilleteros Pulpo Macramé	6	\$ 15.634

Artesano	Producto	Cantidad	Costos de Producción	
Sulays Pérez	Porta Notas X 22 Hojas Ecológico 14 X 11 Cm	1	\$ 7.970	
	Porta Notas X 10 Hojas Ecológico 14 X 11 Cm	1	\$ 4.850	
	Porta Notas X 10 Hojas Ecológico 7 X 5,5 Cm	1	\$ 2.475	
	Porta Notas X 15 Hojas Ecológico E Industrial 14 X 11 Cm	1	\$ 3.000	
		Producto	Cantidad	Costos de Producción
		Libro De Firma 40 Hojas Ecológico 22 X 28 Cm	1	\$ 77.975
		Producto	Cantidad	Costos de Producción
		Libreta 30 Hojas Ecológicas 16,5 X 23,5 Cm	1	\$ 51.725
		Libreta 24 Hojas Ecológicas 16,5 X 23,5 Cm	1	\$ 37.225
		Libreta 50 Hojas Ecológicas E Industriales 16,5 X 23,5 Cm	1	\$ 10.225
		Producto	Cantidad	Costos de Producción
		Caja De Esquela Ecológica	1	\$ 36.343
	Producto	Cantidad	Costos de Producción	
	Porta Cuentas Ecológico	1	\$ 4.725	

COSTOS DE PRODUCCIÓN - COMUNIDAD OLAYA HERRERA

Artesano	Producto	Cantidad	Costos de Producción
Sulays Pérez	Separador De Libro Ecológico	1	\$ 875
Artesano	Producto	Cantidad	Costos de Producción
Alfredo Barrios	Bandeja enchapada en Cacho	1	\$ 61.613
	Porta Vasos en concha de Nácar	6	\$ 9.500
	Centro de Mesa en Coco	1	\$ 23.412
	Batea en Coco	1	\$ 39.570
	Bandeja en Coco	1	\$ 27.612
	Pasa boquera en Coco 10 x 10 cm	1	\$ 6.636
	Pasa boquera en Coco 10 x 15 cm	1	\$ 7.136
	Mini Bandeja en Coco	1	\$ 21.212
	Mini Bandeja en Nácar	1	\$ 27.262
Artesano	Producto	Cantidad	Costos de Producción
Tulia González	Caperuza En Crochet 30 x 20 cm	1	\$ 66.337
	Caperuza En Crochet 35 x 20 cm	1	\$ 68.398

PRECIO DE VENTA DE LOS PRODUCTOS - COMUNIDAD OLAYA HERRERA

Artesano	Producto	Precio Venta Final (1-6 Unid)	Precio Venta Detal (7- 12 Unid)	Precio Venta Al Por Mayor (> 12 Unid)
Elsy Puerta	Matera Colgante En Fique	\$ 40.500	\$ 38.500	\$ 36.500
	Columpio En Fique	\$ 176.800	\$ 168.000	\$ 160.000

Descuento 5% y 10%

Artesano	Producto	Precio Venta Final (1-11 Unid)	Precio Venta Detal (>12 Unid)	Precio Venta Al Por Mayor (> 50 Unid)
Noris del Toro	Mini Candelabros	\$ 25.000	\$ 23.800	\$ 21.400

Descuento 5% y 10%

Artesano	Producto	Precio Venta Final (1-12 Unid)	Precio Venta Detal (>12 Unid)	Precio Venta Al Por Mayor (> 30 Unid)
Bleydis Puentes	Servilletero Estrella En Macramé	\$ 3.450	\$ 3.300	\$ 3.100
	Servilleteros Pulpo Macramé	\$ 3.900	\$ 3.700	\$ 3.500

Descuento 5% y 10%

Artesano	Producto	Precio Venta Final (1-12 Unid)	Precio Venta Detal (>12 Unid)	Precio Venta Al Por Mayor (> 30 Unid)
Sulays Pérez	Porta Notas X 22 Hojas Ecológico 14 X 11 Cm	\$ 10.300	\$ 9.300	\$ 8.800
	Porta Notas X 10 Hojas Ecológico 14 X 11 Cm	\$ 6.300	\$ 5.700	\$ 3.400
	Porta Notas X 10 Hojas Ecológico 7 X 5,5 Cm	\$ 3.350	\$ 3.000	\$ 2.900
	Porta Notas X 15 Hojas Ecológico E Industrial 14 X 11 Cm	\$ 3.000	\$ 2.700	\$ 2.550
	Producto	Precio Venta Final (1 Unid)	Precio Venta Detal (>6 Unid)	Precio Venta Al Por Mayor (> 12 Unid)
	Libro De Firma 40 Hojas Ecológico 22 X 28 Cm	\$ 100.000	\$ 97.000	\$ 91.700
	Libreta 30 Hojas Ecológicas 16,5 X 23,5 Cm	\$ 67.300	\$ 60.600	\$ 57.200
	Libreta 24 Hojas Ecológicas 16,5 X 23,5 Cm	\$ 48.500	\$ 43.700	\$ 41.300

PRECIOS DE VENTA DE LOS PRODUCTOS - COMUNIDAD OLAYA HERRERA

Artesano	Producto	Precio Venta Final (1 Unid)	Precio Venta Detal (>12Unid)	Precio Venta Al Por Mayor (> 30Unid)
Sulays Pérez	Libreta 50 Hojas Ecológicas E Industriales 16,5 X 23,5 Cm	\$ 13.300	\$ 12.000	\$ 11.300
	Producto	Precio Venta Final (1 Unid)	Precio Venta Detal (>6 Unid)	Precio Venta Al Por Mayor (> 12 Unid)
	Caja De Esquela Ecológica	\$ 47.000	\$ 42.300	\$ 40.000
	Producto	Precio Venta Final (1 Unid)	Precio Venta Detal (>6 Unid)	Precio Venta Al Por Mayor (> 12 Unid)
	Porta Cuentas Ecológico	\$ 6.100	\$ 5.500	\$ 5.100
	Producto	Precio Venta Final (1 Unid)	Precio Venta Detal (>6 Unid)	Precio Venta Al Por Mayor (> 12 Unid)
	Separador De Libro Ecológico	\$ 1.200	\$ 1.050	\$ 1.000
	Descuento 10% y 15%			
Artesano	Producto	Precio Venta Final (1-12 Unid)	Precio Venta Detal (>12 Unid)	Precio Venta Al Por Mayor (> 24 Unid)
Alfredo Barrios	Bandeja enchapada en Cacho	\$ 90.000	\$ 87.300	\$ 81.000
	Porta Vasos en concha de Nácar	\$ 2.500	\$ 2.400	\$ 2.200
	Centro de Mesa en Coco	\$ 40.000	\$ 38.800	\$ 36.000
	Batea en Coco	\$ 65.000	\$ 63.000	\$ 58.500
	Bandeja en Coco	\$ 60.000	\$ 58.200	\$ 54.000
	Pasa boquera en Coco 10 x 10 cm	\$ 10.000	\$ 9.700	\$ 9.000
	Pasa boquera en Coco 10 x 15 cm	\$ 15.000	\$ 14.500	\$ 13.500
	Mini Bandeja en Coco	\$ 35.000	\$ 33.950	\$ 31.500
	Mini Bandeja en Nácar	\$ 40.000	\$ 38.800	\$ 36.000
Descuento 3% y 10%				
Artesano	Producto	Precio Venta Final (1 Unid)	Precio Venta Detal (>6 Unid)	Precio Venta Al Por Mayor (> 12 Unid)
Tulia González	Caperuza En Crochet 30 x 20 cm	\$ 100.000	\$ 95.000	\$ 85.000
	Caperuza En Crochet 35 x 20 cm	\$ 103.000	\$ 97.850	\$ 87.550
Descuento 5% y 15%				

COSTOS DE PRODUCCION - COMUNIDAD DE LA BOQUILLA

Artesano	Producto	Cantidad	Costos de Producción
NORIMAR	Coctelera en Coco	12	\$ 65.694
	Salsero En Coco Mediano	12	\$ 42.035
	Servilletero En Coco	12	\$ 27.953
	Salsero En Coco Hueso	1	\$ 13.684
	Anillo De Botella En Fique	12	\$ 20.766
	Mota Para Masaje	12	\$ 15.503
	Contenedor De Totumo Y Fique	12	\$ 38.236
	Candelabro en Coco	12	\$ 27.653

PRECIO DE VENTA DE LOS PRODUCTOS - COMUNIDAD DE LA BOQUILLA

Artesano	Producto	Precio Venta Final (1-11 Unid)	Precio Venta Detal (>12 Unid)	Precio Venta Al Por Mayor (> 50 Unid)
NORIMAR	Coctelera en Coco	\$ 9.000	\$ 8.800	\$ 8.100
	Salsero En Coco Mediano	\$ 6.500	\$ 6.350	\$ 5.850
	Servilletero En Coco	\$ 3.500	\$ 3.400	\$ 3.150
	Salsero En Coco Hueso	\$ 21.500	\$ 20.800	\$ 19.350
	Anillo De Botella En Fique	\$ 2.700	\$ 2.600	\$ 2.450
	Mota Para Masaje	\$ 2.000	\$ 1.950	\$ 1.800
	Contenedor De Totumo Y Fique	\$ 4.800	\$ 4.700	\$ 4.350
	Candelabro en Coco	\$ 3.000	\$ 2.900	\$ 2.700

Descuento 3% y 10%

(VER ANEXO 2: Taller De Estructura De Costos ABC Y Fijación De Precios Para Cada Producto)

Anexo 1: TALLER DE ESTRUCTURA DE COSTOS IMPLEMENTADO EN LAS UNIDADES PRODUCTIVAS DE ARTESANO

Grupo O Unidad Productiva			
Nombre(S):			
Producto:		Cantidad:	
Costo de Producción percibido:			
Costo Producción Calculado En El Taller:			
Precio percibido:			
Precio de venta Calculado En El Taller:			

¿Qué es la determinación de costos?

La determinación de la cantidad de dinero que efectivamente cuesta producir un producto, incluyendo materiales, mano de obra y gastos generales.

¿Por qué es importante esta información?

Determinar los costos y fijar los precios de los productos significa, justamente, la diferencia entre generar un beneficio y perder dinero entre el éxito, la supervivencia y el fracaso. La determinación de costos y la fijación de precios son técnicas necesarias para la gestión eficaz de un negocio artesanal.

La capacidad de calcular con precisión sus costos y determinar un precio adecuado para sus productos le permitirá:

- * Cubrir Sus Costos De Producción
- * Vender En Cantidades Suficientes Para Generar Beneficios.

METODOLOGÍA IMPLEMENTADA: MATRIZ DE COSTOS ABC



Los costos basados en actividades (ABC) ubican los costos generales a las actividades específicas que los ocasionan, con lo cual proporcionan un costo del producto más seguro. Por otro lado, además su implementación para la tarea gerencial de los artesanos no presenta dificultades, es por esto que se convierte entonces en una herramienta útil para generar competencias de costeo. Esto posteriormente les permitirá tomar decisiones estratégicas que les permita maximizar el rendimiento de su actividad económica.

Pasos Para Elaborar La Matriz De Costos Abc:

PRIMERA ETAPA: Determinación del costo directo total de las actividades principales.

Paso 1.- Definir las actividades, clasificarlas y elaborar el mapa de actividades.

Paso 2.- Calcular el costo de los recursos consumidos por las actividades, materiales y mano de obra.

Paso 3.- Calcular el costo total de las actividades principales, sumando las materiales la mano de obra de cada actividad.

SEGUNDA ETAPA: Cálculo del costo total de los productos.

Paso 1.- Calcular el costo total, el cual se obtiene de las sumatoria de los costos de todas las actividades e incluir otros gastos fijos en que se incurre en la elaboración de los productos.

Paso 2. Definir el costo de la mano de obra para cada actividad.

La mano de obra es el tiempo dedicado por usted y/o sus empleados a la elaboración de sus productos. Para calcular el costo de la mano de obra necesaria para elaborar su producto, multiplique el tiempo dedicado a la elaboración del producto por el valor del jornal en horas de trabajo.

	Jornal 
	Valor del Jornal por hora
	Valor del Jornal por minuto

Costo de mano de obra = Tiempo dedicado a la producción de cada actividad x costo deseado por hora

Paso 3. Definir Gastos generales

Los gastos generales son todos los costos generales de gestión de su negocio que no constituyan aportes directos a la elaboración de su producto y que sean necesarios para mantener el funcionamiento del negocio. Los costos generales se denominan con frecuencia costos indirectos.

Gastos fijos pueden incluir: alquiler del taller, energía eléctrica, mantenimiento o reparaciones, herramientas y equipo para elaborar su producto.

Ejemplo cálculo del alquiler del taller.

Arriendo de la Casa \$500.000 – 500 m² por mes.

Arriendo del Taller \$10.000 - 10 m² por mes.

Ahora calculemos el arriendo semanal, tenemos entonces: \$10.000/4 semanas=2.500\$