



## Antecedentes del Negocio

Primeramente pensando en las necesidades de los clientes tanto nacionales como internaciones surge **ARTESANÍAS DE CARTAGENA**, la cual se encuentra ubicada en el Hotel Estelar Playa Manzanillo. Y actualmente tiene un posicionamiento en el mercado de 5 años.

**ARTESANÍAS DE CARTAGENA**, dio sus primeros inicios vendiendo productos como chivas, sombreros, productos elaborados en coco como cucharas, ajiceras etc. Ha medida que fue pasando el tiempo fueron incorporando nuevos productos y hoy en día encontramos una amplia gama de productos y variedad de piezas, elaboradas a mano por artesanos de todas las regiones; como lo son las mochilas wayuu, gafas, sombreros, billeteras, vestidos de baño, salidas de baño, piezas precolombinas como: aretes, collares, brazaletes entre otros.

De artesanías de Cartagena surge la marca propia **MA. MARCO ANTONIO COMPLEMENTS** la cual identifica el establecimiento comercial del mismo nombre y que se encuentra ubicado en el Centro Histórico de Cartagena de Indias, calle Nuestra Sra. Del Carmen; brindando el servicio a los visitantes nacionales e internacionales desde hace cuatro años. Ambas empresas son régimen simplificado, debido a que nos encontramos exentos de cobrar IVA.

**MARCO ANTONIO COMPLEMENTS** es una combinación de arte, diseño y ecología plasmados en los más exclusivos accesorios, cumpliéndole a los más exigentes gustos del mercado. Nos especializamos en elaborar una línea de complementos para el hombre entre los que se pueden destacar mancornas elaboradas en metales nobles como lo son el oro y la plata con incrustaciones de piedras preciosas. Adicionalmente, ofrece una variedad de accesorios fabricados con materia prima no convencionales, La cual hemos denominado Arte en Madera, del que hemos construido diseños atractivos de gafas y relojes elaboradas 100% en bambu.

Además, se pueden encontrar una variedad de productos como mochilas de la Fundación Arte y Tejido la cual se encuentra ubicada en Chorrera Atlántico, de igual forma contamos con mochilas exclusivas de la tienda decoradas en perlas, cristal de swarovski entre otros.

## Definición de los Productos

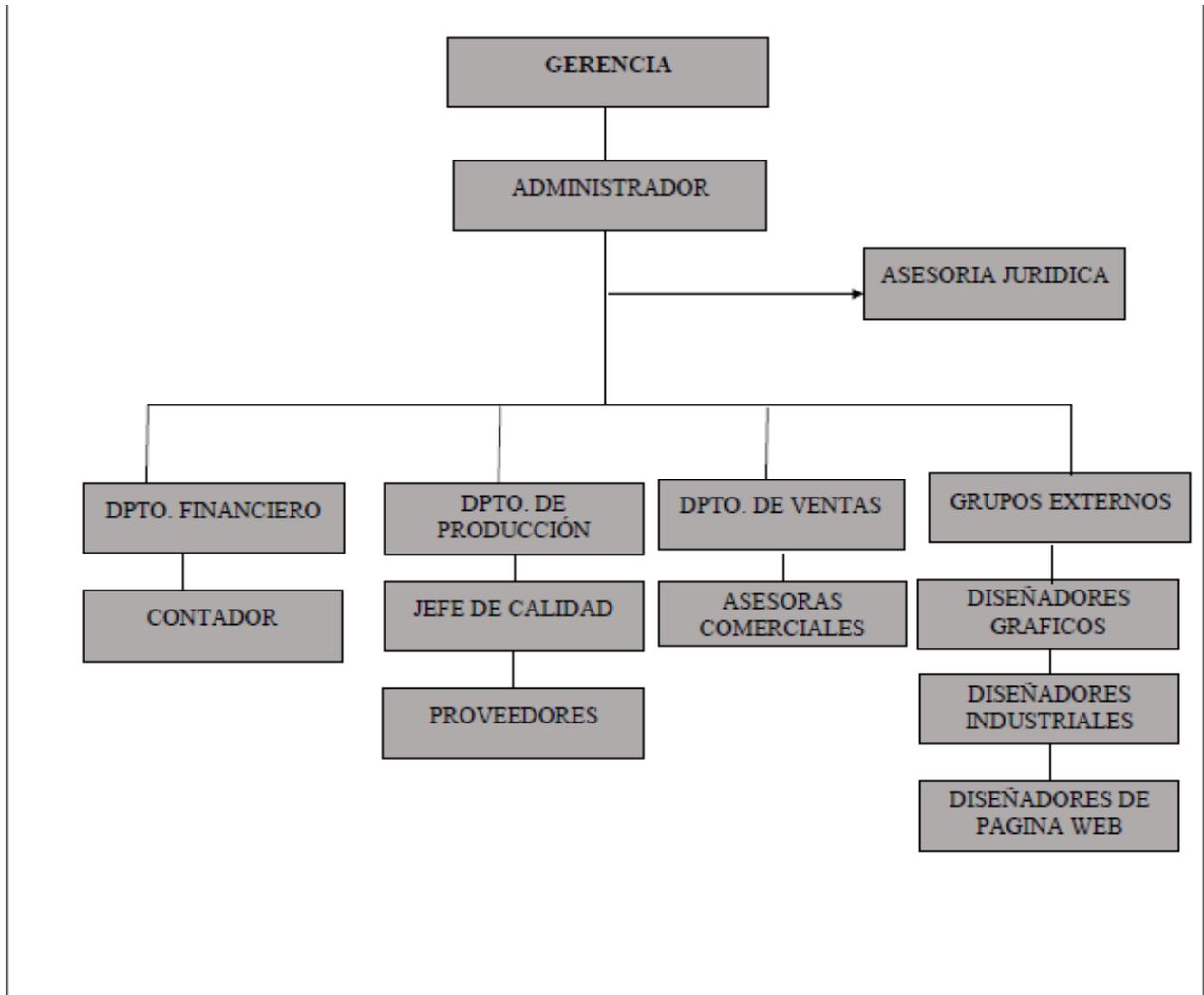
De acuerdo a la demanda del mercado, **ARTESANÍAS DE CARTAGENA** y **MARCO ANTONIO COMPLEMENTS**, ha organizado sus productos con respecto a la materia prima, clasificándolos de esta manera:

- Accesorios en madera: En este ofrecemos gafas de sol, relojes, bomboneras, servilleteros y mariamultas. Son elaborados 100% en madera con decorativos pintados a mano de nuestro país Colombia.
- Arte plástico en madera alejado: En este encontramos queseras, porta cubiertos, servilleteros, porta te entre otros. Son fabricados en madera, pintados a mano y resinados con mangos en acero inoxidable.
- Sombreros: En este encontramos sombreros Colombia, pavas en caña flecha, pavas elaboradas en palma de arroz, sombreros originales de panamá, y sombreros weltiao.
- Mochilas tejidas: Allí encontramos las mochilas wayuu unicolor, las de diseño, las mochilas en cristal de murano y las mochilas Marco Antonio las cuales cuentan con cristal de swarovski.
- Pulseras, brazaletes y manillas: En este encontramos pulsera de concha nácar, pulseras en cristal de murano, pulseras en cristal checo y pulseras precolombinas las cuales tienen doble baño de oro de 24 quilates.
- Accesorios en cuero: Allí encontramos billeteras tanto de hombre para mujer, bolsos, cosmetiqueras, monederos entre otros. Algunos cuentan con grabados pintados a mano y otros tienen decorativos en mola.
- Accesorios en palma iraca: En este encontramos mochilas, bolsos playeros, abanicos etc. La palma iraca es típica de Latinoamérica y nace en las zonas templadas de nuestro país. Adicionalmente a los accesorios elaborados en esta palma se le coloca un decorativo de piedras originales o un precolombino bañado en oro.

Todos estos productos son elaborados 100% a mano por artesanos y fundaciones de las diferentes regiones del país.

## Equipo de Trabajo

En **ARTESANIAS DE CARTAGENA** y **MARCO ANTONIO COMPLEMENTS** trabajamos con un personal altamente calificado en la atención al cliente, manejo de la tasa de cambio, y dominio del idioma inglés, quienes trabajan de manera continua en el horario 10:00 am – 9:00 pm.



- Gerencia y el administrador: velan por el rendimiento y el buen funcionamiento de la compañía. Son los encargados del proceso de compras, relaciones etc.
- Asesoría jurídica: es el departamento externo de la compañía encargado de salvaguardar los intereses del patrimonio privado. En el caso de Artesanías de Cartagena y Marco Antonio Complements contamos con la empresa D&A Asesoría Jurídica.
- Departamento financiero: es el encargado de la interpretación de información económica y financiera de la compañía, necesarias para el desarrollo eficiente de esta.
- Departamento de producción: son los encargados de la elaboración e intervención de los diferentes productos expuestos en el chowroom.
- Departamento de ventas: son las responsables de ofrecerles al cliente la información necesaria de cada uno de los productos que se ofrecen.
- Grupos externos: actualmente mediante la iniciativa de MINTIC, FINDETER y el GOBIERNO DE COLOMBIA, nos encontramos en el desarrollo de página web, con la intervención del VECINO.COM.

## Plan de Mercadeo

### Misión

Somos una empresa cartagenera que ofrece productos típicos de las diferentes regiones de Colombia. Nuestra prioridad es entregar la mejor calidad y servicio a nuestros clientes, generando reconocimiento y satisfacción con los más altos estándares de calidad.

### Visión

Ser en el 2020 un referente a nivel nacional e internacional gracias a la calidad e innovación en los diferentes productos que ofrecemos.

### Valores organizacionales

- Responsabilidad
- Trabajo en equipo
- Honestidad
- Eficiencia

## Sistema de Negocios

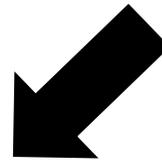
### Entrada

- Relación con proveedores
- Compra de productos (proveedores)
- Intervención de algunos productos



### Proceso

- Relación asesora comercial – cliente
- Estrategias de venta
- Valor agregado de productos
- Exhibición de los productos



### Salida

- Venta del producto
- Satisfacción del cliente
- Publicidad voz a voz
- Reconocimiento de la marca

## Matriz BCG

Con el objetivo de analizar la línea de productos de la compañía, realizamos la matriz BCG, la cual nos permite identificar la posición competitiva de cada producto y su rentabilidad en el mercado.

Estrellas	Interrogantes
<p>La línea de accesorios especialmente los aretes elaborados en palma iraca y cristal de murano y los accesorios precolombinos réplicas del museo del oro.</p> 	<p>La línea de productos en madera las cuales se encuentran las gafas y relojes.</p> 
Vaca	Perros
<p>Mochilas de lujo Marco Antonio, bolsos de palma intervenidos con cristal de seda, agarraderas en bambú y agarraderas doradas.</p> 	<p>Cuadros pintados por artistas Colombianos y los porta llaves en madera con la resina de Cartagena.</p> 

## Análisis de Riesgo

**Artesanías de Cartagena y Marco Antonio Complements** maneja dos métodos de análisis de riesgo: el riesgo cuantitativo el cual se ve reflejado cuando al finalizar el mes las ventas no cumplen con la meta propuesta. Cabe resaltar que la meta mensual es de \$30.000.000 en adelante.

En este se asignan valores para calcular el riesgo:

1. Insignificante – \$ 30.000.000
2. Baja – \$ 25.000.000
3. Mediana - \$20.000.000
4. Alta- \$5.000.000

Y el método de análisis cualitativo se ve reflejado cuando otras empresas realizan imitaciones de nuestros diseños, denigrando la imagen y el buen prestigio de la empresa.

Otro tipo de riesgo es que el proveedor no cuente con la materia prima o el producto necesario en el momento solicitarlo, lo cual afecta en la comercialización de los productos en los diferentes puntos de venta. Es por ello que es necesario realizar alianzas estratégicas con otros proveedores que ofrezcan el mismo producto con los mismos o más altos estándares de calidad.

## Plan de Implementación

Dentro del plan de implementación **Artesanías de Cartagena y Marco Antonio Complements** se tiene:

1. Implementación del software: debido a que nos encontramos en un mercado globalizado es necesario la implementación de las nuevas tecnologías, con esto se mejora la capacidad y gestión operativa tanto interna como externa de las tiendas. Además de que todo se encuentra digitalizado.
2. Apertura de nuevas tiendas: Actualmente nos encontramos en negociaciones para la apertura de nuevas tiendas en diferentes partes de la ciudad y pequeños puntos de exhibiciones en varios hoteles de la ciudad.
3. Exportación de productos: Junto con las empresas de paquetería DHL, 472, y FedEx; Nos encontramos realizando negociaciones para exportar los productos a nivel Nacional e Internacional, manejando descuentos, precios accesibles y productos asequibles.

## Plan de Mercado

Teniendo en cuenta los datos económicos reflejados en ventas, **Artesanías de Cartagena** y **Marco Antonio Complements** durante sus años de funcionamiento ha manejado un nivel de ventas mensual de \$45.000.000 en adelante. Cabe resaltar que durante los meses de mayo y junio del 2017 y 2018 las ventas fueron bajas representadas en \$19.000.000 y \$ 12.700.000.

De igual forma, los meses más altos en ventas sin incluir los del 2018 son enero, febrero, julio, agosto, septiembre, octubre, noviembre y diciembre, debido a la incidencia del turismo en Cartagena.

En cuanto a nivel tecnológico, **Artesanías de Cartagena** y **Marco Antonio Complements** cuentan con página web, software, redes sociales y su documentación legal como lo es inscripción en la cámara de comercio entre otros.

A nivel ambiental contamos con bolsas 100% biodegradables y reutilizables.

Basándonos en el entorno sectorial, nos hemos dado cuenta que a los clientes les gusta adquirir accesorios únicos, con materiales de excelente calidad. Los proveedores son artesanos de las diferentes regiones del país como la Guajira, Usiacuri Atlántico entre otros.

Con respecto a la ubicación de nuestras tiendas, tenemos un alto grado de competencia en cuanto a productos como lo son las mochilas wayuu, los bolsos en palma sin diseño, los accesorios precolombinos. En consecuencia a esto, se ha venido trabajando con diseños exclusivos de la tienda.

En cuanto a la situación interna de las empresas, se cuenta con un recurso humano muy calificado que contribuye al buen funcionamiento de estas y al cumplimiento de los objetivos planteados.

La atención al cliente es muy eficiente y siempre buscamos su satisfacción es por eso que manejamos precios accesibles y en ocasiones si el cliente lo solicita se manejan descuentos en las ventas.

#### Objetivos:

- Lograr una reducción de precios con los proveedores en un plazo máximo de 2 meses
- Alcanzar un volumen en ventas de \$400.000.000 millones anuales o más
- Lograr en un 80% la fidelización de los clientes
- Aumentar las visitas de la página web en un 80% en 10 meses
- Aumentar en un 50% las exhibiciones en los diferentes hoteles en 7 meses
- Crear franquicias
- A largo plazo ser líderes en el mercado
- Exportar tanto a nivel nacional como internacional en 3 meses
- Implementación en **Marco Antonio Complements** de vestidos de baño, ropa para hombre entre otros.

#### Estrategias:

- Difundir aún más en la página web los accesorios de **Artesanías de Cartagena** y **Marco Antonio Complements**, para que se empiecen a generar más visitas.
- Comenzar las relaciones comerciales con otros hoteles de la ciudad para aumentar las exhibiciones de nuestros productos.
- Con el objetivo de crear franquicias, la estrategia es solicitar un préstamo por valor de \$70.000.000 millones de pesos.
- Con el tema de la exportación se están realizando negociaciones con compañías de logística líderes en el mundo como DHL, FedEx Y 472. Manejando así descuentos, con el tema del envío de la carga.
- Con la estrategia anterior y las exhibiciones en los hoteles se aumentarían favorablemente las ventas a nivel financiero.

Hay que destacar que mensualmente se hace una revisión de la contabilidad para ver que ingresos y que gastos se están teniendo, y la progresión en ambas empresas es positiva, por lo que realmente el negocio está siendo rentable.

### Plan Financiero

<b>Artesanías de Cartagena</b>	
<b>NIT 45491404-2</b>	
<b>Estado de resultados</b>	
<b>DE 1 de Enero a Diciembre 31 de 2017</b>	
<b>Ventas Netas</b>	\$ 132.000.000
<b>Costo de ventas</b>	\$ 33.500.000
<b>Utilidad Bruta</b>	\$ 98.500.000
<b>Gastos operacionales</b>	
<b>Administración</b>	\$ 6.000.000
<b>Salario</b>	\$ 18.000.000
<b>Utilidad neta</b>	\$ <b>74.500.000</b>

**Marco Antonio Complements**

**NIT 1047420442-6**

**Estado de Resultados**

**De 1 de Enero a Diciembre 31 de 2017**

<b>Ventas Netas</b>	\$ 384.000.000
<b>costo de Ventas</b>	\$ 96.000.000
<b>Utilidad bruta</b>	\$ 288.000.000
<b>Gastos operacionales</b>	
<b>Administración</b>	\$ 42.000.000
<b>Salario</b>	\$ 18.000.000
<b>Utilidad Neta</b>	\$ <b>228.000.000</b>

## Resumen ejecutivo

Las empresas Artesanías de Cartagena y Marco Antonio Complements cuentan con 3 tiendas físicas de venta actualmente en el Distrito de Cartagena.

Por otro lado gracias a la innovación y dedicación de estos entes, hemos sido escogidos de la cadena de centros comerciales de más lujo de Latinoamérica que en el año 2019 tiene su apertura en la ciudad de Cartagena. (La serrezuela)

Las compañías pretenden seguir creciendo más tanto a nivel nacional como internacional gracias a las diferentes alianzas de empresas como DHL, PAYU etc.,