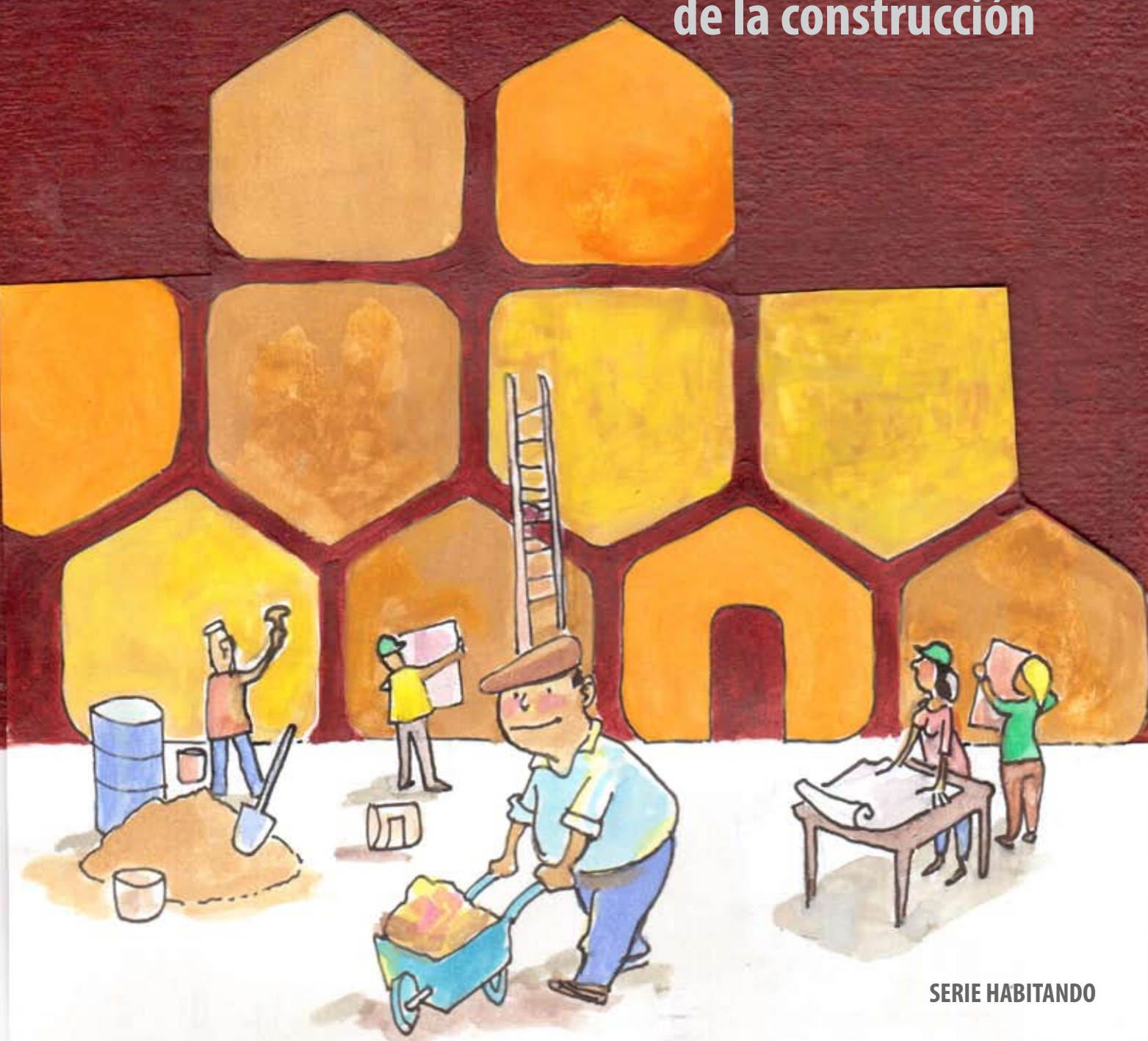


Otras herramientas para emprender

Manual de Capacitación para trabajadores y emprendedores de la construcción



Esta es una publicación que forma parte de la SERIE HABITANDO, realizada en el marco del Proyecto Habitando. Producción Social del Hábitat en las provincias de Córdoba y Santa Fe.

Responsables del Proyecto Habitando

Dirección Estratégica

Héctor Uboldi (AVE)

Ivana Borsotto (ProgettoMondo Mlal)

Dirección Nacional

Mónica Minoldo (AVE)

Dirección Internacional

Nicola Bellin (ProgettoMondo Mlal)

Equipo Interdisciplinario:

Laura Basso, Silvina Fajreldines y Nicolasa Bertotto

Acción Directa:

Horacio Buthet, Mauro Córdoba,

Alberto Floreano y Arianna Giacomini

Acción Indirecta:

Elisa Iparraguirre y Francesco Venturin (Córdoba)

Matilde Martínez y Pablo López (Santa Fe)

Equipo de Comunicación:

Lucio Scardino, Mónica Giménez y Nahuel Uboldi

Asesoramiento Integral:

Graciela Bosio

Secretaría:

María Marta Herrera Córdoba

Administración:

Carlos Ponce

Asesoramiento externo:

Graciela Maiztegui y Sergio Valle (SEHAS)

Proyecto Transferencia de un Sistema de producción de viviendas sociales

Proyecto Bicentenario 2010/2011 / CONICET

Dirección:

Aurelio Ferrero

Codirección:

Dante Pipa

Gerenciamiento:

Alberto Floreano

Esta publicación fue realizada por:

Autores

Laura Basso, Elisa Iparraguirre, Nicolasa Bertotto,

Francesco Venturin, Silvina Fajreldines, Lucio Scardino,

Mónica Giménez, Graciela Bosio (AVE).

Mónica Minoldo (AVE y CEVE).

Nicola Bellin (ProgettoMondo Mlal).

Sergio Valle y equipo de Economía social del Servicio Habitacional y Acción Social (SEHAS).

Diseño y Diagramación:

Mónica Giménez y Lucio Scardino

Ilustraciones

Carlos Julio Sánchez

ISBN: 978-987-27779-0-6

EDICIONES HABITANDO/2011

Asociación de Vivienda Económica

Igualdad 3585, Villa Siburu, Córdoba (Argentina).

X5003BHG - Tel. (0351) 4894442

www.ave.org.ar



Esta edición se ha realizado con la ayuda financiera de:
Ministerio de Asuntos Exteriores de Italia (MAE)
Consejo Nacional de Investigaciones Científicas CONICET
El contenido de este documento es responsabilidad exclusiva de la
Asociación de Vivienda Económica (AVE) y
del Centro Experimental de la Vivienda Económica (CEVE).

Otras herramientas para emprender

Manual de Capacitación para
trabajadores y emprendedores
de la construcción

Contenidos



✓ Punto de partida	6
✓ Módulo 1 El trabajo ligado a la construcción en contextos locales	8
✓ Módulo 2 Estudio de los costos y análisis de mercado del emprendimiento	16
✓ Módulo 3 Algunos aportes para el cómputo y el presupuesto	28
✓ Módulo 4 Lectura e interpretación de planos de arquitectura y normas de habitabilidad	40
✓ Módulo 5 Figuras Organizativas y Tratamiento impositivo	51
✓ Material consultado	59
✓ Cuadernillo anexo Fuentes de financiamiento y capacitación para emprendedores	

Punto de partida

¿Por qué fortalecer el trabajo auto-organizado?



Desde la Asociación de Vivienda Económica (AVE) sostenemos que el derecho a la ciudad y al hábitat rural digno, que incluye el acceso a la tierra, los servicios básicos y la vivienda, es inseparable y se completa con el ejercicio efectivo de otros derechos, como el derecho a la educación, a la salud y, particularmente para el caso que nos interesa remarcar aquí, el derecho al trabajo.

Entendido desde una mirada amplia, el trabajo es toda actividad que realiza el hombre cuyo objeto es la producción de bienes y servicios con el fin de atender sus necesidades humanas físicas, psíquicas y espirituales.

En un sentido más acotado, aquí referimos al trabajo no como sinónimo de empleo, sino como una instancia superadora que puede generar procesos de auto-empleo en donde los medios de producción se encuentran en manos de los propios trabajadores.

Por esta razón, esta publicación está enfocada a aquellos trabajadores del sector de la construcción, sean organizados bajo alguna figura formal (cooperativas, asociaciones, mutuales), o simplemente en grupos, cuadrillas y equipos más informales, que buscan trabajar de manera independiente y auto-organizada.

Todos ellos, aunque muchas veces sin reconocerse, forman parte del sistema productivo nacional. A muchos de ellos les resulta complejo poder constituirse e incluso asumirse como emprendedores auto-organizados en el marco del cual deben afrontar responsabilidades vinculadas a la administración, la comercialización y la organización, además de aquellas propias de la producción.

Este manual intenta acercar algunas herramientas tendientes a facilitar la labor de los trabajadores en esta situación y fortalecer sus capacidades relacionadas a la organización, gestión y administración que contribuyan a mejorar sus ingresos y sus condiciones laborales, así como la calidad del servicio que prestan.

¿Por qué un manual de capacitación a grupos de trabajo relacionados a la construcción?

El presente insumo de capacitación es el producto de diversas instancias de fortalecimiento a grupos y equipos de trabajo de la construcción, y del Ciclo de Capacitación *Otras Herramientas para Emprender*, actividades realizadas entre 2009 y 2011 en el marco del Proyecto Habitando - Producción Social del Hábitat en las provincias de Córdoba y Santa Fe, con el particular objetivo de promover mejores condiciones laborales para este colectivo a través de la formación, la asociatividad y la articulación entre diferentes sectores, en el marco de la economía social.

Habitando, impulsado y cofinanciado por el Ministerio de Asuntos Exteriores de Italia, la ONG italiana ProgettoMondo Mlal y AVE, tiene por objeto contribuir a la inclusión de los sectores de menores recursos en procesos de producción social del hábitat, mediante el desarrollo de políticas adecuadas para promover el empleo y el acceso al hábitat y la vivienda, como parte de las iniciativas de desarrollo local participativo.

La selección de los contenidos responde a una necesidad detectada por un diagnóstico institucional realizado a partir de la labor continua con grupos de trabajadores de la construcción, así como de la puesta en marcha de diversos procesos de Producción Social del Hábitat a lo largo de la vida de la institución.



Entendemos a la producción social del hábitat como aquellos procesos en los que la construcción y mejoramientos de las viviendas, espacios y componentes urbanos implican la participación activa de todos los actores involucrados que contribuyen a generar desarrollo local y empleo genuino para productores auto-organizados y otros agentes sociales que operan sin fines de lucro.

El Módulo1 “El trabajo ligado a la construcción en nuestros contextos locales” presenta algunos conceptos necesarios que brindan un marco político y social que permite contextualizar

los aspectos más técnicos que se presentan en los capítulos siguientes. Parte de una breve explicación del concepto trabajo y las transformaciones que el mismo ha sufrido durante el último siglo en nuestro país, al igual que las condiciones de los trabajadores. Además, propone un acercamiento a conceptos como: economía social, emprendimientos socio-productivos y algunos aspectos a tener en cuenta para la puesta en marcha de éstos.

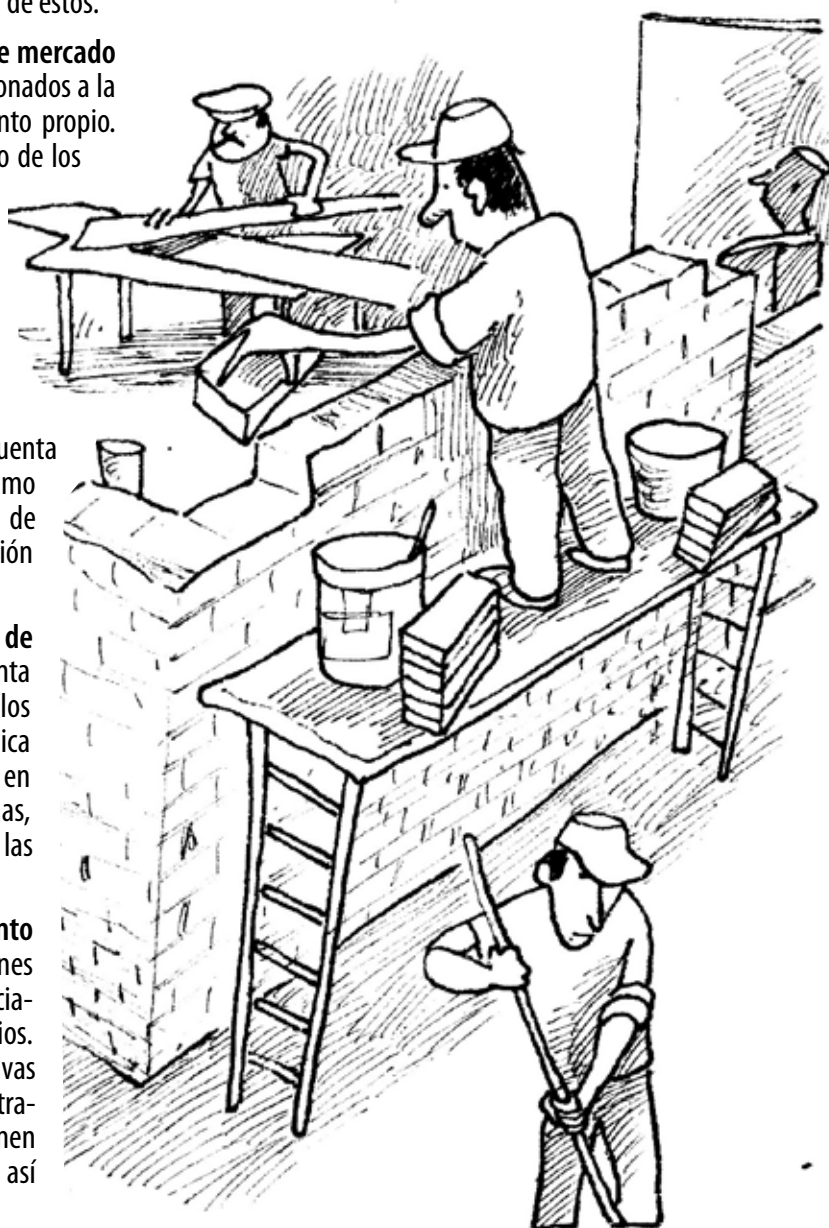
En el **Módulo 2 “Estudio de los costos y análisis de mercado del emprendimiento”** se presentan insumos relacionados a la administración y la economía de un emprendimiento propio. Así, en la primera parte aparece el tema del estudio de los costos, sus distintas tipologías y cómo calcularlos. Mientras, la segunda parte desarrolla los conceptos de mercado y demanda, y avanza sobre la comercialización de los productos o servicios y otros aspectos importantes desde una perspectiva del trabajador como emprendedor.

El **Módulo 3 “Algunos aportes para el cómputo y el presupuesto”** brinda herramientas a tener en cuenta al momento de fijarle valor al trabajo y explica cómo realizar un presupuesto de materiales, una planilla de cómputo de materiales y cómo calcular la amortización de los equipos.

El **Módulo 4 “Lectura e interpretación de planos de arquitectura y normas de habitabilidad”**, presenta los distintos tipos de planos, la simbología, la escala, los códigos para su lectura. En una segunda parte explica algunas normas de habitabilidad que se deben tener en cuenta para el diseño de una vivienda: alturas mínimas, patios, iluminación, ventilación, distancias entre las aberturas, entre otros puntos.

En el **Módulo 5 “Figuras organizativas y tratamiento impositivo”** se sintetizan las tipologías más comunes en las que se formalizan los emprendimientos asociativos relacionados a la producción de bienes y servicios. Además, se brinda un detalle de las figuras impositivas existentes en nuestro país que pueden abarcar a los trabajadores de este tipo de emprendimientos: régimen para pequeños contribuyentes, monotributo social, así como algunas claves para comprenderlos.

Finalmente, acompaña a este manual, el material anexo **“Fuentes de financiamiento y capacitación para emprendedores”** que enumera algunas fuentes de financiamiento y capacitación existentes para trabajadores, desocupados y emprendimientos productivos y de servicios en la provincia de Córdoba.



Módulo 1

El trabajo ligado a la construcción en nuestros contextos locales



El trabajo en relación al contexto

Un emprendimiento productivo y/o de servicio consiste en:

Una actividad económica, realizada por un individuo o grupo de personas que ponen en juego su principal recurso que es el TRABAJO.

PERO, ¿QUÉ ES EL TRABAJO?

Es toda actividad creativa y transformadora que hacemos los seres humanos para la satisfacción de las necesidades.



Para entender estos conceptos, es importante conocer como las **formas y condiciones de trabajo** han ido transformándose en función de determinadas **medidas políticas, económicas y sociales** que se impusieron en distintas etapas de la historia de nuestro país.

Entre la década del '30 y del '70, el **trabajo asalariado o trabajo en relación de dependencia** era el eje integrador de nuestra sociedad.

Sucesivas situaciones difíciles como golpes de estado, y medidas económicas, políticas y sociales tendientes a la acumulación de capitales provocaron un cambio de dirección hacia **distintos modos y condiciones de trabajo**.



Medidas

1. Privatizaciones de sectores estratégicos de la economía

El Estado privatiza sus servicios públicos y los transfiere a grandes grupos económicos trasnacionales. Estas empresas se tecnifican y demandan poca mano de obra a precios inferiores a su valor. Se producen despidos masivos.

En estas privatizaciones de empresas de servicios públicos no se realizaron controles por parte del Estado, ni en el funcionamiento de las mismas.

YPF (petróleo), ferrocarriles, Aerolíneas Argentinas, servicios de luz, agua y gas.

2. Apertura indiscriminada de los mercados

El Estado incentiva la apertura irrestricta de la economía, lo que facilita el ingreso de capitales, empresas y productos industriales extranjeros.

Se promueven las importaciones a precios más baratos que los productos de industria nacional generando su destrucción.

Sin ninguna protección para pequeñas y medianas empresas nacionales, esto provoca la desindustrialización del país.

3. Flexibilización laboral

El Estado promueve leyes laborales que otorgan mayores beneficios empresariales, en perjuicio de los derechos de los trabajadores, conquistados en décadas de luchas sociales.

La "reforma laboral" llevó a la precarización del trabajo y de la situación de los trabajadores.

Las relaciones laborales se caracterizan por la variación de las remuneraciones y por la incertidumbre acerca de la duración de la ocupación, tanto en términos de contrato como de la extensión de la jornada de trabajo.

4. Políticas de ajuste estructural

El Estado invierte menos en servicios sociales u obras públicas.

Con la finalidad de reducir el gasto público, desatiende sus funciones básicas como educación, salud, bienestar social, justicia.

5. Endeudamiento externo

Para poder financiarse, el Estado recurre al endeudamiento externo con organismos internacionales de crédito, lo que genera deuda externa con alta tasa de interés (FMI - Banco Mundial).

Consecuencias

Como consecuencia de la aplicación de estas medidas, se presenta una **nueva realidad laboral** diferente a la predominante (trabajo asalariado en relación de dependencia) caracterizada por:

Aumento de la desocupación

Creció el número de personas que no tienen ocupación y están buscando activamente trabajo.

Precarización de las relaciones laborales

Inestabilidad laboral, flexibilización de contratos, despidos e imposibilidad de acceder a los beneficios sociales (vacaciones, seguro de empleo, obra social e indemnización por despido), son algunas de las características de los empleos de las últimas décadas.

Incremento del cuentapropismo

Denominado también autoempleo, en el cual el propio trabajador es el que dirige y organiza su actividad.

Como respuesta social a los crecientes niveles de exclusión social y precariedad laboral comienzan a surgir diversas **iniciativas socio-económicas (grupales o colectivas) de carácter asociativo con vistas a satisfacer las necesidades básicas de las familias y mantener, recuperar o crear fuentes de trabajo.**

Es así que, durante la última década en Argentina han surgido numerosas estrategias de recuperación o generación de nuevas fuentes de trabajo, como las **empresas recuperadas, emprendimientos productivos y/o de servicios asociativos y redes de comercio solidario**, etc.

Aunque en un primer momento la gran mayoría de estas experiencias surgen como respuesta ante la crisis, del análisis de su trayectoria, acciones y proyecciones, se desprende que trascienden la satisfacción de las necesidades básicas y proponen nuevas formas de trabajo.

Si bien la recuperación económica registrada a partir de 2003 significó mejoras en los indicadores socio-laborales (reducción del índice de desempleo), sigue resultando difícil la situación social y de inserción productiva de amplios sectores populares.

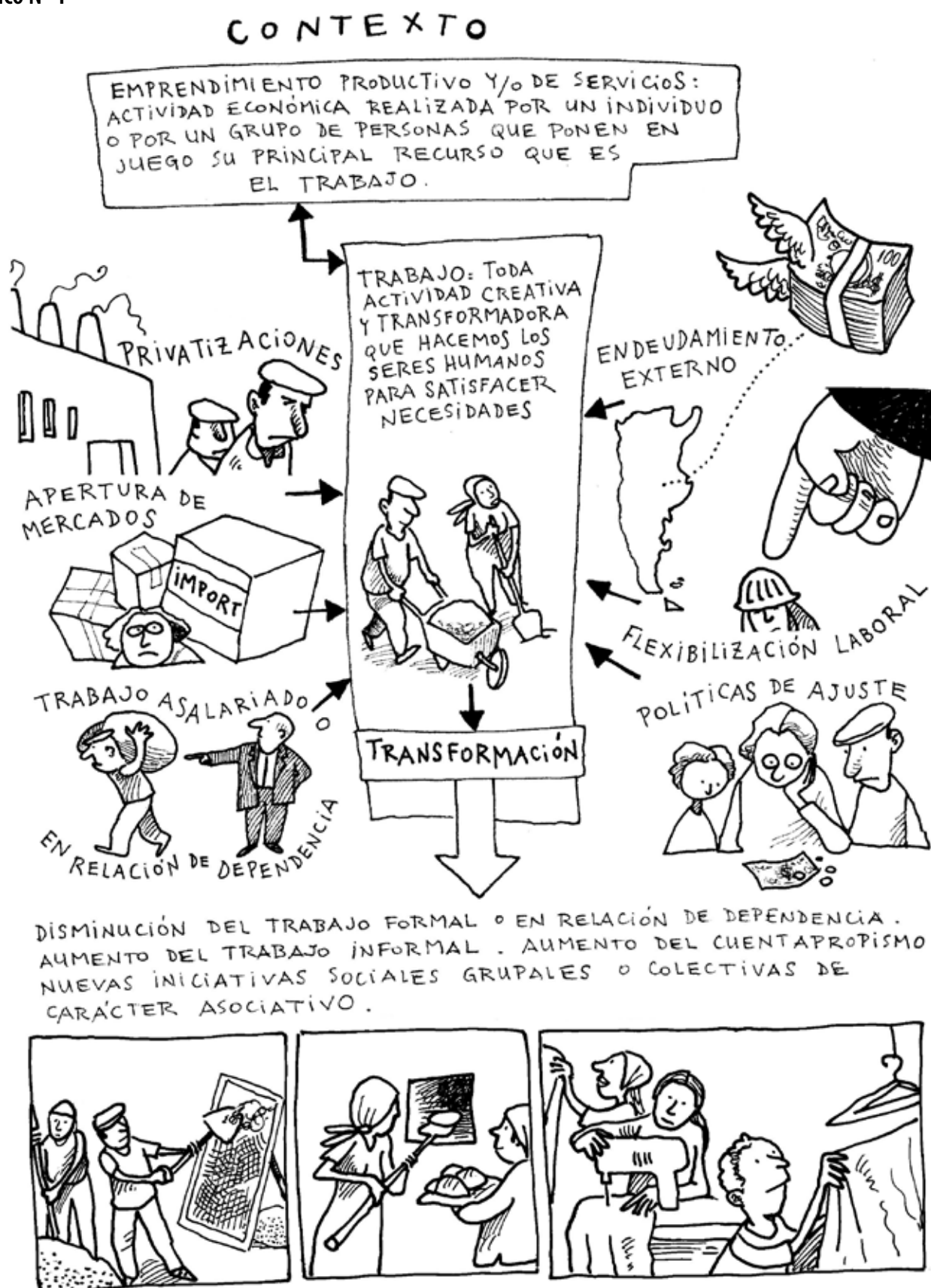
El empleo asalariado de manera plena y estable es escaso, por lo que resulta necesario fortalecer las acciones socio-económicas como estrategias para la satisfacción de necesidades básicas y mejorar la calidad de vida.



ES IMPORTANTE QUE PODAMOS FORTALECER ACCIONES SOCIOECONÓMICAS PARA LA SATISFACCIÓN DE NECESIDADES BÁSICAS Y MEJORAR LA CALIDAD DE VIDA.



Gráfico N° 1



Emprendimientos productivos y de servicios en el marco de la economía social

Como se mencionó anteriormente, en la última década en el país se desarrollaron numerosas estrategias de recuperación y generación de fuentes de trabajo. Inicialmente surgieron como respuesta ante la crisis económica, no obstante, muchas de ellas se han sostenido como nuevas formas de empleo. Estas estrategias adquirieron diversas denominaciones: **emprendimientos productivos** y/o de servicios, pequeñas empresas, experiencias productivas, etc.; y actualmente están insertas en el marco de la **economía social**.

Hablamos de una economía popular

Una economía que en su forma de construcción y resultados es social, enfocada en el fortalecimiento del tejido y los lazos ciudadanos, superadora de la visión enfocada en el rendimiento económico.

Se trata de una economía en donde se produce en función y en concordancia a las necesidades legítimas del ámbito social al que se pertenece.



¿De qué se trata la economía social?

Economía social en un sentido amplio hace referencia una “economía al servicio del hombre y la sociedad”, que tiene en cuenta la dimensión social e individual. Su objetivo es conectar los problemas económicos con el entorno natural – ecológico. No se centra solo en la problemática tradicional de la asignación de recursos, sino que amplía la visión hacia los conflictos relativos a la distribución, condiciones de producción, desempleo, pobreza y calidad de vida.

En tal sentido, son **instituciones representativas de la economía social** iniciativas como:

- Cooperativas de trabajo.
- Empresas recuperadas, autogestionadas por los propios trabajadores.
- Asociaciones comunitarias con trabajos en áreas como: hábitat, construcción, alimentación, salud, etc.
- Redes de ayuda mutua.
- Experiencias en defensa del medioambiente.
- Redes de comercio justo y consumo solidario.
- Redes de trueque.
- Bancos cooperativos.

Es decir todas aquellas iniciativas que no pertenecen al sector de la economía estatal, empresarial o privado.

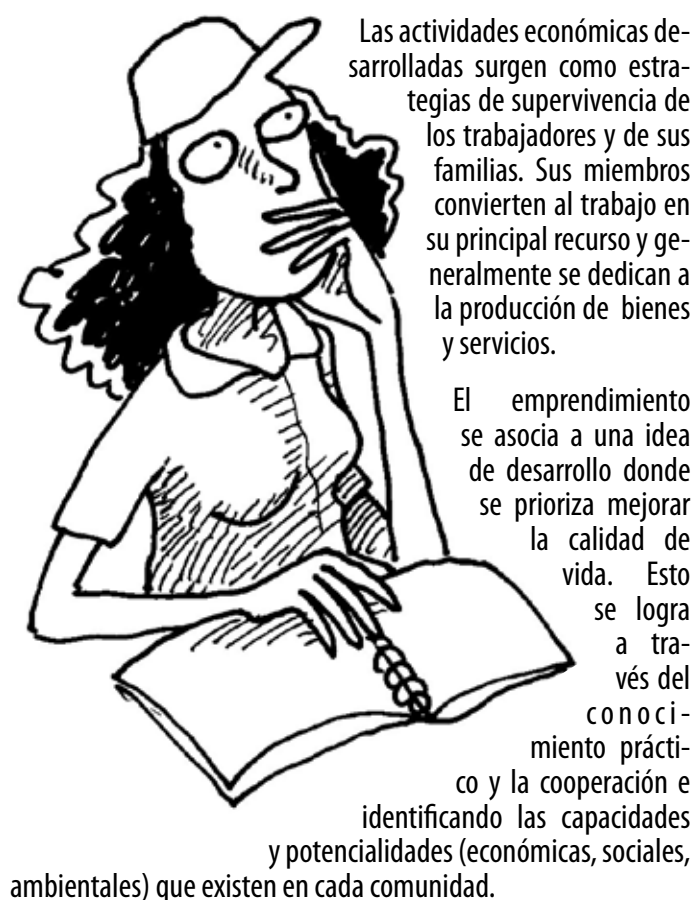
Donde lo local, lo cotidiano y lo comunitario presentan condiciones que pueden colaborar en el desarrollo de la vida de las personas y sus comunidades mediante procesos de participación y acciones colectivas.

En este contexto las relaciones interpersonales se afianzan sobre relaciones productivas y reproductivas de cooperación y generan asociaciones libres de trabajadores. En contraposición, a vínculos generados por empresas en las cuales el trabajador es subordinado al capital, relaciones verticalistas debido a la necesidad que se tiene de obtener un salario para sobrevivir.

¿QUÉ ES UN EMPRENDIMIENTO SOCIO-PRODUCTIVO ASOCIATIVO?

Los emprendimientos son unidades económicas de pequeña escala organizadas asociativamente por varones y mujeres trabajadores/as independientes de una comunidad. Funcionan con recursos locales, reducida dotación de capitales y equipos, tecnología de baja competitividad, mano de obra intensiva y escaso requerimiento de calificación laboral. Sus integrantes establecen relaciones solidarias y de cooperación mutua gestionando colectivamente las actividades del emprendimiento.

Fuente: Manual de capacitación en emprendimientos asociativos socioeconómicos. SEHAS, 2006.



¿Qué necesito para iniciar un emprendimiento?

Es esencial que el emprendimiento forme parte de:

✓ Un proyecto de vida:

- Dimensión personal: mi deseo, mi tiempo y mi voluntad de aprender.
- Viabilidad familiar: apoyo y compromiso de la familia.
- Viabilidad social: es decir, la comunidad como una red de apoyo solidario, de asociación y de mercado.

✓ Y de un proyecto laboral:

- Comprende un análisis más económico-financiero, más "técnico".

Es importante resaltar la importancia de la voluntad manifiesta en un proyecto y la disposición para planificar y ejecutar pasos sucesivos para obtener logros; sin estas bases, todo proyecto tendrá dificultades para ponerse en marcha porque es la disposición personal, familiar y comunitaria, lo que puede hacer posible este inicio.



¿Que hay que tener en cuenta en un emprendimiento productivo o de servicio?

Capacidades de quienes están interesados

- Es importante conocer las habilidades de los miembros del emprendimiento: ¿qué les gusta hacer? ¿qué saben hacer? y ¿qué pueden hacer?

Organización para el trabajo

Realizar la distribución de las tareas del emprendimiento recordando que todos los miembros participan con diferentes capacidades y responsabilidades.

Ubicación del local de producción

¿En una casa, un centro comunitario, un local?

Condiciones del lugar de producción

Planta fija, ventilación, disposición de máquinas, seguridad e higiene.

Información

¿Cuáles son las posibles fuentes de financiamiento, monetarias y no monetarias? ¿Quién o quienes pueden prestar recursos? ¿Qué subsidios o créditos brinda el Estado?

Recursos

¿A quiénes se les compran las materias primas, insumos, herramientas de trabajo? ¿Quiénes son los proveedores?

¿Con qué equipos y herramientas contamos? ¿Qué necesitamos?

El producto que llega al consumidor final pasa por todo un proceso en el cual no todos los recursos con los que se inicia son utilizados. ¿Éstos recursos pueden ser reciclados y/o reutilizados?



Administración

¿Cómo se van a administrar los recursos para el circuito compro-pago/vendo-cobro?

¿Cómo se registran los gastos y costos para producir?, ¿con qué frecuencia se compran los insumos o materia prima: semanal, quincenal, mensual, etc.?

¿Cuáles son los plazos y las formas de pago monetario y no monetario que recibe el emprendimiento?

Para fijar el precio, ¿se tiene en cuenta todos los costos incluidos los de comercialización, alquiler de herramientas o local, fletes, los precios del mercado?

¿Cuáles son los plazos y las formas de pago monetario y no monetario que recibe el emprendimiento?

Producción

¿Qué cantidad se produce y se puede producir? ¿Cómo cambian la distribución de tareas si se modifica el volumen de producción?

¿Qué se hace con los desperdicios que salen del emprendimiento?

¿El producto o servicio del emprendimiento tiene que ser de calidad?

TRABAJO PRÁCTICO

Lectura crítica del escenario local

Objetivo

Sobre los elementos trabajados en relación al contexto, la cuestión del trabajo y la perspectiva de la economía social, desarrollar una lectura crítica del escenario local.

Metodología- Trabajo en Grupos.

PARA AFIANZAR LO QUE HEMOS
APRENDIDO EN ESTE MÓDULO, VAMOS
A HACER ESTE PEQUEÑO TRABAJO
PRÁCTICO

1. ¿Cuáles son las oportunidades que ofrecen nuestras localidades para desarrollar el trabajo?

.....

2. ¿De qué fuentes provienen las ofertas de trabajo?

.....

.....

3. ¿Con quiénes nos vinculamos para hacer nuestro trabajo? ¿Para qué nos vinculamos?

.....

.....

4. ¿Con qué recursos y capacidades contamos para desarrollar nuestro trabajo?

.....

.....

Discusión de estas preguntas con el grupo de trabajo de cada emprendimiento.



Módulo 2

Estudio de los costos y análisis de mercado del emprendimiento*



*Este módulo fue elaborado por Sergio Valle y el Equipo de economía social del Servicio Habitacional y de Acción Social (SEHAS).

El estudio de los costos

Conocer cuáles son los “costos” de producir algo nos sirve para:

- Determinar el precio del bien o servicio.
- Conocer la utilidad o pérdida del emprendimiento y poder tomar decisiones.
- Saber cual es mi punto de equilibrio.
- Controlar las salidas de dinero y corregir los gastos innecesarios.
- Tomar decisiones.

Costos

¿A QUÉ NOS REFERIMOS CON ESTA PALABRA?

COSTOS: Son todas las erogaciones (gastos o salidas de dinero) que se realizan para poder lograr la producción de bienes o servicios. Es lo que cuesta producir un artículo o prestar un servicio.



Si el trabajo del propietario tiene relación directa con la elaboración del producto o la prestación del servicio, entonces será un costo de mano de obra directa; pero si el propietario realiza trabajos de administración será costo indirecto de fabricación. En todos los casos deberá tener una remuneración por su trabajo, la cual será igual a la de una persona que desempeña las mismas tareas en otra empresa.



En el costo de producción se reconocen tres elementos:

1. MATERIAS PRIMAS DIRECTAS

Son los materiales que físicamente se convierten en el producto terminado.

2. MANO DE OBRA DIRECTA

Es la retribución por los servicios de las personas que trabajan directamente en el producto o servicio.

3. COSTOS INDIRECTOS

Son todos los costos que no son materia prima directa ni mano de obra directa.



UNA TAREA MUY IMPORTANTE PARA LLEVAR A CABO UN EMPRENDIMIENTO ES EL ESTUDIO DE LOS COSTOS

Costo total y costo unitario

COSTO TOTAL

Se obtiene de la suma de todas las erogaciones (gastos o salidas de dinero) realizadas.

COSTO UNITARIO

Se obtiene dividiendo los costos totales realizados durante un periodo determinado, por el número de unidades producidas o número de veces que se prestó el servicio en el mismo periodo.

Costo unitario = Costo total / número de unidades producidas

Clasificación de los costos

Costos Fijos

No cambian cuando varía el volumen de producción. Ejemplos de costos fijos: sueldos que no varían con el nivel de producción, alquiler.

Costos Variables:

Se modifican cuando aumentan ó disminuyen las unidades producidas ó los servicios prestados. Ejemplos de costos variables: materiales utilizados, sueldo que varía con el nivel de producción o ventas, fletes.

¿Cómo hacemos para saber si un costo es fijo o variable?

Para determinar si un costo es fijo o variable, deberemos:

ENTONCES LOS COSTOS QUE CAMBIAN SON COSTOS VARIABLES
LOS DEMÁS SON COSTOS FIJOS

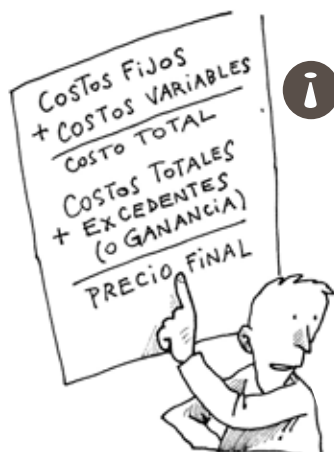
1. Realizar un listado de los costos y colocar al lado su valor.

2. Realizar la misma operación para diferentes cantidades de unidades producidas ó servicios prestados.



Estos costos se pueden expresar como valores unitarios o sea referidos a cada unidad de producto, y en ese caso se los llama costos unitarios.

Y también se pueden expresar como valores totales o sea referidos a la producción total en un período de tiempo, y en ese caso se los llama costos totales, por ejemplo, mensuales.



Ahora algunas ayudas para memorizar

Estos costos se pueden expresar como unitarios (por cada producto) o totales (toda la producción de un período). Lo mismo para el precio.

Concepto de depreciación

La depreciación es la pérdida de valor de un bien, como ser edificios, herramientas, automotores, máquinas, etc, ya sea por su uso o por el transcurso del tiempo.

La depreciación de los bienes del emprendimiento constituye un costo no erogable (es decir que no implica salida de dinero) y deben ser tenidas en cuenta a la hora de calcular nuestra estructura de costos.

¿Cómo calculo la depreciación de los bienes de un emprendimiento?

Depreciación anual

$$\frac{\text{valor de compra de un bien}}{\text{años estimados de vida útil}}$$



Punto de Equilibrio

Punto de Equilibrio es el nivel de ventas periódicas (**ventas mensuales**) que el emprendimiento debe realizar para cubrir los costos totales (**costos totales mensuales**) y no producir ni pérdidas ni ganancias. Si las ventas superan mi punto de equilibrio habrá ganancias, y si las ventas están por debajo habrá pérdidas.



¿Cómo calculo el punto de equilibrio?

Punto de Equilibrio

$$\frac{\text{costos fijos mensuales} \times \text{ventas totales mensuales}}{\text{margen de contribución total mensual}}$$

¿Qué es el margen de contribución total?

El **margen de contribución total** es la diferencia entre las **ventas totales** menos los **costos variables totales**.

$$\begin{array}{l} \text{margen de contribución total} \\ \text{ventas totales} - \text{costos variables totales} \end{array}$$

Si primero calculamos el **margen de contribución total**, luego podremos calcular el **punto de equilibrio** del emprendimiento.

! Veamos ahora algunas cuestiones prácticas



Cálculo del Costo Unitario

Para determinar el **costo unitario** de un producto, primero se calcula el **costo fijo unitario** y luego el **costo variable unitario**, y después se suman ambos para obtener el **costo total unitario**.



1. Cálculo del costo fijo unitario:

Se recomienda seguir los siguientes pasos:

Primero

Saber el total de horas mensuales que se aplican a la producción en todo el emprendimiento. Esto se hace sumando el total de las horas de trabajo de cada uno de los integrantes, incluidas las del emprendedor, siempre que realice actividades o tareas productivas (**total de horas trabajadas mensuales**).

Sumatoria de horas trabajadas

Segundo

Sumar todos los costos fijos mensuales del emprendimiento (**costos fijos totales mensuales**).

Costos fijos totales

Tercero

Dividir los costos fijos totales mensuales por el total de horas trabajadas mensuales. Esto nos da el **costo fijo por hora trabajada**.

$$\frac{\text{Costos fijos totales}}{\text{Horas trabajadas}} = \text{Costos fijos por hora trabajada}$$

Cuarto

Calcular la cantidad de **horas trabajadas para terminar "un producto"**, el que me interese conocer. Para ello se recomienda medir el tiempo que se use para hacerlo.

Horas trabajadas producto A

Quinto

Multiplicar el costo fijo por hora de trabajo por las horas de trabajo que requiere el producto para ser elaborado. El resultado es el **costo fijo del producto**.

$$\text{Costo fijo por hora trabajada} \times \text{horas trabajadas Producto A} = \text{Costo fijo producto A}$$

2. Cálculo del costo variable unitario

Para hacer el cálculo del costo variable unitario debemos valorizar cada componente del producto por separado (materiales, materias primas, insumos) y luego obtener el total. Se puede utilizar un cuadro como el siguiente para su armado:



Producto X			
Insumos	Cantidad	Costo	Total
A			
B			
C			
Mano de obra			
Costo variable producto X			

3. Cálculo del costo total unitario:

Costo Total Unitario

Costo Fijo Unitario

+

Costo Variable Unitario

4. Cálculo del Precio de Venta Unitario

Precio de Venta Unitario

Costo Total Unitario

+

Ganancia Unitaria

5. Ahora veremos un nuevo concepto el Flujo de Fondos

El **flujo de fondos** o **flujo de caja** sirve para estimar las entradas y las salidas de dinero, de caja, para saber si contaremos con el dinero necesario en el momento necesario.



FUENTES	Meses	1	2	3	4
Ingresos por ventas					
Capital propio					
Créditos					
Otros ingresos					
Total de las Fuentes					
USOS					
Materia prima					
Mano de obra					
Equipos					
Herramientas					
Alquileres					
Otros gastos					
Total de Usos					
DIFERENCIA FUENTES - USOS					

Este cuadro de flujos de fondos nos sirve para proyectar los ingresos y las salidas de dinero mensualmente.

Gráfico N° 2



Hablemos de “Mercado” y de “Demanda”

Un mercado económico no es muy distinto del mercado de la esquina de nuestra casa en el que cada tanto compramos.

Básicamente:

EI MERCADO es un espacio o lugar al que concurren productores, productos, vendedores, agentes de servicios, distribuidores, compradores y consumidores, para **intercambiar, comprar o vender** (cada uno de acuerdo a sus necesidades y capacidades) todo aquello que requieran en tanto sea posible.

Y además:

1) No todos los mercados son iguales, los hay de distinto tipo, tamaño y complejidad.

2) Cada mercado tiene sus propias reglas.

3) Algunos de los mercados de los que hablamos funcionan con los principios y valores de la economía social (solidaridad, autogestión, cooperación, etc.)

Así las cosas, **lo más importante desde la perspectiva del emprendedor**, resulta ser: conocer el tipo de **producto** que está generando y el tipo de mercado en el cual puede tener aceptación.

Entonces, será fundamental saber qué es lo que vamos a generar como producto, pues una vez definida la idea del producto, se está en la posición de comenzar los estudios para familiarizarnos con el mercado adecuado.

Recién ahí podremos comenzar



con las tareas de **comercialización** y llegar a elaborar un **proyecto de emprendimiento** adecuado a nuestro mercado de interés.

La importancia de hacer todo esto radica en que los emprendimientos reciben sus ingresos más importantes de las ventas de sus productos. Y para asegurar la **sostenibilidad** de las mismas, los **ingresos** deben ser superiores o al menos suficientes como para cubrir los costos de producción, los diversos gastos e inversiones y proporcionar un margen razonable de excedentes.



AL INICIAR SU DESARROLLO EL EMPRENDIMIENTO DEBE ASEGURARSE DE QUE SU PRODUCCIÓN O SERVICIO ES NECESITADO Y QUE SUS VENTAS CUBRIRÁN LOS COSTOS

Una vez que hemos seleccionado y definido la idea (el producto o servicio que generaremos) tenemos que comenzar a familiarizarnos y a conocer el que será nuestro mercado.

En este punto, nuestro objetivo principal será determinar nuestras **posibilidades de ventas** del mejor modo disponible a nuestro alcance. Pues sólo si nuestras ventas reales superan en cantidad de ingresos al conjunto de nuestros gastos y costos, y los superarán en un plazo prudente, podremos mantenernos en ese mercado y darle sostenibilidad y permanencia a nuestros emprendimientos.

Los clientes o el análisis de la demanda

¿QUÉ ES LA DEMANDA?

La Demanda hacia nuestro producto o servicio representa la cantidad, monto o volumen del mismo que podremos vender a los consumidores a los diferentes precios que posibilite el mercado y de acuerdo a las necesidades, intereses y expectativas entre productores y consumidores.



ATENCIÓN



Recordemos que el precio no es algo arbitrario. El precio es el valor monetario de un producto o servicio, y es fijado básicamente por el mercado en relación a la cantidad disponible del producto u oferta y la necesidad que exista

de él o demanda, muchas veces incluso sin importar lo que cuesta llegar a producirlo y trasladarlo al mercado.

Sin embargo no debemos olvidar que existe un **precio justo** en función de un consumo solidario y responsable, que tenga en cuenta las necesidades de los que producen; para esto el trabajo deberá ser en dos sentidos, tanto en el fortalecimiento de productores como en la concientización de los consumidores en el marco del comercio justo.

EL ANÁLISIS DE LA DEMANDA es el proceso para llegar a determinar las condiciones que afectarán y determinarán el consumo de nuestro producto o servicio por parte de los consumidores (nuestros clientes).

Al conocer la demanda actual podemos darnos una idea del volumen o cantidad de nuestro producto que podemos llegar a vender, pero también, atendiendo a un período más largo y con algo más de atención, podemos llegar a saber algo acerca del **comportamiento histórico de la demanda y de las situaciones que la influyen**.

Así, si lo que produzco es leña para estufas, sé que mi demanda se concentra en la época invernal y que ésta es más cuanto más frío hace.

Sé también que en verano es cuando menos posibilidades tengo de vender mi leña y que debiera estar pensando en algo más que compensara mi baja en las ventas y los ingresos durante el verano.



Determinar y conocer la demanda actual es un proceso que tiene como meta identificar:

- 1) El área geográfica: ciudad, barrio, población, etc.
- 2) Las características de los consumidores que en ellas viven: si son hombres, mujeres, niños, familias, de más de 'X' años, solteros o casados, de ingresos medios, altos o bajos, etc.
- 3) Las incertidumbres del mercado, riesgos y cambios imprevistos.
- 4) El volumen consumido de los productos.
- 5) Otros aspectos determinantes para la aceptación o rechazo de mi producto o servicio en el mercado.

Sin duda, hablamos de un proceso complejo, pero extremadamente útil a nuestros intereses.

La comercialización

Definimos por **comercialización** al proceso mediante el cual se detectan las necesidades de los clientes con el objetivo de entregarles los satisfactores requeridos (productos y servicios) de manera que lo pueda hacer mejor que su competencia.

*De esta manera decimos que la **COMERCIALIZACIÓN** es un proceso, un conjunto de actividades que realiza un emprendedor/a para vender su producto. Estas actividades abarcan la planificación de sus tareas, el cálculo de costos, fijación de precios, promoción, distribución y finalmente ventas del producto y/o servicio. Comercialización y ventas no son lo mismo, la comercialización es todo el proceso y las ventas son la última parte de ese proceso.*



A partir de reconocer que si no se vende, el emprendimiento fracasa, y que es necesario conocer las necesidades de la gente, comienza a cobrar importancia la comercialización.

La función básica del área o de la persona de comercialización, es influir en los mercados de una manera favorable para la empresa.

Herramientas de comercialización: la “Mezcla Comercial”

En este apartado entramos de lleno en las distintas estrategias de identificación y análisis de mercados. Para ello basaremos el análisis en el denominado mix comercial, el cual basa su accionar en **4 conceptos comerciales clásicos**:

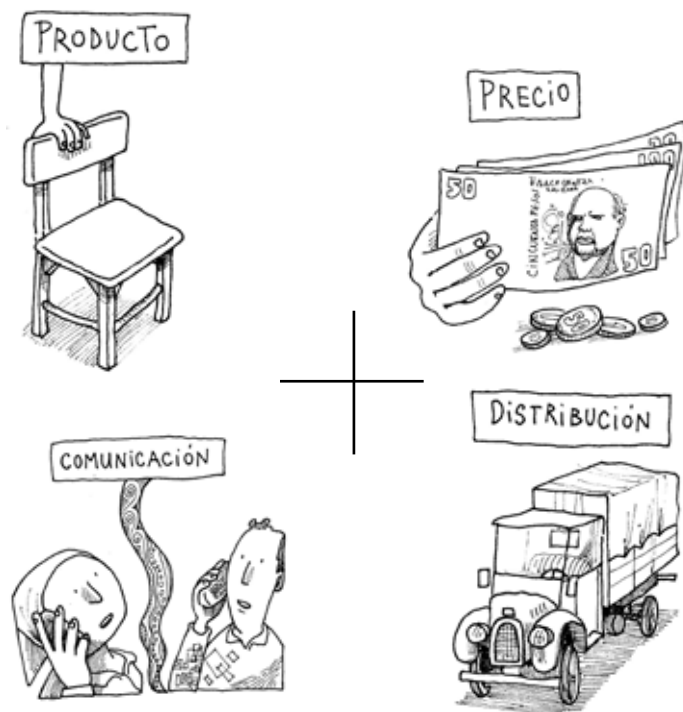
Mezcla Comercial es el plan que determina las distintas variables con las que se van a trabajar en pos del éxito del emprendimiento, y apunta a contestar las siguientes preguntas:

¿Qué vendemos?

¿A qué precio?

¿Por qué medio?

¿Cómo hacemos para comunicarnos con los clientes?



Producto ó Servicio

Producto ó servicio es la respuesta a la pregunta **¿qué vendemos?** Debemos definir qué produciremos o qué servicio prestaremos con sus características técnicas, comerciales y económicas.

Es importante conocer muy bien las **necesidades que ese producto satisface**, las novedades que se pueden introducir y la ventaja competitiva con la que se pretende abordar al mercado.

En comercialización, al hablar de producto no interesa solamente sus características técnicas, sino que se incorporan otros aspectos que constituyen el denominado producto ampliado como son: el origen de los insumos (teniendo en cuenta el cuidado y preservación del medio ambiente), la posibilidad de tener marca local para nuestros productos, la calidad y ciclo de vida que favorezca la satisfacción de necesidades tendientes a mejorar la calidad de vida de los consumidores, entre otros.



El precio

El precio es el valor en dinero que tiene un producto o servicio. El **precio justo** es el que ponemos por un producto, respetando las normas de trabajo, el medio ambiente, los rasgos valorados por la cultura local, las prácticas democráticas.

Al momento de fijarlo se deben tener en cuenta varios aspectos.

- Los costos de producción
- Los precios de la competencia
- El segmento de mercado al que se dirige.

Estos aspectos en general consideran al producto como una unidad, pero sabemos que en un mercado hay que considerar la totalidad, por ello al hablar de volúmenes se debe incluir en la política de precios, los descuentos por cantidad, también las variaciones según sean las modalidades de pagos, así como precios preferenciales a determinados clientes, las ofertas, etc.



En momentos de crisis económicas el precio es un factor que inclina a los consumidores a preferir uno u otro producto. En situaciones de auge económicas el precio pierde un poco de protagonismo para dejar paso a la revalorización de aspectos como pureza, comodidad, diseño, tamaño, etc.; aspectos que configuran la calidad del producto.

Siempre se debe tener en cuenta, que en lo posible, permita contemplar todas las necesidades de quien lo produce (alimento, vivienda, trabajo, otros), esto es lo que denominamos precio justo para los productos, y que incluye a su vez educación para los consumidores, en definitiva desarrollo humano para todos/as.

Distribución (Plaza)

Es el conjunto de **actividades y medios utilizados** por los emprendimientos para **acercar el producto a los consumidores**.



Utilizado desde el final de la fase de fabricación de los productos, hasta su ubicación en los puntos de ventas y en algunos casos, hasta situarlo en el domicilio de los compradores.

El emprendedor debe elegir aquella forma de distribución que más se adapte a sus productos, a las necesidades que pretende satisfacer, a la distancia que exista entre su producto y el consumidor.

No existe una única manera de distribuir un producto, observando a la competencia y teniendo en cuenta los requerimientos del mercado se deberá seleccionar la forma más adecuada.

Comunicación



No alcanza con diseñar y producir un excelente producto o un bien requerido sino que es necesario **comunicar al mercado meta la existencia de este producto**.

Comunicar es básicamente dar a conocer a los potenciales clientes nuestro producto y sus características sobresalientes.

Marca local, compre local: es una herramienta para ofrecer nuestros productos en el mercado de manera que se destaquen por un sello único y propio abarcando a la mayoría de la producción de una localidad y revalorizando la cultura propia. Implica tener en cuenta los valores de la economía social e ir incluyendo,

poco a poco en la mirada de la sociedad, este nuevo lenguaje y estos nuevos códigos de comercialización más solidarios y defensores de lo propio, lo nacional y lo local, con la intención de generar un proceso que apunte a ir revirtiendo, de alguna manera, el gran crecimiento de productos extranjeros y de multinacionales que llegaron a desvalorizar las economías locales. No existe una única manera de distribuir un producto, observando a la competencia y teniendo en cuenta los requerimientos del mercado se deberá seleccionar la forma más adecuada.

Lo que acabamos de ver son las 4 variables (4 Ps) sobre las que podemos incidir para poder generar diferentes estrategias para mi emprendimiento. Sin embargo hay un sector del mercado que requiere un trato diferente donde sus estrategias parten desde una perspectiva diferente a las 4Ps tradicionales, hablamos de los servicios. Estos tienen su propia variable y no tomarlas en cuenta sería perder muchas oportunidades en el sector, no quiere decir que tengamos que dejar de lado las 4 Ps tradicionales, sino que a ellas **se les debe sumar estas nuevas 4 variables que un emprendimiento de servicios necesita para poder aprovechar mejor las oportunidades.**

Emprendimientos de servicios: cuatro variables adicionales

- **Personas:** capacitación, compromiso, incentivos, actitudes, contacto con el cliente, trabajo en equipo, cooperación, imagen personal.
- **Procesos:** políticas, procedimientos, nivel de participación del los clientes, nivel de participación de los integrantes del equipo, interacción, formas de resolver problemas, previsión de problemas, planes de contingencia.
- **Prestación/Entrega:** formación del personal de contacto con el cliente, procedimientos, verificación de calidad durante la prestación del servicio, etc.
- **Pruebas físicas:** medio ambiente, señalización, forma de vestir del personal, medidas de seguridad, manuales instructivos, tarjetas, informes, limpieza, etc.

Como se puede ver, cada uno de estos elementos puede generar una experiencia positiva o negativa en el cliente, descuidar estas variables sería un error, tenerlas en cuenta en nuestra estrategia sería una ventaja, porque tendríamos el control de todos esos aspectos de nuestro emprendimiento, es por ello que se las debe de tener en cuenta al momento de elaborar un plan de comercialización.



¡ATENCIÓN! SI TENÉS UN
EMPREDIMIENTO DE
SERVICIOS HAY QUE AGREGAR
4 VARIABLES ADICIONALES

TRABAJO PRÁCTICO

Emprendimientos dedicados a la producción de componentes

“El constructor” es una sociedad propiedad de 2 personas dedicada a la producción de bloques de cemento.

El inmueble donde desarrollan su actividad es alquilado y consta de una oficina y de un galpón donde se realiza la producción de los bloques.

La venta se realiza en forma minorista únicamente y el cliente compra la mercadería en el local del emprendimiento y debe hacerse cargo del costo del flete.

Los propietarios desarrollan solo las actividades de producción y contratan una persona para que se encargue de las tareas administrativas y de ventas pagándole un salario mensual por \$200.

Se aportan los siguientes datos:

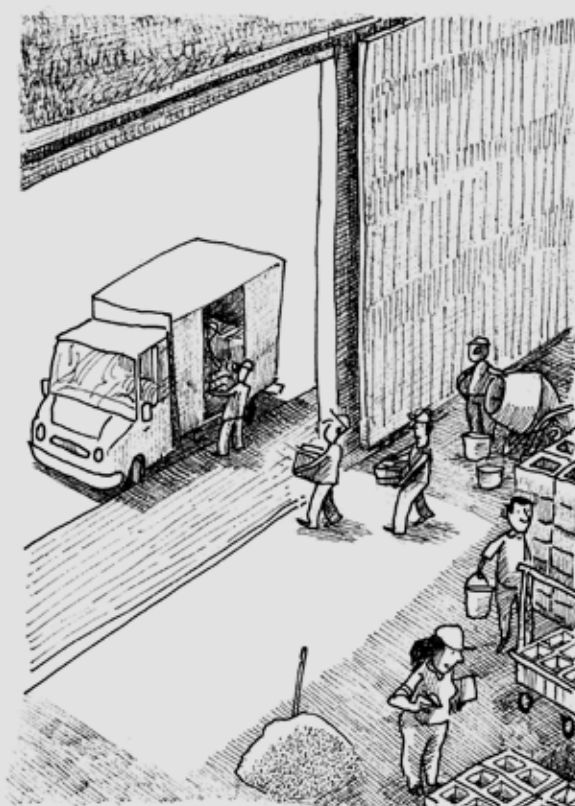
Materia prima requerida para producir bloques:

Materia prima	Costo
Cemento	\$ 90
Arena	\$50
TOTAL	\$140

Mano de Obra

2 horas trabajando 2 personas a \$15 la hora (valor hora de un oficial dispuesto por la Unión Obrera de la Construcción de la República Argentina (UOCRA).

Costos mensuales	
Alquiler	\$500
Monotributo	\$438
Servicios	\$100
Mantenimiento	\$150
Movilidad	\$200
Salario	\$200
TOTAL	\$1588



Equipos y herramientas

Equipos y muebles	Valor	Años vida útil	Depreciación anual	Depreciación mensual
Bloquera	\$5000	20 años	\$250	\$20,83
Vehículo	\$15000	20 años	\$1500	\$125
Muebles de oficina	\$2000	20 años	\$200	\$16,66
TOTAL				\$162,49

Ventas

El precio de venta de cada bloque es de \$ 3,50 y se venden en promedio 4000 bloques por mes haciendo un ingreso por ventas mensual de \$14.000.

Módulo 3

Algunos aportes para el cómputo y el presupuesto



¿Qué debemos tener en cuenta para fijarle un valor a nuestro trabajo?

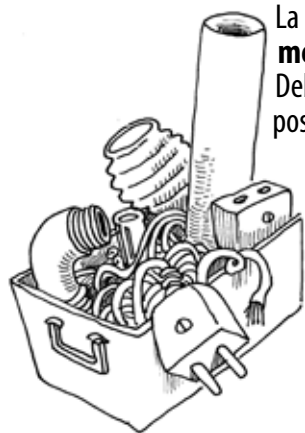
En este apartado vamos a realizar el cálculo de un trabajo concreto.

Para determinar los materiales que necesitaremos para nuestro trabajo deberemos antes calcular las medidas del mismo.

Existen diferentes unidades de medida de acuerdo a las características de la tarea que desarrollaremos. A continuación te detallamos como efectuar el cálculo de longitudes, superficies y volúmenes.

Diferentes unidades de medida

Longitud



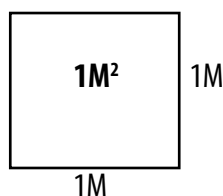
La unidad de medida de la longitud es el **metro lineal**, se indica con la letra **M**. Debemos tener en cuenta que cada metro posee **100 centímetros**.

En metros lineales podemos calcular el largo de diferentes elementos, podemos medir **hierro, caño, tirantes, cables, etc.**

Superficie

En el caso de la superficie la unidad de medición es "el **metro cuadrado**" y en este caso se indica como **M²**.

Cada metro cuadrado que midamos tiene **10.000 centímetros cuadrados** y son diversos los elementos que podemos calcular. **Pisos, revoques y vidrios** se encuentran entre ellos.



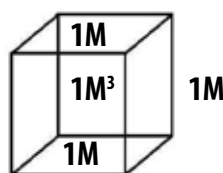
Un cuadrado de 1M x 1M
tiene una superficie de 1M²

Volumen

Para medir el volumen contamos con su unidad de medición que es el **metro cúbico**, se indica así: **M³**.

Cada metro cúbico tiene un millón de centímetros cúbicos.

Con esta medida podemos calcular el volumen de cimientos, contrapiso, extracción o relleno de tierra.



Un cubo de 1m x 1m x 1m

tiene un volumen de 1m³

Un metro cúbico tiene mil litros

1m³ = 1000 litros

Tipo de trabajo que tenemos que hacer



Cosas a tener en cuenta para realizar la tarea

1. Ver el tipo de trabajo que tenemos que hacer
2. Materiales que vamos a necesitar
3. La cantidad y tipo de mano de obra que se necesita y el tiempo que nos lleva hacer cada tarea en horas de trabajo (contando la primera visita para identificar el trabajo si se hace)
4. Los equipos y herramientas que vamos a usar

Tipo de trabajo a efectuar:

Revestimiento de un baño



Tareas a realizar:

A) Es necesario que en primer lugar tomemos las dimensiones del trabajo que realizaremos:

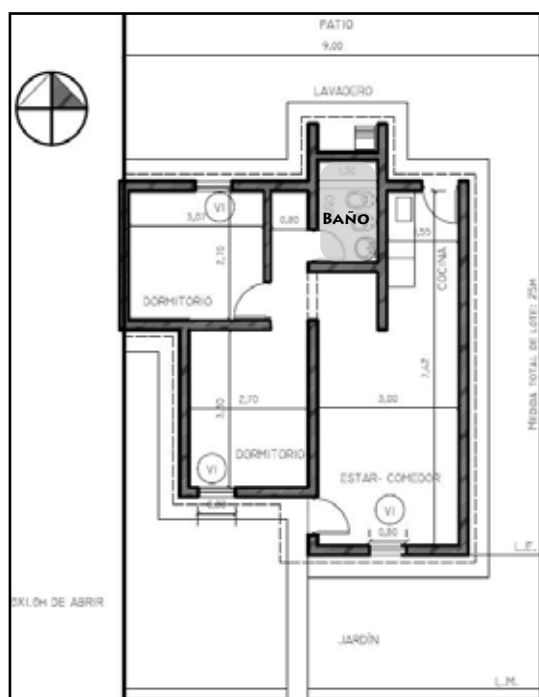
- ¿Sus lados cuánto medirán?
- ¿Cuál es su superficie?
- ¿Y su volumen?

B) En segundo lugar debemos determinar las tareas necesarias para la realización del baño:

- 1) Contrapiso de hormigón pobre/de cascotes con pendiente mínima (entre 8 y 10 cm de espesor).
- 2) Carpeta de nivelación de cemento (2 y ½ cm de espesor)
- 3) Preparación del Klaukol u otro pegamento para cerámicos. Colocación de cerámicos de piso, cortes para ubicación de artefactos (m²).
- 4) Colocación de cerámicos en paredes de la ducha, cortes para ubicación de grifería y accesorios (m²).
- 5) Preparación y tomado de juntas con pastina.

Plano de la casa de María

A continuación se muestra un plano de la casa de María donde se puede encontrar la ubicación del baño dentro de la vivienda.



Unidades comerciales de los materiales para construcción

- **CAL:** Bolsas de **25 kg**
- **CEMENTO:** Bolsas de **50 kg**
- **ARENA:** en M³ / Bolsas pequeñas
- **CASCOTE:** en M³
- **AHESIVOS:** Kg. (se debe consultar en metros cuadrados)

Planilla y cómputo de materiales

Para facilitar el cómputo de los materiales que necesitamos utilizaremos una planilla. Con ella determinamos y especificamos con exactitud cuanto material necesitamos de cada ítem de la obra y para toda la obra.

Pasos a seguir para utilizar la planilla

1. **Anotar** cuántos m, m² ó m³ va hacer (de acuerdo al cálculo métrico que ha realizado).
2. **Multiplicar** la cantidad de material por esos m, m² ó m³ y anotar los resultados.
3. **Averiguar** como se vende cada material y **pasar** las cantidades a medidas comerciales.

Cómputo de materiales

Continuando con nuestro trabajo de realización del baño, te mostraremos como realizar el cálculo de los rubros implicados en esta tarea. Al final de este módulo se presentan más ejemplos de cómputo de materiales por tarea a realizar.



Contrapiso (8 a 10 cm de espesor)

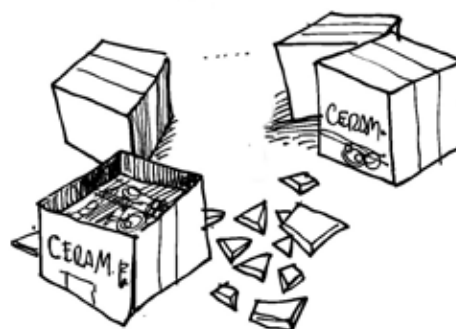
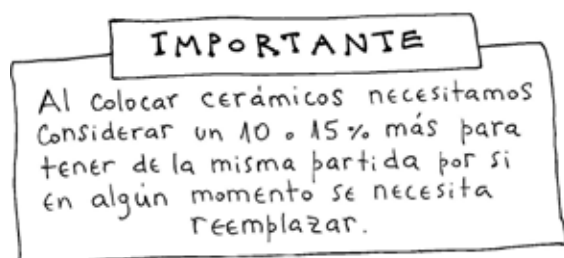


Materiales	M ³	Superficie a construir	Total de cada material	Total en medidas comerciales
	Cantidad			
1 Cal	81,00 Kg	0,34 m ³	27,5 kg	2 bolsas
1/4 Cemento	38,40 Kg	0,34 m ³	13,1 kg	1 bolsa
4 Arena	0,515 m ³	0,34 m ³	0,17 m ³	0,17 m ³
6 Cascote	0,770 m ³	0,34 m ³	0,27 m ³	0,27 m ³

Carpeta de nivelación para colocación de piso (2 ½ cm espesor)



Materiales	M ²	Superficie a construir	Total de cada material	Total en medidas comerciales
	Cantidad			
1 Cal aérea	5,90 Kg	3,40 m ²	20,4 kg	1 bolsas
1/4 Cemento	3,10 Kg	3,40 m ²	10,5 kg	1 bolsa
3 Arena	0,030 m ³	3,40 m ²	0,10 m ³	0,10 m ³



Colocación de piso cerámico



Materiales	M ² Cantidad	Superficie a construir	Total de cada material + 10 %	Total en medidas comerciales
Piso cerámico 20 x 20 cm	25	3,40 m ²	85 + 8,5 = 96,5	4 cajas (1 caja 25 ud)
Adhesivo Klaukol	rendim. 2kg	3,40 m ²	6,8 kg	7 kg
Pastina	rendim. 1 kg	3,40 m ²	3,40 kg	4 kg

Colocación de cerámico en paredes (revestimiento cerámico)



Materiales	M ² Cantidad	Superficie a construir	Total de cada material + 10%	Total en medidas comerciales
Revestimien- to cerámico pared 20 x 20 cm	25	15,60 m ²	390 + 39 = 429	17 cajas (1 caja 25 ud)
Adhesivo Klaukol	Rendim. 2kg	15,60 m ²	31,2 kg	32 kg
Pastina	Rendim. 1 kg	15,60 m ²	15,60 Kg	16 kg



Presupuesto de materiales

¿PARA QUÉ NOS SIRVE?

Con él podemos determinar de manera anticipada cuáles serán los gastos de materiales que necesitará para la obra.

A continuación le mostraremos como realizar el presupuesto con la suma de los materiales de todas las tareas necesarias para realizar el baño de Doña María.

Tipo de material	Cantidad necesaria en unidades comerciales	Precio por unidad	Precio total del material
Cal	3 bolsas	\$ 16,8	\$ 50,40
Cemento	1 bolsa	\$ 32,25	\$ 32,25
Arena	1/2 m3	\$95	\$ 47,25
Cascote	1/2 m3	No es necesario comprarlo, se puede obtener de la misma obra.	
Pastina	20kg (4 paquetes)	\$ 30 (x 6 kg)	\$ 120
Adhesivo	39 kg	\$ 103 (x 30 kg)	\$ 206
Cerámicos	21 cajas	\$ 45	\$ 945
GASTO TOTAL DE MATERIALES			\$1.402

Mano de obra y horas de trabajo que requiere



Tareas a realizar:	Horas oficial	Horas ayudante
1) Contrapiso	8 horas	8 horas
2) Carpeta de nivelación	4 horas	2 horas
3) Colocación de cerámicos	8 horas	8 horas
4) Colocación de cerámicos en paredes	8 horas	8 horas
5) Preparación pastina y tomado de juntas con pastina	8 horas	8 horas
Total Horas que requiere el trabajo	36 horas	34 horas
+ horas que requiere la limpieza de equipos y de la obra en general	4 horas (en total)	1 ayudante
+ horas de la 1ª visita para ver el trabajo (en caso que se haga)	4 horas	1 oficial
TOTAL	40 Hs.	38Hs.

Amortización de equipos

¿A QUE SE REFIERE ESTE TÉRMINO?

La **amortización** es un porcentaje (%) del valor actualizado del equipo que corresponde al **2% mensual** y al **24% anual**.

Es importante incluirlo en nuestro presupuesto para considerar el desgaste que sufren los equipos y maquinarias a medida que las usamos para hacer los distintos trabajos.

Se calcula solamente en los equipos y maquinarias (incluidos autos, motos, bicicleta) que generalmente tienen motor y utilizan combustible o electricidad.

Amortización de equipos	Monto	2% mensual	En 4 semanas
Hormigonera 120 lts	\$1.300,00	\$26,00	\$6.50
Cortadora de cerámicos	\$890,00	\$17,80	\$4.45
Total amortización de equipos		\$43,80	\$11.00



Herramientas y equipos que necesitamos

Las herramientas de mano que utilizamos para realizar nuestro trabajo se consideran como **insumos** porque tienen una duración limitada (equivalen a gastos, si tenemos que comprarlos). A diferencia de los equipos o maquinarias no llevan amortización.



Equipos necesarios	Cantidad	Valor aprox.
Hormigonera 120 lts.	1	\$1.300,00
Cortadora de cerámicos manual	1	\$890,00
Otros		
Otras herramientas de mano	Cantidad	Valor aprox.
Baldes	2	tenemos
Cucharas	2	tenemos
Llanas dentadas	2	\$30,00
Espátulas	2	\$30,00
Fratacho de madera	2	\$44,00
Tablas para pendiente de contrapiso	varias	\$100,00
TOTAL		\$204,00

Pago de las horas de trabajo

Continuando con nuestro ejemplo, también es necesario que agreguemos a nuestro presupuesto las horas de trabajo que requiere la realización del baño de Doña María. Para ello nos basamos en la tabla propuesta por la UOCRA.

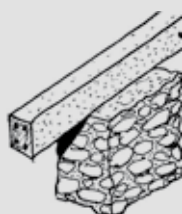
U.O.C.R.A. (Unión Obrera de la Construcción de la República Argentina) TABLA ZONA "A" - Prov. de Córdoba ABRIL DE 2011			
Salario Básico			
Categorías	Hora	Asistencia 20%	Total Hora
Oficial	\$17.88	\$3.58	\$21,46
Medio Oficial	\$14.02	\$2.80	\$16,82
Ayudante	\$12.89	\$2.58	\$15,47



Pago de la mano de obra x horas	Monto
Pago según tareas de cada uno	
Oficial (44 Hs. x \$21,46)	\$944,24
Ayudante (44 Hs x \$15,47)	\$680,68
TOTAL a cobrar para el pago de la mano de obra	\$1.624,92

Cómputo de materiales por rubro

Cimiento corrido de hormigón de cascote

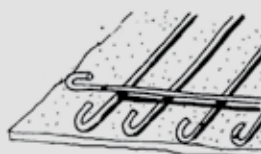


Para 1M³ se necesita:

Materiales	Cantidad	Unid. comercial
Cal	81 Kg	3 1/2 bolsas
Cemento	38,40 Kg	1 bolsa
Arena	1/2 m ³	1/2 m ³
Cascote	0.77m ³	casi 1 m3

Proporción (1:1/4:4): 1 pte. de cal - 1/4 ptes. de cemento - 4 ptes. de arena - 6 ptes. de cascote

Platea o contrapiso armado



Para 1M³ se necesita:

Materiales	Cantidad	Unid. comercial
Cemento	300 Kg	6 bolsas
Arena	0,65 m ³	0,65 m ³
Ripio	0,65 m ³	0,65 m ³
Malla cima	1 m ²	según oferta

Proporción (1: 3: 3): 1 pte. de cemento- 3 pts. de áridos (ripio) - 3 pts. de arena - malla cima (diam. 4,2 - 15 x 15 x cm. de separación)

Contrapiso (con cal)

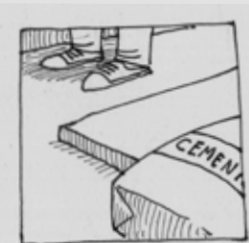


Para 1M³ se necesita:

Materiales	Cantidad	Unid. comercial
Cal	81 Kg	4 bolsas
Cemento	38,40 Kg	1 bolsa
Arena	0,50 m ³	1/2 m ³
Cascote	0,80 m ³	casi 1 m ³

Proporción: 1 parte de cal - 1/4 parte de cemento - 4 partes de arena - 6 partes de cascote

Contrapiso (con cemento de albañilería)



Para 1M³ se necesita:

Materiales	Cantidad	Unid. comercial
Cemento de albañilería	105 Kg	2 bolsas
Arena	1/2 m ³	1/2 m ³
Cascote	1 m ³	1 m ³

Proporción: 1 parte de cemento - 4 partes arena - 8 partes de cascote

Carpeta para la colocación de pisos (2 a 2,5 cm de espesor)

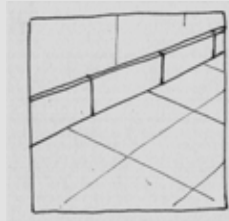


Para 1M² se necesita:

Materiales	Cantidad	Unid. comercial
Cal	6 Kg	1 bolsa
Cemento	3,10 Kg	1 bolsa
Arena	0,03 m ³	1 bolsa peq.

Proporción: 1 parte de cal - 1/4 parte de cemento - 3 partes de arena

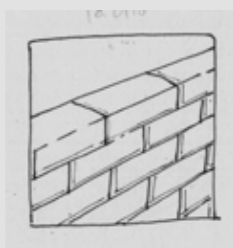
Colocación de piso y zócalo

**Para 1M² se necesita:**

Materiales	Cantidad	Unid. comercial
Cerámicos	1 m ²	Según medida
Adhesivo	2 Kg	Según medida
Pastina	1 Kg	Según medida

Importante: Se debe calcular un 15% más de cerámicos. Son necesarias además las siguientes herramientas: llana dentada N°12; nivel, regla, metro, trazo de piso, balde, cuchara, esponja, hilo con tiza, espátula.

Pared de ladrillos (15 cm)

**Para 1M² se necesita:**

Materiales	Cantidad	Unid. comercial
Cal	7,30 Kg	1 bolsa
Cemento	7,50 Kg	1 bolsa
Arena	0,035 m ³	1 bolsa peq.
Ladrillos	60 unidades	60 unidades

Proporción: 1 pte. de cal - 1/2 pte. de cemento - 3 ptes. de arena - ladrillos 5 x 11.5 x 24.5cm

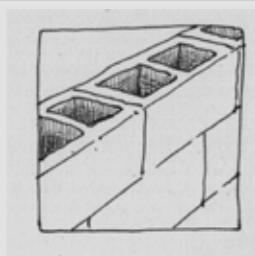
Pared de ladrillos (30 cm)

**Para 1M² se necesita:**

Materiales	Cantidad	Unid. comercial
Cal	19,10 Kg	1 bolsa
Cemento	9,90 Kg	1 bolsa
Arena	0,09 m ³	1 bolsa peq.
Ladrillos	120 unidades	120 unidades

Proporción: 15 lts de mezcla por m² = 1 pte. de cal - 1/4 pte. de cemento - 3 ptes. de arena - ladrillos 5 x 11.5 x 24.5cm

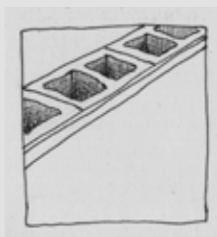
Pared de bloque común (20 cm)

**Para 1 M² se necesita:**

Materiales	Cantidad	Unid. comercial
Cal	1,5 Kg	1 bolsa
Cemento	3,30 Kg	1 bolsa
Arena	0,015 m ³	1 bolsa peq.
Bloques	12 unidades	

Proporción: 1 parte de Cal - 1 parte de Cemento - 6 partes de Arena - bloques 19x19x39 cm

Pared de bloque (tabique interior - 10 cm)

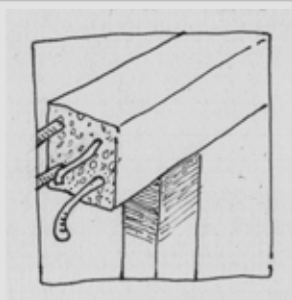


Para 1M² se necesita:

Materiales	Cantidad	Unid. comercial
Cal	1,90 Kg	1 bolsa
Cemento	1,95 Kg	1 bolsa
Arena	0,013 m ³	1 bolsa peq.
Bloques	12,5 unidades	-

Proporción: 1 parte de cal - 1/2 parte de cemento - 4 1/2 partes de arena - ladrillos 9x19x39

Viga de Encadenado (15 cm x 20 cm) para pared de 20 cm



Para 1M lineal se necesita:

Materiales	Cantidad	Unid. comercial
Cemento	9 Kg	1 bolsa
Arena	0,020 m ³	m ³
Piedra	0,020 m ³	m ³
Hierros 8	4,2 mts.	1 barra
Hierros 4,2	3,15 mts.	1 barra

Proporción: 1 parte de cemento - 3 partes de arena - 3 partes de piedra - hierros 8 y 4,2

Revoque Grueso (1 ½ cm de espesor)



Para 1M² se necesita:

Materiales	Cantidad	Unid. comercial
Cal	3,60 Kg	1 bolsa
Cemento	1,85 Kg	1 bolsa
Arena	0,017 m ³	1 bolsa peq.

Proporción: 15 lts de mezcla por m² = 1 parte de cal - ¼ parte de cemento, 3 partes de arena

Revoque Fino (½ cm de espesor)

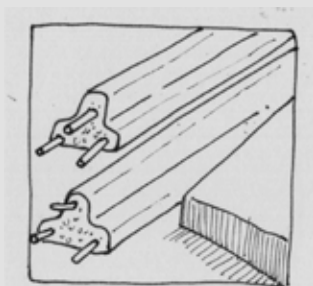


Para 1M² se necesita:

Materiales	Cantidad	Unid. comercial
Cal	1,60 Kg	1 bolsa
Cemento	0,45 Kg	1 bolsa
Arena	0,006 m ³	1 bolsa peq.

Proporción: 5 lts de mezcla por m² = 1 parte de cal, 1/8 parte de cemento, 2 partes de arena

Losa (Viguetas y Bloques cerámicos)



Para 1M² se necesita:

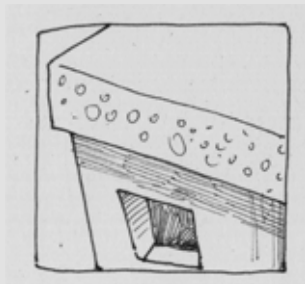
Materiales	Cantidad	Unid. comercial
Ladrillos 25 cm	8 unidades	-
Ladrillos 30 cm	6 unidades	-
Viguetas	Según medida	-
Hierro de 4,2	Según medida	-

Para 1M³ de Hormigón se necesita:

Cemento	300 Kg	6 bolsas
Arena	0,650 m ³	0,650 m ³
Piedra	0,650 m ³	0,650 m ³

Indicaciones: Sobre el ladrillo cerámico (deben ser para techo) y las viguetas del largo necesario (que se calcula su largo según la distancia a cubrir entre los apoyos donde apoyaran esas viguetas), se arma una capa de compresión de 5 cm de hormigón armado con mallas de 15x15 del 4,2, x m2. El cálculo para el hormigón se considera para 1 m³ de capa de compresión. Se puede colocar sobre las viguetas (cada 2) 1 barra de hierro de diámetro del 6 por sobre esos nervios.

Losa maciza de hormigón armado (11 cm de espesor)

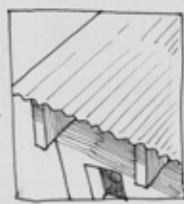


Para 1M² se necesita:

Materiales	Cantidad	Unid. comercial
Cemento	33 Kg	1 bolsa
Arena	0,072 m ³	0,072 m ³
Piedra	0,072 m ³	0,072 m ³
Hierros 8	7 mts	1 barra
Hierros 6	4 mts	1 barra

Proporción: 5 lts de mezcla por m² = 1 parte de cemento - 3 partes de arena - 3 partes de piedra - Hierros diam. 8: 7m (armadura principal), hierros del 6: 4 m (armadura de repartición).

Cubierta de Chapa Galvanizada

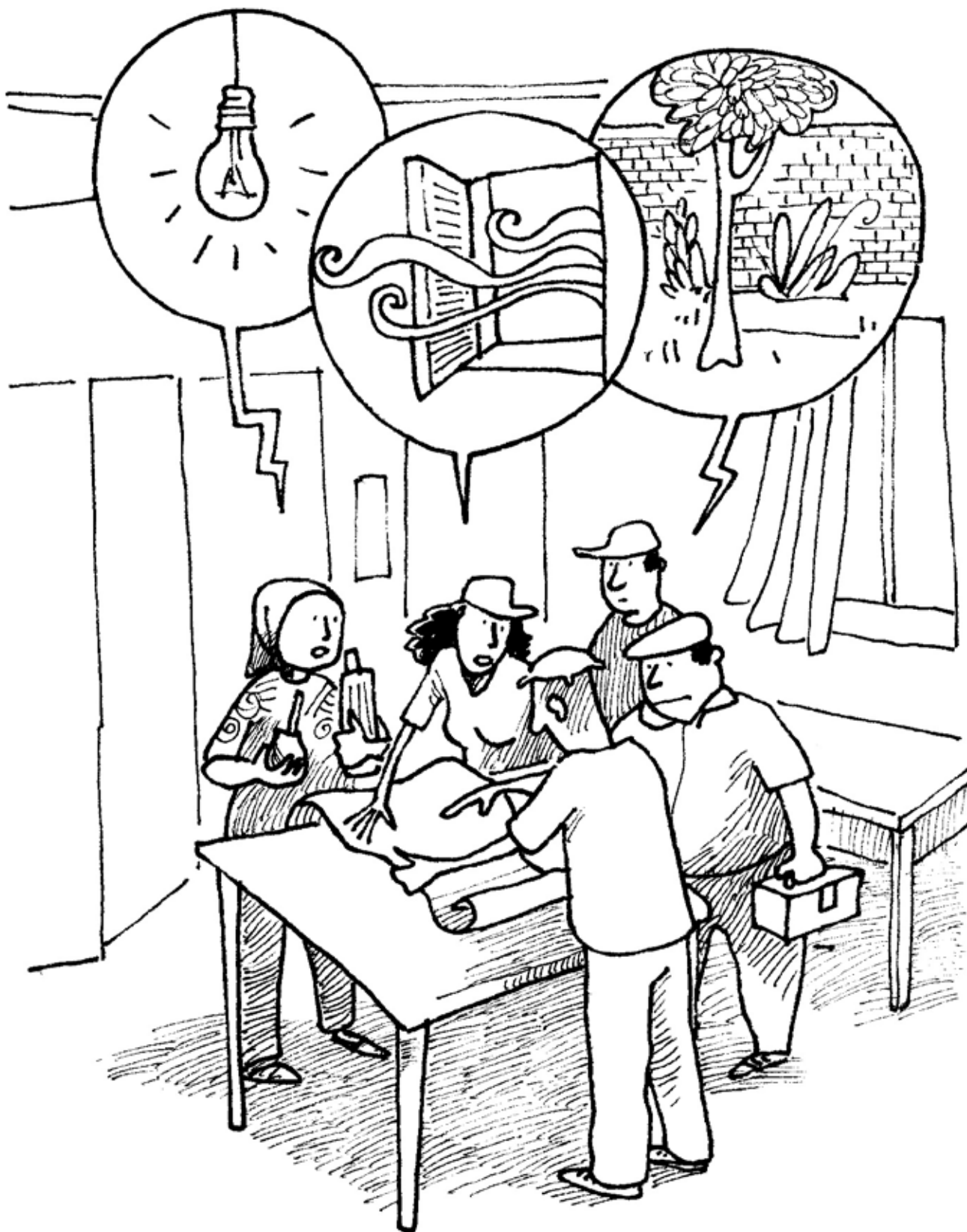


Materiales	Medida comercial
Chapa	0,88 mts ancho
Chapa	1,10 mts ancho
Membranas	rollos de 10 mts largo
Vigas	-

Importante: Las chapas vienen de largos variados. Se calculan 10 cm (5 cm por lado) de superposición entre chapas y la pendiente mínima debe ser de 12 cm x 1m. A mayor pendiente se necesita menos superposición. Aislación: se deben considerar las capas necesarias para que el techo cumpla con requisitos de acondicionamiento necesarios. Las vigas (madera u otro material) y su cálculo debe ser referido a la cantidad de metros lineales a cubrir.

Módulo 4

Lectura e interpretación de planos de arquitectura y normas de habitabilidad



Lectura e interpretación de planos de arquitectura

¿QUÉ ES UN PLANO?



Un plano, es una representación gráfica dibujada en papel (u otro soporte adecuado) cuyas medidas son exactamente proporcionales al objeto construido o por construir.

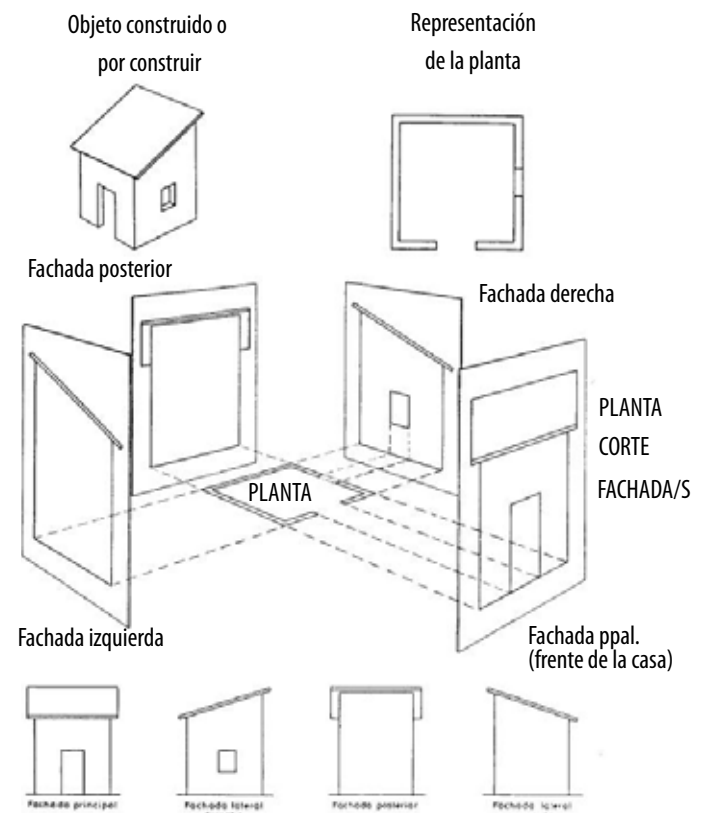
El plano de un proyecto, es la **representación exacta de la idea y el diseño del proyectista** y facilita su realización en obra si se siguen sus indicaciones y especificaciones. Además favorece el cómputo y presupuesto de una obra a construir.

El plano puede ser además una **representación gráfica de lo que ya está realizado** y sirve, por ejemplo, para **registrar construcciones** ante distintos organismos, para establecer la propiedad de una vivienda y su terreno, entre otras cosas.

En cualquier caso, el **plano representa con exactitud (por lo general, a menor tamaño del verdadero) un objeto que tiene 2 o 3 dimensiones**, que son reflejadas en un papel mediante el dibujo de líneas y superficies exclusivamente planas, y de ahí deriva su nombre.



Las piezas gráficas básicas



Plano de planta

¿PARA QUÉ LO UTILIZAMOS?



Facilita la visión aérea de la superficie ocupada y estarán incluidas las medidas de longitud y ancho de todos los espacios.

La planta es la representación plana de **una superficie horizontal paralela al terreno**, que conforma el área (superficie) donde se asienta el edificio.

Un plano de planta señala los **límites perimetrales de la construcción** e indica con precisión el contorno y el grosor de los muros exteriores y los divisorios internos, señala además la ubicación de la estructura, las puertas y ventanas, así como la presencia de cualquier otro elemento constructivo.

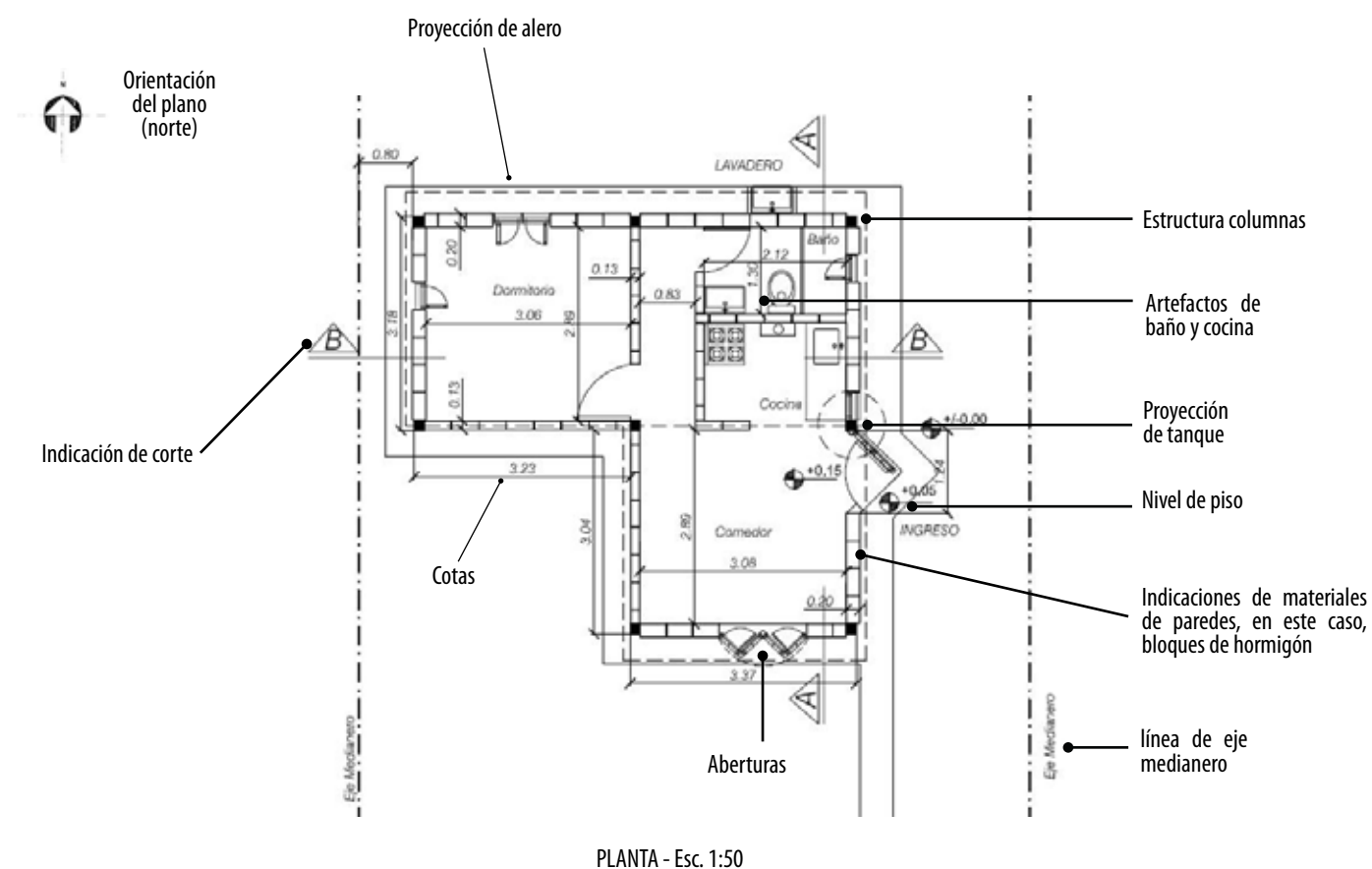
En el plano de planta sólo se señalan las dimensiones horizontales y paralelas al terreno.

No se indican las alturas de la construcción.

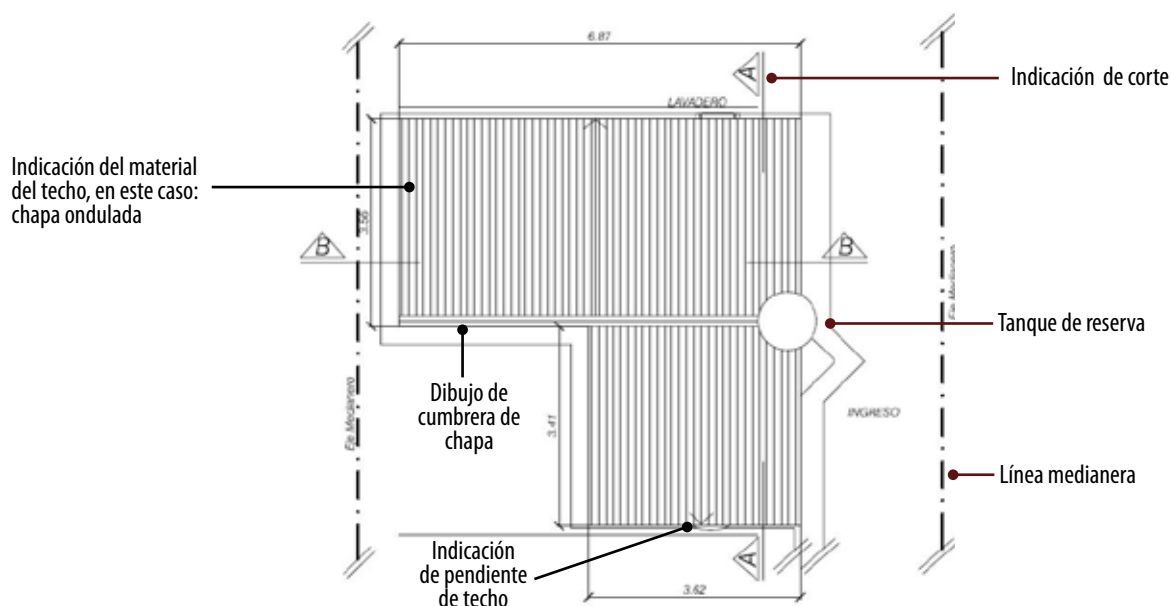
Vivienda en perspectiva



¿Qué se señala en un plano de planta?



¿Qué se señala en una planta de techo?



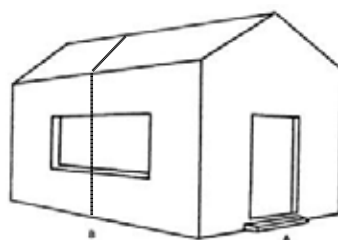
Plano de corte

¿EN QUÉ SE DIFERENCIA DE UN PLANO DE PLANTA?

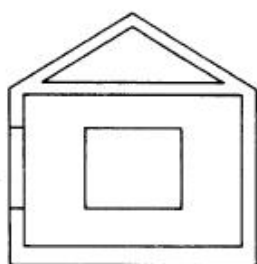


Un plano de corte es complementario al plano de planta y representa una sección vertical del objeto. Constan en él las especificaciones que no se pueden mostrar en la planta.

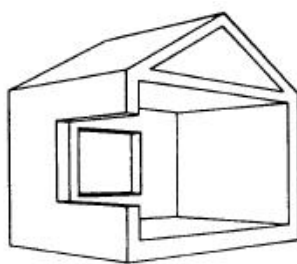
En este tipo de plano se especifican mayormente las alturas totales del edificio, la ubicación de las ventanas en altura, la altura para colocar el cielorraso, la altura del piso interior, etc.



CORTE DE LA CASA



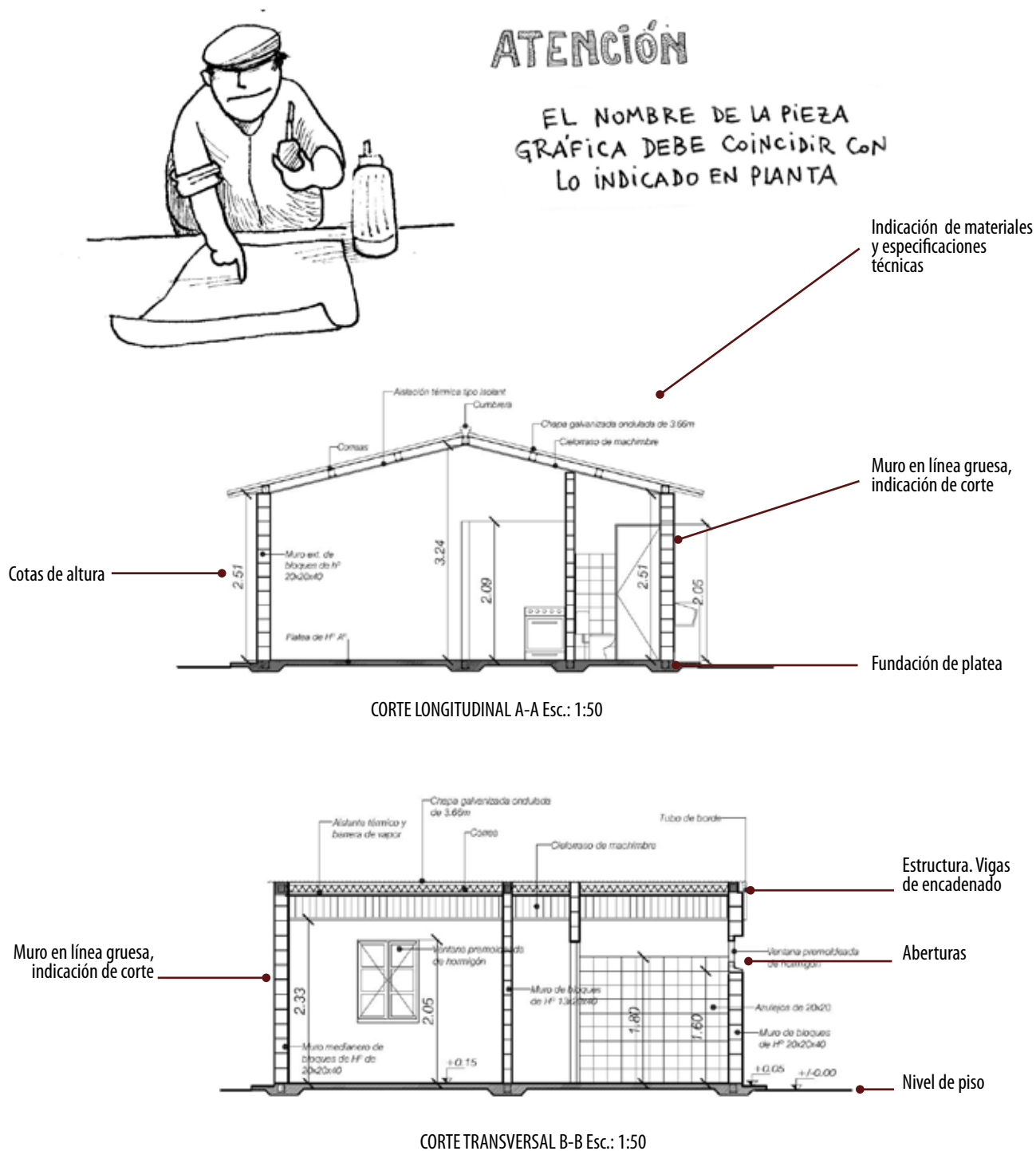
CORTE FRONTAL DE LA CASA



CORTE LATERAL DE LA CASA



Planos de corte



Simbología de planos de arquitectura



	Nivel de piso (en planta)		Nivel de piso (en vista o corte)
	Desnivel (en planta)		Puerta y abertura de puerta en vista/corte (de abrir izquierda)
	Puerta de abrir izq. (en planta)		Indicación de CORTE (línea imaginaria donde pasará el corte)
	Ventana (en planta)		Indicación de orientación del plano (Norte)
	Puerta "Vaivén" 2 hojas (en planta)		Pared en corte (negro ó línea gruesa llena) Tiene techo
	Losa 1 armada en 1 dirección Espesor: 15cm		Pared en vista (sin negro ó línea fina llena) No tiene techo
	Losa 2 armada en 2 direcciones Espesor: 10cm		Línea Proyección (línea punteada representa lo que está arriba de la línea de corte y no se ve)
	Dirección de la pendiente (techo, desagüe, etc.)		Línea de eje (ejes medianeros, de vigas, columnas, etc.)

Artefactos de baño y cocina (vista en planta)

	Artefacto de baño Lavatorio		Artefacto de cocina Pileta de lavar 1 bacha
	Artefacto de baño Inodoro		Artefacto de cocina Pileta de lavar 2 bachas
	Artefacto de baño Bidet		Artefacto de cocina Calefón
	Artefacto de cocina Cocina 4 hornallas		

La escala

¿A QUÉ HACE REFERENCIA ESTE TÉRMINO?

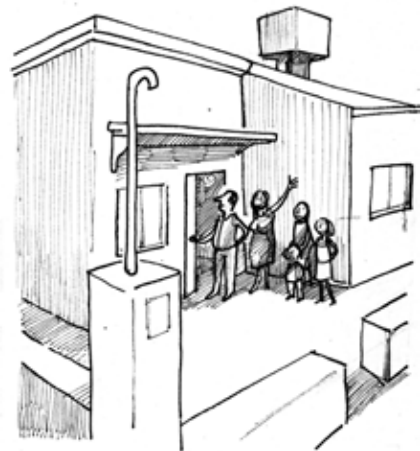


Es el tamaño en el cuál está representado el plano.

Hay tres tipos de escala:

1. La escala natural (1:1)

La expresión 1:2 / 1:100 / 1:50 expresa la cantidad de veces que se reduce el tamaño real del objeto. Es decir, si tomamos como ejemplo la escala 1:100, quiere decir que el objeto fue reducido 100 veces en comparación con su tamaño real.

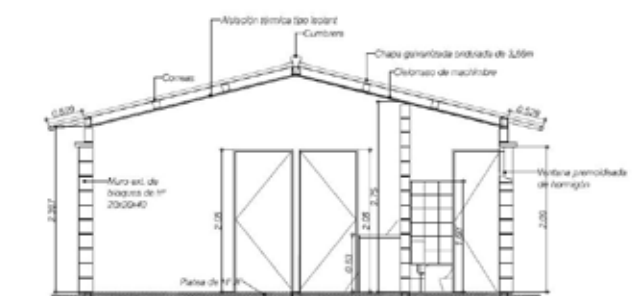


ESCALA NATURAL

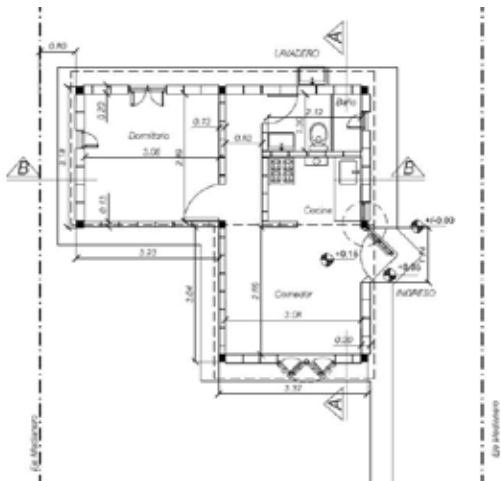
2. La escala de reducción

Sirve para representar el objeto en un tamaño menor al que tiene en la realidad.

Las escalas más usuales son: 1:50; 1:75; 1:100; 1:125; 1:200; 1:1250, etc.



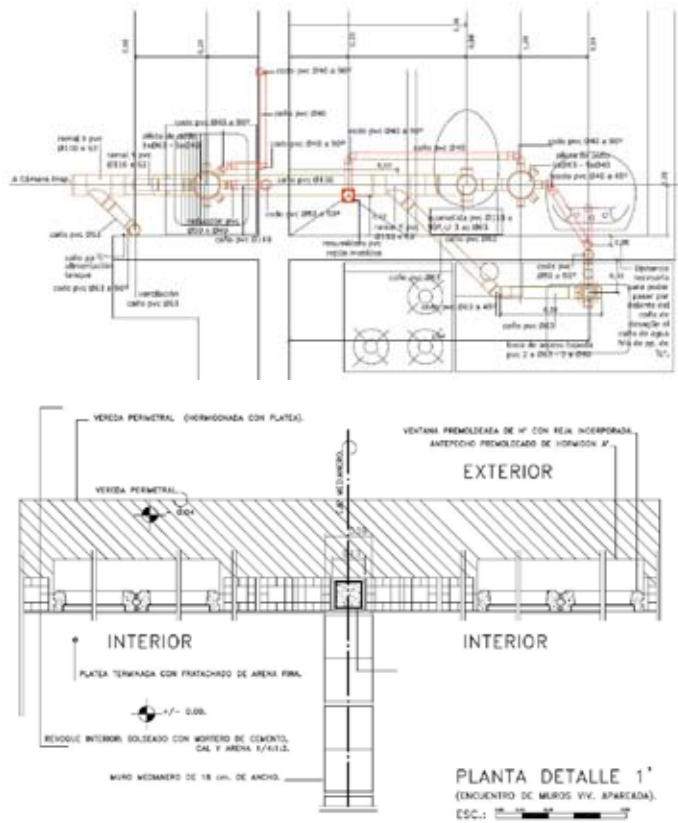
ESCALA DE REDUCCIÓN



ESCALA DE REDUCCIÓN

3. La escala de ampliación

Sirve para representar el objeto en un tamaño mayor para poder observarlo con mejor detalle, y las escalas más usuales son: 1:2,5; 1:2; 1:20; 1:25, etc.



DIFERENTES ESCALAS DE AMPLIACIÓN

Código de color para lectura de planos de instalaciones

EN LOS PLANOS PARA LAS INSTALACIONES
LOS DIFERENTES CÓDIGOS SE DIFERENCIAN
DE ACUERDO AL COLOR EN EL
QUE SE ENCUENTRAN REALIZADOS



INSTALACIONES	
Tipo	Color que la representa
Instalaciones cloacales (primarias) y desagues de aguas grises (secundarias)	Rojo oscuro/ marrón
	Naranja/ marrón claro
Instalaciones de gas	Amarillo
Instalaciones de desagues pluviales	Amarillo
Instalaciones de agua (fría y caliente)	Azul
	Rojo

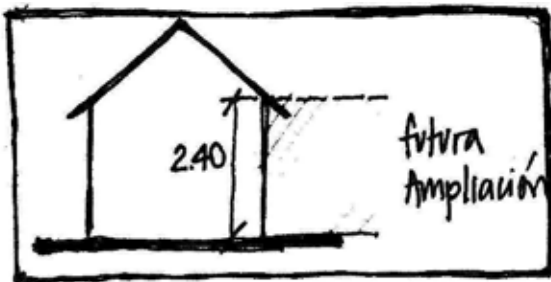
Algunas normas mínimas de habitabilidad

? ¿QUÉ DEBEMOS TENER EN CUENTA PARA EL DISEÑO DE UNA VIVIENDA?

Destino de los locales

- **Locales de primera clase:** Dormitorios, comedores, salas de estar, bibliotecas, estudios, oficinas y todo otro local habitable.
- **Locales de segunda clase:** cocinas, baños, lavaderos, depósitos, garajes.

Alturas mínimas



En cualquier caso la altura mínima de una vivienda será de 2,40 m de altura (distancia entre piso y cielorraso) ya que esto posibilita continuar ampliando.

Patios

La función que cumplen los patios internos es la de proporcionar iluminación y ventilación a los locales de una construcción.

¿CÓMO SABER INCORPORAR EN EL DISEÑO LOS PATIOS INTERNOS QUE UNA VIVIENDA NECESITA?



Las dimensiones mínimas requeridas son de 3,00 m de diámetro, ello significa que las ventanas necesitan ventilar e iluminar cómodamente, no pueden dar a medianeras, ni a pasillos, ni pasos descubiertos.

Las dimensiones mínimas requeridas son de 3,00 m de diámetro, ello significa que las ventanas necesitan ventilar e iluminar cómodamente, no pueden dar a medianeras, ni a pasillos, ni pasos descubiertos.

Iluminación

Para destinos de primera clase.

¿CÓMO CALCULAR LA ILUMINACIÓN QUE NECESITA CADA HABITACIÓN DE LA VIVIENDA QUE ESTOY DISEÑANDO?



En aquellas habitaciones que poseen **iluminación directa del exterior** las aberturas deben estar ubicadas a una **altura de hasta 2,00 metros** con respecto al piso interior del local.

Iluminación = 10% de la superficie

FÓRMULA

Ilum. mínima de la dimensión de ventana necesaria:

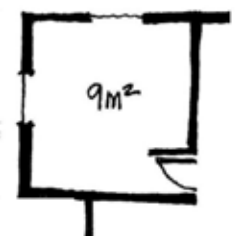
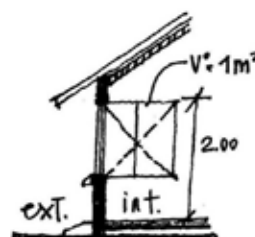
$$\frac{\text{Superficie del piso del local}}{10}$$

Ejemplo

Tenemos 2 Aberturas de 1.00 x 1.00 m = 2.00 m²

Condición: I = 10% Superficie

I = 10% de 9.00 m² = 0.90 m² es lo que necesita como mínimo para iluminar un local de 9.00 m² y tenemos dos ventanas de 1.00 m² c/u = 2.00 m²



Ventilación

Para destinos de primera clase.

? ¿CÓMO SABER CUÁNTO DEBE VENTILAR LA VIVIENDA QUE ESTOY DISEÑANDO?

- Asegurar mínimo una entrada constante de aire exterior.
- Una abertura por cada local.
- Propiciar ventilación cruzada: para asegurar correcta renovación del aire.



Cuatro cuestiones a considerar para calcular la ventilación necesaria

1. Debe **calcularse** por **cada** habitación que compone la vivienda.

2. **Volumen = 5% de la superficie**

FÓRMULA

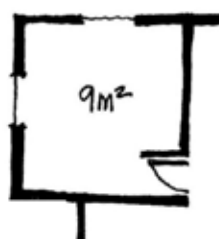
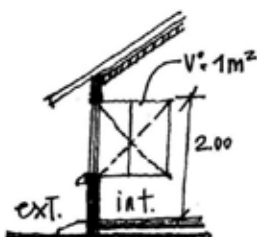
Se toma del Cálculo del % de Iluminación se divide por 2

3. Los resultados son valores mínimos y necesarios de ventilar

Del ejemplo anterior:

$I = 0,90 \text{ m}^2$ de iluminación necesaria

$V = 9,00 \text{ m}^2 \times 5\% = 0,45 \text{ m}^2$ de ventilación necesaria para esta habitación.



4. Distancias de las aberturas de un local

Medir la distancia más desfavorable que tiene la habitación a la ventana de ese local.



Si es mayor a 5 mts, SUMAR 20 % al calculo de ventilación.

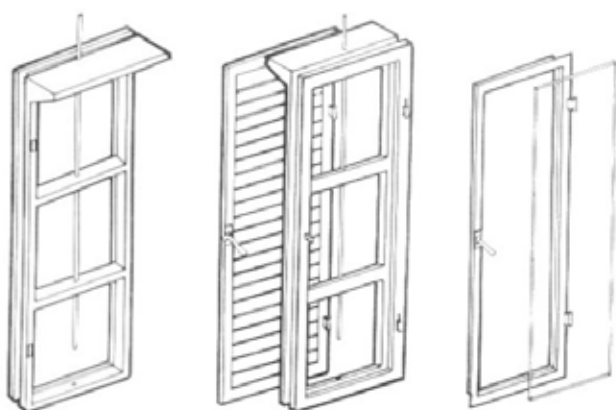
$V = (5\% \text{ de superficie}) + 20\% \text{ ó } 25\% \text{ de Superficie}$

? ¿CÓMO CALCULAR LA VENTILACIÓN DE LAS VENTANAS QUE DECIDA COMPRAR PARA UNA HABITACIÓN?

Ventilación permanente del exterior o semi exterior, mediante vano o conducto de área útil igual o mayor que **0,20 m²**.

Medida ventana : 40 cm ancho x 112 cm largo

Superficie: 448 cm² ó 0.448 m²



VIDRIO FIJO

POSTIGÓN Y HOJA DE ABRIR

Ventana: 0.4 m x 1,12 m = 0.44 m ²	Porcentaje de ventilación
Si es de abrir	100% de la superficie de las hojas de abrir
Si es corrediza	50% de la superficie (0.23 m ²)
Si es banderola	100% de la superficie del vano completo
Si es fija	0% de la superficie, NO ventila
En puertas macizas (externas e internas)	0% de la superficie, NO ventila
En puertas c/vanos de abrir	% en relación en como es el vano de abrir y respetando los % descriptos

Normas mínimas de habitabilidad



LOCAL Cuando un local posea	Lado mínimo (mts.)	Área mínima (m ²)
Una sola habitación, tendrá como mínimo	3,00 mts.	15,00 m ²
Más de un local, comedor o estar, tendrán	2,70 mts.	
Integración de comedor o estar (en único amb), tendrá	2,70 mts.	14,00 m ²
Un solo dormitorio, el mismo tendrá	2,80 mts.	10,00 m ²
Dos dormitorios, uno podrá tener	2,50 mts.	9,00 m ²
Más de dos Dormitorios, uno podrá tener	2,00 mts.	6,00 m ²
El local comedor este integrado a la cocina, el mismo podrá reducirse a	2,50 mts.	13,00 m ²
Dim. mínima del baño con ducha	1,10 mts.	2,60 m ²
Cocina	1,50 mts.	2,40 m ²
Kitchenette	0,60 mts.	1,20 m ²
Anchos mínimos de pasillos	0,80 mts.	-

TRABAJO PRÁCTICO

Evaluación y propuesta de diseño de ampliación de una vivienda.

Los Casanova son una familia de Villa Urquiza, compuesta por matrimonio y 3 hijos (1 varón de 5 años y 2 niñas de 7 y 9 años).

La Municipalidad de Córdoba, con fondos provinciales ha decidido ofrecerles una vivienda dentro de un nuevo plan ejecutado en un barrio cercano.

Si bien no disponen de auto, la familia se ha comprado, con sus ahorros, una heladera y un lavarropas automático.

Estos elementos junto a las cuchetas y una cama matrimonial, el modular del comedor, un equipo de música y el televisor constituyen el equipamiento familiar.

Como ambos padres se encuentran sin trabajo han visto la oportunidad de abrir un pequeño almacén para vender provisiones al barrio para construir la ampliación de un dormitorio para sus 3 hijos.

Consigna:

Con todos estos recursos y necesidades planteadas por la familia, cada grupo debe EVALUAR la vivienda que esta familia habitará:



Verifiquemos si se cumplen algunas normas de habitabilidad (preguntas 1, 2, 3).

1. ¿Tiene cabida el equipamiento que posee la familia? ¿en dónde lo pondrían? ¿qué es lo que no entra?
2. ¿La ubicación de las ventanas es correcta en todas las habitaciones? Ver la ubicación en relación a las posibilidades de ventilación e iluminación según las normativas y dimensiones necesarias de espacios exteriores (patios).
3. ¿Existen espacios (interiores y exteriores) que no se pueden aprovechar? Señalar por qué.

Diseñemos la ampliación (preguntas 4,5,6).

4. ¿Dónde podríamos plantear la ampliación del dormitorio?
5. Ese nuevo dormitorio, ¿cuánto necesitará ventilar e iluminar? ¿Cuántas ventanas de hormigón necesitamos?
6. Permite la vivienda otras posibilidades de ampliaciones futuras? ¿Hacia donde?

Módulo 5

Figuras Organizativas

Tratamiento impositivo



Figuras organizativas/legales

Para pensarnos como un grupo de trabajo y organizarnos como un emprendimiento productivo de servicio y/o productos, es necesario que conozcamos y nos informemos sobre las posibles formas legales y administrativas en las que podemos desarrollar nuestro trabajo.

Ninguna forma es superior o mejor que otras, sino que depende de las condiciones y decisiones que asuma el grupo o las personas que se encuentren interesadas en conformar un emprendimiento, es decir un emprendimiento como estrategia; podría permitirnos mejorar y profundizar los conocimientos que tenemos sobre nuestro oficio.

Mientras pensamos la posible figura administrativa y legal tendríamos que tener en cuenta algunos elementos para la propia conformación y desarrollo de un grupo como organización y la progresiva conformación de un **grupo de trabajo ligado a servicios y productos en el sector constructivo**.



Para ello podemos partir de dos ideas generales:

1 Relaciones de solidaridad y confianza

Podríamos pensar en nuestras relaciones cotidianas con quiénes nos rodean (familia, amigos/as, vecinos/as), la confianza con los otros/as no se genera de manera rápida ni es automática sino que es algo que construimos y vamos "armando" en las propias relaciones y vínculos.

Aprendemos a conocernos, a saber quiénes somos, quiénes son los otros, reconocemos las capacidades propias como así también las de los otros/as en un ida y vuelta. Si nos proponemos y le

damos valor y sentido a vincularnos desde la solidaridad y la confianza, podremos empezar a desarrollar de manera satisfactoria

nuestra organización como grupo. Un grupo de trabajo sin confianza difícilmente pueda conformarse como emprendimiento.

2 Ideas en común y acuerdos



Esto requiere de tiempo y decisiones. Tener acuerdos y puntos en común no significa que todos pensemos de la misma manera y tengamos las mismas opiniones. Para lograr acuerdos sucesivos, que no son de una vez y para siempre; tenemos que disponernos a trabajar y pensar con el otro cuáles pueden ser nuestras inquietudes y objetivos en relación a nuestras condiciones de trabajo (tipo de trabajo que se toma, formas de pago, cartera de clientes, presupuestos, distribución

de roles, saberes específicos técnicos etc). Es decir gran parte de lo que realizamos en lo cotidiano, a veces de manera sola o aislada, podría requerir de otro tipo de organización para el trabajo.

De esta manera cuando hay "algo en común" y eso nos moviliza a "hacer algo juntos" podemos empezar a reflexionar sobre:

Reconocimiento y reivindicación de los derechos

Como ciudadanos tenemos derecho al conjunto de derechos sociales, políticos y civiles (educación, vivienda, trabajo, participación, igualdad de género, voto, recreación, tiempo libre, etc). Pensar en nuestros derechos y asumir responsabilidades nos permite pensar y organizar nuestras condiciones de trabajo de un modo diferenciado. Si no conocemos nuestros derechos difícilmente podamos defenderlos. A su vez los derechos no se defienden de manera aislada en soledad, sino que se conquistan en las mismas relaciones y vínculos con los otros (donde cobra importancia la solidaridad, los puntos en común, los acuerdos que anteriormente mencionamos).

Participación

Pensarnos como grupo requiere pensarnos en una modalidad que quizás hasta el momento no la hemos desarrollado. Así como hemos aprendido y continuamos aprendiendo nuestros oficios como albañiles, carpinteros, oficiales, plomería etc. pensar en la organización y participación grupal requiere que tomemos decisiones y tengamos apertura para incorporar o revisar nuestros propios códigos de trabajo: saber escuchar, ser tolerante de las diferencias, compartir opiniones y decisiones, reconocer distintas capacidades, coordinar en grupo actividades.

Esto no se genera de manera inmediata y rápida, sino teniendo en cuenta la idea de “proceso”; son códigos en común, acuerdos que podemos aprender con el transcurso del tiempo, es gradual, progresivo y se genera en el encuentro y relación con otros (hombres y/o mujeres).

Organización

Esto es fundamental para pensarnos como grupo y coordinar nuestras acciones vinculadas al trabajo. Para poder organizarnos necesitamos de acuerdos y objetivos comunes que se van “armando” ó “construyendo” en encuentros sucesivos y relaciones continuas. La finalidad de que logremos acciones colectivas con el propósito de resolver necesidades.

Sentido de pertenencia

Es la vivencia de estar siendo integrante de un grupo de personas que interactúan y comparten tareas en común. Permite elaborar estrategias de trabajo conjunto, es decir el desarrollo de iniciativas y propuestas colectivas.

Respeto por las diferencias

No todos podemos pensar lo mismo y tener las mismas formas para “hacer las cosas”. Cada persona tiene sus propias capacidades y para conocer nuestras capacidades como habilidades, entramos en un “proceso” de trabajo en conjunto donde la “escucha” y saber lo que le pasa “al compañero/a” es una tarea de todos como grupo.



Para estar informados

A continuación te presentamos un resumen muy general de posibles “figuras organizativas”-

COOPERATIVA

Una Cooperativa es una asociación autónoma de mínimo 10 personas que se han unido voluntariamente para hacer frente a sus necesidades y aspiraciones económicas, sociales y culturales comunes por medio de una empresa de propiedad conjunta y democráticamente controladas.

Se encuentra reglamentada por la Ley Nac. N.20.321; y la provincial de Córdoba N.7697



¿Dónde conseguir información?

- A nivel nacional: Instituto Nacional de Asociativismo y Economía Social (INAES) – Belgrano 1656 – Buenos Aires – Tel. 011 43834444.

- En Córdoba: Dirección de Cooperativas y Mutuales – Av Gral Paz 120/9 Tel. 0351- 4342700/3

MUTUAL

“Empresa social” sin fines de lucro, prestadora de servicios, sostenida por el aporte de sus asociados, actuando con seriedad y eficiencia de empresa, donde un grupo de mínimo 50 personas asociadas libremente, bajo una forma legal específica, se reúne para solucionar problemas comunes, teniendo por guía la solidaridad y por finalidad contribuir al logro del bienestar material y espiritual de sus miembros.

Están reglamentadas por la Ley Nacional de Cooperativas N.20.337



¿Dónde conseguir información?

- A nivel nacional: Instituto Nacional de Asociativismo y Economía Social (INAES) – Belgrano 1656 – Buenos Aires – Tel. 011 43834444.

- En Córdoba: Dirección de Cooperativas y Mutuales – Av Gral Paz 120/9 Tel. 0351 - 4342700/3

ASOCIACIÓN CIVIL

Cuando varios individuos convinieren en reunirse, de manera que no sea enteramente transitoria, para realizar un fin común que no este prohibido por la ley y que no tenga carácter preponderantemente económico, constituyen una asociación. Las asociaciones

civiles pueden tener un fin político, científico, artístico, de recreo o cualquier otro, con la única condición de que sea lícito.

No está regulada por una ley específica. Se rige por las disposiciones del Código Civil.



¿Dónde conseguir información?

En Córdoba: Inspección de Personas Jurídicas
– Bv. Illia 238 – Tel. 0351 - 4342170/71/72

SOCIEDAD DE HECHO

La sociedad de hecho no tiene una instrumentación, ni se constituye bajo un tipo, sino que se trata de una mera unión de dos o más personas determinadas con el objetivo de explotar de manera común una actividad comercial.

No está regulada por ley una específica. Se rige por las disposiciones del Código Civil.

MOVIMIENTO

Constituye una asociación de individuos que se juntan para lograr fines colectivos, éticos, políticos y sociales. Tienen un objetivo claro de resistencia como protesta social.

No está regulada por una ley específica. Se rige por las disposiciones del Código Civil.

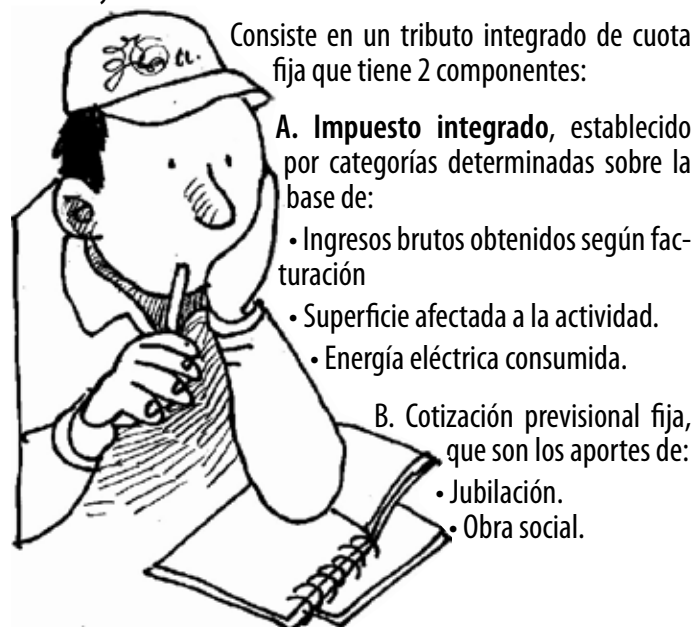


Tratamiento Impositivo

Monotributo. Régimen para pequeños contribuyentes

¿QUÉ ES EL MONOTRIBUTO?

Es un régimen opcional y simplificado para pequeños contribuyentes.



Consiste en un tributo integrado de cuota fija que tiene 2 componentes:

A. Impuesto integrado, establecido por categorías determinadas sobre la base de:

- Ingresos brutos obtenidos según facturación
- Superficie afectada a la actividad.
- Energía eléctrica consumida.

B. Cotización previsional fija, que son los aportes de:

- Jubilación.
- Obra social.

¿Cuáles son los beneficios que aporta?

- Integración al sistema tributario y previsional vigente, dejando de lado la informalidad.
- Contar con obra social y una prestación básica universal (jubilación).

¿Qué conceptos comprende?

Con el pago mensual de una cuota única el monotributista está cumpliendo con las siguientes obligaciones:

- Impuesto a las Ganancias.
- Impuesto al Valor Agregado (IVA).
- Aportes al Régimen Previsional Público del Sistema Integrado de Jubilaciones y Pensiones (SIJP).
- Aporte al Sistema Nacional del Seguro de Salud.

¿Quiénes pueden ser monotributistas?

Las personas físicas que realicen: ventas de cosas muebles, obras, locaciones y/o prestaciones de servicios.

Las sucesiones indivisas que continúan la actividad de la Persona Física.

Integrantes de cooperativas de trabajo.

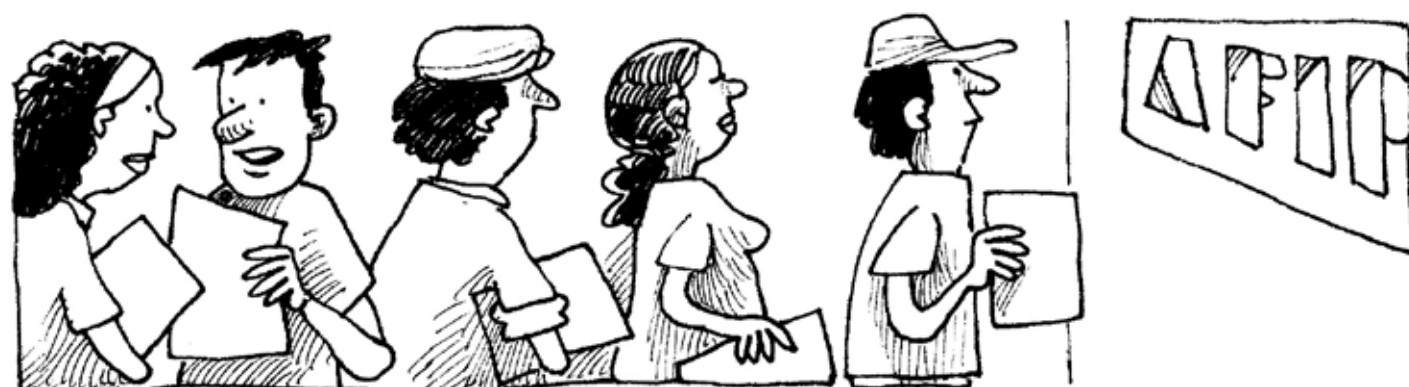
Sociedades de Hecho e Irregulares (máximo de 3 (tres) socios).

¿Qué debo hacer para ingresar al monotributo?

Para ser contribuyente de Monotributo, deberá tener número de CUIT.

En caso de no poseerlo deberá presentar el formulario 183/F que podrá conseguirlo en la sede del AFIP o en su página web.

La adhesión al Régimen de Monotributo deberá realizarse operando a través de la página web de la AFIP, mediante la utilización de la "clave fiscal". En la mencionada adhesión, seleccionará la categoría de impuesto, la situación previsional y la obra social elegida en caso de corresponder.



¿CÓMO CALCULAR EL MONOTRIBUTO?



Pasos a seguir

PRIMERO: Calcular los ingresos facturados en el último año, si el emprendimiento no llega al año calcular lo que ganaría en todo el primer año de seguir ganando igual.

SEGUNDO : Con ese monto busco en que categoría me encuentro (Tabla).

TERCERO : Luego que impuesto corresponde a esa categoría.

CUARTO : Le sumo la jubilación, obra social, los adherentes a la obra social.

QUINTO : Obtengo el total mensual.

1 Pago y 2 categoría

Cada contribuyente queda incluido dentro de una categoría con lo cual abonará un monto determinado del componente impositivo.

Categoría	Ingresos Brutos
B	hasta \$24.000
C	hasta \$36.000
D	hasta \$ 48.000
E	hasta \$ 72.000

Por ejemplo: si gano en promedio \$300 por mes eso equivale a \$36.000 por año

B 22.000

C 36.000

D 48.000

E 72.000

3 Impuestos

De acuerdo a la categoría varían los aportes de los impuestos a abonar.

Categoría	Ingresos Brutos	Impuestos
B	hasta \$24.000	\$39
C	hasta \$36.000	\$75
D	hasta \$ 48.000	\$128
E	hasta \$ 72.000	\$210

Por ejemplo: Si me encuentro dentro de la categoría C ¿cuánto abonaría?

Categoría Impuesto

A \$33

B \$39

C \$75

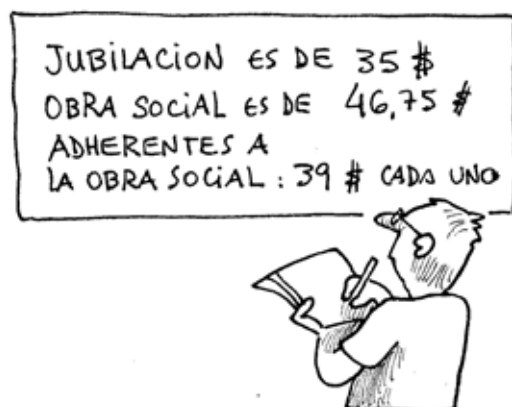
D \$128

E \$210

4 Jubilación, obra social, adherentes a la obra social

Según el artículo 40 de la Ley, el componente provisional y la obra social no varían entre categorías.

Los importes correspondientes son los siguientes:



! Pueden sumarse cuantos adherentes se necesite.

Ejemplo:

La categoría que me corresponde es la C, abono:

\$75 (Impuestos)

\$35 (Jubilación)

\$47 (Obra Social)

\$157 EN TOTAL

La nómina de obras sociales que aceptan a los monotributistas se puede consultar en la Superintendencia de Servicios de Salud.

- Por Internet: www.sssalud.gov.ar opción monotributistas.
- Telefónicamente: **0800-222 SALUD (72583)**.
- Horario de atención de 10:00 a 16:00 hs.



¿Qué comprobantes debo emitir siendo monotributista?

Por las operaciones de ventas y/o servicios que realice deberá emitir **facturas tipo "C"**.

Asimismo, debes tener exhibido en un lugar visible, constancia

de inscripción en el Régimen de Monotributo y comprobante del pago del mes en curso, así como también el **formulario N° 611**.

¿Cómo se tramita la baja del régimen en caso de cese de actividades?

Al dejar de realizar la/s actividad/es por la/s cual/es te inscribiste como monotributista, por ejemplo por comenzar a trabajar en relación de dependencia, deberás efectuar la solicitud de baja. Este procedimiento podrá ser efectuarlo a través de la página web de la AFIP (www.afip.gov.ar), ingresando con su clave fiscal al servicio "padrón único de contribuyentes", opción "trámites" ítem "baja de impuestos". De no tener este servicio habilitado, podrás obtenerlo ingresando con tu clave fiscal al ítem "administrador de relaciones".



MONOTRIBUTO SOCIAL

El Monotributo Social es una categoría tributaria permanente, creada con el objeto de facilitar y promover la incorporación a la economía formal de aquellas personas en situación de vulnerabilidad que han estado históricamente excluidas de los sistemas impositivos y de los circuitos económicos.

A partir del reconocimiento de sus actividades y de su inclusión como contribuyentes, están en condiciones de emitir facturas oficiales, acceden a las prestaciones de las obras sociales del Sistema Nacional de Salud tanto para sí como para sus familias, y realizan aportes jubilatorios.

¿Qué derechos reconoce?

Los monotributistas sociales, pagando un monto fijo mensual, pueden:

- Emitir factura. En el caso de personas físicas la facturación será personal, de tipo "C". En los proyectos productivos, la factura también será de tipo "C", a través del proyecto. Las cooperativas serán las que facturen en nombre de sus asociados, con factura de tipo "A", "M" o "B".
- Acceder a una obra social.
- Ingresar al sistema previsional (jubilación).
- Ser proveedores del Estado por compra directa.

Los monotributistas sociales no pierden el derecho a la Asignación Universal por Hijo y el derecho rige mientras se mantiene la situación de vulnerabilidad y los requisitos de ingreso.

¿Qué es el monotributo social eventual?

La categoría de monotributista social eventual fue creada para aquellas actividades que se desarrollan irregularmente o de carácter temporario/estacional.

El Monotributista social eventual está exento de ingresar el pago a cuenta del 5% de los ingresos brutos que generen cada una de las operaciones que realicen, tal como se exige a los Monotributistas eventuales, pero no tendrán la cobertura de una obra social.

¿Qué documentación se necesita para inscribirse?

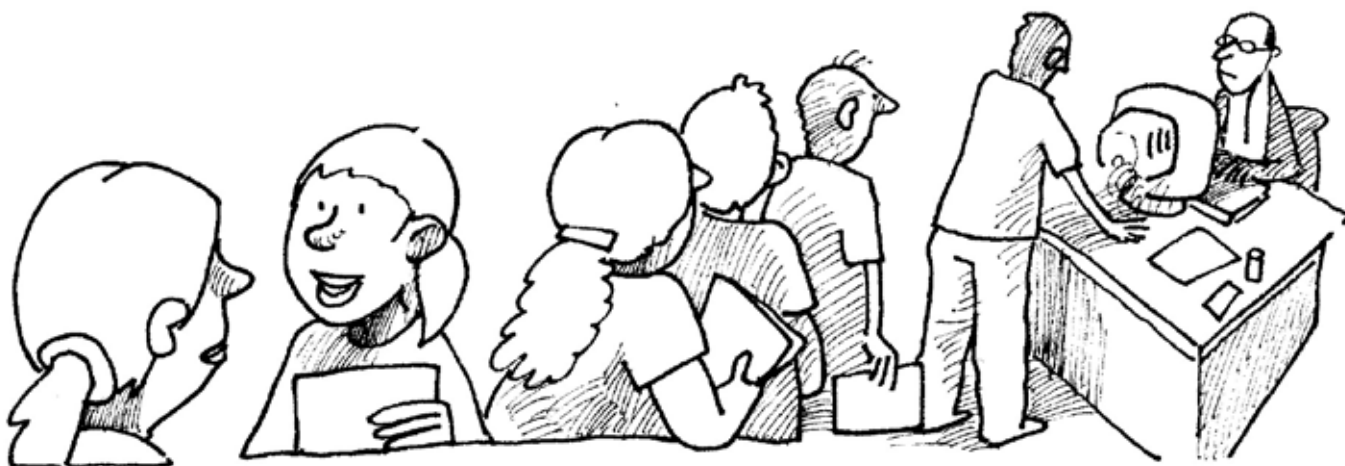
- **Personas Físicas:** DNI, LC, o LE (Adjuntar fotocopia de 1º y 2º hoja). El Trámite es Personal.
- **Proyectos Productivos:** DNI, LC, o LE de cada uno de los integrantes (Adjuntar fotocopia de 1º y 2º hoja). Certificado de financiamiento de "Manos a la Obra", si corresponde.
- **Cooperativas de Trabajo:** DNI, LC, o LE de los asociados (Adjuntar fotocopia de 1º y 2º hoja). Formulario de inscripción de la Cooperativa en AFIP (F 460/J), fotocopia del Acta Constitutiva, nómina de asociados y asignación de cargos, fotocopia de la matrícula y resolución de INAES.

Las cooperativas de trabajo (no sus asociados) deberán gestionar en AFIP el CUIT, a través de la inscripción de la cooperativa en el régimen de IVA e impuesto a las ganancias, para luego pedir la exención en este último.

Las personas físicas y los proyectos productivos no necesitan tener contacto con la AFIP, porque los trámites que involucran a AFIP los realiza internamente el Registro.

ATENCIÓN

Al momento de la inscripción deben tener los datos de las personas que conviven (nombre y apellido, DNI, fecha de nacimiento) y el nombre de una obra social sindical para el potencial monotributista social.



¿Dónde se tramita?

Se tramita en el Registro Nacional de Efectores de Desarrollo Local y Economía Social, organismo encargado de la inscripción y verificación de los monotributistas sociales.

En la ciudad de Córdoba la dirección es: Fraguero 371.



Tel: **0351-4220542**. O vía correo electrónico: **registroefectorescordoba@yahoo.com.ar**

En el interior de la provincia hay diferentes referentes¹ en distintas ciudades. A continuación te lo presentamos:

ZONA SUR					
Municipio	Departamento	Referente	Teléfono	Mail	Direcciones
Alta Gracia	Santa María	Marisa Rossi	03547-428134	cba_agra_pf@hotmail.com	24 de Septiembre 254- C.P 5186
Bell Ville	Unión	Patricia Russo	03534-411799	cba_bvill_pf@hotmail.com	Tucumán 485 CP 2550
Cosquín	Punilla	Mónica Bossi	03541-450480	cba_cosq_pf@hotmail.com	Palemon Carranza esq. San Luis-(En el hospital municipal) CP 5166
Laboulaye	Pte. Roque Saenz Peña	Juliana Irouleguy	03385-429624	cba_labou_pf@hotmail.com	España y Ameguiño CP 6120
Rio Cuarto	Río Cuarto	Adriana Benedetti	0358-4672517	cba_rcua_pf@hotmail.com	La Rioja 151 CP5800
Villa María	General San Martín	Marina Pochetino	0353-4533343/44 int 424	cba_vmar_pf@hotmail.com	Antonio Sobrar y Mendoza CP 5900

ZONA NORTE					
Municipio	Departamento	Referente	Teléfono	Mail	Direcciones
Arroyito	San Justo	Sandra Andreo	03576-424560	cba_arro_pf@hotmail.com	General Paz 939 CP: 2434
Jesús María	Colón	Rosalía Reyna	03525-443772	cba_jmar_pf@hotmail.com	Mauricio Yadarola 310 esquina Vicente Agüero CP: 5220
Villa Dolores	San Javier	Cristina Puertas	03544-424222	cba_vdol_pf@hotmail.com	CIC Comodoro Marambio Esq Cerrito B° Aeronautico
San Marcos Sierras	Cruz del Eje	María José Díaz Gomez		cba_smar_pf@hotmail.com	Velez Sarfield 1093 CP: X5282APU

¹ Datos actualizados a julio de 2011

¿Cuánto, cuándo y dónde debo abonar una vez recibida la credencial?

El monto es de \$ 35 y se abona del 1 al 7 de cada mes en cualquier banco, Pago Fácil, Rapipago o BAPRO.

¿De no pagar el monotributo? ¿Qué sucede?

Una vez dado de alta (a partir del primer pago, dentro de los 90 días de recibida la credencial), al no pagar alguna cuota y/o no continuar con su pago mensual, se te generará una deuda y deberá regularizar tu situación lo antes posible para evitar una mayor mora.

¿Cuánto puedo facturar? ¿Cuánto dura el beneficio?

Se podrá facturar hasta \$ 24.000.- anuales por persona. El monotributo social es una categoría tributaria permanente, por lo cual el beneficio se mantiene mientras se sigan cumpliendo los criterios de vulnerabilidad, y el monto máximo de facturación.

¿Qué tipo de factura voy a tener?

En el caso de personas físicas la facturación será personal, con factura de tipo "C".

En el caso de los proyectos productivos la emisión de la factura, también de tipo "C", será a través del proyecto. En cuanto a los asociados a cooperativas la facturación se llevará a cabo solamente a través de la cooperativa y será con la emisión de facturas tipo "A", "M" o "B".



¿A partir de qué momento puedo utilizar mi obra social? ¿Qué prestaciones tengo? ¿Me puedo cambiar de obra social? ¿Mis familiares pueden usarla?

Desde el primer pago del monotributo social puede comenzar a utilizar la obra social y tendrá las mismas prestaciones que tiene el monotributista general, que consiste en el plan médico obligatorio (PMO). Podrá cambiar de obra social una vez al año.

Su cónyuge e hijos podrán acceder a dicha obra social, para ello deberá comunicarse su decisión y se le modificará el importe de su credencial. Por cada persona que desee adherir al monotributo se tendrá un costo adicional de \$35.-.

¿Si me atraso con el pago del monotributo, pierdo mi obra social?

Si deja de pagar el monotributo por 3 meses consecutivos o 5 meses alternados, perderá su carácter de activo en la obra social, de suceder esto deberá regularizar su situación ante la misma.

¿Cómo puedo darme de baja?

Deberá presentarse en las oficinas (con DNI) donde se procederá a realizar el formulario de baja; o enviar una carta correo electrónico con sus datos (nombre y apellido completos, fecha de nacimiento, tipo y N° documento), luego de lo cual quedará eximido del pago.

MONOTRIBUTO SOCIAL DEL PROGRAMA INGRESO SOCIAL CON TRABAJO

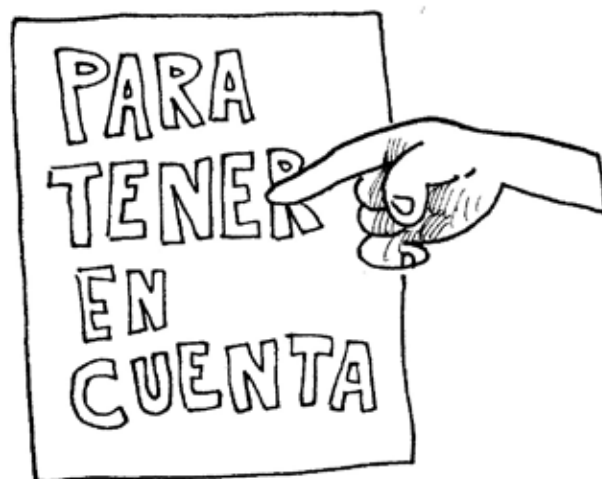
¿Dónde se tramita?

Los monotributistas sociales del Programa Ingreso Social con Trabajo cuentan con el beneficio del 50% del componente obra social. Es aportado por el Ministerio de Desarrollo Social, esto aplica también para el grupo familiar. De esta manera, el titular y su familia tendrán acceso a la cobertura médica establecida para los monotributistas. Dado que a el titular no le corresponde abonar un aporte adicional (a parte de los \$ 35.- mensuales) para acceder a la cobertura de salud, la obra social no podrá requerir un comprobante de pago.

Rentas:

Se encuentran comprendidos en la exención en el Impuesto Sobre los Ingresos Brutos prevista en el Decreto N° 501/2008, ratificado por Ley N° 9520, las actividades económicas desarrolladas por personas físicas individuales, integrantes de proyectos productivos o asociativos de bienes o servicios, en calidad de efectores individuales, o asociados a cooperativas de trabajo, inscriptos en el Registro Nacional de Efectores de Desarrollo Local y Economía Social del Ministerio de Desarrollo Social de la Nación y que se encuentren adheridos al Régimen Simplificado para Pequeños Contribuyentes.

Para ello, una vez abonado el 1° mes como monotributista social deberá presentarse a la delegación más cercana de la Dirección de Rentas para solicitar la exención.



Material consultado



- **Administración Federal de Ingresos Públicos-AFIP** *Lo que Usted necesita saber sobre MONOTRIBUTO*. En línea, disponible en: <http://www.afip.gov.ar/monotributo/documentos/monotributo.pdf> . Fecha de consulta: abril de 2010.
- **Baldini, Rubén Carlos** *Curso de Albañilería*. Curso de Albañilería del programa Oficios, Canal Encuentro. En línea, disponible en: <http://es.scribd.com/doc/14974235/manual-de-albanileria-parte-3> Fecha de consulta: mayo de 2011.
- **Cámara de la Construcción**. Publicación mensual.
- **Grau, Elena; Ibarra, Pedro (coord.)** (2000) *Anuario de Movimientos sociales. Una mirada sobre la red*. Icaria Editorial y Getiko Fundazioa. Barcelona
- **Ministerio de Desarrollo Social**. *Guía del Monotributo Social*. En línea, disponible en: <http://www.afip.gov.ar/monotributo/documentos/monotributo.pdf> . Fecha de consulta: abril de 2010.
- **Monzón, J. L.** (1992) *Significados, alcances y perspectivas del sector de la economía social*.
- **Nisnovich, Jaime** (2010) *Manual Práctico de la Construcción*. Capítulo 13. Editorial CP67, Edición Nº 10. Buenos Aires.
- **INAES** <http://www.inaes.gov.ar/es/>
- **Rodríguez, Maria Carla** (2009) *Autogestión, políticas de habitat y transformación social*. Editorial Espacio. Buenos Aires.
- **San Emeterio, César** (2006) *Aportes al Ciclo de Capacitación de emprendimientos de Malvinas Argentinas*. Cátedra de Psicología Laboral. Universidad Nacional de Córdoba.
- **SEHAS** (2006) *Manual de capacitación en emprendimientos asociativos socio-económicos*.
- **SEHAS** (2006) *Cuadro Comparativo entre mutuales, cooperativas y asociaciones civiles*.
- **Registro Nacional de Efectores**. Sede Ciudad de Córdoba.
- **Revista Vivienda, la revista de la construcción**. Publicación mensual. Buenos Aires.
- **Revista Rubros**. Publicación mensual. Córdoba.

ISBN 978-987-27779-0-6



9 789872 777906

