



ORIGINAL

INTERCAMBIO DE
EXPERIENCIAS

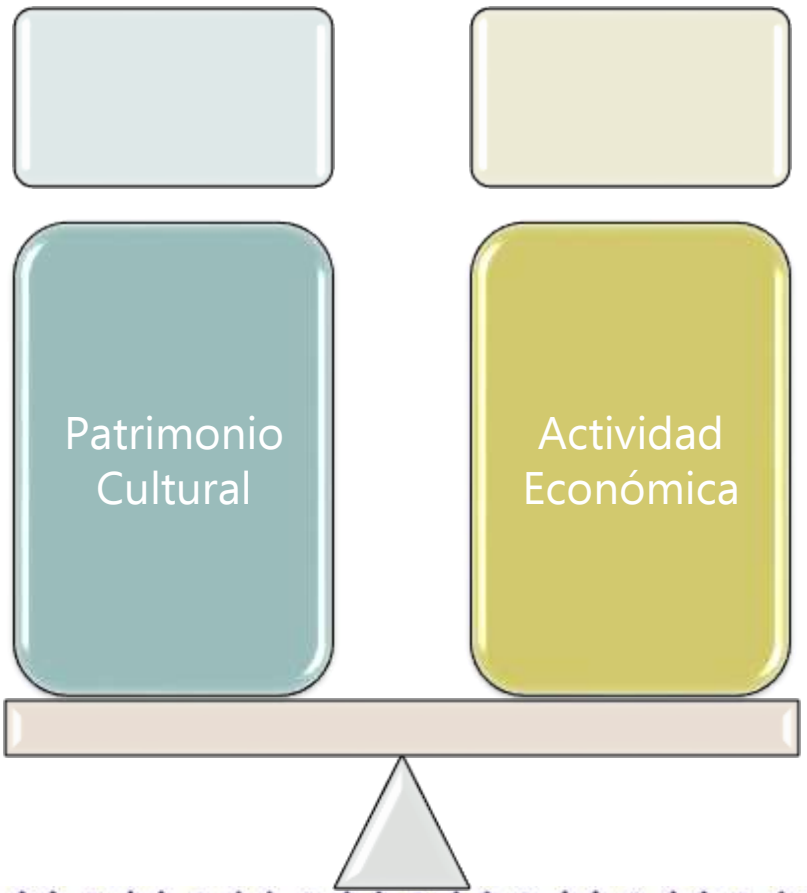


INTERCAMBIO DE EXPERIENCIAS

1. Sensibilización del patrimonio y valoración del trabajo artesanal
2. El precio de mi producto, ¿es justo?
3. Etiquetado
4. Recepción de visitantes en el taller



TEMA 1. SENSIBILIZACIÓN DEL PATRIMONIO Y VALORACIÓN DEL TRABAJO ARTESANAL



¿Qué es patrimonio?

Es un legado cultural que heredamos de generaciones pasadas, que vivimos en el presente y que transmitiremos a las generaciones futuras.

¿Por qué mis piezas son objetos culturales?

¿Si yo sé cómo elaborar mis piezas, porque son patrimonio de la comunidad?

¿Qué debo hacer para que se valore mi trabajo artesanal?



LA ARTESANÍA COMO PATRIMONIO CULTURAL



Es un elemento de nuestra cultura. Identidad y cohesión comunitaria



Aunque es tangible se reconoce como **patrimonio cultural inmaterial**



Reflejan la **diversidad** y **riqueza creativa** de nuestros pueblos y nuestros antepasados.



LA ARTESANÍA COMO ACTIVIDAD ECONÓMICA

Factor clave para el **desarrollo sustentable.**

Un taller artesanal es una unidad económica.



Identificar los elementos en las piezas artesanales que lo distinguen como patrimonio cultural

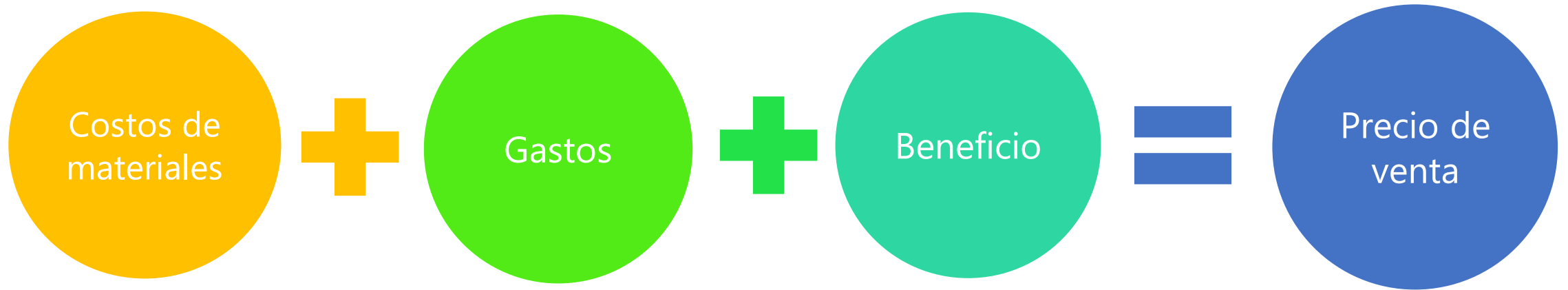




TEMA 2. El costo de mi producto ¿es justo?



Factores a considerar en el precio de venta



Costos de materiales



Precio que pagamos por los **insumos** para elaborar nuestros productos.



Materia prima

- Todos los insumos
- Lo que me cuesta traer estos insumos

Equipos

- Porcentaje que debo incluir a cada pieza, para poder cambiar el equipo cuando se requiera.

Costos fijos

- Aquellos que debo cubrir produzca o no produzca.



Gastos



- Etiquetas y materiales de promoción
- Precio que pago por mandar las piezas
- Pasajes para ir a vender
- Comisiones
- A veces el pago de otras personas, por ejemplo un contador





Beneficio

- ¿Qué porcentaje es lo que yo quiero obtener como ganancia?
- ¿cómo calculo la mano de obra, es decir, mi trabajo?
- ¿Qué elementos analizo para determinar el beneficio?



Ejercicio de costeo

Huipil brocado

Materia prima	Cantidad (pzs)	Costo unitario	Costo total
Hilos algodón mercerizado	12	\$35.00	\$420.00
Hilo algodón coyuchi para brocar	3	\$20.00	\$60.00
Agujas (para unión de lienzos)	1	\$10.00	\$10.00
Hilos teñidos			
Hilo croche (para randa)	2	\$35.00	\$70.00
Total			\$560.00



Ejercicio de costeo

Otros insumos	Cantidad (pzs)	Costo unitario	Costo total
Etiquetas	1	\$5.00	\$5.00
Bolsas para empaque	1	\$10.00	\$10.00
Gastos de operación			
Pasaje para compra materia prima	2	\$50.00	\$100.00
Pasaje para traslado de mercancía	1	\$250.00	\$250.00

Horas de trabajo	Días	Costo unitario	Costo total
Salario mínimo de una costurera	14	\$220.00	\$3.080.00





TEMA 3. ETIQUETADO





ORIGINAL

original.cultura.gob.mx

Encuentro
de arte mexicano

Nombre

Comunidad, Municipio y Estado

TEXTILES

PUEBLO INDÍGENA

PRECIO

\$

CONTACTO













TEXTILES

INDUMENTARIA

- | | |
|--------------------------------------|----------------------------------|
| <input type="checkbox"/> HUIPI | <input type="checkbox"/> VESTIDO |
| <input type="checkbox"/> REBOZO | <input type="checkbox"/> BLUSA |
| <input type="checkbox"/> ENREDO | <input type="checkbox"/> FALDA |
| <input type="checkbox"/> QUEXQUEMETL | <input type="checkbox"/> CAMISA |
| <input type="checkbox"/> LIENZO | <input type="checkbox"/> PAÑUELO |
| <input type="checkbox"/> BUFANDA | <input type="checkbox"/> CEÑIDOR |
| <input type="checkbox"/> OTRO | |

TELAR

- | | |
|-------------------------------------|-----------------------------------|
| <input type="checkbox"/> DE CINTURA | <input type="checkbox"/> DE PEDAL |
|-------------------------------------|-----------------------------------|

HILO

- SEDA
- ALGODÓN
- LANA
- INDUSTRIAL

TÉCNICA

- | | |
|--|------------------------------------|
| <input type="checkbox"/> PUNTO DE CRUZ | <input type="checkbox"/> HILVANADO |
| <input type="checkbox"/> PEPEADO | <input type="checkbox"/> CADENILLA |
| <input type="checkbox"/> DESHILADO | <input type="checkbox"/> OTRO |

TINTES NATURALES

- ANIL
- CRANA COCHINILLA
- PALO DE BRASIL
- PERICÓN
- CARACOL PÚRPURA
- OTRO

CUIDADOS

- LAVAR A MANO
- SECAR A LA SOMBRÁ
- PLANCHA MEDIA
- NO USAR CLORO
- LAVADO EN SECO
- CICLO DELICADO

MATERIALES DIVERSOS

- TELA INDUSTRIAL





Uno de los grandes desafíos de la persona artesana es encontrar la **alternativa ideal para promocionar sus productos.**



Los canales de venta

Permiten que el cliente tenga **contacto** con lo que ofreces, realice una **compra** y se convierta en **cliente**



La presentación del producto

Existe un elemento importante para la venta de productos y que permitirá generar un valor agregado y experiencia al consumidor: el empaque o embalaje



Empaque



Xochitepetl

"Flor de la montaña"

Muñeca de trapo hecha por mujeres indígenas Nahuas de Tepozonalco, Chilapa, Gro.

Contacto: 756 596 36 22

Carretera Chilapa-Tlapa s/n Localidad: Tepozonalco C.P. 41100

Dirección de artesanías de Chilapa de Álvarez, Gro. 7561011326

El empaque es la única forma de contacto directo entre el producto y el consumidor.

Transmite la imagen deseada.

Embalaje

El embalaje nos permite:

Llevar el producto en perfectas condiciones al consumidor

Facilitar su identificación

Posibilitar una explotación racional de los productos



Elementos que motivan la visita a un taller artesanal



Experiencia en el taller

- Compra de artesanías
- Técnicas de trabajo
- Conocer a los maestros



Entorno

- Ubicación
- Arquitectura
- Elementos en el taller



Costumbres y tradiciones.

- Tradición oral
- Festividades
- Gastronomía local

