CONVENIO 1117 MAYO 11 DE 2021

GENERACIÓN Y CONSOLIDACIÓN DE CAPACIDADES TÉCNICAS Y COMPETENCIAS BLANDAS A UNIDADES PRODUCTIVAS ASOCIATIVAS DEL SISTEMA MODA CONFORMADAS POR POBLACIONES EN SITUACIÓN DE VULNERABILIDAD Y/O ENFOQUE DE GÉNERO DEL DEPARTAMENTO DE RISARALDA, PARA LA GENERACIÓN DE INGRESOS.

CARACTERIZACIÓN UNIDADES ASOCIATIVAS PRODUCTIVAS

A continuación, se expone el resultado arrojado de acuerdo al formato de caracterización aplicado a la unidad asociativa productiva vinculada al proyecto de acuerdo al marco de implementación; Asociación de Mujeres Organizadas de Apia "AMOAPÍA".

Asociación de Mujeres Organizadas de Apia "AMOAPÍA".



Luego de la visita técnica realizada a la unidad Asociación de Mujeres Organizadas de Apia "AMOAPÍA" se evaluaron ocho (8) aspectos esenciales para la identificación del estado organización de la unidad, esto con el propósito de identificar, aspectos

relativos importantes que le permitiesen a la Fundación Tac-tiva entrar a decidir si es viable iniciar un proceso de implementación de planes de mejoramiento interno, de diferentes enfoques, tantos Administrativos, Comerciales, de Mercado, con el objetivo final de que la Unidad Productiva Asociación de Mujeres Organizadas de Apia, de ahora en adelante, llamada “AMOPÍA” logre a plena satisfacción mejorar sus procesos internos, tanto a nivel asociativo como empresariales.

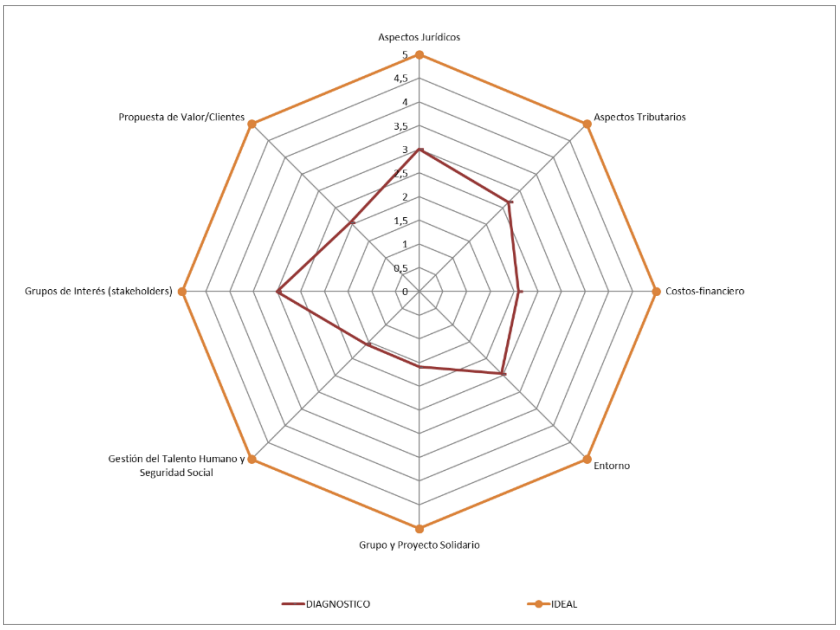
De acuerdo a la anterior, se realizó una previa calificación técnica, el resultado esperado es el siguiente:

RESUMEN DEL DIAGNÓSTICO		
MÓDULO	**CALIFICACIÓN**	**IDEAL**
Aspectos Jurídicos	3,0	5
Aspectos Tributarios	2,7	5
Costos-financiero	2,1	5
Entorno	2,5	5
Grupo y Proyecto Solidario	1,6	5
Gestión del Talento Humano y Seguridad Social	1,6	5
Grupos de Interés (stakeholders)	3,0	5
Propuesta de Valor/Clientes	2,05	5
NOTA FINAL	**2,30**	**5**

Fuente: Formato caracterización organización y técnicas de las unidades productivas.

Grafica radial, fuente; Formato caracterización organizacional y técnicas de las unidades productivas

Conforme al cuadro anterior, cada módulo representa unas variables que permiten llegar a una calificación ideal, de acuerdo a la validación técnica, el resultado muestra que de ocho (8) módulos, todos requieren implementar planes de mejoramientos internos que permitan buscar su calificación ideal, tales como:



De acuerdo a este análisis cuantitativo, se entrará a explicar módulo por módulo, cada variable que se contiene con el fin de poder identificar características esenciales, como a su vez al final del presente documento, se entrará a explicar si es viable, implementar un plan de intervención que se requiera para la Unidad Productiva en compañía de la Fundación Tactiva.

1. **MODULO: Aspectos Jurídicos.**

Para poder inicial, es necesario aclarar que una Asociación es una asociación de personas cuyo objeto es resolver de forma conjunta una serie de necesidades económicas o la puesta en marcha de intereses comunes de cada una de las asociadas, esto con el objetivo, de que cada asociada logre un desarrollo personal y profesional tanto a nivel personal como familiar, es decir, que cada miembro de su familia se pueda ver beneficiada.

Es por esto que, en este aspecto, se identifica diferentes características que nos permitan ir alimentando el plan de contingencia y que esto, engloba de manera puntual cada uno de los módulos de la caracterización, pero para este aspecto, entraremos a exponer los aspectos que requieren de una intervención o plan de mejoramiento:

Como primera medida, se especifica que la entidad requiere implementar organismos de control a sus procesos como Asociación, con la finalidad de prevenir, detectar y abatir los actos de corrupción que se pudieran llegar a presentar, aunque este, no es el caso, se busca la realización de medidas de control.

Y es por esto, que es importante que la Unidad Productiva, cuente con las cartas de aceptación de cargos de los órganos de Administración y de control para sus funciones o actividades.

De la misma manera, es importante que la asociación realice una caracterización socio demográfica de sus asociadas dentro de un periodo no superior al año, esto con el propósito de garantizar una buena funcionalidad ya sea para revisar los aspectos de vocación, destrezas, fortalezas y/o habilidades de cada participante, con el único propósito o finalidad de que estás puedan desarrollar modelos de negocios diversos y amplios.

Adicional a esto, se cuenta con una Asociación de fecha de incubación muy reciente, es decir, que, dada su puesta en marcha en principios de año, no se cuenta con la solvencia económica, administrativa o productiva que permita definir un horizonte en un área comercial en especifica.

Puesto que dentro de los estatutos que actualmente no se están cumpliendo, tales como:

- No se cuenta con los reglamentos de órganos de control de administración y vigilancia.
- La asociación no cuenta con los reglamentos para la administración de sus fondos (Económicos o sociales).

Y de igual manera que la Asociación, no pueda garantizar una adecuada administración de fondos, que llegase a permitir una correcta funcionalidad de la Unidad productiva para futuras contrataciones y negocios.

Observaciones:

I. Se hace la observación de que las asociadas no participan de manera activa en las asambleas, de sesenta (60) asociadas, solo asistieron cuarenta y ocho (48).

II. Se hace la observación de que no se están levantan actas de los comités técnicos o asambleas generales.

2. MODULO: Aspectos tributarios y contables

De acuerdo a previa visita técnica por parte de la Fundación Tac-tiva, se evidencia que actualmente Asociación AMOAPÍA, no lleva una contabilidad actualizada, esto debido al proceso de poder validar y analizar sus estados financieros de forma adecuada gracias a su fecha de creación tan temprana.

A pesar de que se la asociación cuenta con un contador externo, no dispone de un software contable para llevar un registro de su contabilidad y para este punto, las asociadas o alguna de ella, pueda asumir este rol, evitando un sobre costo adicional (aunque no podría ser el caso) se busca impulsar el sentido de pertenencia y de capacitación para fomentar que una asociada, asuma este rol.

Lo anteriormente expuesto con la necesidad de que los estados Financieros, puedan ser aprobados por las asociadas y puedan tomarse decisiones en conjunto con las participantes llevando así una estrategia de participación, motivación, pluralismo, transparencia e integración.

Si bien es cierto que no se lleva una contabilidad muy clara, es necesario tener un registro de sus actividades como de sus procesos de facturación, es decir, llevar un archivo físico y digital como lo pauta la Ley General de Archivo 594 de 2000 ya que aquí se relaciona todo lo relacionado con la gestión documental de los procesos.

Observaciones:

I. No se lleva una contabilidad actualizada.
II. No se cuenta con una asociada que pueda llevar una contabilidad acorde.
III. No se implementa una adecuada y ordenada gestión documental dentro de la Unidad Productiva
IV. No se cuenta con un Revisor Fiscal.
V. No se cuenta con un contador vinculado directamente a la asociación.

3. MODULO: Costos-Financieros.

En este módulo se requiere evaluar los conceptos de intereses, comisiones, obtención de préstamos, recaudo de cartera y actuación presupuestal dentro de la asociación, que a lo cual, permitirá una adecuada gestión de recursos y es la vida útil de la Unidad Productiva y de sus asociadas.

Conforme a lo anterior y luego de realizar su respecta visita y análisis cualitativo de la misma, se evidencia que actualmente no se cuenta con un presupuesto anual para lograr dimensionar o aplicar a procesos que pueda beneficiar a la organización, ocasionando otros temas que frenen el crecimiento o de planeación estratégica.

Esto a su vez, se puede corroborar al evidenciar que actualmente no se cuenta con una presentación del presupuesto anual a la asamblea general y que tampoco hay un interés de las asociadas de garantizar la sostenibilidad de la misma al ser propositivas, buscando siempre acciones de mejora.

Si bien es cierto que actualmente la organización no accede a créditos financieros, no está en condiciones de hacerlos, ya que no cuenta con los recursos o la liquidez económica de contraer una obligación, tampoco se lograría visualizar para que se puede llegar a contraer una obligación de estas.

Y entrando en este análisis, se puede evidenciar que se cuenta con un capital de trabajo pequeño, este producto de diferentes laborales contractuales contraídas por la Unidad productiva, que si bien es un dinero destinada para labores de producción

no se genera esa visión de expandir los recursos para generar una solvencia adecuada.

Y debido a esto, se evidencia una problemática muy puntual y radica en la no realización de sus aportes, esto quiere decir que actualmente más del 85% de las asociadas, no generar sus aportes, ni en el tiempo establecido ni el monto pactado dentro de sus estatutos.

Todo lo anteriormente expuesto, genera una fuente de desinterés y posiblemente una desvinculación por parte de las asociadas a futuro, ya que, si bien es cierto que el número de sus asociadas no ha disminuido, se percibe que solo están dentro de la Asociación para la participación de un contrato comercial pero no para la contribución o crecimiento de la misma.

Puesto que los ingresos no son suficientes para cubrir las necesidades operaciones de la organización y la satisfacción de las necesidades sociales de las asociadas como de su núcleo familiar.

Observaciones:

I. No se evidencia una ejecución presupuestal adecuada.
II. Falta de visión y necesidad de expansión de las asociadas.

4. MODULO: Entorno

El factor entorno es el conjunto de factores que rodean a la empresa, unas circunstancias que pueden afectar a su desarrollo y funcionamiento de forma compleja, ya que tanto pueden suponer ventajas como representar amenazas para la misma.

Y bajo este entorno, las empresas han de definir sus estrategas, es decir el plan de actuación para adaptarse y poder competir en dicho entorno.

Y es por esto que el factor entorno dentro de la Unidad Productiva Amo Apia es muy importante ya que, si bien es cierto que la su funcionalidad es especializarse en labores de confección, agricultura u otras laborales que permita el libre proceso de desarrollo comercial, la asociación no identifica las necesidades de sus mismas asociadas, impidiéndole analizar cómo lograr una fidelización o una consecución de nuevas asociadas a través de los actuales.

Continuo a esto, se vincula o va de la mano con el sector comercial, puesto que, para identificar nuestros posibles clientes, es necesario establecer cuáles son nuestras fortalezas, amenazas, debilidades u oportunidades para y hacia futuros clientes empresariales.

Así mismo, como no se tiene claro las necesidades de sus asociadas, que, si bien es cierto que están catalogadas como población vulnerable, no se puede llegar a atender o dimensionar, aspectos relativos de cada asociación, tales como aspiraciones académicas de ellas o de sus familiares.

Por otro lado, no se cuenta con la implementación de normas de calidad que garanticen su adecuado desarrollo del producto, si bien es cierto que las participantes cuentan con la experiencia para desarrollar un producto no se cuenta con las normas o políticas documentadas de gestión de calidad dentro de la Asociación.

Observaciones:

I. La Unidad productiva no establece una política de calidad que este documentado.

II. No se establece estrategas de reconocimiento de las necesidades de las asociadas.

III. No se establece estrategas de reconocimiento de las necesidades de sus clientes o clientes potenciales.

IV. Dependencia de un tercero para promover sus servicios o productos.

5. MODULO: Grupos y proyecto solidadario.

En este ámbito, se entiende que el proyecto solidario es aquel que a través de diferentes actividades se busca solucionar una problemática de un grupo de participantes.

Para este caso, la Unidad Productiva se debe analizar y entender cuáles son las verdaderas problemáticas de sus asociadas ya que así la gestión comercial se ve reflejada en esto, es decir.

Que, de la misma necesidad de mejorar la calidad de vida de cada asociada, es la potencialidad de los contratos comerciales que obtenga la organización. Y esto es una correlación directa.

Y para este caso, no se evidencia que las asociadas de la Unidad Productiva hayan tomado el curso de economía solidaria o tenga algún conocimiento del tema.

Y esto quiere decir que, si bien es cierto que la económica solidaria es un enfoque para el desarrollo de actividades productivas basado en el bien común de cada una de las participantes, esto busca equidad entre las partes.

Ya que esto sigue principios de autonomía, igualdad, responsabilidad de cada asociada en su proceso de producción y de las metas de individuales y conjuntas.

De la misma forma, se logra visualizar que no se tiene esta participación masiva y activa por parte de cada asociada, para lograr que todas las participantes expresen sus opiniones, no porque no sean importantes, sino porque no están motivadas y no cultivan ese sentido de pertenencia desde y hacia la asociación.

De la misma forma, dentro del análisis respectivo que se ejecuta a la organización, no se evidencia una planeación estratégica que permita establecer cuáles son las fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas de la organización, esto debido a esa poca gestión de planeación por parte de las asociadas como su representante legal.

Conforme a lo anterior, es necesario evidenciar procesos documentados, ya que un sistema de control eficiente documental, permite esclarecer de forma inmediata cualquier duda de cualquier proceso o persona, si alguien llegase a vincularse.

Abriendo paso a otros factores como no tener consolidado un plan de negocio, en el cual se pueda desarrollar una estrategia de expansión de la Unidad Productiva, más adelante se dará una explicación más detallada de cada una de las estrategias.

Observaciones:

I. Se requiere capacitación en economía solidaria.
II. Se requiere de implementar estrategias de participación y activísimo.
III. Generar espacios de crecimiento personal dentro de la Organización.
IV. Diseñar estrategias de trabajo equipo

6. MODULO: Gestión del talento humano y seguridad social.

Si bien es cierto que el talento humano es aquella fuerza humana o aquellos colaboradores que influyen positivamente en el rendimiento empresarial y en la productividad de cualquier organización.

Los gestores del talento humano o los encargados deben de tratar, en todo momento, de desarrollar e incorporar a su empresa a aquellos trabajadores que se considera que tienen más talento y que se espera que lleven a cabo un mejor desempeño de sus funciones. Son, en definitiva, una figura muy valiosa para potenciar el talento de las asociadas o de sus futuros asociados.

Así, la gestión del talento humano se compone de una serie de herramientas y acciones encaminadas a reclutar, y posteriormente retener, al talento, es decir, a aquellos trabajadores que son más valorados por las organizaciones.

Sin embargo, dentro de la organización no se evidencia una manual de funciones que permita la claridad de las funciones de cada asociada, esto con el objetivo de esclarecer sus cargos o su mismo rol.

Esto abre paso a que se desarrolle de una gestión del talento humano suficiente para responder las operaciones que exige la organización. Permitiendo desarrollar a largo plazo de un plan de bienestar social para cubra las necesidades de las asociadas. Como a su vez validar toda forma de contratación que se disponga en el marco jurídico para contratar o vincular a las asociadas a una oferta comercial de algún empresario.

Y esto hace correlación a que los salarios o los pagos puedan verse satisfecha las necesidades de cada asociada al terminar una labor, que si bien es cierto no puede superar un porcentaje adecuado esperado, pueda verse satisfecho al momento de consolidarse en el mercado como una empresa exponencial con desempeño industrial y aún más lograr establecer un portafolio de productos que permita desarrollar una línea de negocios propia.

Ya que actualmente la mayoría de las asociadas, no cuenta co un plan pensional que les permita pensar en su vejez, cajas de compensación, etc.

Observaciones:

I. No se cuenta con un manual de funciones donde se especifique cargos y responsabilidades para cada asociada.
II. No se evidencia una adecuada gestión del talento humano adecuado.

7. MODULO: Grupo de interés (Stakeholders)

Los objetivos de interés de la empresa son el resultado de un proceso de negociación y ajuste entre los interesados o identificados dentro de la organización, es decir, identificar el interés de los personas o grupos que pertenecen a nivel interno (accionistas, asociadas, directivos, etc.) y externos (clientes, proveedores, entidades financieras, comunidad local, etc.)

Hacer un mapa de stakeholders trata de identificar los principales grupos de interés en función de su importancia y posible impacto en los objetivos de la organización.

Y es por esto que no se evidencia y no se cuenta con la identificación de los grupos de interés de las asociadas como primera medida, ya que si bien se sabe que son población vulnerable y demás requiere de identificar mucho más sus necesidades personales, profesionales y de su núcleo familiar.

Y es por esto motivo que no se cuenta con estrategias de retención por si alguna de las asociadas decide retirarse de la Unidad Productiva Asociativa.

Y si bien es cierto que, para liderar y llevar un control adecuado, se requiere de una persona con cualidades y características de orientación al logro y planeación estratégica. Es importante especificar que para ser una figura de representante legal o figuras que se debe ser parte de la misma organización, se debe contar con alguien que tenga conocimientos en administración y planeación.

Es de aclarar que la actual representante legal cuenta con las aptitudes para liderar un proceso, se recomienda que esta persona cuente con un asesor que pueda gerenciar con ella de forma constante o elegir a un representante legal que entienda su rol y pueda llevar una gerencia más adecuada con enfoque administrativo, comercial y social para lograr la expansión de la Asociación de Mujeres Organizadas de Apia “AMOAPÍA” que hemos hablado en el presente documento.

Observaciones:

I. Se hace la observación donde no se evidencia un plan de negocio.
II. No se evidencia un portafolio de servicios y productos para lograr distribuirlos por canales digitales.
III. Establecer estrategias de fidelización de clientes que busque posicionar la asociación en el departamento y dentro del sector comercial textil.
IV. Se requiere de una capacitación constante y continua de la representante legal para permita una visión estrategia.

8. MODULO: Propuesta de valor.

La propuesta de valor es una estrategia que debe poner en marcha la Asociación para distinguirse de sus competidores por algo en especial y así obtener la atención del público. Siendo una Unidad de Negocio que cuenta con una historia de vida de sus asociadas única, debe representar eso en sus productos y/o servicios.

Y es por eso que, para crear una propuesta de valor eficiente, se debe tener en cuenta un análisis interno de la empresa para conocer esos puntos más destacadas, hacer un análisis DOFA, con el objetivo de establecer esta radiografía interna.

De este mismo análisis, se desprende temáticas como, por ejemplo, por qué las asociadas hacen parte de la organización.

Analizar las nuevas tendencias o tecnologías que hacen parte la organización, para lograr entender porque los clientes prefieren sus productos o que se debe de desarrollar para garantizar este proceso.

Reconocer los canales de distribución establecidos para mejorar su estrategia de mercadeo y publicidad.

Y por último es necesario establecer canales de distribución digitales, dar a conocer la labor social que actualmente tiene la organización y a su vez la historia de vida de sus asociadas, posiblemente plasmada en sus productos.

Todo lo anteriormente expuesto con la necesidad de mostrar los aspectos más destacadas de la organización y lograrla posicionar entre sus consumidores.

CONCLUSIONES:

Después de realizar su respectivo análisis a la Asociación de Mujeres Organizadas de Apia “AMOAPÍA”, se obtiene los siguientes resultados:

PLAN DE INTERVENCIÓN	
¿Requiere de un plan de intervención?	Si requiere recibir acompañamiento que permita inicialmente, una orientación más detallada o profunda.
PLAN DE INTERVENCIÓN ASOCIATIVO	
Estrategias de mecanismos de cooperación	Estrategias de Voluntariado
Estrategias de Organización	Estrategias de Transparencia
Estrategias de Permanencia	Estrategias de Pluralismo
Estrategias de Participación	Estrategias de Resolución de conflictos
Estrategias de Apoyo Psicosocial	

PLAN DE INTERVENCIÓN EMPRESARIAL	
Estrategias de Marketing.	Estrategias de Crecimiento e Inversión.
Estrategias Corporativas.	Estrategias de Marketing Mix u Operativo
Estrategias de Mercadeo.	Estrategia de E-commerce
Estrategias Competitivas.	

Conclusiones.

- La Asociación requiere acompañamiento para la elaboración del plan de negocio relacionado con el sector de la confección, desde un nivel cero.
- Las participantes manifiestan que la asociación cuenta con el apoyo del ente territorial local como su principal aliado o stakeholder.
- La Asociación requiere fortalecer su gestión empresarial, es una organización muy joven, constituida en el 23 de febrero del 2021.
- Se requiere de la gestión de la facturación electrónica requerida por la DIAN.
- Respecto al componente financiero, la entidad no cuenta actualmente con un patrimonio relacionado con el sector de la confección (herramientas, maquinarias, insumos) que permita la implementación del Programa de formación y producción de insumos médicos y prendas de vestir para la atención de una empresa ANCLA.

- No se suministran informes financieros por parte de la Asociación.
- La entidad no posee ninguna experiencia en la atención de empresas ANCLA del sector de la confección.
- De acuerdo con la caracterización, la entidad posee experiencia en el sector agrícola (huertas) y acaban de terminar un curso en bisutería.



Juan Sebastián González Leiva
C.C. 1.088.280.887



Jorge Iván Rivera Arboleda
C.C. 10.023.407