



Enlanados

**Informe Ejecutivo de Emprendimiento para optar
al título de PROFESIONAL EN NEGOCIOS INTERNACIONALES**

**Juliana Moreno Ramírez
Nicolás Andrade Salas
Danna Geraldine Narvárez Villamil**

Directores:

**Claudio Alberto Moreno López
(Ingeniero en Automatización)**

**Gustavo Adolfo Salas Orozco
(Ingeniero Industrial)**

**Fundación Universidad de América
Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas
Programa de Negocios Internacionales**

Bogotá D.C

2024



**Fundación
Universidad de América**



DIRECTIVOS DE LA UNIVERSIDAD

**Presidente de la Universidad y Rector del Claustro
Dr. Mario Posada García Peña**

**Consejero Institucional
Dr. Luis Jaime Posada García Peña**

**Vicerrectora Académica
Dr. María Fernanda Vega de Mendoza**

**Vicerrector Administrativo y Financiero
Dr. Ricardo Alfonso Peñaranda Castro**

**Secretario General
Dr. Jose Luis Macías Rodríguez**

**Vicerrectora de Investigaciones y Extensión
Dr. Susan Margarita Benavides Trujillo**

**Decano de la Facultad de Ciencias y Humanidades
Dr. Carlos Mauricio Veloza Villamil**

**Directora del Programa de Negocios Internacionales
Dr. Luz Rocío Corredor González**

**Director del Proyecto
Ing. MSc. Gustavo Adolfo Salas Orozco**



ENLANADOS

“TEJIENDO HISTORIAS”



EQUIPO EMPRENDEDOR

El equipo de trabajo está compuesto por tres (3) integrantes, estas personas tienen a cargo la realización de los tejidos y todo lo relacionado con la distribución de las mismas dos tejedoras amateurs con experiencia en el campo, realizando diferentes diseños con la técnica de “Crochet” y un miembro con conocimientos suficientes para encargarse de recibir los pedidos, producción, administración de redes sociales, calidad, empaque y envíos.



Danna G. Narváez V.

Estudiante de negocios internacionales en la universidad de américa, cursando 8° semestre, una persona que siempre se orienta al logro, con compromiso y disciplina, tiene habilidades de liderazgo y organización, además de inglés B2 en formación, marketing, atención al cliente y conocimiento de la técnica de croché.

Juliana Moreno R.

Estudiante de octavo semestre de Negocios Internacionales de la Universidad de América. Tiene 20 años, es una persona íntegra, honesta, se compromete con las labores que realiza, flexible, trabaja en equipo y posee claridad de propósito en el logro de sus objetivos, tiene habilidades como nivel de Inglés B2 en formación y manejo de la técnica del croché.



Nicolás Andrade S.

Estudiante de negocios internacionales de la FUA, actualmente en 8° semestre. Tiene 21 años, es una persona con competencias a la altura de cualquier reto que se proponga con deseo de contribuir al desarrollo social. Algunos de sus reconocimientos son el Mind Wards Business Pitch, FUA - 2° lugar, además de tener licencia de motocicleta A2.



FECHAS ESPECIALES



La Federación Nacional de Comerciantes de Colombia (Fenalco) dio a conocer un resultado de una nueva encuesta que realizó para medir el pulso de los colombianos frente al que será el consumo en la temporada navideña del pasado 2022.

El gasto promedio por persona será de \$400.000, una cifra inferior a la del 2021 que, según 40 % de los encuestados, estuvo en \$500.000.

Una encuesta elaborada por La Federación Nacional de Comerciantes de Colombia (Fenalco) sobre el Día de la Madre que se realizó el anterior 8 de mayo, evidencia que 82% de los colombianos festejará esta fecha y la mayoría (60%) destinará entre \$50.000 y \$200.000 pesos para comprar regalos para la ocasión



El artículo de la agencia de noticias “Cambio”, indica que el 84% de los colombianos asegura que celebra amor y amistad, teniendo un presupuesto para la mayoría de los detalles que oscila entre 50.000 y 100.000 pesos, entre flores, chocolates, libros y perfumes que aumentan la actividad comercial durante el festival.

PROPUESTA DE VALOR

En Enlanados se entrelazan momentos y detalles que perduran a través del tiempo, creando experiencias únicas y especiales con el cliente, uniendo cada instante para formar un tejido lleno de recuerdos que persisten con el paso de los años. En cada producto, se crea un sentimiento difícil de olvidar, tejiendo historias en el que las emociones se fusionan con la eternidad.

FLORES ETERNAS



Flores que perduran en el tiempo

MOMENTOS ÚNICOS



Crear una experiencia con el cliente

INCLUSIÓN SOCIAL



Colaboración con un grupo de mujeres de la tercera edad

La esencia de la propuesta reside en la creación de flores que perduran a lo largo del tiempo. A diferencia de las flores naturales, estas creaciones mantienen su belleza inalterable, convirtiéndose en un adorno duradero que se adecua para distintos ambientes, que no solo resalta su valor estético, sino que también garantiza una inversión en un producto que mantiene su esencia inicial. La propuesta única de valor radica en la creación de "flores eternas", ofreciendo un producto artesanal que trasciende la temporalidad y promueve la sostenibilidad ambiental.

TAMAÑO DEL MERCADO

PERFIL DEL CLIENTE IDEAL



DANIELA

(20-50 años)

Ingeniera ambiental

Mini-Bio

Daniela, una persona extraordinaria cuya vida ha estado marcada por la singularidad desde temprana edad, ha experimentado un mundo de regalos fuera de lo común. Creció rodeada de obsequios que iban más allá de lo convencional, cada uno representando una historia única y con un toque de creatividad. Con un trabajo que le ha permitido disfrutar de buenos ingresos, Daniela ha cultivado un gusto por las cosas auténticas y de calidad. No se trata solo de la marca o el precio, sino del valor y la atención al detalle que encuentra en cada producto.

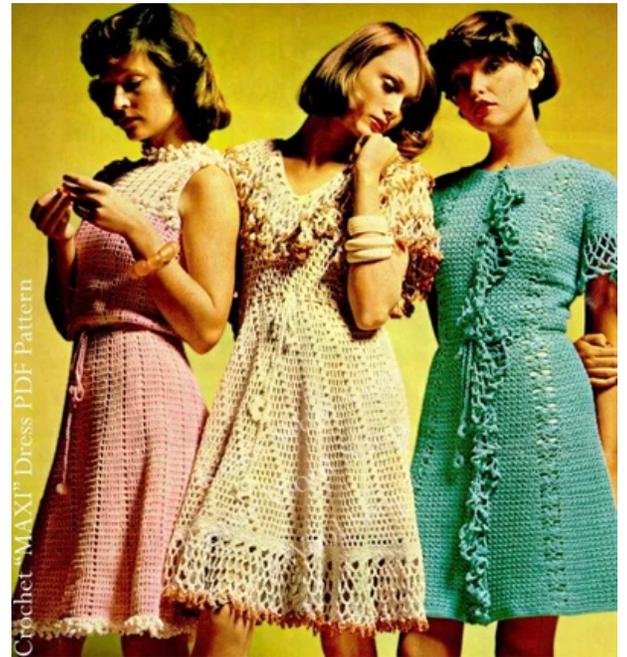
Uno de los aspectos más fascinantes de Daniela es su profundo reconocimiento por las artesanías. Daniela no solo ve un simple objeto tejido, sino una obra maestra que refleja la habilidad y la pasión de su creador.

Aparte en su diario vivir Daniela tiende a dar detalles que significan un reflejo de amor a sus seres amados.

TENDENCIAS DEL MERCADO

Según el artículo de la revista ¡Hola! En México el croché fue una de las técnicas más populares en los años 60 y 70, en la actualidad, sigue siendo sinónimo de evasión y ligereza”

Marcas como Christian Dior, Alberta Ferretti, Hermès y Roberto Cavalli esperan un nuevo regreso de una de las estéticas más populares de los años 70 en sus presentaciones para primavera-verano 2023 y 2023/2024”



La ropa tejida a crochet simboliza puro romance y libertad. Con la apariencia y el estilo urbano exhibidos en las pasarelas, los expertos de la industria y las marcas dicen que esta es una tendencia de verano muy de moda en la que vale la pena invertir en la actualidad.

LIENAS DE NEGOCIO

PÁGINA DE INSTAGRAM



La mayor fuente de ingresos es la venta de productos artesanales como por ejemplo ramos de flores personalizados y amigurumis, por medio de redes sociales específicamente Instagram, en donde se encuentra la tienda virtual en donde se podrán encontrar gran variedad de productos y precios.

TIENDAS LOCALES

Se cuenta con un línea de negocio alterna la cual es una asociación con 2 tiendas locales en las cuales se venden productos o detalles para regalar en distintas ocasiones, al vender un producto en estas tiendas se genera una ganancia del 70% al valor total de la venta, siendo así un 30% correspondiente a la tienda.



APROXIMACIÓN AL MERCADO

COMPETENCIA



@TEJIDOSCONAMOR-CO
9.600 SEGUIDORES

@TEJIDOS-ODOM
49,5 MIL SEGUIDORES



Se tiene una competencia ya posicionada y reconocida, por lo cual se debe trabajar de manera extensa en la propuesta de valor para dar un toque diferenciador que ellos no tienen. El aroma específico a flores, los materiales reciclados y sostenibles que están implementados, se posicionan como fortalezas clave que permite conectar más profundamente con el segmento de mercado objetivo.

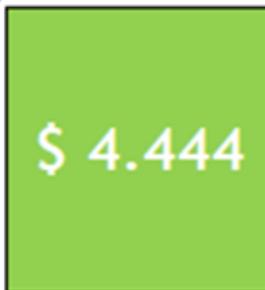
ANÁLISIS FINANCIERO



DIGITE EL % DE CONTRIBUCION

40%

M
A
R
G
E
N



PRECIO VENTA REAL



PUNTO DE EQUILIBRIO

➡ 13 ➡

ESTA ES LA CANTIDAD TOTAL A VENDER PARA RECUPERAR LA INVERSION

RECUPERADO
GANANCIA



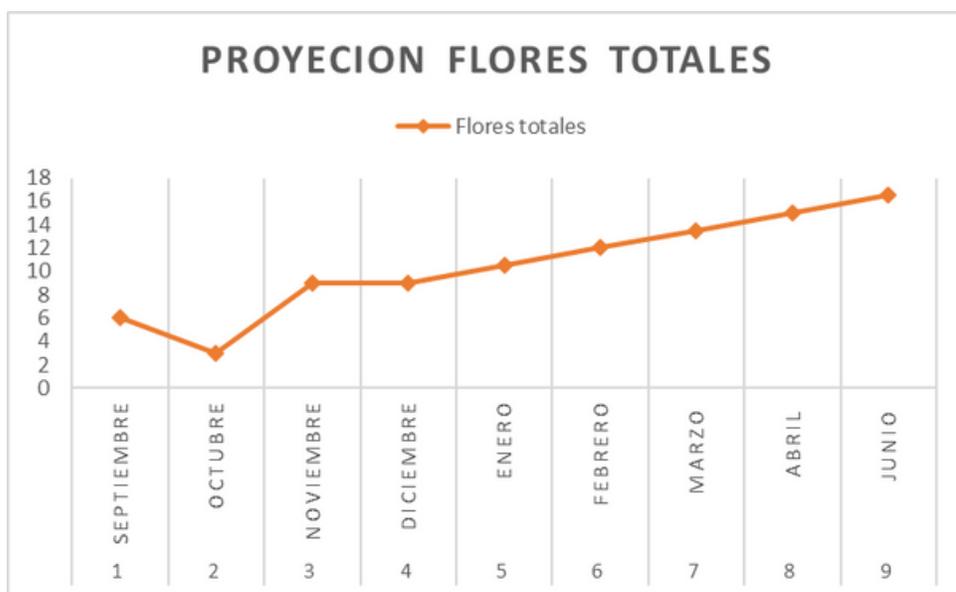
Considerando los costos totales de producción de 200.000 pesos colombianos, la facturación total (280,008 pesos) menos los costos da como resultado un margen bruto de 80.000 COP.

Punto de equilibrio mensual			
$\frac{cf}{(p-cv)}$	$\frac{5.700.000 + 60.000}{140.000 - 15.556}$	\$ 5.760.000,00	46
		\$ 124.444,00	

- **Costos Fijos:** Determinado por salarios de 3 personas y presupuesto en publicidad.
- **Costos Variables:** Todo costo que involucre un cambio según la producción, es decir puede subir o no, (Materiales, mano de obra, costos de empaque).
- **Precio Unitario:** El precio unitario de cada flor vendida es de 15.556 COP.

UNIDADES ECONÓMICAS

En la siguiente gráfica se muestra una proyección de ventas realizada y calculada a partir de las ventas que se dieron durante los meses de septiembre, octubre y noviembre. En el mes de septiembre se lograron vender 2 ramos de 3 flores, es decir 6 flores a un costo de 15,556 COP por cada flor, en el mes siguiente se vendió un ramo de 3 flores y en el mes de noviembre se obtuvo la venta de un ramo con un total de 9 flores.



Las demás proyecciones se realizaron a partir de un cálculo estimado de proyección lineal, funciona para predecir valores futuros en función de datos históricos conocidos, como es considerada una estimación no es una proyección certera de lo que se vaya a dar en un futuro. Sin embargo es una estimación que nos proporciona información de lo que pueden ser nuestras ventas en los próximos 6 meses, lo cual nos ayuda a realizar una planificación financiera y una previsión de inventario.

MAPA DE RUTA

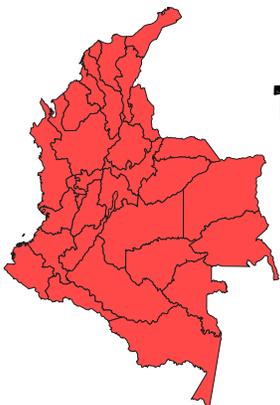
- Establecer colaboraciones
- Participar en ferias locales
- Nuevo material ecológico



SEGUNDO TRIMESTRE



- Analizar el indicador de rentabilidad
- Posibilidad de expandirse



CUARTO TRIMESTRE



- Conocer perspectiva de los clientes
- Continuar con campañas de marketing

PRIMER TRIMESTRE



- Estrategias de fidelización
- Evaluación interna
- Colaboración con mujeres de la tercera edad

TERCER TRIMESTRE



- Tendencias del mercado
- Nuevas líneas de productos

SEGUNDO AÑO



DESARROLLO SOSTENIBLE

8 TRABAJO DECENTE Y CRECIMIENTO ECONÓMICO



Uso de materiales sostenibles como la lana de bambú, perlas recicladas y papel kraft contribuye a la promoción de prácticas sostenibles en la producción y el consumo de bienes.

• PROTECCIÓN DEL MEDIO AMBIENTE

La elección de lana de Bambú y el uso de papel Kraft refleja el compromiso con las actividades comerciales para minimizar el impacto ambiental.

• INCLUSIÓN O EQUIDAD SOCIAL

La participación en tiendas locales impulsa la economía comunitaria. Además se realizará una colaboración con un grupo de mujeres de la tercera edad, dándoles un trabajo digno.

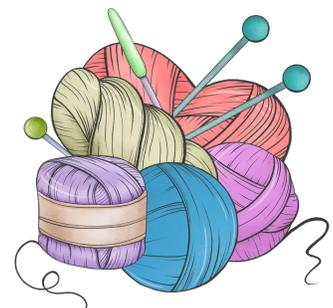
• CRECIMIENTO ECONÓMICO

Elaboración de productos hechos a mano con estrategias de fidelización que premian a los clientes leales, alentando a la repetición de compras y contribuyendo a la estabilidad financiera a mediano y largo plazo.

12 PRODUCCIÓN Y CONSUMO RESPONSABLES



Contribuir a la generación de empleo decente; se hará un plan de acción para apoyar a los artesanos locales y a la economía local promoviendo la artesanía sostenible.

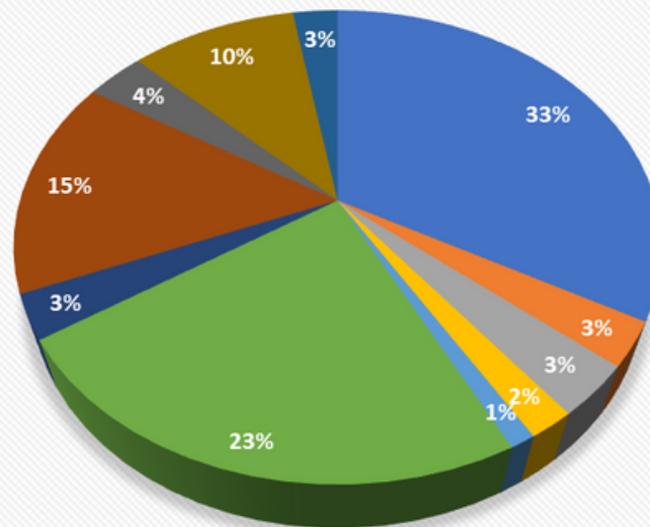


INVERSIÓN

¿POR QUÉ SE DEBERÍA INVERTIR?

El equipo está compuesto por personas dedicadas y competentes que en su mayoría cuentan con experiencia en la industria del croché adaptando técnicas de sostenibilidad en los productos, con la combinación de habilidades, conocimientos técnicos y un compromiso compartido con los valores del negocio que da reconocimiento en la entrega de productos de alta calidad.

Uso de la proxima inversion



■ Lanas Bambu ■ Perlas de seguridad ■ Ojos de seguridad ■ Agujas crochet ■ Ganchos de seguridad ■ Publicidad
■ Empaquetado ■ Kapok Relleno ■ Palos de pincho ■ Mano de obra ■ Gastos inesperados

La próxima inversión se destinará **33%** mayormente a comprar lanas bambú biodegradables, un **23%** en publicidad y un **15%** en recursos más sostenibles como el relleno de kapok que es completamente orgánico. También se destina un presupuesto de **10%** a la mano de obra que también es importante incluirla dentro de los próximos costos. De manera importante la reducción de costos inesperados a un **3%** con una mayor planificación de inversión, esto debido a que en la inversión inicial se tuvo un porcentaje del **16%** en gastos inesperados.

LEGISLACIÓN

LEY 1480 DE 2011

El Estatuto del Consumidor, busca proteger los derechos de los consumidores y regular las relaciones de consumo en el país. Ha sido una herramienta importante para fortalecer los derechos de los consumidores en Colombia.

LEY 1735 DE 2014

Por la cual se dictan medidas tendientes a promover el acceso a los servicios financieros transaccionales.

LEY 1369 DE 2009 – LEY 105 DE 1993

Es donde se rigen los operadores postales y logísticos (Responsables de la entrega de paquetes del comercio electrónico a los consumidores finales).

LEY 527 DE 1999

Esta Ley regula los mensajes de datos, la firma electrónica, los servicios de certificación, la contratación electrónica y telemática, la prestación de servicios electrónicos, a través de redes de información, incluido el comercio electrónico y la protección a los usuarios de estos sistemas.

LEY 1341 DE 2009

Definen principios y conceptos sobre la sociedad de la información y la organización de las Tecnologías de la Información y las Comunicaciones - TIC

LEY 1581 DE 2012

Ley General de Protección de Datos Personales.

LEY 2069 DE 2020

Por medio la cual se impulsa el emprendimiento en Colombia.

REFERENCIAS

- [1] Comprar lana de algodón bambú online | The Lana Box | Envíos 24h. (s. f.). The Lana Box. Recuperado de: <https://www.thelanabox.com/tienda-online/algodon-bambu/>
- [2] Organic Filler Natural Kapok Fibre Kapok Stuffing Toy - Etsy Spain. (2021, 27 octubre). Etsy. Recuperado de: <https://www.etsy.com/es/listing/893190157/relleno-organico-fibra-natural-kapok#:~:text=Kapok%20es%20una%20alternativa%20vegana,los%20materiales%20sint%C3%A9ticos%20pueden%20igualar.>
- [3] Alcalá, C. M. (2022, 13 octubre). Hablemos de crochet y sus orígenes. TheVAVIg. Recuperado de: <https://thevavig.com/blogs/noticias/hablemos-de-crochet-y-sus-origenes#:~:text=Seg%C3%BAn%20Annie%2C%20el%20origen%20de,que%20quiere%20decir%20%E2%80%9Cgancho%E2%80%9D.>
- [4] Analitik, V. (2022, 21 diciembre). Esto gastarán los colombianos en regalos de Navidad 2022. Valora Analitik. Recuperado de: <https://www.valoraanalitik.com/2022/12/20/cuanto-gastaran-los-colombianos-en-regalos-de-navidad-de-2022/>
- [5] Escobar, L. M. B. (2022, 5 mayo). Cerca de 60% de los colombianos gastará entre \$50.000 y \$200.000 en regalos, según Fenalco. Diario La República. Recuperado de: <https://www.larepublica.co/consumo/cerca-de-60-de-los-colombianos-gastara-entre-50-000-y-200-000-en-regalos-segun-fenalco-3357770>
- [6] Domènech, R. (2023, 28 febrero). La tendencia de verano airosa en la que invertirás desde hoy mismo. hola.com. Recuperado de: <https://mx.hola.com/moda/galeria/2023022846957/crochet-tecnica-artesanal-tendencia-2023-rd/1/>
- [7] Vanguardia, R. (2022, 12 septiembre). Día Internacional del Crochet: El tejido, más que una moda. Recuperado de: [www.vanguardia.com. https://www.vanguardia.com/entretenimiento/tendencias/dia-internacional-del-crochet-el-tejido-mas-que-una-moda-XM5680550](https://www.vanguardia.com/entretenimiento/tendencias/dia-internacional-del-crochet-el-tejido-mas-que-una-moda-XM5680550)
- [8] Atienza, P. (2021, 25 diciembre). ¿Las mujeres hacen mejores regalos que los hombres? Behavioral Economics Club - Behavioral Economics Blog. Behavioral Economics Blog. Recuperado de: <https://evidentiauniversity.com/es/blogs/economics/las-mujeres-hacen-mejores-regalos-que-los-hombres-behavioral-economics-club/#:~:text=Socialmente%20se%20tiene%20aceptada%20la,y%20cari%C3%B1o%20que%20los%20hombres>
- [9] Codés. (2023, 20 marzo). Papel Kraft: qué es y cuáles son sus características. Ideas de regalos de empresa y merchandising Grupo Billingham. Recuperado de: <https://www.grupobillingham.com/blog/papel-kraft/>
- [10] Normatividad. (s. f.). Recuperado de: <https://observatorioecommerce.mintic.gov.co/797/w3-propertyvalue-377739.html>