



# **Cooperativa Artesanal Lanar de Cerrito**

## **Breve estudio socio económico**

**Cooperativa Artesanal Lanal de Cerrito**

**Santander 1973**

## COOPERATIVA ARTESANAL LANAR DE CERRITO, LTDA.

### Breve Estudio Socio Económico

#### I- CERRITO:

Cerrito es un municipio del Departamento de Santander que dista de Málaga, capital de la provincia de García Rivera, 28 Kilómetros.

Está localizada en la parte Nororiental de la República, sobre la cordillera Oriental, lo cual hace que la región sea montañosa y escarpada, poco apta para la agricultura mecanizada.

Su clima frío y la abundancia de ríos y quebradas, de agua pura y abundante ha favorecido la cría de ganado, en especial el lanar, que ha caracterizado de esta forma la ocupación de sus habitantes.

La agricultura se halla muy extendida, pudiéndose afirmar que no se encuentra terreno que no sea utilizado convenientemente. Esta agricultura, que aún tiene que ser desarrollada por el trabajo muscular del hombre, da ocupación permanente al campesino, aunque no siempre con resultados económicos satisfactorios.

Como se dijo antes, la cría de ovinos representa una ocupación extendida, utilizándose para ello los terrenos más-escarpados donde la agricultura es imposible de practicarla. Esta ocupación, que deja algunas utilidades a quienes la practican, ha hecho nacer en la región otra actividad derivada, que es la de confección de productos de lana virgen, como cobijas ruanas, y mantas.

Hacia las personas ocupadas en esta actividad, es a quienes se ha canalizado el programa de la Cooperativa Artesanal Lanar de la región.

#### II- LA ARTESANIA

Desde tiempos que se pierden con la historia los habitantes de Cerritos han trabajado la lana con cariño y dedicación. Las cobijas y mantas han conseguido, con el transcurso del tiempo, fama y reputación, que las hacen productos apetecibles en los mercados nacionales.

El incremento de la producción de lana ha traído también un aumento de la artesanía local, lográndose que un alto promedio de la población derive su subsistencia de éste trabajo. Desafortunadamente para los artesanos, no siempre han sido ellos los más favorecidos, pues debido a un aislamiento relativo, no han tratado de buscar mercados en otros lugares, sino que se han contentado con surtir a los intermediarios mejores conocedores de las posibilidades del mercado nacional.

Tradicionalmente la venta de las cobijas se ha hecho en el mercado local, donde cada domingo se han dado cita los intermediarios para comprarlas. A medida que la producción ha ido en aumento, los precios han tendido hacia la baja, ya que los compradores, al ver aumentada la oferta, se hacen cada vez más reacios a pagar los precios justos que exige el artesano.

El artesano, persona humilde y de pocas aspiraciones, para poder vender rápidamente sus productos, ha aceptado resignadamente que se le pague menos, no obstante que él debe adquirir la lana, cuando no la produce, a precios cada vez más altos.

Este fenómeno no ha sido pasajero, sino que se ha agudizado con el paso del tiempo, ya que productos suplementarios y similares son producidos en otras localidades, que aunque distantes de Cerrito, influyen decisivamente en los precios del mercado local.

Como la tendencia a bajar o mantener los precios no remunerativos se ha presentado constantemente últimamente los artesanos, han tratado de buscar ellos mismos sus propios mercados externos, para lo cual han hallado la colaboración y el entusiasmo de la Asociación de Usuarios Campesinos de la localidad.

### III- ANTECEDENTES:

En la búsqueda de precios más remunerativos y estables para los artesanos, la Asociación de Usuarios tomó como propias las inquietudes de los productores, y viajó a otras ciudades para ofrecer esta artesanía.

Establecidos incipientemente algunos canales de distribución, se pensó en la necesidad de organizar a los artesanos con el fin que su producción se reajustara a los requerimientos de los compradores, tanto nacionales como internacionales, como son:

Calidad uniforme, medidas iguales, pesos homogéneos, acabados similares y cumplimiento en los despachos de las mercancías.

Un tipo de organización que combinara a la forma asociativa ideal para los artesanos y que los hiciera propietarios partícipes y responsables los usuarios, era la forma Cooperativa o pre-Cooperativa, la cual, después de una serie de reuniones y discusiones, fue adoptada por los artesanos.

### IV- FORMACION:

La solicitud de los Artesanos de Cerritos fue formulada a Artesanía de Colombia la cual atendió sus inquietudes, haciendo pedidos de mercancías e iniciando el proceso de constitución de la Cooperativa.

### V- OBJETIVOS:

Inicialmente la Cooperativa Artesanal lanar de Cerrito funcionará en el campo del mercadeo de productos: compra a los artesanos y venta a los compradores.

Aunque a primera vista puede parecer que así la Cooperativa será un intermediario, que encarecerá los precios de los artículos.

Lo que realmente busca la Cooperativa es conseguir mercados permanentes que garanticen cumplimiento y precios estables y remunerativos. -

Pero una vez establecido este servicio y en pleno funcionamiento la Cooperativa espera suministrar la materia prima a sus socios y diversificar su actividad en las ramas de crédito y del consumo, que tanta falta hacen en la localidad, así como también brindar servicios educativos, de salud y de seguridad social.

Hasta tanto no se cumplan estos amplios objetivos, no podrá afirmarse que la Cooperativa es verdaderamente un elemento de cambio y de desarrollo social y económico de la comunidad.

#### VI- ASPECTOS ECONOMICOS:

Como se dijo en el punto anterior, inicialmente se trabajará en el mercadeo de las artesanías totalmente terminadas.

La Cooperativa comprará las cobijas, ruanas y ponchos, y tratará de conseguir mercados al por mayor.

En estas circunstancias se obtendrá los siguientes rendimientos.

##### A- COSTOS DE FABRICACION DE UNA COBIJA ( Doble )

Lana pura e hilada	200.00
Colorantes y tinturas	30.00
Limpieza de lana y jabón	20.00
Tejido	15.00
Carcada	<u>5.00</u>
Total Costos	\$ <u><u>270.00</u></u>

##### B- COSTOS DE MERCADEO PARA LA COOPERATIVA ( Igual artículo )

Valor pagado al artesano	300.00
Tiquete de propaganda	1.00
Talego plástico de empaque	1.00

Costo empaque y envío	0.50
Fletes	3.00
Papelería	<u>0.10</u>
Total Costos.	\$ <u>305.60</u>

#### C- RENDIMIENTOS:

Los costos anteriores permiten obtener las utilidades, tanto para los Artesanos como para la cooperativa.

El artesano obtiene la utilidad a entre:

Precio de venta a la Cooperativa	\$ 300.00
Costos de fabricación	<u>270.00</u>
Utilidad por unidad	\$ <u>30.00</u>

Como el artesano produce 2 unidades promedio al día, obtiene una remuneración diaria de \$ 60.00 y un salario, si trabaja 25 días al mes, de \$ 1.500.00 mensuales.

Dadas las condiciones actuales del mercado, manejado en su totalidad por intermediarios inescrupulosos, un artesano obtiene escasos \$ 10.00 de utilidad por unidad. La cooperativa servirá para aumentar ese rendimiento y para garantizar continuidad en las compras y en los pagos.

De esta forma el artesano se beneficia de dos maneras:

- a ) Mayor rendimiento económicos ( aspecto económico )
- b ) Tiene un comprador seguro ( aspecto social )

2- Los rendimientos para la Cooperativa son los siguientes :

Precio de venta de la unidad	\$ 320.00
Costos de compra y despacho	<u>305.60</u>
Utilidad por unidad mercadeada	<u>14.40</u>

## VII- RENDIMIENTOS DE LA COOPERATIVA:

De las utilidades obtenidas en la compra venta de los productos, la Cooperativa debe asumir sus gastos normales de funcionamiento, que en la actualidad pueden ser los siguientes, al mes :

Arrendamiento	200.00
Servicios	30.00
Gerente	800.00
Ayudante	300.00
Contador	300.00
Prestaciones Sociales	420.00
Varios e imprevistos	<u>200.00</u>
Total Gastos Mensuales	\$ <u><u>2.250.00</u></u>

Lo anterior hace ver que la operación mínima mensual de la Cooperativa debe ser:

$$\frac{2250.00}{14.40} = 157 \text{ unidades.}$$

Ya que la cooperativa espera mercadear un mínimo de 500 unidades mensuales, la operación propuesta es rentable.

Los demás datos sobre ingresos y egresos, se hallan en el Presupuesto de Rentas y Gastos para el primer año de actividades.

Bogotá, Julio de 1.972

COOPERATIVA ARTESANAL LANAR DE CERRITO LTDA.

Presupuesto de Rentas y Gastos

Primer año de operaciones

INGRESOS DISPONIBLES:

Capital suscrito:

73 socios a razón de \$ 100.00 cada uno..... \$ 7.300.00

25 % capital pagado, según certificado de la

Caja de Crédito Agrario de Cerrito..... 1.790.00

Capital por pagar ..... 5.510.00

INGRESOS FUTUROS:

Se supone una operación mínima de 500 unidades mensuales,

a ) Aporte de los socios para conformar el capital:

4 % sobre el total de sus ventas a la Cooperativa.

( ventas en el año: \$ 1'800.000.00 )..... \$ 72.000.00

b ) Ingresos operacionales:

6000 unidades vendidas en el año, con utilidad de \$ 14,40 por

unidad ..... \$ 86.400.00

Total ingresos primer año labores: \$158.400.00

PRESUPUESTO DE GASTOS

Gastos legales, protocolización escritura y otros gastos personería

Jurídica ..... \$ 1.500.00

Gastos de instalación y funcionamiento: Papelería oficina, transportes y varios.....		<u>2.000.00</u>
Total gastos de Organización .....		3.500.00
Gastos de Administración:		
Gerente .....	9.600.00	
Sueldo ayudante .....	3.600.00	
Honorarios contador .....	3.600.00	
30 % prestaciones sociales .....	5.040.00	
Arrendamiento .....	2.400.00	
Servicios Luz, agua, correo.....	360.00	
Varios e imprevistos .....	<u>2.400.00</u>	<u>27.000.00</u>
	Total Gastos.....	<u><u>30.500.00</u></u>

Rendimiento :

Total ingresos operacionales	\$ 86.400.00
Total gastos anuales	<u>30.500.00</u>
Excedente líquido	<u><u>55.900.00</u></u>