

**GRUPO DE INVESTIGACIÓN DESARROLLO EMPRESARIAL DEL ALTO VALLE  
DEL MAGDALENA y SICOFAS DE LA INSTITUCIÓN DE EDUCACIÓN SUPERIOR  
ITFIP**

**Programa de Administración de Empresas y Contaduría Pública**

**Proceso de apropiación social del Conocimiento para el fortalecimiento o  
solución de asuntos de interés social**

**Proyecto**

**Implementación y Puesta en Marcha del Centro de Desarrollo Empresarial e  
innovación CEDEMI:  
Fortalecimiento de las competencias en Emprendimiento Artesanal con la  
Comunidad Educativa del Departamento Del Tolima**

**Investigadores**

**RUTH ERIKA MORALES LUGO  
ELIZABETH PALMA CARDOSO  
CARMEN GUZMÁN TORRES  
ROBERT ALEXANDER GUZMÁN  
ANGIE VANESSA SANDOVAL PALMA  
ERLEY RICARDO PARRA ROJAS**

**Auxiliares de investigación  
ANGIE JULIETH CARDOSO ARIAS  
LINA PATRICIA RODRIGUEZ VASQUEZ**



Este obra está bajo una [licencia de  
Creative Commons Reconocimiento 4.0  
Internacional](http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/).

[<a rel="license" href="http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/"></a><br  
</a><br/>Este obra está bajo una <a rel="license" href="http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/">licencia de  
Creative Commons Reconocimiento 4.0 Internacional</a>](http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/)

**Noviembre 2023**

## **Introducción**

El fortalecimiento del emprendimiento artesanal se presenta como una oportunidad valiosa para la Comunidad Educativa del Departamento Del Tolima. En un entorno donde la creatividad y la tradición son fundamentales, aprender a elaborar pulseras artesanales no solo fomenta habilidades manuales, sino que también promueve la autoexpresión y el trabajo en equipo.

Este programa de capacitación está diseñado para empoderar a los docentes y estudiantes, proporcionándoles las herramientas necesarias para transformar sus ideas en un emprendimiento sostenible. A través de talleres prácticos, los asistentes aprenderán técnicas de diseño, fabricación y comercialización de pulseras, lo que les permitirá generar ingresos y contribuir al desarrollo económico de su comunidad.

Además, esta iniciativa busca fortalecer el sentido de pertenencia y comunidad, al incentivar la colaboración y el apoyo mutuo entre los participantes. En un mundo cada vez más globalizado, el emprendimiento artesanal se convierte en una forma de preservar la identidad cultural y al mismo tiempo abrir puertas a nuevas oportunidades.

Con este fortalecimiento, aspiramos a sembrar las semillas de un futuro próspero y creativo, donde cada pulsera no solo sea un producto, sino un símbolo de esfuerzo, unidad y la capacidad de transformar sueños en realidades. Invitamos a todos los interesados a unirse a este emocionante viaje de aprendizaje y descubrimiento.

## **Planteamiento del Problema**

Según un estudio de Barrera et al. (2021), la capacitación adecuada en emprendimiento no solo mejora las competencias técnicas de los emprendedores, sino que también les proporciona las herramientas necesarias para enfrentar los desafíos del mercado y gestionar eficazmente sus recursos.

Además, un informe de Pérez y Gómez (2022) destaca que las comunidades con programas de capacitación en emprendimiento artesanal muestran una mayor capacidad para generar ingresos y diversificar sus fuentes de empleo, contribuyendo así al crecimiento económico sostenible.

La capacitación en emprendimiento artesanal juega un papel fundamental en el desarrollo económico y en la mejora de la calidad de vida en comunidades urbanas. En el caso de la Comunidad Educativa del Departamento Del Tolima, se identifica una necesidad urgente de fortalecer sus habilidades emprendedoras para impulsar el potencial económico local. Sin embargo, la falta de acceso a una formación adecuada y especializada ha limitado sus oportunidades para iniciar con éxito sus propios negocios artesanales, restringiendo así el crecimiento económico y las oportunidades laborales en su comunidad.

La propuesta consiste en la organización de un programa de capacitación integral en el que los docentes y estudiantes interesados aprenderán sobre la fabricación de pulseras artesanales y, de manera simultánea, adquirirán conocimientos en análisis de costos, fijación de precios, gestión de negocios y estrategias de venta. Al final del programa, los participantes estarán preparados para iniciar sus propios emprendimientos, utilizando las habilidades y conocimientos adquiridos para generar ingresos de manera autónoma.

## **Objetivos**

### **Objetivo General:**

Fortalecer las competencias en Emprendimiento Artesanal con la Comunidad Educativa del Departamento Del Tolima.

### **Objetivos Específicos:**

- Brindar capacitación a los docentes y estudiantes participantes en técnicas de elaboración de pulseras artesanales, utilizando materiales locales y sostenibles, para fomentar la creatividad y el desarrollo de habilidades manuales en la comunidad
- Enseñar a los docentes y estudiantes participantes cómo realizar un análisis de costos detallado para asegurar la rentabilidad de sus productos.
- Capacitar a los docentes y estudiantes participantes en la fijación de precios, estrategias de marketing y ventas para maximizar las oportunidades de éxito en el mercado.
- Fomentar el espíritu emprendedor y la autogestión entre los miembros de la comunidad educativa a través de una feria empresarial.

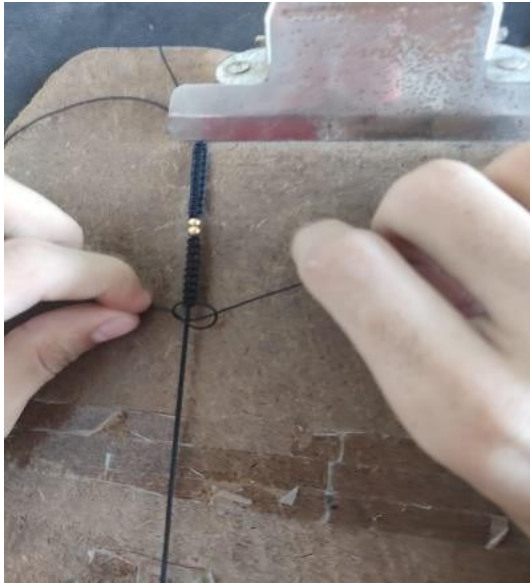
## **Metodología**

El proyecto se estructurará bajo un diseño de investigación-acción, que combina la investigación con la práctica. Este diseño es particularmente adecuado para abordar problemas específicos en el contexto educativo, ya que permite a los investigadores y participantes colaborar en la identificación de desafíos y en la implementación de soluciones. A través de este proceso, se busca no solo generar conocimiento, sino también promover cambios significativos que fortalezcan las competencias en emprendimiento artesanal.

La participación activa de todos los involucrados es fundamental para el éxito del proyecto. Esto no solo fomentará un sentido de pertenencia, sino que también asegurará que las intervenciones sean pertinentes y efectivas.



## Técnicas de Tejido



### **Actividad 2: Demostración de técnicas básicas de creación de pulseras y práctica individual.**

**Propósito:** Guiar a los participantes a través de un proceso de aprendizaje práctico, donde experimentarán la creación de pulseras bajo supervisión, incentivando la creatividad y la personalización de los productos.

**Impacto esperado:** Cada asistente será capaz de elaborar su propia pulsera, aplicando las técnicas enseñadas, lo que fomentará su confianza y habilidad en la producción manual. Según Hernández y Velázquez (2021), “la práctica guiada es clave en la adquisición de competencias técnicas, ya que permite a los emprendedores afinar sus habilidades, generando mayor seguridad en la comercialización de sus productos” (p. 78).

### **Demostración de Técnicas Básicas**



**Practica Individual**





### **Actividad 3: Taller de análisis de costos: desglose de materiales y cálculo de precios.**

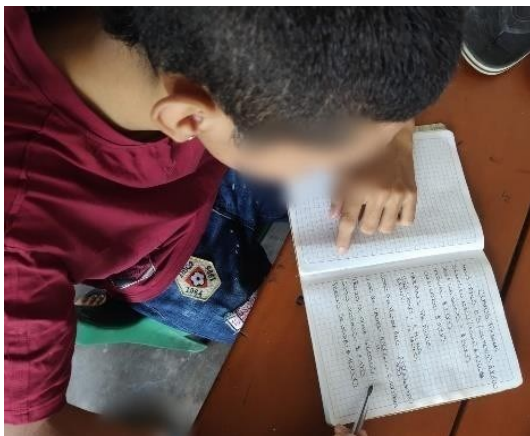
**Propósito:** Proporcionar a los participantes herramientas prácticas para calcular los costos de producción y establecer precios de venta competitivos, teniendo en cuenta los márgenes de ganancia y el valor de su trabajo.

**Impacto esperado:** Los participantes adquirirán habilidades para gestionar sus recursos financieros, pudiendo establecer precios justos que aseguren la sostenibilidad de sus emprendimientos sin perder competitividad en el mercado local. De acuerdo con Carlos Restrepo (2017), “el análisis de costos en emprendimientos de pequeña escala es esencial para garantizar la viabilidad económica, ya que la gestión adecuada de los recursos permite la reinversión y crecimiento del negocio” (p. 92).

#### **Desglose de Materiales**



#### **Taller Practico de Costos**



#### **Actividad 4: Estrategias de marketing y ventas sugeridas para maximizar ventas.**

**Propósito:** Introducir a los participantes en el mundo del marketing artesanal, enseñando estrategias clave para promocionar sus productos, tales como la presentación visual, la narración del producto y el uso de redes sociales o ferias locales.

**Impacto esperado:** Los asistentes estarán capacitados para posicionar sus productos de manera atractiva ante potenciales clientes, utilizando técnicas de venta y publicidad que aumenten sus oportunidades de negocio. Según Valentina Cuadros (2020), “el marketing emocional y las narrativas locales potencian las ventas en mercados emergentes, donde los consumidores valoran cada vez más el origen de los productos y las historias detrás de ellos” (p. 60).

#### **Ventas por Medio de WhastApp**



#### **Demostración de Pulseras**

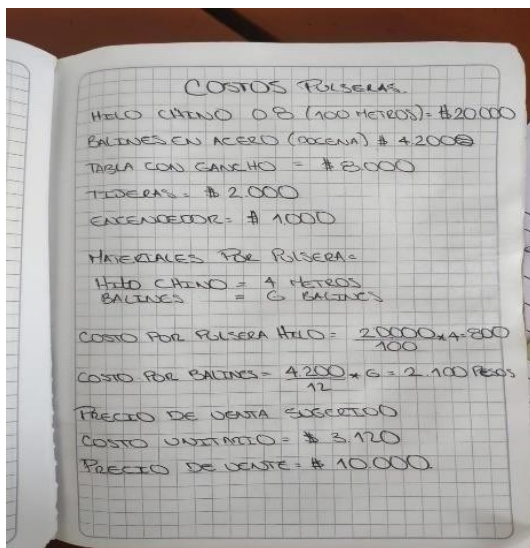


### Actividad 5: Ejercicio práctico: Fijación de precios

**Propósito:** Ofrecer una experiencia práctica donde los participantes apliquen los conocimientos adquiridos sobre fijación de precios y promoción de ventas lo que les permitirá desarrollar sus habilidades comunicativas y comerciales.

**Impacto esperado:** Los asistentes podrán identificar fortalezas y áreas de mejora en su enfoque comercial, preparándose para enfrentar situaciones de venta reales con mayor seguridad y capacidad de negociación. Rojas (2018) afirma que “la simulación de ventas en un ambiente controlado permite a los emprendedores practicar el manejo de objeciones y perfeccionar su discurso comercial, elementos clave para el éxito en la negociación con clientes” (p. 84).

### Fijación de precios



## Actividad 6: Aprendizaje colectivo mediante la retroalimentación y cierre de jornadas.

**Propósito:** Crear un espacio de reflexión donde los participantes compartan sus experiencias, discutan dificultades y reciban sugerencias constructivas de sus compañeros e instructores.

**Impacto esperado:** Los participantes podrán evaluar su progreso, reconociendo sus logros y desafíos, lo que facilitará el crecimiento personal y la mejora continua en sus proyectos emprendedores. Según Manuel Delgado (2019), “la retroalimentación en entornos grupales fomenta el aprendizaje colaborativo, fortaleciendo la cohesión del grupo y facilitando el desarrollo de ideas innovadoras” (p. 115).

### Cierre de Jornada y feria empresarial



## **Conclusiones**

Los participantes del proyecto lograron identificar los insumos necesarios para la creación de sus productos, comprendiendo las características y propiedades de los materiales. Este conocimiento les permitirá desarrollar autonomía en la producción, lo que es fundamental para su crecimiento como emprendedores.

Cada participante elaboró su propia pulsera, aplicando las técnicas enseñadas durante las sesiones de capacitación. Este proceso práctico fomentó su confianza y habilidad en la producción manual, aspectos esenciales para el desarrollo de competencias artesanales.

Además, los participantes adquirieron habilidades en la gestión de costos y valores, lo que les permitirá establecer precios justos que aseguren la sostenibilidad de sus emprendimientos sin comprometer su competitividad en el mercado local.

Los asistentes también estarán capacitados para posicionar sus productos de manera atractiva ante potenciales clientes. Utilizando técnicas de venta y publicidad, podrán aumentar sus oportunidades de negocio y mejorar su visibilidad en el mercado.

Durante el proceso, los participantes identificaron sus fortalezas y áreas de mejora en su enfoque comercial. Esta autoevaluación les prepara para enfrentar situaciones de venta reales con mayor seguridad y capacidad de negociación.

Finalmente, los participantes evaluaron su progreso, reconociendo tanto sus logros como los desafíos enfrentados. Este ejercicio facilitará su crecimiento personal y promoverá la mejora continua en sus proyectos emprendedores. Este formato proporciona una estructura clara y técnica que resalta los logros y aprendizajes obtenidos por los participantes en el proyecto.

### **Descripción del fortalecimiento, la solución o el mejoramiento de la práctica social**

El fortalecimiento de las competencias en emprendimiento artesanal dentro de la comunidad educativa del Departamento del Tolima se ha logrado a través de un enfoque integral que combina la identificación de insumos, la capacitación práctica y la gestión comercial. Este proceso ha permitido no solo el desarrollo de habilidades técnicas, sino también la creación de un entorno propicio para la reflexión y el aprendizaje colaborativo.

## Referencias Bibliográficas

- Barrera, J., López, M., & Morales, R. (2021). "La importancia de la capacitación en emprendimiento para el desarrollo local." *Revista de Investigación en Desarrollo Comunitario*.  
[https://www.researchgate.net/publication/354290058\\_El\\_emprendimiento\\_joven\\_Un\\_desafio\\_para\\_el\\_desarrollo\\_local](https://www.researchgate.net/publication/354290058_El_emprendimiento_joven_Un_desafio_para_el_desarrollo_local)
- Bordignon, G. (2019). *Emprendimientos responsables y sostenibilidad en comunidades*. Editorial Comunitaria.
- Cuadros, V. (2020). *Marketing emocional y ventas en mercados artesanales*. Editorial Nuevas Perspectivas.
- Delgado, M. (2019). *Aprendizaje colaborativo y retroalimentación en gruposemprendedores*. Ediciones Altamira.
- Hernández, R. y Velázquez, P. (2021). *Desarrollo de competencias técnicas en emprendimientos artesanales*. Ediciones Latinoamericanas.
- Pérez, A., & Gómez, L. (2022). "Impacto de la capacitación en emprendimiento artesanal en comunidades rurales." *Journal of Rural Economic Development*, pag 78-92.
- Restrepo, C. (2017). *La importancia del análisis de costos en pequeños negocios*. Editorial Universitaria.
- Rojas, M. (2018). *Negociación efectiva y simulaciones de ventas en emprendedores*. Editorial del Emprendedor

## Anexos

### Análisis Interno y Externo

FORTALEZAS (F)	DEBILIDADES (D)
<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Capacitación especializada en habilidades artesanales</li> <li>➤ Creatividad y dinamismo juvenil</li> <li>➤ Trabajo en equipo y colaboración en los jóvenes</li> <li>➤ Motivación y entusiasmo entre los jóvenes</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Capacitación de corta duración que limita la profundización en temas.</li> <li>➤ Falta de seguimiento y mentoría posterior al taller.</li> <li>➤ Participantes pueden tener dificultades para adquirir materiales a largo plazo.</li> <li>➤ Limitaciones en técnicas avanzadas y marketing digital</li> </ul>
OPORTUNIDADES (O)	AMENAZAS (A)
<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Crecimiento del mercado de productos artesanales y ecológicos.</li> <li>➤ Apoyo gubernamental o privado a proyectos comunitarios.</li> <li>➤ Venta digital mediante redes sociales y comercio electrónico.</li> <li>➤ Interés en productos sostenibles y hechos a mano.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Fuerte competencia en el mercado artesanal.</li> <li>➤ Fluctuación en la demanda de productos artesanales.</li> <li>➤ Aumento en los costos de materiales.</li> <li>➤ Dificultades en el acceso a herramientas digitales.</li> </ul>

### Estrategias FO (Fortalezas + Oportunidades)

**Promover los productos artesanales en plataformas digitales:** Aprovechar la creatividad, el dinamismo juvenil y el trabajo en equipo para crear contenido atractivo que resalte los productos hechos a mano y sostenibles, aumentando la visibilidad en redes sociales y comercio electrónico.

**Alianzas estratégicas:** Aprovechar el entusiasmo de los jóvenes para formar alianzas con empresas o entidades gubernamentales que apoyen la sostenibilidad y la artesanía local, garantizando un impacto positivo y acceso a recursos.

### Estrategias DO (Debilidades + Oportunidades)

**Desarrollo de un programa de mentoría y seguimiento:** Aprovechar el apoyo gubernamental o privado para crear programas de mentoría y seguimiento después de

los talleres, asegurando que los jóvenes sigan progresando en sus habilidades.

**Facilitación de acceso a materiales:** Buscar financiamiento o subvenciones para proporcionar materiales a largo plazo, permitiendo que los jóvenes continúen produciendo artesanías de alta calidad incluso después de la capacitación.

#### **Estrategias FA (Fortalezas + Amenazas)**

**Diferenciación frente a la competencia:** Aprovechar la creatividad y la motivación juvenil para desarrollar productos únicos y personalizados que permitan competir en el mercado artesanal, ofreciendo un valor añadido que minimice el impacto de la competencia.

**Diversificación de productos y control de costos:** Utilizar el trabajo en equipo para crear productos alternativos con materiales más accesibles y sostenibles, mitigando el riesgo del aumento de costos de materiales.

#### **Estrategias DA (Debilidades + Amenazas)**

**Fortalecimiento en técnicas avanzadas y marketing digital:** Combatir las limitaciones técnicas ofreciendo módulos adicionales especializados en técnicas avanzadas y marketing digital, con la ayuda de subvenciones o becas para asegurar el acceso.

**Optimización de recursos y herramientas:** Enfrentar la dificultad de acceso a herramientas digitales creando redes de apoyo entre los participantes para compartir recursos o buscar financiamiento colectivo para adquirir tecnología compartida.

#### **Presupuesto del proyecto**

<b>Rubros</b>	<b>Valor por fuente de financiación</b>	<b>Valor Total</b>
Capacitadores	\$ 1.400.000	\$ 2.800.000
Insumos de Papelería	\$ 500.000	\$ 500.000
Insumos de Tecnológicos	\$ 150.000	\$ 150.000
Desplazamiento	\$ 550.000	\$ 550.000
Refrigerios	\$ 280.000	\$ 280.000





## 1. Anexos

### Análisis de Costos

<b>Datos proporcionados:</b>
<b>Precio del rollo de hilo chino calibre 0.8 (100 metros): \$20.000</b>
<b>Precio de la docena de balines de acero (12 unidades): \$4.200</b>
<b>Tabla con gancho (para 5 personas, precio por tabla): \$8.000</b>
<b>Tijeras: \$2.000</b>
<b>Encendedor: \$1.000</b>
<b>Cantidad de hilo por pulsera: 4 metros</b>
<b>Cantidad de balines por pulsera: 6 balines</b>
<b>Tiempo de elaboración de cada pulsera: 30 minutos</b>
<b>Precio de venta objetivo por pulsera: \$10.000</b>

### Cálculo de costos por pulsera:

#### 1. Costo del hilo chino por pulsera:

- Un rollo de hilo chino de 100 metros cuesta \$20.000.
- Cada pulsera requiere 4 metros de hilo.
- **Número de pulseras que se pueden hacer con 1 rollo de hilo:**

$$\frac{100 \text{ metros}}{\text{metros por pulseras}} = 25 \text{ Pulseras por rollo 4}$$

### **Costo del hilo por pulsera**

$$\frac{20.000}{25} = 800 \text{ pesos por Pulseras}$$

### **2. Costo de los balines de acero por pulsera:**

- Una docena de balines (12 unidades) cuesta \$4.200.
- Cada pulsera usa 6 balines.
- Número de pulseras que se pueden hacer con 1 docena de balines:

$$\frac{12 \text{ balines}}{\text{balines por pulseras}} = 2 \text{ Pulseras por docena 6}$$

### **Costo de los balines por pulsera:**

$$\frac{4.000}{2} = 2.100 \text{ pesos por Pulseras}$$

### **3. Costo de la tabla con gancho (compartido entre 5 personas):**

- Cada tabla cuesta \$8.000 y es compartida por 5 personas.
- Suponiendo que cada persona hace 25 pulseras (igual al número que se pueden hacer con el rollo de hilo), el costo de la tabla se divide entre

las 125 pulseras (25 pulseras por cada una de las 5 personas).

- **Costo de la tabla por pulsera:**

$$\frac{8.000}{125} = 164 \text{ pesos por Pulseras}$$

**4. Costo de las tijeras y encendedor (amortizados entre 25 pulseras):**

- **Costo de las tijeras por pulsera:**

$$\frac{2.000}{25} = 80 \text{ pesos por Pulseras 25}$$

- **Costo del encendedor por pulsera:**

$$\frac{1.000}{25} = 40 \text{ pesos por Pulseras 25}$$

**5. Costo de mano de obra:**

- Se considera que el tiempo de realización de cada pulsera es de 30 minutos.

- Si se fija un costo de mano de obra a razón de \$5.000 por hora de trabajo, el costo por pulsera será:

$$\frac{5.000}{2} = 2.500 \text{ pesos por Pulseras}$$

## 6. Cálculo del costo total por pulsera:

Sumando todos los costos directos:

### Concepto Costo (por pulsera)

2. 100 Balines  
800 Hilo  
+ 64 Tabla  
80 Tijeras  
40 Encendedor  
2. 500 Mano de obra  
5. 584

Costo total por pulsera es de **3.120 pesos.**

### Cálculo del precio de venta y margen de ganancia:

#### 1. Precio de venta objetivo:

El precio de venta de cada pulsera es de \$10.000.

#### 1. Margen de ganancia por pulsera:

Margen de ganancia=Precio de venta–Costo total unitario

Margen de ganancia= \$10.000 – \$ 5.580= 4.416 pesos por pulsera

**2. Número de pulseras que se pueden hacer con los materiales:**

- Con un rollo de hilo (100 metros), se pueden hacer 25 pulseras.
- Con una docena de balines (12 balines), se pueden hacer 2 pulseras, por lo que necesitarías comprar 13 docenas de balines para producirlas 25 pulseras.

**Resumen de costos y ventas:**

- **Costo total por pulsera:** \$5.584
- **Precio de venta:** \$10.000
- **Margen de ganancia por pulsera:** \$4.416
- **Número de pulseras que se pueden producir con 1 rollo de hilo:**