

PROYECTO DE EMPRENDIMIENTO SOCIAL - ARTESANÍAS DE USME:
“EMPRENDIENDO POR UN MAÑANA MEJOR CON EMPLEO DIGNO Y AMOR,
POR NUESTRAS MADRES CABEZA DE HOGAR”

Catherine Andrea Rodríguez
Consuelo Suárez Arias
Miguel R. Torres González
Yesenia López Peña
Hermes Efraín Nupan

Grupo: 110011_2

Milton Eduardo Villalba Benítez
Tutor

Universidad Nacional Abierta y a Distancia – UNAD
Escuela de Ciencias Administrativas, Contables, Económicas y de Negocios

Diplomado De Profundización Para Tecnologías Gestión Del Marketing Para El
Emprendimiento Social

Bogotá, D.C; Julio, 2020

Índice General

<i>Introducción</i>	4
<i>1.Objetivos</i>	5
1.1 Objetivo General	5
1.2 Objetivos Específicos	5
<i>2.Descripción y Planteamiento del Problema</i>	6
2.1 Localidad de Usme	6
2.2 Población Afectada y Condiciones Sociales, Económicas y Personales	7
<i>3.Presentación del Proyecto Y Propuesta De Innovación</i>	8
3.1 Presentación Proyecto de Emprendimiento	8
Nombre del Proyecto: "Artesanías de Usme: Emprendiendo por un mañana mejor con empleo digno y amor, por nuestras madres cabeza de hogar"	8
3.2 Factor innovador	9
3.4 Impacto social	11
3.5 Financiación	¡Error! Marcador no definido.
<i>4. Formulación de la Propuesta de Valor</i>	12
4.1 Modelo De Negocio Basado En La Metodología Design Thinking	12
<i>5. Plan de mercadeo</i>	25
5.1 Atributos y beneficios del producto o Servicio a ofrecer al mercado	25
5.2 Grupo Mercado objetivo del proyecto	27
5.3 Segmentación	28
5.5 Aliados clave del modelo de negocio del proyecto de emprendimiento social	29

5.6 Estrategias de Mercadeo	30
5.6.1 Estrategia de comunicación	30
5.6.2 Estrategia de Posicionamiento	30
5.6.3 Estrategia de Diferenciación	30
5.6.4 Estrategia de Social Media	31
Redes sociales	32
5.6.5 Logo slogan	32
7. Proyección operativa y financiera	33
7.1 Recursos operativos	33
7.2 Precio de venta y proyecciones de ventas para tres años	34
7.3 Capital de trabajo	36
7.4 Inversiones	38
Conclusiones	40
Referencias Bibliográficas	41

Introducción

Las artesanías en Colombia dependen en un cien por ciento de las personas, de su labor, en buena medida es poco reconocida, como también mal remunerada, esta práctica tradicionalmente se ha realizado en zonas rurales y marginales del país, logrando minimizar el desempleo, desarrollando la independencia económica, la creatividad, la innovación y el reconocimiento de la cultura a nivel nacional. La materia prima usada para este proyecto, en su gran mayoría son algunos materiales biodegradables reciclados, también en muchas ocasiones, se usa material que produce la naturaleza, como bambú, fibras, fique, guadua, madera y cuero entre otros. Siendo las artesanías una opción para crear empleo en población vulnerable y con condiciones especiales, se formula el siguiente proyecto, enfocado a generar un impacto social. Se ha tomado como referencia la tasa de desempleo en la localidad de Usme en la ciudad de Bogotá, específicamente las madres cabeza de hogar y como alternativa para contribuir a la disminución del desempleo.

En el presente proyecto consideramos la familia como el elemento central del desarrollo social, dando un lugar de gran importancia al inicio de la educación a través de la socialización, creando enlaces fundamentales de los seres que la conforman, los pilares del buen funcionamiento económico, político y cultural. Estos procesos ayudarán a mejorar la calidad de vida de las personas y su bienestar, dando la importancia correspondiente a la familia y a la creación de sociedades que esperamos formar, brindando bienestar de las madres cabezas de familia y de sus integrantes, mejorando su desarrollo, físico, emocional y mental.

"Artesanías de Usme: Emprendiendo por un mañana mejor con empleo digno y amor, por nuestras madres cabeza de hogar", busca contribuir a una mejora a la problemática del desempleo en esta localidad, ofreciendo de esta forma la contribución al desarrollo social, económico, cultural y ambiental con las personas elegidas inicialmente, como lo son las madres cabeza de hogar.

1. Objetivos

1.1 Objetivo General

Crear una propuesta de emprendimiento social que permita contribuir a la disminución del desempleo en la localidad de Usme, Bogotá, especialmente con la comunidad integrada por las madres cabeza de hogar.

1.2 Objetivos Específicos

- Crear una propuesta de emprendimiento que contribuya a disminuir el desempleo en poblaciones de oportunidades reducidas, con especial enfoque en madres cabeza de hogar.
- Conocer los aspectos socioeconómicos de las madres cabezas de familia que conformarán nuestro proyecto.
- Presentar acciones operativas que permitan la ocupación y aprovechamiento de las personas con alta disponibilidad del mismo para elaborar productos.
- Facilitar la comercialización de las artesanías a nivel nacional, acompañando a los productores para aumentar los niveles de competitividad y su participación en el mercado.
- Brindar formación continuada directamente, o en colaboración con entidades para buscar el desarrollo de la zona.

2. Descripción y planteamiento del problema

En enero de 2018 la tasa de desempleo en total, de las 13 ciudades y áreas metropolitanas fue 13,4%, para enero de 2017 esta tasa se mantuvo en igual proporción. La tasa global de participación se ubicó en 65,4%, presentando una disminución de 2,0 puntos porcentuales respecto a enero de 2017 (67,4%). La tasa de ocupación fue 56,6%, presentando una disminución de 1,8 puntos porcentuales si se compara con enero del 2017 (58,4%), (periodo de 2017, las cifras del DANE).

La tasa de desempleo en la ciudad de Bogotá para el año 2019, se ubicó se ubicó en el 9,5%, según el DANE, presentando un aumento del 0.4 en porcentaje con respecto del año 2018. Se ha demostrado que Mujeres y hombres a partir de los 42 años tienen más dificultad para obtener un trabajo.

Dentro del segmento de las mujeres se destacan las madres cabezas de familia, las cuales por los diferentes roles que juega se le dificulta y además se convierte en un obstáculo encontrar empleo, puesto que las ofertas que se pueden generar demandan tiempo y estar lejos de sus hijos y de los quehaceres del hogar. Además, la falta de empleo no da la oportunidad de tener un trabajo que les permita satisfacer sus necesidades básicas y por ende no tienen un nivel de vida digno tanto para ellos como para su familia.

2.1 Localidad de Usme

La localidad de Usme, localizada en la zona suroriente del distrito 5 en la ciudad de Bogotá, cuenta con una población de 337.841 habitantes, donde 171,818 son mujeres, para un total del 50,5% de la población.

La localidad está ubicada al costado suroriental de Bogotá Distrito Capital, limita al norte con la localidad de San Cristóbal, Rafael Uribe Uribe y Tunjuelito; al sur limita con la

localidad de Sumapaz; al oriente con los municipios de Ubaque Chipaque y al occidente con el Río Tunjuelito, la localidad de Ciudad Bolívar y el municipio de Pasca.

Conformada por 337.841 habitantes, rangos de edades representativas de 20 a 24 años, Hogares 89.555, parques y escenarios públicos deportivos 274, establecimientos comerciales 3078, colegios 119.

La localidad de Usme cuenta con una Casa de la Cultura, donde funciona un Punto de Gestión Cultural Local (PGCL), el cual apoya las prácticas artísticas, culturales, patrimoniales y deportivas.

2.2 Población Afectada y Condiciones Sociales, Económicas y Personales

De las 171, 818 mujeres que habitan en la localidad de Usme, el 15,97% son hogares monoparentales (que cuentan con un solo padre), En materia laboral, Usme es el tercer territorio local de Bogotá con mayor tasa de informalidad laboral (56,3%). En el año 2014 la localidad registró una tasa de ocupación de 58,9%, ubicándose 3,2 puntos porcentuales por encima del registro de 2011, permitiendo así que aproximadamente 30 mil nuevas personas consiguieron un empleo.

Comprendemos como madres cabezas de familia, a aquellas mujeres que asumen el mantenimiento económico, educativo, motivacional y desarrollo humano de sus hijos.

Los problemas que enfrentan día a día estas familias son los económicos, activación de la vida laboral con el cuidado de sus hijos, la carga de responsabilidades, falta de oportunidades laborales y problemas de vivienda.

Las mujeres cabeza de familia se destacan por el problema relacionado con la ausencia de oportunidades y autonomía económica, la falta de acceso a la educación y los servicios de apoyo y con recursos económicos, incluyendo la seguridad a la hora de tomar decisiones.

Las cifras encontradas y condiciones nos llevan plantear propuestas efectivas para contribuir con la disminución de desempleo en la localidad de Usme, en especial de las madres cabeza de hogar, puesto que ellas son quienes demandan mayor atención al asumir diferentes roles sociales como lo es la crianza de sus hijos, satisfacción de necesidades básicas y otras necesidades se generara el empoderamiento popular para la creación de empresas, que les permita obtener mejores recursos económicos y aprender a tener nuevas herramientas para el mantenimiento y crecimiento de la misma y así mantener el buen desarrollo de las personas.

3. Presentación del proyecto y propuesta de innovación

3.1 Presentación Proyecto de Emprendimiento

Nombre del Proyecto: "Artesanías de Usme: Empezando por un mañana mejor con empleo digno y amor, por nuestras madres cabeza de hogar"

Se constituirá una figura empresarial legalmente constituida ante la Cámara de Comercio, en la jurisdicción Bogotá, con códigos CIUU elaboración y comercialización de artesanías, y productos relacionados con moda, joyería y bisutería, como persona jurídica bajo la figura de una Sociedad por Acciones Simplificada, con dirección de domicilio principal en Bogotá D.C., con representación de 3 a 5 socios. Los productos que se ofrecerán, serán creados por madres cabeza de hogar, con características de innovación, en cuanto al aprovechamiento de diversos productos reciclados.

Razón Social: La razón social para el registro ante la Cámara de Comercio de Bogotá, será "Madres Cabezas de Familia Usme S.A.S".

Nombre Comercial: Madres Cabezas de Familia Usme S.A.S

Misión. Empresa de emprendimiento social que apoyará y trabajará con compromiso con las madres cabeza de hogar y a su vez con los clientes para ofertar productos y accesorios artesanales exclusivos, con una excelente calidad y con los mejores precios.

Visión. En el 2025 ser líder en el mercado de las artesanías con productos reciclados de excelente calidad y ser generador de fuentes de empleo a madres cabeza de hogar, capacitándose para mejorar diseños, elaboración y presentador de los artículos.

Objetivos empresariales

1) Trabajar con compromiso y responsabilidad social ambiental, apoyando la generación de empleo para mujeres en condición de vulnerabilidad, madres cabeza de hogar.

2) Crear diseños innovadores, modernos y de calidad cumpliendo con las necesidades y expectativas de los clientes, generando reconocimiento y fidelización de marca.

3) Transformar materiales ecológicos reciclados y artesanales. Inicialmente se tendrá la tienda virtual, promoción en redes sociales Facebook, Instagram, página web, con el fin de promocionar la empresa y se proyecta más adelante abrir un almacén físico, donde se ofrecerán los productos.

3.2 Factor innovador

La producción de artesanías elaborados por esta comunidad femenina en su mayor proporción, participará en Expo artesanías en donde se presentan si bien no todas, pero sí muchas agremiaciones en pro de la búsqueda de un cliente potencial, esta empresa será ejemplar con su visión y misión como también la exposición de cómo con el desarrollo de esta labor se está cambiando la vida de las personas que por mucho tiempo han estado excluidas y vulnerables al maltrato social. La importancia de tener una visión hacia la internacionalización es porque los compradores representativos surgen con mayor solvencia explícitamente del exterior y les interesa mucho la razón de ser de un proyecto. Le

apostaremos a participar en la búsqueda de ruedas de negocios y nuevas alternativas de comercialización.

La virtualización no es una novedad, prácticamente es una parte obligatoria en el proceso de ejecución, por lo cual, la idea que surja en todo emprendimiento, parte de su presupuesto y ejecución estará destinado al marketing digital.

Se creará también una plataforma virtual y tienda virtual, donde se informa al cliente el objetivo la razón social de la empresa, el tipo de Comunidad con la que se está trabajando, generando empleo a quienes producen los artículos que se están vendiendo, para que finalmente puedan realizar sus compras Online, ayudando a las madres cabeza de familia que realizan sus productos como fuente de empleo.

Crear diseños innovadores, modernos y de calidad cumpliendo con las necesidades y expectativas de nuestros clientes, generando reconocimiento y fidelización de marca.

Ayudar a las madres cabezas de familia de Usme, a través de un negocio de emprendimiento social que se dedica a la producción y comercialización por mayor y detal, el cual se dedicara a la transformación de materiales ecológicos reciclados y artesanales. Inicialmente tendremos la tienda virtual con el fin de promocionar nuestra empresa y más adelante se abrirá un almacén físico, donde se exhibirán nuestros productos.

Pertinencia

La idoneidad de este emprendimiento está relacionada directamente con la inclusión social, generación de empleos dignos, estables y productivos. Incurción en el mercado. Participación en programas para la formalización del negocio. Mejora de la calidad de vida para este segmento de mujeres y sus familias. Capacitación enfocada al emprendimiento social como herramienta fundamental para beneficiar a un grupo específico en la sociedad.

Cada vez la sociedad se presenta más excluyente por cuidar su propio negocio o por estar asesorado de manera equívoca y con ideologías inapropiadas.

Desde luego resulta pertinente el desarrollo de este emprendimiento porque contribuye al sector social, aporta a la comunidad, especialmente a la calidad de vida e inclusión de las madres cabeza de hogar y al sustento de la familia.

3.4 Impacto social

Con este proyecto se busca promover el desarrollo y bienestar de madres cabeza de hogar, por medio de la capacitación, impulsando mujeres trabajadoras, con fundamentos y valores como la responsabilidad y el emprendimiento.

El proyecto lleva a varios factores de éxito como lo es la innovación, impacto del financiero, tecnología de producción, capacidad en el manejo del proceso, del empaque, productos que permitirán a las artesanías posicionarse y crear mejores condiciones de vida para las madres cabeza de familia, resalta el manejo del proceso el cual apunta al desarrollo humano desde lo social, económico, educativo

3.5 Financiación

Para el financiamiento del proyecto de emprendimiento aplicaremos en la convocatoria nacional fondo emprender patrocinada por el SENA. Esta convocatoria tiene el fin de financiar proyectos empresariales en cualquier sector económico, que sean desarrollados por aprendices, egresados, practicantes universitarios, profesionales con pregrado o que se encuentren cursando especialización o maestría. También incluye a egresados, o estudiantes que hayan culminado y obtenido el título dentro de los últimos 60 meses y tengan formación en instituciones reconocidas por el estado.

El Fondo Emprender otorgará recursos hasta el ciento por ciento (100%) del valor del plan de negocio, en este caso el plan de negocio genera 6 o más empleos, el monto de los

recursos solicitados no debe superar los ciento ochenta salarios mínimos mensuales legales vigentes, SMLMV.

4. Formulación de la propuesta de valor

4.1 Modelo De Negocio Basado En La Metodología Design Thinking

Como instrucción a la actividad grupal, se expone la importancia y utilidad del Modelo Design Thinking, que traducido en español es “Pensamiento de Diseño, utilizado como un modelo metodológico creativo, que busca dar solución a las necesidades reales de los clientes a los que se les va a ofrecer el producto.

Etapa Empatiza

Cada vez más, las tendencias vanguardistas son precedidas por personas innovadoras con características distintivas como lo son el gusto por las artesanías naturales y manualidades, especialmente, que contengan productos que contribuyan a la conservación del medio ambiente, sean exclusivos y representan autenticidad, patriotismo y multiculturalidad.




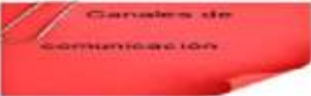



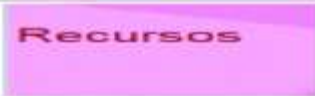





Es así como se ha determinado la preparación al momento de elegir los productos a elaborar, como también la selecta elección de materiales y componentes artísticos que busca satisfacer a aquellos estudiantes con personalidad juvenil, creativa y diversa para incluir en su atuendo alguna de nuestras piezas que complementen su estilo, elegancia y distinción. El gusto por consumir arte es más efectivo si está acorde con un poder adquisitivo importante, que le lleve a invertir en accesorios de decoración para el hogar, belleza, de uso personal y como alternativa para ocasiones especiales a la hora de quedar muy bien representado frente a dar un presente.

Es el escenario ideal para los asalariados que trabajan en sectores como el financiero, comercial, turístico y empresas embotelladoras de agua. Frente a aquella persona que muestran un entrañable gusto y pasión por la multiculturalidad representada en artesanías,

manualidades y detalles propias del país con el toque de originalidad, belleza y estilo propio que caracteriza los productos de Artesanías de Usme: Emprendiendo por un mañana mejor con empleo digno y amor, por nuestras madres cabeza de hogar.

Técnica utilizada Lienzo del Modelo de negocio.

Con el lienzo Modelo de negocio, se puede definir la propuesta de valor, los clientes, la relación con ellos, los canales de comunicación, las actividades y recursos principales, los socios clave y los gastos e ingresos del emprendimiento social. La técnica permite la utilización de notas adhesivas para ir diseñando el negocio, teniendo en cuenta las diferentes variaciones en la información que se plasma hasta encontrar la mejor estrategia a implementar.

	<p>Micro empresa fabricante y comercializadora de artesanías típicas colombianas, personalizadas, temáticas y publicitarias en pro de generación de empleo para las madres cabeza de familia en usme.</p>	
<p>Consumidores de bisutería, adornos decorativos, cinturones, tejidos y muñequería de la ciudad de Bogotá, a quienes les guste y tengan la necesidad de tener un producto de alta calidad artesanal para cualquier ocasión</p>		<p>Empresas comercializadoras, embotelladoras de agua mineral</p>
		
	<p>Sampling, publicidad, y promociones</p>	
<p>Comercialización de artesanías personalizadas y/o con publicidad empresarial. Temática.</p>		<p>Donaciones, canje por reciclaje de envases. Medios de pago.</p>
	<p>Máquinas, recurso humano, página web, tienda virtual, equipos. Analítica de datos</p>	
	<p>Comercialización, Negociación, distribución, producción, promoción y marketing</p>	
		<p>Empresas comercializadoras del sector, proveedores de materiales, tecnología, Alcaldía, serna, fundaciones.</p>

Gráfica. 1. Técnica utilizada Lienzo del Modelo de negocio

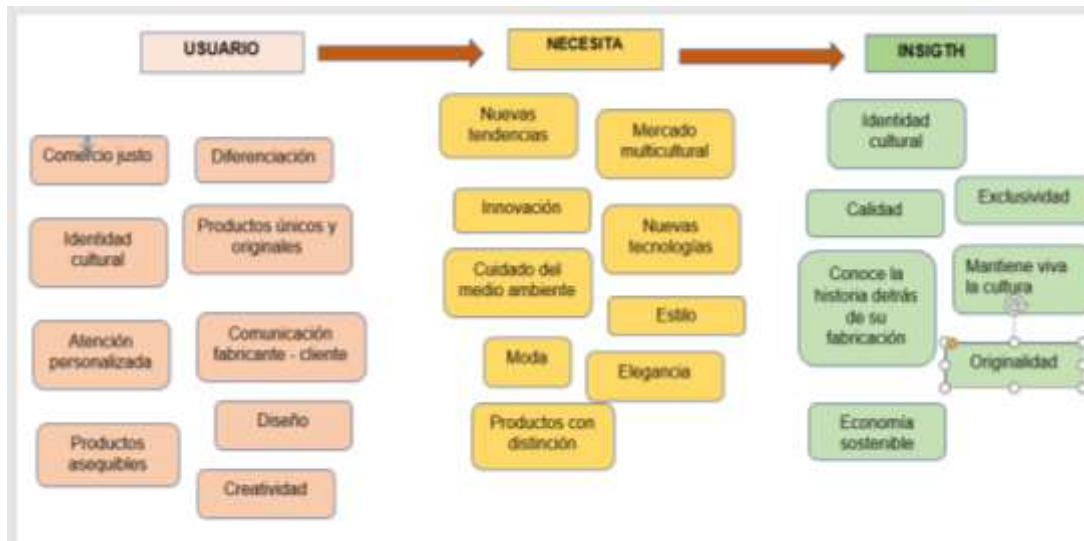
Etapa de Definición

Esta etapa tiene como objetivo agrupar o recopilar los datos y la información recolectada en la fase de generación de Empatía y plasmar o definir los principales problemas, oportunidades y necesidades del usuario, cuyas soluciones serán clave para la obtención del resultado innovador.

“Artesanías de Usme: Emprendiendo por un mañana mejor con empleo digno y amor, por nuestras madres cabeza de hogar”, como está establecido en la fase EMPATIZA con la creación de la microempresa se busca dar la oportunidad al cliente de sentirse identificado con su cultura mediante un objeto fabricado que representa sus raíces y cultura manteniendo viva la tradición según sea la región que lo caracteriza.

Las artesanías hacen parte patrimonio cultural del país y además la empresa cuenta con el valor agregado del uso de material reciclado esto hace que a través de las creaciones se elaboren productos que contribuyen al desarrollo económico de la comunidad generando ingresos y posiciones de trabajo, además de que las artesanías tienen un papel sociocultural y económico clave para la sociedad.

Más que identificar un problema se puede identificar las oportunidades que obtiene un cliente cuando compra el producto, en primer lugar, está contribuyendo con el reforzamiento de la identidad cultural manteniendo viva nuestras tradiciones ancestrales ya que el trabajo de los artesanos se propaga y se refuerza la identidad cultural de las diferentes regiones del país. Para dar cumplimiento a la fase y con el fin de especificar los problemas, necesidades y posibles soluciones, se aplica la técnica Satura y agrupa o Clustering.



Etapa de Ideación

La etapa de ideación tiene como objetivo generar más opciones y mejorar, para no quedarse con la primera idea que se ocurre, en esta fase las actividades favorecen el pensamiento expansivo, no hay límites y no se deben tener prejuicios de valor. Todo puede valer y en muchas ocasiones las ideas más raras son las que generan soluciones más innovadoras.

Artesanías de Usme. Emprendiendo por un mañana mejor con empleo digno y amor, por las madres cabeza de hogar”, comercializará, sus productos artesanales, mediante alianzas estratégicas con empresas productoras de agua mineral para que el consumidor al guardar envases, empaques relacionados con el consumo, canje por dinero y adquiera las artesanías.

La propuesta para la creación de objetos artesanales con productos reciclados y ecológicos tiene como fin principal brindar una alternativa económica, saludable y ecológica para la comunidad y así ayudar con el medio ambiente.

Este proyecto se basa en crear una tienda comercializadora de adornos y accesorios artesanales y ecológicos mediante alianzas estratégicas con empresas productoras de agua mineral para que el consumidor pueda adquirir sus accesorios y artesanías, lo puedan realizar con un número determinado de tapas, envases y bolsas. Todas las presentaciones de agua, ejemplo (trae 50 tapas de aguas Manantial y lleva tu reloj de mano artesanal.

Esta propuesta se fundamenta en la promoción del uso de productos artesanales por medio de la motivación para que crear una cultura de compra de productos artesanales ecológicos en la comunidad. Sin embargo, este proyecto no solo es rentable, sino beneficioso para la calidad de vida de habitantes. De tal forma que este proceso incentivo a:

- Comprar productos de calidad ecológicos ya sea de uso personal o del hogar, para disminuir la contaminación.
- Reciclar ya que todo el plástico de envases será devuelto a las fábricas de bebidas y reutilizado o debidamente desechado.
- Alianzas publicitarias con empresas y centros educativos para donación de productos con su marca y crear una cultura social y comprometida en el medio ambiente.

Metodología Matriz Eric. La matriz Eliminar Reducir Incrementar Crear (ERIC), desarrollada por W. Chan Kim y Renée Mauborgne, es una herramienta simple de tipo matriz que impulsa a las compañías a enfocarse simultáneamente en eliminar y reducir, así como en incrementar y crear.

Eliminar	Incrementar
<ul style="list-style-type: none"> ● Indiferencia Social ● La sensibilidad social ● La exclusión ● El desempleo ● La contaminación 	<ul style="list-style-type: none"> ● La responsabilidad social ● El compromiso de la comunidad para el cuidado del medio ambiente ● El apoyo de entidades gubernamentales ● La inclusión social ● La producción y comercialización de productos artesanales ecológicos ● El desarrollo económico de la localidad y de los sectores sociales ● Oportunidades laborales y desarrollo empresarial

Reducir	Crear
<ul style="list-style-type: none"> ● El desempleo en la localidad ● La inseguridad de la población ● Reducir la cantidad de víctimas de esta problemática ● El desconocimiento del desarrollo intelectual y laboral 	<ul style="list-style-type: none"> ● Lograr una empresa y un lugar para el desarrollo de la población ● Oportunidad de empleo ● Espacios de inclusión social ● Espacios de talleres de aprendizaje para el desarrollo empresarial ● Un mercado local y regional de productos artesanales ecológicos como resultado de trabajo de esta población ● Apoyo de microempresas que respaldan a esta población de mujeres cabezas de familia ● Una conciencia social de inclusión de ayuda apadrinando a las mujeres cabezas de familia

Gráfica 4. Metodología Eric.




Etapa Prototipa

La elaboración de los productos Artesanales reciclados y su comercialización. se idearon con el objetivo de crear un producto distinto, creativo e innovador en la localidad de Usme, para esto se tuvieron en cuenta ciertos aspectos estratégicos en el prototipa como su diseño, materiales, durabilidad, con esto probar las artesanías en cierto público y a su vez medir la aceptación de los consumidores y el presupuesto que la empresa debe invertir para llevar acabo dicho proyecto de artesanías. El mercado al cual se quiere dirigir las artesanías son para las mujeres y las personas con sentido de pertenencia por el cuidado ambiental, donde

elementos como; collares, anillos, manillas, aretes y artículos para el hogar responsables, serán elementos innovadores para el vestir diario y para la decoración del hogar.

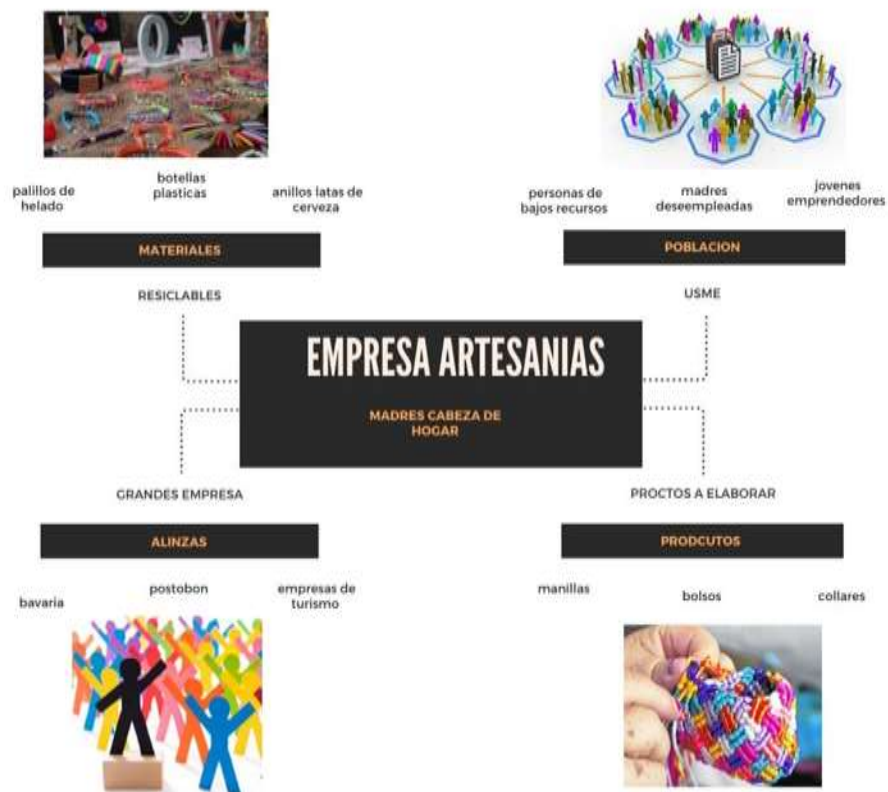
El prototipo tendrá ciertas características e información con esto medir podremos medir la demanda real, las necesidades de los clientes y ciertas especificaciones que nos permiten localizar los posibles debilidades, amenazas, fortalezas y oportunidades que se pueden identificar y la fase de los productos que van incursionar en los mercados nacionales.

Artesanías recicladas	Materiales	Imágenes
Manillas a base de palillos de helado	<ul style="list-style-type: none"> ● Palitos de helado de madera ● Un recipiente ● Agua ● Acrílicos o temperas de los colores que más te gustan ● Pincel 	
Pulseras recicladas con anillas de latas de gaseosa	<ul style="list-style-type: none"> ● Anillas latas de gaseosa ● Cinta de color preferido 	

<p>Pulseras a base de botellas plásticas</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● Botellas plásticas ● Cinta vies ● Pegamento ● Pincel ● Tijera 	
<p>Pulsera base de cordones reciclados</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● Cordones del color que se desee ● Cierre especial para pulseras ● Tijera 	
<p>Pulsera a base de remeras recicladas</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● Remeras que ya no utilices o el famoso trapillo ● 1 aro de goma u otra pulsera de plástico ● Tijera 	

Gráfica 5. Prototipos de Artesanías

Técnica aplicada Mapa mental –Prototipo



Gráfica 6. Técnica aplicada mapa mental

Etapa Testea Evaluador

Para la realización se tendrá en cuenta el Mercado objetivo el emprendimiento y las diferentes personas, comerciantes y cadenas de comercialización y marketing.

Mercado Objetivo

- Personas de ambos sexos, adultos, amas de casa, comerciantes.
- Empresarios o mayoristas, de centros comerciales populares, San Andresito, San Victorino, plazas de mercado, etc.
- Captación de clientes por Redes sociales, página web, para ofrecer todos los productos, realizar comercialización y marketing.

Estrategia Marketing verde



Fuente: Imágenes bajadas de Google para fines educativos

El Marketing verde o marketing ecológico, es aplicado en la actualidad por las empresas para las ventas de los productos o servicios, encaminado a proteger el medio ambiente y los recursos no renovables, desarrollando una conciencia de responsabilidad social ambiental, lo cual es una de las estrategias de promoción del producto artesanías con productos reciclados que ofrecerá el emprendimiento social **“Artesanías de Usme: Emprendiendo por un mañana mejor con empleo digno y amor, por las madres cabeza de hogar”**, por el hecho que todos los productos que se elaboran son con material reciclado, de tal forma que se contribuye a la responsabilidad social ambiental.

Estrategia Marketing cultural



Fuente: Imágenes bajadas de Google para fines educativos

Esta estrategia de marketing es utilizada en diferentes eventos culturales relacionados con la música, artes, pintura, etc., pero en este caso se puede implementar en el emprendimiento social en las ferias y fiestas patronales que se acostumbran por todo Colombia, en diferentes fechas a lo largo del año, ferias de exposición, ferias artesanales y eventos que realizan los centros comerciales, queriendo captar más clientes, donde se puede agregar como Plus o enfoque central del emprendimiento, la historia de las madres cabeza de hogar que realizan con mucho esfuerzo sus productos y solamente necesitan un empujón para comercializar y

mercadear sus productos en diferentes medios y redes sociales, que es la propuesta de emprendimiento social que realiza este grupo de trabajo colaborativo.

Es importante considerar que esta estrategia tiene varias funciones que serán aplicadas al proyecto de emprendimiento social, entre estas están:

- Sensibilizar al cliente, contando la historia de las madres cabeza de hogar
- Captar clientes y mercados nuevos
- Incrementar los canales de distribución comercial
- Comunicar, captar e incitar a un mayor consumo cultural
- Mejorar las relaciones con los distintos clientes de cualquier organización
- Ofrecer mayor información sobre la realidad del mercado
- Sensibilizar socialmente a los públicos.

De tal manera que esta estrategia sería aprovechada, con el fin de ofertar los productos artesanales de las madres cabeza de hogar y con esto llegar a diferentes mercados y espacios que permitan la proyección y desarrollo del emprendimiento social.

Marketing digital



Fuente: Imágenes bajadas de Google para fines educativos

Definitivamente en la actualidad, todo tipo de negocio o servicio debe ser visible en el Marketing digital, ya sea por redes sociales, pagando la publicidad en Google, página web, creación de blog, líneas de WhatsApp, en fin, la promoción del producto artesanías con material reciclado, debe ser promocionado en estos medios electrónicos, de lo cual dependerá el éxito del emprendimiento social, ofreciendo productos de calidad, con buena elaboración, buena presentación, buen empaque, buenas etiquetas, para buscar un Plus de la marca que se va a

comercializar, lo cual se irá desarrollando en las diferentes etapas del Diplomado para tecnologías en Gestión de Marketing para el Emprendimiento Social

Técnica Etapa Testeo o Evaluación POSTER



Artesanías de Usme: Empezando por un mañana mejor con empleo digno y amor, por nuestras madres cabeza de hogar

Modelo Design Thinking

OBJETIVO:
Relacionar las diferentes etapas del Modelo para encontrar la solución a la problemática del desempleo, con la venta y comercialización de las artesanías, a través de diferentes canales, alianzas, estrategias etc.



1. ETAPA EMPATIZAR



Permitió determinar las necesidades sociales de las madres cabeza de hogar, tales como: de empleo, de salud, de capacitación, etc.

2. ETAPA DEFINICION

Esta etapa tiene como objetivo agrupar o recopilar los datos y la información recolectada en la fase de generación de Empatía y plasmar o definir los principales problemas, oportunidades y necesidades del usuario, cuyas soluciones serán clave para la obtención del resultado innovador.



3. ETAPA IDEACION

La etapa de ideación permitió la generación de diferentes opciones para mejorar, para no quedarse con la primera idea que se ocurre, en esta fase las actividades favorecen el pensamiento expansivo, no hay límites y no se deben tener prejuicios de valor. Todo puede valer y en muchas ocasiones las ideas más raras son las que generan soluciones más innovadoras.

RESTRICCIONES	CONSEJOS PARA LA IDEACION
<ul style="list-style-type: none"> El tiempo disponible El presupuesto El conocimiento El conocimiento El conocimiento 	<ul style="list-style-type: none"> El conocimiento social El conocimiento de la realidad para el cliente El conocimiento de las necesidades del usuario El conocimiento de las necesidades del usuario El conocimiento de las necesidades del usuario
RESTRICCIONES	CONSEJOS PARA LA IDEACION
<ul style="list-style-type: none"> El conocimiento de la realidad El conocimiento de la realidad El conocimiento de la realidad El conocimiento de la realidad El conocimiento de la realidad 	<ul style="list-style-type: none"> El tiempo disponible El presupuesto El conocimiento El conocimiento El conocimiento

4. ETAPA PROTOTIPA

Se aplicarán diferentes incentivos y facilidades las cuales pueden hacer partícipes cada uno de los clientes, ya que se establecerán diferentes alianzas con empresas como Bavaria, Biza, Crema helada y con empresas de turismo con las cuales se trabajarán de la siguiente manera:



5. ETAPA TESTEA

Evalúa las diferentes etapas, toda la información recolectada contribuye a la generación de ideas y soluciones para comercializar los productos, los diferentes canales que se utilizarán, clientes objetivos, de tal manera que desde la Etapa Empatiza hasta Prototipo, se complementan para desarrollar el Plan de Marketing para ofrecer y vender los productos artesanales.

Para el Plan de Marketing, que une las diferentes etapas del Modelo, se implementarán las siguientes estrategias:

MARKETING VERDE



MARKETING CULTURAL



MARKETING DIGITAL



LIKE



El Modelo Design Thinking se desarrolla a través de equipos de trabajo, aplicando cada una de sus etapas, las cuales se complementan y se pueden desarrollar indistintamente, cuyo objetivo es alcanzar el fin de comercializar y ofrecer el producto artesanías recicladas del emprendimiento social, aplicando las diferentes técnicas del Marketing utilizadas en la actualidad.

5. Plan de mercadeo

5.1 Atributos y beneficios del producto o Servicio a ofrecer al mercado

Productos: Artesanías elaboradas de manera manual con materiales biodegradables, orgánicos, naturales y reciclable entre otros, de forma artesanal. Al reunir estos estándares son artículos que contribuyen a la conservación del medio ambiente, le da un nuevo uso a material de segunda mano ya desechado, son amigables con la naturaleza y le dan un toque de originalidad, comodidad y elegancia nativa.

Atributos:

- ❖ Símbolo turístico
- ❖ Historia y folclor
- ❖ Amigable con el medio ambiente
- ❖ Creatividad
- ❖ Personalización
- ❖ Material biodegradable
- ❖ Originalidad

Se ha evidenciado que los productos artesanales son apetecidos por diferentes tipos personas ya que comúnmente son utilizados como detalles de recordatorio ya sea de un evento, viaje, cultura o región. Por lo tanto estos productos se deben realizar con materiales que llamen la atención y sean resaltados a nivel social, aparte que se deben manejar precio bajos, por esto es importante mencionar que para poder implementar esta empresa se tuvo en cuenta, la materia prima que serán productos reciclables, esto llamará la atención de las personas y sería el valor agregado, adicional que se tendrán en cuenta las observaciones de los clientes y se estudiará la demanda para esta forma elaborar los productos deseados por los mismos, como es a base de este material reciclable se podrían vender los productos a

bajos costos, de tal forma que sea un producto asequible y la viabilidad financiera no se vea afectada, ya que la materia prima no es costosa y es fácil de obtener, esto implicaría que se pueden manejar bajos costos en el mercado. (MIGUEL T.)



Fuente: (Vargas, 2018)

Beneficios:

Adquirir estos productos identifican al usuario su estilo propio, ser original ante los demás, sentirse cómodo y exclusivo, a partir de su fabricación y posterior comercialización con estos productos se busca un beneficio general. Con la comercialización de estos productos los turistas llevan siempre en cuenta sus raíces y que es lo que lo caracteriza como colombiano, puesto que cada artesanía está fabricada de forma artesanal y enfocada a dar a conocer y recordar la cultura colombiana y de todas sus regiones. Aquí encuentra diferentes productos artesanales agrupados, en función de materias primas utilizadas en la elaboración y lugar de

procedencia, técnicas de procesos de producción que expresan la creatividad y habilidad de las mujeres cabezas de familia que trabajan para un mañana mejor.

Características:

- Originalidad y diseño
- Productos no repetitivos
- Piezas funcionales

5.2 Grupo Mercado objetivo del proyecto

Nuestros clientes objetivos son empleados, estudiantes universitarios y personas que admiren y gusten de la cultura artesanal y del cuidado del medio ambiente, que vean ese factor diferenciador y tengan la necesidad de mejorar su calidad de vida.

Empleados: Personas que laboran en las empresas del sector financiero, comercial, turístico y de embotelladoras de agua y/o gaseosas, con un salario mensual a partir de un smmlv hasta salarios integrales. Con gustos diversos en cuanto a su calidad de vida. Le interesa contribuir a la sociedad y al medio ambiente.

Estudiantes universitarios: Pertenecientes a las universidades del sector de chapinero y candelaria en su gran mayoría. Jóvenes que se dedican a enriquecer su conocimiento, llevar a cabo sus clases, para un día contribuir a cambiar el mundo. Con gusto evidente por las artesanías, estilo juvenil, innovador y con poder adquisitivo medio. Gusto por la naturaleza y la contribución social, y las artesanías que representan la cultura.

Personas que admiren y gusten de la cultura artesanal y del cuidado del medio ambiente: Cuentan con poder adquisitivo elevado, gusto por el arte manual, artesanía representativa de la cultura colombiana y la contribución a lo social, turistas entre otros que admiran lo representativo de un país.

5.3 Segmentación

Por medio de los convenios que se van a realizar con empresas embotelladoras de agua y empresas con eventos corporativos, también está un cliente potencial como lo es artesanías de Colombia.

❖ Convenios con almacenes de cadena

Las artesanías se segmentan de la siguiente forma:

- ★ Artesanías folclóricas
- ★ Artesanías recreativas
- ★ Artesanías informales
- ★ Artesanías contemporáneas
- ★ Artesanías artísticas

5.4 Identificación y análisis de la competencia

Nombre	Producto	Precio	Place	Promoción	Mi empresa
"Artesanías de Usme: Emprendiendo por un mañana mejor con empleo digno y amor, por nuestras madres cabeza de hogar"	Artesanías elaboradas de forma manual, con productos naturales, biodegradables como plumas, semillas, escamas de pescado entre otros. Así mismo algunos productos contienen material reciclado	Apartir de \$8.mil pesos hasta juegos de \$42.mil en adelante	A través de página web, venta on line, catálogo, localidad de usme, chapinero, usaquen y candelaria en bogotá. Facebook, Instagram	A través de las empresas embotelladoras y comercializadoras de bebidas gaseosas y agua entre otras, realizaremos intercambios de artesanías por material como tapas y envases, ofreciendo a la empresa la opción de personalizar su marca en nuestros productos para sus colaboradores.	Mi empresa
Artesanos de colombia	artesanía se manifiestan como verdaderas obras de arte. Las formas ancestrales tradicionales no se han perdido y se han venido manteniendo vivas, dado el diseño exclusivo, la utilización de materiales naturales - biodegradables- y el servicio que se obtiene de ellas, sin olvidar la belleza de cada	Desde 8 mil y 15 mil pesos en adelante	Página web, venta on line, por catálogo, redes sociales	Oferta de la venta acompañada de una tarjeta descriptiva, que detalla todo el proceso e historia del artículo. Materiales, técnica usada y el nombre del artesano y origen.	Competidor 1
Bamba Regalos & Diseños	Casa de talento de muchos artesanos que elaboran artículos de bisutería, accesorios y hogar de forma manual	Desde 18 mil hasta 25 mil pesos en adelante	Facebook, venta on line. Redes sociales	Envíos a todo el país. Resalta la creatividad y diseño de más de 120 artesanos en bogotá	Competidor 2

5.5 Aliados clave del modelo de negocio del proyecto de emprendimiento social.

Nuestros principales aliados en este proyecto serán entidades públicas de economía solidaria, fondos cooperativos, fundaciones que enfoquen el beneficio social en el bienestar de sus asociados mediante el reciclaje, obteniendo además beneficio publicitario, reconocimiento y apoyo de donaciones de todos los implicados y embotelladoras como Postobón y coca cola, Pepsico y empresas comercializadoras de agua mineral.

Postobón: Empresa de bebidas como gaseosas, aguas, jugos, hidratantes, energizantes y té, contando con un portafolio de más de 35 marcas y 250 referencias, en las que se destacan las marcas de Agua Cristal, Agua Oasis, H2O^h, es la empresa con capital 100% colombiano más grande en ingresos en este sector. Reciclar es un tema clave para Postobón y por eso la compañía busca desarrollar continuamente iniciativas que le permitan consolidarse como líder en este tema.

Es una empresa que vende en Colombia desde 1927. Su éxito se apoya en un buen producto y una enorme capacidad de distribución. Sus productos son los más reconocidos en el mundo. Vende gran variedad de gaseosas y aguas con las marcas Manantial, Santa Clara Dasani, Aquarius y Brisa.

Coca Cola trabaja en programas sociales y la meta es el eje central de la nueva visión de empaques que de la compañía ‘Un mundo sin residuos’, el cual el Sistema Coca Cola procura favorecer con una inversión que incluye una labor continua para el logro de empaques 100% reciclables.

Empresas de turismo: cada uno de nuestros clientes que quieran viajar o hacer cualquier tipo de actividad turística con cada uno de ellos al mostrar uno de nuestros productos puede solicitar un descuento del 5% sobre el costo de su tour

Esto se hace con la finalidad de que los clientes se sientan motivados de apoyar el proyecto de emprendimiento social y de esta forma crecer como empresa a nivel nacional.

5.6 Estrategias de Mercadeo

5.6.1 Estrategia de comunicación

Comunicación tradicional: se realizará a través de las relaciones públicas o los convenios quienes nos garantizarán la publicidad, también se obtiene mediante la alcaldía local de Usme con las participaciones en las ferias

Comunicación digital: se realizará por medio del blog, donde se mantendrá informando de todos los eventos y actividades relacionadas con la empresa.

Obsequiar artículos publicitarios: por montos superiores se obsequiarán artículos tales como lapiceros, llaveros, pulseras que lleven el logotipo de la empresa con el fin de hacerle recordar al cliente la marca en todo momento.

5.6.2 Estrategia de Posicionamiento

La estrategia se realiza basada en un atributo: se basará en el atributo de símbolo turístico, teniendo en cuenta que los diseños van enfocados a características específicas de las regiones colombianas y que las personas tendrán como un reconocimiento de sus raíces nativas.

Además de brindar opción de diseños exclusivos y personalizados teniendo en cuenta los requerimientos de los clientes

5.6.3 Estrategia de Diferenciación

Las artesanías están elaboradas en material reciclable y de segunda mano, esto se usará como propuesta de valor que haga la diferencia en el mercado de las artesanías, además siempre se tendrá en cuenta la puesta social que hay detrás del proyecto.

La empresa Artesanías con amor al incursionar con productos de bisutería, manillas, aretes, y collares, y accesorios para interiores, elaborados con un material 100% reciclado y hechos a mano por nuestras artesanas (madres desempleadas), busca emplear nuevos conceptos que potencien las estrategias de mercado y dándonos un punto diferencial con nuestros bienes para ser competitivos y destacar en sector de Usme. nuestro objetivo principal es suplir las necesidades de los clientes con calidad, precios, servicio al cliente variedad de productos y un mensaje que concientizar a las personas sobre la importancia del cuidado ambiental, esto ayudará a persuadir a nuevo público y crear vínculos duraderos con los clientes. con esto proporcionar soluciones e intereses de los consumidores en ser partícipes en estos aspectos socio-positivos que ofrece la entidad.

Estas campañas de responsabilidad crean metodologías y estrategias diferenciales afianzando lo productivo y la sostenibilidad en la empresa artesanías con amor como:

- La logística de transporte de la empresa Artesanías con amor es un factor diferencial positiva para fidelización de los compradores, donde empresas como envía, Servientrega y domiciliarios cumplen con las entregas diarias de los productos de manera rápida y el horario estipulado, además que la empresa cuenta con un vehículo destinado para las entregas dentro de la ciudad para hacer más eficientes las entregas
- La empresa de artesanía busca ofrecerles un servicio exclusivo y personalizado en su servicio al cliente ofreciendo información clara de venta, resolver quejas y reclamos, seguimiento de post venta. Con el objetivo de suplir las necesidades de los clientes y atender sus exigencias con un genuino interés por parte de los empleados de la empresa.

5.6.4 Estrategia de Social Media

Esto se hace con el fin de dar posicionamiento del producto y de la empresa en internet, teniendo en cuenta que el uso de las redes sociales y el internet hoy por hoy juega un papel

importante dentro del ambiente comercial siendo estas una potente herramienta de comunicación entre la empresa y nuestros clientes con beneficios como:

- ❖ Atención personalizada y a tiempo
- ❖ posicionamiento en el mercado
- ❖ nuevos canales de ventas
- ❖ ofrecer y lanzar nuevos productos y servicios
- ❖ Ofrece una plataforma comercial alternativa y ágil para los clientes.
- ❖ permite dar un manejo al negocio en general reduciendo costos operativos

Por esta razón artesanías de Usme, hace uso de la red social facebook, instagram, estas enlazadas a nuestra página web, <https://lopez2124yl.wixsite.com/actividad2>

Redes sociales

- ★ **Facebook:** https://www.facebook.com/Mis-Artesanias-105141351244001/?modal=admin_todo_tour
- ★ **Instagram:** <https://instagram.com/arte.saniasconamor?igshid=xsdzeb4z4utg>
- ★ **página web:** <https://lopez2124yl.wixsite.com/actividad2>

5.6.5 Logo slogan



Artesanías Con Amor
"Solo tu lo haces posible"

El slogan es : *Artesanías con amor “solo tú lo haces posible”*

7. Proyección operativa y financiera

7.1 Recursos operativos

Se requiere disponer de la toma de una vivienda en calidad de arriendo, en el sector de Usme para instalar allí el taller de producción principal, un local de venta al público y los espacios para llevar a cabo la parte administrativa, comercial, operativa y de marketing. Se discrimina a continuación:

Instalaciones	
Elementos	Valor (\$)
Arriendo casa-taller	\$ 1.500.000
Local comercial	\$ 800.000
Total	\$ 2.300.000

Equipos	
Elementos	Valor (\$)
Tallador de madera eléctrico	\$ 990.000
Perfilador para madera	\$ 1.200.000
Máquina perforadora	\$ 200.000
Brocas	\$ 380.000
Taladro	\$ 310.000
Máquina de corte para metal	\$ 700.000
Tijeras	\$ 20.000
Computador	\$ 2.100.000
Impresora	\$ 270.000
Mesas	\$ 600.000
Sillas	\$ 40.000
Herramientas	\$ 400.000
Planta eléctrica	\$ 1.240.000
Estantes	\$ 300.000
Vitrina	\$ 400.000
Total	\$ 9.150.000

La siguiente ilustración es la propuesta de fuerza de talento humano y organización requerida para llevar a cabo la ejecución del proyecto.

Personal	
Elementos	Valor (\$)
Contador	\$ 1.800.000
Asesor comercial	\$ 900.000
Asesor de mantenimiento	\$ 600.000
Operario	\$ 850.000
Community manager	\$ 1.100.000
Personal de Aseo y cafetería	\$ 850.000
Total	\$ 6.100.000

La identificación de los costos fijos y variables a tener en cuenta, se plasman en el siguiente cuadro:

Costos Mensual			
Fijos	Valor (\$)	Variable	Valor (\$)
Arriendo	\$ 2.300.000	Materia prima	\$ 1.700.000
Internet	\$ 200.000	Servicios públicos	\$ 350.000
Mano de obra fija	\$ 6.100.000	Mano de obra varia	\$ 30.000
		Imprevistos	\$ 1.500.000
Total	\$ 8.600.000		\$ 3.580.000

7.2 Precio de venta y proyecciones de ventas para tres años

Tener la certeza de la capacidad de producción como indicador de medida, permite tener una visión clara de negocio e identificación de puntos a fortalecer para temas de rentabilidad, operaciones, negociaciones, disponibilidad de stock y proyección de crecimiento, expansión y auto sostenibilidad.

La siguiente gráfica muestra datos de importancia, ya que permite conocer la producción por operador, mensual y anual respectivamente junto con el discriminado de los costos, haciendo visible la contribución proyectada.

Precio de venta	Costo de producción	Precio de venta	Contribución 40%
Collares	\$ 15.000	\$ 21.000	\$ 6.000
Manillas	\$ 6.500	\$ 9.100	\$ 2.600
Aretes	\$ 7.000	\$ 9.800	\$ 2.800
Juegos (collar+aretes+manilla)	\$ 18.000	\$ 25.200	\$ 7.200
Llaveros	\$ 5.000	\$ 7.000	\$ 2.000
Otros	\$ 5.900	\$ 8.260	\$ 2.360
Lamparas de madera	\$ 30.000	\$ 42.000	\$ 12.000
Cinturones tejidos en cuero	\$ 20.000	\$ 28.000	\$ 8.000
Reloj de pared madera	\$ 15.000	\$ 21.000	\$ 6.000
Bolsos tejidos	\$ 10.000	\$ 14.000	\$ 4.000
Total	\$ 132.400	\$ 185.360	\$ 52.960

Entendiendo la proyección de venta como el margen de dinero que una empresa espera ganar en un futuro, se plantea tener un crecimiento del 4, 8 y 12% respectivamente en los próximos tres años, generando las siguientes expectativas:

Proyección de venta x año				
Productos	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3
Collares	21.000	21.840	23.587	26.418
Manillas	9.100	9.464	10.221	11.448
Aretes	9.800	10.192	11.007	12.328
Juegos (collar+aretes+manilla)	25.200	26.208	28.305	31.701
Llaveros	7.000	7.280	7.862	8.806
Otros	8.260	8.590	9.278	10.391
Lamparas de madera	42.000	43.680	47.174	52.835
Cinturones tejidos en cuero	28.000	29.120	31.450	35.224
Reloj de pared madera	21.000	21.840	23.587	26.418
Bolsos tejidos	14.000	14.560	15.725	17.612

Un operario tiene el objetivo de contribuir con la elaboración de 2 collares, 3 manillas, 3 aretes, 1 Juegos, 2 Llaveros, 1 otros. Producción por mes: Lámparas 6 , cinturones 6, Reloj 4, bolsos 4; para un total diario de 32 productos, generando la siguiente expectativa:

¿Cuánto representa vender la producción mínima de un mes?

Producción y venta de un mes				
Venta total invt. x mes producc x	Precio de venta	Costo de produccc	Contribución 40%	
Collares	\$ 900	\$ 18.900.000	\$ 13.500.000	\$ 5.400.000
Manillas	\$ 1.350	\$ 12.285.000	\$ 8.775.000	\$ 3.510.000
Aretes	\$ 1.350	\$ 13.230.000	\$ 9.450.000	\$ 3.780.000
Juegos (collar+aretes+	\$ 450	\$ 11.340.000	\$ 8.100.000	\$ 3.240.000
Llaveros	\$ 900	\$ 6.300.000	\$ 4.500.000	\$ 1.800.000
Otros	\$ 900	\$ 7.434.000	\$ 5.310.000	\$ 2.124.000
Lamparas de madera	\$ 1.000	\$ 42.000.000	\$ 30.000.000	\$ 12.000.000
Cinturones en cuero	\$ 1.300	\$ 36.400.000	\$ 26.000.000	\$ 10.400.000
Reloj de pared madera	\$ 1.200	\$ 25.200.000	\$ 18.000.000	\$ 7.200.000
Bolsos tejidos	\$ 1.200	\$ 16.800.000	\$ 12.000.000	\$ 4.800.000
Total	\$ 10.550	\$ 189.889.000	\$ 135.635.000	\$ 54.254.000

7.3 Capital de trabajo

Capital de trabajo			
Descripción	Cantidad	Costo Unitario	Inversión Total
Inventario de Collares	60	\$ 15.000	\$ 900.000
Inventario de Manillas	90	\$ 6.500	\$ 585.000
Inventario de Aretes	90	\$ 7.000	\$ 630.000
Inventario de Juegos (collar+aretes+m	30	\$ 18.000	\$ 540.000
Inventario de Llaveros	60	\$ 5.000	\$ 300.000
Inventario de Otros	30	\$ 5.900	\$ 177.000
Inventario Lamparas de madera	6	\$ 30.000	\$ 180.000
Inventario Cinturones tejidos en cuero	6	\$ 20.000	\$ 120.000
Inventario Reloj de pared madera	4	\$ 15.000	\$ 60.000
Inventario Bolsos tejidos	4	\$ 10.000	\$ 40.000
Sueldo de Contador	1	\$ 1.800.000	\$ 1.800.000
Sueldo de Asesor comercial	1	\$ 900.000	\$ 900.000
Sueldo de Asesor de mantenimiento	1	\$ 600.000	\$ 600.000
Sueldo de Operario	15	\$ 850.000	\$ 12.750.000
Sueldo de Community manager	1	\$ 1.100.000	\$ 1.100.000
Sueldo de Personal de Aseo y cafeter	1	\$ 850.000	\$ 850.000
Servicios públicos	1	\$ 350.000	\$ 350.000
Internet	1	\$ 200.000	\$ 200.000
Arriendo	1	\$ 2.300.000	\$ 2.300.000
Materia prima	1	\$ 1.700.000	\$ 1.700.000
Mano de obra variable	1	\$ 350.000	\$ 350.000
Otros	1	\$ 30.000	\$ 30.000
Total			\$ 26.462.000

Caja	\$ 23.330.000
Inventario	\$ 3.132.000

La determinación del capital de trabajo permite ver el discriminado requerido para funcionar de forma exitosa y no tener riesgos de incumplir con la nómina o las responsabilidades para cumplir con la producción y compromisos adquiridos.

Balance General	
Del 1 enero del 2020 al 31 de diciembre del 2020	
<i>"Artesanías de Usme: Empezando por un mañana mejor con empleo digno y amor, por nuestras madres cabeza de hogar"</i>	
Activos	
Corrientes	
Caja	\$ 23.330.000
Inventario	\$ 3.132.000
Cuentas por cobrar	\$ -
Propiedad planta y equipo	
Mobiliario	\$ 9.150.000
Total Activos	\$ 35.612.000
Pasivos	
Corto plazo	
Proveedores	\$ -
Largo plazo	
Préstamo	\$ 23.112.000
Capital	\$ 12.500.000
Total Pasivos y capital	\$ 35.612.000

Considero importante lograr reunir seis millones de pesos como capital inicial por parte de los emprendedores del proyecto, para que no todo sea financiado. No obstante, se requiere financiación y contemplar los precios de los costos de elaboración, si se logra un menor valor se puede optimizar y convertir en margen de contribución, para una mayor ganancia bruta y de manera más corta recuperar la inversión.

Estado De Resultados	
Del 1 enero del 2020 al 31 de diciembre del 2020	
<i>"Artesanías de Usme: Empezando por un mañana mejor con empleo digno y amor, por nuestras madres cabeza de hogar"</i>	
Descripción	Valor
Venta	\$ 189.889.000
Costo de venta	\$ 135.635.000
Ganancia bruta	\$ 54.254.000
Gastos de operación	\$ 23.330.000
Ganancia Neta	\$ 30.924.000

7.4 Inversiones

Inversión				
Necesidad de inversión maquinario y equipos operativos				
Maq y Equip	Cant.	V.Unit	V. Total	Vida Útil/Años
Tallador de madera eléctrico	1	\$ 990.000	\$ 990.000	15
Perfilador para madera	1	\$ 1.200.000	\$ 1.200.000	15
Máquina perforadora	1	\$ 200.000	\$ 200.000	10
Brocas	1	\$ 380.000	\$ 380.000	5
Taladro	2	\$ 310.000	\$ 620.000	10
Máquina de corte para metal	1	\$ 700.000	\$ 700.000	15
Tijeras	5	\$ 20.000	\$ 100.000	1
Computador	2	\$ 2.100.000	\$ 4.200.000	20
Impresora	1	\$ 270.000	\$ 270.000	15
Herramientas	1	\$ 400.000	\$ 400.000	15
Planta eléctrica	1	\$ 1.240.000	\$ 1.240.000	20
Total		\$ 7.810.000	\$ 10.300.000	

Emprender requieren dedicación, vocación, constancia, entusiasmo y perseverancia por parte de los emprendedores, ya que son los líderes para que la idea de negocio funcione y contagie a sus socios de estar en la misma sintonía.

Por lo anterior, los emprendedores deben ser medidos de igual a igual, sin desconocer que algunos tenemos habilidades desarrolladas para fines específicos que pueden ser aprovechados según el desenvolvimiento, las virtudes y fortalezas que lo identifiquen como ser humano, proactivo y responsable.

Inversión				
Necesidad de inversión muebles y enseres				
Maq y Equip	Cant.	V.Unit	V. Total	Vida Útil/Años
Mesas	2	\$ 600.000	\$ 1.200.000	20
Sillas	15	\$ 40.000	\$ 600.000	10
Estantes	1	\$ 300.000	\$ 300.000	15
Vitrina	2	\$ 400.000	\$ 800.000	15
	1	70000	\$ 70.000	5
Total		\$ 1.410.000	\$ 2.970.000	

Conclusiones

El emprendimiento social está generando nuevas alternativas económicas, laboral y cambio social importantes dentro de la industrial empresarial en Colombia. por eso en la búsqueda de oportunidades las madres desempleadas la de la localidad de Usme descubrieron oportunidades y la formación de crear un espacio para lograr un labor comunitario y sostenible para la localidad lo cual fue la incursión de un producto innovador como las manillas artesanales recicladas con esto incursionar de manera significativa en los mercados, ofreciendo una idea innovadora y productiva a la sociedad.

El Diplomado de Profundización para Tecnologías Gestión del Marketing para el Emprendimiento Social, ha sido de vital importancia en sus 10 unidades, para el desarrollo de cada una de las actividades propuestas, porque permitió la identificación de diferentes problemáticas sociales, escogiendo una de ellas para el proyecto y posteriormente desarrollando estrategias y alternativas de solución.

Finalmente se concluye que, al iniciar un proyecto de emprendimiento social es necesario llevar a cabo el análisis y estudio de los temas que se plantean aquí, fase por fase con el fin de tener una visión muy cercana a la realidad y la viabilidad del negocio.

El proyecto de emprendimiento social apoya a grupos poblacionales vulnerables, como lo son las familias conformadas por las madres cabeza de hogar, quienes se convertirán en grandes administradoras de recursos, iniciando así sus propios negocios, puesto que han sido explotadas en muchas ocasiones por su condición familiar.

Referencias bibliográficas

(s.f.). Obtenido de <https://designthinking.es/inicio/index.php>

Cruz, j. (s.f.). *blogspot*. Obtenido de <http://estrategias-negocio.blogspot.com/2009/04/estrategia-marketing-distribucion.html>

Fonfo emprender. (s.f.). Obtenido de <http://www.fondoemprender.com/SitePages/Home.aspx#>

Secretaria de desarrollo economico. (s.f.). Obtenido de <http://observatorio.desarrolloeconomico.gov.co/>

Secretaria de integracion social. (28 de abril de 2020). Obtenido de <https://www.integracionsocial.gov.co/index.php/noticias/116-otros/3777-beneficiarias-de-comedor-comunitario-de-usme-ahora-fabrican-tapabocas/>