

ORIGINAL

Systematisation of professional practice experience related to the financial feasibility study of handicrafts for Asofinya

Sistematización de la experiencia de la práctica profesional relacionada con el estudio de viabilidad financiera de Artesanías para Asofinya

Alejandra Yasmin Burbano Natib^a, Martha Lida Solarte Solarte^{a*}  

^aCorporación Universitaria Minuto de Dios, Sede Pasto. Nariño, Colombia.

*Corresponding Author: Claudia Magali Solarte Solarte 

How to Cite: Burbano Natib, A. Y., & Solarte Solarte, M. L. (2025). Systematisation of professional practice experience related to the financial feasibility study of handicrafts for Asofinya. *Edu - Tech Enterprise*, 3, 138. <https://doi.org/10.71459/edutech2025138>

Submitted: 24-10-2024

Revised: 03-02-2025

Accepted: 12-03-2025

Published: 13-03-2025

ABSTRACT

The present systematization of practice was carried out in the Association of integrated figueros of the indigenous council of Yascual - ASOFINYA, where the main objective was to obtain financial viability in the process of making crafts in order to anticipate possible eventualities or financial losses that may occur. present in the future, was carried out based on the analysis of labor and raw material costs, free cash projections, economic indicators (IRR, NPV and RCB), the break-even point and the sales price, evidencing favorable results for the Association, in the same way it is intended to leave the model which serves for future researchers as a source of new knowledge, some reference points and support material in various areas of knowledge, allowing the making of more accurate decisions. , the implementation of continuous improvement strategies as well as the development of short, medium and long-term productive projects. In this sense, it is intended to contribute as a practice of social responsibility which is immersed in the mission of UNIMINUTO, taking into account that this initiative has had the support and backing of the same Educational Institution and other Universities and thus contribute to regional development. which is the subline of research in the Financial Administration career.

Keywords: financial viability; sales projection; financial indicators; market analysis; business model and systematization of experience.

RESUMEN

La presente sistematización de práctica se realizó en la Asociación de Fiqueros Integrados del Resguardo Indígena de Yascual- ASOFINYA, cuyo objetivo principal era obtener la viabilidad financiera en el proceso de la elaboración de artesanías para lograr anticipar posibles eventualidades o pérdidas financieras que se puedan presentar en el futuro, se llevó a cabo a partir del análisis de costos de la mano de obra y de la materia prima, proyecciones de caja libre, indicadores económicos (TIR, VAN y RCB), el punto de equilibrio y el precio de venta, evidenciando resultados favorables para la Asociación, de la misma manera se pretende dejar el modelo el cual sirve para futuros investigadores como fuente de nuevos conocimientos, algunos puntos de referencia y material de apoyo en diversas áreas del conocimiento, permitiendo la toma de decisiones más acertadas, la implementación de estrategias de mejora continua como también el desarrollo de proyectos productivos de corto, mediano y largo plazo. En este sentido se pretende contribuir como una práctica de responsabilidad social la cual está inmersa en la misión de UNIMINUTO, teniendo en cuenta que esta iniciativa ha contado con el apoyo y respaldo de la misma Institución Educativa y de otras Universidades y así contribuir al desarrollo regional que es la sublínea de investigación en la carrera de Administración Financiera.

Palabras clave: viabilidad financiera; proyección de ventas; indicadores financieros; análisis de mercado; modelo de negocio y sistematización de experiencia.

INTRODUCCIÓN

La sistematización de la experiencia que se obtiene de acuerdo con la práctica planteada en el noveno semestre como la viabilidad financiera de artesanías para Asofinya, por medio de la cual se delimita el objeto, el eje y sus objetivos, para conocer la idea más concreta del tema.

Se identifica el plan de sistematización, delimitando la experiencia, conociendo el propósito de la sistematización y la descripción, para saber en qué lugar se desarrolló y quienes fueron los actores importantes, como también la información del lugar en el cual se desempeñó la experiencia.

De acuerdo con la práctica que se planteó en el semestre anterior, se organiza la información y así se profundiza en los temas de reflexión, aplicando la metodología de Oscar Jara.

La reconstrucción ordenada de la experiencia (ROE), pretende informar la experiencia obtenida tal como sucedió, teniendo en cuenta el periodo de la práctica profesional, identificando los momentos más significativos del proceso durante la experiencia, para lograr elementos necesarios como la proyección de ingresos y egresos, los gastos, el balance general, materiales, costo de producción, estado de resultados, flujo de caja libre y punto de equilibrio.

El análisis e interpretación crítica de la experiencia (AICE) con el propósito de obtener información más detallada de la experiencia que se obtuvo en la práctica, de acuerdo con referentes teóricos, los integrantes de la Asociación y la reflexión del autor, analizando el comportamiento de cada uno de los componentes.

La propuesta transformadora con la cual se hace un gran aporte a la Asociación, esta les ayudaría a mejorar en su producción y comercialización según la viabilidad financiera.

Al finalizar se identifican las conclusiones que ayudan a resaltar los puntos más importantes al desarrollar la sistematización

Elaborar la construcción ordenada de la experiencia de la práctica profesional enfocada al estudio de viabilidad financiera para la producción de artesanías de ASOFINYA.

Diseñar una propuesta transformadora que favorezca maximizar la producción de artesanías en la Asociación.

MÉTODO

En el desarrollo metodológico se emplea un enfoque cualitativo “los estudios cualitativos pueden desarrollar preguntas e hipótesis antes, durante o después de la recolección y el análisis de los datos. Con frecuencia, estas actividades sirven, primero, para descubrir cuáles son las preguntas de investigación más importantes; y después, para perfeccionarlas y responderlas. La acción indagatoria se mueve de manera dinámica en ambos sentidos: entre los hechos y su interpretación, y resulta un proceso más bien “circular” en el que la secuencia no siempre es la misma, pues varía con cada estudio” (Sampieri y otros, 2014).

El tipo de investigación a realizar es investigación acción participación (IAP), el cual combina dos procesos el de conocer y el de actuar, implicando en ambos a la población. Al igual que otros enfoques participativos, la IAP proporciona a las comunidades un método para analizar y comprender mejor la realidad de la población (sus problemas, necesidades, capacidades, recursos), y les permite planificar acciones y medidas para transformarla y mejorarla. Es un proceso que combina la teoría y la praxis, y que posibilita el aprendizaje, la toma de conciencia crítica de la población sobre su realidad, su empoderamiento, su movilización colectiva y su acción transformadora. La investigación acción participación, tienen gran variedad de enfoques marcadas por el espacio en donde se elaboraron, como puede ser en espacios académicos, de educación o movimientos sociales.

“La investigación acción participativa (IAP), como un enfoque investigativo de origen principalmente latinoamericano que busca la plena participación de las personas de los sectores populares en el análisis de su propia realidad, con el objeto de promover la transformación social a favor de estas personas: oprimidas, discriminadas, marginadas y explotadas. Es, en ese sentido, una opción epistemológica, teórica, ética, política y metodológica” Según (Oscar, 2018).

Por medio de la observación se determina el grupo focal para identificar las Fortalezas, Amenazas, Debilidades y Oportunidades de la comunidad de artesanos del territorio.

Actividad lúdica para identificación de sabedores y sabedoras de la población objeto de estudio.

Construcción de Grupos focales con sabedores y sabedoras.

Diagnóstico de los saberes ancestrales y reconocimiento de necesidades de la población objeto de estudio.

Se realiza la constitución del grupo focal, por medio de Taller- Deberes, derechos, compromisos y al finalizar la actividad se construye la Matriz DOFA .

En base a las fuentes de información, se realizó un estudio de mercado por medio de la matriz MEFE, MEFI, Aplicando el análisis PESTEL y las fuerzas de Porter y así analizar cuál es la oportunidad que tiene la producción de artesanías en el ámbito local con el fin de plantear estrategias que ayuden en el logro de los objetivos.

Según la entrevista brindada por la artesana en cuanto a los materiales utilizados, la mano de obra empleada se puede iniciar con la proyección de costos, posterior según la información obtenida en documentos de la Asociación, se valida la información importante para tener en cuenta en el balance y realizar la proyección pertinente.

Los instrumentos utilizados para la investigación son las encuestas, presentación de productos en ferias con la participación del Semillero Visión Emprendedora en el proyecto de investigación, el estudio de mercado a nivel local,

herramientas financieras necesarias para la proyección y la viabilidad de producción.

Reconstrucción ordenada de la experiencia (ROE): la práctica se desarrolla en la Asociación de Fiqueros Integrados del Resguardo Indígena de Yascual. ASOFINYA, la cual pertenece al municipio de Tuquerres, la asociación ha iniciado un proceso en el cual se producen artesanías en fique para lo cual se desea orientar por medio de análisis y proyecciones la posibilidad de implementar su proyecto sin tener pérdidas y así obtener buenos resultados en su producción y comercialización.

Identificación del grupo focal

Para iniciar con el proceso, se determina el grupo focal con la cual se pudo obtener la información más relevante, y así orientar a la Asociación en la elaboración de artesanías.

Fortalezas del grupo focal

Destreza y conocimiento en técnicas tradicionales: las artesanas cuentan con habilidades sólidas en el uso de fique y otros materiales, transmitidas de generación en generación, lo cual enriquece la autenticidad de sus productos.

Compromiso y cohesión comunitaria: la comunidad mostró un fuerte sentido de unidad y compromiso hacia la preservación de sus tradiciones culturales, lo que facilita la implementación de proyectos colectivos.

Calidad de productos artesanales: los productos elaborados son valorados por su alta calidad y originalidad, lo cual puede ser una ventaja competitiva en mercados externos.

Oportunidades del grupo focal

Acceso a nuevos mercados: se identificaron oportunidades para promover y vender las artesanías en mercados nacionales e internacionales, especialmente en el contexto de la economía circular y la sostenibilidad.

Posibilidad de capacitación y apoyo externo: existe interés por parte de instituciones educativas y programas gubernamentales en brindar capacitaciones, lo que podría mejorar las habilidades empresariales de las artesanas.

Apoyo del Semillero Visión Emprendedora: la participación del Semillero representa una oportunidad de innovación y aprendizaje para fortalecer la organización y comercialización de los productos.

Amenazas del grupo focal

Competencia con productos industrializados: se identificó una posible amenaza en la competencia con productos manufacturados que imitan artesanías a un menor costo, lo cual puede afectar la demanda.

Condiciones económicas del mercado: las fluctuaciones económicas y la falta de estabilidad en los precios de insumos pueden impactar negativamente en los ingresos de las artesanas.

Debilidades del grupo focal

Limitada capacidad de producción en grandes volúmenes: la producción manual implica una baja capacidad de respuesta ante pedidos de gran escala, lo cual podría limitar el crecimiento.

Falta de conocimientos en marketing y ventas digitales: se detectó una necesidad de mejorar en habilidades relacionadas con la promoción en redes y plataformas en línea, para llegar a un mercado más amplio.

La visión a futuro de acuerdo con el grupo focal, los participantes opinan que la Asociación quiere a un futuro ampliar el catálogo de productos en. “tejidos con crochet, agujones, tejidos manuales, jarrones, porta lapiceros, individuales, alpargatas, cuadros para espejos, alcancías, aretes, llaveros, trenzas, sogas, monederos, lámparas, casita para gatos, sombreros, portarretratos, cortinas, tapetes.

En base a las fuentes de información, se realizó un estudio de mercado por medio de la matriz de evaluación de factores externos-MEFE, matriz de evaluación de factores internos-MEFI, las cuales permiten realizar un estudio en donde se identificó los factores externos e internos que influyen o afectan en el crecimiento de la propuesta.

Análisis del sector tanto interno como externo (estructurar matrices MEFE, MEFI):

Diagnóstico de PESTEL

Político

Reforma tributaria

Amenaza: que dentro de las nuevas reformas surjan nuevos impuestos o se incremente el porcentaje de los que ya están en vigencia.

Oportunidad: las tasas de tributación bajen en el país a nivel general y para el sector del mercado en el cual se ubica la asociación.

Política monetaria

Amenaza: no se puede acceder a fuentes de financiación, se afectaría la posibilidad de realizar nuevos proyectos de inversión.

Oportunidad: se evidencia menores costos para obtener nuevos insumos.

Tratados comerciales y cambios

Amenaza: genera codependencia entre las naciones.

Oportunidad: amplía el mercado de bienes y servicios incrementando la economía del país.

Económico*Inflación*

Amenaza: incrementa el precio de los productos bajando la demanda de estos.

Oportunidad: baja el precio de los productos y de igual forma la demanda incrementa

Tasa de empleo

Oportunidad: al incrementar las tasas de empleo genera mayores ingresos por lo cual aumenta el poder adquisitivo de las personas.

Amenaza: disminuye la tasa de empleo, por lo cual las personas pierden el poder adquisitivo.

Nivel de ingresos

Oportunidad: puede representarse como la mayor oportunidad para que la asociación obtenga ingresos.

Amenaza: los niveles de ingresos bajos no permiten que los ciudadanos puedan obtener lo que desean en ese momento.

Precio de las materias primas

Amenaza: la alta inestabilidad de la moneda afecta en mayor proporción la oferta y la demanda de los productos lo cual lleva también a afectar las utilidades de la asociación.

Oportunidad: al ser volátil la moneda se puede aprovechar para adquirir las materias primas cuando el precio disminuya.

Índice Gini

Oportunidad: concentración de riqueza, en el lugar más pequeño más se centra la riqueza.

Amenaza: en el lugar más grande hay menos concentración de riqueza.

Social, demográfico*Problemas de orden público*

Amenaza: cuando se presentan disturbios se cierran las vías de acceso, de esta manera se frena el comercio.

Oportunidad: cuando se permite alcanzar acuerdos de favorecen al sector económico.

Cambios en la población de las tendencias de consumo variable (moda)

Amenaza: al no existir innovación tiende a disminuir la demanda y por ende los ingresos.

Oportunidad: genera desarrollo económico, calidad del producto aumentando la frecuencia de compra.

Nivel socioeconómico

Amenaza: al obtener un poder adquisitivo.

Oportunidad: obtener un poder adquisitivo de manera que debe responder al precio y obtener ingresos.

Tecnológico*Innovación y desarrollo TIC*

Amenaza: cuando la asociación no cuente con la capacidad suficiente para implementar estas tecnologías frenan su desarrollo.

Oportunidad: permite incluir nuevas tecnologías para potencializar el negocio.

Capacitación y formación

Amenaza: el asociado capacitado no aplique el conocimiento adquirido dentro de la ejecución de sus funciones.

Oportunidad: incrementa la rentabilidad, mejora la imagen de la asociación y buen desarrollo de las funciones asignadas.

Infraestructura para el desarrollo

Amenaza: en caso de realizar inversión en infraestructura y esta no sea parte de sus activos, puede convertirse en un gasto.

Oportunidad: protege los sistemas y los activos básicos contra amenazas físicas que se puedan presentar, agilizando la producción.

Ecológico

Leyes de protección ambiental

Amenaza: cuando la falta de conocimiento de alguna ley o normatividad ambiental se incurra en multas o sanciones.

Oportunidad: se contribuye al cuidado y a la protección del medio ambiente.

Normas que regulan las actividades económicas

Amenaza: limita al empresario al momento de implementar estrategias de venta.

Oportunidad: disminuye el riesgo de ser implicada en actividades ilícitas o fraudulentas.

Figura 1.

Perfil de oportunidades y amenazas

PERFIL DE OPORTUNIDADES Y AMENAZAS POAM		AMENAZA			OPORTUNIDAD			IMPACTO		
ENTORNO	VARIABLE	ALTA	MEDIA	BAJA	ALTA	MEDIA	BAJA	BAJO	MEDIO	ALTO
POLÍTICO	1 Reforma Tributaria	x				x				x
	2 Reforma Laboral		x			x				
	3 Tratados comerciales y cambios	x			x					x
ECONÓMICO	1 Inflación	x				x				x
	2 Nivel de desempleo	x					x			x
	3 Precio de las Materias Primas	x			x					x
SOCIAL	1 Problemas de Orden Publico		x				x			
	2 Cambios en la Poblacion		x			x				
	3 Tendencias consumo variables (moda)	x			x					x
TECNOLÓGICO	1 Innovación y desarrollo TIC	x			x					x
	2 Capacitación y formación personal		x		x					x
	3 Infraestructuras para el desarrollo		x		x					x
AMBIENTAL	1 Leyes protección ambiental			x	x					
LEGAL	1 Politicas de la legalizacion de la empresa		x			x				
	2 Normas que regulan las actividades economicas	x			x	x				x

1	Amenaza alta
2	Amenaza media
3	Oportunidad media
4	Oportunidad alta

Figura 2.

Matriz de evaluación de factores externos

MATRÍZ DE EVALUACIÓN DE FACTORES EXTERNOS MEFE				
OPORTUNIDADES				
	VARIABLE CRÍTICA	PESO	CALIFICACIÓN	TOTAL
1	Tratados comerciales y cambios	7%	4	0,28
2	Precio de las Materias Primas	6%	4	0,24
3	Tendencias consumo variables (moda)	7%	4	0,28
4	Innovación y desarrollo TIC	5%	4	0,2
5	Capacitación y formación personal	6%	4	0,24
6	Infraestructuras para el desarrollo	5%	4	0,2
7	Leyes protección ambiental	8%	4	0,32
8	Normas que regulan las actividades econom	6%	4	0,24
		50%		2
TOTAL				
AMENAZAS				
	VARIABLE CRÍTICA	PESO	CALIFICACIÓN	TOTAL
1	Reforma Tributaria	7%	1	0,07
2	Tratados comerciales y cambios	6%	1	0,06
3	Inflación	5%	1	0,05
4	Nivel de desempleo	7%	1	0,07
5	Precio de las Materias Primas	6%	1	0,06
6	Tendencias consumo variables (moda)	6%	1	0,06
7	Innovación y desarrollo TIC	6%	1	0,06
8	Normas que regulan las actividades econom	7%	1	0,07
		50%		0,50
TOTAL				
		100%		2,50

Análisis de oportunidad

La asociación está aprovechando las oportunidades del medio en el cual se encuentra para el desarrollo su actividad económica.

Matriz de capacidades internas

Perfil de capacidades Internas

Figura 3.

Perfil de capacidades internas

PERFIL DE CAPACIDADES INTERNAS		FORTALEZAS			DEBILIDADES			IMPACTO		
CAPACIDAD	VARIABLE	ALTA	MEDIA	BAJA	ALTA	MEDIA	BAJA	BAJO	MEDIO	ALTO
DIRECTIVA	1 Liderazgo	X								X
	2 Comunicación	X								X
	3 Organizar y gestionar actividades	X								X
	4 Trabajo en equipo				X					X
	5 supervisar				X					
TALENTO HUMANO	1 Reclutamiento y selección del personal	X								X
	2 Coordinar pago de salarios y prestaciones				X					X
	3 Formación y desarrollo del personal	X								X
	4 Diseño de cargos				X					X
	5 Rotacion de personal	X								
CONTABLE Y FINANCIERA	1 Registro de operaciones economicas				X					X
	2 Procesos tecnologicos				X					X
	3 Informes financieros mesuales y anuales.				X					
	4 Control de entradas de dinero.				X					
	5 Cancelación de obligaciones economicas	X								
MERCADEO Y SERVICIO AL CLIENTE	1 Estudios de mercado	X								X
	2 Servicio al cliente	X								X
	3 Diseño de productos				X					X
	4 Canales de distribución				X					X
	5 Promoción de ventas	X								
PRODUCCIÓN	1 Calidad	X								X
	2 Materia prima	X								X
	3 Inventarios				X					X
	4 Procesos				X					X
	5 Mano de obra				X					X

1	Debilidad alta
2	debilidad media
3	Fortaleza media
4	Fortaleza alta

Directiva

Liderazgo: los asociados reconocen el trabajo del directivo como líder en la organización.
 Comunicación: el representante legal de la asociación mantiene una comunicación asertiva con los artesanos.
 Organizar y gestionar actividades: el líder de la Asociación organiza y gestiona las tareas, con enfoque hacia los objetivos de forma idónea.
 Trabajo en equipo: no se ha logrado organizar las actividades a desarrollar.
 Supervisar: las estrategias de supervisión por parte del representante no son enfáticas con los objetivos de la asociación.

Talento humano

Reclutamiento y selección del personal: es un proceso importante que se realiza para identificar perfiles adecuados y atraer artesanos potenciales a la asociación que aporten con el desempeño y crecimiento de esta.
 Coordinar pago de salarios y prestaciones: los asociados en ocasiones se disgustan al no recibir una remuneración fija.
 Formación y desarrollo del personal: las artesanas reciben talleres por personas expertas en el tema.
 Diseño de cargos: el personal de la asociación no identifica claramente sus funciones.
 Rotación de personal: ha permitido que los asociados desarrollen nuevas habilidades de aprendizaje y adaptación a los cambios.

Contable y financiera

Registro de operaciones económicas: la asociación no cuenta con registros contables.
 Procesos tecnológicos: para llevar la contabilidad de la asociación no se innovan con herramientas nuevas, por lo cual los procesos no son ágiles.
 Cancelación de obligaciones económicas: al no contar con endeudamiento pueden invertir en nuevos productos.
 Informes financieros mensuales y anuales: actualmente no llevan registros.
 Control de entradas de dinero: la Asociación no tiene control del dinero.

Mercadeo y servicio al cliente

Estudios de mercado: ha permitido analizar la viabilidad comercial y económica para la aplicación de estrategias exitosas.
 Servicio al cliente: cumplir con la expectativa de los clientes
 Promoción de ventas: presentaciones en eventos de emprendimiento con un valor que pueda ser comercializado.
 Diseño de productos: en varias oportunidades el diseño de los empaques de los productos aún no se ha definido.
 Canales de distribución: no se ha logrado identificar el canal que le permita llegar mejor a sus clientes.

Producción

Calidad: el enfoque de la asociación está creación de artesanías de calidad que satisfagan las necesidades de los clientes y permitan la fidelización de estos.
 Materia prima: los materiales para elaborar los productos son adquiridos en la región.
 Inventarios: los productos elaborados son mínimos.
 Procesos: muchos de los procesos pueden generar sobrecostos para la asociación.
 Mano de obra: se debe mejorar los procesos, las artesanas deben mejorar la calidad del producto.

Figura 4.

Matriz de evaluación de factores internos

MATRÍZ DE EVALUACIÓN DE FACTORES INTERNOS				
FORTALEZAS				
	VARIABLE CRÍTICA	PESO	CALIFICACIÓN	TOTAL
1	Liderazgo	7%	4	0,28
2	Comunicación	6%	4	0,24
3	Organizar y gestionar actividades	5%	4	0,20
4	Reclutamiento y selección del personal	4%	4	0,16
5	Formación y desarrollo del personal	5%	4	0,20
6	Rotacion de personal	5%	4	0,20
7	Cancelación de obligaciones economicas	4%	4	0,16
8	Estudios de mercado	5%	4	0,20
9	Servicio al cliente	6%	4	0,24
10	Promoción de ventas	4%	4	0,16
11	Calidad	6%	4	0,24
12	Materia prima	4%	4	0,16
	Subtotal	61%		2,44
TOTAL				
DEBILIDADES				
	VARIABLE CRÍTICA	PESO	CALIFICACIÓN	TOTAL
1	Trabajo en equipo	4%	1	0,04
2	supervisar	4%	1	0,04
3	Coordinar pago de salarios y prestaciones	3%	1	0,03
4	Diseño de cargos	3%	1	0,03
5	Registro de operaciones economicas	4%	1	0,04
6	Procesos tecnologicos	2%	1	0,02
7	Informes financieros mesuales y anuales.	3%	1	0,03
8	Control de entradas de dinero.	2%	1	0,02
9	Diseño de productos	3%	1	0,03
10	Canales de distribución	4%	1	0,04
11	Inventarios	3%	1	0,03
12	Mano de obra	4%	1	0,04
	subtotal	39%		0,39
TOTAL		100%		2,83

Análisis del sector interno

Se puede determinar que la asociación se encuentra manejando de manera correcta sus fortalezas frente a sus debilidades.

Análisis de mercado (estructurar el diamante de Porter y la matriz de perfil competitivo) Las 5 Fuerzas de Porter. Nuevas organizaciones participantes.

Diferencia del producto

Las organizaciones existentes diferencian el producto para hacerlo único y exclusivo de modo que el cliente lo valore más. En este caso podemos brindar productos con detalles que resalten la cultura nariñense.

Proveedores

Ellos influyen en la forma como desarrolla sus labores la organización, los artículos de los proveedores son esenciales para el éxito del comprador en el mercado.

Los proveedores son fundamentales para distribuir los productos, ya que hay materia prima que es fundamental para dar un excelente acabado.

Productos Sustitutos

Qué amenaza puede suceder si hay nuevos y novedosos productos en fique. Amenaza de productos sustitutos son bienes o servicios diferentes que provienen de fuera del sector y desempeñan las mismas funciones que un producto fabricado en el sector, cuando se posee un producto exclusivo este se genera en una oportunidad, en este caso la amenaza son las artesanías sintéticas, a diferencia de los productos son elaborados 100% manuales.

Compradores

Poder de negociación de los compradores, el cliente puede empezar a instaurar condiciones en contra de la empresa. El producto adquirido responde a una parte significativa de los costos de los compradores. Cuando el costo del producto sube de precio después de haber realizado una negociación, el cliente puede ir en contra del grupo empresarial, representando esta acción una amenaza.

Competidores en el mercado

Intensidad de la rivalidad Crecimiento lento del sector, se puede iniciar con ofertas accesibles en los diferentes productos.

Figura 5.
Fuerzas de Porter

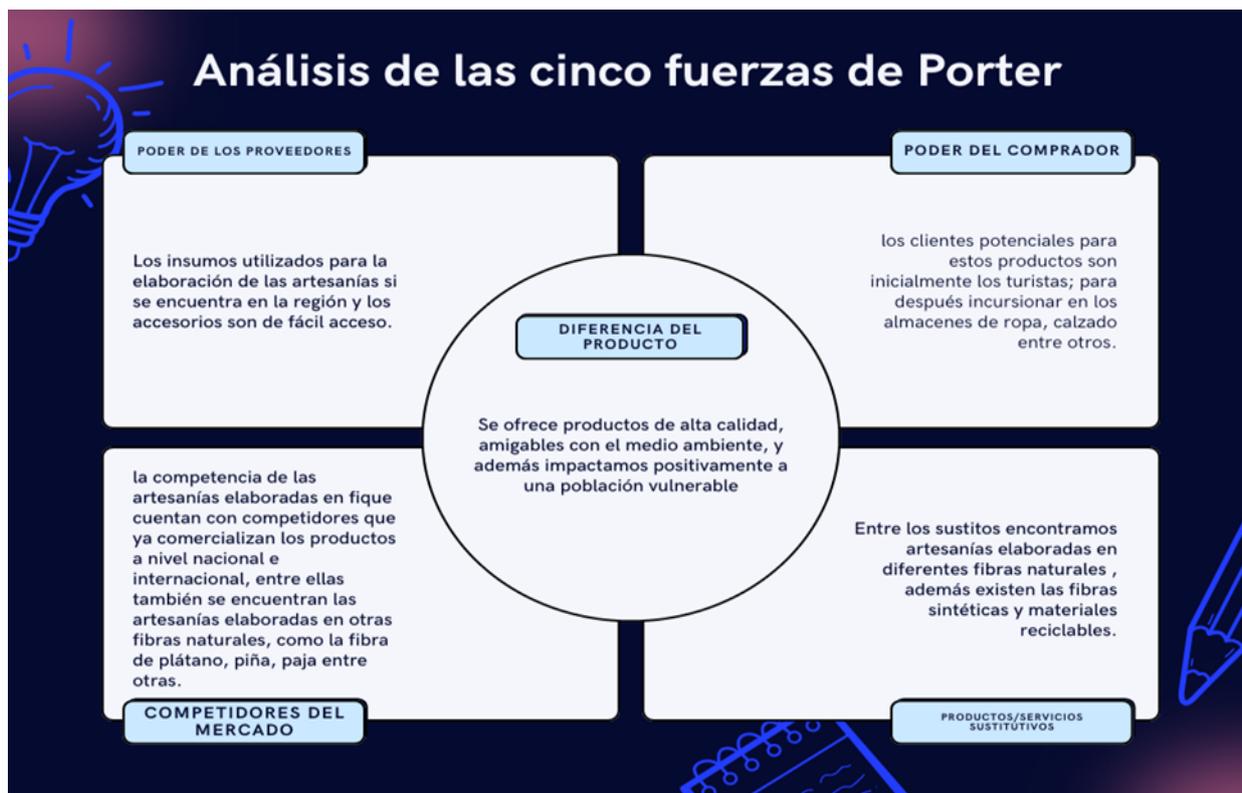


Tabla 1.
Matriz DOFA

<p>Asofinya.</p>	<p>Oportunidad. Tratados comerciales y cambios Precio de las Materias Primas Tendencias consumo variables (moda) Innovación y desarrollo TIC Capacitación y formación personal Infraestructuras para el desarrollo Leyes protección ambiental Normas que regulan las actividades económicas</p>	<p>Amenaza. Reforma Tributaria Tratados comerciales y cambios Inflación Nivel de desempleo Precio de las Materias Primas Tendencias consumo variables (moda) Innovación y desarrollo TIC Normas que regulan las actividades económicas</p>
<p>Fortaleza. Liderazgo Comunicación Organizar y gestionar actividades Reclutamiento y selección del personal Formación y desarrollo del personal Rotación de personal Cancelación de obligaciones económicas Estudios de mercado Servicio al cliente Promoción de ventas Calidad Materia prima</p>	<p>Aprovechar el liderazgo para exportar los productos haciendo uso del TLC, con el fin de incursionar mercados potenciales. Impulsar la promoción de las ventas a través de las TIC's para incrementar los ingresos. Producir artesanías haciendo uso de la materia prima natural, para obtener apoyo por medio de las leyes que regulan el medio ambiente</p>	<p>Realizar el estudio de mercado para cumplir con las tendencias de moda actuales. Evaluar los informes financieros mensuales y anuales para calcular los costos de las materias primas. Potencializar la mano de obra en la asociación para disminuir el nivel de desempleo.</p>
<p>Debilidad. Trabajo en equipo supervisar Coordinar pago de salarios y prestaciones Diseño de cargos Registro de operaciones económicas Procesos tecnológicos Informes financieros mensuales y anuales. Control de entradas de dinero. Diseño de productos Canales de distribución Inventarios Mano de obra</p>	<p>Promover los procesos tecnológicos con el fin de capacitar al personal, permitiendo mejorar los procesos contables. Impulsar el trabajo en equipo para lograr adquirir una infraestructura de desarrollo, que potencie la producción en la asociación. Implementar los canales de distribución a través de la innovación y desarrollo de las TIC 's para ampliar el mercado.</p>	<p>Reorientar los diseños de cargos con el fin de que el personal apropiado para entender las normas que regulan las actividades económicas con el fin de no incurrir en sanciones. Implementar planes de control y supervisión de las reformas tributarias vigentes para estar al tanto de los cambios que se pueden presentar. Crear diseños de productos teniendo en cuenta los costos de las materias primas, los cuales nos permitan mantener unos precios competitivos.</p>

Aplicando el análisis PESTEL y las fuerzas de PORTER para poder analizar cuál es la oportunidad que tiene la producción de artesanías en el ámbito local con el fin de plantear estrategias que ayuden en el logro de los objetivos. Se realiza el análisis DOFA con el fin de identificar la situación de mercado, analizando los precios, la competitividad del mercado, se parte desde el estado de resultados inicial, teniendo en cuenta los ingresos, costos y gastos. Se identifica los activos con los cuales debe iniciar la Asociación, la materia prima utilizada para la producción de las artesanías.

Al finalizar se logró obtener la proyección de la empresa en donde se presenta la posibilidad de adquirir mayores rendimientos en la producción, como también las posibles eventualidades que se pueden presentar en el proceso de la producción, se tiene en cuenta el punto de equilibrio el cual se toma con un referente para saber el mínimo de producido para evitar pérdidas.

Información requerida para la proyección

Ingresos y egresos

Se determinan las unidades disponibles para la venta, según la capacidad de producción que tengan los artesanos.

Gastos financieros

El capital de trabajo para la asociación se adquirirá a través de un prestamos de una entidad, el valor del crédito sería de 60 000 000 a 60 meses con una tasa efectiva anual de 17% , por lo que cada año se cancela un valor de \$18 857 390,19.

Balance general

La asociación maneja ventas de contado por lo cual no se registran valores en cuentas por cobrar, de la misma manera se pretende no manejar deudas con los proveedores.

Proyección de ingresos y egresos

Se determinan las unidades disponibles para la venta, según la capacidad de producción que tengan los artesanos.

Datos

Materiales

Figura 6.

Datos

CANTIDAD	DETALLE	VR UNITARIO	VR. TOTAL
1	Mts. Tela	5.000	5.000
1	Cierres metálicos EKA	3.500	3.500
2	kg de fique	2.500	5.000
0,76	mts material sintético	25.080	19.061
1	Cono de hilo *100 gr	5.000	5.000
	SUBTOTAL		37.560,80
	DESCUENTO 10%		3.756
	SUB-TOTAL		33.805
	I.V.A. 19%		6.423
	TOTAL PAGAR		40.228

Figura 7.

Información inicial

Inversión Inicial	60.000.000
% Salvamento	22%
Valor de Salvamento	13.200.000,00
Proyección Años	5

Efectivo	60.000.000,00
Inventario	5.000.000,00
Activo Fijo	15.000.000,00
Depreciación anual	3.000.000,00
Depreciación total	15.000.000,00
Vida Útil del Activo	5

Política de cartera (Días)	
Política de cartera (Año)	

Ventas proyectadas/Inventario	5%
--------------------------------------	----

Tasa libre de riesgo de la economía (Rf)	1,88%
BETA (Bj)	1,12
Rentabilidad del mercado EA (Rm)	20,06%

Crecimiento x Und	3,63%
Inflación/IPP	0,59%
Spread(diferencial) Ventas	4,60%
Crecimiento precio	5,22%
Spread(diferencial) Compra	0,51%
Crecimiento costo	1,10%

Apalancamiento (Crédito Bancario)	100,00%
Tasa EA	17,24%
Duración Crédito	60
TIO	22,24%

gastos de ventas	10,00%
-------------------------	--------

Tasa de impuestos	35%
--------------------------	-----

Figura 8.
Cálculo de precio de venta

Unidades	1.500,00		
Precio	81.872		
Materia Prima	37.098,16		
Mano de Obra Directa (MOD)	12.645,36		
Costos Indirectos de Fabricación (CIF)	1.017,33	50.760,86	
Costos Fijos	6.840.000,00	Vr. Anual	Vr. Mensual
Arrendamiento		6.000.000,00	500.000,00
Seguros		-	-
Servicio Mantenimiento		840.000,00	70.000,00

Costo de producción

Figura 9.
Cálculo de materia prima requerida

CANTIDAD	DETALLE	VR UNITARIO	VR. TOTAL
1.500	Mts. Tela	5.000	7.500.000
1.500	Cierres metálicos EKA	3.500	5.250.000
3.000	ovillos de fique	2.500	7.500.000
1.140	mts material sintético	25.080	28.591.200
1.500	Conos de hilo *100 gr	5.000	7.500.000
Materia Prima	SUBTOTAL		56.341.200,00
	DESCUENTO 10%		5.634.120
	SUB-TOTAL		50.707.080
	I.V.A. 19%		9.634.345
	TOTAL PAGAR		60.341.425

Figura 10.
Factor de costeo

CALCULO FACTOR DE COSTEO

Valor Fletes	150.000
Costo de Adquisición Total	43.957.080

Regla de 3	43.957.080	100
	150.000	X

X =	0,34124
------------	----------------

FACTOR DE COSTEO = 1,00

DETALLE	COSTO INICIAL X C/U	DESCUENTO	COSTO INICIAL	COSTO UNITARIO
Mts. Tela	5.000	500	4.500	4.515,36
Cierres metálicos EKA	3.500	350	3.150	3.160,75
ovillos de fique	2.500	250	2.250	2.257,68
mts material sintético	25.080	2.508	22.572	22.649,03
Conos de hilo *100 gr	5.000	500	4.500	4.515,36
Total Costo Unitario				37.098

Ahora podemos detallar que el costo de producción del bolso es de \$50 760,86, y para su precio de venta se determina una rentabilidad del 38%, lo cual representa un valor de \$81 872 precio final, comparando los precios en el mercado es un precio que se ajusta al poder adquisitivo de las personas.

Figura 11.
Costos indirectos de Fabricación

Costos Indirectos de Fabricación (CIF)		Valor Total	Fabrica	Ventas	Admi.
			50%	25%	25%
	Servicio Luz	400.000	200.000	100.000	100.000
	Servicio Agua	150.000	75.000	37.500	37.500
	publicidad y marketing	200.000	100.000	50.000	50.000
	utiles y papeleria	250.000	125.000	62.500	62.500
	transporte	400.000	200.000	100.000	100.000
	Servicio Aseo	56.000	28.000	14.000	14.000
	Servicio Telefonía (Fija/Móvil)	70.000	35.000	17.500	17.500
	Total Detallado		763.000	381.500	381.500
Total				1.526.000	
Costo Unitario				1.017,33	

Figura 12.
Mano de obra Directa

REGISTRO TRASLADO COSTO AL PRODUCTO					
Cod.	Cuenta	Vr.	Vr/H	T/PCC	Vr/PCC
720506	SUELDOS	52.000.000,00	216.666,67	58	12.480.000,00
730506	SUELDOS	-	-	58	-
720527	AUXILIO DE TRANSPORTE	6.480.000,00	27.000,00	58	1.555.200,00
720527	AUXILIO DE TRANSPORTE	-	-	58	-
720568	ARL	271.440,00	1.131,00	58	65.145,60
730568	ARL	-	-	58	-
730570	FONDO DE PENSION	-	-	58	-
720572	APORTES CAJA DE COMPENSACION	2.080.000,00	8.666,67	58	499.200,00
730572	APORTES CAJA DE COMPENSACION	-	-	58	-
720530	CESANTIAS	4.873.333,33	20.305,56	58	1.169.600,00
730530	CESANTIAS	-	-	58	-
720530	INTERES SOBRE LA CESANTIAS	48.733,33	203,06	58	11.696,00
730530	INTERES SOBRE LA CESANTIAS	-	-	58	-
720530	PRIMA DE SERVICIOS	4.873.333,33	20.305,56	58	1.169.600,00
730530	PRIMA DE SERVICIOS	-	-	58	-
720539	VACACIONES	2.166.666,67	9.027,78	58	520.000,00
730539	VACACIONES	-	-	58	-
					18.968.041,60
Costo Unitario					12645,36

Figura 13.

Tabla de depreciación

Valor adquisición	15.000.000,00				
Valor de salvamento	13.200.000,00				
Vida útil	5				

	1	2	3	4	5
Valor inicial	15.000.000,00	14.640.000,00	14.280.000,00	13.920.000,00	13.560.000,00
Depreciación del periodo	360.000,00	360.000,00	360.000,00	360.000,00	360.000,00
Depreciación acumulada	-	360.000,00	720.000,00	1.080.000,00	1.440.000,00
Valor neto final	14.640.000,00	14.280.000,00	13.920.000,00	13.560.000,00	13.200.000,00

Figura 14.

Tabla de amortización

Préstamo	60.000.000,00
Duración	5
Tasa EA	17%

Años	Cuota	Interés	Capital	Saldo
0				60.000.000,00
1	\$ 18.857.390,19	10.344.000,00	\$ 8.513.390,19	51.486.609,81
2	\$ 18.857.390,19	8.876.291,53	\$ 9.981.098,66	41.505.511,16
3	\$ 18.857.390,19	7.155.550,12	\$ 11.701.840,06	29.803.671,09
4	\$ 18.857.390,19	5.138.152,90	\$ 13.719.237,29	16.084.433,80
5	\$ 18.857.390,19	2.772.956,39	\$ 16.084.433,80	0,00

A continuación, tenemos los datos importantes para calcular la proyección de ingresos, entre ellos encontramos la inversión inicial la cual se financiaría por medio de una entidad Bancaria. Tenemos los datos importantes para calcular la proyección de ingresos. Se proyecta el estado de resultados a 5 años siguientes con el cual identificamos si los ingresos son rentables o se generan perdida.

Estado de resultados proyectado

Figura 15.

Estado de Resultados

Estado de Resultados						
Años Proy.	0	1	2	3	4	5
Unidades		1.500	1.554	1.611	1.669	1.730
Precio		81.872,35	86.143,75	90.637,99	95.366,70	100.342,11
Ingresos Totales		122.808.528,33	133.906.148,23	146.006.607,02	159.200.526,45	173.586.717,34
Costos						
Materia Prima		37.098,16	37.507,36	37.921,07	38.339,34	38.762,23
MOD		12.645,36	12.784,84	12.925,86	13.068,43	13.212,58
CIF		1.017,33	1.028,55	1.039,90	1.051,37	1.062,97
Materia Prima - Totales v		55.647.245,96	58.303.315,85	61.086.161,23	64.001.833,17	67.056.671,53
MOD - Totales v		18.968.041,60	19.873.395,37	20.821.962,12	21.815.804,41	22.857.083,28
CIF - Totales v		1.526.000,00	1.598.836,72	1.675.149,96	1.755.105,68	1.838.877,72
Costos fijos		6.840.000,00	6.880.356,00	6.920.950,10	6.961.783,71	7.002.858,23
Total Costos		82.981.287,56	86.655.903,94	90.504.223,42	94.534.526,97	98.755.490,76
Utilidad Bruta		39.827.240,77	47.250.244,29	55.502.383,60	64.665.999,49	74.831.226,58
Gastos						
Gastos de Ventas		12.280.852,83	13.390.614,82	14.600.660,70	15.920.052,65	17.358.671,73
Depreciación		360.000,00	360.000,00	360.000,00	360.000,00	360.000,00
Utilidad Operativa		27.186.387,93	33.499.629,47	40.541.722,90	48.385.946,84	57.112.554,84
Gastos no Operacionales						
Gastos Financieros		10.344.000,00	8.876.291,53	7.155.550,12	5.138.152,90	13.719.237,29
Utilidad Antes de Impuestos		16.842.387,93	24.623.337,94	33.386.172,78	43.247.793,94	43.393.317,55
Impuestos		5.894.835,78	8.618.168,28	11.685.160,47	15.136.727,88	15.187.661,14
Utilidad Neta		10.947.552,16	16.005.169,66	21.701.012,31	28.111.066,06	28.205.656,41

Observamos que se obtiene una utilidad de \$ 28 205 656,41 en el último periodo en comparación del primer año.

Figura 16.

Flujo de caja libre

Flujo de Caja Libre						
Años Proy.	0	1	2	3	4	5
Utilidad Operativa		27.186.387,93	33.499.629,47	40.541.722,90	48.385.946,84	57.112.554,84
Impuestos		5.894.835,78	8.618.168,28	11.685.160,47	15.136.727,88	15.187.661,14
UODI/NOPLAT		21.291.552,16	24.881.461,19	28.856.562,43	33.249.218,96	41.924.893,70
+ Depreciación		360.000,00	360.000,00	360.000,00	360.000,00	360.000,00
Flujo de Caja Bruto		21.651.552,16	25.241.461,19	29.216.562,43	33.609.218,96	42.284.893,70
- Variación KTNO		4.199.528,36	2.118.309,56	2.407.296,22	2.732.257,86	8.730.269,13
- Variación CAPEX		-	-	-	-	-
Flujo de Caja Libre		25.851.080,52	27.359.770,75	31.623.858,65	36.341.476,82	51.015.162,83
+ Aporte Socios		0	0	0	0	0
+ Desembolso Créditos	60.000.000,00	0	0	0	0	0
- Abono capital créditos		8.513.390,19	9.981.098,66	11.701.840,06	13.719.237,29	16.084.433,80
- Pago intereses		10.344.000,00	8.876.291,53	7.155.550,12	5.138.152,90	13.719.237,29
Flujo de Caja Libre Accionistas	60.000.000,00	6.993.690,33	8.502.380,57	12.766.468,47	17.484.086,64	21.211.491,74
- Pago de dividendos		0	0	0	0	0
Efectivo Neto del Periodo	- 60.000.000,00	6.993.690,33	8.502.380,57	12.766.468,47	17.484.086,64	21.211.491,74
Efectivo Anterior		60.000.000,00	66.993.690,33	75.496.070,90	88.262.539,36	105.746.626,00
Flujo de Caja	- 60.000.000,00	66.993.690,33	75.496.070,90	88.262.539,36	105.746.626,00	126.958.117,74

Identificamos el flujo de caja libre el cual nos permite detallar cual es el dinero con el que cuenta el dinero y de acuerdo con este se pueden tomar decisiones financieras que ayuden a mejorar la capacidad de producción, como también la implementación de maquinaria.

Figura 17.

Indicadores

VPN	187.515.872,45
TIR	3,16%
RCB	0,57

Se determina que el proyecto es viable debido a que se recupera por cada peso invertido el 0,57 veces la inversión; su rentabilidad es del 3,16%.

El flujo de efectivo en los 5 años de proyección tiene un valor presente de \$187 515 872,45 dando como respuesta positiva la viabilidad del proyecto.

Proyección del Balance general

Figura 18.

Balance general

Balance General						
Años Proy.	0	1	2	3	4	5
Activo						
Efectivo	60.000.000,00	66.993.690,33	75.496.070,90	88.262.539,36	105.746.626,00	126.958.117,74
Cuentas Por Cobrar		-	-	-	-	-
Inventario	5.000.000,00	6.695.307,41	7.300.330,35	7.960.026,32	8.679.335,87	-
Total Activo Corriente	65.000.000,00	73.688.997,74	82.796.401,25	96.222.565,69	114.425.961,87	126.958.117,74
Activo Fijo	15.000.000,00	15.000.000,00	15.000.000,00	15.000.000,00	15.000.000,00	15.000.000,00
Depreciación Acumulada		360.000,00	720.000,00	1.080.000,00	1.440.000,00	1.800.000,00
Total Activo no Corriente	15.000.000,00	14.640.000,00	14.280.000,00	13.920.000,00	13.560.000,00	13.200.000,00
Total Activos	80.000.000,00	88.328.997,74	97.076.401,25	110.142.565,69	127.985.961,87	140.158.117,74
Pasivo						
Obligaciones Financieras	60.000.000,00	51.486.609,81	41.505.511,16	29.803.671,09	16.084.433,80	0,00
Cuentas por Pagar		-	-	-	-	-
Impuestos		5.894.835,78	8.618.168,28	11.685.160,47	15.136.727,88	15.187.661,14
Total Pasivo	60.000.000,00	57.381.445,59	50.123.679,43	41.488.831,56	31.221.161,68	15.187.661,14
Patrimonio						
Capital Social	20.000.000,00	20.000.000,00	20.000.000,00	20.000.000,00	20.000.000,00	20.000.000,00
Utilidades del Ejercicio		10.947.552,16	16.005.169,66	21.701.012,31	28.111.066,06	28.205.656,41
Utilidades Acumuladas			10.947.552,16	26.952.721,82	48.653.734,12	76.764.800,19
Total Patrimonio	20.000.000,00	30.947.552,16	46.952.721,82	68.653.734,12	96.764.800,19	124.970.456,60
Total Pasivo y Patrimonio	80.000.000,00	88.328.997,74	97.076.401,25	110.142.565,69	127.985.961,87	140.158.117,74
Diferencia	-	-	-	-	-	-

El balance general proyectado a 5 años nos permite identificar el incremento del activo, la disminución de los pasivos, esto debido a la oportunidad que tiene la empresa de cancelar sus obligaciones financieras.

El patrimonio incrementa todo esto debido a las utilidades que se han generado según los años de ejercicio proyectados.

Figura 19.

Punto de equilibrio

PRODUCTO	Consultoría y asesoría en manejo contable y estados financieros			PUNTO DE EQUILIBRIO	991
PRECIO UNITARIO	\$ 81.872,35				
<i>Detalle los costos</i>					
COSTO FIJO	79.538.041,60	COSTO VARIABLE			1.613.000,00
DE SCRIPCIÓN	VALOR	DE SCRIPCIÓN	VALOR	CANTIDAD	TOTAL
Arrendamiento	\$ 500.000,00	Servicios publicos	\$ 763.000,00	1	\$ 763.000,00
Nómina	\$ 18.968.041,60	publicidad y marketing	\$ 200.000,00	1	\$ 200.000,00
Crédito	\$ 60.000.000,00	utiles y papeleria	\$ 250.000,00	1	\$ 250.000,00
Servicio de mantenimiento	\$ 70.000,00	transporte	\$ 400.000,00	1	\$ 400.000,00

Punto de Equilibrio

Muestra la cantidad de bolsos que se debe vender para cubrir los costos y generar utilidades, según la evaluación del proyecto se deben llevar al mercado 991 bolsos, que permiten cubrir los costos sin generar utilidad y a partir de 992 unidades vendidas del producto empezará a generar rentabilidad, entre mayor sea la cantidad de ventas mayor será la rentabilidad para obtener.

Fuentes primarias

Datos recopilados directamente en la comunidad a través de las entrevistas.

Datos secundarios

Información obtenida en la revisión de documentos y estudios en la elaboración de artesanías realizadas en materiales de fibra natural.

RESULTADOS

Análisis e interpretación crítica de la experiencia (AICE)

En la viabilidad es usual hacer investigaciones profesionales de mercado en las que se estudia detenidamente su crecimiento y la participación de los distintos productos de la empresa en él. Además, la estimación de los ingresos depende de la capacidad instalada de la empresa. Igualmente, el efecto precio también se debe estudiar con detenimiento, ya que según las condiciones del mercado (alta o baja competencia, regulaciones, tipo de moneda, inflación, crecimiento económico, entre otros), con el tiempo los precios pueden generar tendencias crecientes o decrecientes (Maximiliano y otros, 2020).

La Asociación necesita entender conceptos importantes que influyen en el cálculo de manera apropiada en sus costos, gastos y egresos, la mano de obra es cotizada de manera empírica, sin implementar las herramientas que les ayuden en el cálculo de materia prima, costos y gastos asociados y determinar un precio que sea de gran ayuda para obtener beneficios económicos.

La viabilidad financiera permite que la Asociación tenga la oportunidad de mejorar sus ingresos, aplicando la herramienta que les ayuda a tomar decisiones apropiadas que contribuyan en el logro de sus metas, como también la toma de decisiones oportunas para poner en marcha su idea de negocio.

El turismo puede ser una oportunidad valiosa para promover y preservar la artesanía local, ya que los turistas suelen estar interesados en experimentar y llevarse a casa recuerdos auténticos de sus destinos. Al comprar artesanías locales, los turistas apoyan directamente a los artesanos y a la economía local, lo que puede tener un impacto positivo en el desarrollo sostenible de la comunidad (Valle, 2023).

En cuanto a la identidad cultural según el líder de la Asociación Antidio Tez, se desea rescatar la tradición de sus antepasados la cual les permitía obtener productos de fique comercializados y utilizados en sus elementos de uso diario, que debido a las fibras sintéticas la tradición fue perdiendo su identidad, y los conocimientos no se han transmitido a las nuevas generaciones.

Como bien sabemos la identidad cultural brinda la oportunidad de que una comunidad sea más reconocida por

sus costumbres y saberes, las cuales pueden ser atractivas para los turistas, permitiendo el desarrollo regional y financiero de la comunidad.

Elaborar la construcción ordenada de la experiencia de la práctica profesional enfocada al estudio de viabilidad financiera para la producción de artesanías de ASOFINYA, se realiza la construcción de la experiencia de la práctica con la Asociación desde el punto inicial al identificar los costos de la mano de obra y su materia prima hasta llegar a la proyección financiera con el fin de brindar la información oportuna para continuar con la producción.

Diseñar una propuesta transformadora que favorezca maximizar la producción de artesanías en la Asociación, según la información obtenida se logra identificar que la Asociación necesita más materia prima, así como también mejorar la producción de artesanías alcanzando un porcentaje en cuanto a calidad y acabados del producto, todo con el fin de obtener la rentabilidad esperada.

En cuanto al manejo de residuos, se pretende orientar a la Asociación permitiendo que el proceso sea completo y con ayuda de personal especializado, se pueda implementar estrategias que ayuden en el consumo moderado de agua y el aprovechamiento de los residuos tanto sólidos como líquidos y así tengan un fin específico que aporte en la cadena de producción.

Propuesta transformadora

A través de la herramienta financiera aplicada se puede dejar un modelo que puede ser empleado en todos los emprendimientos que la Asociación desee colocar en marcha con el objetivo de que sus ingresos mejoren, evitando la pérdida de dinero para iniciar una idea de negocio.

La transformación que se genera en la comunidad es la posibilidad de aplicar la herramienta financiera y obteniendo un punto de equilibrio adecuado en la producción de artesanías, la Asociación puede impulsar y vender sus productos de manera local, nacional e internacional, con el fin de que sus productos sean más reconocidos y valorados por su mano de obra.

Hoy en día se ha impulsado la posibilidad de aportar al medio ambiente en cuanto al uso de bolsas plásticas y para ello la Asociación sería una de las pioneras en implementar el uso de fibras naturales, para la elaboración de bolsos y empaques biodegradables con mejores técnicas y acabados.

La oportunidad que se le brinda a la Asociación es el mejoramiento para la obtención de ingresos, así como también implementar talleres en los cuales el conocimiento sea transmitido de generación en generación para rescatar la identidad cultural y mejorar la calidad de vida de las familias beneficiadas, de la misma manera la posibilidad de incrementar los niveles educativos y aportar al conocimiento en cuanto a los elementos fundamentales para una aplicación correcta de elementos esenciales para el cálculo de los precios y obtengan un beneficio apropiado.

La asociación obtiene la posibilidad de emplear este modelo financiero en los productos que se propongan a realizar, teniendo en cuenta aspectos claves como costos, gastos e ingresos, con el fin de evitar pérdidas futuras y así poder implementar estrategias que les ayuden a tomar buenas decisiones.

Además la Asociación ha obtenido la oportunidad de presentar sus productos por medio de ferias los cuales han tenido una buena acogida, la posibilidad de ser visibles en el ámbito local, regional, nacional e internacional, por parte de la universidad con el semillero de investigación se ha presentado los proyectos en ferias de investigación como también en ponencias que han aportado de manera positiva para mejorar en los procesos e impulsar a la Asociación a continuar con el logro de sus objetivos.

CONCLUSIONES

De acuerdo con la práctica profesional se determina la importancia de realizar una proyección financiera, lo cual permite el mejoramiento de los resultados financieros de cada una de ellas, permitiendo disminuir riesgos, es importante entender que los asociados se apropien de conceptos y elementos básicos que les ayuden en cuanto a la producción y comercialización.

La experiencia obtenida al realizar mi práctica en la Asociación me permitió identificar en que aspectos se puede mejorar para obtener ingresos que beneficien a las familias involucradas, fue un reto muy grande y de mucho valor, teniendo en cuenta que el proyecto que la Asociación adelanta está orientado al rescate de la identidad cultural, con el ánimo de que se genere una escuela de conocimientos que sea transmitida a las nuevas generaciones, como también implementar conceptos financieros que les permitan obtener buenos resultados al momento de crear y vender sus artesanías.

El impacto logrado en la comunidad ha sido de gran importancia, pueden ser los pioneros para el cambio en la Asociación, con la implementación de nuevas estrategias con el ánimo de lograr los objetivos personales y sociales.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Cadenas Agrícolas y Forestales Marzo, D. (s.f.). Cadena agroindustrial del fique. Gobernador.co. <https://sioc.minagricultura.gov.co/Fique/Documentos/2021-03-31%20Cifras%20Sectoriales.pdf>

Hernández, O. J. (2018). La sistematización de experiencias. Centro Internacional de Educación y Desarrollo Humano

- CINDE. ISBN: 978-958-8045-47-4.

Maximiliano, G., Gómez Vázquez, A., & Dávila, M. A. (2020). Gerencia financiera basada en valor (1ra ed.). Colegio de Estudios Superiores de Administración - CESA. <https://elibro.net/es/lc/uniminuto/titulos/222487>

Mera Rodríguez, A. (2019). La sistematización de experiencias como método de investigación para la producción del conocimiento. *Revista Ciencia Humanista y Social (ReHuSo)*, 4(2), 113-123.

Organización de las Naciones Unidas (ONU). (2015, 25 de septiembre). Objetivos de desarrollo sostenible. <https://www.un.org/sustainabledevelopment/es/objetivos-de-desarrollo-sostenible/>

Rodrigales, J. (2023). Resguardo indígena de Yascual. *Revista Udenar*, 67, 1-X.

Sampieri, R. H., Collado, C. F., & Lucio, P. B. (2014). Definiciones de los enfoques cuantitativo y cualitativo, similitudes y diferencias. En R. H. Sampieri, C. F. Collado, & P. B. Lucio (Eds.), *Metodología de la investigación* (pp. 2-21). McGraw-Hill Education.

Valle, A. S. (2023, 2 de agosto). Turismo, artesanía e identidad cultural. *Caribbean News Digital*. <https://www.caribbeannewsdigital.com/es/linea-abierta/turismo-artesania-e-identidad-cultural#:~:text=La%20identidad%20cultural%20se%20construye,las%20tradiciones%20y%20las%20festividades.>

FINANCIACIÓN

Ninguna.

CONFLICTO DE INTERESES

Los autores declaran que no existe conflicto de intereses.

CONTRIBUCIÓN DE AUTORÍA

Conceptualización: Alejandra Yasmin Burbano Natib, Martha Lida Solarte Solarte.

Curación de datos: Alejandra Yasmin Burbano Natib, Martha Lida Solarte Solarte.

Análisis formal: Alejandra Yasmin Burbano Natib, Martha Lida Solarte Solarte.

Investigación: Alejandra Yasmin Burbano Natib, Martha Lida Solarte Solarte.

Metodología: Alejandra Yasmin Burbano Natib, Martha Lida Solarte Solarte.

Administración del proyecto: Alejandra Yasmin Burbano Natib, Martha Lida Solarte Solarte.

Recursos: Alejandra Yasmin Burbano Natib, Martha Lida Solarte Solarte.

Software: Alejandra Yasmin Burbano Natib, Martha Lida Solarte Solarte.

Supervisión: Alejandra Yasmin Burbano Natib, Martha Lida Solarte Solarte.

Validación: Alejandra Yasmin Burbano Natib, Martha Lida Solarte Solarte.

Visualización: Alejandra Yasmin Burbano Natib, Martha Lida Solarte Solarte.

Redacción – borrador original: Alejandra Yasmin Burbano Natib, Martha Lida Solarte Solarte.

Redacción – revisión y edición: Alejandra Yasmin Burbano Natib, Martha Lida Solarte Solarte.