

	GESTIÓN DE SERVICIOS ACADÉMICOS Y BIBLIOTECARIOS		CÓDIGO	FO-GS-15	
			VERSIÓN	02	
	ESQUEMA HOJA DE RESUMEN			FECHA	03/04/2017
				PÁGINA	1 de 1
ELABORÓ		REVISÓ		APROBÓ	
Jefe División de Biblioteca		Equipo Operativo de Calidad		Líder de Calidad	

RESUMEN DE TRABAJO DE GRADO

AUTOR:

NOMBRES: NAIDA CRISTINA APELLIDOS: SÁNCHEZ CASTILLO

FACULTAD: EDUCACIÓN, ARTES Y HUMANIDADES

PLAN DE ESTUDIOS: ESPECIALIZACIÓN EN EDUCACIÓN, EMPRENDIMIENTO

Y ECONOMÍA SOLIDARIA

DIRECTOR:

NOMBRE: JESÚS APELLIDOS: VILLAMIZAR IBARRA

TÍTULO DEL TRABAJO: DESARROLLO EMPRESARIAL DE LA EMPRESA

ARTESANAL NAILA CRISTINA DE OCAÑA NORTE DE SANTANDER

RESUMEN

El trabajo de grado está elaborado como desarrollo estratégico para el fomento de la cultura emprendedora y para el logro de los objetivos de la empresa al querer darse a conocer a la mayor cantidad de clientes posibles y así ser reconocida a nivel local y regional, para la investigación se toma como base el método descriptivo, orientado por el diseño investigativo no experimental que aporta grandes características que guían la investigación en un marco del desarrollo empresarial el cual aporta al crecimiento económico del país y a la cultura del emprendimiento para la sociedad.

PALABRAS CLAVES: Emprendimiento, Cultura emprendedora, desarrollo empresarial

PÁGINAS: 117 PLANOS: ILUSTRACIONES: CD ROOM:

DESARROLLO EMPRESARIAL DE LA EMPRESA ARTESANAL NAILA CRISTINA DE
OCAÑA NORTE DE SANTANDER

NAIDA CRISTINA SÁNCHEZ CASTILLO

UNIVERSIDAD FRANCISCO DE PAULA SANTANDER
FACULTAD DE EDUCACIÓN, ARTES Y HUMANIDADES
ESPECIALIZACIÓN EN EDUCACIÓN, EMPRENDIMIENTO Y ECONOMÍA
SOLIDARIA
SAN JOSÉ DE CÚCUTA

2022

DESARROLLO EMPRESARIAL DE LA EMPRESA ARTESANAL NAILA
CRISTINA DE OCAÑA NORTE DE SANTANDER

NAIDA CRISTINA SÁNCHEZ CASTILLO

TRABAJO DE GRADO PARA OPTAR EL TÍTULO DE ESPECIALISTA EN
EDUCACIÓN, EMPRENDIMIENTO Y ECONOMÍA SOLIDARIA

ESP. JESÚS VILLAMIZAR IBARRA

UNIVERSIDAD FRANCISCO DE PAULA SANTANDER
FACULTAD DE EDUCACIÓN, ARTES Y HUMANIDADES
ESPECIALIZACIÓN EN EDUCACIÓN, EMPRENDIMIENTO Y ECONOMÍA
SOLIDARIA
SAN JOSÉ DE CÚCUTA

2022

**ESPECIALIZACIÓN EN EDUCACIÓN, EMPRENDIMIENTO Y ECONOMÍA
SOLIDARIA, ACTA DE SUSTENTACIÓN DE UN TRABAJO DE GRADO**

FECHA: 30 septiembre 2022

HORA: 4:00 p.m.

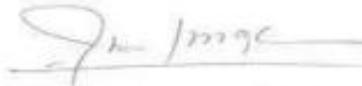
LUGAR: Edificio de Posgrados

TÍTULO: "DESARROLLO EMPRESARIAL DE LA EMPRESA ARTESANAL NAILA
CRISTINA DE OCAÑA NORTE DE SANTANDER"

NOMBRE DEL ESTUDIANTE	CÓDIGO	CALIFICACIÓN
NAIDA CRISTINA SANCHEZ CASTILLO	2380463	(4.0) CUATRO CERO

CONCEPTO: APROBADO

JURADOS:



MONICA JURGENSEN RANGEL

I

Isabel Socorro Villamizar N.
ISABEL SOCORRO VILLAMIZAR NAVARRO



JESÚS VILLAMIZAR IBARRA
Director

Tabla Contenido

Introducción	10
1. Problema	11
1.1 Descripción del problema	11
1.2 Formulación del problema	15
1.3 Objetivos	15
1.4 Justificación	16
2. Marco Teórico	19
2.1 Antecedentes	19
2.2 Bases Teóricas	25
2.3 Marco Conceptual	28
2.4 Marco Contextual	37
2.5 Marco Legal	38
2.6 Glosario de Términos	39
3. Metodología	41
3.1 Tipo de Investigación Cualitativo	41
3.2 Diseño Investigativo	44
3.3 Participantes	46
3.4 Técnicas para la recolección de información	47
3.5 Procesamiento de la Información	50

4.	Resultados de la Investigación	78
4.1	Fortalezas y debilidades de la Empresa Artesanal Naila Cristina.	83
4.2	Formas de emprendimiento que pueden contribuir al Desarrollo Empresarial de la Empresa Artesanal	87
4.3	Plan estratégico basado en emprendimiento que posicione a la empresa en el contexto regional.	92
5.	Conclusiones	112
6.	Recomendaciones	113
	Bibliografía	114

Lista de Figuras

Figura 1. Participantes del trabajo de investigación	47
Figura 2. Actividad semana 1	95
Figura 3. Actividad semana 2	96
Figura 4. Actividad semana 3	96
Figura 5. Actividad semana 4	97
Figura 6. Actividad semana 5	98
Figura 7. Actividad semana 6	98
Figura 8. Actividad semana 7	99
Figura 9. Actividad semana 8	99
Figura 10. Actividad semana 9	100
Figura 11. Actividad semana 10	101
Figura 12. Actividad semana 11	102
Figura 13. Actividad semana 12	103
Figura 14. Venta de moldes con sus respectivos videos	106
Figura 15. Perfil de Facebook	107
Figura 16. Perfil de Instagram	108
Figura 17. Perfil de TIK TOK	108
Figura 18. Perfil de WhatsApp	109
Figura 19. Perfil de YouTube	109

Lista de Tablas

Tabla 1	Participantes del trabajo de investigación	47
Tabla 2	Procesamiento de la Información	51
Tabla 3	Entrevista Valentina Arévalo Sánchez (operario 1)	55
Tabla 4	Entrevista Valentina Arévalo Sánchez (operario 1)	56
Tabla 5	Entrevista Valentina Arévalo Sánchez (Operario 1)	58
Tabla 6	Entrevista Alba Soley Sánchez Ortega (Operario 2)	59
Tabla 7	Entrevista Alba Soley Sánchez Ortega (Operario 2)	61
Tabla 8	Entrevista Alba Soley Sánchez Ortega (Operario 2)	62
Tabla 9	Entrevista Marketing Y Logística Uriel Felipe Arévalo Sánchez	63
Tabla 10	Entrevista Marketing Y Logística Uriel Felipe Arévalo Sánchez	65
Tabla 11	Entrevista Marketing Y Logística Uriel Felipe Arévalo Sánchez	67
Tabla 12	Entrevista Marketing Jonathan Andrés Picón	69
Tabla 13	Entrevista Marketing Jonathan Andrés Picón	70
Tabla 14	Entrevista Marketing Jonathan Andrés Picón	72
Tabla 15	Entrevista Gerente Naida Cristina Sánchez Castillo	73
Tabla 16	Entrevista Gerente Naida Cristina Sánchez Castillo	75
Tabla 17	Entrevista Gerente Naida Cristina Sánchez Castillo	76
Tabla 18	Fortalezas y debilidades de la empresa	86
Tabla 19	Crecimiento de seguidores	94

Resumen

El desarrollo empresarial es muy importante para cualquier organización y para la comunidad, es el impulso para el crecimiento económico y el desarrollo social, que sirva de base para contribuir a la idea de que más personas realicen actividades económicas emprendedoras y sustento para muchos hogares, aún más con la globalización tecnológica que permite hoy en día mayores oportunidades a los empresarios y por tanto ayuda de manera eficiente al crecimiento económico social, puede generar innovación y desarrollo económico al país, además de promover el empleo, por tanto, ayudaría a mejorar la calidad de vida y minimizar múltiples conflictos sociales debido a la baja tasa de empleo y a las pocas oportunidades que se presentan en la sociedad.

Introducción

El desarrollo de estrategias en una empresa artesanal que elabora muñecos navideños y muñecas de tela y muchas otras referencias en telas puede servir de inspiración para otras organizaciones o personas que busquen generar o desarrollar sus ideas de negocio, que deseen ser generadores de empleo, siendo modelo para las nuevas generaciones e impulso para quienes deseen emprender sus nuevos proyectos innovadores. Cuando se crean organizaciones que ayudan e impulsan el bien común se puede observar la reducción de delincuencia, se reduce la tasa de pobreza en el país, sirve de aliciente para que otras personas se animen a realizar actividades que impulsan la economía, por tanto, siempre es generador de desarrollo y de nuevas oportunidades, además de que ayuda a dar solución a un problema y a mantener felices a muchas personas al ofrecerle un producto que satisfaga sus necesidades.

El trabajo de desarrollo económico para la empresa artesanal se basará en el método descriptivo ya que permitirá un profundo análisis y observación de las diferentes características que los encuestados pueden brindar con sus aportes, opiniones y conocimientos, que será realizado por medio de la entrevista semiestructurada a los stakeholders de la organización, quienes darán sus opiniones personales y sus perspectivas para el fortalecimiento al plan estratégico que permitirá a la empresa artesanal su crecimiento y desarrollo económico. Serán opiniones muy importantes porque vienen directamente del interior de la organización, aportando mayor conocimiento y sirviendo de base para el mejoramiento de la empresa.

1. Problema

1.1 Descripción del problema

Toda empresa para ser exitosa y lograr sus objetivos necesita estrategias que le permitan catapultar sus productos y darse a conocer a la mayor cantidad de segmentos posibles, dar solución a un problema que la comunidad o el segmento refleje y así ser guía o ejemplo para muchas otras personas que deseen salir adelante con sus proyectos emprendedores, la sociedad necesita desarrollo y crecimiento por eso es importante aportar al Desarrollo Empresarial de la comunidad, tener iniciativa con ideas innovadoras que permitan el crecimiento y el desarrollo económico organizacional, sacando el máximo provecho a la globalización tecnológica, a los conocimientos y al deseo de superación y de aporte social que implica ser creador de empresas, innovando en servicios, productos, siendo competentes y todo lo que conlleva el trabajo artesanal como aporte social a una cultura emprendedora y laboriosa.

El desarrollo empresarial es fundamental tanto a nivel local, regional como nacional, es un gran aporte al desarrollo económico y social pero para eso se debe trabajar duro en las estrategias que cada organización debe implementar para permitir el logro de sus objetivos, dar crecimiento aumentando la productividad y sacando el mayor provecho a los recursos con que se cuenta, hacer seguimiento a la cultura empresarial dando un mayor sentido de pertenencia y de identidad, para ser siempre competentes, mostrar liderazgo ya que el capital humano en una empresa artesanal es el punto referente para la formación, el desarrollo y la aplicación de los conocimientos. en un mundo globalizado y actualizado en todo lo que tiene que ver con

desarrollo empresarial, como liderazgo gestión del conocimiento, innovación, sacando el máximo provecho a todas las herramientas tecnológicas digitales con las que se cuenta en la actualidad, ya que la competitividad es clave para lograr el desarrollo empresarial.

En Ocaña y la provincia como a nivel regional y nacional se presenta una tasa de desempleo según el “DANE del 12,9% a febrero de 2022” de acuerdo con (Portafolio, 2022), sin contar con muchas personas marginadas que no se encuentran en ningún censo a nivel nacional, altos niveles de empleos informales donde las familias cada día sufren las consecuencias de una situación social, económica y de inseguridad, con condiciones precarias en muchas ocasiones, donde el trabajo informal es el único medio que ven para subsistir. Los colombianos por lo general son gente pujante que a falta de oportunidades busca salir adelante trabajando duro y aprendiendo a defenderse con artes y más cuando se tienen pocas oportunidades de estudio y laborales, un claro ejemplo es que durante la crisis del COVID-19, se evidenció que los pequeños emprendimientos ayudaron de gran manera a que muchas familias encontraran su sustento mientras se superó la pandemia.

La falta de empleo es un gran problema social, es por eso que muchas personas y sobre todo madres cabeza de hogar trabajan de manera artesanal para llevar el sustento a sus hogares, muchas personas que realizan trabajos manuales y que por falta de conocimiento y oportunidades no canalizan y no avanzan como emprendedores o empresarios formales.

El desarrollo empresarial es muy importante para cualquier organización y para la comunidad, es el impulso para el crecimiento económico y el desarrollo social, que sirva de base para contribuir a la idea de que más personas realicen actividades económicas emprendedoras y

sustento para muchos hogares, aún más con la globalización tecnológica que permite hoy en día mayores oportunidades a los empresarios y por tanto ayuda de manera eficiente al crecimiento económico social, puede generar innovación y desarrollo económico al país, además de promover el empleo, por tanto, ayudaría a mejorar la calidad de vida y minimizar múltiples conflictos sociales debido a la baja tasa de empleo y a las pocas oportunidades que se presentan en la sociedad.

Con la creciente tasa poblacional debido a la natalidad, migración, desplazamientos, alto costo de vida y demás conflictos por los que atraviesa la zona de influencia, es necesario incrementar las oportunidades e ideas de negocio ya que las familias necesitan ser más productivas hoy en día porque un solo salario en un hogar no alcanza para el sustento de la familia.

Para un microempresario implementar una idea de negocio supone siempre un conflicto de inversión por esa razón se piensa en el desarrollo empresarial dando pasos para que más adelante pueda crecer, por tanto, trabajar de manera autónoma con un negocio empezando con el capital de trabajo humano y un bajo costo en materiales que les permitirá darse a conocer y empezar a escalar según sus proyecciones futuras.

Ocaña y la provincia viene creciendo de manera acelerada lo que permite un gran mercado para cualquier emprendedor, ayudando a que la demanda pueda crecer según las expectativas y estrategias que se utilicen en pro al buen funcionamiento y trabajo de calidad, también serán de gran ayuda las herramientas tecnológicas que permitirán el ingreso a un

mercado más amplio lo que será un aporte importante para la economía no solo del creador sino también del país porque será ejemplo para muchas personas que contemplan la posibilidad de generar ideas de negocio y para la satisfacción de las necesidades de muchos otros ya sea ayudando a la reducción del desempleo, aumentando la productividad, ayudando en parte a la disminución del vandalismo ya que en un futuro se podrá pensar en emplear personas que esté en procesos de reincorporación a la sociedad y con esto se daría un aporte positivo a una problemática social que se vive día a día y genera impacto positivo en la sociedad.

La empresa artesanal de Naila Cristina nace aproximadamente en el año 1998 gracias al espíritu manualista y artesanal de su creadora, quien desde muy niña vio la facilidad que tenía para elaborar trabajos manuales, y sobre todo la elaboración de muñecos en tela, realizando muñecos de tela para los recordatorios de los cumpleaños en las fiestas infantiles de sus familiares, de ahí siguió su idea y se empezó a especializar realizando cursos que le permitían mejorar sus técnicas y en un momento en que vio la necesidad de continuar pagando sus estudios universitarios dio inicio a sus muñecos navideños los cuales han sido su temporada estacional más apetecida por los clientes, realizando muñecos de diferentes referencias y con el pasar del tiempo con el boom de las redes sociales empezó a darse a conocer con más clientes, siendo generadora de empleo para tres familias y aportando al crecimiento económico, social y cultural de la región, y dando a conocer con sus clientes como NaCris, la Empresa Artesanal está ubicada en la zona urbana de Ocaña Norte de Santander, busca crecer a nivel regional y nacional y llegar a ser algún día una empresa comprometida con la generación de empleo, desarrollo y crecimiento económico y contribuir con los aportes al estado y sobre todo con el cuidado del

medio ambiente, pero también busca desarrollarse empresarialmente y poder generar mayores utilidades.

1.2 Formulación del problema

¿Cómo fomentar el desarrollo empresarial de la empresa artesanal Naila Cristina a través del emprendimiento?

1.3 Objetivos

1.3.1 Objetivo general

Fomentar el desarrollo empresarial de la empresa artesanal Naila Cristina a través del emprendimiento.

1.3.2 Objetivos específicos

- Establecer las fortalezas y debilidades de la Empresa Artesanal Naila Cristina.
- Determinar que formas de emprendimiento pueden contribuir al Desarrollo Empresarial de la Empresa Artesanal Naila Cristina.
- Desarrollar un plan estratégico basado en emprendimiento que posicione a la empresa en el contexto regional.

1.4 Justificación

En el municipio de Ocaña como en cualquier parte del país existen muchas personas que deben enfrentar la situación económica de sus hogares y realizar diferentes actividades que les permite llevar el sustento a sus familias, personas que día a día se ven enfrentadas a diferentes adversidades pero gracias a sus mentes emprendedoras y luchadoras han encontrado en el arte una manera digna, responsable y seria de ganar su sustento; por tanto con el desarrollo empresarial de una empresa artesanal se ven mayores posibilidades de organización que permitirán darse a conocer no solo en Ocaña sino también en la provincia, la región y a nivel nacional, contando con la facilidad tecnológica que permite conocimiento también a nivel internacional, la creación de la empresa busca abrir camino a nuevas ideas de organización que permitan en la sociedad el bien común, equidad, igualdad y un equilibrio socioeconómico y responsable.

El desarrollo de estrategias en una empresa artesanal que elabora muñecos navideños y muñecas de tela y muchas otras referencias en telas puede servir de inspiración para otras organizaciones o personas que busquen generar o desarrollar sus ideas de negocio, que deseen ser generadores de empleo, siendo modelo para las nuevas generaciones e impulso para quienes deseen emprender sus nuevos proyectos innovadores. Cuando se crean organizaciones que ayudan e impulsan el bien común se puede observar la reducción de delincuencia, se reduce la tasa de pobreza en el país, sirve de aliciente para que otras personas se animen a realizar actividades que impulsan la economía, por tanto, siempre es generador de desarrollo y de nuevas

oportunidades, además de que ayuda a dar solución a un problema y a mantener felices a muchas personas al ofrecerle un producto que satisfaga sus necesidades.

No obstante, en una sociedad que muchas veces ve más lejos la posibilidad de un empleo digno, ser emprendedor hoy en día es una ventaja teniendo en cuenta que las crisis económicas en la que se ve enfrentado el país debido a múltiples causas, una muy importante la pandemia por el COVID-19 deja en evidencia que se puede salir adelante por medio de ideas y sacando provecho a las herramientas digitales con las que contamos hoy en día contribuyendo a un mejor país.

El trabajo de desarrollo económico para la empresa artesanal se basará en el método descriptivo ya que permitirá un profundo análisis y observación de las diferentes características que los encuestados pueden brindar con sus aportes, opiniones y conocimientos, que será realizado por medio de la entrevista semiestructurada a los stakeholders de la organización, quienes darán sus opiniones personales y sus perspectivas para el fortalecimiento al plan estratégico que permitirá a la empresa artesanal su crecimiento y desarrollo económico. Serán opiniones muy importantes porque vienen directamente del interior de la organización, aportando mayor conocimiento y sirviendo de base para el mejoramiento de la empresa.

El diseño investigativo será no experimental ya que la variables estudiadas y analizadas no se alterarán para el libre y pulcro desarrollo del trabajo de investigación y así poder robustecer las fortalezas de la empresa y reforzar al máximo sus debilidades hasta convertirlas en puntos positivos que aporten al desarrollo económico del emprendimiento, el análisis que brinde el

resultado de las entrevistas será fundamental para dar solución a cualquier punto negativo al que se tenga que enfrentar en el desarrollo de la investigación ya que se captura además del punto de vista de las personas su experiencia y sus contribuciones y poder por medio del trabajo aportar al desarrollo económico de Ocaña y la región.

2. Marco Teórico

2.1 Antecedentes

Hoy en día se cuenta con la globalización de las redes sociales que son de suma importancia para el marketing y posicionamiento de cualquier empresa, que permiten un mayor porcentaje de éxito ya que es de mayor accesibilidad y se puede llegar en menor tiempo a más personas, también permite encontrar la mayor información posible para ahondar en las teorías que permiten conocer la historia real de que trabajos se conocen con similitudes al realizado y servir así de guía para tener mayor conocimiento, para mejorar, o para no repetir errores, o llegar a repetir actividades.

Todo tipo de fuente de información es parte fundamental de un trabajo que requiere conocimiento e investigación, los antecedentes, la recolección de información de antecedentes hoy en día más facilitadores son la información web que permite en poco tiempo mayor información de antecedentes informativos sobre planes estratégicos empresariales que tengan similitudes con cualquier proyecto y de esa manera tener mayor conocimiento de planes estratégicos empresariales exitosos en el mundo.

Los trabajos artesanales han sido conocidos a través de la historia de generación en generación como la elaboración de las amas de casa junto a sus hijas haciendo parte de las labores domésticas y en medio de sus quehaceres elaboraban sus juguetes artesanales. Los primeros juguetes de las niñas como reflejando sus imágenes y también imágenes religiosas, fueron muñecas elaboradas con retazos o fibras de plantas que se usaban para iniciar una

enseñanza a las niñas de cómo se aprendía a ser mamá y también para enseñarles la vida religiosa, pero no se tiene certeza de cuál sería la primera muñeca de trapo elaborada en la historia, pues cada país cuenta sobre la creación de su estilo de muñecas pero a ciencia cierta es difícil darle el título a cuál sería la primera.

“según la historia La artesanía en la Antigua Grecia se trabajaba como una actividad económica importante, pero en gran medida sin valorar. Se trabajaba por muchas personas las actividades de transformación manufacturera de materias primas, agrícolas y demás, en diferentes escenarios, grandes y pequeños.

Los trabajadores constituían una población pequeña en la ciudad griega, pero cuya presencia en las fuentes no se desmiente, se vio crecer a lo largo de toda la Antigüedad griega, había artesanos de distintos estratos sociales: si los metecos y los esclavos fueron probablemente mayoría, también había muchos ciudadanos libres en los talleres. Desarrollaban artesanías como: Instrumentos musicales, esculturas, trastos de barro, muñecos con fibras de las plantas como el maíz, como antes se mencionó trabajando desde un punto de vista hogareño pero con el tiempo el comercio creció y las artesanías tomaron un valor para los comerciantes” (Wikipedia, 2021).

En cuanto a la creación de los muñecos de Navidad se empieza con la fama del sacerdote Nicolás de Bari quien nació en el año 280 aproximadamente y según la historia daba detalles a los niños más pobres quienes se dice que colgaban sus calcetines mojados de las chimeneas para que se secaran y que el sacerdote les metía entre sus calcetines los detalles y posterior a eso su imagen empieza a crecer, en el año 1624 ya se veneraba su imagen, se puede presumir o

especular que en el siglo XIX se crean los primeros muñecos de tela ya que su imagen empieza a crecer a nivel mundial en esa época.

En la revisión de antecedentes o trabajos preliminares encontrados en bases electrónicas que tienen que ver con Desarrollo Empresarial, se encontró similitud en proyectos de planes estratégicos para empresas que elaboran muñecos los siguientes:

EN la ESAN GRADUATE SCHOOL OF BUSINESS. Lima, 04 de marzo de 2019” (Avalos Huapaya, 2019), Se desarrolló el trabajo de investigación Plan de negocio para el desarrollo y comercialización de un peluche personalizado, Programa de la Maestría en Gestión Empresarial 03, elaborado por los investigadores Fanny Shizuko Avalos Huapaya y Jimmy Jara Rojas en el año 2019, donde dentro de su resumen exponen lo siguiente:

El presente plan de negocio tiene como objetivo determinar la viabilidad comercial, operativa y económica del desarrollo y comercialización del peluche Leónidas, dirigida a personas de 21 a 35 años de los niveles socio económicos A, B y C aprovechando la demanda creciente de productos personalizados y la creciente compra de productos por internet en este segmento. Leónidas se presenta como un personaje con historia y motivaciones de tal forma que pueda crear vínculos emocionales con el público a través de la personalización del peluche.

Esta característica del peluche Leónidas permitirá al cliente personalizarlo a través de la variedad de vestuarios, accesorios, melodías musicales o grabadora de voz, y bordados con frases a pedido del cliente mediante nuestra plataforma web. Asimismo se tiene los objetivos específicos tales como determinar el segmento objetivo, realizar el análisis del entorno, realizar el análisis de alternativas similares, realizar un estudio de mercado del segmento objetivo,

especificar las acciones estratégicas para el desarrollo de la idea de negocio, desarrollar los planes: estratégico, marketing, operaciones y organizacional. Y finalmente evaluar la viabilidad económica y financiera de la propuesta de negocio. Comenzando con el análisis del entorno se analizaron los factores principales del macroentorno y el microentorno, en referencia al macroentorno se pudo constatar que xxvii el factor económico es alentador, el BCR proyecta crecimientos mayores al 3,8% del PBI para los próximos años, con respecto al factor social y tecnológico el público objetivo gusta de la personalización de los productos y convive a diario con la tecnología en sus dispositivos móviles.

Después del análisis de entorno se continuó con la investigación de mercados que incluye el análisis de alternativas similares (análisis de la competencia), se diseñaron y aplicaron instrumentos de investigación como entrevistas a expertos, Focus Group y encuestas; del cual los expertos mencionaron que el sector peluches ha venido creciendo los últimos años, que los peluches con figura de león con un buen diseño en el rostro principalmente, son aceptados satisfactoriamente por el público y que la idea de negocio del peluche Leónidas es muy interesante al ser la personalización de peluches un nicho poco explotado; además de los Focus Group y las encuestas se obtiene que las personas priorizan el diseño y la calidad sobre el precio, asimismo un 39,3% de los encuestados encontró extremadamente atractivo la propuesta de Leónidas y 50 % como muy atractivo.

Con respecto al análisis de alternativas similares nos permitió ajustar nuestra propuesta de producto y establecer precios competitivos para este. La estimación de la demanda potencial y efectiva se desarrolló en base a los estudios de Ipsos, Gfk e INEI, del cual se estima un mercado potencial de 13 339 personas sólo en Lima metropolitana para el 2019, con una participación del 6% de este mercado potencial que equivale a 800 peluches Leónidas para el primer año (2019).

En base al análisis del entorno y estudio de mercado se desarrolló el plan estratégico en esta se definió la visión, misión y objetivos estratégicos, la estrategia genérica, la ventaja competitiva y el Canvas. En el plan de marketing se definió con mayor precisión el mercado y la segmentación de ésta, así como se determinó la estrategia competitiva en marketing optando por la estrategia de diferenciación, al ser un producto con un alto xxviii valor agregado que se diferencia de la competencia, para la estrategia de precios se optó por la diferenciación de producto o de liderazgo en la calidad.

En la empresa Productos Artesanales Diana en Villavicencio, 23 de septiembre 2012, (Naidu Martínez , 2012), Se desarrolló el trabajo de investigación “Plan De Mercado Para La Comercialización De Los Productos Artesanales “Diana “En La Ciudad De Villavicencio” , elaborado por los investigadores Naidu Martínez en el año 2019, donde dentro de su resumen exponen lo siguiente:

La empresa Diara es una productora de Elementos de decoración de la ciudad de Quibdó (chocó), compuesta por mujeres cabeza de familia y desplazadas quienes ven en este proyecto una alternativa para salir de la pobreza, para lo cual no solamente basta la producción, sino el eslabón de la comercialización como factor de éxito. Artesanías Diara presenta una interesante propuesta acerca de la producción de artesanías para decoración y accesorios elaboradas en fibras naturales como damagua, Werregue y cabecinegro. Con este trabajo se pretende realizar un estudio de mercado que evalúe la factibilidad de distribuir los productos en la ciudad de Villavicencio, y de esta manera para determinar las estrategias de marketing apropiadas.

De acuerdo con esto no es la calidad ni la cantidad, sino en buscar cada vez más canales de comercialización en el país y en el exterior para nuestra empresa, el país necesita mano de

obra calificada en el campo de las artesanías, la cual certifique, que los productos que se ofrezcan sean de gran competencia, además de innovadores, llevándolos así al comercio exterior.

En creación de una empresa de distribución de manufacturas a través de una página web Valledupar, 12 de octubre 2018, (Patarroyo Vargas, 2018), Se desarrolló el trabajo de investigación “Plan De Negocios Para La Creación De Una Empresa De Distribución De Manufacturas A Través De Una Pagina Web. Centro De Reclusión Militar Ejupa – Valledupar (Cesar)”, elaborado por los investigadores Naidu Martínez en el año 2019, donde dentro de su resumen exponen lo siguiente:

Esta investigación es el resultado de muchos meses de investigación sobre la creación de una empresa dedicada a la venta de objetos artesanales y obras realizadas por quienes personas que durante años servimos a nuestra patria Colombia y, que por causas del destino o por un error cometido en cumplimiento de nuestras funciones como soldado de la patria debemos pagar una pena punitiva para resarcir esa desorientación. “Ejupa artesanías” es fruto del esfuerzo de días y noches de estudio y dedicación, como una empresa capaz de dinamizar a través del internet y de las páginas sociales, los productos elaborados al interior de centro de Reclusión Militar, pero también, es el medio para darle a conocer a la sociedad vallenata y del caribe colombiano quienes deseamos salir adelante y ayudar a construir un país en paz, justo y con oportunidades para todos desde la conformación de empresas y la creación de puestos de trabajo desde nuestra condición de servicio a la patria con “Fe y honor”.

Según esta investigación es de gran ayuda para nuestra empresa capaz de dinamizar a través del internet y de las páginas sociales nuestros productos, tomando como referencia estrategias.

Existen en la revisión bibliográfica muchos trabajos de planes estratégicos pero pocos referentes a fábricas de muñecos en tela con respecto al marketing digital, puede ser que el boom de las redes sociales no ha sido tomado como una de las mejores herramientas para ejercer el marketing de la empresa o tal vez se deba a la poca receptividad de las personas para realizar trabajos formales ya que se vuelve un dilema el registro de fábricas o empresas por el alto porcentaje de impuestos que en el país se paga al ser empresario, se encontró también que en la cámara de comercio de Ocaña no existen empresas registradas dedicadas a la fabricación de muñecos en tela, pero si existe personas que realizan la labor de manera informal como medio de sustento, la informalidad es el común denominador en la mayoría de los casos en las fábricas de muñecos para proveedores minoristas.

2.2 Bases Teóricas

Teoría de la Planeación Estratégica

“según Alfred Chandler la estrategia es la determinación que se toma en las organizaciones para lograr un fin, como los elementos que determinan las metas básicas y los diferentes cursos de acción que deben tomar las empresas, como también la asignación de recursos que se requieran para alcanzar los objetivos propuestos” (Ing. Pimentel Villalaz, 1999).

La planeación estratégica es el establecimiento anticipado de una o varias rutas a seguir que busque constantemente el logro de los objetivos en una organización, es visionar lo que se desea conseguir por medio de herramientas planificadas que permiten la consecución y asignación de los recursos necesarios, siendo un proceso organizado basado en herramientas administrativas que permite alcanzar los objetivos propuestos.

Teoría del Valor del Trabajo

“Según Adam Smith lo que los hombres consumen viene por el trabajo que realizan las demás personas, por lo tanto, los seres humanos pueden estar económicamente en un mayor o menor nivel que los demás, de acuerdo al trabajo que elaboren o que necesiten, o por el valor de todos aquellos bienes que posee y puede intercambiar, por lo cual se mide el valor del trabajo por medios de todos los bienes que se puedan obtener. El precio de los bienes usufructúa, pero el valor del trabajo no y por tal motivo el valor del trabajo es la medida universal y real mediante la cual puede estimarse y compararse, en cualquier tiempo y lugar, el valor de todos los bienes” (Manganelli, 2021)

Cada persona tiene la capacidad de dar valor al trabajo que realiza y aunque en la mayoría de los casos a las personas se les paga por igual realizando trabajos donde algunos trabajan más que otros y es muchos casos se valora a las personas según lo que puedan tener, pues también se presenta que hay quienes ganan más por realizar trabajos menos complejos que otros. Existen trabajos donde cada ser le puede dar el valor que estima conveniente según su criterio y valora cada proceso por fácil o complejo que sea, el valor del trabajo es un valor agregado que en la mayoría de los casos es difícil de calificar o de dar un valor económico.

Teoría de la Información y las Comunicaciones, las TIC

Según Graells (2000), las TIC hacen parte de un conjunto de avances tecnológicos posibilitados por la informática, las telecomunicaciones y las tecnologías audiovisuales, las cuales proporcionan herramientas para el tratamiento y la difusión de la información contando con diversos canales de comunicación. El elemento más poderoso que integra las TIC es la Internet, que ha llevado a la configuración de la llamada Sociedad de la Información, por tanto el autor nos dice que ésta posibilita la existencia de un tercer mundo, donde se puede hacer casi todo lo que se hace en el mundo “físico”, un segundo mundo sería el de la imaginación.

Graells es el director del Grupo de Investigación "Didáctica y multimedia del departamento de Pedagogía Aplicada de la Universidad Autónoma de Barcelona, posee una especialización en la aplicación de nuevas metodologías didácticas para mejorar los procesos de enseñanza y aprendizaje con la ayuda de las TIC y en el diseño, desarrollo y evaluación de recursos multimedia para la educación. sus intereses son: la investigación TIC, pizarra digital, aulas 2.0, redes sociales, difusión del conocimiento, crear grupos, generar sinergias y mejorar la sociedad.

La teoría del TIC nos dice a groso modo la interconexión que se tiene con el mundo físico y el mundo tecnológico el cual nos permite navegar y buscar nuevas y diferentes alternativas por medio de diferentes herramientas tecnológicas y conectarnos con el ciber espacio entrando a un nuevo mundo hasta hace un tiempo desconocido, pero permitiéndonos ahondar en el y proporcionando herramientas de difusión que nos acerca cada día mas a nivel global.

2.3 Marco Conceptual

Emprendimiento

El emprendimiento es la iniciativa que tiene una persona u organización, para dar comienzo a una idea nueva de trabajo o negocio, o la capacidad de dar un toque diferenciador y empezar con un proyecto que permita suplir una necesidad existente en algún segmento o población o mercado objetivo invirtiendo tanto tiempo como trabajo y dinero.

“Según Schumpeter, el emprendimiento resulta en la creación de nuevas industrias o en nuevas combinaciones de las existentes. El ejemplo inicial de Schumpeter fue la combinación de un motor de vapor y las tecnologías de creación de carros resultaron en la creación de un carruaje sin caballos. En este caso, la innovación fue simplemente una transformación de los carros existentes y no requirió un gran desarrollo tecnológico. No reemplazo inmediatamente los carruajes tirados por caballos, pero eventualmente, las mejoras y reducción de costos llevaron a la industria automotriz moderna. A pesar de las contribuciones tempranas de Schumpeter, la teoría microeconómica tradicional no consideró al emprendimiento en su marco teórico. Schumpeter tenía la opinión de que los emprendedores mueven la Frontera de posibilidades de producción a un nivel mayor con las innovaciones”

Tipos de Emprendimiento

A medida que pasa el tiempo se estudia con mayor profundidad el significado de la razón de ser el emprendimiento ya que cada día es más fuerte para el sostenimiento económico de familias, sociedades y gobiernos se establece que son diferentes los tipos de emprendimiento que

se presentan clasificándose según su naturaleza, aunque todos buscan alcanzar los resultados propuestos cada uno difiere del otro por las diferentes estructuras de trabajo que existen.

Emprendimiento familiar

Los emprendimientos familiares son los que abarcan el mayor porcentaje de empresas en el mundo, sobresalen de los demás tipos de empresas, ya que se crean en búsqueda de la mejor condición económica y social, ligadas a nuestras vidas, naciendo la mayor parte de ellas de una idea, un compromiso social y una inversión de diferente índole de los emprendedores y sus parientes. Es muy común ver que un matrimonio reúne sus ahorros y abre un negocio, los hijos heredan los negocios de sus padres, y ayudan en las labores de los negocios de sus familiares, por eso es común ver empresas que su razón social dice e hijos, su éxito es un baluarte para la economía mundial.

Los fundadores de una empresa familiar son quienes más ejercen influencia en la cultura organizacional, poseen creencias, sagacidad para abordar negocios reglas prácticas en el momento de tomar decisiones y muy importante poseen valores que en conjunto son parte fundamental de la estructura de la empresa y perpetúan sus negocios a través del tiempo gracias al trabajo, conocimiento y experiencia y así permanecen sus empresas aun después de que sus creadores hayan fallecido.

El común denominador es su inicio, es algo pequeño, se empieza con poco y a medida que pasa el tiempo van creciendo, si es una tienda puede convertirse en supermercado y luego en almacenes de cadena, un negocio de comida como algo familiar y con el tiempo negocios con franquicias en varios lugares del mundo, siempre existen problemas y es algo común al iniciar un

negocio, a medida que pasan sus generaciones van innovando, creciendo y afrontando nuevos desafíos pero es muy importante la experiencia de su fundador. (Fernandez Perez, 2021)

Emprendimiento social

Resulta llamativo como un término que engloba unos de los motores de crecimiento económico de los países se ha convertido en un concepto que origina gran controversia (Schumpeter, 1934; Audretsch, 2004). Al igual que ocurre con el termino de Responsabilidad Social Corporativa, cuando se intenta buscar una definición notoria sobre emprendimiento y de manera extensiva emprendimiento social, nos encontramos que aun a pesar del creciente interés sobre esta área de conocimiento, no existe consenso en cuanto a que se entiende por emprendimiento social al englobar diferentes tipos de emprendimientos.

“La crisis vivida en los últimos años ha tenido como consecuencia que el emprendimiento se haya contemplado como una salida de ésta y, en concreto el emprendimiento social como forma de detectar necesidades sociales y así transformar gradualmente la vida de los individuos y, por ende, de la sociedad. Aunque se pueda pensar que el emprendimiento social es un concepto nuevo, no es así. El interés por investigar este tipo de emprendimiento comenzó a partir de los años 80 coincidiendo a su vez con el debate sobre las implicaciones de implantar o no responsabilidad social corporativa (RSC) en las empresas y la aparición de la teoría de los grupos de interés de Freeman. Aunque si es importante destacar que el punto de inflexión sobre el número de publicaciones se encuentra en el año 2005.

Si bien en sus inicios el emprendimiento social se estudiaba desde una perspectiva económica hoy en día las investigaciones parten desde una perspectiva más psicológica. A lo largo del trabajo se realiza una revisión de la literatura sobre el término de emprendimiento y de manera más específica de emprendimiento social, encontrándonos como elemento común la coexistencia de tres variables: la innovación, la necesidad de transformar la vida de aquellas personas más desfavorecidas y una vinculación con la RSC.

El emprendedor social se caracteriza por ser normalmente un profesional y líder interesado en desarrollar estrategias de Innovación Social al que se le deben ofrecer herramientas y mecanismos que le permitan alcanzar su objetivo social. Esta combinación de objetivos sociales, financieros y de emprendimiento, sin olvidar el pilar común entre ellos, la creación de valor social es conocida en el ámbito empresarial como el triple resultado social. La búsqueda de nuevas salidas profesionales y la identificación de necesidades sociales ha hecho que los jóvenes españoles den sentido a su vida profesional adentrándose en el mundo del emprendimiento social, acudiendo a organizaciones sin ánimo de lucro como la Fundación Más humano que les ofrecen programas donde desarrollar su talento y así salir de la zona de confort y manifestar su compromiso con la sociedad” (Escamilla Solano, 2021)

Emprendimiento Escalable

“El termino de emprendimiento o negocio escalable nace de las diferentes formas de emprendimiento que se potencializan con un fuerte crecimiento capaz de llegar al ámbito internacional generando gran cantidades de ingresos sin necesidad de reinvertir en infraestructura, un claro ejemplo ha sido la ayuda del internet al globalizarse la tecnología y más

cuando estos son productos y servicios que no necesitan transporte y ha permitido gran crecimiento y reconocimientos en diferentes niveles sociales, indispensable es trabajar con la estrategia adecuada, cualquier negocio puede mejorar su capacidad para salir, crecer y aumentar su rentabilidad, manteniendo el mínimo de costo. Según la revista *Emprendedor* (No. 184, diciembre de 2012), cualquier negocio tradicional se puede hacer escalable. No se trata del producto que se vende, sino de la forma en que se ofrece al mercado. Lo que se busca es contar con la estrategia adecuada. Es válido, entonces, preguntarse, ¿cómo diseñar la estrategia adecuada?

Hay cuatro aspectos que se deben tener en cuenta para lograr hacer escalable el emprendimiento: hay que conocer las necesidades de los clientes, saber cuáles son los nichos del sector, y ofrecer los productos y/o servicios que los clientes necesitan” (Arraut Camargo, 2013)

Emprendimiento innovador

“si bien la innovación está siempre asociada con el emprendimiento, es posible tener emprendimiento sin innovación, se puede innovar no solo con un producto si no con el servicio, así las pequeñas o grandes empresas que no tienen vocación de innovación están por fuera del ámbito que se pretende examinar aquí, aunque hayan sido creadas por emprendedores exitosos. Y se debe anotar que también es posible tener innovación sin creación de empresas nuevas, pues el espíritu emprendedor y la innovación pueden surgir a partir de empresas grandes, que tienen décadas de historia. Esta noción de “emprendimiento innovador”, o “innovación emprendedora”, tiene una importancia extraordinaria para la economía moderna.

En las últimas décadas ha ocurrido una transformación básica en la economía mundial, que ha pasado desde el capitalismo administrativo al capitalismo emprendedor (Acs & Armington, 2006; Audrestch et al, 2006; Baumol et al, 2007), donde la noción de emprendimiento ocupa un lugar central como motor del desarrollo económico. Dentro de este planteamiento, la estructura de las firmas se hace más dinámica, las instituciones burocráticas son reemplazadas por soluciones emprendedoras y de mercado y la innovación es buscada como un objetivo explícito de negocio, por su capacidad para transformar las reglas del juego” (Vega, 2019)

Emprendimiento espejo

“es un tipo de emprendimiento donde se presentan dos variables: la primera, trata de la imitación de un producto o servicio que ya existe en el mercado y, la segunda, de la adquisición de una franquicia de un modelo de negocio ya establecido. Un ejemplo de emprendimiento espejo es la operación de Starbucks Coffee con franquicias en 80 países.

El objetivo de este tipo de emprendimiento es alcanzar el éxito que ha tenido un producto o proyecto similar, lo cual no significa que sea una mala práctica, sino que fomenta la competitividad y la oferta de productos; es decir, hay más elecciones para los consumidores”. En cuanto al primer caso que es el emprendimiento imitador se trata de tomar un producto existente y realizarle cambios que mejoren u ofrezcan un nuevo servicio.

Emprendimiento digital

Los términos referentes a la expresión de emprendimiento digital son relativamente nuevos, en comparación con las demás clases de emprendimiento que existen, aunque la era digital se vive ya hace algún tiempo el enfoque que se le da al emprendimiento digital se empieza con el nacimiento de las redes sociales, que permiten en tiempo real desarrollar negocios de manera global y en tiempo real, después del nacimiento de la era tecnológica y el internet. “La Era Digital (también conocida como Era de la Información o Revolución Digital) sucede a la Revolución Industrial y en su primera etapa u ola se caracterizó por la introducción de los ordenadores en nuestras vidas, por la cibernética. Esta ola se dividió en dos fases: la primera con el uso de los mainframes en el mundo de las organizaciones y, en seguida, con la diseminación de los ordenadores personales y, gracias a Steve Jobs y Bill Gates, su uso generalizado hasta llegar a la casa de las personas.

La segunda ola, empezada alrededor de los años 1995, se caracterizó por la conexión de estos ordenadores a través de Internet y el surgimiento del ciberespacio. También aquí verificamos dos fases, la 1.0 con la web y la popularización del comercio electrónico dando origen a empresas como Amazon, y creando gigantes como Dell (una empresa con que tuve el placer de trabajar exactamente en esta fase) y la fase 2.0, con las redes sociales (y nuevos gigantes surgen, entonces). Esta segunda fase arrancó de verdad hace unos 10 años y ahora percibimos el inicio de una tercera ola, y extremadamente potente que denomino la cibervida.

Es el momento en que la potencia de los ordenadores se suma a la potencia de las redes sociales y tenemos el surgimiento del cloud computing, que es trabajar la computación en la

famosa nube donde se guarda información y a tiempo real desde cualquier parte del mundo se puede trabajar solo o conjuntamente, de la Inteligencia Artificial dando sus pasos en distintas áreas de la economía, el machine learning, social analytics, blockchain, entre otras innovaciones. Eso posibilita toda la forma de cambios en diversos campos del conocimiento, de la ingeniería genética a las smart cities; de la economía compartida a los vehículos autónomos. Desafortunadamente, también, crece el riesgo de los ciberataques a esta sociedad altamente dependiente de la tecnología” (Costa, 2018)

El emprendimiento digital es aquel donde el foco del negocio es global y las herramientas digitales son las que ayudan a un emprendedor digital a conocer los hábitos y el comportamiento de sus clientes. De esta manera, esta persona podrá detectar las nuevas oportunidades e implementar nuevos modelos de negocio.

“El emprendimiento digital abre nuevas oportunidades a las personas y facilita su trabajo, hace que la información llegue a muchas personas en un tiempo muy reducido, las personas pueden realizar diferentes labores digitalmente canales relacionados con la tecnología.

Ser emprendedor digital conlleva muchas ventajas, ya que las oportunidades son infinitas y, además, cada vez son más los profesionales que buscan gente emprendedora para poder contratarlos para mejorar sus negocios. Muchos de estos profesionales buscan a personas especializadas con un MBA online cursado en escuelas de negocios como IEBS, un master que te ayuda a conocer todo lo necesario para conseguir liderar una empresa con visión de éxito. Aun así, hay emprendedores digitales que buscan triunfar y sacar adelante proyectos por su cuenta.

Lo mejor para el emprendimiento digital es tener una idea clara e innovadora, buscar nuevas oportunidades. Además, el mundo digital está en constante evolución, por lo tanto, es importante estar en constante formación y eso se puede conseguir gracias a un MBA online, donde puedes conseguir una experiencia progresiva”

El desarrollo empresarial desde el emprendimiento

“desde el emprendimiento se trabaja el desarrollo social que se centra en la necesidad de "poner en primer lugar a las personas" en los procesos de desarrollo. La pobreza no solo se refiere o viene por los pocos ingresos que devengan diferentes sectores de la sociedad; se trata también de la vulnerabilidad, la exclusión, las instituciones poco transparentes, la falta de poder y la exposición a la violencia, la falta de oportunidades por tanto el desarrollo social promueve la inclusión social (i) de los pobres y vulnerables empoderando a las personas, creando sociedades cohesivas y resilientes, y mejorando la accesibilidad y la rendición de cuentas de las instituciones a los ciudadanos.

Los esfuerzos en materia de desarrollo social, al involucrar a los Gobiernos, las comunidades, la sociedad civil, el sector privado y los grupos marginados (incluidos los pueblos indígenas y las personas con discapacidad), transforman la compleja relación entre las sociedades y los Estados en acciones concretas. Los datos empíricos y la experiencia operacional muestran que el desarrollo social promueve el crecimiento económico y conduce a mejores intervenciones y a una mayor calidad de vida” (Banco Mundial, 2022).

El emprendimiento es un eje económico de gran importancia para el desarrollo social ya que permite que muchas personas que tienen en ocasiones pocas oportunidades puedan sacar adelante sus ideas emprendedoras ayudando de esta manera a que todas las vulnerabilidades a los que se ven expuestos debido a las anteriores afirmaciones vayan disminuyendo y además aportan un grano de arena muy importante a la sociedad, ofreciendo oportunidades de empleo, disminuyendo la tasa de desempleo en su zona y satisfaciendo necesidades a usuarios que no tenían resuelto esas insuficiencias, ayudan en el incremento de la productividad, aportando positivamente a la economía no solo de sus familias y empleados si no del país.

Plan estratégico

El plan estratégico es un conjunto de herramientas que se plasman con la finalidad de alcanzar unas metas propuestas y que debe ser elaborado mediante un estudio que permita conocer las fortalezas y debilidades con que cuenta la organización, donde se especifique que decisiones y que métodos se utilizaran para alcanzar sus logros.

2.4 Marco Contextual

El sitio de desarrollo del proyecto donde se llevará a cabo el Desarrollo Empresarial de la Empresa Artesanal es en el barrio Jardín de la Rosa, casa N° 63, en el municipio de Ocaña Norte de Santander, que cuenta con una población proyectada según estadística del DANE basado en el censo poblacional realizado en el año 2018 de 131.784 habitantes de acuerdo con (DNP, 2022), municipio ubicado sobre la Cordillera Oriental Andina, posee una temperatura promedio de

22°C, y una no menor a 8°C, cuenta con el Rio Algodonal, el Rio Tejo y el Rio Chiquito que a su vez desembocan en el rio Catatumbo. Colindando con la ciudad de Cúcuta Norte de Santander a 203 km, y con el municipio de Aguachica, Cesar a 58 km y Bucaramanga Santander con una distancia de 215 km, además de estar cerca a los municipios de Convención, Abrego, Gonzales, la Playa de Belén, Buena Vista y Pueblo Nuevo entre otros que al día de hoy conservan la arquitectura colonial. Ocaña está constituida como el segundo municipio de Norte de Santander, después de su capital Cúcuta, con una extensión territorial de 460 km² y una altura máxima de 1.202 metros sobre el nivel del mar.

Sus hermosas tierras son cultivadas por campesinos que derivan sus sustentos de los cultivos de cebolla, café, tomate, pepino, pimentón, sandía, tabaco y muchos otros productos agrícolas, entre otras actividades económicas se encuentra el comercio, ganadería, turismo con la Casa de la Cultura Antón García de Bonilla, el Templo Histórico de San Francisco, con el Área Única Natural los Estoraques, el Santuario del Agua de la Virgen, la Reserva de Aves Nuestra Señora de Torcoroma, Pueblo Nuevo y Buena Vista.

Ocaña cuenta con acceso a terminal terrestre ubicado en la avenida circunvalar y aéreo ubicado en la vía al corregimiento de Aguas Claras con vuelos chárter a destinos nacionales y en temporadas con vuellos comerciales a la ciudad de Bogotá.

2.5 Marco Legal

Las bases legales que soportan el trabajo realizado se fundamenta en la Constitución Política de Colombia soportado en el Decreto 1192 de 2009 y por el Decreto 4463 de 2006, la

ley 2069 de 2020 y el Código de Comercio decreto 410 marzo de 1971, los cuales establecen la reglamentación en la que se debe basar una empresa en el momento de operar bajo un marco legal que la sustente y la proteja, permitiendo reducciones en pago de aportes por algunos periodos para incentivar y promover el trabajo formal.

2.6 Glosario de Términos

Fortalezas. “en las organizaciones las fortalezas son todos aquellos factores internos que se suman de manera eficiente ayudando al logro de los objetivos, caracterizando los factores fuertes que ayudan o se aprovechan para generar ventaja ante la competencia y poder generar mayor rentabilidad”¹ (Fernandez Perez, 2021)

Debilidades. “actividades o condiciones internos de una organización que impiden o dificultan el éxito de una empresa” Serna (1999)

Formas de Emprendimiento. El emprendimiento ha tenido una gran evolución, gracias a las incesantes necesidades que se presentan en los mercados y los clientes. En el siglo actual, por ejemplo, la tecnología juega un papel importante para el avance de nuevos negocios y la forma tan practica como los clientes obtienen los bienes y servicios que requieren; todos los días se genera innovación, necesidades sociales de una comunidad y el crecimiento de nuevas organizaciones, por tanto, se produce diferentes formas de emprendimiento digital y emprendimiento familiar entre otros. (Andrés Felipe Alzate Cardona. Emprendimiento.p.28).

Liderazgo. "El liderazgo según John Kotter (1999) no es más que la actividad o proceso de influenciar a los demás seres del grupo para que se empeñe voluntariamente en el logro de los objetivos del grupales, entendiendo por grupo un sector de la organización con intereses afines".

Entrevista semiestructurada "Son entrevistas que ofrecen un nivel de flexibilidad aceptable al entrevistado pero que permite gran interpretación y uniformidad con los propósitos de estudio. Tornándose en una conversación que puntualiza preguntas y es utilizada en la investigación cualitativa" (Escamilla Solano, 2021)

Lista de chequeo. Son formatos donde se registran controles de actividades repetitivas para recolectar datos de manera organizada. "(Oliva, 2009). En otras palabras, se entiende por lista de chequeo (check-list) un listado de preguntas, en forma de cuestionario que sirve para verificar el grado de cumplimiento de determinadas reglas o actividades establecidas con un fin determinado".

Revisión documental. Según Fideas Arias (2006), "la investigación documental es un proceso basado en la búsqueda, recuperación, análisis, críticas e interpretación de datos secundarios, es decir los obtenidos y registrados por otros investigadores en fuentes documentales: impresas, audiovisuales o electrónicas".

3. Metodología

3.1 Tipo de Investigación

Cualitativo

Para todo proyecto es muy importante determinar en medio del trabajo de qué manera se realizará la labor, que técnicas se deben utilizar, quien será la población, participantes o informantes que haga parte de la investigación, todo lo concerniente al trabajo de investigación debe ser detalladamente analizado para que así se determine el éxito y el desarrollo del mismo.

La técnica utilizada y que se ajusta al trabajo para la investigación de este proyecto será Tipo de Investigación Cualitativo, determinando por medio de observaciones profundas y reflexivas que permitirán mayores características de análisis a los diferentes grupos estudiados y por tanto se valora y evalúan situaciones cualitativas y así analizar a profundidad comportamientos y características de interés para la elaboración del proyecto.

En toda clase de investigación el trabajo de campo es fundamental ya que permite dar un mayor panorama del problema o el resultado al que se quiere llegar, este trabajo ayuda a que se pueda realizar un análisis más completo de la situación y al conocer los gustos y necesidades de las personas o de aquellos segmentos que creemos son importantes para logro de los objetivos, brinda la información que se necesita y hace más fácil el análisis cualitativo abriendo la posibilidad a la recopilación y análisis de la información, la entrevista semiestructurada se basa en preguntas que brindan la posibilidad de una conversación natural donde se puede interpretar situaciones que se presentan en la cotidianidad y con esto poder analizar hacia donde pueden dirigirse los principales objetivos del proyecto.

“Los autores Blasco y Pérez (2007:25), señalan que la investigación cualitativa estudia la realidad en su contexto natural y cómo sucede, sacando e interpretando fenómenos de acuerdo con las personas implicadas.

Utiliza variedad de instrumentos para recoger información como las entrevistas, imágenes, observaciones, historias de vida, en los que se describen las rutinas y las situaciones problemáticas, así como los significados en la vida de los participantes.

Por otra parte, Taylor y Bogdan (1987), citados por Blasco y Pérez (2007:25-27) al referirse a la metodología cualitativa como un modo de encarar el mundo empírico, señalan que en su más amplio sentido es la investigación que produce datos descriptivos: las palabras de las personas, habladas o escritas y la conducta observable. Desde el punto de vista de estos autores, el modelo de investigación cualitativa se puede distinguir por las siguientes características:

- * La investigación cualitativa es inductiva. Los investigadores desarrollan conceptos y comprensiones partiendo de pautas de los datos y no recogiendo datos para evaluar modelos, hipótesis o teorías preconcebidos. Los investigadores siguen un diseño de investigación flexible, comenzando sus estudios con interrogantes vagamente formuladas.

- * En la metodología cualitativa el investigador ve al escenario y a las personas en una perspectiva holística; las personas, los escenarios o los grupos no son reducidos a variables, sino considerados como un todo. Se estudia a las personas en el contexto de su pasado y las situaciones actuales en que se encuentran.

- * Los investigadores cualitativos son sensibles a los efectos que ellos mismos han creado sobre las personas que son objeto de su estudio. El investigador interactúa con los informantes de un modo natural y no intrusivo.

* Los investigadores cualitativos tratan de comprender a las personas dentro del marco de referencia de ellas mismas. Desde un punto de vista fenomenológico y para la investigación cualitativa es esencial experimentar la realidad tal como otros la perciben. Siendo de esta manera que el investigador cualitativo se identifica con las personas que estudia para poder comprender cómo ven las cosas.

* El investigador cualitativo aparta sus propias creencias, perspectivas y predisposiciones. El investigador ve las cosas como si ellas estuvieran ocurriendo por primera vez. Nada da por sobrentendido, todo es un tema de investigación.

* Para el investigador cualitativo todas las perspectivas son valiosas. No busca la verdad o la moralidad, sino una comprensión detallada de las perspectivas de otras personas. A todas las ve como a iguales.

* Los métodos cualitativos son humanistas. Al estudiar a las personas cualitativamente, llegamos a conocerlas en lo personal y a experimentar lo que ellas sienten en sus luchas cotidianas en la sociedad o en las organizaciones. Aprendemos sobre conceptos tales como belleza, dolor, fe, sufrimiento, frustración y amor, cuya esencia se pierde en otros enfoques investigativos.

* El investigador cualitativo da énfasis a la validez en su investigación. Los métodos cualitativos nos permiten permanecer próximos al mundo empírico. Están destinados a asegurar un estrecho margen entre los datos y lo que la gente realmente dice y hace. Observando a las personas en su vida cotidiana, escuchándolas hablar sobre lo que tienen en mente y viendo los documentos que producen, el investigador cualitativo obtiene un conocimiento directo de la vida social, no filtrado por conceptos, definiciones operacionales y escalas clasificatorias.

* Para el investigador cualitativo, todos los escenarios y personas son dignos de estudio. Ningún

aspecto de la vida social es demasiado trivial como para no ser estudiado.

* La investigación cualitativa es un arte. Los investigadores cualitativos son flexibles en cuanto al método en que intentan conducir sus estudios, es un artífice. El científico social cualitativo es alentado a crear su propio método. Se siguen lineamientos orientadores, pero no reglas. Los métodos sirven al investigador; nunca es el investigador esclavo de un procedimiento o técnica” (Ruiz Medina, 2010)

La investigación cualitativa permite interpretar, explorar y de manera diferentes conocer variedad de temas, opiniones o datos que permiten realizar un análisis interpretativo y analítico dando una respuesta a su análisis de manera verbal sin utilizar expresiones numéricas, siendo objetivos y partiendo desde una situación problemática

3.2 Diseño Investigativo

La investigación no experimental se lleva a cabo cuando el investigador no manipula las variables y estudia los fenómenos como ocurren exactamente. (Intep, 2020)

“Se basa en categorías, conceptos, variables, sucesos, comunidades o contextos que se dan sin la intervención directa del investigador, es decir; sin que el investigador altere el objeto de investigación. En la investigación no experimental, se observan los fenómenos o acontecimientos tal y como se dan en su contexto natural, para después analizarlos. En un estudio no experimental no se construye ninguna situación, sino que se observan situaciones ya existentes. Ejemplo: Si el investigador pretende conocer los efectos del alcohol en ciertas personas no les asignaría diferentes cantidades de alcohol porque sería un enfoque experimental.

Pero en un enfoque no experimental, el investigador podría acudir a lugares donde se localicen distintas personas con diferentes consumos de alcohol (por ejemplo, oficinas donde se haga la prueba del nivel de consumo de alcohol, una estación de policía, etc. Se mediría la calidad de sus reflejos, llevaría a cabo sus comparaciones y establecería el efecto del consumo de alcohol sobre los reflejos humanos.

Un ejemplo no científico (y tal vez hasta burdo) para ilustrar la diferencia entre un experimento y un no experimento serían las siguientes situaciones: “experimento”: hacer enojar intencionalmente a una persona para ver sus reacciones. “no experimental”: ver las reacciones de esa persona cuando llega enojada. Existen diferentes tipos de diseños en las que se puede basar el investigador” (Intep, 2020)

Método Descriptivo

Para la realización del proyecto es necesario y adecuado utilizar el método descriptivo ya que por medio de este se permite observar y percibir las debilidades que puedan afectar el desarrollo empresarial propuesto, la investigación descriptiva nos brinda la oportunidad de trabajar la observación cualitativa fijándose en características que se detectan por medio de la observación a los entrevistados donde el ambiente físico es cómodo para que las características a observar se detecten de manera natural y sea efectivo el análisis, donde el entrevistador o investigador puede optar por ser observador completo o participante para rastrear tendencias y obtener una observación más completa y profunda acerca de la situación.

“La observación cualitativa: este método sólo mide características de los elementos a investigar. El investigador observa a los encuestados a distancia. Dado que se encuentran en un ambiente cómodo, las características observadas son naturales y efectivas. En la investigación descriptiva, el investigador puede elegir entre ser un observador completo, observar como participante, un participante observador o un participante completo. Por ejemplo, en un supermercado, un investigador puede monitorear desde lejos y rastrear las tendencias de selección y compra de los clientes. Esto ofrece una visión más profunda de la experiencia de compra del cliente” (Dialnet, 2021)

3.3 Participantes

Los participantes o stakeholders del trabajo de investigación serán las personas que laboran en las diferentes áreas de la empresa, quienes responderán una entrevista semiestructurada y cuyas opiniones ayudarán a recolectar la información necesaria para el desarrollo del trabajo de investigación. La empresa artesanal cuenta con 5 stakeholders que son: el gerente, quien desempeña diferentes funciones para minimizar costos, dos operadoras, un técnico en multimedia, quien también desempeña varias funciones y un asesor de redes sociales.

Figura 1. Participantes del trabajo de investigación

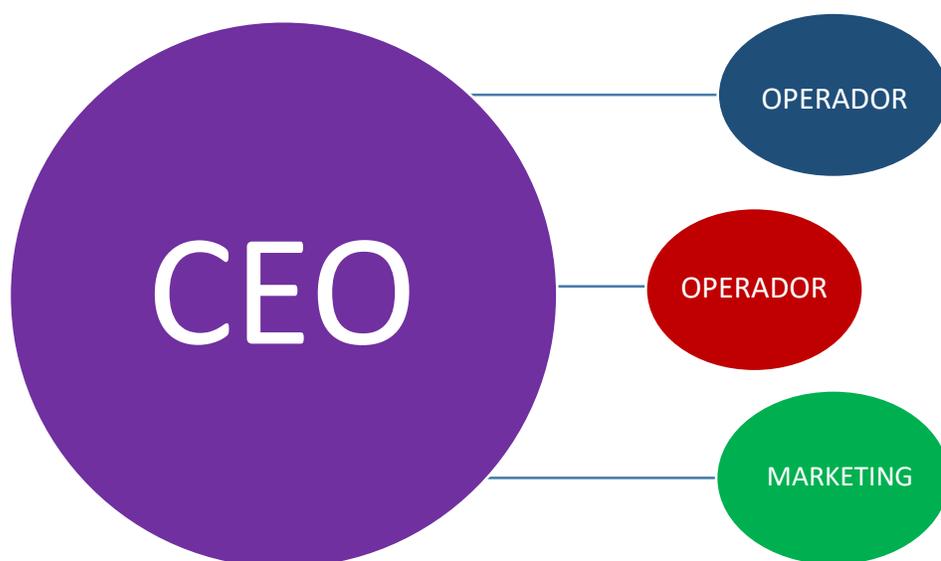


Tabla 1

Participantes del trabajo de investigación

Gerente	Operador 1	Operador 2	Marketing-Logística
Naida Cristina Sánchez	Alba Soley Sánchez	Valentina Arévalo	Jonathan Picón – Uriel F. Arévalo

Nota. Descripción de los integrantes de la empresa.

3.4 Técnicas para la recolección de información

Las técnicas para la recolección de la información consisten en una entrevista semiestructurada que permitirá conocer los diferentes opiniones y factores que influyen en el manejo, proceso y participación de los colaboradores de la empresa artesanal para determinar cualitativamente los problemas y soluciones que se pueden analizar y así realizar un análisis completo, las opiniones recaudadas de los colaboradores permiten analizar un contexto real y

flexible que permitirá avanzar y realizar cambios pertinentes y con eso alcanzar las metas propuestas.

Se realiza con la finalidad de obtener información necesaria que permita conocer opiniones, tendencias y soluciones que lleven a análisis sobre desarrollo económico de la empresa artesanal, saber cuáles son las necesidades, capacidades y aspectos generales que aporten al crecimiento organizacional y que sirvan de base para el ejercicio del cumplimiento de los objetivos.

Entrevista Semiestructurada

La entrevista ha sido desde hace mucho tiempo un medio utilizado para obtener información acerca de un tema del que se quiere investigar, utilizada como un instrumento que permite formar una especie de diálogo del que se desprenden temas que sirven para conocer datos que llevan a ahondar en un tema y según las respuestas pueden surgir nuevas preguntas donde se realizan preguntas y se obtienen respuestas que se evalúan según las respuestas y analizando las características del entrevistado.

“Es una técnica útil y necesaria para obtener informaciones de carácter pragmático, acerca de cómo las personas actúan y reconstruyen el sistema de representaciones sociales en sus prácticas individuales, con el fin de lograr la construcción del sentido social de la conducta individual o del grupo de referencia de un sujeto, a través de la recolección de un conjunto de saberes privados (Alonso,1999) De esta manera se recopilan afirmaciones y sentires del entrevistado, entendiendo por afirmaciones las unidades de conocimiento que no tienen o no

pueden ser contrastadas con algún otro criterio independiente de verdad; y por sentires, aquellas creencias en las que los componentes evaluativos juegan un papel importante (van Dijk, 1980).

La decisión de utilizar una técnica determinada, relaciona la elección de la técnica con el objeto de investigación; y en este sentido tomaremos la definición de Bourdieu (1984, p. 50 50 17) acerca del objeto de investigación cuando dice que no hay objeto que no conlleve un punto de vista, por más que se trate de un objeto producido con la intención de abolir el punto de vista, es decir, la parcialidad. Y en este sentido, utilizar entrevistas semi-estructuradas, se relaciona con el hecho de desarrollar un diseño flexible de investigación, contando con un nudo central, en el cual el sujeto ocupa el lugar protagónico. Es decir, poniendo el énfasis en estudiar los fenómenos sociales en el propio entorno en el que ocurren, primando lo subjetivo de la conducta humana y la exploración del significado del actor (Ruiz Olabuenaga e Ispizúa, 1989).

Porque como dice Bruschi (1999) en una perspectiva cualitativa, se da un sistema procesual de investigación, es decir un proceso dinámico que une problema, teoría y método. La entrevista semi-estructurada de investigación es un instrumento capaz de adaptarse a las diversas personalidades de cada sujeto, en la cual se trabaja con las palabras del entrevistado y con sus formas de sentir, no siendo una técnica que conduce simplemente a recabar datos acerca de una persona, sino que intenta hacer hablar a ese sujeto, para entenderlo desde dentro como lo indica (Tonon Toscano, 2013)

Lista de Chequeo

Las listas de chequeo o checklist son formatos creados para llevar el control de un proceso de forma organizada, donde se registran actividades que se llevan a cabo de manera repetitiva con el objetivo de llevar un orden o una sistematización de los datos recolectados todo con el fin de comprobar si se cumple o no los requisitos que contiene la checklist.

Su historia se remonta desde el siglo xix, siendo estas utilizadas por la medicina para controlar los diferentes eventos de signos vitales, frecuencias cardiacas etc., hasta la aeronáutica para que los pilotos llevaran un control de las operaciones que debían realizar antes, durante y después de un vuelo ya que con anterioridad se habían presentado errores humanos a causa del olvido de algunos elementos importantes en la aviación, hoy en día las listas de chequeo se realizan para diferentes actividades con la finalidad de llevar un control que permita minimizar errores y recordar con mayor facilidad las tareas a realizar.

La lista de chequeo que se trabajara será organizada con la cantidad de ítems a desarrollar, las preguntas que conforman la entrevista, las respuestas obtenidas de cada una de las personas que laboran en la empresa artesanal y una casilla de observaciones donde se evidenciara si hay necesidad de aclarar algún punto

3.5 Procesamiento de la Información

Para el procesamiento de la información se realiza un análisis cualitativo basado en la información recolectada, interpretando las diferentes opiniones de los entrevistados, canalizando los beneficios que se obtendrán para el desarrollo empresarial de la organización y los diferentes procesos que conllevan al logro de los objetivos mediante las técnicas utilizadas en el desarrollo del proyecto.

Categorización

Tabla 2

Procesamiento de la Información

Objetivo General: Fomentar El Desarrollo Empresarial De La Empresa Artesanal Naila Cristina A Través Del Emprendimiento.			
Objetivos específicos	Categorías	Sub categorías	Instrumentos
1 Establece Las Fortalezas Y Debilidades De La Empresa Artesanal Naila Cristina.	Fortalezas	<ul style="list-style-type: none"> . Liderazgo . Experiencia . Conocimiento En Patronaje, Corte Y Elaboración . Cultura Empresarial . Calidad . Uso De La Tecnología Para Marketing . Variedad En Referencias . Innovación . Motivación . Local Propio 	Entrevista Semiestructurada
	Debilidades	<ul style="list-style-type: none"> . Variedad En Medios De Pago. . Paginas En Redes Sociales . Catalogo En Whatsapp Busines . Maquinaria E Infraestructura . Excelente Ubicación . Motivación A Los Clientes Frecuentes . Referencias Para Diferentes Periodos Estacionales . Poco Personal Capacitado . Poca Variedad En Materiales . Poco Presupuesto . Embalaje . Miedo E Incertidumbre . Falta De Una Maquina Bordadora . Sin Software Contable 	Lista De Chequeo
2 Determinar Que Formas De Emprendimiento Pueden Contribuir Al Desarrollo Empresarial De La Empresa Artesanal.	Formas De Emprendimiento	<ul style="list-style-type: none"> . Emprendimiento Familiar . Emprendimiento Social . Emprendimiento Digital . Emprendimiento Escalable . Emprendimiento Innovador . Emprendimiento Espejo 	Entrevista Semiestructurada . Lista De Chequeo

<p>3 Desarrollar Un Plan Estratégico Basado En Emprendimiento Que Posicione A La Empresa En El Contexto Regional.</p>	<p>Plan Estratégico</p>	<p>. La Empresa Artesanal Trabaja Por Medio De La Tecnología Ofreciendo Clases Virtuales Cerradas De Diferentes Características, Donde Los Clientes Adquieren El Kit Completo Y Se Enseñe A Los Usuarios A Elaborar El Producto De Su Referencia, Para Ello Es Indispensable Ofrecer Los Materiales Ya Cortados Y Listos Para Su Elaboración, Con Videos Ya Sean En Vivo O Pregrabados Que Vallan Dirigidos Paso A Paso Para Su Completa Elaboración.</p>	<p>Revisión Documental</p>
		<p>. La Venta De Moldes Virtual También Es Una Estrategia Que Permitirá Obtener Utilidades Ya Que Las Personas Los Adquieren Y Pueden Comprar Sus Materias Primas En El Lugar Que Deseen.</p>	
		<p>. La Creadora De La Empresa Artesanal Cuenta Con Un Toque Diferenciador Para Su Emprendimiento Y Es Que Si Un Cliente Tiene Una Foto De Un Muñeco Que No Se Encuentre Los Moldes Y Lo Quiere Igual Al De La Foto De Una Revista O De Una Red Social, O De Donde El Cliente La Adquiera, Se Le Realiza El Muñeco Que Tendrá Un Valor Agregado Económico Ya Que La Elaboración Del Molde Tomara Un Tiempo Extra.</p>	

Nota. Procesamiento de la información por objetivos específico.

Entrevista Semiestructurada, Fortalezas.

- 1 ¿siente que la infraestructura física es adecuada en su sitio de trabajo?
- 2 ¿Cree que tienen las herramientas idóneas para laborar? ¿O le falta maquinaria?
- 3 ¿sabe utilizar todas las herramientas con las que cuenta en la empresa artesanal?

4 ¿Le parece necesario que los acabados de los productos elaborados sean a mano? ¿Cree que es conveniente realizarlos con máquinas para agilizar labores?

5 ¿El ambiente de su lugar de trabajo es el adecuado, cuenta con suficiente luz, tiene una silla cómoda o cree que necesita un cambio?

6 ¿conoce las herramientas digitales que le permitirán a la empresa dar a conocer sus nuevos productos y así poder lograr sus objetivos?

7 ¿Cómo perciben la cultura empresarial y de qué manera la ejecutan?

8 ¿Se le hace fácil trabajar una nueva referencia? ¿Cuánto tiempo le toma elaborarla?

9 ¿Cómo se siente laborando en las temporadas altas?

10 ¿Se le dificulta trabajar en equipo para lograr elaborar a tiempo los pedidos que requieren mayor esfuerzo?

Entrevista semiestructurada, Debilidades.

1 ¿Tiene la suficiente experiencia para trabajar elaborando muñequería en tela?

2 ¿Siente que es capaz de trabajar sobre un pedido mayoritario en un tiempo reducido?

3 ¿Qué piensa a cerca de los recursos financieros, cree que son suficientes y que se cuenta con los materiales necesarios al momento de trabajar?

4 ¿Qué hace cuando le hace falta materiales para la elaboración de los productos?

5 ¿cree que son suficientes las herramientas tecnológicas con que cuenta la empresa para llevar a cabo el marketing que permita lograr los objetivos propuestos?

6 ¿Cuáles herramientas tecnológicas cree que le darán mayor utilidad económica a la empresa? ¿O cuál cree que sea la herramienta que más se deba utilizar?

7 ¿Qué inversión cree que sea necesaria para ayudar al desarrollo económico de la empresa artesanal?

8 ¿Sabe cuál es la manera más fácil y adecuada de llevar la contabilidad tanto de materia prima como de los ingresos y gastos?

Entrevista semiestructurada Formas de emprendimiento

1 ¿Conoce las formas de emprendimiento que existen? ¿de los que conoce, cree que en la organización se aplican?

2 ¿Cómo cree que se aplican las formas de emprendimiento que usted conoce en la empresa artesanal?

3 ¿Con cuál forma de emprendimiento se siente más identificado?

4 ¿Cuándo hablamos de las diferentes formas de emprendimiento cuál cree que le generaría mayor beneficio a la empresa artesanal?

5 ¿Cree usted que desde que empezó la empresa artesanal su emprendimiento, lo hizo con las diferentes formas de emprendimiento que lo hace actualmente?

Tabla 3

Entrevista Valentina Arévalo Sánchez (operario 1)

Lista de chequeo			
Fortalezas			
Ítem	Pregunta	Rta	Observaciones
1	¿Siente que la infraestructura física es adecuada en su sitio de trabajo?	Sí, porque me siento cómoda, hay suficiente espacio y es adecuado para trabajar, además cuento con todos los elementos necesarios para realizar mis labores.	
2	¿Cree que tienen las herramientas idóneas para laborar? ¿O le falta maquinaria?	Siento que cumple con todas las herramientas necesarias.	
3	¿Sabe utilizar todas las herramientas con las que cuenta en la empresa artesanal?	No todas porque cada uno tiene sus labores y cada uno tienen sus funciones al igual que las herramientas.	
4	¿Le parece necesario que los acabados de los productos elaborados sean a mano? ¿Cree que es conveniente realizarlos con máquinas para agilizar labores?	No, porque no necesitamos velocidad si no calidad.	
5	¿El ambiente de su lugar de trabajo es el adecuado, cuenta con suficiente luz, tiene una silla cómoda o cree que necesita un cambio?	Creo que el entorno es el adecuado para la empresa y laboro con comodidad.	
6	¿Conoce las herramientas digitales que le permitirán a la empresa dar a conocer sus nuevos productos y así poder lograr sus objetivos?	Claro que sí, todas las redes sociales y las herramientas multimedia porque soy Técnico en Diseño e Integración de Multimedia.	
7	¿Cómo perciben la cultura empresarial y de qué manera la ejecutan?	Cumplimos con una cultura integral y respetamos los ideales de cada integrante de la empresa.	
8	¿Se le hace fácil trabajar una nueva referencia? ¿Cuánto tiempo le toma elaborarla?	Me tomo el tiempo que me explique mi jefe y se me hace fácil porque mi jefe tiene una manera fácil de explicar los procesos que debo realizar y aprendo con mucha facilidad.	
9	¿Cómo se siente laborando en las temporadas altas?	Se siente tensión, pero también me siento motivada porque hay buena bonificación.	
10	¿Se le dificulta trabajar en equipo para lograr elaborar a tiempo los pedidos que requieren mayor esfuerzo?	No, para nada, antes hay buena conexión y cumplimos con los deberes en un tiempo más corto.	

Nota. Resultados de la entrevista a los operarios de la empresa.

Al preguntar a la operaria 1 sobre las fortalezas, es clara al responder que se siente cómoda laborando en la infraestructura de la empresa, que cuenta con los elementos y herramientas necesarias y que sabe utilizar las herramientas que corresponden a sus labores, que no ve la necesidad de dejar de elaborar los acabado a mano porque para la empresa lo importante es mantener la calidad y no cantidad, que siente un ambiente adecuado de trabajo, asegura que conoce las herramientas digitales ya que es técnico en integración y multimedia además que sabe manejar bien las redes sociales. En cuanto a la cultura empresarial siente que se respeta los ideales y pensamientos de cada integrante de la empresa. Al momento de preguntar sobre el tiempo de elaboración e nuevas referencias expreso que se le hace fácil entenderlas y que aprende con mucha facilidad, y que en las temporadas altas siente tensión, pero también se motiva por los ingresos que obtiene y que se siente satisfecha trabajando en equipo.

Tabla 4

Entrevista Valentina Arévalo Sánchez (operario 1)

Lista de chequeo			
Debilidades			
Ítem	Pregunta	Rta	Observaciones
1	¿Tiene la suficiente experiencia para trabajar elaborando muñequería en tela?	Si porque antes de trabajar me capacite y además nos explican los pasos que debemos hacer en la empresa.	
2	¿Siente que es capaz de trabajar sobre un pedido mayoritario en un tiempo reducido?	Claro que sí, para eso trabajamos en equipo y hemos elaborado pedidos en tiempo record.	
3	¿Qué piensa a cerca de los recursos financieros, cree que son suficiente y que se cuenta con los materiales necesarios al momento de trabajar?	Pues se trabaja con material de alta calidad y se vende lo que se hace porque la gente sabe que es de buena calidad y los recursos financieros no han hecho falta porque desde un principio guardan la base para comprar todo lo necesario.	
4	¿Qué hace cuando le hacen falta materiales para la elaboración de los productos?	Se lo comunicó a mi jefe para que realice las respectivas compras y el equipo soluciona cualquier inconveniente que se pueda presentar.	

- | | | |
|---|--|---|
| 5 | ¿Cree que son suficientes las herramientas tecnológicas con que cuenta la empresa para llevar a cabo el marketing que permita lograr los objetivos propuestos? | Yo creo que si porque cada uno de los integrantes tiene las redes y el material necesario para ayudar a compartir la publicidad con más personas. |
| 6 | ¿Cuáles herramientas tecnológicas cree que le darán mayor utilidad económica a la empresa? ¿O cuál cree que sea la herramienta que más se deba utilizar? | Instagram, WhatsApp, Facebook y YouTube y el correo son las herramientas que más usamos. |
| 7 | ¿Qué inversión cree que sea necesaria para ayudar al desarrollo económico de la empresa artesanal? | Inversión en publicidad pagando pautas en las redes sociales y materiales de buena calidad. |
| 8 | ¿Sabe cuál es la manera más fácil y adecuada de llevar la contabilidad tanto de materia prima como de los ingresos y gastos? | Teniendo un control de cada cosa que entra y cada cosa que sale en material y en plata a la empresa. |

Nota. Resultados de la entrevista a los operarios de la empresa.

Realizar el análisis de la entrevista a la operaria sobre las debilidades la operaria expresa que está capacitada para trabajar elaborando los muñecos en la empresa y que además tiene la tutoría necesaria para trabajar, que si se realiza un pedido en tiempo record se sienta cómoda trabajando con su equipo humano, no ha sentido la necesidad de recursos financieros hasta el momento y expresa que lo que se realiza se vende gracias a su buena calidad, que si es necesario material lo comunica a tiempo para que no se presenten inconvenientes y que las redes tecnológicas le parecen suficientes para ayudar en el marketing de la empresa, haciendo uso de todas las redes sociales para ejercer dicha labor, pero que también es necesario pagar pausas publicitarias en ellas para que sea mayor la demanda y que es importante tener control contable respecto a todo lo que entra y salga de la organización.

Tabla 5

Entrevista Valentina Arévalo Sánchez (Operario 1)

Lista de chequeo			
Formas de emprendimiento			
Ítem	Pregunta	Rta	Observ.
1	¿Conoce las formas de emprendimiento que existen? ¿Cree que en la organización se aplican?	Emprendimiento digital y familiar y no más, el digital y el familiar si se aplican ya que en nuestro caso se cumplen los dos emprendimientos.	
2	¿Cómo cree que se aplican las formas de emprendimiento en la empresa artesanal?	Se aplican bien porque en publicidad se cumple con todos los requisitos para que las personas estén al tanto de todo lo que se hace, del material, de la calidad y de las manualidades que se ofertan y el familiar porque consta de una tía, dos hermanos y la madre.	
3	¿Con cuál forma de emprendimiento se siente más identificado?	Con la digital ya que por este medio nos podemos comunicar y llegar a muchas personas más.	
4	¿Cuándo hablamos de las diferentes formas de emprendimiento cuál cree que le generaría mayor beneficio a la empresa artesanal?	La digital porque por este medio se puede pedir, se puede enviar, se puede pagar y se puede observar.	
5	¿Cree usted que desde que empezó la empresa artesanal su emprendimiento lo hizo con las diferentes formas de emprendimiento que lo hace actualmente?	Sí, pero ha mejorado porque al principio se tenía solo acceso a fotos y ahora se puede implementar nuevas dinámicas para que la gente participe comprando y aprendiendo de esta empresa.	

Nota. Resultados de la entrevista a los operarios de la empresa.

Al hablar con la operaria 1 sobre las formas de emprendimiento usadas o conocidas en la empresa artesanal, ella expresa que formas de emprendimiento conoce y cuáles cree que son las que se usan en la empresa, expresa que se usan la familiar y digital ya que se trabaja en familia y se hace uso de herramientas tecnológicas para publicidad y marketing, que cree que se aplican bien ya que los clientes pueden estar al tanto de los productos que se ofrecen y se aplican trabajando madre e hijos. La operaria expresa que se siente mas identificada con la forma de emprendimiento digital porque es más fácil de esa manera comunicarse con muchas más personas y que cree que es la forma de emprendimiento que puede generar mayor beneficio a la empresa, también expresa que aunque la empresa ha usado varias formas de emprendimiento ha

mejorado a través del tiempo que las nuevas dinámicas que ofrece la tecnología son de gran ayuda.

Tabla 6

Entrevista Alba Soley Sánchez Ortega (Operario 2)

Lista de chequeo			
Fortalezas			
Ítem	Pregunta	Rta	Observ.
1	¿Siente que la infraestructura física es adecuada en su sitio de trabajo?	Sí, porque tenemos todas las comodidades para realizar nuestro trabajo	Porque lo cree?
2	¿Cree que tienen las herramientas idóneas para laborar? ¿O le falta maquinaria?	Tenemos todas las herramientas, maquinarias y equipos	
3	¿Sabe utilizar todas las herramientas con las que cuenta en la empresa artesanal?	Si estoy capacitada para utilizarlas	
4	¿Le parece necesario que los acabados de los productos elaborados sean a mano? ¿Cree que es conveniente realizarlos con máquinas para agilizar labores?	Pues la verdad nuestra jefa de operación nos indica que debe ir con máquina y que no. Como lo dije anteriormente hay labores que se deben hacer a mano otras no y Para eso nos dan la indicación respectiva.	Pero cree que es necesario que sean a mano?
5	¿El ambiente de su lugar de trabajo es el adecuado, cuenta con suficiente luz, tiene una silla cómoda o cree que necesita un cambio?	Está bien	
6	¿Conoce las herramientas digitales que le permitirán a la empresa dar a conocer sus nuevos productos y así poder lograr sus objetivos?	Si las conozco, las redes sociales como Facebook Instagram y hacer uso de mercado libre	Puede mencionarlás?
7	¿Cómo perciben la cultura empresarial y de qué manera la ejecutan?	La cultura empresarial es difícil de desarrollar por tanto contratiempo para realizar los trámites como empresa y pocas ayudas para sacar adelante una empresa y en nuestro caso el trabajo lo desempeñamos con armonía pero con recursos propios de la jefe de la empresa.	
8	¿Se le hace fácil trabajar una nueva referencia? ¿Cuánto tiempo le toma elaborarla?	Si se me hace fácil ya que las nuevas referencias las explica la jefe de operación	
9	¿Cómo se siente laborando en las temporadas altas?	La planificación del trabajo de parte de la operaria jefe nos ayuda a realizar bien y a tiempo cada labor.	

10	¿Se le dificulta trabajar en equipo para lograr elaborar a tiempo los pedidos que requieren mayor esfuerzo?	No el trabajo en equipo me parece más cómodo.
----	---	---

Nota. Resultados de la entrevista a los operarios de la empresa.

Realizando la entrevista semiestructurada sobre las fortalezas de la empresa a la operaria 2 se logra analizar según sus expresiones que realmente cree que la infraestructura física es la adecuada para trabajar porque cree que tiene las comodidades o herramientas necesarias para realizar sus labores, que se cuenta con las herramientas y equipos necesarios y esta capacitada para usarlas todas, realmente al conocer el trabajo de la operaria 2 se puede decir que maneja un trabajo integral ya que puede realizar todas las clases de trabajos que se necesitan en la empresa, ella expresa que en cuanto a los acabados a mano se deja orientar sobre que debe realizar a mano y que no, ya que hay cosas que deben trabajarse de diferente manera y por tanto sigue indicaciones. Sobre el ambiente en el lugar de trabajo opina que está bien y que conoce las herramientas digitales que pueden ayudar al marketing digital de la empresa, siente también que la cultura empresarial es difícil de manejar que el trabajo lo realizan de manera armónica pero percibe que tanta tramitología en ocasiones hace que las cosas se manejen de manera complicada, percibe que son pocas las ayudas de parte de los entes gubernamentales y que eso hace que se presenten situaciones complejas en cuanto a la cultura empresarial. En cuanto a las nuevas referencias siente que son bien explicadas y por tanto se le hace fácil realizarlas, en temporadas altas puede trabajar tranquilamente ya que siente que todo está organizado y planificado y que el trabajo en equipo le parece más cómodo al momento de laborar.

Tabla 7

Entrevista Alba Soley Sánchez Ortega (Operario 2)

Lista De Chequeo			
Debilidades			
ítem	Pregunta	Rta	Observ.
1	¿Tiene la suficiente experiencia para trabajar elaborando muñequería en tela?	Si hasta el momento estoy bien capacitada	
2	¿Siente que es capaz de trabajar sobre un pedido mayoritario en un tiempo reducido?	Si me siento capacitada para una labor más rápida.	
3	¿Qué piensa a cerca de los recursos financieros, cree que son suficiente y que se cuenta con los materiales necesarios al momento de trabajar?	Si. Los materiales siempre los proveen con anticipación y cuentan con los recursos financieros.	
4	¿Qué hace cuando le hacen falta materiales para la elaboración de los productos?	Pues la verdad casi nunca ha pasado.	
5	¿Cree que son suficientes las herramientas tecnológicas con que cuenta la empresa para llevar a cabo el marketing que permita lograr los objetivos propuestos?	Si son suficientes	
6	¿Cuáles herramientas tecnológicas cree que le darán mayor utilidad económica a la empresa? ¿O cuál cree que sea la herramienta que más se deba utilizar?	Todas son buenas desde que sea para mejorar, las herramientas en las redes sociales todas son importantes sobre todo la publicidad que ayuda mucho a vender. La herramienta que me parece interesante y más directa al cliente es la presentación del catálogo junto con el WhatsApp.	
7	¿Qué inversión cree que sea necesaria para ayudar al desarrollo económico de la empresa artesanal?	Se debería invertir en capacitaciones para que podamos aprender a elaborar muñecos que podamos articular con electricidad, que no solo lleven luces si no que podamos hacerlos mover por medio de baterías de litio o conexiones eléctricas.	
8	¿Sabe cuál es la manera más fácil y adecuada de llevar la contabilidad tanto de materia prima como de los ingresos y gastos?	El de Sigo, Pues se coloca todos los movimientos contables que se requieren y puede uno llevar contabilidad por esas plataformas	

Nota. Resultados de la entrevista a los operarios de la empresa.

En cuanto al análisis realizado a la operaria 2 sobre las debilidades que percibe en la empresa expresa que está bien capacitada para trabajar en la organización, que se siente

capacitada para elaborar trabajos o pedidos que requieran rapidez, que los materiales los proveen con anticipación y los recursos financieros no han sido inconveniente, no siente que le hayan hecho falta materiales para trabajar, que las herramientas tecnológicas con que cuenta la empresa son suficientes para trabajar y que todas son buenas con tal que sea para mejorar y que las redes sociales son excelentes herramientas ya que ayudan mucho al momento de vender, también expresa que para ella la mejor red social para vender es WhatsApp ya que le parece que va directamente al cliente y que para ella es más interesante.

En cuanto a la inversión que ella cree que le haga falta a la empresa expresa que capacitaciones que ayuden a los colaboradores a elaborar muñecos articulados de manera electrónica, que no solo sean con luces si no que se puedan hacerlos mover por medio de baterías de litio o conexiones eléctricas. Al preguntarle sobre la manera más fácil y adecuada de llevar la contabilidad expresa que la plataforma Siigo ya que le parece más cómodo de controlar todos los movimientos.

Tabla 8

Entrevista Alba Soley Sánchez Ortega (Operario 2)

Lista De Chequeo			
Formas De Emprendimiento			
Ítem	Pregunta	Rta	Observ.
1	¿Conoce las formas de emprendimiento que existen? ¿Cree que en la organización se aplican?	Algunas y si, en la empresa se aplican al menos las que yo conozco.	
2	¿Cómo cree que se aplican las formas de emprendimiento en la empresa artesanal?	El más aplicado y práctico es el espejo se aplica mucho y otro pues el familiar porque en temporada alta los familiares trabajan empacando tiqueteando y entregando al domicilio de los clientes.	
3	¿Con cuál forma de emprendimiento se siente más identificado?	Con el familiar	
4	¿Cuándo hablamos de las diferentes formas de emprendimiento cuál cree que le	La familiar, Porque es de gran ayuda para la economía familiar.	

	generaría mayor beneficio a la empresa artesanal?	
5	¿Cree usted que desde que empezó la empresa artesanal su emprendimiento lo hizo con las diferentes formas de emprendimiento que lo hace actualmente?	Algunas

Nota. Resultados de la entrevista a los operarios de la empresa.

La forma de emprendimiento que existen son en parte conocidas por la operaria 2, aduce que las que ella conoce se aplican en la empresa como son el emprendimiento espejo, al cual asegura que es el más utilizado en la empresa artesanal, que le sigue el familiar ya que en temporada alta varios miembros de la familia trabajan en diferentes áreas y por tanto es con el que más se siente identificada ya que es tía de la propietaria. En cuanto a las diferentes formas que le generarían mayor beneficio a la empresa asegura que el emprendimiento familiar que la empresa desde sus inicios ha usado algunas formas de emprendimiento de las que en la actualidad utiliza. Por las anteriores razones se concluye de este análisis cualitativo que la operaria conoce las formas de emprendimiento que más se utilizan en la empresa y que además las aplica.

Tabla 9

Entrevista Marketing Y Logística Uriel Felipe Arévalo Sánchez

Lista De Chequeo			
Formas De Emprendimiento			
Ítem	Pregunta	Rta	Observ.
1	¿Conoce las formas de emprendimiento que existen? ¿Cree que en la organización se aplican?	Si, el personal, social, digital, familiar, empresarial y el gubernamental que es el que saca el gobierno brindando diferentes ayudas como el del Sena por ejemplo, si se aplica el familiar, personal y digital.	
2	¿Cómo cree que se aplican las formas de emprendimiento en la empresa artesanal?	El digital lo aplicamos con las herramientas que se tienen en la empresa de la manera correcta pero siempre hace falta más material digital.	

3	¿Con cuál forma de emprendimiento se siente más identificado?	Con el emprendimiento familiar, aunque el emprendimiento digital es mi punto de trabajo.
4	¿Cuándo hablamos de las diferentes formas de emprendimiento cuál cree que le generaría mayor beneficio a la empresa artesanal?	El digital porque comercializamos con mayor facilidad por medio de las redes sociales.
5	¿Cree usted que desde que empezó la empresa artesanal su emprendimiento lo hizo con las diferentes formas de emprendimiento que lo hace actualmente?	No porque no existían todas las herramientas que ahora existen o no las sabíamos utilizar, o simplemente no las teníamos.

Nota. Resultados de la entrevista a los operarios de la empresa.

El colaborador de la empresa que labora en el área de marketing y logística, conoce las diferentes formas de emprendimiento que existen y menciona varias como la digital, familiar, empresarial y además la gubernamental que es la que utilizan los gobiernos para fortalecer los emprendimientos en el país, los cuales ayudan a la generación de empleo y al desarrollo económico de la sociedad, también nos habla de que el emprendimiento digital es la forma de emprendimiento que más se aplica en la empresa contando con la diferentes herramientas que aportan facilidad al momento de llegar a más clientes, se siente identificado en el emprendimiento familiar porque es hijo de la propietaria y ayuda en las diferentes laborales requeridas, aunque su punto fuerte laborales e el emprendimiento digital, opina que el emprendimiento digital es el que generaría mayor beneficio a la empresa artesanal por la facilidad con que se llega con el a las diferentes personas por medio de las diferentes redes sociales existentes y asegura que la empresa artesanal no inicio utilizando las diferentes formas de emprendimiento que existen porque o no se sabían utilizar o sencillamente no sabían que existían, por tanto se percibe que el fuerte en el momento para la empresa artesanal es el marketing digital.

Tabla 10

Entrevista Marketing Y Logística Uriel Felipe Arévalo Sánchez

Lista De Chequeo			
Fortalezas			
Ítem	Pregunta	Rta	Observ.
1	¿Siente que la infraestructura física es adecuada en su sitio de trabajo?	Sí, no es tan grande pero uno se acopla.	
2	¿Cree que tienen las herramientas idóneas para laborar? ¿O le falta maquinaria?	Pues para laborar todo, le falta una, pero están más que todos los más importantes porque falta una máquina de bordar.	
3	¿Sabe utilizar todas las herramientas con las que cuenta en la empresa artesanal?	No, solo algunas porque, yo se usar la máquina de coser porque mi trabajo es en lo digital.	
4	¿Le parece necesario que los acabados de los productos elaborados sean a mano? ¿Cree que es conveniente realizarlos con máquinas para agilizar labores?	No porque los acabados a mano son las esencia de la empresa.	
5	¿El ambiente de su lugar de trabajo es el adecuado, cuenta con suficiente luz, tiene una silla cómoda o cree que necesita un cambio?	Mi puesto de trabajo es perfecto, me siento cómodo.	
6	¿Conoce las herramientas digitales que le permitirán a la empresa dar a conocer sus nuevos productos y así poder lograr sus objetivos?	Si porque, yo soy Técnico en Diseño e Integración de Multimedia, por lo tanto conozco todas las herramientas digitales para este proceso.	
7	¿Cómo perciben la cultura empresarial y de qué manera la ejecutan?	Está bien porque todos vamos acordes a la regla de la empresa, las ejecutamos, hablamos con respeto, trabajando en equipo y siendo solidarios.	
8	¿Se le hace fácil trabajar una nueva referencia? ¿Cuánto tiempo le toma elaborarla?	Mi trabajo es la publicidad y una nueva idea solo es practicarla o explorar (cacharrear como nos decía el ingeniero) y practicar.	
9	¿Cómo se siente laborando en las temporadas altas?	Un poco pesado pero se maneja porque uno ya sabe el maní de las cosas.	
10	¿Se le dificulta trabajar en equipo para lograr elaborar a tiempo los pedidos que requieren mayor esfuerzo?	No, más bien se me hace más fácil porque el trabajo en equipo permite mayor rendimiento.	

Nota. Resultados de la entrevista a los operarios de la empresa.

Hablando con el colaborador encargado de la logística se tiene que, aunque cree que la infraestructura física no es tan grande, si es suficiente para laborar y se pueden acoplar al espacio

existente, cree también que aunque tienen las herramientas de trabajo falta una máquina bordadora que ayude a agilizar algunas labores en la empresa, pero que cuenta con las herramientas más importantes, como su trabajo es en el área digital no sabe usar todas las herramientas pues las máquinas de coser no sabe usarlas, utiliza las digitales y algunas herramientas de los trabajos de madera que se requieren en la empresa para las referencias que llevan patinetas, bicicletas, caras en madera, plantillas de zapatos, cuerpos etc., también opina que los acabados de los muñecos no pueden ser a máquina ya que la esencia de la empresa es los trabajos a mano y los acabados con toques artesanales. En cuanto al ambiente en el lugar de trabajo se siente cómodo y trabaja de manera armónica, al ser técnico en diseño e integración de multimedia conoce las herramientas digitales que le permiten realizar sus labores de una manera más fácil y rápida, siendo más fácil para la empresa trabajar en esa área y dar a conocer sus productos a los diferentes clientes a los que desea llegar por medio de las diferentes redes sociales. Percibe el ambiente laboral positivo, se acogen a las reglas, trabajan de manera respetuosa, les gusta el trabajo en equipo la solidaridad y el compañerismo. Como su trabajo está en la parte digital y se encarga de la publicidad le parece fácil elaborar sus nuevos retos y si se encuentra con alguna dificultad solo debe “cacharrear” o sea, buscar, experimentar, probar, explorar tutoriales o artículos y así realizar su trabajo, como ya conoce sus elementos de trabajo en las temporadas altas aunque sea un poco pesado el trabajo puede manejar los tiempos y cree que el trabajo en equipo es más fácil ya que ayuda a minimizar errores y a que alcance más el tiempo.

Tabla 11

Entrevista Marketing Y Logística Uriel Felipe Arévalo Sánchez

Lista De Chequeo			
Debilidades			
Ítem	Pregunta	Rta	Observ.
1	¿Tiene la suficiente experiencia para trabajar elaborando muñequería en tela?	No, mi trabajo va conforme al trabajo digital y aunque conozco los procesos y a veces colaboro no es lo mismo en comparación de mis compañeros, no conozco técnicas ni acabados, pero si ayudo en la parte de ebanistería.	
2	¿Siente que es capaz de trabajar sobre un pedido mayoritario en un tiempo reducido?	Si, aunque hay altercados por el tiempo y la conectividad pero todo se puede lograr.	
3	¿Qué piensa a cerca de los recursos financieros, cree que son suficiente y que se cuenta con los materiales necesarios al momento de trabajar?	Yo como trabajador de la parte digital debo estar pendiente de las redes sociales que son pagas para llegar a más personas y hasta el momento el recurso han sido suficientes y las utilidades son las esperadas según el tiempo de trabajo que invertimos.	
4	¿Qué hace cuando le hacen falta materiales para la elaboración de los productos?	Si puedo lo realizo yo (imágenes publicidad) y si no alcanzo me dirijo a la persona encargada para solicitarlos.	
5	¿Cree que son suficientes las herramientas tecnológicas con que cuenta la empresa para llevar a cabo el marketing que permita lograr los objetivos propuestos?	Si son suficientes porque contamos con buenos procesadores.	
6	¿Cuáles herramientas tecnológicas cree que le darán mayor utilidad económica a la empresa? ¿O cuál cree que sea la herramienta que más se deba utilizar?	Primero Facebook y WhatsApp porque tenemos el catalogo en WhatsApp y hay mucha gente que lo puede mirar y comunicarse con nosotros.	
7	¿Qué inversión cree que sea necesaria para ayudar al desarrollo económico de la empresa artesanal?	Creo que sería bueno trípodes, y una cámara de alta resolución porque trabajamos con los celulares.	
8	¿Sabe cuál es la manera más fácil y adecuada de llevar la contabilidad tanto de materia prima como de los ingresos y gastos?	La manera más fácil sería con la herramienta de Excel para llevar toda la contabilidad.	

Nota. Resultados de la entrevista a los operarios de la empresa.

El colaborador es claro al decir que no tiene experiencia ni para elaborar muñequería en tela, pero conoce los procesos y aunque no tiene el talento para elaborar muñequería si sabe y

conoce los procesos de la parte de ebanistería donde ayuda a marcar, cortar, pulir, pegar y realizar varias actividades para el ensamble de los muñecos o la elaboración de los complementos en madera para los que se requieren. En cuanto a los pedidos sobre tiempo también siente la capacidad de trabajar en tiempo record, con las adversidades que puedan presentarse, pero muy positivo al momento se realizar sus labores, ve con positivismo también el trabajo realizado en las redes sociales hasta el momento y ha contado con los recursos necesarios para laborar, para los materiales de trabajo como hacen parte de la digitalidad, si no cuenta con una imagen la realiza si tiene tiempo o la solicita a la persona encargada de elaborarlas y afirma que cuenta con los procesadores ideales para realizar su trabajo, dichas herramientas son de gran ayuda para la consecución de los logros propuestos en la empresa artesanal y para el trabajo de marketing afirma que WhatsApp y Facebook son las herramientas ideales ya que son las que más ayudan porque llegan a más personas de manera más fácil y rápida, de igual manera piensa que es necesario adquirir un trípode que ayude y facilite el trabajo al momento de elaborar las fotografías y una cámara con mayor resolución ya que hasta el momento las imágenes se toman con los celulares con los que cuenta la empresa y que la contabilidad es llevada de manera más fácil y rápida con la herramienta Excel que permite llevar un orden de todos los movimientos de la empresa.

Tabla 12

Entrevista Marketing Jonathan Andrés Picón

Lista De Chequeo			
Fortalezas			
Item	Pregunta	Rta	Observ.
1	¿Siente que la infraestructura física es adecuada en su sitio de trabajo?	Si porque tenemos todos nuestros materiales al alcance y el espacio es amplio.	
2	¿Cree que tienen las herramientas idóneas para laborar? ¿O le falta maquinaria?	En mi área de trabajo siento que todo está completo.	
3	¿Sabe utilizar todas las herramientas con las que cuenta en la empresa artesanal?	No, no se utilizar las máquinas de coser pero si el resto de herramientas para la madera.	
4	¿Le parece necesario que los acabados de los productos elaborados sean a mano? ¿Cree que es conveniente realizarlos con máquinas para agilizar labores?	En parte si en parte no ya que cuando se elabora a mano el trabajo queda más bonito pero si es para agilizar si es mejor a máquina.	
5	¿El ambiente de su lugar de trabajo es el adecuado, cuenta con suficiente luz, tiene una silla cómoda o cree que necesita un cambio?	Así está bien, a veces siento que hace falta más ventiladores.	
6	¿Conoce las herramientas digitales que le permitirán a la empresa dar a conocer sus nuevos productos y así poder lograr sus objetivos?	Si las conozco, tenemos una de las mejores que es la suite de adobe que cuenta con todos los programas necesarios para poder trabajar digitalmente.	
7	¿Cómo perciben la cultura empresarial y de qué manera la ejecutan?	Hay un buen ambiente laboral, todos nos tratamos con respeto y amabilidad y hay un buen trabajo en equipo y mucha unión.	
8	¿Se le hace fácil trabajar una nueva referencia? ¿Cuánto tiempo le toma elaborarla?	No se me hace tan fácil pero hago lo posible de sacarlo en el menor tiempo que pueda porque a veces me toca practicar.	
9	¿Cómo se siente laborando en las temporadas altas?	Con mucha tensión porque pueda que el tiempo no alcance, pero hasta el momento hemos sido muy responsables.	
10	¿Se le dificulta trabajar en equipo para lograr elaborar a tiempo los pedidos que requieren mayor esfuerzo?	No. Porque me gusta mi grupo de trabajo.	

Nota. Resultados de la entrevista a los operarios de la empresa.

El encargado del marketing en la empresa asegura que se siente cómodo con el espacio de trabajo ya que tiene a la mano los materiales necesarios para trabajar y que en cuenta a las

herramientas de trabajo cuenta con lo necesario para realizar sus labores ya que todo lo que necesita está completo, afirma también que en cuanto a la utilización de las herramientas no sabe usar las máquinas de coser, pero si todo en cuanto la parte digital y al área de ebanistería, cree también que para agilizar trabajo y tiempo de debería elaborar acabados a máquina pero que los acabados a mano se ven mejor en los muñecos y aunque se siente bien con su espacio de trabajo siente que hace falta más ventilación y que por tanto se debería adquirir más ventiladores y en cuanto a las herramientas digitales para realizar su trabajo afirma que cuenta con una de las mejores herramientas digitales que es la suite de adobe ya que es muy completa y contiene diferentes programas multimediales que facilitan el trabajo digital. al hablar del ambiente laboral siente que es de respeto y amabilidad y que el trato con los compañeros es muy bueno y unido, aunque en ocasiones un trabajo nuevo se le puede dificultar hace lo posible por sacarlo adelante y practica para hacerlo. En las temporadas altas ha sentido mucha tensión porque piensa en ocasiones que el tiempo no le va a alcanzar pero hace lo posible por sacar su trabajo delante de la mejor manera posible y como le gusta su grupo de trabajo no tiene dificultades para trabaja en equipo.

Tabla 13

Entrevista Marketing Jonathan Andrés Picón

Lista De Chequeo			
Debilidades			
Item	Pregunta	Rta	Observ.
1	¿Tiene la suficiente experiencia para trabajar elaborando muñequería en tela?	No soy bueno elaborando muñecos en tela, pero me desempeño al máximo en mi área de marketing.	
2	¿Siente que es capaz de trabajar sobre un pedido mayoritario en un tiempo reducido?	Puede ser, aunque también depende de que requerimiento o qué nivel de dificultad tenga en el pedido.	

3	¿Qué piensa a cerca de los recursos financieros, cree que son suficiente y que se cuenta con los materiales necesarios al momento de trabajar?	En mi parte si son suficientes, no se decir porque esa parte no la manejo, pero en la parte digital tengo los materiales necesarios.
4	¿Qué hace cuando le hacen falta materiales para la elaboración de los productos?	Busco la manera de conseguirlos en mi área es fácil buscar en google la información que necesito para ayudarme con herramientas.
5	¿Cree que son suficientes las herramientas tecnológicas con que cuenta la empresa para llevar a cabo el marketing que permita lograr los objetivos propuestos?	Si creo que son suficientes.
6	¿Cuáles herramientas tecnológicas cree que le darán mayor utilidad económica a la empresa? ¿O cuál cree que sea la herramienta que más se deba utilizar?	La red social Facebook porque es mejor para la publicidad y ayuda a conseguir más clientes.
7	¿Qué inversión cree que sea necesaria para ayudar al desarrollo económico de la empresa artesanal?	No sabría decirle, para mi trabajo estas completas las herramientas.
8	¿Sabe cuál es la manera más fácil y adecuada de llevar la contabilidad tanto de materia prima como de los ingresos y gastos?	Crear un Excel donde se pueda anotar todo para llevar la contabilidad y analizar con esa herramienta si la empresa si funciona.

Nota. Resultados de la entrevista a los operarios de la empresa.

Aunque no tiene experiencia ni conocimiento elaborando muñecos en tela, sabe que su fuerte es el área de marketing y por tanto se desempeña al máximo elaborando sus actividades, puede trabajar sobre un pedido mayoritario, aunque depende también del nivel de dificultad que se presente al momento de que se le sea pedido, ya sea por falta de imágenes o por la cantidad que necesite y aunque en la parte financiera no tiene conocimiento y no sabe si sean suficientes los recursos, en su área digital sabe y opina que son suficientes y aptos los recursos para su trabajo, opina también que la mejor red social para realizar la publicidad es Facebook ya que llega de manera más rápida y ayuda a conseguir nuevos clientes, como para su trabajo cuenta con las herramientas necesarias, no se atreve a opinar o no sabe si en la empresa pueden hacer falta nuevas inversiones, cree también que la mejor herramienta para llevar a cabo los registros de la

empresa es Excel ya que le parece más fácil y rápida para trabajar y saber así si la empresa si tiene las utilidades esperadas.

Tabla 14

Entrevista Marketing Jonathan Andrés Picón

Lista De Chequeo			
Formas De Emprendimiento			
Item	Pregunta	Rta	Observ.
1	¿Conoce las formas de emprendimiento que existen? ¿Cree que en la organización se aplican?	No conozco nada sobre eso, pero con las que usted me acaba de decir me doy cuenta que se aplica emprendimiento digital, espejo, familiar y social.	Se le explican algunas clases de emprendimiento.
2	¿Cómo cree que se aplican las formas de emprendimiento en la empresa artesanal?	La familiar porque la gerente tiene a sus dos hijos y a su tía, laborando con ella, la digital porque es en la que me desempeño y se trabaja al máximo y se trabaja al máximo la social.	
3	¿Con cuál forma de emprendimiento se siente más identificado?	Con el emprendimiento digital y social ya que hago parte de ellos.	
4	¿Cuándo hablamos de las diferentes formas de emprendimiento cuál cree que le generaría mayor beneficio a la empresa artesanal?	Diría que con el digital porque se puede crear y si alguno de los integrantes no queda a gusto se puede modificar sin ningún gasto y la información llega a muchas personas.	
5	¿Cree usted que desde que empezó la empresa artesanal su emprendimiento lo hizo con las diferentes formas de emprendimiento que lo hace actualmente?	Si, aunque no las conozca me doy cuenta que se aplican varias.	

Nota. Resultados de la entrevista a los operarios de la empresa.

Al expresar que no conoce las formas de emprendimiento que existen y que se usan o se pueden utilizar en la empresa, expresa que no las conoce pero con la explicación que se le hace en el dialogo natural que se presenta ante el desconocimiento de su parte se da cuenta que si se utilizan varias formas de emprendimiento en la empresa, como el digital, el familiar, el social y el espejo afirmando también que se aplican la familiar ya que hacen parte la madre y los hijos más una tía, la digital que es la de su área de trabajo y la social porque participa de las

diferentes actividades que se realizan en las labores sociales en la que la empresa ha participado y también haciendo parte y sintiéndose identificado con la digital que es la de su competencia y la social ya que hace parte de ella, opinando también que la mejor forma de emprendimiento para la empresa es la digital ya que daría más beneficios ya que se pueden hacer modificaciones constantes y llegar con la información a muchas más personas. no conocía con anterioridad las diferentes formas de emprendimiento, pero se da cuenta que siempre se han aplicado varias en la empresa.

Tabla 15

Entrevista Gerente Naida Cristina Sánchez Castillo

Lista De Chequeo			
Fortalezas			
Item	Pregunta	Rta	Observ.
1	¿Siente que la infraestructura física es adecuada en su sitio de trabajo?	En cuanto a la infraestructura física me siento cómoda, la siento adecuada para las labores que desempeñamos.	
2	¿Cree que tienen las herramientas idóneas para laborar? ¿O le falta maquinaria?	Hasta el momento las herramientas han sido las adecuadas, trabajo cómoda con ellas.	
3	¿Sabe utilizar todas las herramientas con las que cuenta en la empresa artesanal?	En cuanto a la elaboración, diseño de los muñecos y redes sociales si, en la parte digital no se usan las herramientas multimediales, solo algunas online.	
4	¿Le parece necesario que los acabados de los productos elaborados sean a mano? ¿Cree que es conveniente realizarlos con máquinas para agilizar labores?	A mi parecer y por el tiempo que llevo trabajando en ello, son mejor a mano, con máquinas bordadoras son más rápidos, pero pierde el toque especial de amor, de paciencia, de entrega, de sensibilidad que da calidad a los acabados a mano.	
5	¿El ambiente de su lugar de trabajo es el adecuado, cuenta con suficiente luz, tiene una silla cómoda o cree que necesita un cambio?	Mi ambiente de trabajo es adecuado en todo el sentido de la palabra.	
6	¿Conoce las herramientas digitales que le permitirán a la empresa dar a conocer sus nuevos productos y así poder lograr sus objetivos?	Si las conozco, creo que son de gran ayuda, para la consecución de los objetivos propuestos y del crecimiento de la empresa.	
7	¿Cómo perciben la cultura empresarial y de qué manera la ejecutan?	Siempre tratamos desde un principio de aclarar la importancia de los valores institucionales, en	

8	¿Se le hace fácil trabajar una nueva referencia? ¿Cuánto tiempo le toma elaborarla?	todo lo que podemos tratamos de colaborar para que el ambiente sea armonioso. Si muy fácil, unas llevan más tiempo que otras, pero articulamos para optimizar el tiempo.
9	¿Cómo se siente laborando en las temporadas altas?	En ocasiones se maneja mucho estrés, sobre todo en temporada de navidad, pero el arte es tan bello que poco a poco lo olvidamos y vamos sintiendo que era más fácil de lo que pensamos.
10	¿Se le dificulta trabajar en equipo para lograr elaborar a tiempo los pedidos que requieren mayor esfuerzo?	Claro que no, el trabajo en equipo es el que nos ha llevado al lugar que estamos en este momento, una sola persona no puede lograr todo en poco tiempo cuando el trabajo y sobre todo los acabados se realizan a mano.

Nota. Resultados de la entrevista a los operarios de la empresa.

La gerente de la empresa expresa que se siente cómoda trabajando en la infraestructura física de la empresa, que las herramientas han sido las adecuadas para desempeñar las labores y sabe usar y trabajar en todas las áreas menos en la parte digital, ya que sabe usar las diferentes redes sociales pero en cuanto a la elaboración de la publicidad en general no tiene conocimientos del manejo de algunas herramientas de multimedia como la suite de adobe, solo sabe usar unas herramientas en online como Genially y Canva, para ella los acabados a mano son muy importantes ya que reflejan el toque de amor, de paciencia y de dedicación que tiene cada uno de ellos, además que son de mejor calidad y expresión, también siente que su ambiente laboral es adecuado, se siente cómoda, opina también que las diferentes herramientas digitales permitirán a la empresa lograr los objetivos propuestos para el desarrollo del proyecto, ya que son de gran ayuda para el crecimiento de la empresa, cree e incentiva a que los valores en la empresa se cumplan ya que es muy importante que el ambiente laboral sea idóneo para la tranquilidad de los colaboradores y el rendimiento del trabajo en la empresa y aunque al trabajar nuevas referencias se le hace fácil afirma que unas referencias llevan más tiempo que otras para elaborar, aunque en la temporada de navidad se percibe el estrés, siente que con la realización de los trabajos va pasando porque el arte hace que las dificultades se olviden más fácil y hace énfasis en la

importancia que tiene el trabajo en equipo ya que es el que permite el cumplimiento de los objetivos como empresa y de la atención a los clientes.

Tabla 16

Entrevista Gerente Naida Cristina Sánchez Castillo

Lista De Chequeo			
Debilidades			
Item	Pregunta	Rta	Observ.
1	¿Tiene la suficiente experiencia para trabajar elaborando muñequería en tela?	Tengo más de 20 años de experiencia y creo que es muy importante seguir en constante aprendizaje.	
2	¿Siente que es capaz de trabajar sobre un pedido mayoritario en un tiempo reducido?	A veces uno siente que no es capaz, pero hemos logrado hacerlo, el trabajo en equipo lo ha permitido y es muy satisfactorio.	
3	¿Qué piensa a cerca de los recursos financieros, cree que son suficiente y que se cuenta con los materiales necesarios al momento de trabajar?	En este trabajo al principio se requiere solo una máquina de coser y la materia prima no es tan costosa, se inicia con pocos clientes y se pide el 50% de adelanto, pero lo que más vale es el trabajo que lleva cada referencia y ya con el tiempo se ve la necesidad de ir adquiriendo nuevas herramientas, por ahora tenemos lo necesario y no hemos tenido problemas financieros para trabajar.	
4	¿Qué hace cuando le hacen falta materiales para la elaboración de los productos?	Siempre trato de tener materia prima suficiente para que en el momento de los pedidos no se presenten inconvenientes, pero si se llega a necesitar urgente es indispensable llamar a los proveedores para que me tengas listos los materiales y no perder tanto tiempo y si en llegado caso algo no se consigue en el momento se buscan alternativas con materiales parecidos y con la aprobación de los clientes si ellos tienen una expectativa de lo que han encargado.	
5	¿Cree que son suficientes las herramientas tecnológicas con que cuenta la empresa para llevar a cabo el marketing que permita lograr los objetivos propuestos?	Si creo, hasta el momento hemos analizado y aunque existen muchas herramientas hemos podido trabajar bien con las que tenemos.	
6	¿Cuáles herramientas tecnológicas cree que le darán mayor utilidad económica a la empresa? ¿O cuál cree que sea la herramienta que más se deba utilizar?	Todas las redes sociales, pero Facebook, Instagram y WhatsApp son primordiales para llegar en menor tiempo a más personas.	

7	¿Qué inversión cree que sea necesaria para ayudar al desarrollo económico de la empresa artesanal?	El pago publicitario en las diferentes redes sociales para que sus algoritmos nos permitan no solo llegar a nuestros seguidores si no a muchas más personas que no nos conocen.
8	¿Sabe cuál es la manera más fácil y adecuada de llevar la contabilidad tanto de materia prima como de los ingresos y gastos?	Con un software contable.

Nota. Resultados de la entrevista a los operarios de la empresa.

Aunque la gerente cuenta con la suficiente experiencia elaborando muñequería en tela expresa la importancia del contante aprendizaje y trabajar un pedido mayoritario y en ocasiones sientes que no van a ser capaces lo logran gracias al trabajo en equipo, corrobora lo dicho con anterioridad por los demás colaboradores, que, aunque es difícil lo logran, afirma que como se ha trabajado sobre pedido no han tenido dificultad con los recursos financieros hasta el momento ya que se puede al cliente el 50% y de ahí es suficiente para cubrir los materiales necesarios tratando siempre de mantener los materiales necesarios para evitar pérdida de tiempo, ya sea con anterioridad o buscando a los proveedores de manera rápida para adquirir lo necesario, también expresa que cuenta con las herramientas necesarias, han hecho un análisis y concluyen que tienen las herramientas digitales suficientes y cree también que todas las redes sociales son muy importantes para lograr los objetivos propuestos, aunque son primordiales Facebook, Instagram y WhatsApp , en cuanto a una inversión necesaria para el desarrollo empresarial de la empresa artesanal es consiente que se necesita el pago publicitario en diferentes redes sociales para que sus algoritmos permitan llegar a mas personas en el menor tiempo posible y que la empresa necesita un software contable que permita gestionar de manera responsable los movimientos tanto financieros internos y externos de la empresa.

Tabla 17

Entrevista Gerente Naida Cristina Sánchez Castillo

Lista De Chequeo			
Formas De Emprendimiento			
Item	Pregunta	Rta	Observ.

1	¿Conoce las formas de emprendimiento que existen? ¿Cree que en la organización se aplican?	Si las conozco, se aplican algunas como la digital, ya que en el momento por el auge de las redes sociales y la tecnología nos permiten llegar a muchas más personas la familiar porque nosotros hacemos parte de ella, el espejo porque tomamos muchas ideas para adaptarlas a nuestro trabajo, tomando de revistas, imágenes, moldes que compramos o de internet, el novedoso cuando nos inspiramos en una referencia nueva, y ahora pretendemos trabajar el escalable.
2	¿Cómo cree que se aplican las formas de emprendimiento en la empresa artesanal?	Como lo dije anteriormente y se aplican, aunque no de manera completa por ejemplo el digital que es el que pretendemos incursionar de manera completa de ahora en adelante.
3	¿Con cuál forma de emprendimiento se siente más identificado?	Con el familiar y el digital que permite interactuar en tiempo real y que muchas personas pueden conocer nuestro trabajo.
4	¿Cuándo hablamos de las diferentes formas de emprendimiento cuál cree que le generaría mayor beneficio a la empresa artesanal?	El digital, sin descuidar los demás que han sido con los que se ha trabajado hasta el momento.
5	¿Cree usted que desde que empezó la empresa artesanal su emprendimiento lo hizo con las diferentes formas de emprendimiento que lo hace actualmente?	Para nada, empezó como algo muy pequeño, con una sola cliente por pedido y todo era espejo porque realizaba referencias de moldes adquiridos en el aprendizaje.

Nota. Resultados de la entrevista a los operarios de la empresa.

La gerente de la empresa como creadora y trabajadora integral de ella, conoce las diferentes formas de emprendimientos existentes y cuales se aplican y como se aplican en la empresa artesanal, como son la familiar, espejo, social, innovador, digital, empleándose y trabajándose en ellas de manera constante, el familiar y el digital que es el que hasta el momento ha permitido la idea de desarrollar el desarrollo empresarial a la organización y es consiente que no puede descuidar ninguna de las formas de emprendimientos con las que se trabaja pero que la mas opcionada para trabajar de ahora en adelante es la digital que traerá mayores beneficios a la empresa en cuanto a la parte económica y el posicionamiento y que se empezó con el emprendimiento espejo ya que los muñecos que realizaba era los que veía en revistas y con muy pocos clientes.

4. Resultados de la Investigación

Los resultados obtenidos para el análisis y realización del trabajo se basan en las respuestas de los trabajadores de la empresa artesanal quienes dan sus opiniones acerca de las posibles fortalezas, debilidades y formas de emprendimiento que perciben en la organización por medio de sus conocimientos prácticos de elaboración de muñecos, publicidad y demás actividades productivas que se realizan en la empresa, respondiendo de manera individual a cada uno de los interrogantes planteados para obtener así un mayor panorama de las fortalezas y debilidades que deben reforzarse y encaminar para poder lograr el crecimiento esperado y las metas fijadas y que se alcance el desarrollo y crecimiento económico deseado

Analizando las respuestas de la entrevista semiestructurada realizada a todos los colaboradores de la empresa se interpreta en cuanto a las fortalezas que para ellos la infraestructura física es la adecuada, que se sienten cómodos en su lugar de trabajo y realizan sus labores sin ninguna dificultad, aunque por momentos sientan que puede faltar espacio se puede deber a la presión de las temporadas altas donde el estrés puede ocasionar que se sienta que el espacio no sea suficiente, ya que se llena el área de trabajo de materia prima, productos en proceso y productos terminados, sumado a eso el poco tiempo para cumplir con los pedidos, manifiestan que cuentan con los elementos necesarios y el espacio suficiente y que aunque el espacio no sea tan grande ellos se acoplan, en cuanto a las herramientas responden que tienen todas las necesarias pero que de pronto puede hacer falta una maquina bordadora y al hablar de la utilización de las herramientas aunque no todos saben usar todas las que la empresa tiene ellos saben para que se utilizan pero también es claro que cada uno maneja las que utiliza en su

trabajo, no todos manejan las herramientas multimediales y no todos las máquinas de coser o las herramientas de trabajar la madera. Al hablar de los acabados a mano o en máquinas para agilizar fue claro y evidente que lo importante en la empresa para todos los colaboradores es la calidad ya que ellos manifiestan que la esencia de la empresa son los acabados que se elaboran a los muñecos ya que el toque de paciencia, amor y sensibilidad le dan a cada muñeco un valor agregado que es el que el cliente valora al momento de preferir comprar en la Empresa Artesanal y sin estos procesos se perdería el atributo que da un valor a la marca, también al hablar del entorno manifiestan que se sienten a gusto, la confianza y el respeto hacen que el trabajo sea armónico y en caso de alguna dificultad la comunicación es parte fundamental para evitar conflictos, la mayoría de colaboradores conocen las diferentes herramientas digitales que permiten a la organización dar a conocer su trabajo y aunque no tienen la experiencia y el conocimiento del manejo de todas las herramientas por lo menos las básicas como son las redes sociales son de fácil acceso y manejo para todos, además de tener tres colaboradores que son técnicos en Diseño e Integración de Multimedia por lo tanto existe la facilidad de trabajar diversas herramientas y la colaboración de la mayoría al momento de elegir la publicidad que se necesita para dar inicio al proyecto.

El ambiente laboral y el trabajo en equipo se perciben positivamente, se evidencia la solidaridad, el respeto, la integración, amabilidad, unión; esa es la percepción de todos los colaboradores y eso es una fortaleza para la empresa ya que permite que el trabajo sea armonioso, ágil y de calidad. El trabajo de nuevas referencias no ha sido obstáculo para el desarrollo de las actividades artesanales, ya que gracias a la experiencia como docente de la CEO y su experiencia de más de 20 años realizando trabajos de muñequería le han permitido llegar de

manera más fácil a los colaboradores para así poder realizar los trabajos nuevos que de pronto lleve más tiempo unos que otros pero se realizan como se desea, para esto se tiene en cuenta en lo posible que las nuevas referencias o técnicas para estas nuevas referencias se aprendan a elaborar antes de las temporadas altas y con esto la tensión baja un poco y todos sienten la motivación de trabajar más pero esperando cada vez mejores resultados, ellos manifiestan conocer el maní de las cosas, trabajan a veces con tensión pero al final todos afirman que hasta el momento han sido muy responsables y han podido cumplir con sus obligaciones.

Al preguntarles sobre el trabajo en equipo son claros al decir que gracias al trabajo en equipo han llegado a muchas personas, que sin trabajo en equipo no se cumplen los objetivos, que el trabajo en equipo les parece más fácil ya que logran mayor rendimiento, que sienten buena conexión con sus compañeros y eso hace que cumplan a tiempo con sus deberes, se sientan en confianza y más relajados.

El análisis de la entrevista semiestructurada de las fortalezas permite obtener una percepción tangible y objetiva de lo que los trabajadores sienten y piensan acerca de su trabajo en la organización, da un parte de positivismo para seguir trabajando en el cumplimiento de los objetivos y en seguir buscando nuevos logros que permitan el crecimiento de la empresa y así poder alcanzar los objetivos propuestos para el proyecto.

En cuanto a las debilidades la experiencia es parte fundamental en la empresa artesanal ya que los conocimientos hacen que los trabajos sean de mejor calidad, más pulidos y delicados, los colaboradores de la Empresa Artesanal se han capacitados además de tener tiempo trabajando

juntos lo que ha permitido que cada día adquiera mayores conocimientos, la globalización tecnológica también ha permitido que se pueda conocer por medio de tutoriales nuevas técnicas que permitan agilizar las labores y tener mayor conocimiento acerca de cómo trabajar más pulido cada referencia o técnica, si es de trabajo digital cada trabajador puede encontrar tutoriales para manejar sus herramientas y así poder lograr los conocimientos que hagan falta para laborar, por tanto cada colaborador se desempeña al máximo en su área de trabajo, o por lo menos hace el deber de trabajar responsablemente para cumplir con los objetivos tanto personales como laborales.

Las temporadas altas en ocasiones pueden dificultar los ritmos de trabajo, pero los colaboradores manifiestan que el trabajo en equipo hace que puedan cumplir con sus tareas, aunque se les presente dificultades de conectividad, de estrés, del nivel de dificultad del pedido, porque se sienten capacitados en sus áreas.

Al hablar de la parte financiera afirman que con las herramientas que trabajan pueden realizar sus labores hasta el momento, si se trata de materiales no es necesario una gran cantidad y es muy importante guardar hasta el retazo más pequeño porque siempre se hace uso de los retazos lo que hace que no se desperdicie material porque ya los más pequeños o “inservibles” se usan para rellenos de muñecos de gran tamaño donde se necesite barrigas o bases pesadas, al hablar de la cantidad de material una referencia no necesita tanto material sino más bien más tiempo ya que su elaboración es lo tedioso es por eso que los muñecos tienen un valor agregado que lo da su calidad de elaboración y terminaciones que en ese caso es el tiempo lo que se cobra y entre menos desperdicio de material más ayudamos al medio ambiente con la no

contaminación de material de biodegradable, y aunque existen momentos donde los materiales pueden ser costosos, se trata de tener por lo menos las cantidades necesarias para que no se presenten dificultades además de no desperdiciar en lo posible como se mencionó anteriormente, y si es la parte digital es algo que el internet facilita ya que se cancela una mensualidad y se saca el mayor provecho de él, desde el uso de las redes para la comercialización hasta las herramientas para la publicidad. Si hacen falta materiales o algún elemento de trabajo la planeación y la comunicación juegan un papel importante, por tanto, de antemano se realiza el chequeo de los posibles materiales a utilizar, tratando siempre de trabajar con los materiales más parecidos posibles a la imagen de referencia.

Las herramientas tecnológicas son de gran ayuda en la empresa, gracias a ellas y a su fácil acceso se puede lograr el principal objetivo del proyecto, los colaboradores opinan acerca de las diferentes redes que pueden ser de gran ayuda y la conclusión de esas consideraciones son que es muy importante el manejo de WhatsApp en cualquiera de sus versiones ya sea business o empresarial, Instagram, YouTube, Facebook, correo electrónico como las más importantes sin descuidar todas las redes sociales existentes.

También afirman la importancia para llegar a más personas pagando pautas publicitarias en las diferentes redes sociales ya que el pago en ellas permite que sus algoritmos tengan un mayor alcance de manera más rápida a muchas más personas como es el caso de la red social Facebook y por último la mayoría afirma que la mejor manera de llevar la contabilidad general de la empresa es por medio de la herramienta tecnología Excel, que permite de manera organizada llevar control de todas las actividades financieras y del inventario en general, aunque

un colaborador conoce la herramienta SIIGO que es una herramienta legal y permite llevar de manera correcta la contabilidad de la organización.

En cuanto al análisis de las formas de emprendimiento la mayoría de los colaboradores de la Empresa Artesanal conocen las formas de emprendimiento en las que se trabaja en el proyecto, unos más a profundidad que otros y se sienten identificados ya que han hecho parte de estos por varias temporadas, ya sea en el emprendimiento familiar, social o en las diferentes maneras que se trabajan los diferentes emprendimientos en la empresa, se sienten identificados con el emprendimientos digital ya que lo está viviendo actualmente, sienten que cada día la empresa ha mejorado las diferentes formas de emprendimientos utilizados, también manifiestan que cada día les parece mejor ya que cada vez más se conocen herramientas digitales que permiten trabajar de manera más dinámica, por tanto todas las formas de emprendimiento trabajadas en la empresa han sido de gran ayuda para el conocimiento de todos en la organización.

4.1 Fortalezas y debilidades de la Empresa Artesanal Naila Cristina.

La Empresa Artesanal Naila Cristina dedicada a la elaboración de muñequería en tela y especialmente muñequería para la temporada navideña, basa sus políticas empresariales en la venta tradicional de sus productos, haciendo uso de las tecnologías actuales como son las redes sociales, pero sin manejar una política de marketing digital que la empodere y le permita posicionarse a nivel regional como una de las empresas con mayor desarrollo económico de la ciudad de Ocaña, es una empresa que cuenta con sus áreas funcionales y le apuesta a la actualización de nuevas estrategias que le permitan mayor desarrollo y crecimiento, cuenta con

su manual de funciones, estructura organizacional, misión, visión y valores corporativos.

Estructura Organizacional

La empresa artesanal cuenta con una estructura organizacional con 5 integrantes quienes realizan diversas labores según sus conocimientos y según se requiere en cada temporada, esto para ayudar a la reducción de gastos que generaría tener una persona encargada de una sola área.

Misión

La Empresa Artesanal Naila Cristina es una empresa dedicada a la elaboración de muñecos en tela que busca contribuir al desarrollo económico y social de Ocaña y la provincia.

Visión

La empresa Artesanal Naila cristina busca consolidarse como una de las empresas de muñecos en tela de la mejor calidad a nivel regional

Manual de Funciones

Gerente.

La gerente quien debe planificar y laborar en diferentes áreas como es la dirección, corte, patronaje, contabilidad y operaria encargándose de elaborar moldes de nuevas referencias, ensamblaje, acabados, dirección de la organización y revisar que todas las normas se cumplan.

Personas a cargo: 4

- Elaborar patrones, cortes, ensamblaje por unidad o a escala de moldes y telas y cooperar con los operarios.

- Elaborar y revisar portafolio de servicios, publicidad y todo lo relacionado con las promociones.
- Analizar los estados financieros y elaborar los respectivos informes.
- Buscar y comparar proveedores y alternativas de compra para reducción de costos.
- Establecer y dar a conocer lo valores corporativos.
- Marcar y cortar los accesorios de madera para las diferentes referencias.
- Compartir la publicidad en las diferentes redes sociales.
- Realizar pagos, revisar contabilidad y verificar calidad en los procesos.

Operaria 1 y 2.

Dos operarias que realizan trazado en tela, corte, costura y control de calidad.

- Cumplir las normas de seguridad e higiene en su sitio de trabajo.
- Cumplir con las actividades de costura, ensamble y acabados.
- Compartir la publicidad en las diferentes redes sociales.
- Marketing.
- Persona encargada de elaborar todo lo relacionado con la publicidad como son posters, grabación de videos, editar y fotografía.
- Elaborar posters, brochures, fotografías, infografías y demás anuncios publicitarios.
- Grabar los videos tutoriales, reels, pitch y live publicitarios
- Colaborar con el marcado y corte de madera para las referencias requeridas.
- Logística y publicidad.
- Persona encargada del marketing, se encarga de subir toda la publicad a las redes sociales, recibir pedidos, llevar el control de pedidos y ventas, la logística en general y según el tiempo los trabajos en madera como bases, triciclos, columpios etc. realizados por quien disponga más tiempo en cualquier momento del día. Realizar la publicidad en las diferentes redes sociales.
- Recibir pedidos y reportarlos a la empresa.
- Recibir vouchers y reportarlos para la asignación del pedido.

- Redirigir los pedidos a los diferentes sitios.
- Realizar los pagos en las redes sociales para la publicidad.

Valores Corporativos

Es muy importante que en la empresa artesanal se cuente con el respeto, honestidad, comunicación, transparencia, calidad, equidad, compromiso, responsabilidad y trabajo en equipo para mantener un ambiente laboral sano y armonioso.

Como toda organización, es importante saber con qué recursos, capacidades, destrezas y debilidades se cuenta y para eso se realiza un análisis profundo de sus fortalezas y debilidades y poder determinar que estrategias son las más fuertes y cuales se deben reforzar para lograr el máximo beneficio y que debilidades se deben fortalecer para convertirlas en puntos positivos que ayuden al logro de los objetivos de la empresa.

Tabla 18

Fortalezas y debilidades de la empresa

Fortalezas	Debilidades
. Liderazgo	. Poco personal capacitado
. Experiencia	. Poca variedad en materiales
. Conocimiento en patronaje, corte y elaboración	. Poco presupuesto
. Cultura empresarial	. Embalaje
. Calidad	. Miedo e incertidumbre
. Uso de la tecnología para marketing	. Falta de una maquina bordadora
. Variedad en referencias	. Sin software contable
. Innovación	. Compartimiento de espacio para materia prima y productos terminados.
. Motivación	

-
- . Local propio
 - . Variedad en medios de pago
 - . Paginas en redes sociales
 - . Catalogo en whatsapp busines
 - . Maquinaria e infraestructura
 - . Excelente ubicación
 - . Motivación a los clientes frecuentes
 - . Referencias para diferentes periodos estacionales

Nota. Descripción de las fortalezas y debilidades de la empresa.

4.2 Formas de emprendimiento que pueden contribuir al Desarrollo Empresarial de la Empresa Artesanal

Existen en la actualidad diferentes formas de emprendimiento que ayudan a la comunidad en general y que ejercen gran apoyo y beneficio a las empresas, el emprendimiento desde el punto de vista en que se observe es lo que ha permitido que la mayoría de las organizaciones formen sus grandes negocios, toda idea de negocio que al día de hoy es exitosa en su mayoría ha iniciado con una idea pequeña que a través de su plan estratégico ha permitido su desarrollo y crecimiento para que hoy en día sean la empresas exitosas y reconocidas que son, desde un producto que llame la atención, hasta una marca que comúnmente es la que vende, pero todo gracias a pequeñas ideas que nacen de líderes que son capaces de perder el miedo o arriesgar un poco para obtener lo que anhelan y en ocasiones mucho más de los que esperan, líderes con características emprendedoras en su personalidad, con diferentes condiciones socioeconómicas pero que perseveran y el resultado son ideas de mejoramiento en productos y también sacar provecho a situaciones complejas como lo ha sido la pandemia del covid-19 que ha permitido

sacar máximo provecho a las nuevas tecnologías y a las mismas redes sociales que pasaron de ser un producto de pasatiempo a un producto de lanzamiento de nuevas ideas de negocio.

Por tanto, podemos conocer variedad en tipos de emprendimientos, todos enfocados en ofrecer algo útil a la sociedad y a sus clientes e innovar en la medida de lo posible. Es importante determinar cuáles serían las mejores formas de emprendimiento o las más útiles para el desarrollo empresarial de la empresa artesanal de Naila Cristina o Nacris como es conocida en las redes sociales y en su entorno, como por ejemplo:

Emprendimiento familiar que son emprendimientos donde se inicia muchas veces con capitales pequeños y sus trabajadores son del mismo núcleo familiar que buscan un bien común o intereses similares, donde se potencia el trabajo colaborativo y los recursos y utilidades quedan en el hogar y sus socios hacen parte de la misma, quienes aportan ideas, recursos y trabajo dependiendo de cada condición, estos emprendimientos aportan a la economía familiar y dependiendo de sus estrategias crecen hasta convertirse en algo más que pequeñas empresas. Para NaCris es un gran ejemplo que refleja y fija metas para un futuro próspero familiar, ya que cuenta con el trabajo y apoyo de sus hijos y una tía quienes hace tiempo vienen apoyando todo lo relacionado con las labores artesanales.

Emprendimiento social son emprendimientos de apoyo a la sociedad donde pueden trabajar más de una idea de negocio encaminados en el bien común, que sería en un futuro una gran ayuda para varias familias que pueden devengar su sustento del trabajo realizado en la empresa artesanal, también se enfocan en la educación, la salud, el medio ambiente, los derechos

humanos y todo lo concerniente al trabajo con la comunidad ya sea con ánimo de lucro o sin él. Nacris puede llegar a ser generador de empleo, ejemplo y guía de trabajo y puede trabajar aportando a la economía solidaria en el futuro. Es un emprendimiento que permite satisfacer una necesidad de una cultura que pasa toda la temporada del año trabajando y esperando para vivir una época de recogimiento familiar, evocando sus costumbres, recuerdos y tradiciones con decoraciones navideñas que les permite tener un momento de expresión del cariño de su familia y acostumbra a decorar su casa para sentir ese calor de hogar.

La Empresa Artesanal ha venido desarrollando trabajos sociales como cursos a madres cabeza de hogar quienes reciben el conocimiento por parte de la empresas contratantes y la certificación por parte de las cajas de Compensación Familiar que los contrata, las cuales contratan con empresas que destinan recursos para las personas más vulnerables, posteriormente contratan con la empresa para que esta dicte los cursos y de esa manera se contribuya con la sociedad, de igual manera la empresa Artesanal dedica un mes en el año para enseñar a mujeres cabezas de familia de manera gratuita la elaboración de unas referencias que puedan vender de manera fácil y económica o por medio de rifas en las temporadas navideñas y de esa manera ayuden al sustento de sus hogares.

Emprendimiento digital que son todos los que tiene que ver con el uso de la tecnología y todas las herramientas digitales que hoy en día ofrecen gran cantidad de servicios y productos, con inversiones más pequeñas de lo acostumbrado en un negocio tradicional y que sabiendo hacer uso de ellos se puede sacar el máximo provecho, como por ejemplo las redes sociales que sirven de herramienta de marketing aminorando costos y haciendo que la información llegue a

más gente en el menor tiempo posible En la actualidad, la mayoría de las personas se inclinan por trabajar en negocios digitales o por llevar a la digitalidad sus negocios, las ventas online y los servicios en online brinda mayores ventajas a los emprendimientos ya que la inversión se reduce de manera considerable y el espacio físico para muchos deja de ser un inconveniente, la facilidad con que hoy en día la mayoría de personas pueden trabajar desde un teléfono móvil es cada vez más elevada,

Es una gran idea para darse a conocer de manera global y llevar los productos a un nivel más amplio del mercado. La Empresa Artesanal viene realizando trabajos en las redes sociales que le permitan darse a conocer y de esa manera empezar a desarrollar las estrategias que le permitan posicionarse en las diferentes plataformas digitales.

Emprendimiento escalable es aquel donde se inicia como algo pequeño y según sus proyecciones y estrategias o ideas innovadoras van creciendo a mediano o largo plazo llegando a ser grandes generadoras de empleo y devengando utilidades sustanciosas. Nacris con su idea de posicionarse en el contexto regional como la empresa que más productos lleve a la comunidad y de la mejor calidad, puede crecer alcanzando sus logros por medio de un trabajo estratégico integrado y visionario.

Emprendimiento innovador tiene que ver con todo lo que sea novedoso, ya sea productos o servicios y si estos ya existen entonces un valor agregado que genera expectativa, novedad o un nuevo uso al producto existente, hoy en día los servicios tecnológicos son los que más ofrecen novedad para los clientes y mayores servicios a las empresas. En Nacris es importante dar un

valor agregado a cada producto a medida que pase el tiempo ya que los clientes deben querer o necesitar un producto nuevo, para eso es necesario implementar a cada referencia un toque innovador o diferente depende de la necesidad, por ejemplo un papa Noel es una referencia tradicional pero si se le da un toque diferenciador como un cambio de outfit donde el cliente pueda cambiar sus prendas o un pie de árbol con luces inalámbricas llamaría la atención de un cliente que ya tiene un pie de árbol tradicional, lo mismo con cada referencia donde se pueda generar un cambio que llame la atención y así a cada una para llamar la atención nuevamente de los clientes

Emprendimiento espejo es aquel que le da un toque de diferencia a un producto existente, ya sea con novedad o utilidad o que aprovecha un producto en un nicho y hace de este un nuevo producto o servicio. Las franquicias son emprendimientos espejo. En el mundo de los muñecos cada día se realizan trabajos semejantes a los existentes, es muy importante no copiar o replicar referencias de otras manualistas por respeto a su trabajo y dedicación, por lo tanto, cada producto debe llevar el toque que caracteriza a su creador pero en el mundo digital el emprendimiento espejo permite que los manualistas realicen trabajos similares ya que se venden los productos y los compradores adquieren los derechos de esas referencias solo que deben publicitar en sus medios sus propias fotografías o videos así sean similares a los comprados.

Conociendo las diferentes formas de emprendimiento existentes se puede obtener variedades en conocimientos e ideas que aportan al plan estratégico o desarrollo empresarial de nacrís ya que siendo una empresa familiar, puede ir escalando a medida del tiempo, hacer un buen uso del componente tecnológico para abarcar más segmentos de mercado y reducir costos,

dar un toque diferenciador a los productos existentes en el mercado competitivo e innovar, siendo con el tiempo una empresa que aporte a la sociedad de manera positiva y que sirva de ejemplo para otros emprendedores que tienen sus ideas y no han podido desarrollarlas.

Las anteriores ideas de emprendimiento sirven de guía para el desarrollo económico ya que cada una hace un aporte significativo que sirve de base para engranar los objetivos y lograr así cumplir con las metas propuestas.

4.3 Plan estratégico basado en emprendimiento que posicione a la empresa en el contexto regional.

Desde la antigüedad nuestros abuelos trataban de comunicarse ya fuera por medio de cartas, de dibujos, de mensajes pero siempre ha existido de alguna manera la red social, esos mensajes de nuestros antepasados llegaban con muchos días de diferencia, se debía realizar con anterioridad si se deseaba llegar en un tiempo determinado con el mensaje, esa red de comunicación que permite dar a conocer a las demás personas lo que nosotros queremos que vean, cada día es más fácil para todos poder llegar con nuestros mensajes a quienes nos interesa y hasta a quienes no deseamos que lleguen, en la actualidad se cuenta con el tiempo real y mucho más fáciles de usar y de llegar a muchas personas en el menor tiempo posible.

La importancia de las redes sociales ha sido desde los inicios parte primordial en la comercialización de productos para cualquier empresa, cualquier forma de publicidad o de llegada del mensaje a los consumidores ha logrado que más personas conozcan lo que se les quiere ofrecer, los periódicos, revistas, mensajes radiales, volantes, mensajes televisivos, han

sido eficientes y muy costosos para ejercer el marketing publicitario, pero hoy en día contamos con el internet que ha permitido una forma diferente, completa y económica de ejercer la publicidad, permitiendo la interconexión a nivel global por medio de las diferentes plataformas logrando una mejor comunicación y de gran ayuda para el posicionamiento de una marca. Para lograr posicionarse en primer lugar a nivel regional y nacional es necesario empezar con el crecimiento de los seguidores en las diferentes páginas de las redes sociales y con eso lograr el mayor número de visitas a las páginas que luego ayudaran a tener un mayor alcance que hace que más personas conozcan la empresa y más personas deseen y puedan adquirir los productos.

4.3.1 Crecimiento de seguidores.

Para lograr el mayor número de seguidores y así poder llegar cada día a más personas es necesario realizar diferentes campañas que permitan que más personas quieran seguir las diferentes páginas de las redes sociales con que cuenta la empresa y así poder posicionarse de una manera más rápida y obtener mayor alcance a gran cantidad de personas y para eso la Empresa artesanal ha dispuesto una propuesta que consiste en realizar un programa tutorial en vivo cada 8 días por un periodo de tres meses con un total de 12 semanas logrando el objetivo de los mil seguidores en la décima semana con un crecimiento semanal del 15% que es relativamente bajo pero que permite un porcentaje real para no especular en el crecimiento, y con ese resultado que logre acaparar la mayor cantidad de seguidores que interactúen y que compartan los videos mínimo con 5 personas o 5 grupos, también que etiqueten a 2 o 3 personas para que el algoritmo de cada red social permita un mayor alcance y así lograr subir cada semana el número de seguidores, para que las personas vean los tutoriales de principio a fin es importante realizar en cada video una rifa de un molde y con eso los seguidores se sientan

entusiasmados para quedarse de principio a fin y al final de los tres meses a todas las personas que desde un principio lograron acompañarnos o ayudarnos a compartir puedan participar en la rifa de un muñeco en el cual el ganador solo se hacen cargo de los gastos de envío. Para lograr una mayor interacción que permita captar más la atención de los seguidores es indispensable realizar encuestas de dos o tres opciones a los participantes donde ellos elijan que referencia quieren que se les realice en cada video de cada semana, eso será de gran ayuda para que se mantengan activos y motivados y también para empezar la publicidad.

Se espera en los 3 meses obtener por lo menos mil (1.000) seguidores en cada página

Capacidad de crecimiento semanal de un 15% para un total de 12 semanas

Proyección en tres (3) meses con un crecimiento semanal del 15% aproximadamente.

Tabla 19

Crecimiento de seguidores

Ítem	Semana	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Seguidores 15 %		300	345	397	457	526	605	696	800	920	1.058	1217	1400

Nota. Descripción de estrategia numérica de crecimiento de seguidores de la empresa.

Para dar inicio a la estrategia de atraer nuevos seguidores se optará por pedirle a los seguidores existentes que elijan la opción que más les guste para realizar los tutoriales, para eso se escoge tres referencias de las cuales la opción más votada se elaborará en el primer video tutorial de la primera semana, obsequiándoles los moldes y les queda el tutorial todo

completamente gratis y que los seguidores etiqueten a dos personas y compartan a dos grupos y así poder atraer nuevos y más seguidores en la primera semana.

Figura 2. Actividad semana 1



Después del primer video se ofertara cada semana el próximo tutorial ya escogido por la página y en cada transmisión se deberá llegar a un mínimo de compartidos de 500 para dar motivación al regalo de los moldes a todos los visitantes, así consecutivamente hasta terminar las 12 semanas de reconocimiento en las redes, adicional a eso al terminar los objetivos se realizara un reto donde se regalara los moldes a quienes vayan cumpliendo los requisitos que la pagina disponga para que sus usuarios se animen a realizar un nuevo proyecto donde obtienen de manera gratuita una referencia más compleja que les permita realizar para uso o para negocio, pero el reto debe ser trabajado por medio de WhatsApp para que los usuarios conozcan el número de la página y así accedan más fácil a buscar información de precios y referencias.

Figura 3. Actividad semana 2



Figura 4. Actividad semana 3



Figura 5. Actividad semana 4



Figura 6. Actividad semana 5



Figura 7. Actividad semana 6



Figura 8. Actividad semana 7



Figura 9. Actividad semana 8



Figura 10. Actividad semana 9

ESTUCHE VINO

NACRIS

ACTIVIDAD 9

Obras
Nancy
Tel.
Cel.
Yu

Figura 11. Actividad semana 10



Figura 12. Actividad semana 11

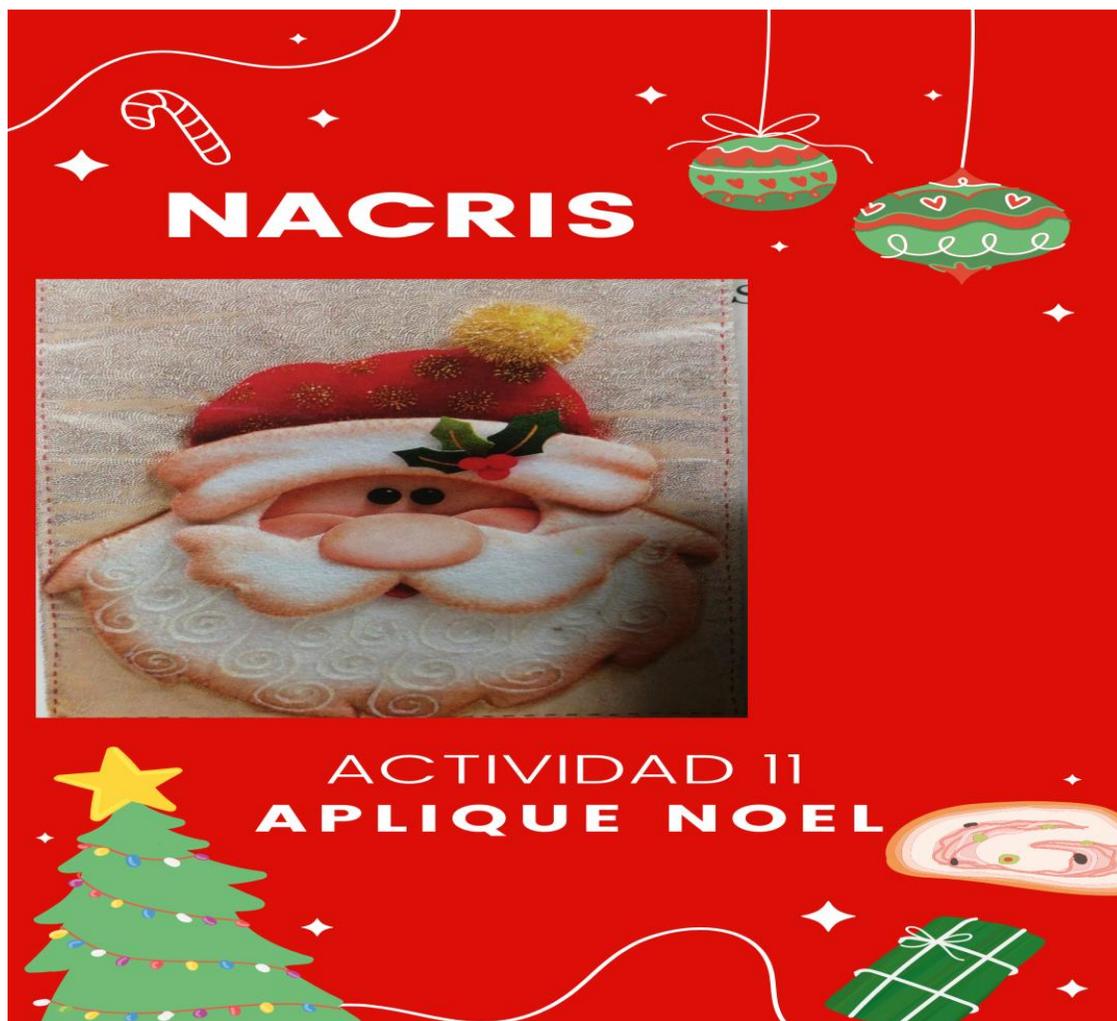


Figura 13. Actividad semana 12



4.3.2 Marketing Digital

La empresa artesanal trabajara por medio de la tecnología ofreciendo clases virtuales cerradas de diferentes características, donde los clientes adquieren el kit completo y se enseñe a los usuarios a elaborar el producto de su referencia, para ello es indispensable ofrecer los materiales ya cortados y listos para su elaboración, con videos ya sean en vivo o pregrabados según la red social que vallan dirigidos paso a paso para su completa elaboración, en ellos cada cliente aprenderá de manera remota a elaborar sus referencias pero dirigidos por un tutorial que les dé el paso a paso de cómo elaborarlo, el cliente debe cancelar el valor de su kit de manera

anticipada, enviar el voucher que demuestre que ha cancelado el valor de su producto y en ese momento la empresa inicia el proceso de logística para elaboración y el envío del producto.

También se venderá de manera tradicional el producto terminado a quien desee comprarlo ya elaborado y se siguen las mismas características del pago y envío.

4.3.3 Elaboración de molde y referencia

La creadora de la Empresa Artesanal Naila Cristina cuenta con un toque diferenciador para su emprendimiento y es que si un cliente tiene una foto de un muñeco que no se encuentre los moldes o que en la empresa artesanal no se tenga la referencia y lo quiere igual al de la foto puede ser de una revista, de una página de red social o una foto que el cliente tenga o de donde el cliente la adquiriera, se le realiza el muñeco que tendrá un valor agregado económico ya que se elaborara primero el molde lo cual implica un tiempo extra de dibujo y trabajo en el cual se verifica que la molde tomara un tiempo mayor.

En la actualidad las herramientas digitales son altamente útiles para alcanzar los objetivos deseados en toda organización, también sirven de plataforma para ofrecer el portafolio de servicios con que cuenta la empresa, por eso es muy importante que la empresa artesanal cuente con una página propia en las diferentes redes sociales como son: Facebook, Instagram, YouTube, WhatsApp Busines, Pinterest y Tik Tok que permite subir contenido para llegar a más personas y que cuenten con una imagen que represente la empresa artesanal.

4.3.4 Venta de moldes con sus respectivos videos

La venta de moldes virtual también es una estrategia que permitirá obtener utilidades ya que las personas los adquieren y pueden comprar sus materias primas en el lugar que deseen. Para esto se venden de manera virtual donde el cliente escoge el molde de su referencia, realiza el pago, envía su comprobante y su correo electrónico donde se le hará llegar el molde en formato tamaño carta con las especificaciones de las medidas para que al momento de imprimir las tengan en cuenta y el tamaño de su muñeco o referencia sea el deseado y un video tutorial con todos los pasos de la elaboración para que pueda de manera más fácil elaborar su muñeco. Según la interacción de los seguidores en las redes se hará promoción de moldes con tiempos limitados para obtener en menor tiempo una cantidad deseada vendida y así mantener la interacción con los clientes.

Si se promociona un molde con un video tutorial por un valor de \$10.000, \$15.000 o \$20.000 según grado de elaboración se espera que con una buena promoción por lo menos de 50 a 70 personas adquieran cada referencia, si se trabaja una referencia de \$5.000 se espera un mínimo de 100 compradores y todo con una hora de inversión que es lo que dura aproximadamente el video tutorial, sin contar con la compra del kit que también irían con su respectivo tutorial.

Figura 14. Venta de moldes con sus respectivos videos



En Facebook que es la red social más vista a nivel mundial, donde muestre a sus clientes las referencias con las que cuenta y ellos puedan acceder de manera rápida a la información tanto de precios, referencias, tiempos de elaboración y entrega, tutoriales, moldes y demás inquietudes que se presenten. Es una red que permitirá obtener ventas en cantidad al ofrecer los diferentes métodos que permiten o ayudan a trabajar con mayor cantidad de clientes al tiempo con la diferente gama de servicios ofrecidos, por eso es necesario implementar el sistema de ventas de tutoriales, kits, moldes, realizar en vivos o lives ya que muchas personas tienen acceso y las clases quedan grabadas para que las reproduzcan a su ritmo las veces que crean necesario, y más si son de diferentes ciudades y países, para esto se necesita realizar clases con diferentes técnicas que el cliente elige para realizar su compra y elaborar su proyecto. En las redes sociales pueden realizarse los vivos que permiten grabar los videos tutoriales ya sea de manera pública o en grupos cerrados según las estrategias que permitan obtener mayor cantidad de clientes y seguidores, esto se puede trabajar simultáneamente tanto en Facebook como YouTube.

Para el marketing la red social Facebook se crea la página de manualidades NACRIS, que hasta el momento cuenta con 242 seguidores y se espera seguir creciendo para obtener un mayor alcance que hasta el momento logra un 22%, el siguiente es el link de la página que ha sido creada para el trabajo de desarrollo empresarial de la empresa artesanal:

<https://www.facebook.com/nacris1610>, la página cuenta con fotografías, videos y la información necesaria para que los clientes puedan acceder fácilmente, donde pueden ingresar al catálogo de WhatsApp Bussiness directamente.

La página cuenta con la publicidad que permite conocer en tiempo real las diferentes estrategias de venta con que se cuenta, por ejemplo, infografías, fotografías, post y brochures entre otros.

Figura 15. Perfil de Facebook



Figura 16. Perfil de Instagram



Figura 17. Perfil de TIK TOK



Figura 18. Perfil de WhatsApp

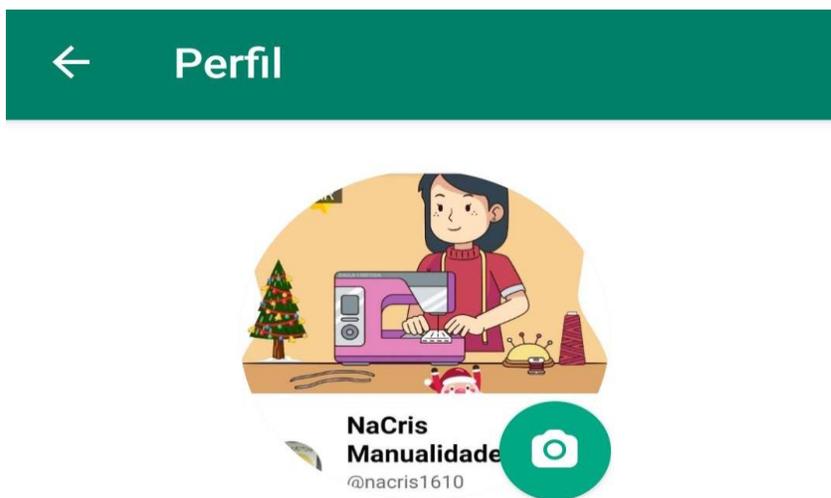
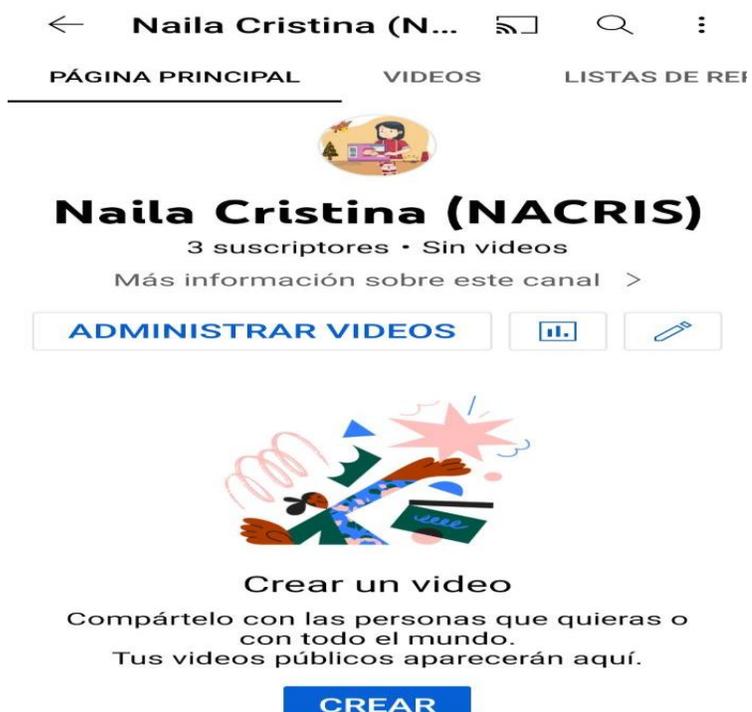


Figura 19. Perfil de YouTube



YouTube es una red social también muy importante y que permite subir videos pregrabados o realizar en vivos para trabajar con clientes que siguen la página

en esa red, donde los videos quedan en la plataforma con fácil acceso para reproducir en el momento deseado, por eso también debe la empresa artesanal contar con su propio canal, para esto se crea el canal y se da inicio a la publicidad para llegar a la mayor cantidad de suscriptores posibles.

También es importante y necesario que se cuente con la red social WhatsApp Busines ya que permite ofrecer un catálogo de servicios completo en cuanto imágenes, precios, horarios de atención y demás, es una red social donde se puede ofrecer los productos sin llenar las memorias de los celulares de los clientes con cantidad exagerada en fotografías y se puede enviar el catalogo a todas las personas que deseen revisarlo.

Otra red social que llega a muchos contactos es Instagram que también ofrece el servicio de fotografías, reels, lives, boomerang y todo en publicidad, donde muchas personas ingresan como pasatiempo y pueden llegar a ser posibles clientes, para la empresa artesanal es muy importante contar con página propia en dicha red social para abarcar un mayor segmento.

Un componente tecnológico muy importante son los medios de pago, hoy en día no se debe dejar pasar un cliente porque no se cuente con el efectivo para realizar el pago por tanto se debe contar con diferentes

Medios como son transferencias a cuentas de fácil acceso como transferencias por:

Nequi: 3138327577,

Davi plata: 3138327577

Ahorro a la mano: 3208153936.

Cuenta de ahorros de Bancolombia: 318360957-26

Cuenta de ahorros de la Cooperativa Crediservir: 37333835.

Efecty: 37333835

PayPal para quienes se encuentran fuera del país y pagos en efectivo. Todo con el objetivo de que los clientes tengan la facilidad de cancelar sus productos de la manera que les quede más fácil: nailasan26@gmail.com

5. Conclusiones

Mediante la elaboración del trabajo se pudo conocer a profundidad la imperiosa necesidad de trabajar hoy en día con las diferentes redes sociales tanto para minimizar costos como para darse a conocer cada vez con un mayor número de personas y poder proyectarse de manera positiva logrando reconocimiento y mayores ventas para la empresa.

Mediante el análisis cualitativo se puso establecer que la empresa cuenta con las personas idóneas para laborar y generar un clima organizacional positivo que ayude al logro de los objetivos del proyecto y que si se necesita un cambio por cualquier motivo se puede generar de manera armónica un clima empleando las mismas estrategias que se han usado hasta el momento.

Se evidencia la necesidad para la empresa de darse a conocer por medio de las diferentes redes sociales y de realizar su trabajo de mercadeo por medio de las plataformas para lograr su posicionamiento a nivel regional de manera más fácil y rápida.

El valor agregado de cada producto lo da las terminaciones, acabados y calidad de sus productos, por eso es muy importante que la empresa mantenga su status de buena calidad sin importar su crecimiento, por ende, no descuidar cada proceso que le ayude a su crecimiento empresarial.

Gracias al estudio de la especialización en Educación, Emprendimiento y Economía solidaria nace la idea de generar un mayor reconocimiento y por ende un crecimiento empresarial y de esa manera proyectarse por medio de las diferentes redes sociales para lograr el posicionamiento deseado para la organización.

6. Recomendaciones

En el arte de la muñequería en tela existe una temporada estacional que permite a las empresas generar las utilidades máximas durante el año, pero es de suma importancia generar ideas que aporten creatividad e interactividad en las redes sociales para trabajar y sacar el máximo provecho a las demás temporadas del año.

Es muy importante que la empresa mantenga la interacción y versatilidad con sus seguidores en las redes sociales para que estos mantengan la conectividad necesaria y de esa manera no caer en la monotonía y poder seguir sumando y vendiendo de manera progresiva.

Se recomienda trabajar con las diferentes páginas de manualidades que presentan eventos para poder generar un clima de mayor reconocimiento y poder lograr clientes nacionales e internacionales.

Bibliografía

- Avalos Huapaya, F. (2019). *Plan de negocio para el desarrollo y comercialización de un peluche*. Lima, Peru. Obtenido de https://repositorio.esan.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12640/1555/2019_MAGEM_17-1_03_T.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Arraut Camargo, L. (13 de Febrero de 2013). *Emprendimiento escalable*. Obtenido de <https://www.eluniversal.com.co/opinion/columna/emprendimiento-escalable-FYEU196113>
- Banco Mundial. (2022). *Desarrollo Social*. Obtenido de <https://www.bancomundial.org/es/topic/socialdevelopment/overview>
- Costa, C. (21 de Mayo de 2018). *Las etapas de la Era Digital y el comienzo de la Cibervida*. Obtenido de <http://www.carlosvictorcosta.com/las-etapas-de-la-era-digital-cibervida/>
- Dialnet. (2021). *Metodologías De Investigación Educativa Descriptivas*. Obtenido de [file:///C:/Users/pipe/Downloads/Dialnet-MetodologiasDeInvestigacionEducativaDescriptivasEx-7591592%20\(1\).pdf](file:///C:/Users/pipe/Downloads/Dialnet-MetodologiasDeInvestigacionEducativaDescriptivasEx-7591592%20(1).pdf)
- DNP. (2022). *Departamento Nacional de Planeación*. Obtenido de <https://terridata.dnp.gov.co/index-app.html#/comparaciones>
- Escamilla Solano, S. (2021). *Emprendimiento social*. Obtenido de http://www.injuve.es/sites/default/files/2018/29/publicaciones/5._emprendimiento_social.pdf
- Fernandez Perez. (2021). *Reinstalando la empresa familiar de la economía y la historia económica*. Obtenido de <file:///C:/Users/USUARIO/Downloads/Dialnet-ReinstalandoLaEmpresaFamiliarEnLaEconomiaYLaHistor-1146713.pdf>

Idalberto Chiavenato. (2020). *INTRODUCCION A LA TEORIA GENERAL DE LA*

ADMINISTRACIÓN. Obtenido de

https://frrq.cvg.utn.edu.ar/pluginfile.php/15525/mod_resource/content/0/Chiavenato%20Idalberto.%20Introducci%C3%B3n%20a%20la%20teor%C3%ADa%20general%20de%20la%20Administraci%C3%B3n.pdf

Ing. Pimentel Villalaz. (Septiembre de 1999). *Introducción al concepto de planeación*

estrategica . Obtenido de Unipamplona:

https://www.unipamplona.edu.co/unipamplona/portaIG/home_4/mod_virtuales/modulo5/5.2.pdf

Intep. (2020). *Investigación no experimental*. Obtenido de

https://www.intep.edu.co/Es/Usuarios/Institucional/CIPS/2018_1/Documentos/INVESTIGACION_NO_EXPERIMENTAL.pdf

Manganelli. (2021). *Historia del pensamiento economico*. Obtenido de

[https://ucema.edu.ar/~jms/cursos_grado_y_posgrado/historia_del_pensamiento_economico/monografias_anteriores/2010_gabriel_manganelli.pdf\(p.2.3\)](https://ucema.edu.ar/~jms/cursos_grado_y_posgrado/historia_del_pensamiento_economico/monografias_anteriores/2010_gabriel_manganelli.pdf(p.2.3))

Ministerio de Comercio, Industria y turismo. (03 de Abril de 2009). Obtenido de

<https://colaboracion.dnp.gov.co/CDT/Normatividad/Decreto1192%20del%203%20de%2004%20de%202009.pdf>

Naidu Martinez . (28 de Septiembre de 2012). *PLAN DE MERCADEO PARA LA*

COMERCIALIZACIÓN DE LOS PRODUCTOS ARTESANALES “DIARA” EN LA

CIUDAD DE VILLAVICENCIO. Obtenido de

<https://es.slideshare.net/huelgosangelica/proyecto-de-grado-artesanas-2012-0928>

- Patarroyo Vargas, R. (25 de Enero de 2018). *Plan de negocios para la creación de una empresa de distribución de manufacturas a través de una página web. Centro de Reclusión Militar EJUPA – Valledupar (Cesar)*. Obtenido de unimilitar:
<https://repository.unimilitar.edu.co/handle/10654/17597>
- Portafolio. (21 de Marzo de 2022). *La tasa de desempleo en Colombia fue del 12,9 % en febrero*. Obtenido de <https://www.portafolio.co/economia/empleo/tasa-de-desempleo-en-colombia-para-febrero-del-2022-12-9-563563>
- Ruiz Medina, M. (2010). *POLITICAS PUBLICAS EN SALUD Y SU IMPACTO EN EL SEGURO POPULAR EN CULIACION, SINALOA, MEXICO*. Obtenido de https://www.eumed.net/tesis-doctorales/2012/mirm/enfoque_cualitativo.html#:~:text=Los%20autores%20Blasco,procedimiento%20o%20t%C3%A9cnica.
- Sandoval Casilimas, C. (1996). *Investigación cualitativa*. Obtenido de <https://panel.inkuba.com/sites/2/archivos/manual%20colombia%20cualitativo.pdf>
- Tonon Toscano, G. (2013). *LA ENTREVISTA SEMI-ESTRUCTURADA COMO TÉCNICA DE INVESTIGACIÓN*. Obtenido de REFLEXIONES LATINOAMERICANAS SOBRE INVESTIGACION CUALITATIVA : https://colombofrances.edu.co/wp-content/uploads/2013/07/libro_reflexiones_latinoamericanas_sobre_investigacin_cu.pdf#page=48
- Vega, R. (2019). *EMPREDIMIENTO E INNOVACIÓN EN COLOMBIA: ¿QUÉ NOS ESTÁ HACIENDO FALTA?* Obtenido de Universidad Nacional:
<https://web.unillanos.edu.co/docus/Emprendimiento%20e%20innovacion.pdf>

Wikipedia. (2021). *Artesanía de la Antigua Grecia*. Obtenido de

https://es.wikipedia.org/wiki/Artesan%C3%ADa_de_la_Antigua_Grecia

Wikipedia. (2022). Obtenido de Concepto de planificación estratégica según algunos autores:

https://es.wikipedia.org/wiki/Planificaci%C3%B3n_estrat%C3%A9gica#Concepto_de_planificaci%C3%B3n_estrat%C3%A9gica_seg%C3%BAn_algunos_autores