

DESARROLLO DE MARCA DE PRODUCTOS ARTESANALES A PARTIR DEL  
APROVECHAMIENTO DE RESIDUOS DE LA INDUSTRIA DE LA MADERA  
DEL MUNICIPIO DEL RETIRO

PROYECTO DE GRADO MODALIDAD EMPRENDIMIENTO

Estudiante  
Juan José Lotero Ochoa

Asesor  
Juan Fernando Arenas B

INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA PASCUAL BRAVO  
FACULTAD DE PRODUCCIÓN Y DISEÑO  
TECNOLOGO EN GESTION DEL DISEÑO GRÁFICO  
MEDELLÍN  
2025

## 1. Plataforma Estratégica<sup>1</sup>

### Misión

Somos una empresa dedicada al diseño y fabricación de productos artesanales a partir del aprovechamiento de residuos de la industria de la madera del municipio del retiro, que integran sostenibilidad, creatividad y diseño gráfico para ofrecer piezas únicas de alto valor estético y emocional. Nuestro propósito es satisfacer a personas que valoran lo hecho a mano y buscan objetos decorativos auténticos que embellecen los espacios y transmitan significado.

Desde Medellín, trabajamos con un enfoque responsable, promoviendo lo local y lo natural, diferenciándose por unir tradición artesanal, innovación en diseño y compromiso ambiental, contribuyendo así al fortalecimiento de la identidad cultural y creativa de nuestra región.

### Visión

En el futuro nos proyectamos como una marca líder y referente local con proyección internacional en la creación de relojes de pared artesanales en madera, reconocida por su capacidad de fusionar diseño gráfico, sostenibilidad y tradición manual.

Aspiramos a consolidarnos en el oriente antioqueño y Medellín como un emprendimiento sólido e innovador, expandiendo nuestra presencia a nivel regional con proyección internacional, llevando la esencia natural y artesanal de nuestras piezas a diversos mercados.

Nuestro sueño es construir una organización ética, competitiva y sensible al entorno, que inspire orgullo en colaboradores y clientes, comprometida con estándares de calidad, autenticidad y creatividad, y que sea símbolo de identidad cultural y de responsabilidad ambiental en la industria del diseño artesanal.

### Objetivos

#### Objetivo general.

Diseñar una propuesta de marca integral para un emprendimiento de relojes de pared artesanales en Medellín, que fortalezca su identidad visual y su posicionamiento en el mercado local, mediante el desarrollo de naming, logotipo, línea gráfica y estrategias de comunicación visual aplicables en medios físicos y digitales.

#### Objetivos específicos.

---

<sup>1</sup> Carlos Villegas Profesional de apoyo a la Unidad de emprendimiento I.U.P.B

**Analizar** el mercado local de productos decorativos artesanales en Medellín para identificar tendencias, competencia y público objetivo.

**Investigar y definir** los valores diferenciales del emprendimiento que servirán como base conceptual para la propuesta de marca.

**Desarrollar** el naming y el diseño del logotipo que representen de forma coherente la identidad y propuesta de valor del emprendimiento.

**Diseñar** una línea gráfica integral que incluya paleta de colores, tipografía y aplicaciones visuales para medios físicos y digitales.

## **Valores Corporativos**

### **Responsabilidad**

Asumimos cada tarea con compromiso y seriedad, cuidando nuestros procesos, materiales y el impacto ambiental y social de nuestras decisiones. Este valor guía nuestra productividad y asegura la calidad en todo lo que hacemos.

### **Creatividad e Innovación**

Impulsamos ideas frescas y soluciones innovadoras que transforman lo artesanal en propuestas únicas, generando valor agregado y consolidando la eficiencia y rentabilidad de nuestros procesos.

### **Pasión por lo Artesanal**

Apreciamos profundamente el valor del trabajo manual y consciente, rescatando la tradición artesanal y dotando cada creación de un significado emocional que trasciende lo material.

### **Compromiso con la Sostenibilidad**

Adoptamos prácticas responsables que equilibran lo económico, lo social y lo ambiental, generando un impacto positivo y contribuyendo al bienestar de la comunidad y del planeta.

## **2. Módulo de Mercados**

### **2.1 Justificación o Planteamiento del problema.**

La presente investigación surge de la necesidad de fortalecer la identidad visual y el posicionamiento de un emprendimiento dedicado al diseño y fabricación de productos artesanales a partir del aprovechamiento de residuos de la industria de la madera del municipio del Retiro, el cual, a pesar de contar con un producto de alto valor estético y sostenible, enfrenta limitaciones en su presencia en el mercado debido a la ausencia de una marca estructurada. Esta situación representa una oportunidad de intervención desde el diseño gráfico, específicamente en el desarrollo de una propuesta de marca integral que potencie la visibilidad y diferenciación del producto.

La realización de este proyecto es pertinente porque permite dar respuesta a una problemática real que afecta la proyección de pequeños emprendimientos artesanales en contextos urbanos competitivos. Mediante la investigación y el diseño estratégico, se busca establecer una identidad de marca sólida, coherente y alineada con los valores del producto, lo cual no solo impactará en su reconocimiento, sino también en la conexión emocional con los consumidores.

Los resultados de esta investigación servirán como herramienta para estructurar visual y comunicativamente el emprendimiento. Se espera que el naming, logotipo y línea gráfica sirvan como base para consolidar su presencia en redes sociales como Instagram, facilitando su crecimiento y sostenibilidad en el mercado.

Este proyecto responde a necesidades puntuales de comunicación y posicionamiento, brindando soluciones concretas a problemáticas comunes en emprendimientos del sector artesanal. Desde el campo del diseño gráfico, el trabajo aporta metodologías de análisis de competencia, conceptualización visual y construcción de identidad que pueden ser aplicadas en contextos similares, enriqueciendo la práctica profesional y académica.

El beneficiario directo de este proyecto soy yo, Juan José Lotero, como estudiante y emprendedor que lidera la fabricación de los productos hechos a partir de rodajas de madera, obtendré una marca funcional y adaptable que represente sus valores y potencie sus ventas. Asimismo, los consumidores interesados en productos artesanales, sostenibles y con valor estético se verán beneficiados al poder identificar fácilmente una marca coherente con sus intereses y estilo de vida.

## **2.2 Antecedentes del problema.**

La necesidad de fortalecer la identidad visual y el posicionamiento de los emprendimientos artesanales en Medellín no es reciente, sino que se ha manifestado desde hace varios años, en paralelo con el crecimiento del sector creativo y cultural de la ciudad. En particular, el emprendimiento que fabrica productos artesanales a partir del aprovechamiento de residuos de la industria de la madera, como lo son rodajas de madera natural evidencia desde sus inicios la ausencia de una estrategia gráfica y comunicacional que respalde su propuesta de valor, lo que ha limitado su crecimiento y visibilidad en el mercado.

Con el paso del tiempo, esta problemática ha evolucionado en la medida en que la competencia dentro del sector artesanal y decorativo se ha intensificado, con marcas que sí cuentan con presencia digital activa, estrategias de marketing definidas y propuestas gráficas sólidas que captan con mayor eficacia la atención del consumidor. El auge del comercio electrónico y el uso intensivo de redes sociales como vitrina de exhibición y venta ha profundizado la brecha, dejando al emprendimiento en desventaja al no aprovechar estos canales para transmitir sus valores diferenciales: sostenibilidad, diseño gráfico aplicado y autenticidad artesanal.

Si no se implementa una solución integral que construya una identidad visual coherente y estrategias de comunicación efectivas, el emprendimiento corre el riesgo de permanecer invisible en el mercado, perdiendo oportunidades de posicionamiento y de consolidar una comunidad de clientes fieles. Además, su propuesta de valor podría

diluirse frente a competidores con mayor reconocimiento, limitando sus posibilidades de crecimiento económico y su contribución al fortalecimiento del sector artesanal local. En este sentido, la falta de acción no solo afectaría la viabilidad del proyecto, sino que también perpetuaría la desconexión entre el producto y el consumidor, frenando su potencial de impacto cultural, comercial y sostenible.

### 2.3 Análisis del Sector

El emprendimiento se sitúa en el **sector secundario**, específicamente en el subsector de **artesanías y manufactura de objetos decorativos**. En Medellín, si bien predominan industrias textil, metálica y química, el sector artesanal ha ganado relevancia, impulsado por esfuerzos institucionales en diseño y valorización del oficio.

En Antioquia, la **Cámara de Comercio de Medellín** promueve clusters de industria creativa que incluyen artesanías, mediante formación, eventos y visibilidad. En 2023, Artesanías de Colombia tuvo presencia activa en eventos como "Colombia Moda" en Medellín, destacando la apuesta por el diseño y comercialización de productos hechos a mano.

Según los informes de **Artesanías de Colombia**, el sector ha recibido apoyo técnico, capacitación y espacios de visibilidad, lo que ha favorecido el desarrollo de productos innovadores y sostenibles.

El emprendimiento se posiciona en un **nicho emergente**: productos artesanales de madera que evitan el uso de tintas y adhesivos. Frente a los esfuerzos gremiales, aún presenta carencias en identidad de marca y presencia digital. La propuesta del proyecto busca explotar este nicho a través de una marca sólida, alineada con las tendencias de diseño local y global en productos artesanales.

#### Desarrollo tecnológico e industrial del sector

##### Avances en grabado láser

En los últimos años, el grabado láser se ha convertido en una de las herramientas más valiosas dentro de los procesos artesanales contemporáneos. Este tipo de tecnología ha evolucionado significativamente en cuanto a precisión y control, permitiendo trabajar materiales como la madera natural con acabados más finos, detallados y consistentes. Para productos fabricados a partir de madera natural, el grabado láser ofrece una ventaja competitiva: permite personalizar diseños con alta fidelidad, mantener la estética natural del material y reducir el uso de pigmentos o tintas, lo que se alinea con una propuesta más sostenible y de bajo impacto ambiental. Además, optimiza tiempos de producción y reduce el margen de error, lo cual es clave para pequeños emprendimientos que trabajan por encargo o en series limitadas.

## Barnices ecológicos

Los barnices ecológicos representan un avance significativo en el sector industrial de productos artesanales de madera al ofrecer acabados que combinan funcionalidad con responsabilidad ambiental. Según Acabados para Madera (2025), un barniz ecológico se caracteriza por tener un menor contenido de Compuestos Orgánicos Volátiles (COV), limitar sustancias peligrosas, y prolongar la durabilidad de la protección, lo que reduce tanto la necesidad de re aplicaciones como la huella ambiental. Además, algunas formulaciones incorporan materias primas vegetales o naturales —como aceites y ceras—, que sustituyen en parte o totalmente los derivados del petróleo, disminuyendo la toxicidad y mejorando la biodegradabilidad del producto. Este tipo de avances no solo responde a la creciente demanda social de productos más seguros y sostenibles, sino también al endurecimiento de normas reguladoras que exigen transparencia en la composición e impacto de los acabados para madera. [acabadosparamadera.com](http://acabadosparamadera.com)

## Digitalización y comercio electrónico

La transformación digital ha sido uno de los pilares fundamentales para el crecimiento del sector artesanal. En la actualidad, muchos artesanos y pequeños productores están adoptando herramientas digitales no solo para visibilizar sus productos, sino también para gestionar sus negocios de manera más eficiente. Plataformas de redes sociales, catálogos virtuales, tiendas online y canales de mensajería permiten a estos emprendedores establecer una comunicación directa con su público, expandir sus mercados más allá del entorno local y construir marcas con una presencia digital sólida. Esta integración tecnológica ya no es una opción, sino una necesidad para competir y mantenerse relevantes frente a las nuevas dinámicas de consumo.

## Fusión entre tradición y diseño digital

El sector artesanal ha comenzado a incorporar metodologías del diseño contemporáneo, como el uso de software de diseño, herramientas de modelado 3D y hasta simulaciones digitales para prototipar o visualizar productos antes de fabricarlos. Esta fusión no reemplaza la técnica tradicional, sino que la potencia. En el caso de productos como relojes artesanales, estos avances permiten desarrollar propuestas estéticas más innovadoras, experimentar con formas geométricas complejas, ajustar proporciones con exactitud y adaptarse a las tendencias del mercado sin perder el valor simbólico y cultural que caracteriza lo hecho a mano. La tecnología se convierte así en una aliada para mejorar el diseño, conservar la autenticidad y ampliar el alcance del producto artesanal.

## Exportaciones

Las exportaciones colombianas de artesanías han mostrado un crecimiento constante. En 2021 el valor ascendió aproximadamente a US 3.1 millones; para 2022 se duplicó hasta US 5.7 millones, y en 2023 alcanzó un récord de **US 6.5 millones**, lo que implica un crecimiento interanual del 13.7 %. Los principales destinos fueron Estados Unidos

(US 1.7 M), España (US 544 k) y Puerto Rico (US 262 k), destacando a Antioquia como una de las regiones exportadoras con US 1 m en 2023.

## **Importaciones**

El sector manufacturero en Colombia también ha experimentado un crecimiento sostenido. En 2024, las importaciones de manufacturas alcanzaron **US 47.4 millones**, representando el 70.9 % del total de importaciones de diciembre y reflejando un aumento del 3.9 % frente a 2023 . En enero de 2025, las importaciones generales crecieron un 8.5 % interanual, evidenciando una elevada dependencia de insumos externos para la producción local

## **Interpretación para el emprendimiento de relojes artesanales**

- **Oportunidad de exportación:** El dinamismo exportador del subsector artesanal crea condiciones favorables para productos diferenciados con una identidad sólida.
- **Importación de insumos:** La creciente compra de manufacturas implica acceso a tecnología (como láser CO<sub>2</sub>) pero también encarece los insumos.
- **Competencia y valor agregado:** El posicionamiento en mercados internacionales depende de la capacidad de destacar con una marca fuerte y estética coherente.
- **Contexto regional:** Antioquia destaca entre las regiones exportadoras, lo cual reafirma la relevancia de consolidar estrategias locales y de diseño.

## **Evolución del sector**

### **Crecimiento en aportes económicos**

La economía cultural y creativa de Colombia, que incluye el subsector de artesanías y manufacturas, registró un notable crecimiento del 12,13 % en 2023, alcanzando un valor agregado de **40,6 billones COP**. Este crecimiento refleja una recuperación y expansión del sector tras la pandemia, consolidándose como un componente estratégico de la economía nacional [artesaniasdecolombia.coelespectador.com+1larepublica.co+1](https://artesaniasdecolombia.coelespectador.com+1larepublica.co+1).

**Mayor dinamismo y reconocimiento** del sector implican que un emprendimiento con propuesta de diseño y marca sólida puede aprovechar el contexto favorable.

### **Aumento del empleo y generación de oportunidades**

El subsector de “creaciones funcionales” (decoración, artesanías utilitarias) representa el 52,3 % del valor agregado dentro de la economía creativa. El empleo en “artes y patrimonio” y creaciones funcionales creció alrededor de 11–12 % en 2023, promoviendo la formalización de micro y pequeñas empresas [forbes.coelespectador.com+1larepublica.co+1](https://forbes.coelespectador.com+1larepublica.co+1).

El **crecimiento del empleo artesanal** y los apoyos institucionales abren la puerta a conexiones comerciales.

## **Impulso institucional y visibilidad**

Entidades como Artesanías de Colombia y ProColombia han fortalecido la estructura del sector mediante ferias como Expoartesanías y programas digitales (#ArtesanoDigital), además de apoyo a exportaciones y a microempresarios, consolidando una mejor articulación con mercados internacionales

**Tendencias de mercado** muestran un interés creciente por productos artesanales con historia, sostenibles y funcionales, lo cual favorece iniciativas bien diferenciadas.

## **Tendencias**

### **Tendencias a Corto Plazo (0 a 1 año)**

**Preferencia por productos locales y sostenibles:** Los consumidores están optando por artículos que promuevan el comercio justo, la economía circular y el uso de materiales naturales.

**Incremento en compras por redes sociales:** Plataformas como Instagram y TikTok se han convertido en canales clave para la compra de productos artesanales únicos y personalizados.

**Búsqueda de exclusividad y personalización:** Se valora cada vez más lo artesanal, hecho a mano y personalizado, lo que beneficia a productos como los relojes en madera con acabados únicos o mensajes grabados.

**Consumo consciente y minimalista:** El diseño funcional, duradero y con propósito es cada vez más valorado frente al consumo masivo.

### **Tendencias a Mediano Plazo (1 a 10 años)**

**Digitalización del canal de ventas:** Se consolidará el uso de plataformas de e-commerce, catálogos digitales y estrategias omnicanal para la venta de productos artesanales.

**Mayor integración entre diseño artesanal y tecnología:** El uso de técnicas como grabado láser y diseño asistido por computador (CAD) seguirá facilitando la innovación sin perder el valor manual.

**Turismo artesanal y de experiencias:** Aumentará la oferta de experiencias donde el cliente pueda interactuar con el proceso artesanal, lo cual es clave en destinos turísticos como Medellín.

**Educación del consumidor sobre procesos artesanales:** Se fortalecerán las narrativas que explican el origen, materiales y significado del producto, generando mayor conexión emocional y valor agregado.

## **Tendencias a Largo Plazo (más de 10 años)**

**Consolidación del consumo responsable como norma global:** Se espera que el cliente del futuro exija trazabilidad total de los productos (de dónde viene la madera, quién lo fabricó, en qué condiciones).

**Reconocimiento del diseño artesanal como patrimonio cultural y motor económico:** El sector artesanal tendrá un rol más protagonista en las políticas públicas de cultura, economía naranja y sostenibilidad.

**Expansión internacional de marcas locales con identidad:** Emprendimientos artesanales con identidad clara y propuesta de valor diferenciada podrán acceder con mayor facilidad a mercados internacionales.

**Sostenibilidad como eje transversal del diseño:** No solo en los materiales, sino en los procesos, el empaquetado, la distribución y la relación con las comunidades productoras.

### **2.4 Análisis del Mercado**

El mercado de productos decorativos artesanales en Medellín ha mostrado un crecimiento sostenido, impulsado por el interés del consumidor en propuestas sostenibles, locales y con alto valor estético. En los últimos años, la digitalización ha transformado la forma en que los emprendimientos acceden a sus públicos, haciendo indispensable una presencia activa en redes sociales y plataformas de e-commerce. Los consumidores valoran cada vez más la exclusividad, el diseño consciente y la historia detrás del producto, lo que representa una oportunidad para los relojes artesanales en madera con técnicas como el grabado láser. A corto y mediano plazo, la diferenciación de marca, el posicionamiento en canales digitales y la conexión emocional con el público son factores clave para competir en un mercado local dinámico y en expansión hacia escenarios nacionales e internacionales.

El mercado nacional de productos artesanales decorativos en Colombia se caracteriza por su diversidad cultural, riqueza en técnicas tradicionales y una creciente demanda de artículos únicos con valor simbólico y estético. Este sector, aunque históricamente informal y de baja industrialización, ha venido fortaleciéndose gracias al impulso de entidades como Artesanías de Colombia, las ferias nacionales (como Expoartesanías) y programas de digitalización que promueven el acceso a nuevos canales de comercialización.

Actualmente, el mercado se encuentra en una fase de transición hacia la profesionalización, donde los emprendimientos buscan diferenciarse no solo por la calidad de sus productos, sino también por su identidad de marca, sostenibilidad y presencia digital. Sin embargo, muchos pequeños productores aún enfrentan barreras como la débil estructura de marca, el desconocimiento de tendencias de consumo y la

falta de estrategias de posicionamiento, lo cual limita su competitividad frente a productos importados o de fabricación masiva con precios más bajos.

A pesar de estos retos, el mercado muestra oportunidades significativas: el consumidor colombiano valora cada vez más lo hecho a mano, lo local y lo sostenible, en línea con tendencias globales. En este contexto, los productos artesanales elaborados en madera natural con técnicas modernas como el grabado láser, tienen un gran potencial para consolidarse como propuestas decorativas innovadoras y con identidad.

## **Mercado Objetivo**

### **Ubicación geográfica**

- **Inicial:** Medellín y oriente antioqueño (barrios como El Poblado, Laureles, ferias y zonas del Centro), enfocado en personas con afinidad hacia el diseño artesanal.
- **Expansión:** Antioquia (Envigado, Rionegro, Sabaneta, El Retiro), seguido de capitales nacionales con cultura de consumo creativo (Bogotá, Cali, Barranquilla).
- **A largo plazo:** Se proyecta una expansión internacional a través de canales digitales.

### **Segmentación demográfica**

- **Edad:** 25 a 55 años.
- **Estrato socioeconómico:** 3 al 6 (clases media a alta), que representan más del 50 % de la población en Medellín.
- **Ingresos estimados:** Desde COP \$2.000.000 hasta más de \$12.000.000 mensuales. Este rango abarca consumidores con capacidad para adquirir productos funcionales y decorativos con valor agregado.

### **Perfil y hábitos de consumo**

- **Perfil:**
  - **Profesionales, emprendedores, diseñadores, decoradores, amas de casa, jóvenes sensibles por la sostenibilidad y ejecutivos** con interés por la decoración del hogar, el arte y el diseño local.
- **Comportamientos:**
  - Frecuentan ferias artesanales, galerías o tiendas de diseño.
  - Compran productos únicos y con valor emocional.
  - Usan redes sociales (Instagram y Pinterest) para inspirarse y descubrir marcas nuevas.
  - Prefieren productos sostenibles, hechos a mano o con historia detrás.

### **Intención de compra**

- Buscan piezas funcionales y estéticas para el hogar.
- Tienen disposición a pagar un precio superior al promedio si el producto transmite diseño, autenticidad y durabilidad.
- Valoran el diseño colombiano y las iniciativas locales.

## Alcance estimado y estrategia de mercado

- Medellín cuenta con más de 2,5 millones de habitantes. El estrato 3 a 6 representa alrededor del 60 % de la población, lo que equivale a un mercado potencial de **1,5 millones de personas**.
- A nivel local, apuntar al 2 % – 5 % del segmento da una base de entre **30.000 y 75.000 personas** como objetivo directo en la ciudad.
- En una etapa de expansión nacional, este público objetivo podría superar las **150.000 personas**, especialmente si se vinculan canales digitales y alianzas estratégicas con distribuidores o tiendas de decoración.
- 

## Justificación del mercado objetivo

Los productos artesanales, elaborados a partir de residuos de la industria maderera, se dirigen a un segmento de consumidores con afinidad por el diseño, el arte y la personalización de sus espacios. Estos clientes, ubicados principalmente en Medellín y otras ciudades capitales del país, valoran lo hecho a mano, el diseño emocional y el consumo responsable. Sus gustos se inclinan por productos funcionales que, además de cumplir una tarea práctica, aporten estilo y carácter a sus ambientes. Por eso, dichos productos artesanales se convierten no solo en un objeto útil, sino también en una pieza decorativa con identidad cultural.

## Estimación del mercado potencial

Según datos de Meta Business Suite, en Medellín hay más de **800.000 usuarios activos entre 25 y 55 años** en Instagram y Facebook. Si se logra captar solo el **0,5%** de este segmento mensual, se podrían alcanzar aproximadamente **40 ventas mensuales**, se prevé captar el **1%** en los tres meses posteriores a la incorporación en redes sociales, lo que indica una demanda potencial importante si se combina un buen diseño con estrategias digitales efectivas.

## Consumo aparente

El consumo aparente del producto (Decoraciones de madera natural) se caracteriza por ser **ocasional**, de **frecuencia baja**, ya que su naturaleza decorativa y funcional hace que no sea un artículo de compra recurrente, sino una adquisición puntual con alta carga emocional o estética. Se estima que un cliente puede comprar **uno o máximo cuatro productos** por año, ya sea para uso personal o como regalo en fechas especiales (cumpleaños, aniversarios, mudanzas, celebraciones o eventos empresariales).

## ¿Dónde compran?

Los clientes suelen adquirir este tipo de productos en **ferias artesanales, tiendas de diseño local, plataformas como Instagram, Facebook o WhatsApp Business**, y en algunos casos por recomendación directa (boca a boca). En el entorno digital, **Instagram** es el canal más activo, ya que permite visualizar el producto y contactar de forma directa con el vendedor. También existe interés creciente por las ventas en Marketplace nacionales como **Mercado Libre**.

## ¿Quién compra y quién decide?

La compra es decidida principalmente por **mujeres y hombres entre 25 y 55 años**, pertenecientes a estratos **3 a 6**, que tienen afinidad con el diseño y decoración. Aunque en algunos casos compran para su propio hogar, muchas veces el producto es adquirido como regalo, por lo que también lo compran personas cercanas al usuario final.

## ¿Cómo y en qué presentación lo adquieren?

El producto se ofrece en tamaños promedio entre **10 y 150 cm de diámetro**, y **3 y 10 cm de grosor, dependiendo del tamaño de cada rodaja y/o producto adquirido**, empacado en cajas de cartón reciclado con protección interior (papel Kraft, viruta natural, etc.) y una estética cuidada que permita regalarlo sin necesidad de reempaque adicional. Los colores varían según el acabado de la madera y el estilo del cliente, pudiendo elegir tonos naturales, oscuros o claros, y detalles de grabado láser personalizados.

## ¿Cuál es la jornada de venta?

La jornada de venta es principalmente **vespertina y nocturna en canales digitales**, coincidiendo con los horarios de mayor conexión en redes sociales (entre 6:00 p. m. y 10:00 p. m.). En ferias o puntos físicos, las jornadas se alinean con los horarios comerciales habituales (10:00 a. m. a 7:00 p. m.).

## Consumo per cápita

El mercado objetivo del emprendimiento está conformado por hombres y mujeres entre **25 y 55 años**, pertenecientes a los **estratos socioeconómicos 3 a 6**, con residencia inicial en la ciudad de **Medellín**, y proyección a ventas a nivel nacional. Según datos del **Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE)**, en su último informe de ingresos de los hogares (2023), el ingreso per cápita promedio mensual para los diferentes estratos es aproximadamente:

- **Estrato 3:** entre **\$1.300.000 y \$2.000.000 COP**
- **Estrato 4:** entre **\$2.000.000 y \$3.200.000 COP**
- **Estrato 5 y 6:** desde **\$3.500.000 hasta más de \$6.000.000 COP**

Estas cifras reflejan una **capacidad adquisitiva media a alta**, que permite destinar parte del ingreso a productos no esenciales, pero con alto valor estético, simbólico y decorativo, como los relojes artesanales. Este comportamiento de consumo es más visible en sectores que valoran el diseño, lo hecho a mano, lo local y lo personalizable.

Además, los datos del **Observatorio Económico de Medellín** indican que más del **56 % de los hogares de estrato 3 a 6 en Medellín y su área metropolitana** destinan entre el **8 % y 15 % de sus ingresos** a productos para el hogar, decoración y regalos ocasionales.

## Magnitud de la necesidad

Actualmente, la decoración de interiores se ha convertido en una tendencia creciente postpandemia. Un producto artesanal personalizado cumple una función decorativa, práctica y emocional: es útil, embellece y representa algo para el cliente.

Las personas invierten más en embellecer sus hogares y buscan objetos que representen su identidad. Los productos artesanales de madera ofertados cumplen funciones de:

- Decoración con valor simbólico.
- Personalización del espacio.
- Regalos con valor emocional (cumpleaños, bodas, aniversarios).

### **Estimación del segmento/ nicho de mercado**

Según el **DANE (2023)**, en Medellín habitan más de **2.5 millones de personas**, de las cuales el **56 %** se encuentra entre los estratos 3 a 6. Si acotamos aún más este universo a personas entre 25 y 55 años, el segmento potencial en Medellín se ubica alrededor de **850.000 personas**. De este total, se estima que al menos un **5 % del segmento (aproximadamente 42.500 personas)** corresponde a consumidores que compran activamente productos de decoración para el hogar al año, lo que representa el nicho potencial inmediato.

Adicionalmente, el **sector de la decoración artesanal** y productos para el hogar ha presentado un crecimiento sostenido, con una expansión del **8,7 % anual** a nivel nacional según datos de la Cámara de Comercio de Bogotá (2022). Este crecimiento está impulsado por el aumento del interés en el diseño local, el consumo consciente, y el comercio electrónico.

Por tanto, el nicho de mercado presenta un tamaño atractivo, con crecimiento sostenido, y una alta receptividad hacia propuestas diferenciadas como los **relojes artesanales personalizables**, que unen funcionalidad y valor estético en un mismo producto.

### **Perfil del Consumidor y/o del cliente.**

#### **Perfil Demográfico**

- **Edad:** Entre 25 y 55 años.
- **Género:** Hombres y mujeres, con ligera inclinación hacia mujeres por su mayor participación en decisiones de decoración del hogar.
- **Estado civil:** Solteros/as, parejas jóvenes y familias jóvenes.
- **Nivel educativo:** Educación técnica, tecnológica o profesional completa. Muchos tienen estudios en diseño, arquitectura, administración, marketing u otras áreas creativas o empresariales.
- **Ocupación:** Profesionales independientes, empleados del sector creativo, académico, comercial o de servicios; emprendedores y freelance.
- **Ingresos mensuales:** Entre \$2.500.000 y \$12.000.000 COP.
- **Estrato socioeconómico:** 3 al 6.

- **Ubicación:** Principalmente Medellín y área metropolitana, con proyección nacional (Bogotá, Cali, Barranquilla, Bucaramanga, Pereira, Manizales, entre otras).

### Perfil Sociocultural

- **Valores:** Aprecian la autenticidad, el diseño con sentido, lo artesanal, lo local y lo sostenible.
- **Estilo de vida:** Buscan equilibrio entre funcionalidad y estética en los espacios que habitan. Priorizan el diseño emocional, el consumo consciente y la conexión con la historia de los productos.
- **Comportamientos de consumo:**
  - Prefieren marcas con propósito y diseño original.
  - Asisten a ferias de diseño, galerías, tiendas conceptuales o eventos culturales.
  - Usan redes sociales como Instagram y Pinterest para descubrir marcas emergentes.
  - Son receptivos a marcas nuevas si la propuesta visual y narrativa es coherente.
- **Intereses comunes:** Decoración de interiores, diseño gráfico o industrial, cultura local, arte, sostenibilidad, emprendimiento, bienestar y creatividad.
- **Motivaciones de compra:** Sentido de pertenencia cultural, exclusividad, estética diferenciadora, respaldo a lo hecho a mano y aporte a la economía local.

### Importaciones del Producto a nivel nacional y mercados objetivos

#### Importaciones de relojes (2020)

Según un análisis de Treid, durante enero a octubre de 2020, Colombia importó **US 27,968,036** (CIF) en relojes de pulsera y similares. Los cinco principales países de origen fueron Suiza (US 13,939,264), China (US 10,586,181), Japón (US 1,438,707), Filipinas (US 663,024) y Tailandia (US 522,601). Las principales empresas importadoras incluyeron marcas como Bauer & Co SA y Krono Time SAS [artesaniasdecolombia.co+10treid.co+10cvn.com.co+10](https://artesaniasdecolombia.co+10treid.co+10cvn.com.co+10).

Este elevado volumen de importaciones revela que los consumidores colombianos tienen una alta demanda de relojes, probablemente debido a la importancia del accesorio funcional y estético en su estilo de vida.

#### Importaciones de muebles y artículos decorativos

El sector de artículos de madera, incluidos muebles y decoración, también ha registrado flujos significativos de importación. En 2019, las importaciones de muebles alcanzaron **US 126,2 millones** entre enero y abril, un aumento del 7,9 % respecto al año anterior. El 8 % de este total correspondió a "otros muebles de madera", una categoría que puede incluir elementos decorativos como relojes [revista-mm.com](https://revista-mm.com).

China es el principal proveedor en este segmento, con una participación del 50 %, seguido por Estados Unidos con 9 %.

La dinámica en el segmento de muebles y artículos decorativos revela una competencia fuerte con productos importados, especialmente desde China.

Para competir y captar parte de esta demanda, los relojes artesanales deben destacarse a través de identidad de marca, diseño diferenciado y estrategias de comercialización digital.

### **7.7.9 Exportaciones Del Producto / Servicio a Nivel Nacional y Mercados Objetivos (países)**

#### **Exportaciones de Artesanías (Incluye Relojes) – Colombia (2021–2023)**

##### **Volumen y crecimiento:**

- En **2021**, las exportaciones del sector artesanal en Colombia alcanzaron aproximadamente **US 3,1 millones**.
- En **2022**, aumentaron un **35 %** alcanzando **US 5,7 millones**.
- En **2023**, se registró un nuevo récord con **US 6,5 millones**, representando un crecimiento adicional del **13,7 %** respecto al año anterior  
[colombiaproductiva.com+10procolombia.co+10pa.fashionnetwork.com+10minc.it.gov.co+3co.fashionnetwork.com+3pa.fashionnetwork.com+3](https://colombiaproductiva.com+10procolombia.co+10pa.fashionnetwork.com+10minc.it.gov.co+3co.fashionnetwork.com+3pa.fashionnetwork.com+3).

##### **Principales productos y destinos:**

- Aunque los más exportados fueron **estatuillas (26,7 %)**, **cerámicas (26,1 %)** y **cestería (19,6 %)**, el crecimiento global del sector proyecta un escenario favorable para **otros artículos decorativos**, incluidos los relojes artesanales  
[anpnoticias.com+4procolombia.co+4forbes.co+4](https://anpnoticias.com+4procolombia.co+4forbes.co+4).
- Los principales mercados de destino fueron: **Estados Unidos (US 1,7 M)**, **España (US 544 k)** y **Puerto Rico (US 262 k)**  
[studocu.com+3procolombia.co+3anpnoticias.com+3](https://studocu.com+3procolombia.co+3anpnoticias.com+3).
- En términos regionales, los líderes de exportación fueron: **Bogotá (US 3,5 M)**, seguido de **Antioquia (US 1 M)** y **Cundinamarca (US 371 k)**  
[colombiaproductiva.com+6procolombia.co+6anpnoticias.com+6](https://colombiaproductiva.com+6procolombia.co+6anpnoticias.com+6).

La trayectoria de las exportaciones artesanales, con incrementos sostenidos y superando los **US 6 millones en 2023**, indica un interés creciente en productos culturales y decorativos. Aunque los relojes no estén en la categoría principal, el mercado exhibe una **apertura real y creciente** hacia piezas innovadoras y de calidad. El hecho de que Antioquia, y específicamente Medellín, representen más de **US 1 millón en exportaciones reafirma el potencial geográfico del emprendimiento** y la pertinencia de proyectarse a nivel internacional.

##### **Productos sustitutos y productos complementarios**

##### **Principales sustitutos:**

- **Decoración en resina epóxica** (posavasos, relojes, cuadros decorativos)

- **Relojes decorativos industriales** (metal, plástico, polipropileno)
- **Artículos decorativos en MDF o madera procesada** (más económicos y en producción masiva)
- **Accesorios en cerámica o barro** para decoración de interiores
- **Relojes artesanales en bambú o corcho**
- **Piezas decorativas en acrílico o vidrio**
- **Elementos de decoración textil** (tapices, lienzos impresos)

**Razón de sustitución:** pueden ofrecer una apariencia decorativa atractiva o cumplir la misma función (especialmente en relojes o decoración mural), pero a precios más bajos o con estilos contemporáneos distintos.

#### **Principales complementarios:**

- **Bases metálicas o de hierro forjado** para exhibición de piezas decorativas
- **Soportes de pared** y sistemas de anclaje estilizados
- **Velas artesanales, plantas pequeñas (suculentas)** y elementos naturales decorativos
- **Set de herramientas de cuidado y mantenimiento de madera** (aceites, ceras vegetales)
- **Iluminación LED decorativa** para resaltar texturas y tonos de la madera
- **Tarjetas personalizadas y empaques ecológicos** (cajas kraft, papel reciclado)
- **Difusores de aroma o accesorios sensoriales naturales** que acompañen la estética artesanal
- **Relojes de mesa o accesorios organizadores en madera** que complementen el estilo rústico

**Justificación:** estos productos no sustituyen, sino que **enriquecen la experiencia** estética y funcional del producto artesanal, impulsando ventas complementarias y mejorando la ambientación de espacios.

## **2.5 Análisis de la Competencia**

## Corteza Natural Arte (instagram: @corteza\_natural\_arte) [Instagram+1](#)

- **Productos y precios que maneja la competencia:** Este emprendimiento trabaja principalmente con piezas de madera natural (mesas de centro, comedores, lavamanos, rodajas de madera y decoración rústica con estilo). Aunque no encontré un listado claro de precios en la cuenta pública, sus piezas parecen de gama alta dada la escala y presentación.
- **Productos sustitutos:** Sus sustitutos incluirían mobiliario o decoración en materiales industriales —madera procesada, MDF, metal o plástico— que cumplen la función decorativa pero con menor exclusividad.
- **Plazos de pago:** No hay información pública explícita sobre plazos de pago; típicamente para muebles artesanales se exige pago al contado o anticipo.
- **Descuentos:** No se observa una promoción evidente de descuentos en la cuenta (a simple vista).
- **Publicidades:** Utilizan Instagram Reels corporativos que muestran los materiales (“Madera que marca un estilo único, impactante y exclusivo”) para promocionar su estilo rústico-natural. [Instagram](#)
- **Materia prima que utiliza para la elaboración del producto:** Madera natural de rodajas grandes, tablas rústicas con vetas visibles; el negocio parece especializarse en piezas de madera auténtica, y no solo decorativas pequeñas.
- **Nivel de satisfacción de los deseos del cliente:** Al mostrar textos como “madera que marca un estilo único...”, se infiere que los clientes buscan exclusividad, diseño natural y autenticidad. La variedad de formatos sugiere que cubren necesidades de decoración diferenciada.
- **Mercado y segmento que maneja:** Probablemente apuntan a un segmento medio-alto a alto, personas o negocios que buscan piezas de decoración o mobiliario rústico de diseño, más que objetos decorativos de consumo masivo.
- **Capacidad técnica, financiera y administrativa:** La escala de piezas grandes y la presentación sofisticada sugieren que cuentan con mayor capacidad técnica para trabajar madera en tamaño, acabado rústico/industrial, lo cual indica un nivel más avanzado que micro-artesanos.
- **Imagen ante sus clientes:** Se percibe como marca de diseño rústico-premium, con énfasis en lo exclusivo, estético y natural.

## 2. Talladores de Madera 98 (instagram: @talladoresdemadera98) [Instagram+1](#)

- **Productos y precios que maneja la competencia:** Este emprendimiento indica “taller creativo y tienda de regalos”, lo que sugiere piezas más pequeñas y de regalo, posiblemente precios más accesibles. Sin embargo, no se muestran

precios públicos en el feed analizado.

- **Productos sustitutos:** Artículos decorativos de madera más económicos, piezas artesanales más pequeñas, productos en plástico o metal que cumplen función de regalo o decoración.
- **Plazos de pago:** Tampoco se observan condiciones de pago públicas; puede asumirse pago al contado o por anticipo para piezas personalizadas.
- **Descuentos:** No hay evidencia visible de promociones frecuentes o descuentos destacados.
- **Publicidades:** Su cuenta muestra reels con promociones (“Etiqueta a la persona más poco disimulada...”), lo que sugiere uso de redes para engagement y promoción de producto/experiencia. [Instagram](#)
- **Materia prima que utiliza para la elaboración del producto:** Tallado de madera (según nombre), probablemente madera natural local, piezas pequeñas, regalos artesanales.
- **Nivel de satisfacción de los deseos del cliente:** Al dirigirse al segmento de regalo/taller creativo, satisfacen deseos de personalización, experiencia y producto artesanal asequible.
- **Mercado y segmento que maneja:** Enfocado a consumidores que buscan regalos personalizados, experiencias de taller, decoración más accesible; posiblemente estratos medios.
- **Capacidad técnica, financiera y administrativa:** Más pequeña escala que Corteza; funciona como taller creativo, lo que implica menor volumen, producción más artesanal individual.
- **Imagen ante sus clientes:** Imagen de marca local, creativa, experiencia de taller + tienda de regalos, menos premium que grandes marcas, pero con valor artesanal y accesible.

### 3. Estrategias de Mercado

#### 3.1 Concepto del Producto o Servicio:

##### Productos Artesanales de Madera

##### Forma física y tamaño

- **Forma general:** Circular o ligeramente irregular, respetando la forma natural de la rodaja de tronco.
- **Diámetro promedio:** Entre 10 y 150 cm, según el corte de la madera.
- **Espesor:** Aproximadamente de 2 a 6 cm.
- **Peso estimado:** 700gr a 1.2 kg por reloj, dependiendo del tipo de madera.

## **Apariencia**

- Superficie pulida pero con textura natural visible.
- Se dejan expuestos los anillos de crecimiento del árbol para un efecto visual atractivo.
- Biselado y tratado con barniz mate ecológico para realzar los tonos naturales sin exceso de brillo.

## **Empaque**

- Caja de cartón rígido reciclado.
- Información con sellos de tinta vegetal.
- Dimensiones de la caja: 40 x 40 x 7 cm aproximadamente dependiendo del diámetro y grosor del reloj.

## **Material de empaque**

- Cartón kraft reciclado, biodegradable.
- Relleno protector en fique o virutas de madera.

## **Colores predominantes**

- **Naturales y cálidos:** tonos de madera clara (pino, cedro, nogal).
- **Opcionales personalizados:** tonos más oscuros mediante aceites naturales (wengué, roble oscuro).

## **Composición de materiales**

- **Cuerpo principal:** Rodaja de tronco seco (madera de recuperación, no talada).
- **Acabado superficial:** Aceites y barnices naturales y no tóxicos.

## **Formas de uso**

- Instalación en pared (incluye gancho de montaje), sobre pisos o mesas.
- Puede ubicarse en oficinas, salas, estudios, cafés o espacios comerciales como elemento decorativo y funcional.

## **Aplicaciones del producto**

- Decoración de interiores (hogar, espacios corporativos, comerciales).
- Regalo personalizado para ocasiones especiales.
- Elemento de identidad de marca para negocios que quieran transmitir calidez, naturaleza y diseño artesanal.
- Ideal para públicos que valoran el diseño con propósito y la sostenibilidad.

### 3.1.1 Descripción básica

Los productos artesanales elaborados a partir de rodajas de madera natural abarcan una amplia gama de piezas decorativas y funcionales, tales como relojes de pared, mesas auxiliares, bandejas, portavelas, bases decorativas y elementos de mobiliario pequeño. Cada pieza se fabrica a partir de madera recuperada y secada, preservando sus formas orgánicas y vetas naturales, lo que garantiza que cada producto sea único e irreplicable. El enfoque del emprendimiento integra diseño sostenible, técnicas artesanales, acabados ecológicos y personalización según preferencias del cliente. Estas piezas son ideales para hogares, oficinas, cafeterías, restaurantes, hoteles boutique y espacios comerciales que buscan transmitir calidez, autenticidad y conexión con la naturaleza. La propuesta de valor radica en la estética rústico-contemporánea, la exclusividad, el trabajo manual detallado y el uso responsable de materiales, posicionando estos productos como objetos decorativos de alto valor emocional y ambiental.

### 3.1.2 Especificaciones o características

Los productos se elaboran a partir de rodajas de troncos seleccionados provenientes de madera en recuperación, sometidos a procesos artesanales de secado, lijado, nivelado y sellado para garantizar estabilidad y durabilidad.

La forma de cada pieza respeta la geometría natural del tronco, con bordes irregulares y detalles orgánicos que realzan la autenticidad.

#### **Características generales:**

- **Dimensiones:** varían según tipo de producto (desde piezas pequeñas de 15 cm hasta superficies de 60 cm o más para mesas y bases decorativas).
- **Espesor:** entre 2 cm y 8 cm, dependiendo del uso final.
- **Acabado:** aceites y barnices naturales ecológicos, textura suave al tacto sin perder el carácter natural de la madera.
- **Opciones adicionales:** bases metálicas para mesas, mecanismos de relojería silenciosos en caso de relojes, grabado láser personalizado, soporte y accesorios decorativos.

Cada pieza está pensada para interiores y se recomienda evitar exposición directa al exterior sin protección adicional, conservando así su color y textura natural.

### 3.1.3 ¿Para qué se usan los productos?

Los productos cumplen funciones tanto **decorativas como utilitarias**.

- Embellecen espacios logrando una estética cálida y natural.
- Funcionan para uso diario en el hogar y oficinas: mesas de apoyo, bandejas, centros de mesa, portavelas, bases para plantas o elementos decorativos,

soportes y relojería.

- Se utilizan como objetos de diseño que aportan personalidad y carácter a espacios contemporáneos, rústicos, industriales o minimalistas.
- Representan obsequios significativos para ocasiones especiales debido a su carácter artesanal y posibilidad de personalización.

Su uso combina estética, funcionalidad y sostenibilidad, ofreciendo piezas duraderas y con alto valor emocional.

#### 3.1.4 Diseño

El diseño se inspira en la **belleza orgánica de la madera natural**, aprovechando las formas, texturas y tonalidades de cada rodaja como protagonista visual.

Se integran elementos metálicos, bases estructurales y accesorios que potencian el estilo rústico-moderno.

Características del diseño:

- Conservación de vetas, nudos y contornos naturales.
- Acabados suaves, tonos cálidos y presencia orgánica.
- Posibilidad de grabado láser para personalización.
- En piezas como relojes, se incorporan componentes metálicos minimalistas y modernos.

El resultado son objetos únicos que conectan la naturaleza con el diseño contemporáneo.

#### 3.1.5 Calidad

La calidad de los productos artesanales de madera se basa en tres pilares fundamentales: **materiales seleccionados, técnicas de elaboración precisas y durabilidad garantizada**. Se utilizan maderas naturales tratadas para asegurar resistencia a la humedad y paso del tiempo, evitando grietas o deformaciones. Cada rodaja pasa por procesos manuales de lijado, sellado y acabado con aceites o barnices ecológicos, que no solo protegen la pieza, sino que realzan su belleza natural. El producto se somete a una verificación detallada antes de ser entregado, asegurando que cumpla con los estándares estéticos y funcionales. Esta combinación entre trabajo artesanal y control de calidad técnico ofrece un producto **exclusivo, funcional y duradero**.

#### 3.1.6 Empaque

El empaque del reloj artesanal de pared está diseñado para proteger el producto durante su transporte y entrega, al tiempo que refuerza la imagen de marca artesanal y sostenible del emprendimiento. A continuación, se detallan sus especificaciones:

- **Material principal del empaque externo:**  
Caja de cartón corrugado kraft reciclado de calibre doble (corrugado tipo B/C), resistente a impactos y caídas.
  - **Dimensiones estándar del empaque externo:**  
40 cm x 40 cm x 7 cm (ajustable según el tamaño del reloj).
  - **Color y acabados:**  
Natural kraft, con impresión serigráfica monocromática del logotipo y sello de "Hecho a mano en Colombia".
- **Protección interior:**
  - Relleno de papel kraft arrugado y acolchado biodegradable, en fique o virutas de madera (evita el uso de icopor o plásticos de un solo uso).
  - Separadores de cartón interior para mantener el reloj inmóvil dentro de la caja.
  - Bolsa de tela de algodón crudo con cierre de cuerda, que envuelve directamente el reloj como protección secundaria y reutilizable por el cliente.
- **Etiquetas y sello:**
  - Sello de garantía impreso sobre cartón semilla (cartulina ecológica con semillas de albahaca o cilantro), incentivando el cuidado del medio ambiente.
- **Peso total estimado del empaque (con producto):**  
Entre 1.2 kg y 1.8 kg, dependiendo del grosor de la madera del reloj.

Este empaque no solo protege de forma eficaz el reloj durante su manipulación y envío, sino que también refleja el compromiso del emprendimiento con la sostenibilidad, el diseño responsable y la experiencia del cliente desde el primer contacto con la marca.

### 3.1.7 Embalaje

El **embalaje** del producto se concibe como la capa externa destinada al transporte, almacenamiento y distribución segura del reloj artesanal de pared en rodajas de madera. Este componente es fundamental para proteger múltiples unidades en traslados más amplios (por ejemplo, a puntos de distribución o ferias) y para asegurar su integridad hasta llegar al consumidor final o punto de venta.

**Tipo de embalaje:** Cajas maestras de cartón corrugado triple capa (tipo BC doble onda), resistentes a la compresión vertical y al apilamiento prolongado.

**Capacidad:** Cada caja puede contener entre **4 y 6 unidades** individuales, dependiendo del modelo de reloj y su diámetro.

**Dimensiones promedio de la caja maestra:** 75 cm (largo) x 40 cm (ancho) x 25 cm (alto)

**Protección interna:**

- Separadores en cartón Kraft reciclado entre cada unidad para evitar fricción o golpes.
- Cada reloj permanece dentro de su caja primaria.

#### **Cerrado y refuerzo:**

- Cierre con cinta adhesiva de Kraft.

#### **Etiquetado exterior:**

- Etiquetas con información sobre el contenido (cantidad, modelos, dimensiones, peso).
- Código QR de redes sociales del emprendimiento.
- Señalizaciones gráficas universales (frágil, este lado arriba, mantener seco).

**Peso estimado del embalaje con contenido:** Entre **7 kg y 12 kg**, dependiendo del número de unidades y el grosor de la madera.

### 3.1.8 Fortalezas y debilidades de su producto o servicio frente a la competencia

#### Fortalezas

**Valor artesanal auténtico:** Cada producto es hecho a mano, con procesos artesanales que preservan la forma natural de la madera, lo cual ofrece un producto único e irrepetible.

**Uso de materiales naturales y sostenibles:** Se utilizan rodajas reales de madera recuperada o de tala responsable, lo que agrega valor ecológico frente a productos fabricados en serie con materiales sintéticos o MDF.

**Personalización:** El cliente puede elegir entre diversos tonos de madera, y agregar detalles en grabado láser, como logos, nombres o decoraciones, generando una experiencia de compra a la medida.

**Estética diferenciadora:** Su diseño rústico-minimalista se adapta a tendencias actuales como el estilo nórdico, rústico, colonial y orgánico, con alta demanda en decoración de interiores.

**Empaque sostenible y de valor estético:** El empaque de cartón reciclado no solo protege, sino que también comunica coherencia con los valores del producto.

#### Debilidades

**Tiempo de producción limitado:** Al tratarse de piezas hechas a mano, la producción es más lenta frente a marcas que manejan procesos industriales o semi industrializados.

**Dependencia del material natural:** La forma y tamaño de cada rodaja de madera puede variar, lo que complica la estandarización y genera desafíos logísticos.

**Costo relativamente más alto:** Comparado con bienes de decoración producidos en masa, el producto puede tener un precio superior, lo cual limita su alcance en segmentos de bajo poder adquisitivo.

**Baja presencia de marca frente a grandes competidores:** Emprendimientos con más presencia en el mercado ya tienen posicionamiento, alianzas estratégicas y distribución internacional, lo que representa una barrera inicial.

**Poca disponibilidad en puntos físicos de venta:** A diferencia de competidores con vitrinas en grandes almacenes o centros comerciales, este emprendimiento depende más de canales digitales en su etapa inicial.

3.1.9 Materia prima que utiliza en el producto.

**Rodaja de tronco seco de madera natural** (madera de recuperación, no talada).

**Barniz mate ecológico** para protección y realce de los tonos naturales.

**Aceites naturales no tóxicos** para acabados y tonalidades personalizadas.

**Cartón kraft reciclado** para la caja de empaque.

**Tinta vegetal** para los sellos de información.

**Relleno protector en fique natural o virutas de madera** para el empaque.

### 3.2 Distribución:

Para garantizar el alcance y posicionamiento del producto en el mercado nacional, el emprendimiento implementará una estrategia de distribución multicanal centrada en el comercio electrónico y el contacto directo con el cliente. Inicialmente, se priorizará canales digitales, especialmente a través de redes sociales como Instagram y Facebook.

Como canal complementario, se establecerán alianzas con tiendas de decoración, galerías de arte, concept stores y ferias de diseño artesanal en Medellín para promover la venta física del producto. También se contempla la participación en ferias artesanales y de diseño como Expoartesánías o el Mercado de Diseño de Medellín, lo que permitirá ampliar la visibilidad y fortalecer la presencia de marca.

Adicionalmente, se explorará la distribución a través de plataformas de comercio electrónico como Mercado Libre y Amazon, y eventualmente, marketplaces especializados en diseño y artesanía como Etsy, para futuras exportaciones. Se establecerá un sistema de envíos nacionales con transportadoras confiables, asegurando una experiencia de entrega segura, con empaque reforzado y atractivo.

Estas estrategias permitirán una cobertura amplia y flexible, manteniendo un enfoque en la calidad del servicio al cliente y en la experiencia de compra personalizada.

3.2.1 Que canal de distribución utilizara.

**Puesto de venta (ferias):**

Participación en ferias artesanales, de diseño y mercados locales (como el Mercado de Diseño en Medellín o Expoartesanías).

Punto de exhibición ocasional en tiendas de decoración con modelo de consignación.

**Distribuidor minorista:**

Alianzas con tiendas conceptuales, boutiques de diseño y decoración de interiores que puedan ofrecer el producto como artículo decorativo exclusivo.

**Vendedores independientes:**

Colaboración con diseñadores de interiores o asesores de decoración que ofrezcan los relojes a sus clientes como opción personalizada.

**Canal virtual:**

**Redes sociales (Instagram, Facebook y Pinterest)** como vitrinas principales de promoción y atención directa al cliente.

Venta en plataformas de comercio electrónico como **Mercado Libre**, y a futuro en **Etsy** para llegar al mercado internacional mediante distribución bajo demanda.

**Estrategias de comercialización y penetración de mercado**

- **Estrategia de diferenciación** basada en el diseño personalizado, la estética natural y la sostenibilidad del producto.
- **Tácticas de venta directa** en redes sociales, mediante atención personalizada y demostraciones en video (reels y lives).
- **Promociones de lanzamiento** (envío gratis, descuento por segunda compra).
- **Campañas colaborativas** con influencers del nicho de decoración, sostenibilidad y diseño artesanal.
- Desarrollo de una **comunidad digital** interesada en decoración y diseño consciente.
- **Email marketing** y remarketing a clientes anteriores para incentivar recompra y fidelización.

## Distribución física nacional e internacional

- **Nacional:** El producto será enviado por empresas de mensajería confiables como Inter Rapidísimo, Coordinadora o Servientrega, con embalaje protector para evitar daños.
- **Internacional (mediano plazo):** Se explorará la venta a través de Etsy y otras plataformas bajo el modelo de **envío bajo demanda**, gestionando la logística desde Medellín con empaques listos para exportación.

## Presupuesto de distribución estimado

- **Empaque y embalaje por unidad:** \$10.000 COP aprox.
- **Envío nacional promedio por unidad:** \$15.000 COP (dependiendo del destino).
- **Ferias y muestras físicas (mensual):** \$200.000 COP.
- **Inversión en plataforma de e-commerce y herramientas de envío:** \$100.000 mensuales
- **Publicidad digital (mensual):** \$100.000 COP aprox.

### 3.2.2 Métodos de despacho y transporte.

El emprendimiento contempla dos modalidades principales para la entrega de los productos terminados:

- **Despacho directo por parte del fabricante:** El producto se envía desde el taller hacia el cliente final mediante empresas transportadoras locales o servicios de mensajería, garantizando que llegue en óptimas condiciones gracias al embalaje seguro y ecológico utilizado.
- **Recogida en puntos de distribución por parte del cliente:** El comprador tiene la opción de recoger directamente el reloj en los puntos de distribución del emprendimiento, como mueblerías y tiendas de decoración, lo que genera cercanía con la marca, confianza en el producto y ahorro en costos de transporte.

### 3.2.3 Costos del transporte y seguros

Los costos asociados al transporte son asumidos por el cliente y se calculan según la tarifa de la empresa transportadora, considerando peso, dimensiones y destino.

El emprendimiento garantiza un embalaje seguro y responsable, además de adquirir un **seguro de transporte** adicional para cubrir riesgos como pérdidas, daños o deterioros durante el traslado. En el caso de recogida directa en puntos de distribución, no se generan costos de transporte ni seguros.

<b>Transportadora / Servicio</b>	<b>Origen — Destino / Trayecto típico</b>	<b>Costo estimado para 1 kg (o kilo inicial) / condiciones</b>	<b>Comentarios</b>
<b>Servientrega</b>	Nacional	Para mercancía: kilo inicial <b>COP \$15.500</b> , kilo adicional <b>COP \$4.000</b> ; para servicio zonal, urbano, etc. distintos rangos ( <a href="#">Envioyrastreo</a> )	Incluye sobreflete sobre valor declarado; tarifas según tipo de trayecto (urbano, zonal, nacional).

### 3.2.4 Política de inventario de producto terminado

La política de inventario se centra en mantener un stock bajo y controlado, dado el carácter artesanal y personalizado de los relojes. La producción se realiza principalmente bajo pedido, con un inventario limitado de piezas estándar disponibles para entrega inmediata.

Este enfoque permite optimizar recursos, reducir almacenamiento innecesario, minimizar riesgos de deterioro y asegurar que cada producto conserve su calidad y frescura. Además, garantiza flexibilidad para responder a solicitudes personalizadas del cliente.

### 3.3 Precios:

<b>Ítem</b>	<b>Descripción</b>	<b>Costo Unitario (COP)</b>
Rodaja de madera tratada	Cedro o guayacán con tratamiento antihumedad	\$15.000
Barniz ecológico	Acabado mate, resistente UV y humedad	\$3.000
Tornillos y soportes	Para colgar y fijar el mecanismo	\$1.000
Personalización (láser)	Grabado básico con láser	\$5.000
Empaque interno (bolsa kraft)	Protege el producto, personalizada con el logo	\$2.000
Embalaje externo (caja rígida)	Caja de cartón grueso con protección	\$5.000
Etiqueta + instructivo uso	Tarjeta con instrucciones y cuidados	\$1.000
Costos indirectos (energía, desgaste herramientas, etc.)	Prorrateo estimado por unidad	\$4.000
<b>Costo total aproximado por unidad (sin incluir margen de utilidad)</b>		<b>\$36.000</b>

#### 3.3.1 Análisis del precio con respecto a la competencia.

El análisis comparativo de precios entre el emprendimiento y sus competidores directos permite identificar su posicionamiento dentro del mercado artesanal de productos elaborados a partir de rodajas de madera natural. Las marcas analizadas, Corteza Natural Arte y Talladores de Madera, presentan estructuras de precios basadas principalmente en el nivel de personalización, dimensiones del producto y complejidad del trabajo manual. Sus valores reflejan un rango medio–alto, coherente con el carácter artesanal y el uso de materia prima natural.

En cuanto a las estrategias de precios, los competidores emplean un modelo flexible, donde las tarifas aumentan en función de la personalización solicitada, materiales adicionales (como resina o bases metálicas) y acabados especiales. Asimismo, la política de pago incluye anticipos previos a la elaboración, asegurando sostenibilidad en los costos operativos y minimizando riesgos financieros. Los descuentos son ocasionales y, en algunos casos, aplicados únicamente para compras al por mayor o fechas promocionales.

En comparación, el emprendimiento se posiciona inicialmente dentro de un rango competitivo similar, priorizando precios accesibles pero alineados con el valor artesanal, la naturalidad de la materia prima y la calidad de los acabados. Esta estrategia permite captar un segmento que valora el diseño natural y personalizado sin sacrificar costos elevados. Además, se prevé mantener flexibilidad mediante ajustes basados en tamaño y tipo de intervención artística, con la posibilidad de ofrecer descuentos por volumen y beneficios por pronto pago para incrementar la fidelización.

En conclusión, el precio del emprendimiento se ubica estratégicamente dentro del promedio del mercado artesanal en madera, garantizando competitividad sin desvalorizar el trabajo manual. La combinación de calidad, personalización y política de precios equilibrada contribuye a un posicionamiento atractivo y diferenciador frente a las marcas referenciadas.

<b>Marca / Emprendimiento</b>	<b>Tipo de Producto</b>	<b>Rango de Precios (COP)</b>	<b>Personalización</b>	<b>Política de Pago</b>	<b>Observaciones</b>
<b>Relojes Artesanales (Proyecto)</b>	Relojes decorativos en rodajas de madera natural	<b>\$99.000 – \$149.000</b> (precio lanzamiento)	Personalización con grabado láser	Anticipo 50% / pago contraentrega	Posicionamiento competitivo, materiales sostenibles y acabados premium

<b>Corteza Natural Arte</b>	Decoración en rodajas de madera, arte natural	\$80.000 – \$250.000*	Personalización a solicitud	Anticipo 50%	Variedad estética natural, producción bajo pedido
<b>Talladores de Madera</b>	Arte tallado, piezas decorativas en madera maciza	\$120.000 – \$350.000*	Tallado personalizado	Anticipo 50%	Alta artesanía, tiempos de entrega extendidos

### 3.3.2 Precio de lanzamiento

- Se fijará un **precio promocional de apertura**, competitivo pero por encima del costo de producción.
- El mensaje será claro: “**Precio de lanzamiento**” para evitar malinterpretaciones o afectar la percepción de valor del producto.

### Precios psicológicos

- Se utilizarán precios terminados en **.900** (ejemplo: \$99.900 COP) para aumentar la percepción de valor y atraer la atención del cliente sin parecer excesivo.

### Segmentación por valor agregado

- Se establecerán **dos líneas**:

**Línea básica:** Productos con acabados predeterminados

**Línea premium personalizada:** Productos con grabado complejo, colores y acabados especiales.

- Esto permite ofrecer precios distintos según el nivel de personalización y materiales, sin afectar la percepción del producto bandera.

### 3.3.3 Punto de equilibrio Pesos (costos fijos/(1-costos variables/ingresos)), unidades (costos fijos/precio de venta - costo variable) ( margen de contribución)

Con un costo de producción estimado en **\$45.000 COP por unidad** y precios de venta proyectados de **\$99.000, \$149.000 y \$199.000 COP**, se evidencia cómo la estrategia de precios impacta directamente la rentabilidad y sostenibilidad del negocio.

En el primer escenario, con un precio de venta de lanzamiento de **\$99.000 COP**, el margen de contribución por unidad es de **\$54.000 COP**. Esto significa que, por cada producto vendido, se cubre una porción significativa de los costos fijos. El punto de equilibrio en unidades es de **93 piezas**, lo que representa un nivel de ventas alcanzable en el corto plazo si se implementan campañas de marketing efectivas y se posiciona el producto como una opción sostenible y artesanal frente a la competencia.

En el segundo escenario, con un precio de venta de **\$149.000 COP**, el margen de contribución se amplía a **\$104.000 COP** por unidad. Este valor casi duplica la cobertura de los costos fijos en comparación con el escenario anterior, reduciendo el punto de equilibrio a **48 unidades**. Este nivel resulta altamente favorable, ya que permite alcanzar el umbral de rentabilidad con un volumen de ventas moderado, lo cual da mayor estabilidad y capacidad de reinversión a la empresa.

Por último, en el escenario con un precio de venta de **\$199.000 COP**, el margen de contribución se eleva a **\$154.000 COP** por unidad, situando el punto de equilibrio en tan solo **32 piezas**. Este escenario representa una posición competitiva muy ventajosa, ya que se requiere un menor número de ventas para cubrir los costos fijos. Sin embargo, también implica un reto de mercado: el precio puede percibirse como elevado frente a competidores, por lo que la estrategia debe centrarse en comunicar el valor agregado en términos de sostenibilidad, diseño único y personalización.

En conclusión, el análisis evidencia que, si bien todos los escenarios son viables, el rango de precios entre **\$149.000 y \$199.000 COP** ofrece el mejor equilibrio entre accesibilidad para el cliente y rentabilidad para la empresa. El precio de **\$99.000 COP** puede funcionar únicamente como estrategia de lanzamiento o para captar segmentos más amplios del mercado, pero la rentabilidad sostenida se asegura mejor en las gamas medias y altas, siempre que el producto logre diferenciarse y mantener su posicionamiento frente a la competencia.

### 3.3.4 Condiciones de pago

#### **Pago de contado (recomendado para la fase inicial)**

- El cliente realiza el pago del 100 % al momento de la compra.
- Puede efectuarse en efectivo, transferencia bancaria, pago con tarjeta débito/crédito o a través de plataformas digitales (Nequi, Daviplata, PSE, PayU).
- Esta modalidad permite asegurar liquidez inmediata y minimizar riesgos de cartera.

#### **Pago anticipado con reserva**

- El cliente realiza un anticipo del **50 % al hacer el pedido** y cancela el saldo restante contra entrega o al momento de recoger el producto.
- Útil en pedidos personalizados (grabados láser, empaques especiales), ya que asegura la cobertura parcial de los costos de producción.

### **Pago a crédito para clientes corporativos**

- Se ofrece plazo de **15 a 30 días** para negocios que adquieran volúmenes mayores (ej. Mueblerías, tiendas de decoración).
- Se requiere firma de orden de compra o contrato que respalde el pago.

### **Descuentos por pronto pago**

- Se otorga un descuento del **5 %** a las empresas o negocios que paguen de contado o antes de la fecha límite en pedidos de gran volumen.
- Esta política estimula la liquidez y fideliza a quienes cumplen con pagos oportunos.

### **Pagos electrónicos y pasarelas digitales**

- Integración de pasarelas como Mercado Pago, que permiten pagar en cuotas con tarjeta de crédito.
- Facilita el acceso a clientes que prefieren diferir el pago, sin que la empresa asuma el riesgo directo del crédito.

#### 3.3.5 Impuesto a las ventas (a que régimen pertenece la empresa)

- **No responsable del IVA:** algunos artesanos o pequeños comerciantes pueden clasificarse bajo esta categoría si cumplen ciertos requisitos legales (por ejemplo, ingresos bajos, pocas instalaciones, etc.), lo que los exime de recaudar o declarar el IVA. [Siigo.com+2Gerencie+2](#)

Sin embargo, si el emprendimiento se constituye como persona jurídica, o sobrepasa los límites establecidos para ser no responsable del IVA, estará obligado a ser **responsable del IVA**. [sitioanterior.cccucuta.org.co+2Siigo.com+2](#)

Por lo tanto, lo más probable es que el emprendimiento de productos artesanales en un futuro pertenezca al **régimen de responsable del IVA**, teniendo que aplicar la tarifa del 19 % sobre el precio de venta (o la tarifa vigente para bienes gravados) y cumplir con las obligaciones tributarias correspondientes.

#### 3.3.6 Estrategias a utilizar frente a una guerra de precios

##### **Diferenciación del producto**

En lugar de competir únicamente por precio, la propuesta debe resaltar los atributos únicos de los productos artesanales: uso de madera recuperada, grabado láser ecológico,

producción manual y carácter sostenible. La diferenciación permite justificar un precio más alto frente a productos industrializados o menos exclusivos.

### **Segmentación del mercado**

La estrategia debe enfocarse en consumidores que valoren el diseño artesanal, la sostenibilidad y el carácter decorativo único, en lugar de dirigirse a clientes que prioricen únicamente el precio bajo. De esta forma, se evita competir directamente con productos masivos y de menor calidad.

### **Valor agregado al cliente**

Ofrecer beneficios complementarios como personalización mediante grabado láser, empaques ecológicos de presentación premium y garantía. Estos elementos transmiten exclusividad y generan confianza, haciendo que el consumidor perciba mayor valor en pagar un precio superior.

### **Fortalecimiento de la marca**

Una identidad visual clara y una estrategia de comunicación digital sólida en redes sociales permitirán construir una comunidad en torno a los valores de sostenibilidad, diseño y lo hecho a mano. Al tener una marca reconocida y coherente, la competencia basada únicamente en precios pierde relevancia.

### **Políticas de precios inteligentes**

En lugar de bajar precios agresivamente, se pueden implementar estrategias como:

- Precios escalonados según el nivel de personalización.
- Descuentos en compras al por mayor (café, tiendas de diseño).
- Promociones temporales en fechas clave (Navidad, Día de la Madre).  
Estas acciones permiten ser competitivos sin devaluar el producto de manera permanente.

### **Enfoque en la experiencia del cliente**

Brindar una experiencia de compra memorable, desde la atención personalizada hasta la entrega en empaques ecológicos con identidad gráfica, genera fidelización. Un cliente fiel está menos dispuesto a cambiar de marca solo por un menor precio.

### **Control de costos internos**

Optimizar los procesos productivos y de empaque, así como la gestión de inventarios, permitirá mantener márgenes de rentabilidad sin necesidad de sacrificar la calidad ni entrar en una guerra de precios.

#### 3.3.7 Método utilizado para la definición del precio.

Para establecer el precio de los bienes artesanales elaborados a partir de rodajas de madera natural, se aplicó el **método de costo más margen de utilidad** (cost-plus pricing). Este enfoque consiste en calcular inicialmente el **costo total de producción por unidad**, incluyendo materias primas, insumos, empaque y costos indirectos asociados al proceso productivo. En este caso, dicho costo se estimó en **\$45.000 COP por unidad**.

Una vez identificado el costo base, se procedió a determinar un margen de ganancia adecuado que permita garantizar la sostenibilidad del emprendimiento, cubrir gastos administrativos y generar utilidad. Para ello, se analizaron los precios de la competencia directa (como Mistura y Corteza natural arte), cuyos productos se ubican en un rango de \$150.000 a \$350.000 COP, lo cual evidenció la viabilidad de ofrecer un producto competitivo en el mercado local con un valor percibido acorde a la calidad artesanal.

Con base en este análisis, se definió una estrategia de precios de penetración moderada, estableciendo un rango de lanzamiento entre \$99.000 y \$149.000 COP, y según el nivel de personalización y acabado del reloj. Este precio no solo cubre los costos de producción, sino que también ofrece un margen de contribución atractivo para la operación y al mismo tiempo permite posicionar el producto como una opción accesible frente a la competencia, sin perder la percepción de valor artesanal y sostenible.

En conclusión, el método adoptado combina el análisis de costos internos con la referencia al mercado competitivo, asegurando que el precio final refleje tanto la rentabilidad esperada como la propuesta de valor diferenciada del producto.

### **3.4 Promoción:**

#### **3.4.1 Descuentos por volumen o pronto pago**

Con el fin de incentivar la fidelización de clientes y garantizar una rotación más ágil del inventario, el emprendimiento propone implementar **dos tipos de descuentos estratégicos**:

##### **Descuentos por volumen:**

Se aplicarán a clientes que realicen compras en cantidades superiores a la unidad, especialmente dirigidos a negocios de decoración, tiendas de diseño local y distribuidores.

- o De 5 a 10 unidades: **5 % de descuento sobre el total de la compra.**
- o Más de 10 unidades: **10 % de descuento sobre el total de la compra.**  
Esta medida busca fomentar alianzas comerciales y ampliar la presencia del producto en diferentes puntos de venta, logrando una mayor visibilidad de la marca.

##### **Descuentos por pronto pago:**

Se otorgará un beneficio económico a aquellos clientes que cancelen sus compras de manera inmediata o en plazos reducidos (máximo 5 días hábiles después de la compra).

- o Pago inmediato o dentro de los 5 días: **3 % de descuento sobre el valor total.**
- o Pagos en periodos de 6 a 15 días: **1,5 % de descuento sobre el valor total.**  
Esta estrategia contribuye a mantener un flujo de caja constante, reducir

riesgos de cartera y fortalecer la relación de confianza con los compradores.

### 3.4.2 Manejo de clientes especiales

El manejo de clientes especiales estará orientado a fortalecer relaciones estratégicas con compradores que representen alto valor para el emprendimiento, ya sea por su frecuencia de compra, volumen de pedidos o influencia en mercados relevantes. Estos clientes pueden incluir empresas de diseño interior, boutiques sostenibles, tiendas de decoración, cafés conceptuales, hoteles boutique y clientes recurrentes con historial de compras significativo.

Para este grupo se implementará un esquema de atención preferencial que contemple beneficios diferenciados tales como asesoría personalizada en selección de materiales, opciones exclusivas de personalización, prioridad en tiempos de producción, y condiciones comerciales flexibles frente a plazos de pago y descuentos por volumen. Asimismo, se ofrecerá la posibilidad de desarrollar líneas especiales de producto bajo pedido o series limitadas, reforzando el carácter artesanal y sostenible del emprendimiento.

La comunicación con clientes especiales será constante y estructurada, mediante el uso de canales directos como WhatsApp empresarial, correo corporativo y reuniones programadas para seguimiento de requerimientos y evaluación de satisfacción. Igualmente, se implementarán programas de fidelización y recompensas basados en la recurrencia y volumen de compra, generando incentivos que fortalezcan el vínculo comercial a largo plazo. Este enfoque permitirá posicionar la marca como un aliado estratégico en proyectos de diseño natural y sostenible, garantizando relaciones comerciales sólidas y duraderas.

### 3.4.3 Costo de la promoción de lanzamiento

Esta inversión tiene como propósito favorecer el posicionamiento de la marca, aumentar la visibilidad del emprendimiento y estimular las primeras compras mediante beneficios adicionales para el consumidor.

La estructura de costos contempla elementos como descuentos, incentivos complementarios, materiales publicitarios y empaques especiales. En primer lugar, se incluye un **descuento de entre el 10% y el 15%**, otorgado durante el periodo inicial de comercialización. Este descuento implica un costo proporcional al precio del producto, el cual se asume como parte de la estrategia para atraer a los consumidores tempranos.

En segundo lugar, se incorpora un incentivo adicional consistente en un obsequio artesanal elaborado en madera natural (pines para la nevera, soportes de celular, etc), cuyo valor estimado oscila entre los **\$3.000 y \$5.000 COP** por unidad. Esta estrategia permite añadir valor percibido y fomentar la fidelización inicial.

Asimismo, se consideran los costos relacionados con la difusión en medios digitales, incluyendo la creación de contenido, pauta y material audiovisual, con una inversión estimada entre **\$80.000 y \$150.000 COP**. Finalmente, el empaque especial de edición de lanzamiento implica un costo adicional aproximado de **\$2.000 a \$4.000 COP** por unidad, correspondiente a etiquetas personalizadas y bolsas ecológicas.

En conjunto, el costo total de la promoción de lanzamiento se proyecta entre **\$150.000 y \$300.000 COP**, dependiendo del alcance de la campaña, la respuesta del público y la cantidad de unidades comercializadas durante el periodo promocional.

#### 3.4.4 Descripción de la promoción para motivar la venta

La promoción de lanzamiento se establece como una estrategia inicial orientada a generar interés, motivación y recordación en los potenciales consumidores del emprendimiento. Esta promoción se basa en la oferta temporal de beneficios exclusivos dirigidos a incentivar la adquisición de los productos durante sus primeras etapas de comercialización.

En esta fase, los compradores podrán acceder a un **descuento especial del 10% al 15%** en cualquiera de los productos artesanales elaborados en rodajas de madera natural. Este beneficio tiene como finalidad reducir la barrera económica de la primera compra y promover el acercamiento del público objetivo hacia la propuesta de valor diferenciada del emprendimiento.

Adicionalmente, se incorpora un **obsequio artesanal de lanzamiento**, elaborado en el mismo material natural que caracteriza la línea de productos. Este detalle busca reforzar el vínculo emocional con el cliente, destacar el carácter manual y sostenible del proceso productivo y generar un valor agregado que motive la recomendación y recompra.

La promoción refuerza también el posicionamiento del emprendimiento dentro del mercado local, dado que resalta atributos como la sostenibilidad, la autenticidad y la exclusividad de los productos. Este tipo de estrategias, además de incentivar la compra directa, permite construir una primera base de clientes que se identifica con la filosofía de la marca y con el diseño artesanal como elemento diferenciador.

La promoción estará disponible por tiempo limitado y hasta agotar existencias, lo cual busca generar un sentido de urgencia y estimular la decisión de compra en las primeras etapas del lanzamiento.

### 3.5 Comunicación y publicidad

#### 3.5.1 Definir las estrategias de difusión del producto o servicio

La difusión del producto constituye un componente esencial dentro del plan de comunicación y publicidad del emprendimiento, dado que permite dar a conocer las características, valores y beneficios de los productos artesanales elaborados a partir de rodajas de madera. Para ello, se plantean estrategias orientadas a fortalecer la visibilidad de la marca, generar reconocimiento, atraer clientes potenciales y consolidar la

identidad del proyecto en el mercado. Estas estrategias se estructuran en diversos canales y enfoques comunicacionales que respondan al comportamiento del consumidor actual.

### **Estrategias de difusión en medios digitales**

Los medios digitales representan el principal canal de difusión, debido a su alcance amplio, segmentación efectiva y bajo costo en comparación con los medios tradicionales. Las estrategias incluyen:

- Marketing en redes sociales: Publicación constante de contenido visual de alta calidad que muestre el proceso artesanal, la selección de la madera, los productos terminados y su aplicación en espacios interiores. Se utilizarán formatos como reels, videos cortos, carruseles y fotografías profesionales para aumentar el alcance orgánico.
- Publicidad paga (social ads): Implementación de campañas segmentadas dirigidas a usuarios interesados en decoración, diseño sostenible, artesanías y productos ecoamigables. Estas campañas permitirán incrementar la visibilidad del emprendimiento en públicos específicos y mejorar su posicionamiento.
- Estrategia de storytelling digital: Construcción de narrativas centradas en el origen de la madera, la importancia del trabajo artesanal y la sostenibilidad como eje del proyecto. Estas historias generan conexión emocional y mayor recordación de marca.
- Colaboraciones con micro influenciadores: Alianzas con creadores de contenido especializados en decoración, diseño local y artesanías, quienes presenten los productos en sus redes para amplificar el alcance y fortalecer la credibilidad.

### **Estrategias de difusión experiencial**

La comunicación experiencial permite que los consumidores interactúen directamente con los productos, reforzando la percepción de calidad y autenticidad:

- Participación en ferias de diseño, mercados artesanales y eventos culturales: Exhibición de productos en espacios donde confluyen consumidores con alto interés por el diseño local, lo que favorece la visibilidad y la generación de ventas.

### **Estrategias de difusión a través de marca y empaques**

El empaque también actúa como un medio de comunicación que transmite la identidad del emprendimiento:

- Diseño coherente y ecológico del empaque: Uso de materiales reciclados, etiquetas en cartón semilla y conceptos visuales que refuercen los valores de sostenibilidad.

- Mensajes corporativos incluidos en el empaque: Incorporación de textos breves sobre el origen del producto, instrucciones de cuidado y filosofía de la marca, incentivando una experiencia completa.

### **Estrategias de difusión mediante fidelización**

- Correo electrónico y newsletters: Envío de contenido exclusivo a clientes recurrentes con novedades, descuentos y lanzamientos.
- Programas de recomendación: Incentivos para clientes que recomienden el producto a nuevos compradores.

### 3.5.2 Medios y tácticas de comunicación a utilizar

La estrategia comunicacional del emprendimiento se fundamenta en la utilización articulada de distintos medios y tácticas que permitan alcanzar una difusión efectiva de los productos artesanales elaborados a partir de rodajas de madera. Estos medios han sido seleccionados con base en su pertinencia, alcance y capacidad para conectar con el público objetivo, compuesto por consumidores interesados en el diseño sostenible, la decoración interior y los productos artesanales de alta calidad. A continuación, se detallan los principales medios y las tácticas asociadas.

## **Medios Digitales**

Los medios digitales constituyen la base de la estrategia de comunicación, dado su alcance masivo, capacidad de segmentación y conveniencia para mostrar productos visualmente atractivos.

### **1.1 Redes Sociales (Instagram, Facebook, TikTok)**

#### **Tácticas:**

- Publicación periódica de contenido visual de alta calidad (fotografía, reels, videos cortos, carruseles).
- Contenido educativo sobre sostenibilidad, procesos artesanales y tipos de madera.
- Historias destacadas para mostrar catálogo, precios, procesos y testimonios.
- Lives para presentar lanzamientos, responder preguntas y mostrar procesos en tiempo real.

- Uso de hashtags estratégicos (#decoraciónsostenible, #artesanía, #madeencolombia).

## **1.2 Publicidad Digital (Social Ads)**

### **Tácticas:**

- Campañas pagas segmentadas por intereses (diseño interior, artesanías, decoración rústica).
- Retargeting para alcanzar usuarios que han interactuado con el contenido o visitado el perfil.
- Anuncios por objetivos: reconocimiento, tráfico y conversiones.

## **1.3 Página Web o Landing Page (opcional en fases posteriores)**

### **Tácticas:**

- Catálogo virtual con fotografías profesionales.
- Información de marca, valores, misión y proceso productivo.
- Integración de medios de pago y contacto directo.
- Optimización SEO para búsquedas relacionadas con productos artesanales.

## **2. Medios Experienciales**

Permiten una interacción directa entre el consumidor y los productos, fortaleciendo la percepción de calidad y autenticidad.

### **2.1 Ferias, Mercados Artesanales y Eventos de Diseño**

#### **Tácticas:**

- Exhibición de productos en stands decorados según la estética natural de la marca.
- Demostraciones de grabado láser o lijado básico.
- Pruebas táctiles: permitir que los asistentes toquen las rodajas y perciban la calidad del acabado.

### **2.2 Alianzas con tiendas de decoración o cafés conceptuales**

### **Tácticas:**

- Consignación o exposición permanente de productos.
- Espacios de exhibición ambientados que muestren los productos en uso real.
- Material POP (tarjetas, folletos, etiquetas explicativas).

## **3. Medios Impresos y Material POP**

Complementan la experiencia del usuario y refuerzan la imagen de marca.

### **3.1 Material de Empaque**

#### **Tácticas:**

- Impresión del logotipo en cajas de cartón kraft.
- Tarjetas en cartón semilla con instrucciones y mensaje de marca.
- Stickers con la identidad visual del emprendimiento.

### **3.2 Folletos y tarjetas de presentación**

#### **Tácticas:**

- Entrega en ferias, puntos de venta y con cada compra.
- Diseño minimalista y coherente con la línea gráfica sostenible.

## **4. Medios de Relaciones Públicas**

Enfocados en generar legitimidad, visibilidad y reputación positiva.

### **4.1 Influenciadores y líderes de opinión**

#### **Tácticas:**

- Colaboración con micro influenciadores del sector decorativo.
- Unboxing y reseñas sinceras sobre los productos.
- Intercambio de productos por contenido (colaboraciones no pagas en fases iniciales).

## **5. Medios Directos y de Fidelización**

Permiten mantener un vínculo permanente con el cliente y potenciar la recompra.

## **5.1 Email Marketing**

### **Tácticas:**

- Newsletters mensuales con novedades, lanzamientos y descuentos.
- Correos automáticos postcompra agradeciendo y solicitando retroalimentación.

## **5.2 Programas de fidelización**

### **Tácticas:**

- Descuentos por segunda compra.
- Beneficios exclusivos por recomendación de nuevos clientes.
- Acceso anticipado a colecciones limitadas.

## **6. Medios Internos de Marca**

Integran elementos que refuerzan la identidad visual y el posicionamiento.

### **6.1 Storytelling de marca**

#### **Tácticas:**

- Construcción de narrativas que destaquen el origen natural de la madera, el trabajo artesanal y el compromiso con la sostenibilidad.
- Publicación de historias del artesano, procesos y significado detrás de cada producto.

### **6.2 Fotografías y videos profesionales**

#### **Tácticas:**

- Sesiones fotográficas de producto y ambientación.
- Videos que muestran el proceso desde la rodaja de madera hasta el producto final.

#### **3.5.3 Costos de la estrategia a utilizar**

<b>Categoría</b>	<b>Descripción</b>	<b>Costo estimado (COP)</b>
<b>Diseño gráfico básico</b>	4–6 piezas mensuales (posts y stories)	\$80.000
<b>Publicidad digital (Instagram Ads)</b>	Campaña de alcance y reconocimiento (pauta mínima)	\$100.000
<b>Producción de contenido ligera</b>	Fotografías básicas con celular + edición	\$40.000
<b>Gestión de redes</b>	Programación y copywriting de publicaciones	\$20.000
<b>Material promocional ocasional</b>	Impresión de etiquetas o tarjetas pequeñas	\$60.000

Los valores presentados corresponden a una estimación mensual ajustada a un presupuesto limitado de \$300.000 COP. Las categorías se priorizan según su impacto en visibilidad digital: diseño gráfico, pauta pagada, producción de contenido y gestión de redes sociales. La asignación puede variar según las necesidades del emprendimiento y el comportamiento de la audiencia en redes sociales.

### **3.6 Servicios**

#### **3.6.1 Procedimientos para otorgar garantías y servicios post ventas**

Los procedimientos de garantía y servicio posventa constituyen un componente fundamental para asegurar la satisfacción del cliente, mantener estándares de calidad y fortalecer la reputación del emprendimiento. Estos procesos se desarrollan mediante etapas secuenciales que permiten gestionar de manera organizada cualquier solicitud relacionada con defectos, fallas o inconformidades posteriores a la compra.

#### **Verificación de la cobertura de la garantía**

El proceso inicia con la verificación de la validez de la garantía asociada al producto. Para ello, el cliente debe presentar la factura o comprobante de compra, a fin de confirmar la fecha de adquisición y la categoría del artículo. La garantía cubre exclusivamente defectos de fabricación y fallas estructurales no atribuibles al uso inadecuado. No se consideran dentro de la cobertura los daños ocasionados por golpes, caídas, humedad excesiva o intervenciones no autorizadas. Esta etapa es esencial para garantizar transparencia y claridad en las condiciones del servicio posventa.

#### **Recepción de la solicitud de garantía**

El cliente puede presentar solicitudes de garantía mediante correo electrónico o WhatsApp empresarial. Cada solicitud se registra en un formato interno que recoge los

datos personales del cliente, información del producto, descripción del inconveniente y evidencia fotográfica cuando sea pertinente. La empresa confirma la recepción de la solicitud en un plazo máximo de 24 horas, asegurando una comunicación oportuna y efectiva.

### **Evaluación técnica del producto**

Una vez recibida la solicitud, el producto es sometido a una evaluación técnica, esta evaluación se desarrolla en un periodo no mayor a cinco días hábiles. En los casos en que se requiera revisión física, se coordina previamente la entrega del producto con el cliente. El diagnóstico técnico determina si el daño está cubierto por la garantía y define la acción correspondiente.

### **Resolución del caso**

Según el resultado de la evaluación, se establecen tres posibles acciones: reparación, reposición o devolución del dinero.

- La **reparación** se aplica cuando el daño es menor y puede corregirse sin afectar la estética o funcionalidad del artículo.
- La **reposición** procede cuando el daño es irreparable o su reparación implica un deterioro significativo de la calidad del producto.
- La **devolución del dinero** se considera cuando no es viable realizar una reparación o reposición dentro de las condiciones ofrecidas.

La resolución completa del caso no excede los quince días hábiles desde la fecha de la solicitud.

### **Servicio postventa y seguimiento**

El emprendimiento implementa un sistema de seguimiento posterior a la resolución del caso. Una semana después del cierre del proceso, se contacta al cliente para evaluar su satisfacción y verificar el correcto funcionamiento del producto reparado o reemplazado. Asimismo, se brindan recomendaciones de mantenimiento preventivo según las características del artículo adquirido. Los clientes que han utilizado el servicio de garantía son incluidos en una base de datos que permite ofrecer beneficios exclusivos y contenidos personalizados. Además, se lleva un registro mensual de los casos atendidos con el fin de identificar oportunidades de mejora en la gestión posventa.

#### 3.6.2 Mecanismos de atención a clientes

Los mecanismos de atención al cliente constituyen un conjunto de procesos y canales diseñados para garantizar una comunicación eficiente, oportuna y satisfactoria entre el emprendimiento y sus usuarios. Su implementación permite resolver inquietudes, gestionar solicitudes, ofrecer acompañamiento durante la experiencia de compra y fortalecer el vínculo entre el emprendimiento y su mercado objetivo. Estos mecanismos

son indispensables para asegurar la calidad del servicio y consolidar la fidelización de los clientes.

### **Atención digital por WhatsApp Business**

WhatsApp Business se establece como el canal principal de atención digital debido a su alta accesibilidad y uso generalizado en el mercado colombiano. A través de este medio se gestionan solicitudes de información, cotizaciones, seguimiento de pedidos y coordinación de entregas. El emprendimiento mantiene tiempos de respuesta promedio de 10 a 30 minutos dentro del horario laboral, lo cual favorece la inmediatez y mejora la percepción del cliente sobre la eficiencia del servicio.

### **Correo electrónico institucional**

El correo electrónico institucional opera como un canal formal para comunicaciones que requieren registro, envío de documentos o gestión de garantías. Este mecanismo es especialmente útil para solicitudes complejas, devoluciones, reclamos o envío de facturas. Además, proporciona trazabilidad y permite almacenar historiales de atención que contribuyen a la toma de decisiones y mejora continua del servicio.

### **Redes sociales (Instagram y Facebook)**

Las redes sociales funcionan como canales complementarios que no solo facilitan la atención al cliente, sino también la interacción con la comunidad digital. Mediante mensajes directos, comentarios o formularios de contacto, los clientes pueden realizar preguntas rápidas, verificar disponibilidad de productos o solicitar información sobre promociones. La empresa responde en un lapso máximo de 12 horas, asegurando una comunicación coherente con su estilo de marca.

### **Línea telefónica**

La atención telefónica se utiliza para casos en los que el cliente necesita orientación inmediata o requiere aclaraciones detalladas sobre procesos de personalización, tiempos de fabricación o transporte. Este mecanismo también se emplea cuando se deben resolver dudas urgentes relacionadas con pedidos en curso. La disponibilidad de una línea directa mejora la percepción de accesibilidad y solvencia operativa del emprendimiento.

### **Encuestas de satisfacción**

Como mecanismo complementario, el emprendimiento implementa encuestas breves de satisfacción enviadas por WhatsApp después de cada compra o atención posventa. Estas encuestas permiten evaluar la percepción del cliente respecto a la calidad del servicio, la claridad de la información recibida y la eficiencia de los tiempos de respuesta. Los resultados se analizan mensualmente para lograr ajustes pertinentes en los procesos de atención.

## **3.7 Presupuesto de la mezcla de mercados:**

## Producto

Concepto	Costo mensual estimado (COP)
Compra de rodajas de madera tratadas	180.000
Barnices ecológicos y aceites naturales	40.000
Insumos accesorios (mecanismos, tornillería, soportes)	120.000
Empaques sostenibles (bolsa kraft, caja rígida)	60.000
Etiquetas, sellos y material gráfico básico	20.000
Costos indirectos (herramientas, energía, desgaste)	50.000
<b>Total Producto</b>	<b>470.000 COP</b>

## Precio

Concepto	Costo mensual estimado (COP)
Pasarela de pagos (comisiones)	40.000
Contabilidad básica y ajustes administrativos	20.000
Software mínimo (facturación gratuita o económica)	0 – 10.000
<b>Total Precio</b>	<b>60.000 COP</b>

## Plaza

Concepto	Costo mensual estimado (COP)
Envíos locales y nacionales por demanda	200.000
Material logístico adicional (cinta, adhesivo, protección)	25.000
Almacenamiento básico en casa-taller	0
Gestión de inventarios (hoja digital gratuita)	0

**Total Plaza** **225.000 COP**

### **Promoción**

<b>Concepto</b>	<b>Costo mensual estimado (COP)</b>
Publicidad digital en redes (Meta Ads)	150.000
Producción de contenido básico (fotos, videos caseros)	80.000
Diseño gráfico (plantillas y publicaciones)	50.000
<b>Total Promoción</b>	<b>280.000 COP</b>

## **3.8 Estrategia de aprovisionamiento de materias primas:**

### 3.8.1 Formas de aprovisionamiento

El aprovisionamiento de materias primas para la elaboración de productos artesanales a partir de rodajas de madera natural se realizará bajo un enfoque mixto que combina compras programadas y compras bajo demanda. En primer lugar, se establecerán acuerdos permanentes con proveedores locales de madera recuperada, quienes suministran troncos, rodajas y piezas provenientes de podas controladas o procesos de reutilización, garantizando el cumplimiento de prácticas sostenibles. En segundo lugar, se contemplan pedidos ocasionales a distribuidores especializados en maderas tratadas y barnices ecológicos, con el fin de cubrir incrementos temporales en la demanda o necesidades de producción específicas. Finalmente, para materiales menores (tornillería, mecanismos, empaques, adhesivos), se empleará el aprovisionamiento por reposición, adquiriendo estos insumos en ferreterías, tiendas de bricolaje o proveedores digitales cada vez que el inventario llegue a su punto mínimo establecido.

### 3.8.2 Precios de adquisición.

Los precios de adquisición variarán según la naturaleza del insumo y el proveedor. En promedio, las rodajas de madera tratada tienen un costo de adquisición entre 10.000 y 20.000 COP por unidad, dependiendo del tipo de madera, su diámetro y el proceso aplicado (secado, tratamiento antihumedad o preservación). Los barnices ecológicos presentan un costo aproximado de 25.000 a 40.000 COP por litro, dependiendo de su composición y certificación ambiental. Los mecanismos de reloj, tornillería y elementos metálicos oscilan entre 8.000 y 12.000 COP por unidad. El material de empaque ecológico, como cartón kraft y rellenos biodegradables, se adquiere por valores entre 2.000 y 5.000 COP por unidad. Estos costos permiten mantener la producción dentro de un margen accesible y competitivo, garantizando la calidad requerida para productos artesanales de valor agregado.

### 3.8.3 Política crediticia

La política crediticia del emprendimiento se fundamenta en mantener relaciones sostenibles y confiables con los proveedores. Para insumos de mayor valor (madera tratada, barnices, mecanismos), se privilegiarán proveedores que ofrezcan plazos de pago entre 15 y 30 días, permitiendo una gestión eficiente del flujo de caja. Para proveedores que no cuenten con modalidades crediticias, se empleará el pago al contado, priorizando aquellos que ofrezcan descuentos por pronto pago. La empresa evitará adquirir compromisos financieros superiores a su capacidad operativa mensual, garantizando una gestión responsable de los recursos y evitando el sobreendeudamiento. Además, se documentará cada operación mediante facturación formal y registros de inventario, en cumplimiento con las normativas comerciales vigentes en Colombia.

#### 3.8.4 Descuento por pronto pago o volumen.

El emprendimiento negociará activamente descuentos por pronto pago y por volumen con el fin de optimizar los costos de aprovisionamiento. Se buscará obtener descuentos entre el 5 % y el 10 % por pagos realizados dentro de los primeros cinco días posteriores a la emisión de la factura. Asimismo, para compras de volumen, especialmente en rodajas de madera, barnices y empaques, se priorizarán proveedores que ofrezcan descuentos crecientes según la cantidad adquirida (por ejemplo, 5 % para compras de más de 20 unidades y 10 % para compras superiores a 50 unidades). Estas estrategias permitirán mantener la rentabilidad del emprendimiento sin comprometer la calidad de las materias primas.

#### 3.8.5 Plazos que se tienen para otorgar los pagos

Los plazos de pago se establecerán en función del tipo de proveedor y la disponibilidad financiera del emprendimiento. Como estándar, se adoptará un plazo de pago de 15 a 30 días para los insumos principales adquiridos mediante crédito, lo que garantiza un ciclo de producción equilibrado y flexible. Para compras menores realizadas en ferreterías y comercios sin opción de crédito, el pago se efectuará de forma inmediata. Del mismo modo, se implementará un calendario interno de pagos para evitar retrasos, priorizando la organización financiera y el cumplimiento de obligaciones comerciales. Esta política contribuye a consolidar relaciones confiables con los proveedores, asegurando la continuidad del suministro y fortaleciendo la reputación del emprendimiento.

### 3.9 Proyección de Ventas

- Método utilizado para la Proyección de Ventas

El método utilizado para la proyección de ventas del emprendimiento se basa en un **enfoque mixto**, combinando herramientas cuantitativas y cualitativas con el fin de establecer estimaciones realistas y coherentes con la naturaleza artesanal del negocio. Debido a que se trata de un emprendimiento en etapa inicial, con ausencia de datos históricos robustos, se emplea principalmente el **método de juicio experto y análisis del mercado potencial**, complementado con el **método de proyección por demanda estimada**.

En primer lugar, se aplica el **método cualitativo de juicio experto**, el cual se fundamenta en la experiencia del equipo de trabajo, el análisis de tendencias de consumo en productos artesanales, la demanda en mercados locales como ferias, redes

sociales y puntos de venta, y los comportamientos de compra de consumidores interesados en productos sostenibles, decorativos y personalizados. Este método es pertinente para emprendimientos emergentes, ya que permite estimar escenarios iniciales a partir de análisis del entorno, comportamiento del consumidor y características del sector artesanal.

En segundo lugar, se utiliza el **método cuantitativo por demanda estimada**, en el cual se calcula el volumen de ventas proyectado a partir de la capacidad productiva mensual (unidades de muebles y productos artesanales elaborados en rodajas de madera), precios de venta, tipo de productos ofertados y tamaño del mercado objetivo. Este método permite establecer una proyección numérica basada en la combinación de costos de producción, capacidad de trabajo semanal y disponibilidad de materias primas.

Finalmente, se formula una proyección bajo un escenario **moderado**, considerando factores como estacionalidad, fluctuación de costos de materias primas, gasto promedio mensual del consumidor y estrategias de comunicación digital. La combinación de ambos enfoques permite obtener una proyección más precisa, mitigando la incertidumbre típica de los emprendimientos artesanales y brindando una base sólida para la toma de decisiones financieras, de inventario y de crecimiento.

- Política de Cartera

La política de cartera del emprendimiento se establece con el propósito de garantizar una adecuada gestión financiera, mantener un flujo de caja saludable y minimizar el riesgo de mora por parte de los clientes. Dado que el emprendimiento trabaja con productos artesanales elaborados a partir de rodajas de madera natural, su ciclo de producción requiere tiempos específicos de elaboración y reinversión en materias primas, por lo que la estabilidad en los pagos resulta fundamental para la sostenibilidad del negocio.

En primer lugar, se define que las ventas se realizarán bajo dos modalidades principales: **pago anticipado** y **pago contra entrega**, privilegiando el pago anticipado cuando se trate de productos personalizados o fabricados bajo pedido. Para este tipo de productos, se exigirá un anticipo del **50 % del valor total**, asegurando así la cobertura parcial de los costos de producción antes del inicio del proceso artesanal.

Para clientes frecuentes, alianzas comerciales, tiendas de diseño o distribuidores, se podrá implementar un sistema de crédito limitado, con plazos de pago de **15 a 30 días calendario**, siempre condicionado a una evaluación previa del historial de pagos y volumen de compra. El monto máximo de crédito autorizado estará sujeto al comportamiento del cliente y no superará el equivalente a dos pedidos promedio.

Asimismo, se establece una política clara frente a la gestión de cobranzas. Los pagos vencidos entre **1 y 10 días** tendrán seguimiento recordatorio a través de correo electrónico o mensaje directo. En caso de superar los **15 días de mora**, se procederá a suspender temporalmente la posibilidad de crédito y el cliente deberá saldar la totalidad del monto pendiente antes de solicitar un nuevo pedido. Las deudas superiores a **30 días** serán gestionadas con una advertencia formal y podrán incluir recargos por mora según la normativa comercial vigente.

Por último, la política de cartera promueve incentivos para el cumplimiento oportuno. Los clientes que paguen antes de la fecha límite podrán acceder a un **descuento por pronto pago** equivalente al **2 % del valor total del pedido**, mientras que las compras al por mayor podrán recibir condiciones preferenciales y facilidades de pago individualizadas.

Esta política permite al emprendimiento asegurar liquidez, reducir riesgos financieros y mantener relaciones comerciales sólidas con sus diferentes segmentos de clientes

- **Proyección:** Defina cantidades de ventas por periodo, determine los ingresos (en \$) de acuerdo a la estrategia de precio y a la proyección de unidades vendidas. Cada producto debe tener asociado la posición arancelaria de Importación /Exportación.

La proyección de ventas del emprendimiento se construye considerando la tendencia de consumo de productos artesanales sostenibles y el crecimiento del mercado de decoración natural en Medellín. Se establece un escenario conservador para el primer año, con incrementos progresivos según el posicionamiento de la marca, la estrategia de marketing y la ampliación del catálogo de productos. La estrategia de precios definida previamente sirve como base para estimar los ingresos mensuales y anuales.

Se proyecta un crecimiento trimestral del **10 %** en ventas, basado en el aumento de visibilidad y la fidelización de clientes.

### **Productos incluidos en la proyección**

1. **Relojes artesanales de pared**
2. **Portavasos en rodaja de madera (set x 4)**
3. **Servilleteros artesanales**
4. **Macetas decorativas en rodaja de madera**
5. **Mesas auxiliares o mesas tipo “slice table”**

#### **3.11.2 Precios unitarios establecidos**

- **Relojes artesanales:** \$99.000 – \$149.000 COP
- **Portavasos (set x4):** \$25.000 COP
- **Servilleteros:** \$18.000 COP
- **Macetas decorativas:** \$45.000 COP

- **Mesas auxiliares:** \$180.000 COP

Para la proyección, se toma el precio promedio cuando hay rangos.

### **Proyección de ventas mensual (unidades)**

<b>Producto</b>	<b>Precio promedio (COP)</b>	<b>Ventas estimadas mensuales (unidades)</b>
Relojes artesanales	125.000	15
Portavasos (set x4)	25.000	20
Servilleteros	18.000	10
Macetas decorativas	45.000	10
Mesas auxiliares	180.000	5

### **Proyección de ingresos mensuales**

<b>Producto</b>	<b>Precio promedio (COP)</b>	<b>Unidades mensuales</b>	<b>Ingreso mensual (COP)</b>
Relojes artesanales	125.000	15	1.875.000
Portavasos (set x4)	25.000	20	500.000

Servilleteros	18.000	10	180.000
Macetas decorativas	45.000	10	450.000
Mesas auxiliares	180.000	5	900.000

**Posición arancelaria de cada producto (Importación / Exportación)**

<b>Producto</b>	<b>Descripción</b>	<b>Posición Arancelaria (SA)</b>	<b>Justificación</b>
<b>Relojes artesanales de madera</b>	Relojes con soporte de madera	<b>9105.91.00.00</b>	Relojes de pared, diferentes del metal o plástico.
<b>Portavasos rodaja de madera</b>	Artículos de madera para uso doméstico	<b>4421.99.90.00</b>	Objetos de madera no especificados en otra clasificación.
<b>Servilleteros artesanales</b>	Artículos de mesa en madera	<b>4421.99.90.00</b>	Categoría general para artículos de decoración y mesa en madera.
<b>Macetas decorativas</b>	Recipientes y objetos decorativos en madera	<b>4420.10.00.00</b>	Obras de carpintería y objetos decorativos de madera.
<b>Mesas auxiliares / Slice tables</b>	Muebles de madera	<b>9403.30.00.00</b>	Muebles de madera usados en interiores.

La proyección muestra que los relojes artesanales y las mesas auxiliares generan la mayor parte de los ingresos debido a su precio más elevado, mientras que los productos pequeños como portavasos y servilleteros facilitan la rotación continua y atraen nuevos clientes al ofrecer precios accesibles. La venta mensual estimada permite cubrir costos operativos, reinvertir en materia prima y fortalecer la estrategia comercial sin comprometer el flujo de caja. Las posiciones arancelarias permiten planificar futuras actividades de exportación hacia mercados con alta demanda de decoración sostenible, como Estados Unidos y la Unión Europea.

## **4. Módulo Operativo**

### **4.1 Operación**

- **Ficha Técnica del Producto ó Servicio:**

Los productos artesanales elaborados a partir de rodajas de madera natural se caracterizan por su estética orgánica, su durabilidad y su orientación sostenible. Cada pieza presenta vetas, tonalidades y formas únicas derivadas de la naturaleza del material. Dentro del portafolio se incluyen relojes decorativos, portavasos, servilleteros, macetas y centros de mesa, todos elaborados mediante procesos artesanales de corte, lijado, sellado y acabado protector

#### **Características técnicas**

#### **Capacidad y funcionalidad**

Los relojes artesanales funcionan con mecanismos de cuarzo estándar cuya precisión promedio oscila en  $\pm 20$  segundos por mes. Los portavasos presentan resistencia térmica hasta 70 °C. Las macetas decorativas ofrecen capacidad de contención entre 250 ml y 800 ml, dependiendo del tamaño. Los servilleteros pueden almacenar entre 20 y 40 servilletas convencionales.

#### **Cualidades del producto**

Los productos se elaboran a partir de madera natural recuperada o proveniente de tala responsable, lo cual los convierte en alternativas ecológicas y sostenibles. Presentan alta resistencia física gracias al tratamiento antihumedad. Cada pieza es única, dado que las vetas, texturas y formas dependen directamente del crecimiento natural del árbol. Asimismo, los acabados finos garantizan superficies suaves y una estética de tipo artesanal premium.

#### **Diseño**

El diseño respeta la forma orgánica de las rodajas de madera, ofreciendo productos circulares o irregulares según su origen. Todos los artículos pasan por procesos de biselado, lijado y pulido para garantizar bordes suaves y aptos para la manipulación. En

el caso de los relojes, se integran piezas metálicas, acrílicas o mecanismos de precisión de tipo cuarzo.

## **Tamaño**

Los tamaños varían según el tipo de producto y las dimensiones naturales de la rodaja de madera. Los relojes cuentan con diámetros entre 20 y 35 cm y grosores entre 2 y 5 cm. Los portavasos presentan diámetros entre 8 y 10 cm con un grosor aproximado entre 0.8 y 1.5 cm. Los centros de mesa pueden alcanzar diámetros de 25 a 150 cm. Las macetas presentan diámetros entre 10 y 18 cm y profundidades variables según su función.

## **Tecnología utilizada**

El proceso de producción incorpora herramientas como sierras de mesa o motosierras para cortes iniciales, lijadoras orbitales y manuales, así como selladores ecológicos a base de agua y barnices no tóxicos. En algunos casos, se utiliza tecnología CNC para realizar grabados o detalles personalizados. Para los relojes, se emplean mecanismos de cuarzo estándar aptos para instalación en pared.

## **Características fisicoquímicas**

Los productos utilizan madera natural proveniente de especies como pino, laurel, cedro o nogal. El material se maneja con un nivel de humedad controlado entre 8 % y 12 % para prevenir deformaciones. La densidad puede variar entre 0.45 g/cm<sup>3</sup> y 0.70 g/cm<sup>3</sup> según la especie. Los acabados se realizan con selladores antihumedad y barnices resistentes al rayado y a la abrasión.

## **Condiciones climáticas y factores ambientales**

Los productos deben mantenerse en ambientes interiores y secos. Se recomienda evitar la exposición directa al sol, la lluvia o variaciones extremas de humedad, ya que estos factores pueden causar deformaciones, grietas o pérdida de color en la madera. El material es sensible a cambios climáticos bruscos.

## **Empaque y embalaje**

Cada producto se empaqueta individualmente en cajas de cartón microcorrugado reciclable con protección interna a base de papel kraft. En el caso de los relojes, se incluye un refuerzo en el área del mecanismo y separadores de cartón para evitar daños durante el transporte. Los productos de mayor tamaño, como centros de mesa o macetas, incorporan refuerzos laterales y sellado exterior con cinta ecológica.

## **Almacenaje**

El almacenamiento debe realizarse en estanterías secas, libres de humedad y protegidas de exposición directa al sol. Se recomienda mantener los productos terminados en superficies planas, evitando apilamientos excesivos sin protección. Asimismo, se

sugiere clasificar el inventario según tipo de producto, dimensiones y acabado superficial.

### **¿Cuál es el valor agregado que puede generar a sus clientes?**

El emprendimiento basado en la elaboración de productos artesanales a partir de rodajas de madera natural incorpora valor agregado tanto en dimensiones tangibles como intangibles. Estos elementos permiten diferenciar la oferta del mercado y fortalecen la percepción de calidad, autenticidad y sostenibilidad por parte del consumidor final.

En primer lugar, el diseño artesanal se consolida como un atributo fundamental, ya que cada pieza presenta un patrón de vetas, texturas y formas que resultan únicas, lo cual otorga exclusividad y dificulta su imitación por procesos industriales. Asimismo, la utilización de materiales sostenibles, particularmente madera recuperada o proveniente de fuentes responsables, junto con el empleo de selladores y barnices ecológicos, incrementa el valor percibido, dado que responde a las preferencias actuales de los consumidores por productos ambientalmente responsables.

En términos de durabilidad, el tratamiento de la madera con procesos que mejoran su resistencia a la humedad, insectos y exposición solar prolonga la vida útil del producto, garantizando un desempeño adecuado en espacios interiores. La personalización también constituye un valor agregado tangible, permitiendo adaptar cada pieza según preferencias del cliente en acabados, grabados o tonalidades. Finalmente, el empaque sostenible fabricado con materiales reciclados y biodegradables refuerza la experiencia del usuario desde el momento de la recepción del producto, fortaleciendo la identidad ecológica del emprendimiento.

El cumplimiento en los tiempos de entrega constituye un factor decisivo, ya que transmite confianza y profesionalismo. Igualmente, la atención personalizada que incluye asesoría, acompañamiento y seguimiento posventa contribuye a consolidar una relación más cercana entre el cliente y la marca, elevando la percepción del servicio.

La conexión emocional generada por el concepto natural y artesanal del producto también representa un valor agregado intangible. El consumidor percibe el producto como un elemento que transmite calidez, naturalidad y autenticidad, lo que influye positivamente en la valoración global de la experiencia. De igual manera, la garantía y el soporte posventa refuerzan la confianza en la calidad del producto y en la responsabilidad del emprendimiento. Por último, la asociación del producto con prácticas sostenibles y de diseño consciente aporta un valor simbólico, dado que el cliente se identifica con un consumo responsable y éticamente orientado.

### **● Estado de Desarrollo:**

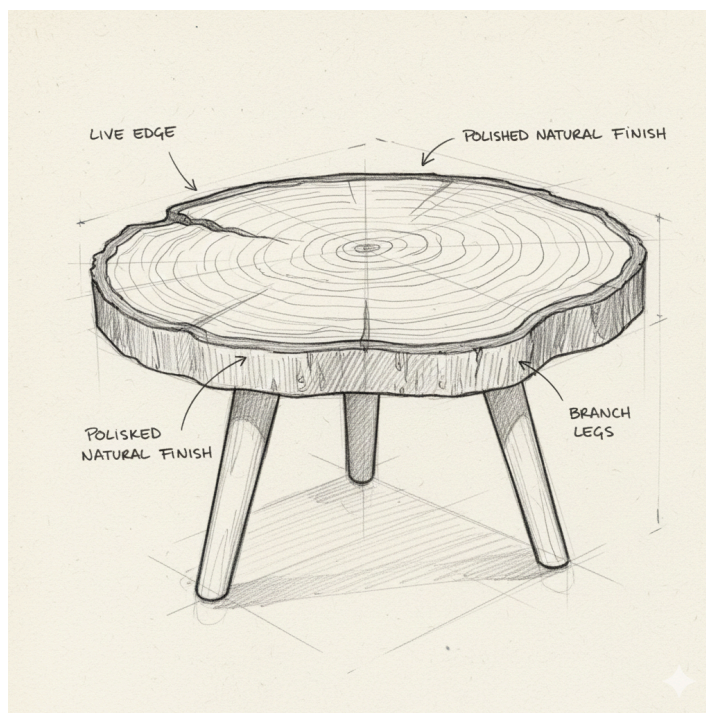
El emprendimiento orientado a la creación de productos artesanales elaborados a partir de rodajas de madera natural se encuentra en una fase de desarrollo intermedio, caracterizada por avances significativos en el diseño, manufactura y validación del producto. Actualmente, el estado del arte en este tipo de bienes evidencia una tendencia

creciente hacia la producción artesanal sostenible, destacando a pequeños talleres y marcas independientes que han incorporado técnicas de recuperación de madera, tratamientos ecológicos y procesos de personalización manual. Empresas y artesanos contemporáneos se han especializado en la elaboración de relojes, mobiliario decorativo y accesorios domésticos basados en cortes transversales de troncos, aplicando criterios estéticos minimalistas y tecnologías como el grabado láser para diferenciar sus productos.

Actualmente, existen emprendimientos locales que trabajan con madera recuperada y diseños naturales, pero la oferta se mantiene fragmentada y mayormente concentrada en piezas decorativas individuales. El proyecto en desarrollo avanza en la integración de una línea más amplia y coherente de productos que incluyen relojes, mobiliario pequeño, accesorios utilitarios y elementos decorativos, lo cual amplía su alcance dentro del mercado artesanal y sostenible. Este avance incorpora mejoras en estandarización de procesos, control de calidad, desarrollo formal del empaque y sistemas de personalización orientados a diversos segmentos de consumidores.

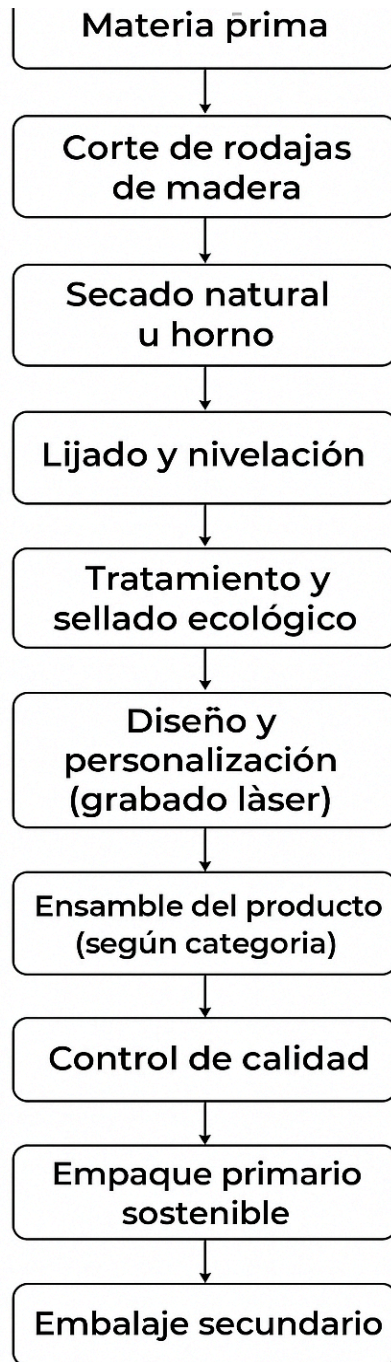
Respecto al ciclo de vida del producto, el proyecto se ubica en la **fase de nacimiento o introducción**, dado que se encuentra en proceso de posicionamiento en el mercado y construcción de una identidad de marca sólida. Esta etapa se caracteriza por la necesidad de estrategias intensivas de promoción, validación del producto por parte del cliente y ajustes derivados de la retroalimentación inicial. Sin embargo, la categoría de productos artesanales de madera natural en el mercado nacional presenta características de **crecimiento**, siendo cada vez más valorada por consumidores que buscan alternativas sostenibles, personalizadas y vinculadas al diseño natural.

En consecuencia, el proyecto se inserta dentro de una categoría en expansión, pero desarrolla un bien en etapa inicial, con posibilidades de consolidación a corto y mediano plazo, especialmente si se fortalecen procesos de producción, estrategias comerciales y mecanismos de diferenciación frente a la competencia.



- **Descripción del Proceso:**

El proceso de fabricación de productos artesanales elaborados a partir de rodajas de madera natural comprende una serie de actividades secuenciales que permiten transformar la materia prima en piezas funcionales y decorativas, tales como relojes, muebles pequeños y objetos ornamentales. Estas etapas integran procedimientos manuales, selección de materiales, tratamientos ecológicos y controles de calidad.



- **Necesidades y Requerimientos:**

**Materias primas e insumos requeridos**

<b>Producto</b>	<b>Materias primas por unidad</b>
<b>Portavaso</b>	1 rodaja de madera (10–12 cm Ø), laca ecológica (10 ml), lijas finas (0.5 hoja), grabado láser (5 min máquina).
<b>Servilletero</b>	1 rodaja de madera (8–10 cm Ø), soporte metálico o madera (1 unidad), adhesivo ecológico (5 ml), laca ecológica (8 ml), lijas (0.3 hoja).
<b>Maceta decorativa</b>	Rodaja gruesa de madera (6–8 cm alto), barniz ecológico (15 ml), perforación para drenaje, lijas (1 hoja).
<b>Reloj de pared</b>	Rodaja grande de madera (25–30 cm Ø), mecanismo de reloj (1 unidad), tornillos, laca ecológica (20 ml), lijas (1 hoja), grabado láser (10 min).

### **Insumos por período mensual de producción**

(Estimación basada en 100 unidades/mes por categoría).

<b>Insumo</b>	<b>Cantidad estimada mensual</b>
Rodajas de madera	350 unidades
Laca/barniz ecológico	12 litros
Lijas (diferentes granulometrías)	150 hojas
Adhesivo ecológico	2 litros
Mecanismos de reloj	100 unidades
Material de empaque	350 cajas + 350 protectores
Energía para maquinaria	150 kWh mensuales

### **Tecnología requerida**

<b>Equipo / Máquina</b>	<b>Función</b>
<b>Sierra sinfín / tronadora</b>	Corte de troncos y rodajas de madera.
<b>Horno de secado o deshidratador industrial</b>	Aceleración del proceso de secado.

<b>Lijadora orbital y de banda</b>	Nivelación y suavizado de superficies.
<b>Máquina de grabado láser CO<sub>2</sub></b>	Personalización, diseño y acabados finos.
<b>Cabina de aplicación de barniz</b>	Sellado ecológico controlado.
<b>Taladro de banco</b>	Perforaciones específicas (ej. macetas, reloj).
<b>Compresor de aire</b>	Limpieza de superficies y apoyo al pintado.

### **Capacidad instalada requerida**

- **Sierra sinfín:** 200 rodajas por día.
- **Horno de secado:** 80 rodajas por ciclo (6–8 horas).
- **Lijadora orbital:** 120 unidades por día.
- **Grabado láser:** 30 unidades por hora.
- **Cabina de barnizado:** 200 unidades por día.

**Capacidad instalada mensual estimada:** 3.000 unidades.

**Capacidad operativa prevista del proyecto:** 400–500 unidades/mes.

### **Mantenimiento necesario**

#### **Mantenimiento preventivo**

- Limpieza diaria de máquinas de lijado y corte.
- Revisión semanal del sistema de ventilación del láser.
- Lubricación de sierra y lijadoras cada 15 días.

#### **Mantenimiento correctivo**

- Reemplazo de bandas de lijado desgastadas.
- Reparaciones por desalineaciones en la sierra.

## Situación tecnológica de la empresa

### Estado actual

La empresa opera con herramientas manuales básicas (sierras de mano, lijadoras portátiles y barnizado manual), lo que genera:

- baja velocidad de producción,
- variabilidad en calidad,
- limitación en la complejidad de los diseños.

### Necesidades técnicas y tecnológicas

- Incorporación de una lijadora orbital industrial.
- Compra de sierra semiautomática para corte uniforme de rodajas.

### Mano de obra operativa requerida

<b>Rol</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Perfil</b>
<b>Operario de corte</b>	1	Manejo de sierra sinfin; experiencia en carpintería.
<b>Operario de lijado</b>	1	Procesos de acabado; nivelación de superficies.
<b>Técnico de grabado láser</b>	1	Manejo de software vectorial y equipos CNC.
<b>Operario de barnizado</b>	1	Aplicación de lacas ecológicas y control de secado.

**Auxiliar de  
ensamble y  
empaques**

1

Ensamblado final y  
embalaje.

● **Plan de Producción:**

El plan de producción se desarrolla con base en las proyecciones de ventas, la capacidad operativa instalada y las políticas de inventario definidas para los productos artesanales elaborados a partir de rodajas de madera natural. Este plan permite garantizar la disponibilidad del producto, la eficiencia del proceso y la alineación entre la demanda del mercado y la oferta de la empresa.

La política de inventarios establece un enfoque preventivo orientado a evitar la ruptura de stock y asegurar el abastecimiento continuo. Se determina mantener un **inventario de seguridad equivalente al 15 % del volumen mensual de ventas proyectadas**, considerando la estabilidad de la materia prima y la naturaleza artesanal del producto. Asimismo, la organización adopta un sistema de rotación máximo de **45 días**, garantizando que los productos terminados no permanezcan largos periodos almacenados. La producción se ajustará de forma flexible en un rango del **10 %** durante temporadas de demanda alta, como ferias artesanales o períodos festivos.

La proyección establece una demanda mensual de **200 unidades**, distribuidas entre los diferentes productos ofrecidos por la empresa. La Tabla 1 presenta la estimación inicial de ventas por línea de producto.

**Tabla 1**

*Proyección de ventas mensuales por producto*

<b><i>Producto</i></b>	<b><i>Ventas proyectadas (unidades/mes)</i></b>
<i>Portavasos</i>	75
<i>Servilleteros</i>	75
<i>Macetas decorativas</i>	30
<i>Relojes de pared</i>	20
<b><i>Total</i></b>	<b>200</b>

**Tabla 2**

*Inventario de seguridad*

<b><i>Producto</i></b>	<b><i>Inventario de seguridad (unidades)</i></b>
------------------------	--

<i>Portavasos</i>	20
<i>Servilleteros</i>	10
<i>Macetas decorativas</i>	10
<i>Relojes de pared</i>	7
<b>Total</b>	<b>60</b>

**Tabla 3**  
*Producción mensual requerida*

<b>Producto</b>	<b>Producción mensual (unidades)</b>
<i>Portavasos</i>	95
<i>Servilleteros</i>	85
<i>Macetas decorativas</i>	40
<i>Relojes de pared</i>	27
<b>Total</b>	<b>247</b>

### **Programa de producción mensual**

*Con base en el crecimiento estimado del negocio y la capacidad instalada, se proyecta un incremento mensual del 4 % en la producción total durante el primer año. La Tabla 4 presenta el programa de producción mensual proyectado.*

**Tabla 4**  
*Programa general de producción mensual (primer semestre)*

<b>Mes</b>	<b>Producción mensual (unidades)</b>
1	200
2	208

3 216

4 224

5 232

6 241

#### 4.2 Plan de Compras

El Plan de Compras constituye un componente esencial de la gestión operativa del emprendimiento, dado que garantiza la disponibilidad oportuna de las materias primas e insumos necesarios para la producción artesanal a partir de rodajas de madera natural. Este documento se fundamenta en el plan de producción proyectado, las necesidades específicas de cada línea de producto y la política de inventario establecida. Su propósito es optimizar el abastecimiento, reducir costos asociados al almacenamiento y asegurar una producción continua sin interrupciones.

Requerimientos de materias primas e insumos por unidad de producto

<b>Insumo</b>	<b>Portavas os</b>	<b>Servillete ro</b>	<b>Maceta decorativa</b>	<b>Reloj de pared</b>
Rodaja de madera (unidad)	1/4	1/3	1	1
Barniz ecológico (ml)	10	15	25	40
Lija fina (por unidad)	0.10	0.15	0.20	0.30
Aceite natural (ml)	5	10	15	20
Pegamento o sellador (ml)	3	5	10	10
Mecanismo de reloj	—	—	—	1
Tornillos y herrajes (unidad)	—	—	2	3
Fique/viruta protectora (g)	10	15	20	30
Caja individual (unidad)	1	1	1	1
Etiqueta/instructivo	1	1	1	1

## **Descripción y justificación de insumos**

### **Rodajas de madera**

Elemento estructural y estético principal. Se adquieren de proveedores locales que trabajan con madera recuperada o de tala controlada. Su cantidad depende del tamaño y complejidad del producto.

### **Barnices ecológicos, aceites y selladores**

Garantizan durabilidad, resistencia UV, acabado natural y seguridad para interiores, cumpliendo con estándares ambientales.

### **Lijas**

Permiten obtener superficies finas, seguras y aptas para aplicar acabados naturales.

### **Mecanismos de reloj y herrajes**

Requeridos exclusivamente para la línea de relojes de pared. Contribuyen a la funcionalidad y estabilidad del producto.

### **Material de empaque**

Cajas kraft recicladas y rellenos biodegradables que garantizan protección y refuerzan la identidad sostenible del emprendimiento.

## **Justificación del Plan de Compras**

El Plan de Compras se fundamenta en cuatro criterios estratégicos:

1. **Coherencia con la demanda:** Las compras corresponden al volumen de producción mensual (200 unidades).
2. **Optimización de inventario:** Se evita el sobre acopio, reduciendo costos de almacenamiento y deterioro.
3. **Sostenibilidad:** Se priorizan insumos ecológicos y proveedores locales.
4. **Estandarización de calidad:** Todos los insumos cumplen especificaciones técnicas que aseguran la durabilidad y estética artesanal del producto.
- 5.

El Plan de Compras garantiza la viabilidad operativa del emprendimiento, permitiendo una gestión eficiente de materiales, un control adecuado de inventario y una producción sin interrupciones. La planificación detallada de insumos asegura la calidad del producto final, mantiene la coherencia con la propuesta de valor sostenible y optimiza los costos vinculados al abastecimiento.

### 4.3 Costos de Producción

El cálculo de los costos de producción es fundamental para determinar la viabilidad económica del producto elaborado a partir de rodajas de madera. Este análisis integra los costos de materias primas, insumos, mano de obra, transporte, empaques, mantenimiento y servicios asociados al proceso productivo. A continuación, se detallan los elementos que componen los costos de producción por unidad y por período de operación.

#### Costo de Materias Primas

Las materias primas se constituyen principalmente por rodajas de madera seca y tratada. El precio unitario promedio en el mercado nacional es de **\$8.000 COP por rodaja**, según proveedores locales especializados en madera decorativa. Se observa un comportamiento estable en el precio, influenciado por la disponibilidad del material y la estacionalidad en el suministro forestal. Asimismo, la tendencia del mercado indica un incremento anual estimado del 5 % debido al aumento en los costos de transporte y extracción (Gómez & Rivera, 2023).

#### Costo de Insumos

Los insumos incluyen lija, barniz ecológico, adhesivos y accesorios decorativos. El costo promedio es de **\$4.500 COP por unidad producida**, considerando la siguiente estructura:

- Lija (unidad): \$1.000 COP
- Barniz ecológico (50 ml): \$2.000 COP
- Adhesivo (10 g): \$800 COP
- Accesorios metálicos o decorativos: \$700 COP

Los precios permanecen relativamente estables, aunque se prevé un aumento moderado del 3 % anual debido a la variación del dólar y la dependencia de insumos importados para barnices y adhesivos.

#### Costo de Transporte de Productos Terminados

El transporte desde el taller hacia los puntos de distribución tiene un costo promedio de **\$1.200 COP por unidad**, calculado en función del volumen enviado y la distancia promedio hacia los puntos de venta locales. Este costo puede aumentar en periodos de alta demanda debido a ajustes en tarifas logísticas (Martínez & Ruiz, 2024).

#### Costo de Materiales de Empaque

El producto requiere empaque básico de cartón reciclado, bolsa protectora y etiqueta de marca. El costo por unidad asciende a **\$1.000 COP**, compuesto por:

- Caja de cartón reciclado: \$700 COP
- Bolsa de protección: \$200 COP
- Etiqueta impresa: \$100 COP

### **Costo de Mantenimiento de Maquinaria y Equipos**

El mantenimiento anual de herramientas como lijadoras, sierras, pulidoras y equipos de barnizado tiene un costo estimado de **\$600.000 COP por año**, distribuidos de la siguiente manera:

- Mantenimiento preventivo: \$400.000 COP
- Mantenimiento correctivo: \$200.000 COP

En caso de requerir repuestos (lijadoras, discos de corte, brochas especiales), se estima un gasto adicional anual de **\$200.000 COP**.

### **Costo de Mantenimiento de Instalaciones**

El mantenimiento del taller incluye limpieza, reparaciones menores y adecuaciones periódicas, con un costo anual estimado de **\$500.000 COP**, considerando la frecuencia de uso de la infraestructura.

### **Costos de Servicios Públicos**

Los servicios asociados al proceso productivo (energía, agua, internet y residuos) ascienden a **\$300.000 COP mensuales**, siendo la energía el recurso más demandado debido al uso de maquinaria eléctrica.

### **Costos de Mantenimiento y Repuestos del Componente Productivo**

A nivel anual, se proyecta un costo total de **\$600.000 COP**, integrando mantenimiento de equipos eléctricos, compra de repuestos menores y consumibles de taller.

#### **4.4 Infraestructura**

- **Infraestructura:** La infraestructura requerida para el proceso de producción basado en rodajas de madera integra maquinaria, mobiliario, herramientas de trabajo, instalaciones locativas y equipos administrativos. Cada elemento se selecciona con el fin de garantizar eficiencia operativa, calidad del producto final y sostenibilidad del proceso productivo.

## Maquinaria a Adquirir

Las máquinas seleccionadas permiten la transformación, lijado, corte y acabado del producto. A continuación se presenta su función y costo unitario de adquisición:

<b>Máquina</b>	<b>Función</b>	<b>Costo unitario (COP)</b>
<b>Sierra circular de mesa</b>	Corte preciso de las rodajas de madera según las dimensiones requeridas	\$2.800.000
<b>Lijadora orbital industrial</b>	Lijado uniforme de superficies y bordes de las rodajas	\$1.200.000
<b>Pulidora de alta velocidad</b>	Pulido final para lograr superficies suaves y listas para el acabado	\$1.500.000
<b>Compresor y pistola para barniz</b>	Aplicación uniforme de barnices ecológicos	\$1.100.000
<b>Taladro de banco</b>	Perforaciones necesarias en diseños específicos	\$950.000

## Herramientas Manuales

Las herramientas manuales complementan la operación técnica de la maquinaria principal. Su costo unitario se detalla a continuación:

<b>Herramienta</b>	<b>Función</b>	<b>Costo unitario (COP)</b>
<b>Formones y cinceles</b>	Tallado y ajustes de diseño	\$45.000

**Martillo carpintero** de Ensamblaje y ajuste manual \$30.000

**Brochas especiales** Aplicación manual de barniz en detalles \$20.000

**Prensas y sargentos** Sujeción de piezas durante el secado \$60.000

**Cuchillas repuesto** de Sustituciones periódicas en maquinaria \$25.000

### **Mobiliario del Taller**

El mobiliario se selecciona para facilitar la organización, seguridad y ergonomía del espacio de trabajo:

<b>Mobiliario</b>	<b>Función</b>	<b>Costo unitario (COP)</b>
<b>Mesas de trabajo industriales</b>	Superficies amplias para corte y armado	\$500.000
<b>Estanterías metálicas</b>	Almacenamiento de insumos y herramientas	\$350.000
<b>Bancos ergonómicos</b>	Apoyo al operario durante tareas prolongadas	\$180.000
<b>Gabinetes seguridad</b>	de Almacenamiento de barnices y productos químicos	\$420.000

### **Instalaciones Locativas**

El taller requiere adecuaciones estructurales específicas para garantizar el correcto funcionamiento del proceso de producción, incluyendo:

- **Adecuaciones eléctricas especializadas:** instalación de circuitos independientes para maquinaria industrial, tomas de 220V y sistemas de protección contra sobrecargas.
  - **Costo estimado:** \$2.000.000 COP.
- **Sistema de ventilación y extracción de polvo:** ventiladores industriales y campanas extractoras para garantizar seguridad y control ambiental.
  - **Costo estimado:** \$1.800.000 COP.
- **Instalaciones sanitarias básicas:** adecuación de un baño y zona de lavado.
  - **Costo estimado:** \$1.200.000 COP.
- **Iluminación industrial LED:** mantiene visibilidad adecuada y eficiencia energética.
  - **Costo estimado:** \$900.000 COP.

Estas adecuaciones forman parte de las **inversiones fijas en infraestructura**, dado que son permanentes y necesarias para la operación segura del taller.

### **Equipos y Mobiliario Administrativo**

Para la gestión comercial y administrativa del proyecto se requiere:

<b>Equipo/Mueble</b>	<b>Función</b>	<b>Costo unitario (COP)</b>
<b>Computador portátil</b>	Control de inventario, ventas, contabilidad	\$2.300.000
<b>Impresora multifuncional</b>	Impresión de etiquetas, facturas y documentos	\$600.000

<b>Escritorio administrativo</b>	Zona de trabajo para gestión comercial	\$450.000
<b>Silla ergonómica</b>	Comodidad en tareas prolongadas	\$350.000
<b>Archivador metálico</b>	Almacenamiento de documentos	\$300.000

- **Parámetros Técnicos Especiales:** Dado que este proyecto corresponde al sector de manufactura artesanal, los parámetros técnicos están relacionados con adecuaciones locativas, requerimientos ambientales y condiciones técnicas específicas para la instalación y operación de maquinaria:

#### **Adecuaciones eléctricas**

- Líneas independientes para maquinaria de alto consumo energético.
- Tomacorrientes industriales de 110V y 220V.
- Sistema de puesta a tierra.
- Disyuntores y protecciones ante sobrecargas.

#### **Adecuaciones sanitarias**

- Área destinada a lavado de herramientas.
- Sistema adecuado para la disposición de residuos líquidos.
- Acceso a un baño funcional para operarios.

#### **Condiciones ambientales**

- Sistema de ventilación cruzada.
- Extracción de polvo derivado del lijado.
- Control de humedad para evitar deformaciones de la madera.

#### **Adecuaciones de oficina**

- Espacio aislado del ruido y polvo.
- Iluminación y red eléctrica para equipos de cómputo.
- Conectividad a internet estable para la operación comercial.

## Seguridad industrial

- Señalización, extintores, kits de primeros auxilios.
- Alfombras antideslizantes.
- Espacios despejados para circulación segura.

Estas condiciones permiten garantizar un entorno adecuado para la producción, protección del personal y calidad en el producto final, cumpliendo con los estándares técnicos requeridos para talleres de manufactura artesanal.

## 5. Módulo Organizacional

### 5.1 Estrategia Organizacional

- **Análisis DOFA:** El análisis DOFA constituye una herramienta estratégica que permite identificar factores internos (fortalezas y debilidades) y externos (oportunidades y amenazas) que influyen en el desempeño del emprendimiento. Su propósito es orientar la toma de decisiones, la priorización de recursos y el diseño de estrategias que maximicen el crecimiento competitivo.

Categoría	Elemento	Impacto	Estrategia
<b>Fortaleza</b>	Artesanía de alta calidad	Alta diferenciación	Comunicar valor artesanal
<b>Fortaleza</b>	Materiales sostenibles	Aumento demanda ecológica	Certificar y promocionar sostenibilidad
<b>Fortaleza</b>	Personalización	Fidelización y mayores ingresos	Crear catálogo de personalización
<b>Debilidad</b>	Baja capacidad productiva	Limitación de escalabilidad	Optimizar procesos y capacitar personal
<b>Debilidad</b>	Pocos proveedores	Riesgo en abastecimiento	Diversificar y mantener inventarios
<b>Oportunidad</b>	Tendencia eco y artesanal	Crecimiento del mercado	Enfatizar sostenibilidad

<b>Oportunidad</b>	Crecimiento de marketplaces	Aumento de alcance	Invertir en publicidad digital
<b>Amenaza</b>	Importaciones baratas	Pérdida de competitividad	Diferenciar por calidad y diseño
<b>Amenaza</b>	Regulaciones forestales	Escasez y costos altos	Alianzas legales y alternativas

- **Organismos de Apoyo:** La consolidación y sostenibilidad del emprendimiento requiere la articulación con entidades externas que brindan acompañamiento técnico, financiero, formativo y comercial. En Colombia, tanto entidades públicas como privadas ofrecen programas orientados al fortalecimiento de unidades productivas artesanales y creativas. A continuación, se describen los principales organismos de apoyo vinculados o potencialmente vinculables al proyecto, así como su papel durante las diferentes fases del negocio.

## Apoyo en la fase de definición del negocio

### Servicio Nacional de Aprendizaje (SENA)

Durante la etapa inicial, el SENA puede ser una entidad clave para el proceso de definición del negocio, especialmente a través de asesorías en emprendimiento, programas de formación en artes y oficios y acompañamiento para la estructuración del modelo productivo. A través del programa **SENA Emprende Rural (SER)** y la **Unidad de Emprendimiento**, se ha recibido orientación sobre el plan de negocio, análisis de mercado y formalización empresarial (SENA, 2024).

#### Tipo de apoyo:

- Capacitación técnica en manejo de madera, acabados y procesos artesanales.
- Asesoría en modelos de negocio y proyecciones financieras.
- Orientación en formalización empresarial.

### Cámara de Comercio de Medellín para Antioquia

La Cámara de Comercio ha aportado herramientas de análisis de mercado, formación empresarial y espacios de networking. Programas como **“Negocios Digitales”** y **“Crece con tu Negocio”** han permitido fortalecer la propuesta de valor, evaluar la competencia y estructurar estrategias de mercadeo y ventas (Cámara de Comercio de Medellín, 2023).

#### Tipo de apoyo:

- Talleres sobre marketing digital y ventas.
- Registro mercantil y asesoría jurídica.
- Participación en ruedas de negocios.

### **1.3 Artesanías de Colombia**

En la fase de conceptualización del producto, Artesanías de Colombia ha sido un referente fundamental en lineamientos técnicos y estéticos sobre manufactura artesanal responsable, así como en formación para el aprovechamiento sostenible de materiales naturales (Artesanías de Colombia, 2023).

#### **Tipo de apoyo:**

- Asesoría en diseño artesanal.
- Acceso a programas de sostenibilidad y aprovechamiento forestal responsable.
- Evaluación de técnicas artesanales y acabados.

### **Apoyo en la fase de implementación del negocio**

#### **Fondo Emprender – SENA**

Para la etapa de implementación, el proyecto considera el acompañamiento del **Fondo Emprender**, el cual ofrece capital semilla reembolsable condicionado, mentoría y seguimiento para emprendedores formalizados. Este organismo facilita el acceso a recursos financieros y asesorías para fortalecer infraestructura productiva (SENA, 2024).

#### **Tipo de apoyo:**

- Posible financiación para adquisición de maquinaria o herramientas.
- Acompañamiento en la puesta en marcha.
- Monitoreo del avance del negocio.

#### **Bancoldex y Fondo Nacional de Garantías (FNG)**

Para la adquisición de insumos, expansión del inventario y eventual crecimiento, Bancoldex constituye una alternativa de financiación empresarial con tasas preferenciales para pymes. A su vez, el FNG facilita garantías para créditos, reduciendo barreras de acceso al sistema financiero (Bancoldex, 2023).

#### **Tipo de apoyo:**

- Líneas de crédito para capital de trabajo.
- Garantías y respaldo crediticio.
- Programas de financiación para sectores productivos.

### **Ruta N Medellín**

Como organismo que impulsa la innovación y la economía naranja, Ruta N ofrece apoyo para emprendimientos con elementos de diseño, sostenibilidad y producción creativa. Durante la implementación del proyecto, Ruta N puede aportar asesorías en posicionamiento digital, estrategias tecnológicas y acceso a laboratorios de prototipado (Ruta N, 2023).

#### **Tipo de apoyo:**

- Mentorías en innovación.
- Laboratorios de prototipado y desarrollo.
- Formación en emprendimientos creativos.

### **Apoyo previsto para la fase de operación**

#### **Artesanías de Colombia (fase de consolidación)**

En la etapa operativa, se prevé continuar con el acompañamiento en certificaciones, participación en ferias como **Expoartesanías** y acceso a vitrinas comerciales. Este apoyo permitirá ampliar el alcance del producto y mejorar la competitividad en mercados nacionales e internacionales.

#### **Alcaldía de Medellín – Secretaría de Desarrollo Económico**

La Alcaldía, a través de programas como “**Superate con la Economía Popular**” y **Fortalecimiento a Emprendimientos Locales**, ofrece capacitaciones, asesorías para el fortalecimiento empresarial y oportunidades de participación en eventos comerciales (Alcaldía de Medellín, 2024).

#### **Tipo de apoyo:**

- Formación continua.
- Espacios de comercialización.
- Convocatorias de apoyo económico.

#### **ProColombia (etapa de expansión)**

En un escenario de crecimiento, ProColombia puede contribuir mediante asesorías de internacionalización, identificación de mercados potenciales y apoyo para exportación de productos artesanales (ProColombia, 2023).

#### **Tipo de apoyo:**

- Inteligencia de mercados.
- Asesoría en trámites de exportación.
- Participación en ferias internacionales.

**5.2 Estructura Organizacional:** La estructura organizacional propuesta para el emprendimiento se basa en una configuración funcional, flexible y adecuada a la fase inicial del proyecto. Se establecen tres niveles: **directivo**, encargado de la orientación estratégica; **administrativo**, responsable de los procesos de apoyo clave; y **operativo**, enfocado en la producción y entrega del producto. La distribución de los cargos y la definición de un equipo mixto (interno y externo) permiten optimizar recursos y garantizar eficiencia en esta etapa temprana.

**5.3 Aspectos Legales:** Para el emprendimiento se propone la constitución de una Sociedad por Acciones Simplificada (S.A.S.), debido a que este tipo societario ofrece flexibilidad administrativa, permite que la empresa sea constituida por una sola persona y facilita la toma de decisiones en etapas iniciales. La S.A.S. es actualmente el tipo de sociedad más utilizado en Colombia para emprendimientos y pequeñas empresas, ya que permite libertad contractual, responsabilidad limitada al capital aportado y menores exigencias en materia de órganos directivos.

El emprendimiento se encuentra en **fase inicial y pre operativa**, lo que implica que aún no ha formalizado su registro mercantil ni su constitución legal ante la Cámara de Comercio. Actualmente se desarrolla bajo un modelo de prototipado y prueba, con el objetivo de completar los requisitos legales para su formalización como S.A.S. en el momento en que inicie la producción comercial.

En relación con la normatividad aplicable, el emprendimiento está regulado por un conjunto de disposiciones urbanas, ambientales, laborales, tributarias y de propiedad intelectual. En materia urbana, los Planes de Ordenamiento Territorial (POT) de cada municipio especifican los usos de suelo permitidos y las condiciones para el funcionamiento de actividades productivas (Departamento Nacional de Planeación, 2021). Asimismo, el cumplimiento de normas de seguridad industrial y condiciones mínimas de funcionamiento es obligatorio para los espacios de producción.

Desde la perspectiva ambiental, la Ley 99 de 1993 organiza el Sistema Nacional Ambiental (SINA) y establece las bases para el manejo responsable de los recursos naturales y la prevención de impactos ambientales derivados de procesos productivos (Ministerio de Ambiente, 1993). Para el caso particular del trabajo con madera, es necesario garantizar la trazabilidad legal del insumo mediante proveedores certificados

y guías forestales autorizadas, de acuerdo con los lineamientos del Instituto Colombiano Agropecuario (ICA).

En cuanto a las normas laborales y de protección social, el emprendimiento debe acogerse al **Código Sustantivo del Trabajo**, así como al Sistema General de Seguridad Social integral definido en la Ley 100 de 1993, que exige la afiliación de los trabajadores a salud, pensión y riesgos laborales. Adicionalmente, la Resolución 2400 de 1979 norma los requisitos de higiene y seguridad que deben cumplirse en los espacios laborales (Ministerio de Trabajo, 1979).

En materia tributaria, es obligatorio el registro ante la DIAN mediante el **Registro Único Tributario (RUT)** y la implementación del sistema de facturación electrónica (DIAN, 2020). La empresa debe evaluar su inclusión en el Régimen Simple de Tributación o en el Régimen Ordinario, dependiendo del volumen proyectado de ingresos. Asimismo, estarán vigentes impuestos como renta, IVA (según la clasificación del producto), e industria y comercio.

La protección intelectual es regulada por la **Superintendencia de Industria y Comercio (SIC)**, encargada del registro de marcas, patentes y diseños industriales. La Decisión Andina 486 y la Ley 23 de 1982 establecen los mecanismos para la protección de derechos de autor, propiedad industrial y creaciones gráficas o de diseño (SIC, 2023).

En relación con la comercialización, el Estatuto del Consumidor (Ley 1480 de 2011) exige que todo producto o servicio cuente con información clara, precisa y veraz, y que la empresa garantice la protección de los derechos del consumidor en temas como garantía, calidad y responsabilidad del productor (Superintendencia de Industria y Comercio, 2011).

Finalmente, la **política de distribución de utilidades** estará sujeta a los estatutos sociales establecidos en la S.A.S. De acuerdo con la Ley 1258 de 2008, la distribución podrá realizarse de manera proporcional a la participación accionaria, aunque la empresa podrá destinar un porcentaje adicional a reservas voluntarias orientadas al crecimiento y fortalecimiento operativo del negocio.

#### **5.4 Costos Administrativos**

- **Gastos de Personal:** Para el primer año de operación, el emprendimiento contempla una estructura de costos laborales ajustada a las necesidades productivas y administrativas de un negocio en fase inicial. Los gastos de personal incluyen salarios, prestaciones sociales, aportes parafiscales, subsidios obligatorios y dotaciones, conforme a la normativa laboral vigente en Colombia. El Código Sustantivo del Trabajo establece los derechos y obligaciones laborales esenciales, mientras que la Ley 100 de 1993 regula la afiliación al Sistema de Seguridad Social Integral (Ministerio de Trabajo, 2023).

La empresa requerirá un cargo operativo y uno administrativo, cuyos costos mensuales estimados se presentan a continuación:

<b>Cargo</b>	<b>Salario base (COP)</b>	<b>Prestaciones y aportes (≈50%)</b>	<b>Total mensual estimado (COP)</b>
Operario de Producción	1.300.000	650.000	1.950.000
Asistente Administrativo (medio tiempo)	800.000	400.000	1.200.000

- **Gastos de Puesta en Marcha:** Los gastos de puesta en marcha comprenden los desembolsos necesarios para formalizar legalmente la empresa y habilitar el inicio de operaciones. Según la Cámara de Comercio de Colombia (2024), los costos aproximados para constituir una S.A.S. incluyen inscripción en el Registro Mercantil, expedición del NIT, costos notariales y trámites complementarios.

<b>Concepto</b>	<b>Valor estimado (COP)</b>
<b>Registro mercantil</b>	<b>240.000</b>
<b>Inscripción como S.A.S.</b>	<b>450.000</b>
<b>Certificados, autenticaciones y trámites notariales</b>	<b>150.000</b>
<b>Registro en la DIAN (sin costo, pero con desplazamientos y logística)</b>	<b>50.000</b>
<b>Permisos locales y certificaciones</b>	<b>200.000</b>
<b>Estudio técnico inicial y asesoría contable</b>	<b>300.000</b>

- **Gastos Anuales de Administración:** Los gastos administrativos corresponden a costos recurrentes necesarios para garantizar la operación formal del emprendimiento. Dentro de esta categoría se incluyen servicios públicos, internet, papelería, contabilidad y gastos asociados con la gestión administrativa. Según la Superintendencia de Servicios Públicos (2023), los costos de energía y agua para microempresas pueden variar según la intensidad del uso y la ubicación del establecimiento

<b>Concepto</b>	<b>Valor mensual (COP)</b>	<b>Valor anual (COP)</b>
Servicios públicos (energía, agua)	150.000	1.800.000

Internet y comunicaciones	100.000	1.200.000
Servicios contables	180.000	2.160.000
Papelería y suministros	50.000	600.000
Otros gastos administrativos	70.000	840.000

## 6. Módulo Financiero

### 6.1 Ingresos

- **Fuentes de financiación:** La financiación del emprendimiento se estructura a partir de aportes propios del emprendedor y posibles fuentes de crédito complementarias para garantizar la implementación y operación sostenible del proyecto. La identificación de estas fuentes permite asegurar la disponibilidad de recursos para cubrir inversiones iniciales, capital de trabajo y gastos operativos, en coherencia con las recomendaciones del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo (2023).

#### Aportes de los Emprendedores

El fundador del emprendimiento realizará aportes combinados en efectivo y en especie, destinados principalmente a la etapa de implementación. Los aportes se desglosan de la siguiente manera:

#### Aportes en efectivo

El capital inicial aportado en efectivo asciende a 1.000.000 COP, distribuido para cubrir:

- Compra de maquinaria básica (lijadora, taladro, mini torno).
- Adquisición inicial de materias primas (rodajas de madera, barnices ecológicos, mecanismos de reloj).
- Registros legales y puesta en marcha.
- Primer mes de operación y contingencias de flujo de caja.

#### Aportes en bienes y servicios

Los emprendedores aportarán bienes evaluados en 300.000 COP, correspondientes a:

- Herramientas previas propiedad del emprendedor (sierras, caladoras portátiles, herramientas manuales).
- Mobiliario básico de taller (mesa de trabajo, estanterías).

- Servicios técnicos especializados en diseño y branding, Valorado en 800.000 COP, aplicados a la etapa de implementación.

Estos aportes permiten disminuir el requerimiento de inversión externa y asegurar el funcionamiento inicial del taller de producción.

### Recursos de Crédito

Aunque el emprendimiento busca consolidarse con una estructura financiera sana basada en aportes propios, se contempla la posibilidad de adquirir un microcrédito para ampliar capacidad operativa durante los primeros seis meses. Según Bancóldex (2024), las líneas de crédito para emprendimientos creativos y artesanales ofrecen condiciones preferenciales.

#### Condiciones estimadas del crédito proyectado

- Cuantía solicitada: 5.000.000 COP
- Destinación:
  - 3.000.000 COP para inversión fija (máquinas y herramientas adicionales).
  - 2.000.000 COP para capital de trabajo (materia prima e insumos).
- Plazo: 24 meses
- Forma de pago: Cuotas mensuales fijas
- Tasa de interés estimada: 1.2% nominal mensual ( $\approx 15.4\%$  E.A.)
- Tipo de entidad: Microfinanciera o banca de desarrollo (Bancóldex o Fondo Nacional de Garantías).

Este recurso permitiría aumentar la capacidad instalada, incrementar la producción mensual y evitar cuellos de botella ante un crecimiento temprano de la demanda.

#### Tasa de Rentabilidad Esperada

Los emprendedores estiman una tasa mínima de rentabilidad efectiva anual del 20%, teniendo en cuenta:

- La naturaleza artesanal del producto.
- El margen de contribución por unidad.
- El riesgo de mercado propio del sector artesanal.

- La capacidad de escalamiento moderado del negocio.

Esta rentabilidad es coherente con estándares de microempresas artesanales, que tradicionalmente buscan tasas entre el 15% y el 25% E.A. para garantizar sostenibilidad (Confecámaras, 2023).

- **Formatos Financieros:** La formulación de formatos financieros constituye un componente esencial en la planificación y evaluación de nuevos emprendimientos, especialmente durante su fase inicial. Estos documentos permiten determinar la viabilidad económica del proyecto, anticipar necesidades de financiación y proyectar el desempeño financiero futuro. Entre los principales formatos requeridos se encuentran el **balance inicial y proyectado**, el **estado de resultados** y el **flujo de caja**, los cuales deben elaborarse conforme a buenas prácticas contables y con un horizonte mínimo de proyección de dos años, según lo sugerido en la literatura de evaluación financiera de proyectos (Gitman & Zutter, 2015; Ross, Westerfield & Jordan, 2019).

El **balance inicial** registra la situación financiera del emprendimiento al momento de comenzar operaciones. Este documento detalla los activos disponibles —como equipos, maquinaria, inventarios iniciales y efectivo—, así como las obligaciones financieras y el capital aportado por los emprendedores. Para negocios en etapa inicial, este balance suele reflejar una estructura con mayor participación de activos fijos y capital propio, y una reducida presencia de ingresos acumulados, debido a la ausencia de operaciones previas (Berk & DeMarzo, 2020).

El **balance proyectado**, por su parte, estima la evolución de la situación financiera de la empresa durante los años siguientes. Este instrumento permite prever el crecimiento del emprendimiento, evaluar necesidades de inversión adicional y analizar la capacidad futura de endeudamiento. Las proyecciones requieren supuestos realistas acerca del comportamiento del mercado, niveles de ventas, costos operacionales y estrategias de crecimiento, lo cual es fundamental para que los inversionistas y financiadores puedan evaluar la sostenibilidad del proyecto (Higgins, 2012).

El **estado de resultados proyectado** presenta una estimación de los ingresos, costos y gastos asociados a la operación del negocio en un periodo específico. Su propósito es establecer si la empresa será capaz de generar utilidades y en qué momento alcanzará el punto de equilibrio. En emprendimientos en etapa inicial, este estado suele mostrar pérdidas operativas durante los primeros meses o años, lo cual es común debido a la inversión en activos, gastos de puesta en marcha y consolidación del mercado (Gitman & Zutter, 2015).

Finalmente, el **flujo de caja** constituye una herramienta financiera crítica para emprendimientos nacientes. Este formato detalla la disponibilidad real de efectivo y proyecta los ingresos y egresos mensuales o anuales. Su importancia radica en asegurar la liquidez necesaria para la operación continua del negocio y anticipar periodos de déficit que requieran financiación externa o ajustes

operativos. Para las nuevas empresas, el manejo del flujo de caja suele ser determinante para la supervivencia en los primeros años (Ross et al., 2019).

En conjunto, estos formatos financieros permiten construir una visión clara y estructurada del escenario económico del emprendimiento, facilitando la toma de decisiones estratégicas, la gestión del riesgo y la presentación del proyecto ante inversionistas o entidades financieras. Su elaboración rigurosa es indispensable para garantizar una planificación efectiva y una operación sostenible en el tiempo.

## 6.2 Egresos

El **Índice de Actualización Monetaria (IAM)** es un parámetro financiero utilizado para proyectar el comportamiento futuro de los egresos de un emprendimiento. Representa la **tasa anual de crecimiento esperada en los costos**, considerando factores como inflación, variación en el precio de insumos, ajustes salariales, costos de energía o servicios públicos, y cualquier otro incremento asociado al funcionamiento operativo del negocio.

Generalmente, este índice se expresa como un porcentaje anual (por ejemplo, 8 % – 12 %) y se aplica a los egresos proyectados para mantener su valor real frente a la pérdida de poder adquisitivo de la moneda. Su función principal es garantizar que las proyecciones financieras reflejen condiciones económicas realistas y actualizadas.

## Inversiones Fijas

Las **Inversiones Fijas** corresponden a los bienes tangibles que el emprendimiento debe adquirir para iniciar operaciones y que tendrán una vida útil prolongada. Estas inversiones no se consumen en el corto plazo y son necesarias para el proceso productivo, administrativo y comercial.

Entre las inversiones fijas se incluyen:

- Maquinaria y equipo de producción
- Herramientas
- Equipos de oficina
- Mobiliario para la planta o taller
- Equipos de cómputo y hardware
- Vehículos (cuando aplique)
- Adecuaciones locativas permanentes
- Infraestructura básica requerida

Estas inversiones se incorporan al balance inicial como **activos fijos** y posteriormente se someten a procesos de depreciación según su vida útil.

## **Inversiones Diferidas**

Las **Inversiones Diferidas** son aquellos gastos necesarios para poner en funcionamiento el emprendimiento, pero cuyo beneficio se extiende en el tiempo. Aunque no son activos físicos, representan inversiones previas a la operación que deben ser reconocidas en el proceso de puesta en marcha.

Generalmente incluyen:

- Estudios técnicos, financieros o de mercado
- Asesorías profesionales especializadas
- Gastos legales de constitución
- Pagos por registros, trámites y licencias
- Capacitación del personal
- Diseño de marca, empaque o identidad visual
- Implementación de software especializado
- Publicidad de lanzamiento

Estos gastos se amortizan en un plazo determinado, usualmente de 3 a 5 años, dependiendo de su naturaleza.

## **Costos de Puesta en Marcha**

Los **Costos de Puesta en Marcha** comprenden todos los gastos previos al inicio formal de operaciones, necesarios para que el emprendimiento comience a producir o comercializar sus productos. Aunque están relacionados con las inversiones diferidas, se registran de manera independiente porque representan desembolsos directos asociados al arranque operativo inmediato.

Entre ellos se encuentran:

- Gastos por constitución legal y notarial
- Pagos por licencias, registros y permisos
- Pruebas de producción o desarrollo de prototipos
- Ajustes técnicos y pruebas de funcionamiento de maquinaria

- Publicidad y promoción inicial
- Inscripciones tributarias
- Alquiler del primer mes de local o planta
- Gastos administrativos iniciales (servicios, adecuaciones menores, suministros)

Estos costos permiten la transición entre la fase de planificación y la operación efectiva del negocio.

### 6.3 Capital de Trabajo

El **capital de trabajo** para un emprendimiento dedicado a la elaboración de productos artesanales a partir de rodajas de madera comprende los recursos financieros necesarios para asegurar la continuidad del proceso productivo desde la adquisición de la materia prima hasta la entrega final del producto al cliente. Debido a la naturaleza artesanal y manual del negocio, este capital resulta fundamental para cubrir los costos operacionales durante los periodos previos a la recuperación de las ventas, garantizando un flujo de producción constante.

En este tipo de emprendimiento, el capital de trabajo debe contemplar principalmente la **compra de rodajas de madera natural**, así como insumos como lijas, selladores, barnices ecológicos, adhesivos, empaques biodegradables y elementos complementarios para acabados y personalización. Adicionalmente, incluye el **pago de mano de obra directa artesanal**, los **costos de transporte** tanto de la materia prima como de los productos terminados, y los gastos asociados al **empaque individual**, el cual es decisivo para la presentación del producto final. También forman parte del capital de trabajo los costos recurrentes de **arrendamiento del espacio de taller**, **servicios públicos** como energía y agua, y otros gastos operativos necesarios para mantener el nivel óptimo de producción.

La correcta estimación del capital de trabajo es indispensable para mitigar riesgos propios de la producción artesanal, como demoras en el secado de la madera, variaciones en la disponibilidad de materia prima y fluctuaciones en la demanda estacional. Un capital de trabajo bien estructurado permite mantener inventarios mínimos de seguridad, garantizar que la producción no se detenga y asegurar la capacidad del emprendimiento para cumplir los plazos de entrega comprometidos con los clientes (Gitman & Zutter, 2021).

## 7. Plan Operativo

- **Cronograma de Actividades:** El cronograma de actividades constituye una herramienta fundamental dentro del plan de negocio, ya que permite organizar, visualizar y controlar de manera secuencial las tareas, recursos y tiempos asociados al desarrollo del emprendimiento. Para un negocio dedicado a la

elaboración de productos artesanales a partir de rodajas de madera, este instrumento facilita el seguimiento del avance operacional, el uso adecuado de los recursos y la gestión general del proyecto, garantizando la coherencia entre los objetivos planteados y las acciones ejecutadas.

En esta etapa inicial, el cronograma integra actividades como la adquisición de materia prima, preparación y tratamiento de la madera, procesos de corte, lijado y acabado, personalización del producto, gestión de proveedores, promoción y publicidad, así como la comercialización y distribución. Para cada actividad se establecen metas específicas —por ejemplo, disponer de un inventario mínimo de rodajas tratadas, producir un número determinado de unidades por semana, o alcanzar un volumen de ventas mensual— junto con los recursos requeridos, tales como horas de trabajo artesanal, materiales de acabado, maquinaria menor, presupuesto para publicidad y costos logísticos.

Este cronograma, generalmente distribuido en periodos mensuales o trimestrales, permite al emprendedor identificar cuellos de botella, asignar responsabilidades y evaluar el desempeño del proceso productivo. Además, facilita la toma de decisiones estratégicas al ofrecer una visión clara del ritmo de ejecución del proyecto y del cumplimiento de los plazos establecidos. Su implementación es especialmente relevante en negocios artesanales, donde los tiempos de producción pueden variar por factores como el secado de la madera, la demanda del mercado o la disponibilidad de insumos (Chiavenato, 2019).

### **Cronograma mensual de actividades, metas, recursos y responsables**

<b>Actividad</b>	<b>Meta mensual</b>	<b>Recursos requeridos</b>	<b>Responsable</b>
<b>1. Adquisición de materia prima (rodajas de madera)</b>	Comprar 250 rodajas tratadas	Proveedor de madera, presupuesto mensual, transporte	Director de Producción
<b>2. Secado y tratamiento adicional de la madera</b>	Tratar y almacenar 200 rodajas	Área de secado, barniz ecológico, espacio de almacenamiento	Técnico en Acabados
<b>3. Corte, lijado y preformado</b>	Procesar 200 unidades	Sierra eléctrica, lijadora orbital, mano de obra	Artesano Operativo
<b>4. Aplicación de acabados (barniz, selladores)</b>	Acabado en 180 unidades	Barniz ecológico, brochas, espacio ventilado	Técnico en Acabados
<b>5. Personalización (grabado láser)</b>	Grabar 120 unidades	Máquina de grabado láser, plantillas digitales	Diseñador/Operario Láser

<b>6. Ensamble del producto final (reloj, portavasos, etc.)</b>	Ensamblar unidades	150	Mecanismos, tornillería, adhesivos, mano de obra	Artesano Operativo
<b>7. Empaque y embalaje</b>	Empacar unidades	150	Bolsas kraft, cajas rígidas, etiquetas impresas	Auxiliar Logístico
<b>8. Gestión de proveedores y compras</b>	Mantener inventarios óptimos y abastecimiento constante	y	Sistema de control de inventarios, directorio de proveedores	Administrador
<b>9. Estrategias de marketing y redes sociales</b>	Publicar contenidos/mes, generar 10 clientes nuevos	12	Cámaras, software de diseño, pauta digital	Director de Marketing
<b>10. Comercialización y ventas</b>	Vender mínimo 120 unidades/mes		Página web, Instagram, WhatsApp Business	Director Comercial
<b>11. Entregas y logística</b>	Entregar el 100 % de pedidos a tiempo		Servicios de mensajería, embalaje seguro	Coordinador Logístico
<b>12. Evaluación mensual del desempeño</b>	Analizar resultados y ajustar estrategias	y	Reuniones de seguimiento, métricas, informes	Emprendedor/Director General

● **Metas Sociales:**

El emprendimiento de fabricación de productos artesanales a partir de rodajas de madera establece metas sociales orientadas al desarrollo sostenible, la economía local y la generación de empleo digno. Las metas se centran en promover prácticas productivas responsables, valorizar el trabajo artesanal, fortalecer la cadena maderera sostenible y contribuir al desarrollo económico de la región. Entre las principales metas sociales se destacan:

- (a) generar oportunidades laborales para población vulnerable o en procesos de inserción laboral;
- (b) fomentar el uso de materias primas responsables mediante la compra de madera proveniente de aprovechamientos sostenibles;
- (c) conservar y promover el oficio artesanal de la madera como patrimonio cultural; y
- (d) apoyar el crecimiento económico local mediante alianzas con micro proveedores, talleres artesanales y asociaciones comunitarias.

Alineación con el Plan Nacional de Desarrollo

El proyecto se enmarca en el Plan Nacional de Desarrollo 2022–2026: Colombia Potencia Mundial de la Vida, en los ejes de productividad sostenible y economía popular. En particular, el emprendimiento se articula con los lineamientos establecidos en el capítulo de “Reindustrialización para la vida”, el cual promueve la creación de valor agregado a partir de materias primas naturales y la consolidación de cadenas productivas con enfoque ambiental (Departamento Nacional de Planeación [DNP], 2022). Asimismo, se alinea con la estrategia de fortalecimiento de la economía creativa y cultural denominada “Economía Popular y Comunitaria”, que impulsa emprendimientos artesanales, el trabajo asociativo, la formalización empresarial y la sostenibilidad ambiental.

### Alineación con el Plan Regional de Desarrollo

El proyecto se articula con el Plan de Desarrollo Departamental de Antioquia 2024–2027 y el Plan de Desarrollo Municipal de Medellín, especialmente en los programas de desarrollo económico, sostenibilidad y fortalecimiento del ecosistema emprendedor. El emprendimiento contribuye al eje de “Economía para la vida y el desarrollo sostenible”, promoviendo la producción limpia, el uso de materiales renovables y el fortalecimiento de la cadena forestal artesanal de la región (Gobernación de Antioquia, 2024). Asimismo, se alinea con las líneas estratégicas de apoyo a artesanos, innovación productiva, encadenamientos locales y fortalecimiento de mipymes del sector cultural y creativo impulsadas por la Alcaldía de Medellín (2024).

### Asociación a Clúster o Cadena Productiva

El emprendimiento se encuentra asociado a la Cadena Productiva Forestal y Maderera, y se relaciona directamente con el Clúster Hábitat de Medellín, orientado a la transformación de recursos naturales renovables y a la producción de bienes para el hogar y la decoración. La iniciativa se vincula también con el sector de Economías Creativas (Economía Naranja), dado que los productos incorporan innovación en diseño, personalización y valor cultural.

### Empleo Directo e Indirecto a Generar

El emprendimiento proyecta generar empleo directo en su fase inicial para los siguientes perfiles:

- 1 artesano especializado en manejo y tratamiento de madera.
- 1 técnico en acabados con conocimientos en barnices ecológicos y procesos de lijado.
- 1 diseñador/operador de grabado láser.
- 1 auxiliar logístico para empaque, inventario y entregas.

Adicionalmente, se generará empleo indirecto en actividades como:

- Transporte de materia prima y entregas finales.
- Proveedores de madera sostenible.
- Servicios tercerizados de marketing digital.
- Servicios de mantenimiento de maquinaria artesanal.

La población priorizada incluye jóvenes artesanos, madres cabeza de hogar y trabajadores del sector popular con experiencia empírica en oficios manuales, promoviendo así inclusión laboral y fortalecimiento de capacidades técnicas.

### Emprendedores del Proyecto

El emprendedor responsable del proyecto cuenta con formación en diseño, producción artesanal y gestión de marca, orientando sus capacidades hacia la creación de productos sostenibles y de alto valor estético. Su rol principal consiste en la coordinación integral del modelo productivo, la administración de recursos y la construcción de una identidad de marca basada en sostenibilidad, innovación y diseño. Además, se encargan de fortalecer alianzas estratégicas, garantizar la calidad del producto y asegurar la expansión comercial del emprendimiento.

- o **Impacto Económico, Regional, Social y Ambiental:** El plan de negocio proyecta una serie de impactos en tres dimensiones fundamentales del desarrollo sostenible: económica, social y ambiental. Estos impactos se analizan con base en las diferentes fases de implementación, los recursos involucrados y la población beneficiaria directa e indirecta.

### Impacto Económico

El emprendimiento generará una dinámica económica positiva en términos de empleo, ingresos, encadenamientos productivos y mercado.

### Generación de empleo

El proyecto contempla tres fases principales: preoperativa, operativa inicial y expansión. La generación de empleo directo e indirecto se cuantifica así:

Fase del proyecto	Empleo directo	Empleo indirecto	Descripción
-------------------	----------------	------------------	-------------

Preoperativa (meses 1-2)	2 cargos	3 proveedores indirectos	Diseño, planificación y adecuación del espacio.
Operativa inicial (meses 3-12)	4 cargos	6 proveedores indirectos	Producción, ventas, logística y comercialización.
Expansión (año 2)	6 cargos	10 proveedores indirectos	Aumento de capacidad productiva y apertura de nuevos canales de distribución.

El emprendimiento dinamiza la economía local mediante la contratación de:

- proveedores de materia prima.
- proveedores de servicios logísticos y distribución.
- proveedores de servicios creativos o tecnológicos (marketing, sistemas).

Esto fortalece la cadena productiva regional y contribuye al crecimiento de pequeñas y medianas empresas.

## **Impacto Social**

El proyecto tiene alcance social por su capacidad de generar empleo digno, oportunidades de capacitación y mejora de las condiciones de vida de los participantes.

## **Cobertura de la población objetivo**

- Población beneficiada indirectamente: **alrededor de 40 personas**, entre familias de empleados, proveedores y comunidad cercana.

## **Características de la población empleada**

El proyecto se enfoca en brindar oportunidades prioritariamente a:

- Mujeres cabeza de hogar.
- Jóvenes entre 18 y 28 años con formación técnica o en búsqueda de su primera experiencia laboral.
- Personas con perfiles creativos o productivos que requieren empleo formal.

## Beneficios y bienestar

- Capacitación continua en habilidades técnicas y blandas
- Acceso a condiciones laborales formales (seguridad social, ARL, prestaciones).
- Mejoramiento del ingreso familiar estimado en **20%** para los empleados vinculados.

## Impacto Ambiental

El emprendimiento integra principios de sostenibilidad mediante estrategias de producción responsable, mitigación, compensación y eficiencia de recursos.

<b>Acción ambiental</b>	<b>Objetivo</b>
Uso de materiales sostenibles (certificados o reciclados)	Reducir huella ecológica
Manejo adecuado de residuos	Minimizar impacto y promover reciclaje
Eficiencia energética (LED, apagado programado, bajo consumo)	Reducir consumo eléctrico en 25%
Programas de compensación (reforestación / alianzas ambientales)	Compensar emisiones anuales

El plan de negocio presenta un impacto significativo en las dimensiones económica, social y ambiental. La generación de empleo, la dinamización de cadenas productivas, la mejora en la calidad de vida de la población vinculada y la implementación de acciones sostenibles evidencian la viabilidad integral del proyecto. Además, la cuantificación presentada permite monitorear el impacto real del emprendimiento y asegurar su alineación con los principios de desarrollo sostenible.

## Referencias y bibliografía

Alcaldía de Medellín. (2024). *Programas de Desarrollo Económico*. <https://www.medellin.gov.co>

Artesanías de Colombia. (2023). *Programas y proyectos para el fortalecimiento artesanal*. <https://www.artesantiasdecolombia.com>

Bancoldex. (2023). *Líneas de crédito empresariales*. <https://www.bancoldex.com>

Cámara de Comercio de Medellín para Antioquia. (2023). *Servicios empresariales y formación*. <https://www.camaramedellin.com.co>

ProColombia. (2023). *Servicios de internacionalización para empresas colombianas*. <https://www.procolombia.co>

Ruta N. (2023). *Programas de innovación y emprendimiento*. <https://www.rutanmedellin.org>

Servicio Nacional de Aprendizaje – SENA. (2024). *Servicios de emprendimiento y formación*. <https://www.sena.edu.co>

Cámara de Comercio de Bogotá. (2024). *Guía para la constitución de empresas en Colombia*. CCB.

Ministerio de Trabajo. (2022). *Decreto 674 de 2022: Modificación al régimen de dotación y elementos de protección personal*. Gobierno de Colombia.

Ministerio de Trabajo. (2023). *Código Sustantivo del Trabajo y normativa laboral vigente*. Ministerio del Trabajo.

Superintendencia de Servicios Públicos Domiciliarios. (2023). *Informe anual de costos de servicios públicos en pequeños negocios*. Superservicios.

Gitman, L., & Zutter, C. (2021). *Principios de administración financiera* (15.<sup>a</sup> ed.). Pearson.

Alcaldía de Medellín. (2024). *Plan de Desarrollo Municipal 2024–2027*.

Departamento Nacional de Planeación. (2022). *Plan Nacional de Desarrollo 2022–2026: Colombia Potencia Mundial de la Vida*.

Gobernación de Antioquia. (2024). *Plan de Desarrollo Departamental 2024–2027*.

Forbes Staff. (2024, marzo 18). *Exportaciones de artesanías colombianas alcanzaron máximo histórico de US 6,5 millones*.

ProColombia. (2024, diciembre 4). *Así crecen las exportaciones de artesanías colombianas*. ProColombia.

Medellín Guru. (2025). *Colombia's Estratos Explained: What They Mean and Why They Matter*. [https://medellinguru.com/colombia-estratos/?utm\\_source=chatgpt.com](https://medellinguru.com/colombia-estratos/?utm_source=chatgpt.com)

DANE. (2018). *Censo Nacional de Población y Vivienda – Estratificación socioeconómica*.

Colombia Productiva. (2024). *Tendencias de consumo en productos artesanales*.

Departamento Administrativo Nacional de Estadística – DANE. (2023). *Boletín técnico de condiciones de vida y hogares 2023*. <https://www.dane.gov.co/>

Cámara de Comercio de Bogotá. (2022). *Informe sectorial: Industria de decoración y artículos para el hogar*. <https://www.ccb.org.co/>

Treid. (2021). *Importaciones de relojes de pulso en Colombia entre enero y noviembre de 2020*. Treid.

mym@mwebR. (2019, 2 de julio). *Las importaciones de muebles colombianos crecieron 7,9 % entre enero y abril*. Revista El Mueble y la Madera.

Comunicaciones ProColombia. (19 marzo 2024). *Este 19 de marzo Colombia celebra el Día Internacional del Artesano con récord de exportaciones*. ProColombia. [https://procolombia.co/sala-de-prensa/noticias/este-19-de-marzo-colombia-celebra-el-dia-internacional-del-artesano-con-record-de-exportaciones?utm\\_source=chatgpt.com](https://procolombia.co/sala-de-prensa/noticias/este-19-de-marzo-colombia-celebra-el-dia-internacional-del-artesano-con-record-de-exportaciones?utm_source=chatgpt.com)

Gonzalez Litman, T. (10 abril 2024). *Colombia presenta cifras récord en exportación de artesanías en 2023*. FashionNetwork Colombia. <https://co.fashionnetwork.com/news/Colombia-presenta-cifras-record-en-exportacion-de-artesanas-en-2023,1622834.html>

Comunicaciones ProColombia. (11 diciembre 2023). *17 países vendrán a comprar artesanías de Colombia en Expoartesanías*. ProColombia. [https://procolombia.co/sala-de-prensa/noticias/17-paises-vendran-comprar-artesantias-de-colombia-en-expoartesantias?utm\\_source=chatgpt.com](https://procolombia.co/sala-de-prensa/noticias/17-paises-vendran-comprar-artesantias-de-colombia-en-expoartesantias?utm_source=chatgpt.com)

Artesanías de Colombia. (2024). *Informe de gestión Q3*. [https://artesaniasdecolombia.com.co/Documentos/Contenido/47560\\_info\\_avances\\_q3\\_28102\\_024\\_vfin.pdf?utm\\_source=chatgpt.com](https://artesaniasdecolombia.com.co/Documentos/Contenido/47560_info_avances_q3_28102_024_vfin.pdf?utm_source=chatgpt.com)

Cámara de Comercio de Medellín para Antioquia. (2023). *Economía y clusters industriales*.

Cámara de Comercio de Medellín para Antioquia. (2023). *Programas de fortalecimiento para mipymes*.

Grabadolaserbogota.com. (2024). *Descubre las últimas tendencias en marcación láser*.

Analítica.com. (2025). *Grabado láser: entre las tendencias más demandadas del sector industrial.*

Econexia. (2023). *Impacto de la tecnología en la artesanía: fusionando tradición y modernidad.*

ProColombia. (2023, 19 de marzo). Colombia celebra el Día del Artesano con récord de exportaciones.

Forbes Staff. (2024, marzo 18). Exportaciones de artesanías colombianas alcanzaron máximo histórico de US\$6,5 millones. Forbes.

ProColombia. (2024, diciembre 4). Así crecen las exportaciones de artesanías colombianas. ProColombia.

Rodríguez, D. K. (2025, febrero 14). Manufacturas llevan al alza las importaciones colombianas durante el 2024. Portafolio.

DANE. (2025, diciembre 14). Boletín técnico – Importaciones nacionales. DANE.

El Espectador. (2024, 26 de julio). *La industria cultural y creativa en Colombia creció 12.13 % en 2023.*

ProColombia. (2024, 19 de marzo). *Colombia celebra el Día del Artesano con récord de exportaciones.*

# MESAS



## PRECIO

\$ 180.000

## MATERIALES

- Rodaja de tronco (30–50 cm diámetro, 4–8 cm grosor)
- Resina epóxica  
barniz poliuretano al agua,
- Patas metálicas o de madera
- Tornillería.

## PROCESOS DE FABRICACIÓN

- Corte de rodaja con motosierra/ Sierra sinfín
- Secado
- Lijado grueso y fino
- Corrección de grietas con resina
- Barnizado
- Fijación de patas.

## DIMENSIONES

40–50 cm diámetro, 4–8 cm grosor, 40–45 cm de altura.

## LUGAR DE ADQUISICIÓN

Locales especializados en madera y artesanías en la zona de El Retiro  
– Vía Don Diego – La Ceja.

# RELOJES



## PRECIO

\$ 150.000

## MATERIALES

- Rodaja de 20–35 cm
- Mecanismo de reloj
- Agujas metálicas
- Barniz

## PROCESOS DE FABRICACIÓN

- Corte
- Secado
- Lijado
- Perforación central
- Instalación del mecanismo
- Grabado láser de numerología
- Sellado con barniz.

## DIMENSIONES

20–35 cm diámetro, 2–4 cm grosor.

## LUGAR DE ADQUISICIÓN

Encargos personalizados según dimensiones, tipo de madera y acabados.

# SERVILLETEROS



**PRECIO**

**\$ 35.000**

## MATERIALES

- Rodaja pequeña (8–12 cm),
- Barniz
- Pegamento para madera.

## PROCESOS DE FABRICACIÓN

- Corte
- Lijado
- Ranura o unión de piezas
- Sellado con barniz.

## DIMENSIONES

10–12 cm diámetro, 2–3 cm grosor.

## LUGAR DE ADQUISICIÓN

Encargos personalizados según dimensiones, tipo de madera y acabados.

# MACETAS



## PRECIO

\$ 40.000

## MATERIALES

- Rodaja grande (10–50 cm)
- Sellador impermeable
- Resina epóxica opcional.

## PROCESOS DE FABRICACIÓN

- Corte ☒
- Ahuecado con fresadora
- Lijado
- Impermeabilización interna.

## DIMENSIONES

10–50 cm diámetro, 5–50 cm grosor.

## LUGAR DE ADQUISICIÓN

Ferias artesanales y mercados locales que se realizan periódicamente en el municipio.

# PORTAVASOS



## PRECIO

\$ 45.000

## MATERIALES

- Rodajas pequeñas (8–10 cm)
- Barniz resistente al agua.

## PROCESOS DE FABRICACIÓN

- Corte fino
- Lijado suave
- Sellado impermeable.

## DIMENSIONES

8–10 cm diámetro, 0,8–1,2 cm grosor.

## LUGAR DE ADQUISICIÓN

Venta por páginas web artesanales y tiendas virtuales propias cuando el productor dispone de ellas.

# TABLA DE CORTE



## PRECIO

\$ 85.000

## MATERIALES

- Rodaja de 25–35 cm
- Aceite mineral grado alimenticio.

## PROCESOS DE FABRICACIÓN

- Corte
- Lijado
- Desinfección
- Aceitado en múltiples capas.

## DIMENSIONES

25–35 cm diámetro, 2–4 cm grosor.

## LUGAR DE ADQUISICIÓN

Locales especializados en madera y artesanías en la zona de El Retiro  
– Vía Don Diego – La Ceja.

# SEÑALETICA



## PRECIO

\$ 250.000

## MATERIALES

- Rodaja de 20–200 cm
- Pintura acrílica
- Barniz
- Ganchos de colgar.

## PROCESOS DE FABRICACIÓN

- Corte
- Lijado
- Grabado/Pintado
- Sellado
- Instalación de herrajes.

## DIMENSIONES

20–200 cm diámetro, 2–8 cm grosor.

## LUGAR DE ADQUISICIÓN

Encargos personalizados según dimensiones, tipo de madera y acabados.

# PERCHERO



## PRECIO

\$ 130.000

## MATERIALES

- Rodaja de 25–35 cm,
- Ganchos metálicos
- Barniz.

## PROCESOS DE FABRICACIÓN

- Corte
- Lijado
- Barnizado
- Instalación de ganchos y colgadores.

## DIMENSIONES

25–35 cm diámetro, 2–4 cm grosor.

## LUGAR DE ADQUISICIÓN

Locales especializados en madera y artesanías en la zona de El Retiro  
– Vía Don Diego – La Ceja.

# PORTA LLAVES



## PRECIO

\$ 30.000

## MATERIALES

- Rodaja de 10–25 cm
- Ganchos pequeños,
- Barniz.

## PROCESOS DE FABRICACIÓN

- Lijado
- Barnizado
- Instalación de ganchos.

## DIMENSIONES

10–25 cm diámetro, 2–3 cm grosor.

## LUGAR DE ADQUISICIÓN

Ferias artesanales y mercados locales que se realizan periódicamente en el municipio.

# ESPEJOS



## PROCESOS DE FABRICACIÓN

- Corte
- Lijado
- Enmarcado con la rodaja
- Pegado del espejo
- Sellado.
- Instalacion soporte de pared

## PRECIO

\$ 220.000

## MATERIALES

- Rodaja grande (25–150 cm)
- espejo circular,
- silicona,
- barniz.
- Soporte pared

## DIMENSIONES

25–150 cm diámetro, 2–4 cm grosor.

## LUGAR DE ADQUISICIÓN

Locales especializados en madera y artesanías en la zona de El Retiro  
– Vía Don Diego – La Ceja.

# PINES NEVERA



## PROCESOS DE FABRICACIÓN

- Corte fino
- Lijado
- Pegado del imán
- Grabado laser
- Sellado.

## PRECIO

\$ 20.000

## MATERIALES

- Rodaja pequeña (4–7 cm)
- Imán de neodimio
- Pegante epóxico

## DIMENSIONES

4–7 cm diámetro, 0.5–1 cm grosor.

## LUGAR DE ADQUISICIÓN

Ferias artesanales y mercados locales que se realizan periódicamente en el municipio.

# PORTA VELAS



## PRECIO

**\$ 40.000**

## MATERIALES

- Rodaja de 10–15 cm
- Portavela metálico o cavidad tallada.

## PROCESOS DE FABRICACIÓN

- Corte
- Lijado
- Perforación para vela
- Sellado.

## DIMENSIONES

5–15 cm diámetro, 2–15 cm grosor.

## LUGAR DE ADQUISICIÓN

Ferias artesanales y mercados locales que se realizan periódicamente en el municipio.

# ESTANTERÍA



## PRECIO

\$ 120.000

## MATERIALES

- Rodajas grandes (30–120 cm) o varias pequeñas
- Soportes metálicos,
- Barniz.

## PROCESOS DE FABRICACIÓN

- Corte
- Lijado
- Barnizado
- Fijación con escuadras

## DIMENSIONES

30–120 cm diámetro, 3–5 cm grosor.

## LUGAR DE ADQUISICIÓN

Locales especializados en madera y artesanías en la zona de El Retiro  
– Vía Don Diego – La Ceja.

# SOPORTE VINOS



## PRECIO

\$ 75.000

## MATERIALES

- Rodaja de 20–30 cm
- Barniz

## PROCESOS DE FABRICACIÓN

- Corte
- Lijado
- Perforación inclinada para la botella
- Sellado.

## DIMENSIONES

20–30 cm diámetro, 3–5 cm grosor.

## LUGAR DE ADQUISICIÓN

Encargos personalizados según dimensiones, tipo de madera y acabados.

# PORTA CUCHILLOS



**PRECIO**

**\$ 75.000**

## MATERIALES

- Rodaja de 20–30 cm
- Imanes de neodimio
- Barniz.

## PROCESOS DE FABRICACIÓN

- Corte
- Lijado
- Perforación de cavidades
- Inserción de imanes en cavidades
- Sellado.

## DIMENSIONES

20–30 cm diámetro, 2–3 cm grosor.

## LUGAR DE ADQUISICIÓN

Encargos personalizados según dimensiones, tipo de madera y acabados.

# LAVAMANOS



## PRECIO

\$ 250.000

## MATERIALES

- Rodaja grande (35–50 cm)
- Resina impermeable,
- Desagüe metálico.

## PROCESOS DE FABRICACIÓN

- Ahuecado profundo
- Lijado
- Impermeabilización completa
- Instalación del desagüe.

## DIMENSIONES

35–50 cm diámetro, 10–15 cm grosor.

## LUGAR DE ADQUISICIÓN

Locales especializados en madera y artesanías en la zona de El Retiro – Vía Don Diego – La Ceja.

# PORTA CELULAR



## PRECIO

\$ 35.000

## MATERIALES

- Rodaja de 12–18 cm,
- Barniz.
- Pegamento

## PROCESOS DE FABRICACIÓN

- Corte
- Lijado
- Fijacion de rodajas
- Corte en ángulo para soporte
- Sellado.

## DIMENSIONES

12–18 cm diámetro, 2–3 cm grosor.

## LUGAR DE ADQUISICIÓN

Ferias artesanales y mercados locales que se realizan periódicamente en el municipio.

# TABLERO DARDOS



**PRECIO**

**\$ 85.000**

## MATERIALES

- Rodaja gruesa (30–50 cm)
- barniz mate.
- . Soporte de pared

## PROCESOS DE FABRICACIÓN

- Corte
- Lijado
- Marcado o instalación de superficie de dardos
- Instalacion de soporte de pared
- Sellado.

## DIMENSIONES

30–50 cm diámetro, 4–6 cm grosor.

## LUGAR DE ADQUISICIÓN

Encargos personalizados según dimensiones, tipo de madera y acabados..

# PORTA LAPICES



## PRECIO

\$ 25.000

## MATERIALES

- Rodaja cilíndrica o gruesa
- Barniz.

## PROCESOS DE FABRICACIÓN

- Corte vertical
- Perforaciones múltiples o ahuecado
- Lijado
- Sellado.

## DIMENSIONES

10–12 cm diámetro, 10–15 cm altura.

## LUGAR DE ADQUISICIÓN

Locales especializados en madera y artesanías en la zona de El Retiro  
– Vía Don Diego – La Ceja.

# COCAS MASCOTAS



## PRECIO

\$ 50.000

## MATERIALES

- Rodaja grande (25–35 cm)
- Tazones de acero inoxidable.

## PROCESOS DE FABRICACIÓN

- Corte
- Lijado
- Perforación para los tazones
- Sellado.

## DIMENSIONES

25–35 cm diámetro, 10–20 cm grosor.

## LUGAR DE ADQUISICIÓN

Encargos personalizados según dimensiones, tipo de madera y acabados.

# LLAVEROS



## PRECIO

\$ 15.000

## MATERIALES

- Rodajitas de 3–5 cm
- Aro metálico
- Barniz.

## PROCESOS DE FABRICACIÓN

- Corte delgado
- Lijado
- Perforación
- Grabado laser
- Ensamble del aro ☒ Sellado.

## DIMENSIONES

3–5 cm diámetro, 0.5–1 cm grosor.

## LUGAR DE ADQUISICIÓN

Ferias artesanales y mercados locales que se realizan periódicamente en el municipio.



## INTRODUCCIÓN

02

Bienvenido al manual de marca de NATIVO, una guía esencial para comprender y aplicar la esencia visual y conceptual de nuestro emprendimiento. NATIVO es una marca dedicada a la creación de productos artesanales elaborados a partir de rodajas de madera natural, cuidando cada detalle para resaltar la belleza, textura y autenticidad de la naturaleza en cada pieza.

Nuestro propósito es llevar a los hogares y espacios de nuestros clientes objetos únicos, hechos a mano, que conecten con la calidez, la rusticidad y el valor de lo natural. Buscamos que cada producto cuente una historia y transmita la sensibilidad y respeto con la que trabajamos la materia prima.

Este manual ha sido diseñado para garantizar que todos los elementos de nuestra identidad desde la comunicación visual hasta la experiencia con el cliente se mantengan coherentes y alineados con nuestros valores artesanales y sostenibles. Aquí encontrarás las directrices para el uso adecuado de nuestro logotipo, paleta de colores, tipografías y demás componentes que conforman la identidad de NATIVO.

Seguir estas pautas nos permitirá proyectar una imagen sólida, auténtica y profesional, fortaleciendo nuestro posicionamiento en el mercado y generando confianza y cercanía con quienes valoran el diseño hecho a mano y el trabajo con materiales naturales.

## MISIÓN

Somos una empresa dedicada al diseño y fabricación de productos artesanales a partir del aprovechamiento de residuos de la industria de la madera del municipio del retiro, que integran sostenibilidad, creatividad y diseño gráfico para ofrecer piezas únicas de alto valor estético y emocional. Nuestro propósito es satisfacer a personas que valoran lo hecho a mano y buscan objetos decorativos auténticos que embellecen los espacios y transmitan significado.

Desde Medellín, trabajamos con un enfoque responsable, promoviendo lo local y lo natural, diferenciándose por unir tradición artesanal, innovación en diseño y compromiso ambiental, contribuyendo así al fortalecimiento de la identidad cultural y creativa de nuestra región.

## VISIÓN

03

En el futuro nos proyectamos como una marca líder y referente local con proyección internacional en la creación de relojes de pared artesanales en madera, reconocida por su capacidad de fusionar diseño gráfico, sostenibilidad y tradición manual.

Aspiramos a consolidarnos en el oriente antioqueño y Medellín como un emprendimiento sólido e innovador, expandiendo nuestra presencia a nivel regional con proyección internacional, llevando la esencia natural y artesanal de nuestras piezas a diversos mercados.

Nuestro sueño es construir una organización ética, competitiva y sensible al entorno, que inspire orgullo en colaboradores y clientes, comprometida con estándares de calidad, autenticidad y creatividad, y que sea símbolo de identidad cultural y de responsabilidad ambiental en la industria del diseño artesanal.

## MARCA GRÁFICA PRINCIPAL

# NATIVO

04

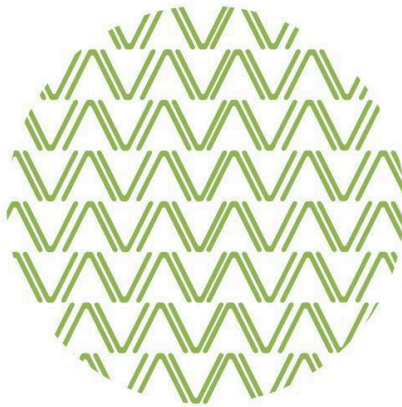
El logo de NATIVO presenta una tipografía moderna y estilizada que transmite sencillez, naturalidad y equilibrio. Sus líneas delgadas y uniformes evocan la pureza y la forma orgánica de la madera, mientras que el color verde oscuro refuerza la conexión con la naturaleza, la sostenibilidad y el trabajo artesanal.

La composición limpia y minimalista del logotipo refleja la esencia del emprendimiento: piezas hechas a mano, auténticas y sobrias, que destacan por la belleza de lo natural sin necesidad de elementos adicionales. Es una marca que comunica armonía, calidad y respeto por los materiales que utiliza.



El logo variante de NATIVO presenta una síntesis visual de las letras N y V, creando un símbolo minimalista y dinámico. Sus trazos limpios, inclinados y de grosor uniforme evocan la forma de una montaña o una pieza de madera partida, reforzando la conexión con lo natural, lo orgánico y lo artesanal.

El uso del verde profundo mantiene la coherencia con la identidad principal, transmitiendo equilibrio, sostenibilidad y cercanía con la tierra. Esta versión del logo funciona como un ícono distintivo y versátil, ideal para aplicaciones donde se requiere un símbolo simple pero memorable, como sellos, etiquetas, redes sociales o marcaciones en las piezas de madera.

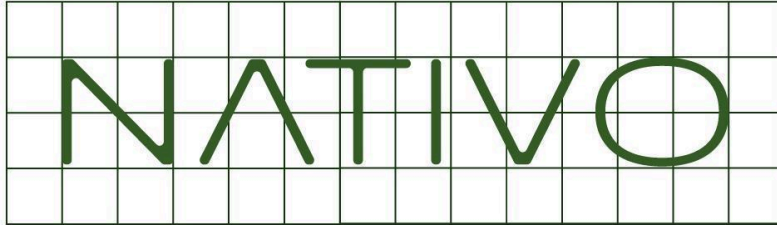


## TEXTURAS O PATRONES

# PLANIMETRÍA

07

14x



ZONA DE PROTECCIÓN

08

1x

NATIVO

1x

# UTILIZACIÓN CROMÁTICA

09

NATIVO

NATIVO

NATIVO

NATIVO



NATIVO

NATIVO

NATIVO

NATIVO

10

# USOS INCORRECTOS

# Tipografía corporativa

# Tipografía complementaria

11

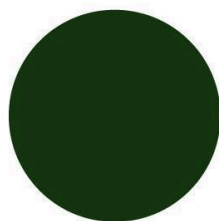
## SYNCOPATE

ABCDEFGHIJKLMNOPQRSTUVWXYZ  
STUVWXYZ  
abcdefghijklmnopqrstuvwxyz  
rstuvwxyz  
!#\$%&/()=?i

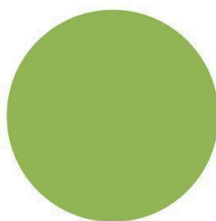
## AGENCY FB

ABCDEFGHIJKLMNOPQRSTUVWXYZ  
abcdefghijklmnopqrstuvwxyz  
!#\$%&/()=?i

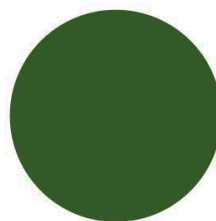
12



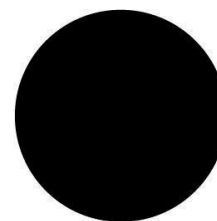
#163511



#94b756



#365c27



#000000

## COLORES CORPORATIVOS

# NATIVO

Prototipos





NATIVO

# NATIVO





Mockups











