

Manos valientes

Andrés Mauricio Tombe Sotelo

Deiro Alejandro Ramírez Cortes

Deisy Peláez Parra

Nelson Albeiro Echeverri Correa

Yeimi Lucia Villarreal Suarez

Asesor

Luz Dary Camacho Rodríguez

Universidad Nacional Abierta y a Distancia –UNAD

Escuela de Ciencias Administrativas, Contables, Económicas y de Negocios ECACEN

Tecnología en Gestión de Empresas y Organizaciones Solidarias, Tecnología en Gestión de

Obras Civiles y Construcción y Tecnología en Gestión de Transportes

2026

Resumen

El proyecto Manos Valiente consiste en una propuesta de emprendimiento social enfocada en ayudar a las madres cabeza de hogar del municipio de majagual, sucre, que tienen dificultades económicas y pocas oportunidades laborales. La idea es capacitarlas en la elaboración de productos artesanales como mochilas, bolsos, accesorios artesanales, prendas tejidas, entre otras, para que puedan generar ingresos sin necesidad de descuidar sus hogares. Este proyecto también busca fortalecer la confianza, trabajar en equipo y que las mujeres de este municipio sean más independientes económicamente, el proyecto se realizó en el municipio de Majagual, Sucre, Colombia, el trabajo tiene 5 capítulos donde se desarrollaron temas como Propuesta de emprendimiento social, aplicación de la metodología Design Thinking, plan de mercadeo, modelo de negocio canvas, proyección operativa y financiera.

Palabras clave: Artesanías, Emprendimiento Social, Empoderamiento Femenino, Mujeres Cabeza de Hogar y Trabajo Colaborativo.

Abstract

The “Manos Valientes” project is a social entrepreneurship initiative focused on helping single mothers in the municipality of Majagual, Sucre, who face economic hardships and limited job opportunities. The goal is to train them in the creation of handmade products such as backpacks, handbags, handmade accessories, and knitted garments, among others, so they can generate income without neglecting their households. This project also aims to build confidence, foster teamwork, and help the women in this municipality become more financially independent. The project was carried out in the municipality of Majagual, Sucre, Colombia. The work consists of five chapters covering topics such as the social entrepreneurship proposal, the application of the Design Thinking methodology, a marketing plan, the Business Model Canvas, and operational and financial projections.

Keywords: Handicrafts, social Entrepreneurship, Women’s Empowerment, Female Heads of Household, and Collaborative Work.

Tabla de Contenido

Introducción	10
Justificación.....	12
Objetivos	13
Objetivo General	13
Objetivos Específicos	13
Propuesta de Emprendimiento Social	14
Descripción de la Necesidad del Proyecto de Emprendimiento Social.....	14
Innovación Social	15
Población Beneficiada	18
Población de Beneficio Directo	18
Población de Beneficio Indirecto.....	19
Modelo Económico del Proyecto	19
Presentación de la Innovación Social.....	21
Aplicación de la Metodología Design Thinking.....	21
Etapa 1- Empatizar	21
Actividades	22
Objetivos.....	22
Tipos de Acciones.....	22
Etapa 2- Definir / Síntesis Analítica del Problema.....	28
Síntesis Analítica del Problema	29
Etapa 3– Idear.....	30
Generación de Soluciones Para el Proyecto Manos Valientes.....	30
Etapa 4 - Prototipar.....	34
Mapa de Ofertas.....	35
Etapa 5 – Testear	37
Prueba Piloto.....	37
Aplicación de Instrumentos de Evaluación.....	37
Lanzamiento de Producto	37
Evaluación y Resultados	37
Ajustes	38

Consolidación General del Capítulo Design Thinking.....	40
Plan de Mercadeo	41
Descripción del Producto/Servicio	41
Logo.....	42
Mercado Objetivo	42
Competidores.....	43
La Competencia Directa	43
La Competencia Indirecta.....	45
Aliados Estratégicos	47
Estrategias de Mercadeo.....	49
Redes Sociales	49
Publicidad	50
Ferias y Eventos.....	50
Alianzas Locales	50
Presupuesto	50
Publicidad en Redes Sociales	51
Material Publicitario	51
Participación en Ferias.....	51
Transporte	52
Modelo de Negocios	53
Propuesta de Valor	54
Segmento Clientes.....	54
Canales	54
Relación con los Clientes	54
Fuentes de Ingreso.....	54
Recursos Clave	54
Actividades Clave.....	55
Socios Clave.....	55
Proyección Operativa y Financiera	56
Tamaño y Capacidad del Proyecto	56
Proceso Productivo o de Prestación del Servicio	57

Recursos Operativos Requeridos.....	57
Evaluación Administrativa	59
Estructura Organizacional y Costo de Personal.....	59
Procesos Preoperativos y Legales.....	60
Localización del Proyecto.....	61
Evaluación Financiera	61
Estructura de Costos	61
Proyección del precio del producto o servicio.....	63
Costo Unitario del Producto	63
Margen Esperado	63
Comparación con Precios del Mercado	64
Capacidad de Pago del Público Objetivo.....	64
Meses con Déficit.....	69
Monto de Capital de Trabajo.....	69
Estrategias de Cobertura	72
Las principales estrategias de cobertura son:.....	72
Cobertura de la Producción	73
Impacto Social.....	73
Cambio Social Esperado.....	73
Número de Beneficiarios Directos e Indirectos.....	74
Alineación con ODS o Planes de Desarrollo.....	74
ODS 1: Fin de la Pobreza	74
ODS 5: Igualdad de Género.....	74
ODS 8: Trabajo Decente y Crecimiento Económico.....	75
Inversión y Fuentes de Financiamiento	75
Explique las Fuentes	75
Riesgos.....	77
Conclusiones	79
Recomendaciones.....	80
Referencias Bibliográficas.....	81

Lista de Tablas

Tabla 1 <i>Factores a la Hora de la Compra</i>	23
Tabla 2 <i>Lugares de Preferencia</i>	23
Tabla 3 <i>Frecuencia de Compras</i>	24
Tabla 4 <i>Importancia de la Sostenibilidad del Producto</i>	24
Tabla 5 <i>Barreras Comerciales</i>	25
Tabla 6 <i>Canales de Comercialización</i>	25
Tabla 7 <i>Barreras Estructurales Económicas</i>	26
Tabla 8 <i>Matriz de Evaluación del Proyecto Manos Valientes</i>	39
Tabla 9 <i>Matriz Foda-de la Competencia Directa</i>	44
Tabla 10 <i>Matriz Foda- de la Competencia Indirecta</i>	46
Tabla 11 <i>Modelo de Negocios Canvas</i>	53
Tabla 12 <i>Capacidad Instalada</i>	56
Tabla 13 <i>Recursos Operativos (en miles)</i>	58
Tabla 14 <i>Estructura Organizacional y Costos de Personal</i>	60
Tabla 15 <i>Costos Fijos</i>	61
Tabla 16 <i>Costos Variables</i>	62
Tabla 17 <i>Costos Directos</i>	62
Tabla 18 <i>Costos Indirectos</i>	63
Tabla 19 <i>Proyección de Precio</i>	65
Tabla 20 <i>Cálculo de la Demanda Base e Ingresos</i>	65
Tabla 21 <i>Proyección de la Demanda e Ingresos en el Tiempo</i>	67
Tabla 22 <i>Supuestos para la Proyección de Ingresos</i>	68

Tabla 23 <i>Costos Fijos</i>	70
Tabla 24 <i>Costos Variables</i>	70
Tabla 25 <i>Costos Directos</i>	71
Tabla 26 <i>Costos Indirectos</i>	71
Tabla 27 <i>Monto de Capital</i>	72
Tabla 28 <i>Inversión Total</i>	75

Lista de Figuras

Figura 1 <i>Mapa Mental</i>	28
Figura 2 <i>Fortalecimiento Comunitario</i>	33
Figura 3 <i>Mapa Ofertas</i>	35
Figura 4 <i>Muestra de Productos</i>	36
Figura 5 <i>Logo Manos Valientes</i>	42
Figura 6 <i>Logo Sena Y Bandera de Colombia</i>	47
Figura 7 <i>Alcaldía y Escudo de Majagual</i>	48
Figura 8 <i>Logo Artesanías de Colombia</i>	48
Figura 9 <i>Diagrama de Proceso “Manos Valientes”</i>	57

Introducción

El emprendimiento social se ha consolidado como una alternativa innovadora para abordar problemáticas sociales y económicas, especialmente en comunidades con limitadas oportunidades laborales. En este contexto, el proyecto Manos Valientes surge como una iniciativa orientada a fortalecer la autonomía económica de mujeres cabeza de hogar del municipio de Majagual, Sucre, mediante la capacitación y producción de artículos artesanales con alto valor social y comercial.

A lo largo del desarrollo del proyecto, se han integrado diferentes enfoques metodológicos que permiten estructurar una propuesta sólida, viable y sostenible. En la fase inicial, se identificó la problemática social y se planteó una idea de emprendimiento basada en la innovación social; posteriormente, se definieron los elementos clave del proyecto, como la población beneficiada, el modelo de negocio y la propuesta de valor. En la fase de desarrollo metodológico, se aplicó el modelo de Design Thinking, lo cual facilitó la comprensión de las necesidades reales de la comunidad y la construcción de soluciones centradas en el usuario.

Otro de los enfoques que se usaron en este proyecto fue el desarrollo del modelo de negocio CANVAS el cual nos permitió identificar elementos clave como la propuesta de valor, segmentos de clientes, fuentes de ingreso y los recursos y actividades esenciales en la sostenibilidad del proyecto. Así mismo se realizan las proyecciones operativas y financieras las cuales nos permiten analizar la capacidad productiva, los costos y la proyección de ingresos

Finalmente, se estructura el plan de mercadeo, el cual permite definir estrategias orientadas al posicionamiento del emprendimiento en el mercado, garantizando su sostenibilidad económica y su impacto social. De esta manera, el proyecto Manos Valientes no solo representa una alternativa de generación de ingresos sino también una iniciativa que promueve la

autonomía, el reconocimiento de talentos, la inclusión social y el fortalecimiento de las capacidades de las mujeres cabeza de hogar. También integra componentes sociales, productivos y comerciales, consolidándose como una propuesta de emprendimiento con alto potencial de desarrollo.

Justificación

El proyecto Manos Valientes nace como una respuesta a una problemática social y económica que afecta a muchas mujeres cabeza de hogar del municipio de Majagual, Sucre, ya que no cuentan con oportunidades laborales estables y de generar ingresos suficientes para el sostenimiento de sus familias, esta situación les afecta directamente la calidad de vida y limita sus posibilidades de crecimiento personal y profesional.

Este emprendimiento social se convierte en una alternativa importante para promover la autonomía económica y contribuir con mejorar la calidad de vida de esta comunidad, por tal razón el proyecto busca brindar herramientas y conocimientos para que las mujeres de Majagual, Sucre participen y adquieran habilidades productivas para que realicen los diferentes accesorios desde sus hogares sin descuidar las obligaciones del hogar.

Con este proyecto no solo se busca generar ingresos, sino también fortalecer la autoestima, la confianza y el empoderamiento femenino, para que así suban su autoestima y comiencen a reconocerse como mujeres capaces de producir, emprender y aportar al desarrollo de la comunidad y de sus familias.

Finalmente, el proyecto Manos Valientes no es solo un emprendimiento, también es una forma de rescatar el valor artesanal, compartiendo técnicas manuales y materiales que representan identidad cultural y creatividad, permitiendo ofrecer productos que respondan a las tendencias actuales permitiéndose llevar a nuevos mercados, este proyecto también está alineado con los objetivos de desarrollo sostenible, especialmente el ODS 1 fin de la pobreza, el ODS 5 igualdad de género y el ODS 8 trabajo decente y crecimiento económico. De esta manera Manos Valientes es una propuesta viable, y sostenibles.

Objetivos

Objetivo General

Desarrollar el proyecto de emprendimiento social denominado Manos Valientes, orientado al empoderamiento económico de mujeres cabeza de hogar del municipio de Majagual, Sucre, mediante la producción y comercialización de productos artesanales, integrando la metodología Design Thinking y un plan de mercadeo que garantice su viabilidad, sostenibilidad y posicionamiento en el mercado.

Objetivos Específicos

Identificar una problemática social en el contexto local relacionada con la falta de oportunidades económicas para mujeres cabeza de hogar, con el fin de proponer una solución viable a través del emprendimiento social.

Definir una propuesta de valor basada en la innovación social que permita generar impacto económico y social en la población beneficiada.

Diseñar plan de mercadeo que nos permita posicionarnos y ser competitivos en el mercado objeto

Planificar a través de la metodología de CANVAS un modelo de negocio para el proyecto Manos Valientes el cual permita identificar los elementos estratégicos, operativos y financieros necesarios para garantizar la sostenibilidad del proyecto.

Definir la viabilidad operativa y financiera del proyecto Manos Valientes mediante la proyección de: capacidad productiva, estimación de costos e ingresos, cálculo del punto de equilibrio y la definición de necesidades de inversión.

Propuesta de Emprendimiento Social

Descripción de la Necesidad del Proyecto de Emprendimiento Social

En el municipio de Majagual, Sucre, un grupo de mujeres bastante numeroso son madres solteras cabeza de familia, estas se están enfrentando a una realidad precaria la cual está marcada por la ausencia de empleos formales y las pocas oportunidades laborales genuinas, esto las sume en un ciclo de pobreza y de dependencia económica, afectando de forma directa el bienestar de sus hijos e hijas. Muchas de estas mujeres amas de casa sin ingresos estables, lidian de forma directa con la falta de oportunidades las cuales le permitan generar recursos propios sin la necesidad de abandonar sus responsabilidades familiares, agravado por factores estructurales como la limitada conectividad como la discriminación de género que prioriza a los hombres en las escasas vacantes disponibles, esto no solo limita su acceso a necesidades básicas como lo son la salud, alimentación, educación, si no también acaba con su autoestima y su autonomía, perpetuando un modelo de desigualdad en donde su labor invisible en el hogar no se traduce en empoderamiento económico no en reconocimiento social, lo que deja a sus familias expuestas a riesgos constantes de inestabilidad. Por estos motivos la necesidad de un proyecto como lo es Manaos Valientes, está radicado en transformar esta situación, a través de la creación de ingresos los cuales sean dignos y flexibles y además compatible con la dinámica familiar de todas estas mujeres, al capacitarlas en la creación y elaboración de mochilas artesanales 100% a manos en materiales cordón de seda y perlas, técnicas que pueden practicar desde la comodidad de sus hogares, sin la necesidad de inversiones iniciales elevadas ni de horarios rígidos.

En un contexto en donde las iniciativas estatales o privadas no son suficientes para cubrir las demandas de empleo para este grupo demográfico específico, este emprendimiento social busca ser una alternativa innovadora que no solo enseñe una habilidad productiva con potencial

comercial adaptada a tendencias de modas actuales, sino que fomenta una red solidaria y además colaborativa la cual genera un impacto multiplicador, lo que permite a este grupo de mujeres distribuir sus productos a través de redes sociales, como Facebook, WhatsApp, Instagram, así como ventas locales al por mayor y al detal, lo que rompe barreras geográficas y culturales que tradicionalmente han confinado su trabajo al ámbito doméstico.

Además este emprendimiento social atiende a necesidades más profundas como lo es el rescate cultural y el fortalecimiento comunitario, al lograr promover el trabajo manual artesanal como un vehículo de identidad local y emprendimiento sostenible, este alineado con los ODS 5 (igualdad de género) y ODS 8 (trabajo decente y crecimiento económico), empoderando de forma económica a mujeres vulnerables y lograr generar un modelo replicable el cual impulse el crecimiento local sin la necesidad de agotar recursos ambientales. Si no se cuentan con iniciativas como este emprendimiento social, la desigualdad de género en Majagual seguirá creciendo, causando en generaciones futuras el abandono de estudios infantiles por escasez económica o la migración obligatoria a lugares en donde no se garantizan nuevas oportunidades. En cambio, Manos Valientes no solo busca formar a por lo menos 30 mujeres en su etapa inicial, elaborar mochilas de alta calidad de forma mensual y consolidar la marca en ámbitos nacional y local, sino también lograr fortalecer la confianza y la autoestima en las participantes, logrando así un ciclo positivo de ingresos que se reinvierte en insumos, remuneraciones equitativas y crecimiento, lo que logra contribuir en última instancia a la solidez social y económica de toda la comunidad.

Innovación Social

El proyecto Manos Valientes constituye una propuesta de innovación social orientada a generar transformación económica y social en mujeres cabeza de familia del municipio de

Majagual, Sucre, mediante el fortalecimiento de capacidades productivas y la creación de oportunidades de ingreso sostenible a través de la elaboración y comercialización de mochilas artesanales.

La innovación social del proyecto no se limita únicamente a la enseñanza de una actividad artesanal, sino que propone un modelo integral que articula capacitación, producción colaborativa y comercialización digital, permitiendo que mujeres en condición de vulnerabilidad económica puedan integrarse a procesos productivos sin abandonar sus responsabilidades familiares. De esta manera, el emprendimiento responde a una necesidad real del contexto local, donde la falta de empleo formal y las limitadas oportunidades laborales afectan especialmente a mujeres responsables del sostenimiento de sus hogares.

Desde el enfoque de innovación social, el proyecto introduce un cambio significativo en la forma tradicional de generar ingresos en comunidades vulnerables, pasando de modelos asistencialistas a esquemas de autonomía económica y trabajo colaborativo. A través de talleres presenciales y contenidos virtuales accesibles, las participantes adquieren conocimientos técnicos que pueden aplicar desde sus hogares, reduciendo barreras como costos de transporte, horarios rígidos o limitaciones de movilidad.

Uno de los elementos innovadores más relevantes es la creación de una red productiva solidaria, donde las participantes no trabajan de manera aislada, sino como parte de una comunidad organizada que comparte conocimientos, experiencias y oportunidades comerciales. Este modelo fortalece el sentido de pertenencia, la cooperación y la construcción colectiva de valor social, aspectos fundamentales dentro del emprendimiento social contemporáneo.

Adicionalmente, el proyecto incorpora el uso estratégico de herramientas digitales para la comercialización, como redes sociales y canales de mensajería instantánea, permitiendo ampliar

el mercado más allá del ámbito local. Esta integración tecnológica representa una innovación importante, ya que facilita el acceso de mujeres rurales o con limitadas oportunidades laborales a nuevos espacios económicos sin requerir grandes inversiones iniciales.

La propuesta también innova al rescatar el trabajo artesanal como una actividad con valor cultural y comercial, posicionándolo como una alternativa real de emprendimiento sostenible. Las mochilas elaboradas no solo representan un producto comercial, sino también una identidad colectiva que refleja esfuerzo, creatividad y empoderamiento femenino, generando valor social agregado frente a productos industrializados.

Asimismo, el proyecto promueve la equidad de género mediante el fortalecimiento de la independencia económica de las participantes, contribuyendo a mejorar su calidad de vida y la de sus familias. Este enfoque permite que las beneficiarias pasen de ser receptoras de ayuda a convertirse en protagonistas de su propio desarrollo económico, lo cual constituye uno de los principios fundamentales de la innovación social.

Otro aspecto innovador es la sostenibilidad del modelo, ya que los ingresos obtenidos por la venta de las mochilas se reinvierten en la compra de materiales, el pago justo del trabajo artesanal y la expansión del proyecto. Esto permite garantizar continuidad en el tiempo y evita la dependencia exclusiva de ayudas externas o donaciones.

En términos de impacto, la propuesta busca generar cambios progresivos pero sostenibles, iniciando con un grupo piloto de mujeres capacitadas que posteriormente puedan replicar el conocimiento en otras participantes, creando un efecto multiplicador dentro de la comunidad. Este enfoque escalable facilita el crecimiento del proyecto de manera organizada y acorde a las capacidades reales del contexto.

Finalmente, la innovación social de “Manos Valientes” se fundamenta en la integración de tres componentes clave: inclusión social, sostenibilidad económica y fortalecimiento comunitario. La combinación de estos elementos permite transformar una problemática social en una oportunidad de desarrollo local, alineándose con los Objetivos de Desarrollo Sostenible relacionados con la igualdad de género y el trabajo decente.

En conclusión, el proyecto representa una innovación social viable y pertinente, ya que propone soluciones prácticas, accesibles y replicables que contribuyen al empoderamiento económico femenino, al fortalecimiento del tejido social y a la generación de ingresos sostenibles en el municipio de Majagual, consolidándose como una iniciativa con alto potencial de impacto social y crecimiento progresivo.

Población Beneficiada

En este proyecto podemos identificar dos poblaciones beneficiadas las de beneficio directo y beneficio indirecto.

El municipio de Majagual en el departamento de Sucre según datos oficiales del DANE para el 2024 su población ronda entre las 42 142 personas, de las cuales mujeres son 20 360 lo que equivale a un 48.3%.

Observando este porcentaje que es casi la mitad de su población se opta por presentar este proyecto.

Población de Beneficio Directo

Mujeres cabeza de familia en condición de vulnerabilidad económica que residen en el municipio y que presentan condiciones de bajos niveles de ingresos y acceso ilimitado a empleo formal. Se consideran de beneficio directo porque reciben la capacitación técnica en la elaboración mochilas artesanales, participan en la red productiva solidaria, acceden a

herramientas digitales para la comercialización, obtienen ingresos directos por la venta de los productos, fortalecen sus capacidades productivas y empresariales.

Población de Beneficio Indirecto

Son todas aquellas personas que sin intervenir directamente en el proyecto reciben algún impacto positivo derivados de esta actividad Como lo es.

Núcleo familiar: los ingresos económicos aumentan y mejoran las condiciones de vida.

Comunidad del municipio de Majagual: genera mayor crecimiento en proveedores de insumos, y a su vez locales comerciales para estos, fortaleciendo la circulación de la economía dentro del municipio.

Mujeres vinculadas en etapas posteriores: ya que el modelo del proyecto es multiplicador permite la vinculación de más mujeres y ampliando el impacto social progresivamente.

Modelo Económico del Proyecto

Se dice que los modelos de negocios son sostenibles si enriquecen a las partes interesadas y producen y distribuyen beneficios a lo largo de toda la cadena de valor sin agotar el capital humano, económico y natural en el cual se basa el éxito de una empresa.

Manos Valientes es un modelo de negocio de necesidad social, donde busca crear productos y servicios que respondan eficazmente a carencias sociales, es por eso, que se busca el emprendimiento basado en la fabricación de mochilas artesanales, implementando un modelo de negocio de comercio justo basado en la ética y el desarrollo sostenible, con el cual se quiere ofrecer productos únicos y de alta calidad, fabricados con materiales orgánicos como son el

cordón de seda que es una fibra natural, biodegradable, suave y resistente y las perlas que pueden ser naturales, cultivadas o artificiales.

Este emprendimiento social busca asegurar un comercio justo que valore los productos hechos a mano.

Ahora que vemos que este emprendimiento social es sostenible ya que sus productos son naturales, nos enfocamos en conseguir un capital inicial para poder comenzar con nuestro emprendimiento, el cual sería con un aporte mínimo de \$10.000 que pagarían las madres cabezas de familia interesadas en hacer la capacitación para formar parte de nuestro proyecto solidario, donde el dinero que se recoja servirá para comprar implementos necesarios para iniciar con las mochilas y poder venderlas para así ir generando más y nuevos recursos para nuevos productos, y así sucesivamente hasta que las ganancias den para compra de materiales y beneficios para la madres cabeza de familia.

Presentación de la Innovación Social

Aplicación de la Metodología Design Thinking

El desarrollo del proyecto de emprendimiento social Manos Valientes se fundamenta en la aplicación de la metodología Design Thinking, la cual permite analizar problemáticas sociales desde una perspectiva centrada en las personas y construir soluciones innovadoras a partir de sus necesidades reales. Esta metodología se caracteriza por promover procesos participativos, creativos y colaborativos que facilitan la generación de ideas orientadas a resolver desafíos sociales de manera sostenible.

En este sentido, la implementación del modelo Design Thinking en el proyecto permite comprender de manera profunda la realidad que enfrentan las mujeres cabeza de familia del municipio de Majagual, Sucre, quienes presentan limitaciones económicas y pocas oportunidades de empleo formal. A partir de esta comprensión, se desarrollan diferentes etapas que permiten analizar la problemática, definir las necesidades de la población beneficiaria, generar ideas de solución y visualizar posibles productos o servicios que contribuyan al mejoramiento de su calidad de vida.

Por lo tanto, la aplicación de esta metodología fortalece la estructura del emprendimiento social Manos Valientes, permitiendo que la propuesta se construya desde el análisis del contexto social y económico de la comunidad, y generando alternativas productivas que fomenten la autonomía económica, el trabajo colaborativo y el desarrollo comunitario.

Etapas 1- Empatizar

Es la base del Design Thinking, porque los problemas que resuelve esta metodología no son los tuyos, son los de usuarios definidos y concretos. Entonces la etapa se construye conociendo sus valores, contexto y necesidades.

Actividades

Observación, interacción e inmersión que generan muchos inputs que enriquecen esta fase inicial

Objetivos

Comprender y conocer las necesidades y gustos de los potenciales compradores de bolsos o utensilios artesanales, como también conocer las necesidades y expectativas de las artesanas que elaboraran los productos.

Tipos de Acciones

Entrevista a Compradores y Artesanas. Se realizó una encuesta con 20 personas compañeras de trabajo como compradoras, ya que la labor artesanal está fuertemente feminizada, lo que también fomenta un alto consumo dentro del mismo sector femenino, con un 72% de mujeres dedicadas a esta labor, donde Las mujeres suelen valorar más las características de sostenibilidad, el impacto ambiental bajo y el valor simbólico de las artesanías frente a productos industriales.

Del mismo modo pude entrevistar a 10 personas Mujeres algunas partes de mi familia, amigas y compañeras de trabajo dedicadas a fabricar productos artesanales, teniendo en cuenta que la fabricación en Colombia de productos artesanales liderados por las mujeres, representan el 72% de la fuerza laboral que produce artesanías, liderando el sector.

La Encuesta a las Compradoras se Realizó en Varios Interrogantes. ¿Qué factor tiene en cuenta en la compra de productos artesanales? Factores a la hora de comprar

Tabla 1*Factores a la Hora de la Compra*

Factor	Muy Importante	Importante	Indiferente	Poco Importante
Precio	10	6	2	2
Calidad	16	4	0	0
Diseño del producto	12	6	2	0
Originalidad del producto	14	5	1	0

Nota: En la tabla 1 podemos observar que en la encuesta muestra como los compradores tienen en cuenta en primer lugar la calidad del producto, en segundo lugar, la originalidad del producto, en tercer lugar, el diseño y por último el precio.

¿Dónde prefiere comprar: ferias artesanales o tiendas en línea?

Tabla 2*Lugares de Preferencia*

Lugar de Compra	Cantidad de Personas
Ferias artesanales	8
Tiendas en línea	12

Nota: como observamos en la tabla 2, 8 personas escogen ferias artesanales por variedad y precio, pero 12 personas se motivaron más por tiendas en línea por comodidad, diseño, calidad y respaldo de una marca.

¿Con qué frecuencia adquiere productos artesanales?

Tabla 3*Frecuencia de Compras*

Frecuencia Compra	Cantidad de personas
4 veces al año	2
3 veces al año	6
2 veces al año	8
1 vez al año y mas	4

Nota: La tabla 3 nos permite observar que la frecuencia de compra mayor, es la de 2 veces al año, ya que la oferta es muy escasa, las ferias artesanales son muy pocas y también hay pocas páginas sociales donde exista ofertas artesanales.

¿Qué importancia tiene para usted que el producto sea ecológico?

Tabla 4*Importancia de la Sostenibilidad del Producto*

Importancia de lo Ecológico del Producto	Cantidad De Personas
Mucha	16
Poca	2
Ninguna	2

Nota: La tabla 4 nos muestra que para los clientes es de suma importancia que los productos sean ecológicos lo cual nos permite concluir que los compradores están más conscientes del respeto a la naturaleza y la importancia de consumir productos artesanales y naturales.

¿Cuál sería su mayor dificultad para la adquisición de productos artesanales?

Tabla 5*Barreras Comerciales*

Dificultad Adquisición Productos Artesanales	Cantidad de personas
Precio Altos	8
Pocas Ofertas	7
Cuidados Especiales	2
Variedad de diseños	3

Nota: En la tabla 5 se muestra una encuesta aplicada a 20, en ella se hace evidente que la mayor dificultad para adquirir productos artesanales son los precios altos, seguida de pocas ofertas con un total de 15 de las 20 personas encuestadas.

La Encuesta a las 10 Artesanas se Realizó Teniendo en Cuenta Varios Interrogantes.

¿Cuánto tiempo promedio le toma producir una pieza?

Todo depende del tamaño el material y el diseño de la pieza podría ser entre 1 día y una semana

¿Cuál es su principal método de venta? (Facebook, Instagram, ferias, boca a boca).

Tabla 6*Canales de Comercialización*

Método de Venta	Cantidad
Facebook	1
Instagram	2
Ferías	2
Boca a Boca	5

Nota: En la tabla 6 vemos como muchas artesanas tienen como fuente principal de comercializar sus productos boca a boca, ya que para estar presente en ferias es un poco difícil y las redes sociales a veces podrían ser más costosas, porque debe agregar el precio de entrega.

¿Qué obstáculos principales enfrenta para comercializar sus productos?

Tabla 7

Barreras Estructurales Económicas

Obstáculos	Cantidad
Materia prima costosa	1
Precios no justos de la mano de obra	6
Falta de apoyo en Ferias artesanales para emprendedores	3

Nota: La tabla 7 nos muestra como la mano de obra de las artesanas no es valorada, ya que para realizar cada producto a mano lleva un tiempo determinado empleado en su construcción y según el tamaño y la dificultad del diseño aumenta el tiempo y la mano de obra para la terminación del producto, en segundo lugar, determinamos como las pocas ferias artesanales proyectadas en las regiones y el poco apoyo a los emprendedores para presentar sus productos y por último tenemos los precios de la materia prima que si fueran un poco más bajos ,ayudaría a disminuir un poco el precio a los compradores.

Análisis del Comportamiento de Emprendimientos Artesanales que ya Funcionan, Observando sus Aciertos y sus Falencias. Observando microempresas en funcionamiento, nos ayudan para mejorar nuestro emprendimiento siguiendo algunos de sus reglas para alcanzar un buen funcionamiento como son:

El Tipo de Fibra. Para darle vida a nuestros diseños. Dependiendo del tipo de fibra con la que esté hecho tu producto artesanal, así serán su color, estilo y textura.

La Calidad de Tejido. Tener en cuenta que la apariencia del Producto artesanal, así como su durabilidad, va a depender mucho de la calidad del tejido.

Los Acabados Internos. La parte exterior es importante, pero Es importante también fijarse en el interior de este tipo de accesorios, ya que los forros y costuras son claves para su durabilidad. Al concluir la encuesta a compradores y vendedores artesanales y el análisis de emprendimientos artesanales que están funcionando nos ayudan a comprender y entender el camino para:

- Investigar sobre los hábitos de consumo sostenible del comprador.
- Identificar los posibles inconvenientes para elegir nuestros productos.
- Buscar una diversificación de productos que puedan atraer a más clientes.
- Dificultad sobre el cuidado adecuado de los productos artesanales.
- Averiguar sobre diseños y tendencias con más aceptación.

Resultados Obtenidos.

Problemas Detectados. Precios altos, durabilidad de los productos si no se entiende su forma adecuada de mantenimiento, difícil acceso a adquirirlos por ser manualidades que abarcan mucho tiempo en su fabricación.

Necesidades.

- Priorizar la originalidad, la técnica manual y la calidad de los materiales.
- Buscar que el precio sea asequible para el comprador y justo para el artesano.
- Garantizar durabilidad y darles vida a los diseños caracterizándose por su color, diseño y textura propio.
- Emplear fibras naturales para así garantizar un producto sostenible con el medio ambiente.

- Mostrar una identidad cultural y construyendo un apoyo a las necesidades de las comunidades locales.
- Buscar la mayor calidad del producto y con una suavidad en los acabados.
- El mantenimiento que deberá darle a la pieza artesanal, puede requerir ciertos cuidados específicos, para lo cual se tendrá unas instrucciones de cuidado.

Etapa 2- Definir / Síntesis Analítica del Problema

Figura 1

Mapa Mental



Fuente. Elaboración propia

El reto principal de esta problemática es crear una alternativa de trabajo flexible, que permita a las mujeres cabezas de familia generar ingresos sin descuidar sus responsabilidades familiares.

Síntesis Analítica del Problema

Al analizar la información de la fase anterior, se puede identificar que, en el municipio de Majagual, Sucre, muchas mujeres cabezas de familia tiene dificultades económicas, ya que es responsabilidad de ella sostener sus hogares y cuidar a sus hijos, por lo cual no cuenta con el tiempo para acceder a empleos formales y poder obtener ingresos.

También existen otros factores que intervienen con la situación, como la poca conectividad digital, la falta de oportunidades para adquirir nuevos conocimientos en la formación productiva y la dificultad para encontrar trabajos que se acomoden a sus horarios, ya que ellas tienen sus responsabilidades familiares.

Todas estas situaciones nos muestran que el problema no solo es por los ingresos, sino también de crear oportunidades de trabajo para estas mujeres, donde ellas puedan aprender y producir sin tener que dejar de lado el cuidado de sus familias y sus responsabilidades.

Los aspectos importantes que nos ayudaron a comprender mejor la situación del problema fueron:

- Las madres cabezas de familia tienen responsabilidades familiares que no les permite conseguir un empleo formal que se ajuste con el horario de sus obligaciones del hogar.
- Muchas de las mujeres de la comunidad son madres cabeza de familia.
- Las personas tienen gran interés por aprender actividades que les contribuyan a su crecimiento personal y profesional.
- El trabajo artesanal puede ser de gran ayuda para que las madres cabeza de familia generen ingresos.
- Las redes sociales son una gran herramienta para la comercialización de los productos elaborados.

En esta problemática también se pudieron identificar algunos factores sociales, personales, económicos, formativos y tecnológicos que influyen directamente con la problemática de la comunidad. Entre estos factores podemos encontrar que valoran poco el trabajo que estas mujeres realizan en sus hogares, hay pocas oportunidades laborales y los ingresos son inestables. Estas mujeres cuentan con poco apoyo para capacitarse y no tiene el conocimiento suficiente para acceder a las herramientas digitales para comercializar sus productos.

Esta propuesta del proyecto, tiene como objetivo que las mujeres de esta comunidad tengan alternativas para transforme y cambiar sus situaciones, para contribuir con este objetivo se busca fortalecer la autonomía de las mujeres, donde ella adquieran habilidades productivas como los son la elaboración de artesanías sin intervenir son sus labores del hogar y así obtengan ingresos que les ayudan con la sostenibilidad de sus hogares.

Algunas acciones que se deben llevar a cabo en este proyecto son:

- Capacitar a las mujeres en la elaboración de productos en técnicas artesanales.
- Crear un grupo de trabajo para que se apoyen entre sí en la elaboración de los productos.
- Promover la comercialización de los productos no solo en la comunidad sino también por medios digitales para que llegue a otros mercados.

Etapa 3– Idear

Generación de Soluciones Para el Proyecto Manos Valientes

La fase de Ideación dentro de la metodología Design Thinking tiene como propósito generar diferentes alternativas de solución frente a la problemática previamente identificada. En

esta etapa se promueve el pensamiento creativo y colaborativo con el fin de proponer ideas innovadoras que respondan de manera efectiva a las necesidades de la población beneficiaria.

En el caso del proyecto Manos Valientes, esta etapa se desarrolla a partir de los hallazgos obtenidos en las fases anteriores, donde se identificó que muchas mujeres cabeza de familia del municipio de Majagual, Sucre, enfrentan dificultades económicas debido a la falta de oportunidades laborales, acceso limitado a procesos de formación productiva y restricciones de tiempo ocasionadas por sus responsabilidades familiares.

A partir de esta comprensión del problema, se plantea como idea central la creación de un emprendimiento social basado en la capacitación y producción artesanal, que permita a las mujeres desarrollar habilidades productivas que puedan realizar desde sus hogares, generando ingresos de manera flexible y sostenible.

Dentro del proceso de ideación se plantearon diversas alternativas que pueden fortalecer el proyecto y ampliar sus oportunidades de desarrollo. Entre las principales ideas propuestas se destacan:

Implementar talleres de formación en técnicas artesanales, especialmente en crochet, elaboración de mochilas en cordón de seda y trabajos con perlas, permitiendo que las participantes adquieran habilidades prácticas que puedan convertirse en una fuente de ingresos.

Diseñar un modelo de producción colaborativo, donde las mujeres trabajen de manera organizada y solidaria, apoyándose entre sí en los procesos de aprendizaje, elaboración de productos y cumplimiento de pedidos.

Promover el uso de redes sociales y herramientas digitales como Facebook, Instagram y WhatsApp para la comercialización de los productos, ampliando el alcance del emprendimiento hacia otros mercados fuera del municipio.

Generar alianzas estratégicas con instituciones como el SENA y entidades locales, con el fin de fortalecer los procesos de capacitación, mejorar la calidad de los productos y brindar acompañamiento técnico a las participantes.

Desarrollar una marca social llamada “Manos Valientes”, que represente no solo la elaboración de productos artesanales, sino también el esfuerzo, la creatividad y el empoderamiento de las mujeres que participan en el proyecto.

Como herramienta de ideación se propone utilizar la lluvia de ideas, conocida también como un “Brainstorming”, la cual permite generar múltiples alternativas de solución a partir del análisis colectivo de la problemática. Esta herramienta facilita que los participantes del proyecto aporten ideas desde su experiencia y conocimiento del contexto social, permitiendo identificar oportunidades innovadoras que contribuyan al fortalecimiento del emprendimiento.

La aplicación de esta herramienta permite organizar las ideas generadas en tres ejes principales:

Capacitación y Desarrollo de Habilidades. Se propone realizar procesos de formación en técnicas artesanales que permitan a las participantes adquirir conocimientos productivos, fortalecer su creatividad y mejorar la calidad de los productos elaborados.

Producción artesanal organizada

El proyecto busca consolidar un grupo de mujeres que trabajen de manera colaborativa en la elaboración de mochilas y otros productos artesanales, permitiendo generar una producción constante que facilite su comercialización.

Comercialización y Posicionamiento del Emprendimiento. Se plantea utilizar plataformas digitales y ventas locales para promover los productos elaborados, posicionando la

Etapa 4 - Prototipar

En el proceso de Design Thinking, en la fase de prototipo, esta nos permite materializar las ideas de nuestro proyecto a través de representaciones visuales o ejemplos los cuales permiten comprender de forma clara cómo funciona la propuesta en la práctica. Esta etapa es muy importante ya que nos permite mostrar de manera concreta el producto o servicio que se desea ofrecer, así mismo evaluar su viabilidad y también realizar mejoras si es pertinente antes de su implementación. El proyecto Manos Valientes, el prototipo consiste en mostrar productos los cuales serán elaborados por madres solteras cabeza de familia luego de recibir capacitaciones en técnicas ancestrales como lo es el crochet y trabajos con perlas, prendas de vestir, trajes de balos y accesorios decorativos para el hogar, estos posteriormente serán vendidos con el fin de generar ingresos económicos.

Los prototipos del emprendimiento social manos valientes, se basan en la creación de productos artesanales los cuales son un reflejo de las habilidades que las participantes en el emprendimiento desarrollaran durante el proceso de formación. Entre los principales productos que serán desarrollados se encuentran mochilas tejidas a crochet en hilo de seda, bolsos el cordón pyp, mochilas elaboradas en perlas, trajes de baño, prendas de vestir como crop tops y pantalones, blusas y accesorios decorativos para el hogar. Todos estos productos representan una muestra de lo que las participantes podrán crear y comercializar, de esta forma se permitirá visualizar el impacto económico y social que tendrá el emprendimiento.

El mapa de ofertas, como herramienta de Design Thinking, permite visualizar de manera clara los productos y beneficios que el emprendimiento social Manos Valientes ofrece a la comunidad. A través de este mapa se organizan las diferentes líneas de productos elaborados a mano, como bolsos tejidos en cordón, prendas en crochet, accesorios de playa y ramos

artesanales, mostrando sus principales funcionalidades y usos. Esta herramienta ayuda a identificar cómo cada producto no solo satisface necesidades de moda, practicidad o detalles de regalo, sino que también representa una oportunidad de generación de ingresos para mujeres cabeza de hogar. De esta manera, el mapa de ofertas evidencia cómo el proyecto Manos Valientes busca contribuir a la solución de las dificultades económicas que enfrentan muchas madres, fortaleciendo sus habilidades artesanales y promoviendo una mejora en su calidad de vida y en la de sus familias.

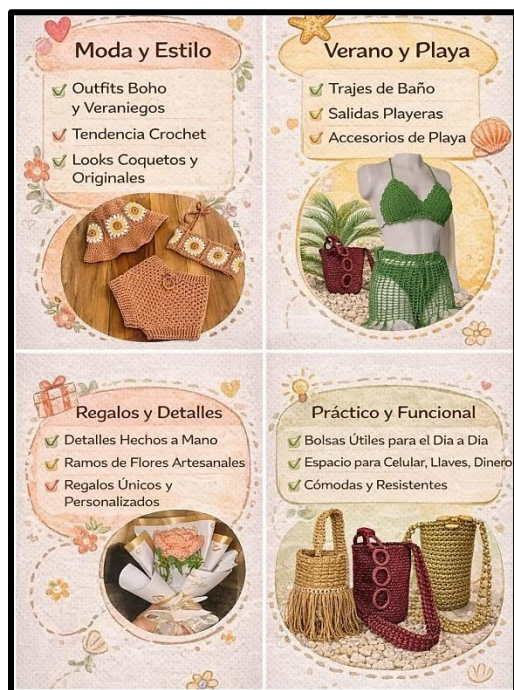
Mapa de Ofertas.

Objetivo. Sustener la conversación sobre la funcionalidad de una solución mediante herramientas visuales.

Oferta de Manos Valientes.

Figura 3

Mapa Ofertas



Fuente. Elaboración propia

Figura 4

Muestra de Productos

Manos valientes

El proyecto Manos Valientes tiene como objetivo social empoderar y mejorar la calidad de vida de mujeres cabeza de hogar del municipio de Majagual, Sucre, mediante la capacitación en la elaboración de productos artesanales tejidos a crochet y en cordón, como mochilas, prendas de vestir, trajes de baño y accesorios para el hogar, fomentando el emprendimiento, la generación de ingresos y el fortalecimiento de sus habilidades productivas, para promover su autonomía económica y contribuir al desarrollo social de sus familias y de la comunidad.

**Mapa de ofertas
Manos Valientes**

<p>Moda y Estilo</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Outfits Boho y Veraniegos ✓ Tendencia Crochet ✓ Looks Coquetos y Originales 	<p>Verano y Playa</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Trajes de Baño ✓ Salidas Playeras ✓ Accesorios de Playa 
<p>Regalos y Detalles</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Detalles Hechos a Mano ✓ Ramos de Flores Artesanales ✓ Regalos Únicos y Personalizados 	<p>Práctico y Funcional</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Bolsas Útiles para el Día a Día ✓ Espacio para Celular, Llaves, Dinero ✓ Cómodas y Resistentes 

Fuente. Elaboración Propia

Etapa 5 – Testear

La fase final del modelo desing thinking tiene como propósito evaluar si las soluciones a las problemáticas encontradas funcionan en la práctica.

Su ejecución dentro del proyecto Manos Valientes se realizó mediante las siguientes actividades:

Prueba Piloto

se realizó una prueba piloto con una muestra de 20 personas, entre ellas mujeres cabeza de hogar participantes del proyecto y potenciales clientas del municipio, en esta fase las beneficiarias elaboraran una muestra inicial de productos como mochilas accesorias en crochet y artículos de marroquinería, con el fin de evaluar la calidad, funcionalidad y aceptación.

Aplicación de Instrumentos de Evaluación

Para la recolección de información, se aplicó una encuesta estructurada que permitió identificar la percepción de los participantes frente a los productos. Las preguntas estuvieron orientadas a evaluar aspectos como la calidad, el diseño, el precio, la intención de compra y las principales barreras en la adquisición de productos artesanales

Lanzamiento de Producto

Los cuáles serán vendidos en ferias campesinas y mercados locales en condiciones reales.

Evaluación y Resultados

A partir de la información recolectada, se analizaron variables como ingresos generados, aceptación del producto, dificultades en la comercialización y oportunidades de mejora, estos resultados se muestran en la Tabla 8. Matriz de evaluación del proyecto Manos Valientes permite evaluar los ingresos generados por las ventas, la aceptación del producto en el mercado, errores, necesidades y mejoras necesarias.

Ajustes

Con base a los resultados obtenidos, se realizaron ajustes en los diseños, se revisaron los precios, se realizaron mejoras en los procesos productivos y diversificación de productos, con el fin de fortalecer la propuesta del proyecto.

Para la herramienta de visibilidad de esta etapa usaremos la matriz de evaluación:

Tabla 8*Matriz de Evaluación del Proyecto Manos Valientes*

Criterio De Evaluación	Indicador	Resultado Esperado	Resultado Obtenido	Análisis y Observación
Calidad del producto	Nivel de acabado / durabilidad	Productos bien hechos y resistentes	Alto, medio, bajo	Las mujeres son buenas con los productos de crochet y marroquinería
Aceptación del mercado	Nivel de ventas / aceptación del cliente	Alta demanda de los productos	Media	Hay interés, pero falta mayor promoción del producto
Participación de beneficiarias	Número de mujeres activas	Alta participación	Alta	Las mujeres muestran compromiso y satisfacción
Aprendizaje adquirido	Nivel de habilidades desarrolladas	Desarrollo de habilidades productivas	Alto	Las capacitaciones fueron efectivas
Rentabilidad	Relación costo- ingreso	Generación de ganancias	Baja - media	Costo de materiales aun elevados
Capacidad de producción	Cantidad de productos elaborados	Producción constante	Media	Se requiere mejorar tiempos de producción
Comercialización	Canales de venta utilizados	Diversificación de ventas	Baja	Se depende principalmente de ventas locales
Impacto social	Mejora de ingresos y calidad de vida	Incremento en ingresos familiares	Media	Aún en fase inicial, pero con impacto positivo
Satisfacción de beneficiarias	Nivel de satisfacción	Alta satisfacción m	Alta	Las mujeres se sienten motivadas

Nota. la tabla 8 se evidencia que el proyecto presenta un buen desempeño en términos de calidad del producto y participaciones de las beneficiarias, donde se destaca el compromiso y la satisfacción de las mujeres involucradas.

Consolidación General del Capítulo Design Thinking

La aplicación de la metodología Design Thinking en el proyecto Manos Valientes permitió estructurar de manera integral la propuesta de emprendimiento social, partiendo del análisis de la realidad de la población beneficiaria hasta la construcción de soluciones concretas y viables.

En la etapa de empatía se logró comprender las condiciones de vida de las mujeres cabeza de familia, identificando sus principales dificultades económicas y limitaciones para acceder a empleo formal. Posteriormente, en la fase de definición se estableció la problemática central, destacando la necesidad de generar alternativas de ingreso que se adapten a sus condiciones de vida.

Durante la etapa de ideación se generaron diferentes propuestas orientadas al desarrollo de habilidades productivas y al aprovechamiento del trabajo artesanal como fuente de ingresos, mientras que en la fase de prototipo se lograron visualizar los productos que podrán elaborarse dentro del proyecto, permitiendo materializar las ideas planteadas.

En conjunto, estas etapas permitieron construir una propuesta de emprendimiento social coherente, participativa y alineada con las necesidades reales de la comunidad, fortaleciendo la viabilidad del proyecto y su impacto social.

Plan de Mercadeo

La realización de un plan de mercado para el proyecto mano valientes nos permite establecer estrategias claras para la comercialización de nuestros productos artesanales. Para esto realizaremos: descripción del producto o servicio, mercado objetivo, competidores, aliados estratégicos, estrategias de mercado y presupuesto.

Descripción del Producto/Servicio

Después de aplicar las herramientas del Design Thinking, especialmente en la fase anterior, se consolida Manos Valientes como un emprendimiento social enfocado en la creación y comercialización de productos artesanales elaborados a mano mediante técnicas de crochet y cordón PYP, entre los que se destacan mochilas, bolsos, prendas de vestir, trajes de baño y accesorios para el hogar, todos caracterizados por su alta calidad, durabilidad, diseño exclusivo y posibilidad de personalización, lo que les permite responder a las preferencias específicas de los clientes; adicionalmente, cada producto incorpora un alto valor social, ya que es elaborado por mujeres cabeza de hogar que encuentran en esta actividad una oportunidad de generación de ingresos y desarrollo personal, lo cual fortalece el impacto social del proyecto; en este sentido, la marca manos valientes representa el empoderamiento femenino, la resiliencia y la dignificación del trabajo artesanal, elementos que se reflejan en un logo que integra simbólicamente manos tejiendo con hilos en tonos cálidos y armónicos, acompañado del eslogan “Tejiendo oportunidades”, transmitiendo una identidad cercana, humana y comprometida con la transformación social y económica de la comunidad.

El proyecto Manos Valientes tiene un alto potencial como emprendimiento social porque integra de manera clara el impacto social con la generación de ingresos, lo cual es clave para su sostenibilidad en el tiempo. No solo responde a una necesidad económica como es la falta de

oportunidades para mujeres cabeza de hogar, sino que también fortalece habilidades, promueve la autonomía y rescata el valor del trabajo artesanal, algo muy apreciado actualmente en mercados que buscan productos auténticos y con historia. Además, su enfoque en la elaboración de productos tejidos a mano le permite diferenciarse frente a la producción industrial, ofreciendo piezas únicas, personalizadas y con identidad cultural.

Logo

Figura 5

Logo Manos Valientes



Nota. Elaboración propia

Mercado Objetivo

El mercado objetivo de Manos Valientes está orientado principalmente a mujeres con edades entre los 18 y 55 años, ubicadas inicialmente en el municipio de Majagual, Sucre, con proyección a nivel regional (Costa Caribe) y nacional mediante canales digitales. Este segmento incluye tanto jóvenes como adultas interesadas en productos artesanales, moda sostenible y artículos personalizados.

En términos socioeconómicos, el proyecto se enfoca en personas de estratos 2, 3 y 4, quienes buscan productos accesibles, pero con valor agregado, como calidad, diseño exclusivo y significado social. Asimismo, se dirige a consumidores con conciencia social y ambiental, que valoran el comercio justo, el trabajo artesanal y el impacto positivo en comunidades vulnerables.

Desde el punto de vista conductual, el mercado objetivo está conformado por clientes que compran a través de redes sociales (Facebook, Instagram y WhatsApp), participan en ferias locales y valoran productos únicos frente a los industrializados. También incluye personas interesadas en regalos personalizados, moda artesanal y productos con identidad cultural.

Este enfoque permite a Manos Valientes segmentar de manera clara su mercado, facilitando la implementación de estrategias de mercadeo más efectivas y coherentes con las necesidades y preferencias de sus clientes potenciales.

Competidores

Un emprendimiento puede tener bien definido su público y crear nuevas estrategias de negocios para ofrecer mejores productos; sin embargo, debe ir más allá para saber cuáles son las empresas con las que está compitiendo de forma directa e indirecta:

La Competencia Directa

Se da entre empresas o emprendimientos que ofrecen los mismos productos para satisfacer las mismas necesidades, por lo cual hay que luchar por ganar la atención y fidelidad de los clientes, por medio de Autenticidad, historia detrás del producto (storytelling), materiales orgánicos y exclusividad.

Algunas competencias directas se pueden dar con los artesanos locales y pequeños emprendimientos que son los principales fabricantes de estos productos, a menudo comercializados a través de redes sociales y ferias locales.

De igual manera existe Artesanías de Colombia que es una institución que agrupa y comercializa productos de artesanos de todo el país, también existen marcas como SinúForYou que es una marca que trabaja con artesanos de la región caribe, combinando artesanía y diseño contemporáneo y otras marcas más.

Para conocer bien a nuestros competidores aplicamos la matriz FODA (Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas)

Tabla 9

Matriz Foda-de la Competencia Directa

Competencia	Fortaleza	Oportunidades	Debilidades	Amenazas
Artesanías de Colombia	Marca muy reconocida.	Expansión de ventas online.	Acceso limitado al capital para el trabajo.	Aumento en el precio de las materias primas.
	Gran diversidad de materias primas y técnicas artesanales.	Aumento del turismo que valora las artesanías locales.	Alto porcentaje de artesanos informales y con poca experiencia comercial.	Competencia extranjera más económica y de baja calidad
SinúForYou	Alta calidad en sus productos.	Falta de constancia de los artesanos en los procesos productivos, por dificultades económicas	Apoyo de entidades afines para brindar capacitación.	Imitaciones con productos industriales a menor precio.
	Uso de materias primas locales.	Falta de estrategias de venta on line y publicidad digital permanente.	Creciente interés en el uso de productos artesanales amigables con la naturaleza.	Preferencia por productos modernos dejando a un lado lo tradicional

Nota. De acuerdo con la tabla 9, se evidencia que la competencia directa cuenta con fortalezas importantes como lo es el reconocimiento de marca y la diversidad de materias primas, técnicas artesanales, lo que representa un riesgo significativo para el posicionamiento del proyecto.

La Competencia Indirecta

Son empresas o emprendimientos que ofrecen productos diferentes, pero que satisfacen las mismas necesidades de distinta forma y por lo tanto compiten en el mismo mercado. Entre las competencias indirectas podemos mencionar algunas como son:

Grandes almacenes y marcas comerciales: Venden accesorios industriales masivos que satisfacen la misma necesidad que ofrece manos valientes.

Diseñadores de moda industrial: Ofrecen productos de diseño, pero producidos en masa o serie, con precios a menudo más competitivos.

Moda rápida (Zara, H&M): Ofrecen ropa y accesorios a precios más bajos y mayor accesibilidad, aunque sin la exclusividad del producto artesanal.

Los clientes son los primeros en percibir la competencia, no piensan en un artículo ni consideran una marca, sino que la decisión del cliente se define más por el gusto, precio, calidad, inmediatez y practicidad que le ofrece un artículo u otro.

Para conocer bien a nuestros competidores aplicamos la matriz FODA (Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas)

Tabla 10*Matriz Foda- de la Competencia Indirecta*

Competencia	Fortalezas	Oportunidades	Debilidades	Amenazas
Grandes Almacenes y Marcas Comerciales	Catálogo amplio para cubrir múltiples necesidades.	Aumento de la demanda de productos eco – amigables.	Costos operativos altos por el mantenimiento de locales y personal.	Competencia de gigantes tecnológicos (Amazon) que ofrecen más variedad y mayor rapidez.
	Presencia física en sitios estratégicos, así como obtención de precios más bajos con proveedores.	Uso de datos para personalizar las ofertas encaminadas a los hábitos de consumo.	Alta rotación de personal de ventas y atención al cliente.	Preferencias de los clientes por las marcas locales.
Diseñadores de Moda Industrial	Capacidad de adaptación de diseños para diferentes tipos de mercado. Uso de tecnología para el diseño de patrones	Uso de canales electrónicos para la venta directa al cliente. Tendencias personalizadas que permiten mayor ganancia.	Riesgo de sobreproducción, si no hay una buena planificación Enfoque comercial que limita la innovación artística.	Ciclos de moda cada vez más cortos. Alta competencia global de marcas “fast fashion”

Nota. En la tabla 10, se evidencia que la competencia indirecta cuenta con fortalezas importantes como catálogos amplios, presencia física en diferentes espacios estratégicos y el uso de tecnologías para el diseño y comercialización de los productos.

En este sentido, el análisis de la competencia permite identificar oportunidades de diferenciación para Manos Valientes, especialmente en la oferta de productos con valor social, personalizados y elaborados de manera artesanal, lo cual representa una ventaja competitiva frente a productos industrializados y de producción masiva.

Aliados Estratégicos

El desarrollo y sostenibilidad del emprendimiento social Manos Valientes requiere la articulación con aliados estratégicos que permitan fortalecer los procesos de capacitación, producción, comercialización y posicionamiento en el mercado. En este sentido, la vinculación con entidades públicas, privadas y organizaciones sociales resulta fundamental para garantizar el crecimiento del proyecto y maximizar su impacto social en el municipio de Majagual, Sucre.

En primer lugar, se identifica como aliado clave al Servicio Nacional de Aprendizaje (SENA), entidad que puede brindar apoyo en procesos de formación técnica en áreas como tejido en crochet, diseño de productos, emprendimiento y fortalecimiento empresarial. A través de programas de capacitación gratuita, el SENA contribuiría a mejorar la calidad de los productos elaborados y a fortalecer las competencias de las mujeres participantes.

Figura 6

Logo Sena Y Bandera de Colombia



Nota. logos institucionales utilizados con fines académicos. Tomado de Servicio Nacional de Aprendizaje SENA <https://www.sena.edu.co/> y de Wikipedia la enciclopedia libre https://es.wikipedia.org/wiki/Bandera_de_Colombia

De igual manera, la Alcaldía de Majagual representa un aliado estratégico fundamental, ya que puede facilitar espacios para la realización de talleres, ferias locales y actividades de promoción del emprendimiento. Además, puede articular el proyecto con programas de desarrollo social, inclusión económica y apoyo a poblaciones vulnerables.

Figura 7

Alcaldía y Escudo de Majagual



Nota. Imagen de la Alcaldía de Majagual y escudo municipal. Tomado de Alcaldía municipal de Majagual <https://www.majagual-sucre.gov.co/>

Otro aliado importante es Artesanías de Colombia, entidad que promueve el desarrollo del sector artesanal en el país. A través de esta organización, el proyecto podría acceder a procesos de asesoría en diseño, calidad, identidad cultural y comercialización, así como participar en ferias nacionales que permitan posicionar la marca Manos Valientes en mercados más amplios.

Figura 8

Logo Artesanías de Colombia



Nota. Logo institucional utilizado con fines académicos. Tomado de Artesanías de Colombia

<https://www.artesantiasdecolombia.com.co/>

En el ámbito digital, se destacan plataformas como Facebook, Instagram y WhatsApp, las cuales funcionan como aliados estratégicos en la estrategia de marketing del proyecto, permitiendo la promoción de productos, interacción con clientes y gestión de ventas sin requerir

grandes inversiones económicas. Estas herramientas digitales facilitan el acceso a nuevos mercados y fortalecen la visibilidad del emprendimiento.

Asimismo, se pueden establecer alianzas con tiendas locales, boutiques y ferias artesanales en la región Caribe, que permitan la exhibición y comercialización de los productos de manera directa. Estas alianzas contribuyen a posicionar la marca en el mercado local y a generar confianza en los consumidores.

Finalmente, es importante considerar alianzas con organizaciones no gubernamentales (ONG) y programas de apoyo al emprendimiento social, que promuevan el empoderamiento femenino y la generación de ingresos en comunidades vulnerables. Estas entidades pueden aportar acompañamiento, recursos y visibilidad al proyecto.

En conclusión, la articulación con estos aliados estratégicos permite fortalecer las diferentes áreas del emprendimiento Manos Valientes, garantizando su viabilidad, sostenibilidad y crecimiento a largo plazo, al mismo tiempo que se potencia su impacto social en la comunidad.

Estrategias de Mercadeo

Redes Sociales

En esta estrategia se crearían cuentas con el propósito de dar a conocer el proyecto por medio de fotos de los productos ofrecidos, mostrar sus procesos y contar sus historias, ya que esto ayuda a conectar más con las personas, las redes sociales que se implementarían serían: Facebook, Instagram y una cuenta de empresa en WhatsApp.

En la implementación de esta estrategia se puede subir contenido como tips de moda con productos artesanales, como cuidar los productos, se crearían grupos de WhatsApp donde se den a conocer los productos y donde los clientes den a conocer su opinión sobre su experiencia al adquirir el producto.

Publicidad

Invertir en volantes o anuncios que ayuden a la comercialización de los productos ofrecidos, en el empaque de los productos anexarles un breve mensaje donde se dé a saber al comprador que su compra tiene un impacto.

Ferias y Eventos

Participar en eventos y ferias donde se dé a conocer los productos realizados, en esto se llevan los productos más llamativos y con precios visibles para evitar que las personas se vayan por falta de información, en estos eventos se pueden ofrecer pequeñas promociones y así hacer más llamativos los productos ofrecidos.

Alianzas Locales

Buscar tiendas donde se puedan crear acuerdos para exhibir los productos y así hacer más visibles el proyecto de manos valientes.

Las estrategias de mercadeo planteadas son coherentes con el mercado objetivo definido, ya que priorizan el uso de redes sociales como principal canal de comunicación y venta, considerando que el público objetivo tiene alta interacción digital. Asimismo, la participación en ferias y alianzas locales permite llegar a consumidores que valoran el contacto directo con el producto artesanal. De esta manera, se garantiza una adecuada conexión entre las estrategias implementadas y las características del mercado objetivo.

Presupuesto

Podemos decir que el presupuesto del plan de mercadeo es el costo de lo que vamos a gastar en todo lo concerniente para ofrecer y posicionar nuestro producto en el mercado.

Para nuestro proyecto Manos Valientes tenemos pensado un presupuesto muy bajo, ya que priorizaremos en las estrategias digitales (redes sociales Facebook e Instagram), además

mediante la gestión de alianzas estratégicas con entidades como la alcaldía y SENA nos permitirá optimizar recursos y garantizar la viabilidad del proyecto.

Publicidad en Redes Sociales

- Anuncios en Facebook e Instagram (publicación normal dirigida a las personas que nos siguen)
- Publicidad patrocinada.
- Promoción de productos

Con esta estrategia se pretende conseguir más clientes por visibilidad de nuestro producto en el medio digital y conseguir más ventas. Su costo puede estar entre \$ 150.00 y \$ 300. 000 mensuales

Material Publicitario.

- Volantes.
- Tarjetas de presentación.
- Etiquetas de marca.
- Empaques.

Esta estrategia nos permite ser recordados a través de la identidad que nos brinda las tarjetas. Su costo puede estar entre los \$ 100.000 y \$ 200.000.

Participación en Ferias.

- Inscripción.
- Caseta.
- Montaje.

Nos permite tener ventas directas, contacto con clientes futuros, promocionar marca. Su costo puede estar entre \$ 200.000 y \$ 500.000 por evento.

Transporte

- Traslado de productos.
- Movilización a ferias.
- Entregas.

Los costos de este punto pueden estar entre los \$100.000 y \$200.000 ya que cubren el traslado de los productos a los clientes propios de las ventas realizadas.

El presupuesto planteado es coherente con la naturaleza del emprendimiento, ya que prioriza estrategias de bajo costo y alto impacto como el marketing digital y las alianzas estratégicas.


Esto permite garantizar la viabilidad financiera del proyecto en sus etapas iniciales, optimizando recursos y facilitando su sostenibilidad en el tiempo.

Modelo de Negocios

El proyecto Manos Valientes se estructura a partir del modelo Canvas el cual permite describir de manera integral la forma en que la iniciativa crea, entrega y captura el valor. Este modelo resulta fundamental para comprender la lógica de funcionamiento del emprendimiento y su proyección en el mercado.

Tabla 11

Modelo de Negocios Canvas

Proyecto Manos Valientes				
Socios Clave	Actividades Clave	Propuesta de Valor	Relación con clientes	Segmento de Clientes
SENA (capacitación y formación técnica). Alcaldía municipal. Proveedores de materia prima.	Capacitación de las mujeres. Producción artesanal. Promoción en redes sociales. Comercialización en ferias y puntos de venta	Productos artesanales elaborados por mujeres cabeza de familia con técnicas de herencia ancestral y materiales naturales, dirigidos a clientes que valoran la calidad, durabilidad e impacto social	Relación cercana y personalizada basada en la confianza, atención directa, comunicación constante y conexión emocional con el producto.	Personas que valoran lo artesanal. Clientes con conciencia social. Turistas. Compradores por redes sociales.
Recursos clave	Estructura de costos Compra de materias primas Pago a proveedores. Publicidad y promociones. Empaques. Transporte. Gastos operativos.		Fuentes de ingreso <hr/> Venta de productos artesanales. Ventas al por mayor y detal. Pedidos personalizados. Ventas en ferias y canales digitales.	Canales

Nota. Para comprender más nuestro proyecto Manos Valientes se ha realizado el modelo de negocio basado en la metodología canvas, la cual corresponde a la tabla 11 a continuación se describe cada uno de los cuadros de este modelo.

Propuesta de Valor

El proyecto Manos Valientes ofrece productos artesanales elaborados por mujeres cabeza de hogar, destacándose por su valor cultural, autenticidad y uso de materiales naturales. Se busca generar un impacto social positivo, brindando productos duraderos con identidad propia.

Segmento Clientes

Los productos están dirigidos a personas que valoran el trabajo artesanal, la sostenibilidad y el significado cultural de los productos. Entre estos se encuentran consumidores conscientes, turistas y personas interesadas en productos únicos y personales.

Canales

La comercialización se realiza a través de canales digitales como redes sociales (Facebook, Instagram y tik tok).

Relación con los Clientes

Se busca establecer una relación cercana y de confianza con los clientes, ofreciendo atención personalizada y resaltando el valor social del proyecto. Se pretende que el cliente se identifique con los productos como una extensión de su identidad.

Fuentes de Ingreso

Los ingresos provienen principalmente de la venta de productos artesanales. Adicionalmente el proyecto contara con apoyo inicial mediante subsidios y convenios institucionales que fortalecen su sostenibilidad en etapas tempranas.

Recursos Clave

Entre los recursos principales se encuentra el talento humano(artesanas), las materias primas, el conocimiento ancestral y el apoyo de entidades como el SENA.

Actividades Clave

Las principales actividades incluyen la capacitación del personal, la producción artesanal, la comercialización de productos y la gestión de canales digitales para promoción y ventas.

Socios Clave

El proyecto contara con alianzas estratégicas con entidades como el SENA, la alcaldía municipal y proveedores de materias primas, quienes contribuyen el desarrollo y sostenibilidad del emprendimiento.

Proyección Operativa y Financiera

Tamaño y Capacidad del Proyecto

El emprendimiento Manos Valientes proyecta una demanda inicial moderada, teniendo en cuenta que se encuentra en etapa de inicio y posicionamiento. Se estima atender inicialmente entre 100 y 150 clientas mensuales, con una producción promedio de 180 a 198 productos artesanales al mes, considerando mochilas, bolsos y accesorios.

La capacidad instalada del proyecto está directamente relacionada con el número de mujeres capacitadas. En la fase inicial se contará con 8 mujeres cabeza de hogar, cada una con una capacidad de producción de 24 productos semanales, lo que permite cubrir la demanda proyectada.

En cuanto a la tecnología utilizada, el proyecto emplea herramientas manuales propias del tejido artesanal (crochet, agujas, cordón, perlas), lo cual es coherente con su enfoque social, ya que no requiere maquinaria costosa y facilita la inclusión de mujeres desde sus hogares. Además, el uso de redes sociales como canal digital representa una tecnología accesible y sostenible.

Tabla 12

Capacidad Instalada

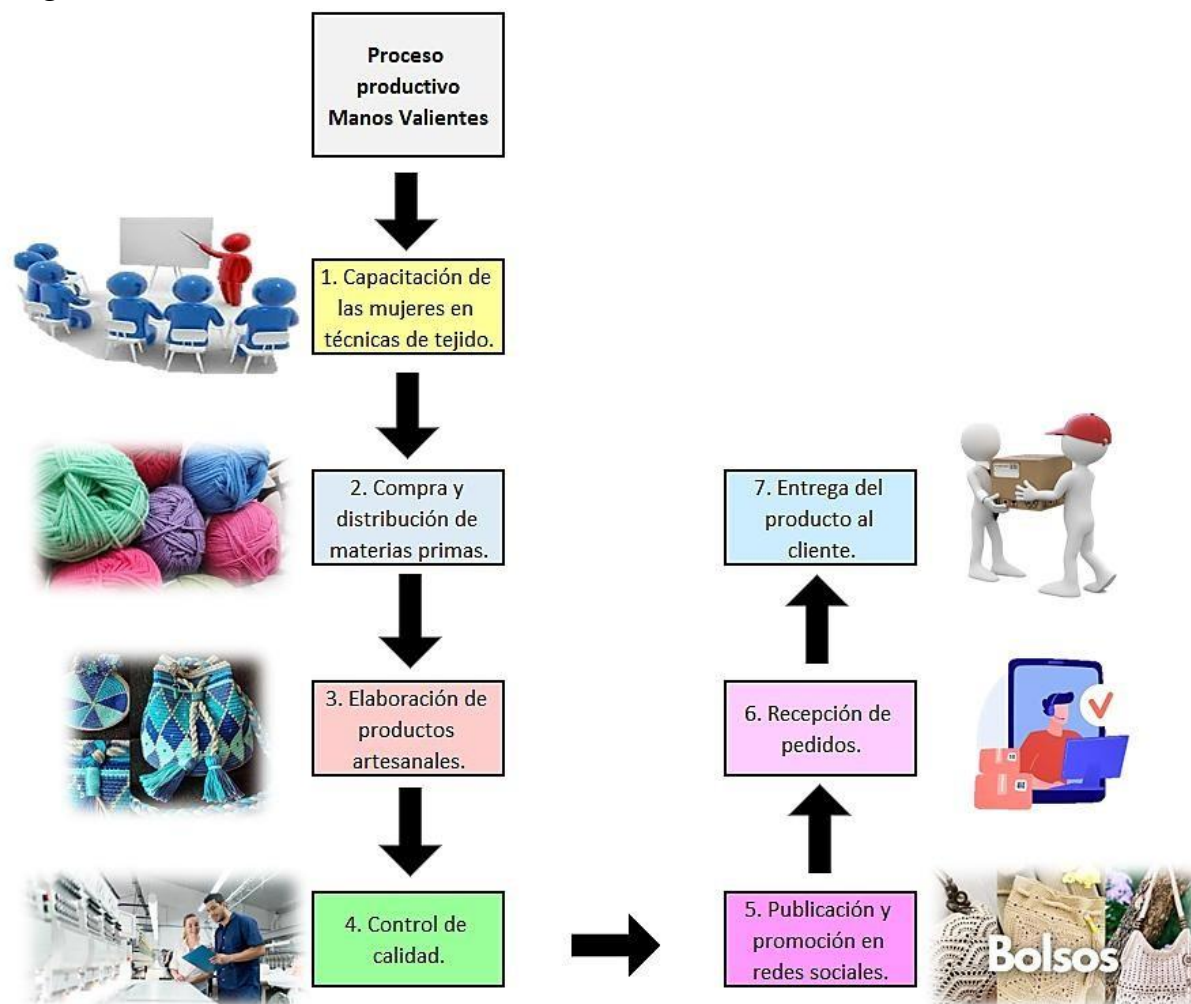
Concepto	Unidad	Valor
Área total	m ²	45 m ²
% de utilización	%	70%
Capacidad máxima	Unidades/servicios	192 productos

Nota. Elaboración propia capacidad instalada.

Proceso Productivo o de Prestación del Servicio

Figura 9

Diagrama de Proceso "Manos Valientes"



Nota. Elaboración propia

Recursos Operativos Requeridos

Identifique los recursos indispensables para operar el proyecto:

¿Qué función cumple cada recurso?

- Hilos/Cordones: Insumo para fabricar los productos a vender
- Perlas/Accesorios: Insumo final para decorar el producto a vender
- Agujas/Crochet: Herramientas para fabricar los productos a vender

- Celular/Redes: Dispositivo para publicidad/Recibir pedidos/Pagos
- Espacio de trabajo: Lugar para las capacitaciones/fabricación productos
¿Por qué es necesario para el impacto social?
- Con ello, ayudamos a una comunidad con dificultades, se les brinda un conocimiento y se les reconoce monetariamente su esfuerzo y trabajo.
¿Es compra, alquiler o aporte en especie?
- Compra de productos para la venta en general

Tabla 13*Recursos Operativos (en miles)*

Recurso	Tipo (Equipo / Infraestructura / Insumo)	Cantidad	Costo Unitario	Costo Total
Hilos y cordones	Insumo principal	9	\$ 80.000	\$ 720.000
Perlas y accesorios	Insumo principal	9	\$ 12.000	\$ 108.000
Agujas y crochet	Equipo	20	\$ 15.000	\$ 300.000
Celular y redes	Tecnología	2	\$ 900.000	\$ 1.800.000
Espacio de trabajo	Infraestructura	1	\$ 1.300.000	\$ 1.300.000
			Total	\$ 4.228.000

Nota. Como se puede observar en la tabla 13 recursos operativos, arroja un total de \$5.200.000, pero solo un \$1.800.000 corresponde a materia prima directa, utilizada en la elaboración de productos artesanales, esta inversión cubre un aproximado de 60 y 100 unidades mensuales, las cuales varían según su trabajo de elaboración.

Evaluación Administrativa

Estructura Organizacional y Costo de Personal

El equipo ejecutor del proyecto Manos Valientes está conformado por un grupo de trabajo reducido pero funcional, orientado a garantizar la operación, capacitación y comercialización del emprendimiento social. La estructura organizacional se caracteriza por ser flexible, con roles definidos que permiten optimizar recursos y facilitar la sostenibilidad del proyecto en su fase inicial.

En primer lugar, se cuenta con un coordinador del proyecto, quien es responsable de la planificación, gestión administrativa, articulación con aliados estratégicos y seguimiento general del emprendimiento. Este rol tiene una vinculación por prestación de servicios y una dedicación de tiempo parcial, considerando el tamaño del proyecto.

En segundo lugar, se encuentra el instructor o formador, encargado de capacitar a las mujeres en técnicas de tejido (crochet, cordón y elaboración de productos), así como en aspectos básicos de emprendimiento. Su vinculación también es por prestación de servicios, con una dedicación parcial, según cronograma de talleres.

El tercer rol corresponde a las mujeres artesanas, quienes constituyen el eje central del proyecto. Son responsables de la producción de los productos artesanales, aplicando las técnicas aprendidas. Su vinculación es de tipo productiva (por unidad elaborada o ingreso generado), con dedicación flexible, ya que muchas desarrollan la actividad desde sus hogares.

Adicionalmente, se contempla el apoyo de aliados institucionales como el SENA y la alcaldía, quienes pueden participar mediante asesorías o capacitaciones bajo modalidad de voluntariado o acompañamiento institucional, sin generar costos directos permanentes.

Esta estructura organizacional permite un equilibrio entre eficiencia operativa, bajo costo y alto impacto social, garantizando la viabilidad del emprendimiento en su etapa inicial.

Tabla 14

Estructura Organizacional y Costos de Personal

Cargo	Funciones Principales	Tipo De Vinculación	Salario / Honorarios	Costo Prestacional	Costo Total Mensual
Coordinador	Gestión General	Término indefinido	2.000.000	1.000.000	3.000.000
Instructor	Capacitación	Término indefinido	2.000.000	1.000.000	3.000.000
Artesanas	Producción	Término definido	2.000.000 (16.000.000)	1.000.000 (8.000.000)	3.000.000 (24.000.000)
				Total, mensual	30.000.000

Nota. la tabla 14 muestra la estructura organizacional y costo de personal (50%) sobre el salario básico y el criterio del costo de personal es realista y acorde con el plan operativo.

Procesos Preoperativos y Legales

El proyecto se encuentra en etapa inicial, con proyección de constituirse como emprendimiento social o asociación. Requiere registro en Cámara de Comercio, permisos básicos y posibles alianzas institucionales.

Localización del Proyecto

Majagual, Sucre, debido a:

Alta vulnerabilidad social femenina

Disponibilidad de población objetivo (Municipio Turístico – Cerca de Cartagena y Tolú posible venta a personas que vienen de turismo del extranjero)

Apoyo institucional local

Evaluación Financiera

Estructura de Costos

Defina la unidad de producción/servicio y clasifique los costos:

Producto artesanal (mochila, bolso o accesorio tejido)

Tabla 15

Costos Fijos

Concepto	Justificación	Valor Mensual
Arriendo espacio de trabajo	Se requiere un espacio para capacitación y coordinación	\$ 1.300.000
Servicios públicos básicos	Energía e internet para operación	\$ 250.000
Publicidad básica constante	Presencia continua en redes sociales	\$ 250.000
		Total \$ 1.800.000

Nota. En la tabla 15 se observan los costos fijos correspondientes gastos operativos.

Tabla 16*Costos Variables*

Concepto	Justificación	Valor mensual
Hilos y cordones	Materia prima principal	\$ 720.000
Perlas y accesorios	Complemento del producto	\$ 108.000
Transporte de productos	Entregas y distribución	\$ 40.000
Empaques	Presentación del producto	\$ 10.000
		Total \$ 878.000

Nota. La tabla 16 muestra valores de transporte y distribución, además de materia prima, la cual cubre una producción de entre 60 y 100 unidades dependiendo su modelo y complejidad a la hora de su elaboración.

Tabla 17*Costos Directos*

Concepto	Justificación	Valor mensual
Mano de obra artesanas	Producción directa de los productos	\$ 24.000.000
Materia prima directa	Insumos necesarios para fabricar	\$ 828.000
Total		\$ 24.828.000

Nota. La tabla 17 muestra costos de mano de obra artesanas, la cual es basada en un 50% incluyendo gastos parafiscales y son 8 artesanas. La materia prima directa cubre una producción de 60 a 100 unidades dependiendo su complejidad a la hora de su elaboración

Tabla 18*Costos Indirectos*

Concepto	Justificación	Valor mensual
Papelería	Apoyo administrativo	\$ 50.000
Gestión administrativa	Coordinación general del proyecto	\$ 300.000
Marketing digital general	Posicionamiento de marca	\$ 200.000
Apoyo contable básico	Control financiero	\$ 1.000.000
TOTAL		\$ 1.550.000

Nota. la tabla 18 muestra los costos indirectos

Proyección del precio del producto o servicio

El proyecto Manos Valientes establece un precio de venta basado en la estructura de costos, el valor agregado del producto artesanal y el impacto social generado.

Costo Unitario del Producto

Sumando todos los valores anteriores, obtenemos el egreso total necesario para mantener el emprendimiento funcionando un mes:

Costo Total Mensual: \$34.228.000 (es la suma de los costos totales mensuales reflejados en las tablas 14, 15, 16 y 18)

Producción Mensual: 198 unidades

El costo estimado de producción por bolso artesanal es de aproximadamente \$170.874 COP.

Margen Esperado

Se establece un margen de ganancia del 31.6%, permitiendo:

- Sostenibilidad del proyecto
- Reinversión en materiales
- Sostenibilidad del proyecto: Generar una utilidad neta mensual de \$15.667.000 COP, asegurando un fondo de reserva para contingencias operativas.
- Pago justo a las artesanas

Comparación con Precios del Mercado

En el mercado colombiano, los productos artesanales similares (mochilas, bolsos tejidos y accesorios) se comercializan en un rango entre \$220.000 y \$450.000 COP, dependiendo del diseño, calidad y marca.

Por lo tanto, el precio de Manos Valientes \$250.000 es:

- Competitivo
- Accesible dentro del segmento artesanal
- Alineado con el valor percibido del cliente

Capacidad de Pago del Público Objetivo

- El proyecto está dirigido a:
- Mujeres entre 18 y 60 años
- Estratos 3, 4 y 5
- Consumidores con conciencia social
- Turistas

Este segmento presenta una capacidad de pago media, con disposición a adquirir productos:

- Artesanales
- Personalizados

- Con impacto social
- Calidad

Esto permite justificar un precio superior al de productos industriales.

$$\text{Punto de equilibrio (unids)} = \frac{\text{Costos Fijos Totales}}{\text{Precio de Venta x Und} - \text{Costo variable x Und}}$$

$$\text{Punto de equilibrio (unids)} = \frac{31.993.300}{250.000 - 9.293}$$

$$\text{Punto de equilibrio (unids)} \approx 132.91 \text{ UND}$$

El proyecto necesita vender aproximadamente 133 bolsos mensuales para cubrir los gastos.

Tabla 19

Proyección de Precio

Concepto	Valor
Costo unitario	170.874
Margen (%)	31.6% (\$ 79.126)
Precio sin impuestos	\$ 250.000 (IVA \$ 39.916)
Precio final	\$ 289.916

Nota. la tabla 19 muestra la proyección de precio flujo de caja y capital de trabajo

Tabla 20

Cálculo de la Demanda Base e Ingresos

Variable	Descripción	Dato A Estimar	Observaciones
Mercado potencial	Total, de personas o empresas que podrían necesitar el producto o servicio	500 clientes	Población relacionada con la necesidad

Variable	Descripción	Dato A Estimar	Observaciones
% de mercado disponible	Porcentaje que puede acceder al producto/servicio	40 %	Según precio, ubicación y condiciones
Mercado disponible	Mercado potencial \times % mercado disponible	198 clientes	Clientes con posibilidad real
% de mercado objetivo	Porcentaje que se espera captar	50 %	Participación realista
Cientes objetivo	Mercado disponible \times % mercado objetivo	99 clientes	Clientes para atender
Frecuencia de compra	Número de compras por cliente en el período	1 veces/mes	Hábito de consumo
Unidades por compra	Cantidad adquirida por compra	2 unidades	Según tipo de producto/servicio
Demanda total	Cientes \times Frecuencia \times Unidades	198 unidades	Demanda estimada
Precio unitario	Valor de venta por unidad	\$ 250.000	Precio promedio
Ingresos estimados	Demanda total \times Precio unitario	\$ 49.500.000	Ingresos del período

Nota. la tabla 20 muestra el cálculo de la demanda base e ingreso

Tabla 21*Proyección de la Demanda e Ingresos en el Tiempo*

Año / Período	Clientes Estimados	Frecuencia de Compra	Unidades por Compra	Demanda Proyectada (Unidades)	Precio Unitario (\$)	Ingresos Proyectados (\$)	Supuesto de Crecimiento
Año 1	99	1	2	198	\$250.00 0	\$49.500.00 0	Inicio del emprendimiento
Año 2	109	1	2	218	\$260.00 0	\$56.680.00 0	Crecimiento por posicionamiento
Año 3	120	1	2	240	\$270.00 0	\$64.800.00 0	Expansión del mercado
Año 4	132	1	2	264	\$280.00 0	\$73.920.00 0	Consolidación
Año 5	145	1	2	290	\$290.00 0	\$84.100.00 0	Crecimiento sostenido

Nota. La tabla 21 muestra una proyección de la demanda e ingresos para 5 años

Tabla 22*Supuestos para la Proyección de Ingresos*

Supuesto	Descripción	Justificación
Crecimiento de la demanda	10% anual	La variación de los clientes y las unidades en los 5 años es gracias al posicionamiento del emprendimiento, ya que existen buenas recomendaciones por parte de los clientes y en redes sociales ha tenido buen reconocimiento.
Variación de precios	Incremento entre el 3% y 4%	El precio se incrementa en respuesta a la Inflación y al valor del producto artesanal
Capacidad productiva	Adecuada	El proyecto de emprendimiento cuenta con suficientes artesanas, lo que permite responder y aumentar la producción de acuerdo con la demanda.
Nivel de ventas efectivas	100 % de la demanda	Se proyecta un alto nivel de ventas, ya que se implementaron estrategias comerciales efectivas para la venta y distribución de los productos teniendo buena aceptación en el mercado
Riesgos del entorno	Medio	Los factores como la competencia, la economía y regulación pueden afectar, pero estos se pueden mitigar mediante estrategias digitales y diferenciación social del proyecto de emprendimiento

Nota. Tabla 22 muestra los supuestos para la producción de ingresos

Meses con Déficit

En el proyecto Manaos Valientes podemos observar que durante los primeros meses se presenta un déficit financiero moderado, todo esto a el posicionamiento de la marca además de los costos de materiales, publicidad y operatividad.

Para garantizar la operatividad durante este periodo (etapa inicial) se estima un capital de trabajo aproximado de \$ 22.750.000 millones destinados a cubrir los gastos esenciales del proyecto durante los primeros 7 meses de funcionamiento a continuación reflejados en las tablas incorporadas.

Factores que Determinan el Déficit

Costos de Materiales y Calidad. Los materiales pueden resultar costosos al principio, por no contar con una variedad de proveedores y por abaratar costos se puede enfrentar riesgos de materiales defectuosos.

Altos Gastos Iniciales. Debido a la compra de materia prima, pago de local, gastos variables de servicios públicos, gastos directos de salarios y marketing.

Subestimación de Costos. Es cuando no se calcula adecuadamente, el tiempo de mano de obra de los productos y los costos indirectos, lo que ocasiona a vender con un margen negativo.

Comercialización Lenta. Se requiere tiempo e inversión en marketing para conseguir un acceso a los mercados para conseguir que las piezas no tarden en venderse.

Monto de Capital de Trabajo.

El capital de trabajo (o capital de maniobra) es muy importante para cubrir el déficit que puede ser de 3 a 7 meses y que cuentas con el dinero suficiente sin depender de ingresos inmediatos, mientras entra el pago o ganancia de las ventas que superen el costo

El cálculo del monto de capital de trabajo lo podemos conseguir por medio del método de desfase, que consiste en la suma de los costos operacionales mensuales y multiplicarlos por los meses que tardas en producir y cobrar con ganancia.

Tabla 23

Costos Fijos

Concepto	Valor mensual	Valor aprox.7 meses
Arriendo espacio de trabajo	\$ 1.300.000	\$ 9.100.000
Servicios públicos básicos	\$ 250.000	\$ 1.750.000
Publicidad básica constante	\$ 250.000	\$ 1.750.000
Total	\$ 1.800.000	\$ 12.600.000

Nota. La tabla 23 muestra los costos fijos

Tabla 24

Costos Variables

Concepto	Valor mensual	Valor aprox. 7 meses
Hilos cordones	\$ 720.000	\$ 5.040.000
Perlas y accesorios	\$ 108.000	\$ 756.000
Transporte de productos	\$ 40.000	\$ 280.000
Empaques	\$ 10.000	\$ 70.000
Total	\$ 878.000	\$ 6.146.000

Nota. La tabla 24 muestra los costos variables

Tabla 25*Costos Directos*

Concepto	Valor mensual	Valor aprox. 7 meses
Mano de obra artesanas	\$ 24.000.000	\$ 168.000.000
Materia prima directa	\$ 828.000	\$ 5.796.000
Total	\$ 24.828.000	\$ 173.796.000

Nota. La tabla 25 muestra los costos directos

Tabla 26*Costos Indirectos*

Concepto	Valor mensual	Valor aprox. 7 meses
Papelería	\$ 50.000	\$ 350.000
Gestión administrativa	\$ 300.000	\$ 2.100.000
Marketing digital general	\$ 200.000	\$ 1.400.000
Apoyo contable básico	\$ 1.000.000	\$ 7.000.000
Total	\$ 1.550.000	\$ 10.850.000

Nota. La tabla 26 muestra los costos indirectos

Ya tenemos los costos operacionales por cada rublo de la producción y ahora realizamos el costo total del monto de capital de trabajo.

Tabla 27*Monto de Capital*

Concepto	Valor
1. Costos fijos	\$ 12.600.000
2. Costos variables	\$ 6.146.000
3. Costos directos	\$ 173.796.000
4. Costos indirectos	\$ 10.850.000
Total	\$ 203.389.000

Nota. La tabla 27 muestra el monto de capital de trabajo el cual sería de \$203.389.000

Estrategias de Cobertura

Su propósito principal es la expansión de la marca, diversificar los canales de venta para mitigar riesgos y maximizar el alcance.

Las principales estrategias de cobertura son**Cobertura de la comercialización.**

Canales Físicos. Participación en ferias artesanales locales, Concept Store, boutiques locales, ferias de diseño y venta directa en el taller.

Canales Digitales. Creación de una tienda en sitio *web*, *redes* sociales (Facebook, Instagram, shopping) uso de Market Places especializados (Etsy, Amazon) para una venta más directa.

Alianzas Estratégicas. Buscar la colaboración de negocios afines y de otros artesanos para mostrar los productos.

Diversificación y Propuesta de Valor

- Ofrecer productos complementarios y personalizados, lo que acrecienta más el valor percibido.
- Mostrar la historia detrás de cada producto resaltando las técnicas tradicionales con la mano de obra local.

Estrategias de Marketing y Marca

- Crear videos y blogs sobre la historia de los artesanos detrás de cada pieza.
- Mostrar con las redes sociales el proceso de creación y del producto final.

Cobertura de la Producción

- Capacitar el talento humano en tendencias de mercado y nuevas tecnologías para mejorar la eficiencia.
- Implementar tiempos de entrega eficientes y empaques que protejan el producto, reflejando la identidad de la marca.
- Control estricto de la calidad de las piezas y materiales.

Impacto Social

Cambio Social Esperado.

El proyecto Manos Valientes busca generar un cambio social significativo mediante el empoderamiento económico y social de mujeres cabeza de hogar en condición de vulnerabilidad en el municipio de Majagual, Sucre. A través de la capacitación en técnicas artesanales y el acceso a ingresos sostenibles, se espera fortalecer la autonomía financiera de las beneficiarias, mejorar su calidad de vida y promover su inclusión productiva.

Adicionalmente, el proyecto fomenta el desarrollo de habilidades blandas como el trabajo en equipo, la responsabilidad y el emprendimiento, contribuyendo a la reconstrucción del tejido social y a la reducción de brechas de género en contextos rurales.

Indicadores (máx. 3).

Incremento en Ingresos Económicos. Porcentaje de mujeres beneficiarias que generan ingresos mensuales a partir de la actividad artesanal (meta: 80%).

Participación y Permanencia. Número de mujeres que completan el proceso de capacitación y continúan vinculadas al proyecto (meta: mínimo 20 mujeres activas).

Producción y Comercialización. Cantidad de productos vendidos mensualmente (meta: entre 60 y 100 unidades/mes).

Número de Beneficiarios Directos e Indirectos.

Beneficiarios Directos

20 a 30 mujeres cabeza de hogar vinculadas al proceso productivo.

Beneficiarios Indirectos

Aproximadamente 80 a 120 personas (familias de las beneficiarias), quienes mejoran sus condiciones de vida gracias al incremento de ingresos.

Alineación con ODS o Planes de Desarrollo.

El proyecto se alinea con los siguientes Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS):

ODS 1: Fin de la Pobreza

Generación de ingresos para población vulnerable.

ODS 5: Igualdad de Género

Empoderamiento económico de mujeres.

ODS 8: Trabajo Decente y Crecimiento Económico

Promoción de empleo digno mediante el trabajo artesanal.

Asimismo, se articula con los planes de desarrollo territorial, especialmente en líneas relacionadas con:

- Inclusión social
- Emprendimiento local
- Fortalecimiento de economías rurales

Inversión y Fuentes de Financiamiento

Tabla 28

Inversión Total

Rubro	Valor
Activos fijos	\$ 4.228.000
Puesta en marcha	\$ 3.000.000
Capital de trabajo	\$ 203.000.000
Total, inversión	\$ 210.228.000

Nota. En la tabla 28 se puede observar el capital de trabajo del proyecto, el cual se calculó en base a la proyección estimada en 7 meses, tiempo en el cual se superará los meses de déficit y logramos posicionar la marca y tener estabilidad comercial. Esta inversión nos permitirá el cubrimiento de los costos fijos, variables, directos e indirectos del proyecto.

Explique las Fuentes

El financiamiento constituye un elemento determinante en la viabilidad y sostenibilidad de cualquier emprendimiento, especialmente cuando se trata de iniciativas con enfoque social como Manos Valientes. En este sentido, la combinación de diversas fuentes de recursos permite

no solo garantizar la puesta en marcha del proyecto, sino también fortalecer su crecimiento progresivo y su impacto en la comunidad beneficiaria.

En primer lugar, los recursos propios representan la base inicial del financiamiento y reflejan el compromiso directo de los emprendedores con el desarrollo del proyecto. Esta fuente se materializa principalmente en la adquisición de insumos básicos, herramientas de trabajo y aportes logísticos necesarios para iniciar las actividades productivas. La participación con capital propio no solo reduce la dependencia de agentes externos, sino que también genera confianza ante posibles financiadores, al evidenciar un nivel de corresponsabilidad y apropiación del emprendimiento. Además, este tipo de inversión permite mayor flexibilidad en la toma de decisiones y facilita la adaptación a las dinámicas del mercado en las primeras etapas del proyecto.

En segundo lugar, las convocatorias públicas y privadas constituyen una fuente estratégica de financiamiento, especialmente en el contexto de emprendimientos sociales. Estas convocatorias, ofrecidas por entidades gubernamentales, organizaciones no gubernamentales y programas de apoyo al emprendimiento, tienen como objetivo impulsar iniciativas que generen impacto económico y social. En el caso de Manos Valientes, acceder a este tipo de recursos permitiría ampliar la capacidad productiva, fortalecer los procesos de capacitación y mejorar la calidad de los productos ofrecidos. Asimismo, las convocatorias suelen incluir acompañamiento técnico y asesoría, lo cual contribuye al fortalecimiento organizacional y a la sostenibilidad del proyecto en el mediano y largo plazo.

Por último, los aliados estratégicos desempeñan un papel fundamental en el desarrollo del emprendimiento, no necesariamente a través de aportes financieros directos, sino mediante contribuciones en especie, conocimiento y redes de apoyo. Instituciones como entidades

territoriales, centros de formación y organizaciones sociales pueden ofrecer espacios físicos, capacitación técnica, asesoría empresarial y apoyo en procesos de comercialización. Este tipo de alianzas permite optimizar recursos, reducir costos operativos y generar sinergias que potencian el alcance del proyecto. Además, fortalecen la legitimidad del emprendimiento dentro de la comunidad y facilitan su articulación con políticas públicas y programas de desarrollo local

Riesgos

El análisis de riesgos y la justificación del financiamiento son componentes esenciales en la estructuración de un emprendimiento, ya que permiten anticipar posibles dificultades y establecer estrategias que aseguren su continuidad en el tiempo. En el caso del proyecto Manos Valientes, estos elementos adquieren especial relevancia debido a su enfoque social y su implementación en un contexto de vulnerabilidad.

En primer lugar, la justificación del financiamiento se fundamenta en la necesidad de cubrir los costos iniciales de operación, incluyendo la adquisición de insumos, herramientas de trabajo, capacitación y gastos logísticos. Durante las primeras etapas del proyecto, es común que los ingresos no sean suficientes para cubrir la totalidad de los costos, debido al proceso de posicionamiento en el mercado y la consolidación de la base de clientes. Por esta razón, el acceso a recursos financieros resulta indispensable para garantizar la continuidad operativa y evitar interrupciones en la producción. Adicionalmente, el carácter social del emprendimiento justifica la búsqueda de fuentes de financiamiento externas, ya que el impacto generado trasciende el beneficio económico y contribuye al desarrollo comunitario.

En cuanto a los principales riesgos, uno de los más relevantes es el riesgo de mercado, asociado a la posibilidad de que la demanda real sea inferior a la proyectada. Este escenario puede afectar directamente los ingresos del proyecto y su sostenibilidad financiera. Para mitigar

este riesgo, se plantea la implementación de estrategias de marketing digital, el fortalecimiento de la identidad de marca y la diversificación de productos, con el fin de atraer diferentes segmentos de clientes.

Otro riesgo significativo es el riesgo productivo, relacionado con la capacidad de las artesanas para cumplir con los tiempos de entrega y mantener estándares de calidad. Dado que la producción es artesanal, existen variables como la experiencia, la disponibilidad de tiempo y las condiciones personales de las beneficiarias que pueden incidir en el proceso. Para reducir este riesgo, se propone el trabajo por lotes, la capacitación continua y la implementación de controles básicos de calidad.

Asimismo, el riesgo financiero se presenta como una posible limitación en la liquidez del proyecto, especialmente en los primeros meses de operación. La falta de flujo de caja puede dificultar la compra de insumos y el cumplimiento de obligaciones básicas. Como estrategia de mitigación, se contempla la asignación de un capital de trabajo adecuado, el control riguroso de costos y la implementación de un crecimiento progresivo en la producción, evitando sobrecostos innecesarios.

La sostenibilidad del proyecto se sustenta en tres dimensiones fundamentales: económica, social y operativa. Desde el punto de vista económico, el emprendimiento presenta un modelo rentable, con un punto de equilibrio bajo que permite cubrir costos con un volumen reducido de ventas. En el ámbito social, el proyecto genera un impacto positivo al mejorar las condiciones de vida de mujeres en situación de vulnerabilidad, promoviendo su autonomía económica. En cuanto a la sostenibilidad operativa, el uso de técnicas artesanales y herramientas de bajo costo facilita la continuidad del proceso productivo sin requerir grandes inversiones en tecnología.

Conclusiones

El desarrollo del proyecto Manos Valientes evidencia cómo el emprendimiento social puede convertirse en una herramienta efectiva para generar transformación social y económica en comunidades vulnerables. A través de la identificación de una problemática real, se logró estructurar una propuesta que no solo busca generar ingresos, sino también fortalecer la autonomía, la autoestima y las capacidades productivas de mujeres cabeza de hogar.

La aplicación de la metodología Design Thinking permitió construir una solución centrada en las necesidades de la población beneficiada, promoviendo la participación activa de las mujeres en el proceso y facilitando la generación de ideas innovadoras y viables. Asimismo, la definición del modelo de negocio y del plan de mercadeo permitió establecer estrategias claras para la comercialización de los productos, considerando el mercado objetivo, los competidores, los aliados estratégicos y los recursos disponibles.

En este sentido, el proyecto integra de manera coherente los componentes social, productivo y comercial, lo que favorece su sostenibilidad en el tiempo. Además, su enfoque en el trabajo artesanal, la personalización de productos y el impacto social representa una ventaja competitiva frente a la producción industrial masiva.

En conclusión, Manos Valientes se consolida como una propuesta de emprendimiento social viable, pertinente y con alto potencial de crecimiento, capaz de generar valor compartido tanto para las beneficiarias como para la comunidad en general, contribuyendo al desarrollo local y al cumplimiento de los Objetivos de Desarrollo Sostenible.

Recomendaciones

Para que este proyecto tenga más fuerza y continuidad se recomienda fortalecer de manera constante a las mujeres participantes, brindándoles no solo capacitaciones sobre técnicas artesanales si no también en las herramientas digitales, atención al cliente y educación financiera, ya esto les permite mejorar en todas las áreas y así ser más sostenibles

También es importante seguir buscando nuevas alianzas con las diferentes entidades, con el fin de obtener acompañamiento técnico y generar posibles fuentes de financiación para así ayudar a que el emprendimiento se fortalezca.

Otra recomendación muy importante es estar en constante crecimiento, creando nuevos diseños y productos elaborados teniendo en cuenta las tendencias del mercado y las preferencias de los clientes para que el emprendimiento sea más competitivo.

Referencias Bibliográficas

- Alcaldía Municipal de Majagual. (s.f). Escudo y logo institucional [imagen]
<https://www.majagual-sucre.gov.co/>
- Colaboradores de Wikipedia. (2025, 22 septiembre). Bandera de Colombia. Wikipedia, la Enciclopedia Libre. https://es.wikipedia.org/wiki/Bandera_de_Colombia
- De Colombia - Sistema de Información Para la Artesanía Siart, A. (s. f.). Artesanías de Colombia. (C) 2013 Artesanías de Colombia. <https://artesaniasdecolombia.com.co/>
- Giraldo Oliveros, M. E. Ortiz Velásquez, M. & De Castro Abello, M. (2021). Marketing: una versión gráfica. Universidad del Norte. <https://elibro-net.bibliotecavirtual.unad.edu.co/es/lc/unad/titulos/185006>
- Herrero Vicente, D. O'Callaghan Muñoz, X. (Il.) & Vicente Díaz, M. (Coord.). (2021). Marketing para abogados. Wolters Kluwer España. <https://elibro-net.bibliotecavirtual.unad.edu.co/es/lc/unad/titulos/175778>
- Level Communications, H. Maciá, F. (Dir.) & Santoja, M. (Dir.). (2018). Marketing en redes sociales. Difusora Larousse - Anaya Multimedia. <https://elibro-net.bibliotecavirtual.unad.edu.co/es/lc/unad/titulos/122932>
- Sánchez de Puerta, P. (2019). Fundamentos del plan de marketing en marketing. COMM025PO. IC Editorial. <https://elibro-net.bibliotecavirtual.unad.edu.co/es/lc/unad/titulos/124250>
- Sánchez de Puerta, P. (2019). Fundamentos del plan de marketing en marketing. COMM025PO. Servicio Nacional de Aprendizaje | SENA. (s. f.-b). <https://www.sena.edu.co/>