



UNIVERSIDAD SANTO TOMAS
PRIMER CLAUSTRO UNIVERSITARIO DE COLOMBIA

**Modelo de Negocio “Arti Manos S.A.S.” en la modalidad de
Trabajo de grado de Emprendimiento**

**Documento realizado por:
Daniela Del Pilar Castillo Manosalva
Comunicación Social para la Paz, énfasis de Educación**

**Universidad Santo Tomás de Aquino
Facultad de Comunicación Social para la Paz
Marzo de 2015**



Comunicación Social para la Paz





UNIVERSIDAD SANTO TOMÁS
PRIMER CLAUSTRO UNIVERSITARIO DE COLOMBIA

**Modelo de Negocio “Arti Manos S.A.S.” en la modalidad de
Trabajo de grado de Emprendimiento**

**Documento realizado por:
Daniela Del Pilar Castillo Manosalva
Comunicación Social para la Paz, énfasis de Educación**

**Tutoría realizada por:
Ivonne Rosio Ortiz Ruiz
Comunicadora Social Periodista y Organizacional**

**Universidad Santo Tomás de Aquino
Facultad de Comunicación Social para la Paz
Marzo de 2015**



Comunicación Social para la Paz



Agradecimientos:

El trabajo de grado que usted encontrará desglosado a continuación, es el fruto de una idea que surgió de dos integrantes de una misma familia (madre e hija), que compartiendo el aprendizaje del tejido hecho a mano lograron ver en él, una idea de negocio.

Agradezco a todos los docentes que a lo largo de la carrera llenaron de enseñanzas y sueños mi camino, que incentivaron nuevas ideas y logros.

A la Facultad de Comunicación Social para la Paz que permitió la realización de esta tesis.

A mi familia, en especial a mi mamá, Martha Lucía Manosalva, quien nunca se rindió en la construcción de este sueño a pesar de las dificultades en el camino. Gracias a ella por enseñarme a perseverar y a ponerme retos a diario.

A mi papá por tejer con nosotras este sueño y apoyarnos cada mañana.

A Dios, porque nos permitió llegar hasta aquí y sabemos que de su mano iremos aún más lejos.

Agradezco a mis tutoras de emprendimiento I y II, Diana Aristizábal e Ivonne Rosio Ortiz Ruiz por su constante acompañamiento, apoyo y confianza.

Por último, a todas las personas que han creído en este proyecto y que nos han apoyado con ideas y aportes a nuestro modelo de negocio.

Daniela Castillo Manosalva

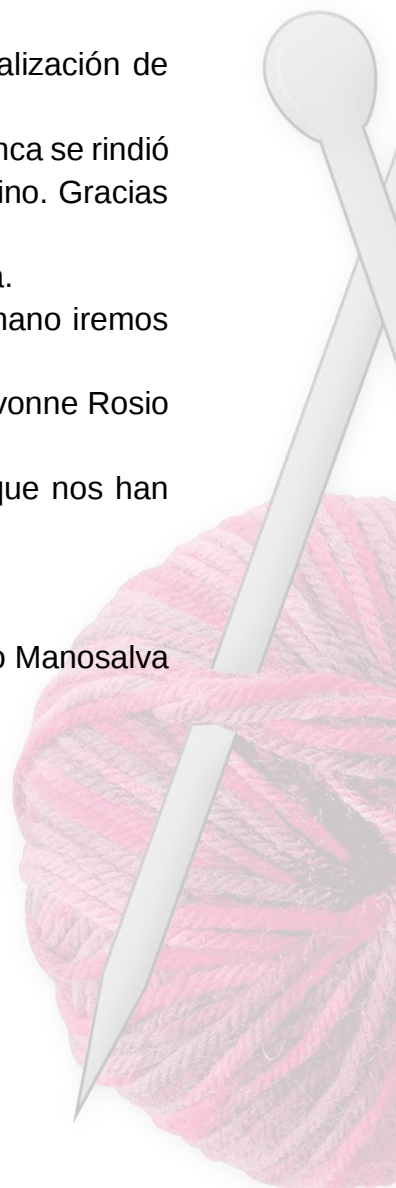


Tabla de contenido

1. Marca y nombre de la empresa
2. Logo
3. Introducción

4. EL NEGOCIO

- 4.1 Fundamentación
- 4.2 Descripción de la Empresa
- 4.3 Planteamiento estratégico
- 4.4 Postura ética
- 4.5 Descripción producto o servicio
- 4.6 Etapas del proyecto
- 4.7 La Comunicación y su aporte en la idea de negocio
- 4.8 Marco legal

5. DEFINICIÓN DEL PRODUCTO y/o SERVICIO

- 5.1 Producto o servicio
- 5.2 Plus o ventaja competitiva
- 5.3 Características del producto y/o servicio.
- 5.4 Productos o servicios similares en el mercado.
- 5.5 Registro de empresas que trabajan en el mismo sector.
- 5.6 Aporte del modelo de negocio en términos de innovación.
- 5.7 El producto y/o servicio y su representación como una solución única.

6. EQUIPO DE TRABAJO Y SISTEMA DE NEGOCIO

- 6.1 Equipo de trabajo
- 6.2 Red de contactos
- 6.3 Aliados del negocio
- 6.4 Ventajas de las alianzas
- 6.5 Recursos adicionales

7. CLIENTE

- 7.1. Caracterización de los clientes o grupos potenciales.
- 7.2. Necesidades y problemas más significativos del cliente.
- 7.3. Razones por las que compra un cliente.
- 7.4. Estrategias comunicativas para la persuasión del cliente.
- 7.5. Medios de comunicación para captar la atención del cliente.

8. LA COMPETENCIA

- 8.1. Perfil de la competencia.
- 8.2. Aliados estratégicos de la competencia.
- 8.3. Competidores directos e indirectos.
- 8.4. Diferencial del producto o servicio frente a la competencia.
- 8.5. Análisis del entorno.



1. MARCA Y NOMBRE DE LA EMPRESA

Arti Manos (Tejiendo Identidad)



2. LOGO



3. INTRODUCCIÓN

El trabajo que encontrarán a continuación es el resultado del esfuerzo de toda una familia para lograr un modelo de negocio rentable, gracias a las habilidades y conocimiento que adquirí junto con mi mamá en la elaboración de artesanías en hilo Wayuú y otros materiales con los que hemos ido experimentando.

La idea de esta micro empresa nace de la necesidad de ocupar el tiempo libre que en un semestre en el que aplacé mis estudios y me di a la tarea de conocer un arte tan completo y propio de nuestra tierra como lo es tejer a mano.

Junto con el trabajo de análisis de la empresa, se encuentra todo el catálogo de productos diseñados por *Arti Manos S.A.S.: Tejiendo Identidad*.



4. EL NEGOCIO

4.1. Fundamentación

Este documento tiene plasmado en su interior un plan de negocio, pero para entenderlo desde la parte práctica, es necesario primero entender el significado de “Plan” y junto con él, el concepto de la planeación.

La planeación consiste en fijar el curso concreto de acción que ha de seguirse, estableciendo los principios que habrán de orientarlo, la secuencia de operaciones para realizarlo, y la determinación de tiempos y números necesarios para su realización¹, incluyendo esto, a un conjunto de objetivos por obtenerse en el futuro y el de los pasos necesarios para alcanzarlos a través de técnicas y procedimientos definidos².

Ahora bien, dentro de esta conceptualización general, se pueden desglosar los términos que, dentro de la planeación van a ser útiles para llegar a las metas establecidas: En principio es fundamental trazar objetivos que son factor determinante para llegar a los resultados, así mismo la planeación implica la elección, es decir, la determinación, el análisis y la selección de la decisión más adecuada para conformar la idea de negocio.

Los pilares de un plan de negocio son verdades fundamentales de aplicación general que sirven como guías de conducta, ejemplo de ello es la factibilidad, concepto que desarrollo en este documento, en la medida en que lo que planeo es realizable.

El negocio es posible en la realidad y a las condiciones cotidianas que ofrece el entorno en el que quiero desarrollar el proyecto.

Una idea de negocio puede desarrollarse en la medida en que sus ideas sean viables, cuando un plan se extiende con relación al tiempo, será necesario rehacerlo o modificarlo. Lo que realmente pretendo es cambiar esta primer estructura de plan, cuando éste crezca, aunque ello no quiere decir que se abandone los propósitos iniciales, sino que la empresa tendrá que modificar los cursos de acción (estrategias) y consecuentemente las políticas, programas, procedimientos y presupuestos³.

4.2. Descripción de la empresa

Nombre: Arti Manos

Razón Social: Arti Manos S.A.S es una empresa que se enmarca dentro de dos sectores de establecimiento dadas por la Cámara de Comercio en la clasificación

¹ A. Reyes Ponce. 2010. Teoría del plan de negocios.

² Ernest, Dale. 2010. Teoría del plan de negocios.

³ Navarro, P. 2010. Teoría del plan de negocios.

CIIU (Clasificación industrial internacional uniforme) que pretende referenciar todas las actividades productivas existentes.

Para la empresa de Arti Manos S.A.S y con su actividad principal, los grupos a los que pertenece en el CIIU son: El 172 de tejeduría de productos textiles y el 175 de Fabricación de tejidos y artículos de punto y ganchillo.

Con la realización de talleres a niños entre los 8 y 12 años en la localidad de Engativá, el sector de la educación cobija la empresa en las subdivisiones de: otros tipos de educación, formación académica no formal y enseñanza cultural. Estas tres categorías son relevantes debido a que el programa de enseñanza de Arti Manos S.A.S no es de carácter obligatorio o con titulación⁴.

Nombre Comercial: Arti Manos S.A.S

4.3. Planteamiento Estratégico

¿Quiénes Somos?

Arti Manos S.A.S es una empresa dedicada a la realización de productos hechos a mano como: bufandas, mochilas, gorros, manillas, balacas, entre otros. Artesanías que cuentan con diseños únicos, cuya idea inicial surgió en el primer semestre del 2014. Además de ofrecer cursos a grupos de estudiantes entre los 8 y 12 años en la localidad de Engativá.

Misión

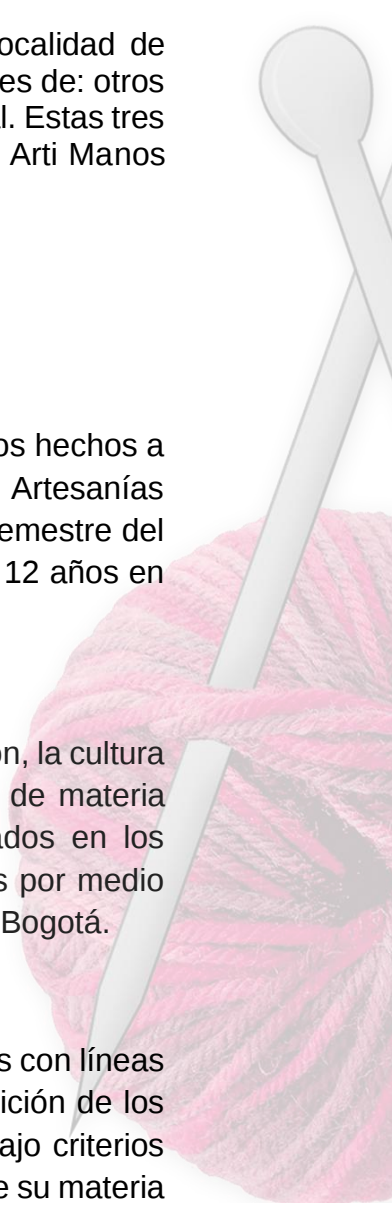
Liderar y fortalecer la industria artesanal a partir del rescate de la tradición, la cultura y el sentido de pertenencia hacia Colombia a través de la utilización de materia prima de excelente calidad y los diseños exclusivos que son utilizados en los productos que se comercializan, además de la transmisión de saberes por medio de las capacitaciones a niños(as) entre los 8 y 12 años en la ciudad de Bogotá.

Visión

Arti Manos S.A.S en el 2020, será una empresa que mediante artesanías con líneas temáticas y a través de capacitaciones, pretende continuar con la tradición de los productos manuales, y posicionar su marca en la industria nacional, bajo criterios de sostenibilidad, competitividad, mejoramiento continuo en la calidad de su materia prima y respeto a la identidad cultural.

Objetivos

⁴Cámara de Comercio de Bogotá. Conozca las formas jurídicas para formalizar su empresa.
<http://www.ccb.org.co/contenido/contenido.aspx?catID=132&conID=4232>



Posicionar la marca Arti Manos como una de las empresas que ofrece mejor calidad a los compradores de nuestros productos.

Establecer un grupo base de aprendices de tejido en los talleres de tejido manual en la localidad de Engativá.

Valores Corporativos

Para que Arte Manos S.A.S sea catalogada como una empresa que contribuye al mantenimiento de la tradición manual en el país, mantendrá los valores bajo los que fue constituida.

RESPECTO por la identidad cultural del país: Conociendo de ante mano que los productos que realiza la empresa provienen de una tradición de años atrás que ha logrado mantenerse gracias a las comunidades indígenas.

PUNTUALIDAD: Los productos que se ofrecen a nuestros clientes serán entregados oportunamente, en los tiempos, lugares y fechas acordadas.

RESPONSABILIDAD: Hacer nuestros productos con la calidad y el diseño que se ofrece a nuestros clientes. Además de cumplir con el compromiso de transmitir el saber ancestral del tejido a mano a través de los talleres que se brindan a los niños de la localidad de Engativá.

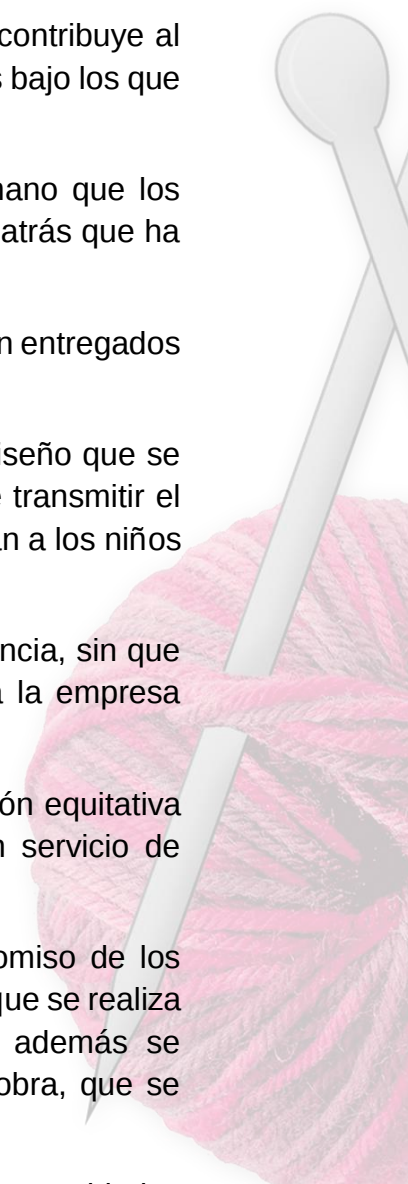
LEALTAD: Actuar con respeto, fidelidad, rectitud y sentido de pertenencia, sin que nuestro comportamiento ocasione perjuicio a nuestros clientes ni a la empresa misma.

COOPERACIÓN: Lograr un buen trabajo en equipo con la coordinación equitativa en las funciones de los integrantes de la empresa para brindar un servicio de calidad.

HONESTIDAD: Actuar con transparencia en la realización y compromiso de los productos que se ofrecen. Brindando calidad en los materiales con los que se realiza cada una de las manualidades diseñadas por Arti Manos S.A.S, además se establece un precio acorde a los costos del material y la mano de obra, que se acomode a un presupuesto económico para los clientes.

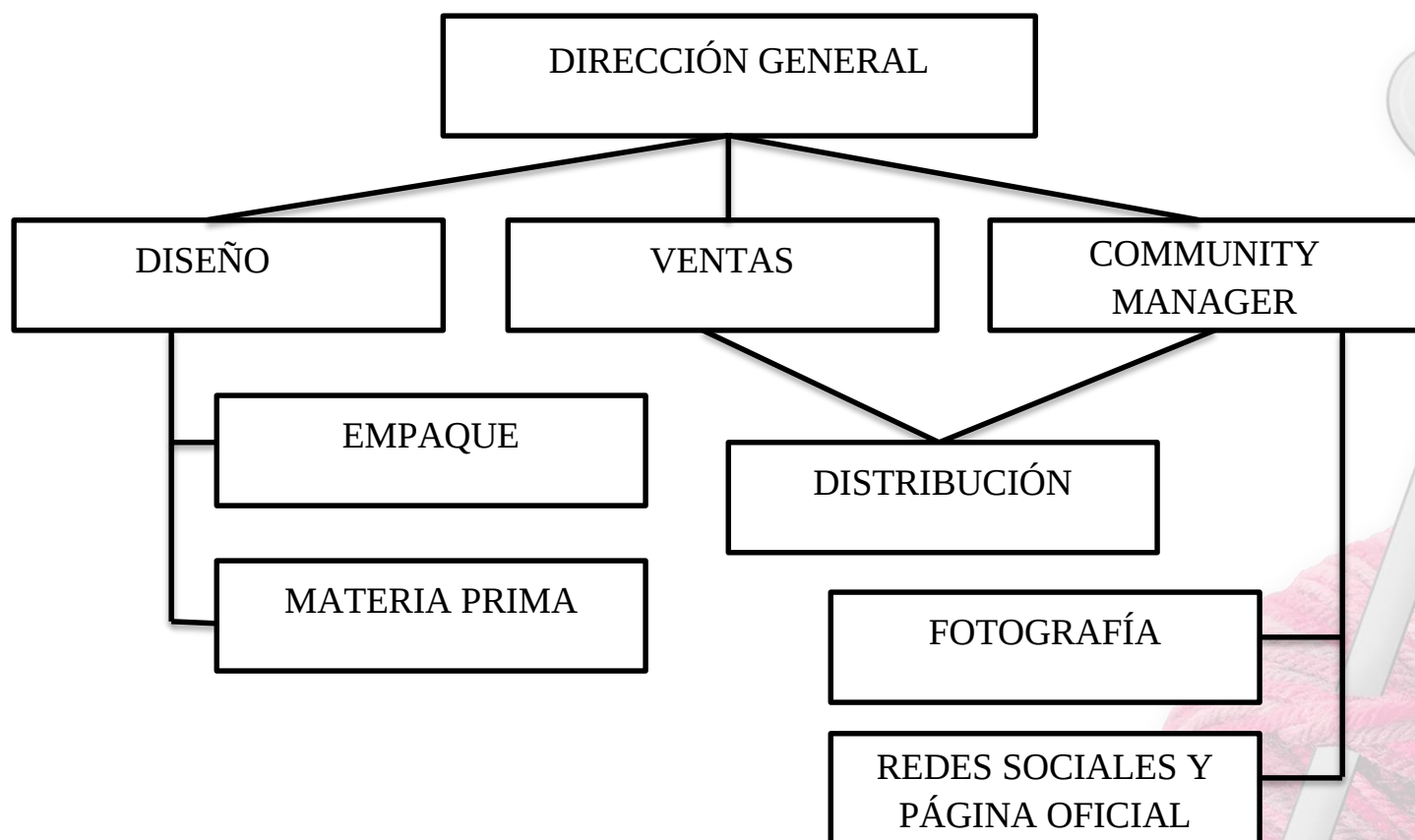
EQUIDAD: Dar a nuestros compradores, productos de acuerdo a sus necesidades y capacidades.

COMPROMISO: Surge de la convicción en torno a los beneficios que trae el excelente desempeño en el cumplimiento de los objetivos propuestos por la empresa. Con este valor se logra pasar de las ideas iniciales a los hechos, generando resultados y beneficios. Asumir el reto permanente de atender los



requerimientos internos y externos de Arti Manos S.A.S de manera oportuna y eficaz.

Organigrama



4.4. Postura ética

La postura de Arti Manos S.A.S. en el ámbito ético se ve inspirada en el pensamiento humanista que promueve la Universidad Santo Tomás de Aquino, es decir, un pensamiento con miras a asegurar la construcción del bien común y la realización de la justicia distributiva, al reducir la exclusión social, en este caso a través de la cultura. Con los talleres, se espera vincular a las distintas zonas de la capital colombiana y seguir los principios de la institución donde surgió la idea de este modelo de negocio.

Por otro lado, frente a las empresas que representen una competencia para Arti Manos, se mantendrá una sana oferta de nuestros productos. A nuestros clientes

se ofrecerá un producto acorde con sus necesidades y de la calidad, precio y entrega que se promete a cada uno.

En cuanto al nivel interno de la empresa, se promoverán las relaciones y conductos regulares adecuados para la relación entre los integrantes de este proyecto, además de generar filtros para la resolución adecuada de conflictos.

4.5. Descripción del producto

Arti Manos S.A.S, se encarga de diseñar líneas temáticas con mensajes positivos en papel reciclable para generar identidad y sentido de pertenencia a los símbolos patrios. Mediante el desarrollo de productos y la capacitación del recurso humano, impulsa la comercialización de artesanías colombianas realizadas en croché y en telar rectangular.

Ofrece diferentes líneas de productos hechos 100% a mano. En la línea de mochilas, los estilos son temáticos con especialidad en los tejidos con la bandera de Colombia, de fechas especiales como amor y amistad, navidad, entre otros... Varían los tamaños y el tipo de gaza según el diseño que elija el comprador. Cinturones con el tejido tipo gaza, gorros y cuellos, son otros de los productos de las líneas personalizadas. Los primeros son hechos con hilo wayuu y los demás son elaborados en lana. Los cuellos y bufandas son de un solo tono o degradé. Todos nuestros productos se envían con una tarjeta en papel reciclable con un dato curioso o de cultura general acerca de nuestro país.

Además, uno de los aspectos que nos hace únicos, es la transmisión del saber ancestral del tejido a través de talleres a niños de 8 a 12 años en la localidad de Engativá.

4.6. Etapas del proyecto

A partir de seis pasos que pueden llevarse a cabo para la constitución de Arti Manos S.A.S, se logró establecer en qué parte del proceso va la empresa.

1) Idea inicial: surgió a partir de la capacitación de las dos creadoras del proyecto, que durante un semestre aprendieron tejido wayuú en el centro sopeño OSCUS. Al comienzo, no contemplaron que su aprendizaje podía convertirse en un negocio, pero cuando comenzaron a diseñar productos únicos y entre sus conocidos comenzaron a llegar pedidos, se dieron cuenta que esto podía llegar a ser más que un pasatiempo.

2) Conocimiento del material y producto: con una serie de capacitaciones se espera tener conocimiento cada vez más profundo de la materia prima de los productos. Esta etapa es asesorada por los proveedores de materia prima y,

como resultado, se ha logrado la diversificación en los materiales, pues del uso exclusivo de hilo wayuu, se comenzaron a utilizar lanas de diferentes metrajes y texturas.

3) Plan de negocios: mientras los dos pasos anteriores continúan en desarrollo, éste aún no se ha cumplido. Es decir, existen compradores, pero no se ha llegado a tener un control claro y efectivo de los costos de materia prima frente a las ganancias.

4) Obtener recursos: tanto los factores económicos como de mano de obra son esenciales para la proyección de Arti Manos S.A.S. Respecto al primer factor, se cuenta con una capital de 600 mil pesos base, que aún no se han utilizado, debido a que los materiales se han comprado con el dinero de las ventas. Otro recurso, que hasta el momento es el que más falencias presenta, es la mano de obra, sólo dos personas se encargan de producir los artículos y en varias ocasiones no se ha logrado cumplir con la cantidad de ventas generadas en el tiempo previsto para la entrega.

5) Ejecución: a) lograr el diseño de un logo junto con el posicionamiento de la marca, tener página web y perfil de la empresa circulando en las redes sociales, saliendo de lo virtual, b) los lugares de venta serán las ferias en Bogotá (Corferias, OSCUS, entre otras...)

6) Proyección: Tener metas a largo plazo es lo que mantendrá en el mercado a Arti Manos S.A.S, fijando objetivos de crecimiento, por el momento, la proyección va direccionada a: diversificar los productos, realizar alianzas comerciales, incrementar la producción y tener un espacio para el taller.

7) Análisis de riesgo:

Tipos de riesgo	Descripción de riesgo	Impacto de riesgo	Línea de Acción
Financiero	En Marzo del año 2015, la principal distribuidora de hilo macramé, material con el que se realizan las mochilas, uno de los productos principales de Arti Manos, anunció que había escases en el insumo, por el traslado	Existen dos posibles impactos a la hora de enfrentar un alza de materia prima; por un lado, se aumenta el costo del producto al cliente o Arti Manos tendría que	Producir una cantidad mayor de productos que se fabrican con hilo macramé para tener en la bodega suficiente y de esta forma, no aumentar el precio ni asumir

	del punto de fábrica. Debido a esto, Arti Manos cambió de distribuidora.	asumir el valor agregado del material. En el primer caso, los clientes frecuentes podrían no seguir comprando al experimentar un aumento repentino y, en el segundo, la empresa reduciría sus ganancias.	costos adicionales. Aumentar el costo al cliente paulatinamente par que éste asuma una parte del costo y el restante, lo asumiría Arti Manos.
	Cuando los clientes toman, con algunos productos, la opción de cancelar por cuotas, en ocasiones se retrasan en sus pagos. El dinero se recibe de forma directa y, si el cliente carece de tiempo suficiente para abonar en el punto de fábrica o a los lugares de encuentro propuestos por las dos accionistas principales, Arti Manos pierde las ganancias en el desplazamiento o con la demora excesiva del pago total.	Si el 50% del pago de un cliente, tarda más de quince días ya no es considerado como ganancia porque ese es el plazo máximo de Arti Manos para dividir el valor del producto y extraer un porcentaje para la compra de nuevo material.	Establecer fechas fijas para cada una de las cuotas acordadas y tener un encargado por parte de la empresa para recoger el dinero.
Legislativo	En la Ley 1258 DE 2008 (Diciembre 05), por medio de la cual se crea la sociedad por acciones simplificadas, estipula en su capítulo III, las reglas sobre el capital y las acciones. En su artículo 9 afirma que “La suscripción y pago del capital podrá hacerse en	Si la constitución de la sociedad por acciones simplificadas sólo recae en una persona natural, los fondos serían menores al cálculo inicial de	Establecer una forma de financiación por parte de una entidad bancaria para que la accionista que no tiene recursos iniciales pueda

	condiciones, proporciones y plazos distintos de los previstos en las normas contempladas en el Código de Comercio para las sociedades anónimas. Sin embargo, en ningún caso, el plazo para el pago de las acciones excederá de dos (2) años. En este caso, el riesgo se genera por parte de una de las dos accionistas que tienen como objetivo la creación de Arti Manos, debido a la falta de capital de una de ellas.	presupuesto con el que estaba previsto iniciar la empresa.	aportar económicamente a la constitución de la empresa Arti Manos.
	De la Ley 1258 DE 2008, el artículo 23 del capítulo IV (en este capítulo se especifican las modalidades de reuniones y toma de decisiones entre accionistas) habla sobre el fraccionamiento del voto por parte de las cabezas visibles de la compañía a la hora de tomar decisiones. Cuando se trate de la elección de juntas directivas o de otros cuerpos colegiados, los accionistas podrán dividir su voto. Sin embargo, al ser dos personas las que se posibilitan para votar, se puede generar un conflicto donde quebrar la votación no sería útil.	Falla en la toma de decisiones, es decir, que al ser dos las accionistas, se puede generar un empate y un desacuerdo entre las cabezas visibles de la empresa.	Adjuntar en las actas de reunión entre socios la cláusula de la misma ley (1258 de 2008) en el capítulo IV del parágrafo 1, haciendo claridad en que la organización de la sociedad tiene un Presidente de Asamblea. En el caso de Arti Manos, la socia fundadora será la que represente la mayor participación.

Mercado	Los diseños de Arti Manos son únicos en el mercado. Sin embargo, no todos pueden replicarse. Productos con diseños especiales que aparecen en el catálogo no están en existencia.	Los clientes no tienen un catálogo claro para seleccionar los productos y aquellos que ven en las fotografías de los muestrarios, se tardan en ser replicados.	Elaborar un catálogo de productos básicos dentro de las líneas de Arti Manos, con productos que siempre estén en existencia.
	El tiempo de entrega de todos los productos de Arti Manos, es mayor al que ofrece la competencia, esto obedece a la forma de producción donde la mayoría de elementos se elaboran bajo pedido, debido a la falta de mano de obra calificada.	Si los clientes buscan uno de los productos de Arti Manos con premura de tiempo, elegirán a la competencia. Arti Manos perderá clientes por no contar con la agilidad necesaria en su proceso de producción.	Capacitar a través de talleres a bajo costo, a un grupo de personal idóneo que pueda contribuir en la realización de pedidos en un periodo más corto que el actual.

4.7. Comunicación y su aporte en la idea de negocio

4.8. Consolidación legal de la empresa

Para que Arti Manos S.A.S sea una micro empresa colombiana de una persona natural, debe cumplir con los parámetros de la Cámara de Comercio y ser legalmente constituida a través de los siguientes pasos:

- **Asesoría:** Con el apoyo del centro de emprendimiento de la CCB, se da una guía a la idea de negocio.
- **Consultas:** Se debe pedir asesoría para diligenciar los formularios requeridos para la constitución legal.
- **RUT:** Tener un registro único tributario.

- **Formularios:** Contar con un registro único empresarial y social.
- **Formalización:** Registrar una matrícula mercantil en la CCB.

5. DEFINICIÓN DEL PRODUCTO

5.1. Producto

Mochilas, manillas, bufandas, gazas y gorros tejidos a mano en materiales como macramé, hilo wayuu y lana Alice son los productos que ofrece Arti Manos S.A.S.

Son productos realizados 100% a mano y con materiales de alta calidad fabricados en Colombia. En la línea de mochilas, los estilos son temáticos con especialidad en los tejidos con la bandera de Colombia, de fechas especiales como amor y amistad, navidad, entre otros... Varían los tamaños y el tipo de gaza según el diseño que elija el comprador. Cinturones con el tejido tipo gaza, gorros y cuellos, son otros de los productos de las líneas personalizadas. Los primeros son hechos con hilo wayuu y los demás son elaborados en lana. Los cuellos y bufandas son de un solo tono o degradé. Todos nuestros productos se envían con una tarjeta en papel reciclable con un dato curioso o de cultura general acerca de nuestro país.

5.2. Plus o ventaja competitiva

A diferencia de las empresas que tienen un modelo de negocio similar al que se plasma en este documento, nuestro valor agregado hace referencia a la transmisión de saberes que queremos iniciar a través de talleres a niños entre los 8 y 12 años de edad en la localidad de Engativá.

5.3. Características del producto

Los materiales y tamaños varían de acuerdo al producto. A continuación están las características de los productos base, sin embargo, hay más de 20 productos que se derivan de estos, los diferencia el tamaño y diseño.

Producto	Material	Tamaño
----------	----------	--------

Cuello / Bufandas 	Lana Alice (De 170 mts a 400 mts)	Mediana y Grande
Mochila 	Hilo Wayuu o macramé (Desde 300 gramos, según el tamaño)	Tamaño llavero Pequeña Mediana Grande
Gorros 	Hilo Wayuu o macramé (Desde 100 gramos, según el tamaño) Lana Alice (Desde 2 madejas)	Mediano y grande
Gazas 	Hilo Wayuu o macramé (Desde 100 gramos por color, según el tamaño. Siempre se hacen a tres o cuatro colores en simultáneo)	Único tamaño (mediano)

5.3.1. Precio

Ítem	PRODUCTO	PRECIO	MÉTODOS DE PAGO ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA
1	Combo 3 Tejidos 	Gorro \$13.000 Mochila \$30.000 Conjunto \$40.000	Pago mixto: Se refiere a los productos que tienen dos o más modalidades de pago. 1ra modalidad → Los tres primeros productos en el catálogo de Arti Manos, tiene como una de sus modalidades de pago, el pago del 50% del total del producto en una cuota. A los quince días del primer pago, se debe cancelar el 50% restante.
2	Gorro Macramé a una aguja 	\$13.000	
3	Gorro estilo rasta 	\$ 25.000	2da modalidad → Los precios de esta parte del catálogo oscilan entre los 13 mil y los 40 mil pesos, por ello la forma de pago a una única cuota (contra entrega) es la más sencilla para estos productos.
4	Mochila mediana	\$ 90.000	1ra modalidad → A comparación de los precios anteriores,



5 Mochila Grande y pequeña

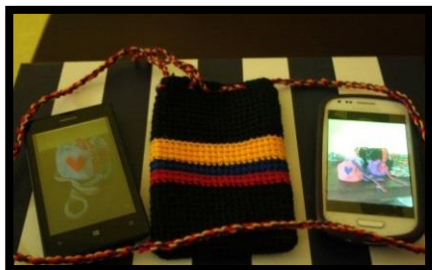


Grande
\$110.000
Pequeña
\$ 30.000

éstos tienden a aumentar, así que el pago que podría ser más conveniente para los clientes de Arti Manos es el pago del 50% del total del producto en una cuota. A los quince días del primer pago, se deberá cancelar el 50% restante.

2da
modalidad →
Si el cliente prefiere un pago contra entrega, deberá cancelar el 100% de la totalidad del producto adquirido al recibirlo.

6 Estuche para celular



\$ 10.000

Única forma de pago:

Única modalidad →
El producto 6 y 7 son los más económicos dentro del catálogo de Arti Manos, por ello su pago es contra entrega. En el caso del número 8, se seleccionó este medio de pago porque se trata del producto de mayor demanda, así que la compra de materia prima es constante, por lo que no es rentable manejar cuotas de pago con dicho producto.

7 Llaverero



\$ 5.000

8 Cuello doble

\$ 22.000

El ítem 9 es importado desde Ecuador, el pago para proveedores es contra



entrega, por ello, el pago por parte de los clientes de Arti Manos debe ser de la misma forma.

Gorros a dos agujas

9



\$ 15.000

Talleres de tejido en telar

10



\$ 2.000 por hora (No incluye materiales)

1ra modalidad → El cliente que reciba talleres en las instalaciones de Arti Manos, podrá cancelar el 100% del taller cuando este finalice. Los materiales son un costo adicional que puede adquirir en el taller o traerlos consigo.

2da modalidad → Si quien tenga la iniciativa de comenzar el ciclo completo de talleres con Arti Manos y desea

cancelar su cupo durante todo la duración total del ciclo, podrá hacerlo en la primer clase del ciclo.

5.3.2. Precio que el cliente está dispuesto a pagar

Los productos que ofrece Arti Manos, tienen varios factores por los que, por un lado, los compradores podrían convertirse en clientes frecuentes y por otro, se puede captar la atención de clientes potenciales.

En medio de conversaciones informales, se seleccionó un grupo focal con los primeros clientes de la empresa, con el fin de conocer los motivos por los que, después de una primera compra, continúan seleccionando a Arti Manos para adquirir más productos.

La comodidad es uno de los factores que más resaltan los primeros clientes, esto se debe a la selección de la materia prima, la lana Alize es anti alergias, tiene textura suave y se ajusta a la medida de cada cliente por su elasticidad, a pesar de tratarse de lana. El hilo wayuu se ajusta y moldea con la postura del cliente, los elementos que le acompañen y el tamaño.

El diseño es único, el grupo focal que se seleccionó para este diálogo, asegura que no ha visto en ningún establecimiento de la competencia, la combinación de colores que maneja Arti Manos, además de la alta durabilidad de los materiales, que resisten clima, peso y ajuste (esto se demuestra en la variedad de lugares donde están los productos).

Otros de los factores que vale la pena resaltar son el precio, que en comparación a la competencia es mucho más asequible, las facilidades de pago y la opción de tomar talleres a bajo costo y horarios flexibles.

Comprador / Ubicación	Cualidad seleccionada por la cual paga por el producto			
	Comodidad	Diseño	Calidad	Otro
Giacomo Otonello - Ecuador	✓	✓		
Fabián Paz – Cali		✓	✓	
Mónica Becerra – Panamá	✓	✓	✓	Precio

Angie Reyes – Bogotá	✓	✓		Facilidades de pago
Kamila Correa – Bogotá	✓	✓		
Alejandra Clavijo – Bogotá	✓	✓		Talleres
Carlos Hepburn		✓		Facilidades de pago

5.3.3 Distribución del producto

Canales de distribución	Canales de comunicación	Estrategia de posicionamiento
<u>Canal Directo:</u> En este tipo de canal no existen intermediarios, por tanto, la comercialización es directa, por parte de la empresa con el comprador. <u>Establecimiento propio:</u> En el barrio Bonanza (Cra. 70 C No. 75-46) de la localidad de Engativá se encuentra taller de producción y exhibición de Arti Manos. En este lugar, se comercializan los productos, además del ser el punto de encuentro para los talleres.	<u>Mercadeo directo:</u> Se establece la construcción de una base de datos que está alimentada por información de personas cercanas (compradores) posibilitando un acercamiento directo e informal a través de conversaciones con el cliente con el fin de conocer aquello que esperan de los productos. <u>Mercadeo digital:</u> El uso de la página web y su difusión, además de las redes sociales son herramienta clave para mostrar y enviar el catálogo de productos. A través de la página web y las redes sociales, se establece un catálogo de productos, es decir, la distribución sigue siendo directa pero mediante este catálogo.	<u>Estrategia 2:</u> ¿Qué?: Espacios virtuales de difusión para los productos de Arti Manos y que los clientes potenciales tengan conocimiento de las líneas de productos ya diseñadas y las nuevas ideas para incluir en el catálogo. ¿Cómo?: Diseñar un brochure y editar un video institucional para difundir a todos los clientes y los posibles compradores registrados en nuestra base de datos. Acción: Crear cuentas de Arti Manos en todas las redes sociales posibles para difundir el material del catálogo y el video. Además de ofrecer información de contacto.

	<u>Ferias:</u> Arti Manos ha participado en ferias y eventos de exhibición, uno de los primeros fue el realizado por el centro de enseñanza Oscus. Cada seis meses, la empresa se vincula a una exhibición para ofrecer descuentos y mostrar la nueva colección de productos.	
--	--	--

5.4. Productos Similares en el mercado

En la Cll. 57 con Cra. 9na, existen varios lugares que además de ofrecer productos similares a los diseños de Arti Manos, tienen espacios de aprendizaje donde dictan clases a cambio de compras mayores a 20 mil pesos. Sin embargo, Arti Manos se diferencia por la población a la que quiere dirigir las clases (niños y niñas de 8 a 12 años de edad), mientras que los talleres ya existentes se dirigen a población adulta.

5.5. Registro de empresas que trabajan en el mismo sector

Empresas Competidora	Nivel de Aceptación			Tipo de cliente que atiende	¿Por qué razón la elijen?	¿Dónde se comercializa el producto?	¿A qué precio lo venden?
	Alta	Regular	Poca				
Artesanías de Colombia	X			Colombianos con un poder adquisitivo alto y extranjeros con la misma característica.	Es la marca más importante del país en la realización de artesanías.	Por medio de su página web, en ferias (corferias) y en sus puntos de venta.	Desde 80 mil pesos a 600 mil pesos.
Bufandas & Bufandas		X		Población joven con acceso a internet y redes sociales.	Tiene diseños juveniles y frescos.	Se comercializa vía web, con entregas directas y en el taller con cita previa.	Desde 40 mil pesos.

Bufandas a Mano	X			Bogotanos y bogotanas de todas las edades con acceso a internet.	Tienen diseños más grandes que los convencionales y con ello ofrecen dos productos en uno, es decir, bufandas unidas a sacos o cuellos con capota.	Se comercializa por sus redes sociales (por medio de la fan page)	
-----------------	---	--	--	--	--	--	--

5.5.1 Precios de la competencia

Ítem	PRODUCTO	Precios Competencia		
		Artesanías de Colombia	Bufandas & Bufandas	Bufandas a Mano
1	Combo 3 Tejidos 	No ofrece	\$90.000	\$70.000
2	Gorro Macramé a una aguja 	No ofrece	\$ 30.000	\$ 25.000
3	Gorro estilo rasta	No ofrece	No ofrece	No ofrece



4

Mochila mediana

\$ 300.000

No ofrece

No ofrece



5

Mochila Grande y pequeña

\$ 500.000

No ofrece

No ofrece

\$60.000



6

Estuche para celular

No ofrece

No ofrece

No ofrece



7

Llavero

\$ 20.000

No ofrece

No ofrece



8	Cuello doble			
		No ofrece	\$ 40.000	\$30.000
9	Gorros a dos agujas			
		No ofrece	\$35.000	\$ 40.000
10	Talleres de tejido en telar			
		\$ 100.000	No ofrece	No ofrece

5.6. Aporte modelo de negocio en términos de innovación

La utilización de nuevos materiales en la realización de productos que convencionalmente se trabajan siempre con los mismos hilos o lanas, mezclar colores y trabajar nuevos diseños en los talleres a niños y niñas de 8 a 12 años en la localidad de Engativá.

5.7. El producto y su representación como solución única

No sólo los diseños son un detalle que hace únicos nuestros productos, la posibilidad de aprender a hacer lo que vendemos, es un elemento adicional que no

se ofrece por parte de las empresas que comercializan productos similares a los de Arti Manos.

6. EQUIPO DE TRABAJO Y SISTEMA DE NEGOCIO

6.1. Equipo de trabajo

El equipo de trabajo de Arti Manos S.A.S, cuenta con dos personas que desempeñan las principales actividades de la empresa. Las capacidades que resaltan en este equipo son: el componente educativo (aporte fundamental para los talleres) y el conocimiento del proceso en la elaboración de los productos que ofrecemos (tejido y papel reciclable para las tarjetas). Además de la buena relación interna entre los miembros de la empresa, los valores corporativos son el eje de Arti Manos y la atención asertiva a los clientes es un componente adicional por el que se caracteriza el personal de esta empresa.

Personal	Liderazgo	Coordinación	Materiales	Recurso humano	Finanzas	Creatividad	Proyección
Daniela Castillo Manosalva	X	X	X	X	X	X	X
Martha Lucía Manosalva			X	X	X	X	

PERFÍL DEL EQUIPO DE TRABAJO		
Nombre	Tareas en la empresa	Experiencia
- Martha Lucía Manosalva: Licenciada en educación pre-escolar de la Universidad Pedagógica Nacional	- Diseñar y realizar los productos que la empresa ofrece. - Continuar con las capacitaciones para la realización específica de accesorios. - Manejar la contabilidad referente a lo necesario para la materia prima (inversión).	- Docente en diferentes áreas de la educación, en especial de preescolar y primaria durante 10 años. - Vendedora independiente desde el año 2010 de muebles para oficina.

	- Ofrecer los productos y servicios de Arti Manos S.A.S - Habilitar el taller y área de trabajo (este apartado se explicará en el punto siguiente) - Dictar talleres de tejido personalizadas y a niños entre los 8 y 12 años de la localidad de Engativá. - Diseñar y realizar las tarjetas de entrega con los mensajes positivos del país, que acompañan nuestros productos.	
- Daniela Castillo Manosalva: Comunicadora Social en formación de la Universidad Santo Tomás	- Diseñar y realizar los productos que la empresa ofrece. - Continuar con las capacitaciones para la realización específica de accesorios. - Manejar la contabilidad referente a las ganancias y rentabilidad de la empresa. - Ofrecer los productos y servicios de Arti Manos S.A.S - Diseñar la página web y las redes sociales (difundirlas). - Dictar talleres de tejido personalizadas y a niños entre los 8 y 12 años de la localidad de Engativá.	- Comunicadora Social en formación de la Universidad Santo Tomás (énfasis en educación). - Ha trabajado en organizaciones sociales por 3 años (ONIC, Centro de proyección social de la USTA y Funmiha). - Tiene experiencia en medios de comunicación desde el segundo semestre del año 2011 (Escenario radio, Contagio radio, Banca del Parque radio, Revista Hoja Blanca y City Tv).

	- Diseñar y realizar las tarjetas de entrega con los mensajes positivos del país, que acompañan nuestros productos.	
Tareas adicionales		
Diseño Logo y papelería	- Cristian Malaver es diseñador y graficador del canal de televisión CityTv, es quien diseñó el logo y la papelería de Arti Manos S.A.S.	
Fotografías	- Aunque no todas las fotografías han sido tomadas con cámara profesional o han sido editadas. La última línea de mochilas tuvo una sesión fotográfica por parte de mi compañera de carrera Tatiana Ramírez. Estas imágenes lograron un mayor impacto y recordación.	
Contabilidad	-Sergio Adrián Vargas, es ingeniero con experiencia de 3 años en áreas de contabilidad en el canal de televisión CityTv, él será el encargado de organizar los aspectos numéricos de Arti Manos.	

6.2. Red de contactos

Clientes

Los pedidos que hemos tenido hasta el momento han sido a través de facebook. Sin embargo, aunque nuestro núcleo principal de compradores está en nuestra ciudad y sean personas jóvenes, ya se han enviado pedidos a Cali, Panamá, Ecuador y Australia.

Proveedores

En materia prima contamos con dos proveedores, uno ubicado en Quirigua y nuestro proveedor principal en la calle 57 con carrera 9na, en Chapinero. Para elementos ya elaborados, a los que no tenemos que realizarles ningún proceso de transformación contamos con un proveedor en Quito, Ecuador.

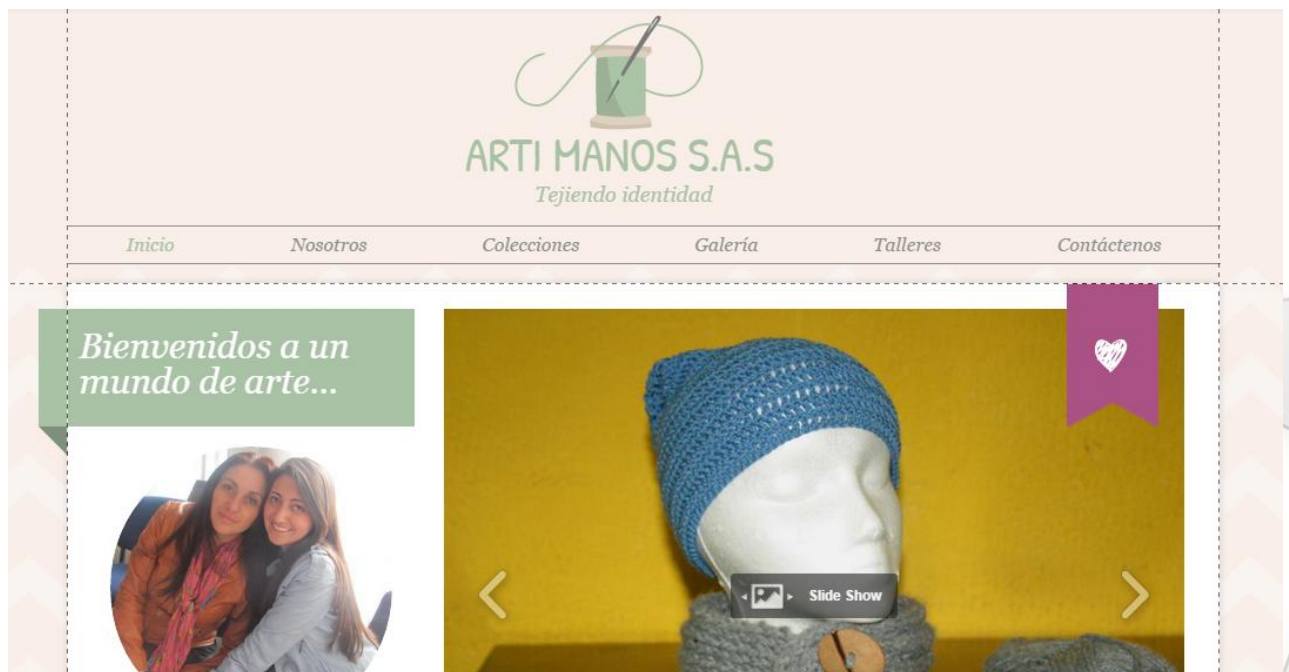
6.3. Aliados del negocio

6.4. Ventajas de la alianza

Aliado	Ventajas
PUNTOS 57	Nuestro proveedor principal de materia prima, dicta talleres de tejido por compras superiores a 25 mil pesos, así que en ese lugar recibimos capacitaciones con mucha frecuencia.
PROVEEDOR PARTICULAR	Tenemos en Quito, Ecuador, un proveedor que nos vende por compras superiores a 30 artículos, cada producto a 2 dólares.
CCB CÁMARA DE COMERCIO DE BOGOTÁ	La Cámara de Comercio de Bogotá realiza asesorías legales para iniciar legalmente la empresa, y ya están algunas citas programadas para mediados y finales de noviembre del 2015.
UNIVERSIDAD SANTO TOMÁS	Las asesorías de emprendimiento por parte de la Universidad Santo Tomás, han logrado encaminar y aterrizar el proyecto de empresa que iniciamos.
LOL BAGS	LOL BAGS, aparte de diseñar nuestro logo y papelería, nos ofrece sus artículos a menor costo, en caso de querer expandir nuestras ventas.

6.5. Recursos adicionales

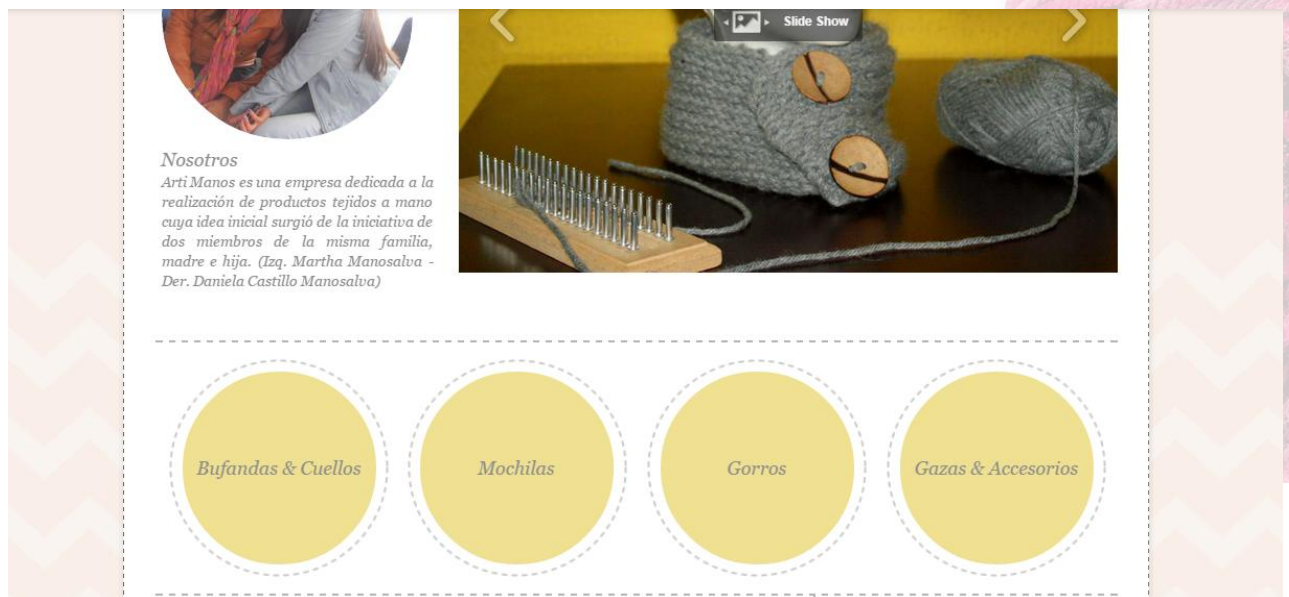
6.5.1 Desarrollo de página web



Características

Diseño: La página web está siendo desarrollada de forma visual, es decir, que la fotografía, el video y los colores predominarán en cada una de las secciones del espacio virtual.

Composición del sitio



La página se divide en dos partes principales dentro del home:

- ✚ La información general de nuestra empresa (Inicio, nosotros, colecciones, galería, talleres, contáctenos) ---> Imagen 1
- ✚ Los productos en venta (Bufandas y cuellos, mochilas, gorros, gazas y accesorios) ---> Imagen 2

Las subcategorías de la página son:

- ✚ Inicio: Esta página tiene como objetivo ser muy visual, así que el inicio tiene las subcategorías de división acompañadas por galerías de imágenes de nuestros productos que rotarán cada 4 segundos.
- ✚ Nosotros: En este apartado está la definición de la empresa (¿Quiénes somos?) junto con la misión y visión.
- ✚ Colecciones: Aquí se muestran los productos por separado (bufandas & Cuellos, mochilas, gorros, gazas & accesorios).
- ✚ Galería: Algunos de nuestros compradores se han tomado fotografías con nuestros productos y eso es lo que queremos mostrar en la cuarta pestaña de la página.
- ✚ Talleres: El enfoque de la enseñanza de diferentes formas de tejido, se enfocará a niños(as) entre los 8 y 12 años de la localidad de Engativá. Sin embargo, a través de la página se podrán reservar clases personalizadas a particulares de todas las edades.
- ✚ Contáctenos: En esta pestaña, se muestra el número de contacto y la dirección del taller. Además de enviar los comentarios en línea a nuestro correo empresarial: artimanossas@gmail.com

6.5.2 Lugar de establecimiento

En Junio de 2015, Arti Manos S.A.S tendrá un espacio para los materiales y elementos que necesita para los pedidos de sus clientes. El espacio queda en la Calle 70 B No. 75 - 46 del barrio Bonanza.

El taller queda ubicado en el tercer piso. Sin embargo, la meta es lograr que la parte posterior de la casa, un aparta estudio independiente, sea el espacio donde Arti Manos S.A.S pueda ofrecer los talleres y tener lugar para su exhibición. Según nuestra proyección, para noviembre de 2015 esta meta debe ser una realidad.

¿Qué falta para lograrlo?

Por cerca de 10 años, el aparta estudio de la parte posterior de esta casa estuvo abandonado. Ahora la casa pertenece a mi familia y está en proceso de adecuación y restauración. Sin embargo, la parte que más está deteriorada es la que mencioné anteriormente, así que el trabajo para que pueda ser un taller y espacio para las clases, tardará algunos meses y necesita de una inversión para los materiales de fortalecimiento de la estructura.

6.5.3 Plan Financiero

Inversión mínima requerida para iniciar operaciones: Los valores e ítems descritos a continuación revelan las necesidades iniciales de Arti Manos para entrar al mercado.

Concepto	Descripción	Valor	Temporalidad
Capacitaciones	Las dos personas que están a la cabeza de Arti Manos tendrán que capacitarse en el manejo y utilización de la materia prima como en el manejo y administración de la empresa.	400.000	Mensual
Personal Externo	Se contratarán una o dos personas que hagan parte del sector productivo de la empresa.	200.000	Mensual
Diseño Web	El diseñador Diego Bernal es el encargado de crear todo lo relacionado con la	500.000	Anual

	imagen virtual de la compañía.		
Aplicaciones web	Arti Manos pagará por el derecho a tener una aplicación para los móviles.	100.000	Anual
Otros	Gastos adicionales de los ítems mencionados en esta tabla.	200.000	Mensual
Mobiliario	En una subasta de la empresa Metro Office S.A.S se adquirió el mobiliario para el taller de Arti Manos.	100.000	Anual
Materia Prima	Es necesario tener una producción para los primeros meses, al igual que contar con el material para su fabricación.	500.000	Trimestral
Instalaciones	En el barrio Bonanza está ubicado el taller de Arti Manos, allí hay que pagar por uno de los recibos de servicios públicos.	50.000	Mensual
Computador	Para la base de datos, facturación, fotografías, entre	1.000.000	Anual

	otros, se debe contar con un computador.		
Transporte	Las socias de Arti Manos cuentan con un vehículo para su desplazamiento en la entrega de pedidos y presentación de la empresa. La finalidad de este costo es la gasolina.	50.000	Semanal
Financiero	Se contratará una persona que sea idónea para manejar la contabilidad de la empresa.	200.000	Mensual
Total de inversión: 3.300.000			

Financiación externa:

En caso de necesitar financiación por parte de una entidad externa, el préstamo para las pequeñas y medianas empresas es, en entidades como el Banco de Bogotá de dos millones de pesos en adelante para libre inversión con el interés más bajo en el mercado de 0.3% mensual con cuotas fijas según el interés y capital con el que cuente la empresa.

Para este tipo de préstamo, esta entidad no consulta centrales de riesgo, ni puntajes para acceder a la financiación. No son necesarios los seguros ni pólizas por tratarse de una empresa de pequeño monto, tampoco hay cobros por estudios de crédito. La aprobación se realiza en menos de 24 horas y el desembolso del dinero aprobado se realiza en dos o tres días.

Requisitos en caso de solicitar financiación bancaria:

Fotocopia del RUT

Referencia Personal

Referencia Comercial

Recibo de servicio público

Costos Fijos	
Descripción	Valor Mensual
Establecimiento	50000
Nómina	2000000
teléfono e internet	70000
Capacitaciones Propias	20000
Gastos de movilidad	200000
Gastos legales	200000
Publicidad	500000
Gastos de papelería	50000
Total	3090000

Costos Variables	
Descripción	Valor
Materia Prima	100000
Mobiliario Taller	75000
Domicilios ventas	50000
Empaques	30000
Mantenimiento maquinaria	45000
Total	300000

Precio de producto total	
Gorro	13000
Mochila	30000
Conjunto 1	40000
Gorro Macrame	13000
Gorro Rasta	25000
Mochila Mediana	90000
Mochila Grande	110000
Mochila pequeña	30000
Estuche para celular artesanal	10000
Llavero	5000
Cuello doble	22000
Gorro a dos Agujas	15000

Talleres de aprendizaje (ciclo)	20000
Total	423000

Costos Fijos	3.090.000
Precio total de productos	423000
Costos Variables	300000
Punto de equilibrio	25
Utilidades	0

Unidades	Ventas	Costos	Utilidades
1	423000	3390000	-2967000
2	846000	3690000	-2844000
3	1269000	3990000	-2721000
4	1692000	4290000	-2598000
5	2115000	4590000	-2475000
6	2538000	4890000	-2352000
7	2961000	5190000	-2229000
8	3384000	5490000	-2106000
9	3807000	5790000	-1983000
10	4230000	6090000	-1860000
11	4653000	6390000	-1737000
12	5076000	6690000	-1614000
13	5499000	6990000	-1491000
14	5922000	7290000	-1368000
15	6345000	7590000	-1245000
16	6768000	7890000	-1122000
17	7191000	8190000	-999000
18	7614000	8490000	-876000
19	8037000	8790000	-753000
20	8460000	9090000	-630000
21	8883000	9390000	-507000
22	9306000	9690000	-384000
23	9729000	9990000	-261000
24	10152000	10290000	-138000
25	10575000	10590000	-15000
26	10998000	10890000	108000
27	11421000	11190000	231000
28	11844000	11490000	354000
29	12267000	11790000	477000
30	12690000	12090000	600000



