

PANAIA

**Estudiante:
Sarita Gómez Guillén**

**Asesora:
Sara Villamizar Jaramillo**

**Trabajo de emprendimiento presentada(o) como requisito parcial para optar el título
de Maestra en Artes plásticas .**

**Universidad El Bosque
Facultad de Creación y Comunicación
Programa de Artes Plásticas
Bogotá D.C., Colombia . 2024**

Contenido:

1. Introducción.
2. Objetivo del proyecto.
3. Descripción de la propuesta.
4. Definición de la propuesta de valor.
5. Referentes.
6. Justificación del emprendimiento con las artes plásticas.
7. Mapeo de mercado para identificar oportunidades y competencia
8. Segmento de clientes
9. Modelo de negocio.
10. Propuesta de circulación del producto y/o servicio
11. Estructura de costo
12. Fuentes de ingreso.
13. Actividades clave.
14. Obstáculos, aprendizajes y resultados obtenidos.
15. Bibliografía.

1. Introducción.

Panaiaa es un emprendimiento nacido desde una profunda motivación personal que estuve trabajando desde la herramienta Ikigai, consistía en definir mi profesión, mi vocación, mi pasión y mi misión en esta vida, luego de ello, se trasladaba a algo que el mundo necesita, lo que realmente amo, en lo que soy bueno y como podrían pagarme. Con todas esas herramientas y análisis determiné que mi pasión y mi misión es compartir aquello que ha transformado mi vida por completo, el sacrificio de Cristo en la cruz, quien redimió mi vida. De ahí surge el nombre Panaiaa, que significa "redención" en hawaiano. Esta convicción emocional es la base de mi inspiración y motivación inicial, que también lo lleva a mi profesión, en lo que soy buena, como la decoración de espacios, de poder ser parte de un hogar o espacio que necesita amplitud, diseño y decoración, creando un espacio confortable, agradable, capaz de transformar espacios.

Crear objetos inspirados en la gráfica del paisaje que veo día a día, inspirarme de la belleza de la naturaleza para ser mostrada en los diseños, es lo que motiva la caracterización de mi emprendimiento. Es por esto, que el producto de mi marca, es un espejo que encierra la redención, esa motivación inicial al redimir los espejos rotos, las baldosas que en sus diseños hará visible la naturaleza y la tierra, plasmando la gráfica floral, al estudiar la flora determinada, en este caso la que me ha rodeado desde mi infancia y la madera. Todos estos elementos confluyen en lo que es el primer producto de Panaiaa, donde redención, diseño y naturaleza se integran en una pieza única que transforma un hogar o establecimiento específico.

2. Objetivo del proyecto.

Desarrollar el primer modelo de espejo artesanal de Panaiaa, elaborado principalmente con materiales reciclados, que integre funcionalidad y estética floral, este diseño principal tendrá como título "el paisaje que me rodea" en su diseño. Este espejo será una pieza distintiva para embellecer espacios familiares y personales, aportando sensación de amplitud en ambientes cerrados o apagados. Como es el producto inicial del emprendimiento, buscará promover el uso sostenible de recursos, reflejando los valores de redención y armonía en su contorno decorativo.

3. Descripción de la propuesta.

Panaiaa, es un emprendimiento de objetos utilitarios decorativos, que se centra en su primer espejo para hablar sobre la belleza de la naturaleza en ciertas plantas vistas en los paisajes de Cajicá, Cundinamarca, tales como las eugenias, la planta de aguaymanto o uchuva, enredaderas como Bougainvillea o Buganvilia, también la hiedra, el pino vela, el árbol de acca selowiana o mejor conocida la feijoba, y eucaliptos, entre esta variedad de flores y árboles que me han visto crecer y tienen un espacio importante en mi lugar de residencia. Trayendo a colación la importancia de la belleza del medio ambiente donde vivimos, al apreciar la gráfica de las mismas, los colores, las grietas, tallos, formas, y dibujos que en las mismas flores, hojas y árboles que existen.



Los aspectos de la belleza y la gráfica serán vistos por medio del primer objeto creado; el espejo, donde encierra los conceptos de: la belleza, viéndola desde el punto de la perfección de la naturaleza, de lo utilitario en medio de un hogar, como un objeto único, que se vuelve importante en un espacio; La decoración, al utilizar la gráfica obtenida por medio del estudio de cada una de las flores, lo primero que realicé fue el registro de cada una de las plantas mencionadas anteriormente, en macro fotografía, y otras con un lente estándar captando muy bien la flor en sus pequeñeces pero también en su cuadro completo, luego pase a la elaboración de bocetos en acuarelas y dibujos, para finalmente llegar a gráficas específicas de cada una de ellas, sacando colores y texturas.





Para este primer espejo, creado pensando en mi entorno, es importante la recolección de la materia prima, los espejos, la madera y las baldosas. Luego de esto se empieza la producción de cada una de las baldosas y sus diseños, como el trabajo de esmalte en polvo es tan experimental, es una sorpresa el conocer los colores dados por medio de la quema de esmaltes, que tanto amplía la gama de color colocada al principio y dando libertad al horno que haga su trabajo en lo pictórico, porque en el proceso de la pintura del esmalte en cada baldosa en gran parte son aguadas y luego llega a un color muy opaco cuando seca, entonces llega a ser un trabajo de pintura bastante experimental, eso es algo muy interesante, que me permite trabajar intuitivamente.







Eso sería el proceso de pintura de las baldosas, luego el carpintero se encarga de hacer el marco, tratando con la madera reciclada, a la par de esto se van buscando los espejos, adecuados dependiendo del tamaño y al mismo tiempo el tejedor va trabajando en crochet las flores para suturar las grietas que tenga el espejo, las flores tejidas estarán pegadas en las suturas del espejo. Este material de la lana es interesante por el gesto de tejer las roturas, tejer algo roto, por eso fue la decisión de haber escogido la lana que es suave y manejable con algo que en contraste está quebrado. Así paulatinamente se va desarrollando todo aspecto de la producción para su finalización.





En medio de todo el proceso de producción y la recolección de cada uno de los materiales, se va trabajando la video filmación y edición de las tomas importantes de todo el proceso, así tomando la importancia de la transparencia en nuestros procesos, para los clientes es importante buenos registros y eso es lo que se va trabajando para tener buena calidad de fotografías y videos.



Otro aspecto importante es el trabajo de la decoración en medio del espacio en donde el espejo se vuelve el objeto vital para que un rincón, o espacio determinado que no está bien iluminado, y visualmente le falta diseño y color, le aporta luminosidad al hogar, amplitud y color. Ahí es donde entra la importancia de la decoración y la relación con el diseño de interiores y como un espejo puede cambiar por completo un espacio cerrado, apagado y sin vida, siendo este objeto una herramienta que se apropia de la ampliación y la decoración, haciendo al igual uso de luces colocadas estratégicamente en el espacio donde estará ubicado, tales como reflectores instalados en el piso para que le dé una atmosfera más grande al espejo y el lugar escogido y así ser el objeto capaz de ampliar.

Montaje

El montaje de este primer producto de Panaiia, tiene como objetivo mostrar los aspectos importantes del proceso del emprendimiento. El espejo que realice será el foco del montaje, estará colgado en una pared, tendrá unas luces pequeñas en el piso para darle el protagonismo, y ese ambiente confortable al espejo en medio del espacio.

Además para demostrar que es un proyecto de emprendimiento estará un televisor de 35 pulgadas al lado, con el video del proceso del espejo.

Y al otro lado del espejo habrá un esquema de textos y fotografías claves para el entendimiento del espectador, entre ellos estará una introducción del emprendimiento, el logo, y algunas fotografías de las flores.

4. Definición de la propuesta de valor:

Panaiia ofrece espejos decorativos exclusivos, creados con materiales reciclados y respetuosos con el medio ambiente. Las piezas no solo aportan belleza y elegancia a cualquier espacio, sino que también cuentan una historia de sostenibilidad y renovación, redimiendo espejos rotos y dándoles una segunda vida.

La diferencia de los espejos que se proponen, en relación a otros que se encuentran en el mercado, es la decoración única, inspirada en grupos específicos de la flora, las colecciones de espejos que se realizarán, el uso de medios sustentables que subrayan la importancia de cuidar el medio ambiente y reducir los desechos. Además, el concepto poético de restaurar

espejos rotos, tejiendo sus fracturas para crear una imagen renovada, refleja la armonía entre lo estético y lo ecológico.

PROPUESTA DE VALOR



Para llegar a la propuesta de valor, hice uso de este esquema en donde se hace el análisis de las frustraciones del cliente que le falta que siente que no tiene, junto con lo que el cliente debería hacer como buen cliente y las alegrías que le causarían tener un producto que satisfaga todas ellas. En la parte izquierda me ayudó a entender como podía atender a las frustraciones y alegrías de mis clientes, siendo una creadora de alegría por medio de mis productos y aliviando sus dolores.

5. Referentes:

Para la realización de mi emprendimiento fue necesario ver de que otras fuentes en cuanto a lo gráfico, conceptos y demás me podían ayudar a crear lo que quería, empezando por la gráfica, con Georgia O'Keeffe, trayendo el concepto japonés de kintsugi, una diseñadora de interiores que crea espejos con implementaciones más allá como luces en el espejo, y Richard Senet un referente conceptual.

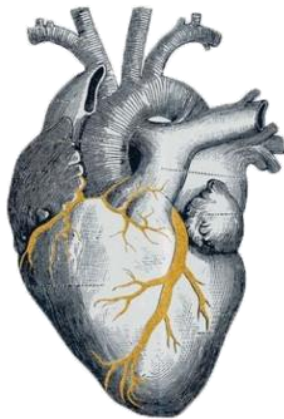
1. **Georgia O'Keeffe** es una de mis referentes en cuanto a lo plástico, hablando de sus pinturas y como ella trabaja en grandes formatos imágenes ampliadas. Es mi referente por esa gráfica similar que quiero implementar en cada baldosa, una vista o ampliada o alejada de las flores, de los árboles, la montaña, etc. la propuesta que utiliza Georgia O'Keeffe, hablando de la cantidad de colores y

gamas logradas en un imagen agrandada es lo que yo también quiero transmitir en mis diseños.



Georgia O'Keeffe, Red Canna, 1924. Tomado de *Artwizard* (Marzo, 2020)

- 2. Kintsugi:** este concepto y técnica tradicional japonesa de reparación de cerámica con laca y polvo metálico que suele estar hecho de oro o plata. Esta práctica, que tiene siglos de antigüedad, se utiliza a menudo para reparar objetos preciados embelleciendo las grietas, que sirven como registro visual de la historia del objeto. (Kintsugi, s.f.) Siendo esta técnica un referente importante para mi trabajo de curar las grietas del espejo roto, no lo hago con oro o plata, lo traduzco en diferente material que es la lana de crochet.



Creación Positiva. (s.f.). Kintsugi: La técnica japonesa de reparación con oro.

- 3. Kelly Wearstler,** una reconocida diseñadora de interiores, utiliza a menudo espejos como elementos clave en sus espacios para crear un sentido de escultura

y profundidad visual. En su filosofía de diseño, considera los espejos no solo como objetos funcionales, sino como piezas de arte que realzan la interacción entre la luz y el espacio. Por ejemplo, en su propia casa, ha incorporado un espejo de Louis Durot, combinándolo con mobiliario escultórico para crear una experiencia curada, similar a una instalación artística, donde el espejo interactúa con otros elementos del diseño.



McMillan, R. (2023, September 16)

4. **Richard Sennett**, al hablar sobre lo artesanal de los productos. “El artesano explora estas dimensiones de habilidad, compromiso y juicio de una manera particular.

Según Sennett (2008), el artesano explora estas dimensiones de habilidad, compromiso y juicio de una manera particular. Se centra en la estrecha conexión entre la mano y la cabeza. Todo buen artesano mantiene un diálogo entre unas prácticas concretas y el pensamiento; este diálogo evoluciona hasta convertirse en hábitos, los que establecen a su vez un ritmo entre la solución y el desarrollo de problemas. (p. 12)

Cuando yo trabajo con las baldosas estoy elaborando lo mismo, un trabajo de mano y cabeza constantemente, algo que una máquina no realiza y ahí está el trabajo que me interesa que sea artesanal y no mandar hacer un lote de baldosas, de esta manera veo ahora ya completado el espejo, como me permitió desarrollar un conocimiento que

antes no tenía, por el mismo medio de hacer las cosas con la mano y poder unirse al mismo producto.

6. Justificación del vínculo del emprendimiento con las artes plásticas

Realizando mi proyecto, determiné cuatro vínculos de las artes plásticas con el emprendimiento, en estos 4 años de carrera, entendiendo que las artes plásticas son más que una técnica, sino una relación con el entorno y el ambiente que nos rodea, tomando una temática y abordarlo conscientemente con un pensamiento y con una mirada panorámica crítica.

La reflexión y la mirada contemporánea frente al contexto social: Mi emprendimiento está relacionado con las artes plásticas a través de la sostenibilidad y donde por medio de mis procesos sustentables con los materiales reciclados, invito a la reflexión sobre la conservación del medio ambiente y la naturaleza que nos rodea. En la carrera aprendí a como artistas debemos crear obras que tenga la capacidad de crear una reflexión y haya una interacción con el espectador, haciendo retumbar los oídos y las fibras de las personas, en este caso y como lo he ido explicando, se basa en la importancia del medio ambiente, de la reducción de desechos y haciendo parte de las problemáticas actuales, en este caso. En mi primer espejo estoy haciendo uso de esos métodos sustentables, como buscar los retazos de baldosas que van directo a la basura, reciclar madera para el marco y reconstruir un espejo roto. Gracias a estos gestos y acciones sustentables animo al consumidor a la compra de productos más amigables con el medio ambiente, al hablar de la flora que está en mi entorno, y cómo al crear un espejo hecho de baldosas que reflejen la belleza de nuestra tierra, invito a una reflexión como habitantes Cajiqueños a apreciar la naturaleza que tenemos a nuestro alrededor, poder preservarla al ser Cajicá, un pueblo con riqueza en flores, árboles y montañas.

Gesto poético: Además del uso de la sostenibilidad en los materiales, hago una reflexión poética sobre lo roto, lo quebrado y cómo al juntar las partes, estoy tratando con el hecho de redimir una imagen a través del gesto “unir los pedazos”. Como artista plástica, en medio de un ambiente contemporáneo tengo como objetivo demostrar esa poética a través de mis objetos utilitarios, donde algo roto carente de valor pueda volver a cobrar vida.

Bauhaus al superar la división entre arte, diseño y artesanía: Al hablar sobre los objetos utilitarios en mi emprendimiento, sustentó la importancia de superar la división que tiene la artesanía, el diseño y el arte, elementos clave del código bauhaus, al poder trabajarlo poderosamente en cada producto, con su diseño intuitivo, único y artesanal, su conciencia con el hoy y la tierra que nos rodea. En mis diseños y mi gusto por el hacer, establecí que la Escuela Bauhaus es una escuela con un principio que me inspira, el que ya no es una división entre esas tres disciplinas sino que están en constant dialogo.

Proceso intuitivo: Como artista desarrollaré un proceso intuitivo tomando inspiración de la naturaleza que me rodea, las formas halladas en la creación y fusionarlas con la técnica, manejo del color y de los materiales para lograr así piezas únicas e irrepetibles. “proceso intuitivo de creación, con el contraste de materiales, formas y colores, esa era la esencia de la bauhaus”

7. Mapeo de mercado para identificar oportunidades y competencia

A continuación en esta sección, es importante conocer el mercado en donde el tipo de productos es similar al de Panamá, al tener conocimiento de los diferentes emprendimientos y establecimientos, podemos conocer en que se puede mejorar y que en se diferencia mi emprendimiento. Mi análisis en cuanto al mapeo de mercado se basó y se redujo a un nivel nacional, investigando los establecimientos que se enfocan en la creación de espejos, unos más básicos en su diseño que otros, unos establecimientos más creativos en cuanto a su diseño y decoración, o en su trato con sus clientes.

“**Espejito espejitos**”, es un emprendimiento que vende espejos de diferentes tamaños y formas. Lo bueno que tiene este espejo es que es atemporal, por lo cual le sirve a cualquier tipo de espacio. Además este espejo de “espejito espejitos” es que tiene buen precio y tamaño, que es del mismo tamaño que el mío. A comparación con el mío, no utiliza materiales reciclados, en cambio mis espejo sí, haciendo clara la importancia del medio ambiente y el reciclaje en medio de los materiales. Adicionalmente sus diseños son básicos y no contienen ningún tipo de decoración, en cambio los propuestos en mi proyecto tienen mayor propuesta de diseño.

Uno de los espejos que tienen tiene un tamaño 1.80mts de alto x 0.80mts de ancho, hecho en madera y tiene un precio de 1'090.000 cop incluye envío e instalación.



(Espejo Alice, 2024)

“Hugga”, esta empresa de espejos artesanales, ofrece espejos hechos a mano, como se evidencia en la foto que encuentrana abajo, es un espejo cuesta 3'039,750 cop, tallado a mano y su dimensión es de 1,10 metros de ancho x 2 metros de alto.



(Espejo Marruecos, 2024)

Este emprendimiento tiene como uno de sus objetivos poder recuperar muebles ya dañados y así ayudar el medio ambiente, aunque con este espejo no es así, también este espejo es tallado a mano, que eso hace que en parte sea artesanal.

“Carla Lizarazo at home”. Es un emprendimiento de objetos de decoración para hogares, ubicado en la ciudad de Bucaramanga, en donde sus objetos están los espejos, hechos en metal color dorado, con figuras geométricas. El espejo mostrado abajo tiene dimensiones de 80 cm de diámetro, con un costo de 898.000 cop.



(Espejo redondo dorado con figuras geométricas, sf)

Este emprendimiento tiene buenos espejos y diseños geométricos interesantes como el de la imagen, sin embargo no utilizan materiales reciclables que ayuden a la contaminación del medio ambiente.

“Resin studio”, un emprendimiento exitoso en donde venden espejos con decoraciones en resina, y diferentes diseños como lunas, flores, vulvas, paisajes. Aparte de vender espejo hacen mesas de noche, hechas en resina, Este diseño de espejo a continuación tiene un costo de 500.000 cop con unas dimensiones de 80 cm de diámetro.



(Atardecer en un espejo, 2022)

Este emprendimiento tiene muy buenos precios y una buena acogida por ello y sus clases de resina con relación al espejo, aparte de lo antes mencionado, es una marca muy llamativa, por su participación en ferias, sus diseños y creaciones con colores, es algo que aún a mi emprendimiento inspira, en el aspecto de que sus diseños están en tendencia, son atractivos para los clientes y son memorables por los clientes, algo que quiero lograr con mis diseños en Panaiia, y ellos logran esta buena atracción por su buena comunicación y uso de las redes sociales.

“**Ambiente living**” es una tienda, muy reconocida a nivel nacional, donde sus precios a comparación de otras cadenas de tiendas de decoración. Decidí agregar este establecimiento, por el impacto que tiene esta tienda en las personas, por su estética moderna, por sus diseños y alta calidad en sus productos. Algo que caracteriza esta tienda de decoración es que tiene variedad entre productos industriales, y algunos más artesanales. Uno de los espejos vistos es el de la imagen a continuación que tiene dimensiones de 71 cm de diámetro, está hecho de hierro, y tiene un costo de 489.950 cop.



(Espejo redondo dorado, fotografía tomada por Sarita Gómez, Octubre 2024)

“**Tugó**” este establecimiento muy común en Colombia, es una tienda de muebles y decoración. Este establecimiento tiene sentido que esté en el mapeo de mercado porque es una tienda en la cual hay por lo menos unas 17 tiendas Tugó en Colombia, además hay una tienda ubicada en Fontanar, Chía que tiene cercanía con Cajicá, mi lugar de residencia. (Tugó, 2024, Tugó tiendas.) Esto hace que sea una opción viable y factible para los clientes de llegar adquirir productos en este establecimiento.



(Espejo Fiorella, fotografía tomada por Sarita Gómez, Octubre 2024)

Este espejo tiene una dimensión de 120cm de alto x 60 cm de ancho, y tiene un costo de 549,990 cop.

“Zara Home” esta tienda conocida no solo en Colombia, tiene relevancia en este documento por la acogida que tiene esta tienda, con productos estéticos, de alta calidad y muy queridos por el público, además hay una tienda en Fontanar Chía, que tiene cercanía con Cajicá, mi lugar de residencia. Uno de sus espejos es de marco en madera con dimensiones de 1.60cm de alto x 40 cm de ancho, con un precio de 729.000 cop.



(Espejo pie marco redondeado, fotografía tomada por Sarita Gómez, Octubre 2024)

“Ebenezer” es una tienda de muebles, que una de sus ubicaciones es en Cajicá, por eso decidí agregar esta tienda, este espejo aunque no tiene mucho de diseño floral, o más allá de lo común, tiene cabida por la ubicación de este establecimiento, y los residentes pueden ir directamente a este tipo de tiendas, porque es lo más cercano y conocido que tienen a sus hogares.

El espejo tiene unas dimensiones de 100cm de alto x 50cm de ancho, con marco negro en metal, tiene un precio de 670.000 cop.



(Espejo ovalado, fotografía tomada por Sarita Gómez, octubre 2024)

Viendo el análisis de estos emprendimientos escogidos, mis espejos, y mi marca en general tendría una buena acogida, por el uso de materiales sostenibles que estoy utilizando, por la reducción de desechos que hace parte en mis procesos, por la transparencia que reflejan los videos realizados de que cada una de los pasos a dar son compartidos con los clientes.

Además la decoración, diseños únicos y artesanales son un extra en mi emprendimiento, algo que así como lo mencionaba en el emprendimiento de “resin studio” que sus diseños y productos son memorables, tienen un distintivo con el uso de la resina, mis diseños tienen su valor y diferencia en diseño y unicidad.

8. Segmento de clientes

Comencé definiendo mi segmento de clientes enfocándome en un grupo específico: mujeres de entre 30 a 50 años con afinidad por la naturaleza y un interés en lo ecológico. Estas mujeres valoran lo decorativo, especialmente lo floral, y tienen un gran aprecio por la decoración de sus hogares. Además, deben contar con una estabilidad económica, ya que el producto no es de fácil acceso, y pertenecen a una clase media-alta. Además de encontrar a un grupo de personas que puedan atraerles mis diseños está la posibilidad de los ecohoteles y ecorestaurantes como posibles clientes, ya que estaré utilizando materiales reciclados y aplicando principios de sostenibilidad en el ámbito ambiental. Con esto en mente comencé a investigar en redes sociales que lugares con esas características podrían estar interesados en mis espejos como mi primer producto.

El primer posible cliente es el ecohotel “**Biohabitat**” ubicado en Armenia, Quindío, se enfoca en su integración con la naturaleza y el habitat, a este hotel le ofrecería un espejo con diseños de los árboles ubicados cerca de su zona.

Otro cliente posible es el hotel “**las islas**”, ubicado en Barú, este hotel tiene principios de sostenibilidad con el medio ambiente, como el de plantar árboles y plantas constantemente, a este hotel le ofrecería mis productos, haciendo una acomodación en el diseño, de flora y fauna de esa región.

Otro ecohotel es “**Boato**” hotel en Guatapé, Antioquia. Es un hotel que le quiere brindar a sus clientes, tiempo de desconexión, con vista al embalse, es un buen cliente por su propuesta de acercarse más a la naturaleza.

El último ecohotel sería “**Araucana lodge**”, ubicado en el valle del Cauca.

Llevo más de diez años operando tours de aviturismo en Colombia, fuimos pioneros en el tema. Hace un año abrió un “Araucana Lodge” un lugar dedicado al avistamiento de aves y al turismo de naturaleza en los Andes occidentales a 40 minutos de Cali. También manejamos una huerta orgánica que produce las verduras para nuestro restaurante y tenemos una política de sostenibilidad muy robusta”

Calonje, C. (2020) 7 ecohoteles para reencontrarse con la naturaleza.

Siendo así mi propuesta sería hacerles un espejo con las aves que recorren su finca comúnmente, mezclado con diseños florales nativos de su zona.

Un restaurante que me llamaba la atención para poder ofrecer mis productos es “**Selvatiko**” ubicado en Bogotá, Colombia. Aunque ellos no se centren en tener su decoración sostenible, su comida está muy relacionada con la naturaleza Colombiana, “Lo principal a comunicar será la riqueza de Colombia en cuánto a su flora, fauna y cultura desde las diversas regiones del país” Restaurante Selvatiko. (s.f.). *Selvatiko*. Como restaurante se centran en que su autoría sea inspirada en las selvas colombianas. Viendo esto les propondría un espejo muy amplio con toques dorados y tonos verdes en donde se vean la fauna y la flora de las selvas amazónicas.

Viendo cada uno de los posibles clientes y haciendo el análisis, me hizo entender que es importante definir un espectro de personas en específico, cuando enfoco mi mirada a un tipo de personas que pude obtener por el modelo de negocio canvas, que realice para determinar aspectos importantes en el emprendimiento, determinando una relación estrecha con los clientes en donde conozco que tipo de personas pueden adquirir mis espejos, teniendo en cuenta sus deseos, sus necesidades y gustos, que sean también alineados con los principios del emprendimiento en cuanto a la naturaleza, el medio ambiente, la decoración y lo floral.

9. Modelo de negocio canvas

A continuación veremos un poco sobre el proceso de realización del modelo de canvas. Que me ayudó a determinar aspectos clave para Panaiia, de que manera me relaciono con los clientes, que canales estaría utilizando en un futuro, y algunos recursos clave. Los demás aspectos del modelo están descritos en otros puntos más adelante como los recursos clave, o uno que ya fue explicado que es la propuesta de valor.

Socios clave

¿Quiénes son nuestros socios clave? Diseñadores de interiores que puedan para sus proyectos integrar mis espejos, este socio clave es a largo plazo, haciendo uso de cuentas de Instagram y Tiktok. También influencers de 30 a 40 años que tenga impacto en empresas y mujeres que les interese la decoración de sus espacios, cuando tengo estos aliados influenciadores en redes sociales, ayudará a promover la marca y que el segmento de clientes escogidos puedan conocer la marca.

¿Quiénes son nuestros proveedores clave?

La ceramista dueña de “*Tornus cerámica*” que me ayuda con la quema de los azulejos. “*Vroglass*” la tienda que distribuye los esmaltes para cada uno de los azulejos.

Relación con los clientes

¿qué tipo de relación tenemos con nuestros clientes? Una relación acompañada desde que ellos manden hacer o adquieran el espejo, tendrán instalación incluida en el precio, adecuación al espacio, y haciendo seguimiento continuo de su satisfacción y estado del

espejo. Adicionalmente y muy importante, siendo muy transparente con cada insumo y proceso del espejo.

Recursos clave

Los recursos clave fueron creados en base de una plantilla que me ayudó a organizar los datos de los recursos que tenía disponible.

Materiales: Baldosas recicladas de las demoliciones, espejos en un porcentaje bajo rotos, esmaltes de vroglass, madera de las demoliciones para hacer el marco.

Intelectuales: Fotografía digital, para las fotos de cada una de las flores; Teoría del color para poder pintar cada una de las baldosas;

Humanos: Ceramista con conocimiento de horno cerámico, Tejedor para cada una de las flores en lana, Carpintero para trabajar en el marco, mi trabajo de pintura de los azulejos.

Económicos: el recurso económico se basa en las ganancias de la venta de cada espejo, y las clases para los niños que están 100% vinculadas a Panamá, y al proceso del espejo, para poder transmitir un poco de lo que es la esencia del producto.

10. Propuesta de circulación del producto y/o servicio

Para promocionar mis espejos y hacer que circulen efectivamente, optaría por las redes sociales de Instagram y tiktok, en un blog hablan sobre lo que son estas redes sociales.

Instagram, fundada en 2010, ha crecido hasta convertirse en uno de los nombres más destacados en el mundo de las redes sociales. Es una plataforma centrada en imágenes y vídeos, ideal para empresas que desean destacar visualmente. (Orquesta media, Octubre 16 del 2022) <https://orquestamedia.com/cual-es-la-mejor-red-social-instagram-o-tik-tok/>

TikTok, lanzada en 2016, ha experimentado un crecimiento exponencial y se ha consolidado como una de las plataformas más populares para la creación y consumo de videos cortos. Esta plataforma es sinónimo de creatividad y entretenimiento. (Orquesta media, Octubre 16 del 2022)

<https://orquestamedia.com/cual-es-la-mejor-red-social-instagram-o-tik-tok/>

Vemos como estás dos son las mejores redes sociales para empresas, y videos cortos que es lo que más me interesa a la hora de relacionarme con mis clientes, haciendo mi cuenta con buenas fotografías e imágenes de diseño. Tal como ya lo mencionaba antes, el trabajarle a los videos de los procesos del espejo, además en las fotografías para que sea de esa manera mucho más llamativo y profesional, por medio de estas redes compraré publicidad una vez a la semana, con el segmento de clientes definido de ecohoteles y ecorestaurantes. Esta propuesta de circulación aplica para los ecohoteles y personas naturales, independientemente de que estén en Cajicá, Bogotá u otra ciudad de Colombia.

11. Estructura de costos

La estructura de costos se basa en la mano de obra hablando de todo aspecto, el carpintero, la pintura de baldosas que está a cargo mío hasta que pueda crecer el emprendimiento en cuanto a los empleados. El ceramista que está a cargo una especialista en Cerámica, dueña de “tornus cerñamica” y el tejedor que hace cada flor a mano. Hablando un poco de los materials tuve en cuenta cada producto clave, y necesario. Además de esto, calculé los costos indirectos que son el transporte, redes sociales, e instalación, relacionandolo con su cantidad multiplicando por su costo unitario. Luego de calcular cada costo clave, se suman y a esa suma, le agrego el 10% que son las ganancias, como es el primer espejo y no se que tanta recpetividad vaya a tener aunque haga muchos análisis y estudios de mercado, empecé con el mínimo de ganancias, y dependiendo de cómo vaya creciendo en fama y ventas, se irá subiendo la ganancia, con todo esto el total del espejo sería de 1`622,390 cop. Esta estructura de costos me ayudó a cobrar de una manera correcta, sin que se salga nada de la suma final, sino que sea un total honesto, y justo como para el cliente como para el emprendimiento.

Concepto	Cantidad	Unidad	Costo Unitario	Costo total		Resumen	Costo
MANO DE OBRA							
Carpintero	5	horas	44000	220000		MANO DE OBRA	1030800
Pintura de baldc	28	horas	20000	560000		MATERIALES	380100
Ceramista (horn	6	horas	30800	184800		COSTOS INDIRECTOS	64000
Tejedor	12	horas	5500	66000			
Total:				1030800		TOTAL DE COSTOS DEL PRODUCTO	1474900
MATERIALES							
Esmaltes	4	MLts	32500	130000			La ganancia debe ser mínimo del 10% o el 15% el valor total
vidrio	1	mts	60000	60000			
Pegante	1	MLts	30000	30000		PRECIO DE VENTA DEL PRODUCTO	1'622,390
Baldosas	44	cms	250	11000			
Resina	2	MLts	25000	50000			
Madera	6	mts	16600	99600			
Total:				380600			
COSTOS INDIRECTOS							
Transporte	1		45000	45000			
Publicidad	1		4000	4000			
Instalación	1		15000	15000			
Total				64000			

12. Fuentes de ingreso

En cuanto a las fuentes de ingreso de mi primer producto, el espejo, no solo planeo obtener ganancias de la venta de los espejos, sino también a través del trabajo relacionado con el emprendimiento, que incluirá la enseñanza de la técnica para crearlos. Esto me permitirá una fuente adicional de ingresos al ofrecer talleres para niños, enseñándoles las técnicas de reparar mediante tejidos y; la exploración del uso de la pintura en esmalte. Además los invitaré a buscar baldosas; rotas, desechadas, o abandonadas en donde puedan hacer el mismo ejercicio de redención. De esta manera, los niños desde pequeños aprenderán la importancia del medio ambiente y el reciclaje de los materiales y así darles nuevos usos a los materiales desechados.

13. Actividades clave

En esta sección encontraremos las actividades clave para poder realizar la propuesta de valor, al definir las actividades necesarias para lograr los objetivos de la propuesta, me hace entender y aterrizar cada aspecto importante y que nada se olvide y pueda cumplirse la propuesta de valor y el emprendimiento pueda tener un diferencial calor y logrado.

Actividades de producción:

1. Primero tener el sondeo de la flora a estudiar para luego replicar en las baldosas, dependiendo de cada especificación hacerlo según la flora correspondiente.
2. Pasar las baldosas por el horno con la ceramista.

3. Tener una comunicación constante con la persona encargada de los tejidos, para ir mandando hacer las flores tejidas dependiendo de la flora escogida.
4. Ir recolectando las baldosas, espejos rotos, y madera reciclada que la encuentro en retazos o demoliciones, para que de esa forma tenga un depósito cada vez más amplio y con material suficiente.
5. Colocar los espejos rotos de manera estratégica para que pueda ser estético y no un obstáculo para que los clientes puedan adquirirlo.
6. Ir mezclando varios tonos de esmalte, para así tener más variedad y riqueza de colores en mis baldosas.

Actividades para la relación con nuestros clientes:

1. Progresivamente tener un buen registro del proceso y de los productos realizados para que nuestros clientes se sientan en la tranquilidad de que nuestras redes sociales son transparentes y profesionales.
2. Tener una comunicación esporádica con los clientes, para conocer su experiencia con sus espejos alrededor del tiempo.
3. Tener un buen sondeo de los espejos de cada persona o establecimiento identificado

14. Obstáculos, aprendizajes y resultados obtenidos.

En este proceso crear el primer objeto de Panaiia, en menos de 6 meses, fue un total reto para mí, en dónde aprendí a ser más diligente, responsable y organizada con cada aspecto a desarrollar. Fue un abrebocas de lo que puede llegar a ser mi emprendimiento en un futuro, en dónde podré realizar más exploraciones con la cerámica y en ser más sustentable en mi forma de hacer.

Un poco del proceso fue haber empezado por una idea de objetos utilitarios, como totebags, joyeros y camisetas, que no la descarto por completo para futuras exploraciones, pero este no era el momento de hacerlo. Luego de pensar y analizar el espectro en cuanto a tiempo, decidí reducir el objeto utilitario a uno que es el espejo, mi primer producto de panaiia. El espejo me interesa por tener la capacidad de ampliar un lugar y un espacio determinado, al decorar un rincón que le falta luz, amplitud y decoración; aún veía que el trabajar con un espejo me daba la oportunidad de trabajar gestos interesante como el unir los pedazos, tejer las grietas, algo que me interesa bastante. Esta propuesta de objeto fue un recorrido difícil,

para llegar a donde está ahora, pasar de que fuera el cemento curando las grietas de los espejos rotos, luego pasar a la idea de inmortalizar flores en resina, y llegar al resultado final de flores tejidas, insertadas en las grietas, donde aprendí que un gesto poético como el tejer grietas dejaría una huella interesante de elemento roto y ser el material de la lana un medio para redimir una imagen.

Eso por un lado en cuanto al gesto poético que determine, pero también el aspecto de la gráfica y ese proceso de llegar a ciertas flores determinadas del primer espejo de Panaiia, estaba un poco a la deriva, un poco perdida y hacer un poco de todo lo que había llenado mi mente, hasta que fui reduciendo las especificaciones, a un lugar, a una paleta de colores, y ciertas flores, que tendría lugar en la flora que está a mi alrededor, mi hogar Cajicá, Cundinamarca; los árboles, plantas y flores que me vieron crecer desde hace 17 años, una especie de homenaje a mi pueblo y mi casa. Esa fue la última determinación que, tomé en cuanto a la gráfica.

Luego de llegar a una decisión conciente con los tejidos, las grietas y la gráfica floral específica, desarrollé el espejo. Primero disparando con la cámara, una de las partes más libres e interesantes para mí, caminando, observando, y cuidando la estética. Luego de esto, dibujando algunos bocetos para ir soltando la mano y la mente para lo que sería plasmado en las baldosas, continuamente de la pintura con los esmaltes, como ya lo había mencionado antes es una sorpresa, eso fue un total aprendizaje para mí, el poder controlar el color, las aguadas, porque el esmalte de cerámica que usé son aguadas, de que manera estaba trabajando los colores, casi a ciegas pero confiando en la intuición. Cuando se quemaron las piezas, me asombré de lo que había logrado, algunos dibujos más abstractos que otros, algo que me encantó, no todo tiene que ser perfecto y exacto, ahí está la magia del esmalte y la quemada en el horno. Al igual que fue un desafío el trabajo con los espejos rotos, que fui decidiendo a la marcha, que los espejos estuvieran en una pequeña parte del espejo y no en todo el espacio, porque de esa manera sería más atractivo, y puede que las personas les pudiera agrandar más. Para hacer el espejo fue una toma de decisiones importantes, de detenerse muchas veces para reconsiderar elementos claves.

Aunque fue un proceso difícil, de esfuerzo, fue un proyecto donde sí me hace sentir satisfecha, donde pude realizar lo que me interesa, donde tuve que tomar muchas decisiones

por mí misma y aún aprender los aspectos básicos de un emprendimiento para continuar con él después de terminar la carrera.

Y con todo esto puede llegar a un espejo donde se muestran mis intereses todos juntos, en un solo producto, eso fue uno de los aciertos mejor logrados, y que hoy pueda tener el primer prototipo de el espejo de Panaiia.

15. Bibliografía

- Georgia O'Keeffe, Red Cana, 1924. Tomado de *Artwizard* (Marzo, 2020)
- McMillan, R. (2023, September 16). Kelly Wearstler approves of this reflective way to break up a room. *Domino*. <https://www.domino.com>
- Creación Positiva. (s.f.). Kintsugi: La técnica japonesa de reparación con oro. Recuperado de <https://www.creacionpositiva.org/kintsugi/>
- DW documental. (DW) 12 enero 2019. 100 años de Bauhaus- el código 1/3 (video) <https://www.youtube.com/watch?v=3TFmr6y8lcM>
- Sennett, R. (2008). *The craftsman*. Yale University Press.) <https://iupa.edu.ar/sitio/wp-content/uploads/2016/06/Sennett-richard-el-artesano.pdf>
- Espejitos Espejitos. (s.f). *Espejos decorativos en Medellín - Espejo Alice*. <https://espejitosespejitos.com/producto/espejos-decorativos-en-medellin-espejo-alice/#toggle-id-1-closed>
- Carla lizarazo. (s.f) Bucaramanga. *Decoración de pared- espejos. Espejo redondo dorado con figuras*. <https://carlalizarazoathome.com.co/producto/espejo-redondo-dorado-con-figuras-geometricas/>
- Resin studio (25 de agosto del 2022) un atardecer en un espejo. <https://www.instagram.com/p/ChsHHdwuZDv/?hl=es-la>
- Huga store. (2024) Espejo marruecos <https://www.hugastore.com/collections/espejos/products/espejo-marruecos>
- Tugó. (s.f) Av Cra 68 No. 80-76. Tiendas. <https://www.tugo.co/tiendas>
- Las islas. (s.f) Barú, Cartagena. <https://www.lasislas.com.co/accommodation>
- Restaurante Selvatiko. (s.f.). *Selvatiko*. <https://www.restauranteselvatiko.com/>
- Boa hotel. (2024) Medellín <https://boatohotel.com/>

Cataño, A. (2020) 7 ecohoteles para reencontrarse con la naturaleza.

<https://www.elspectador.com/turismo/7-ecohoteles-para-reencontrarse-con-la-naturaleza-article/>

Calonje, C. (2020) 7 ecohoteles para reencontrarse con la naturaleza.

<https://www.elspectador.com/turismo/7-ecohoteles-para-reencontrarse-con-la-naturaleza-article/>

(Orquesta media, Octubre 16 del 2022) <https://orquestamedia.com/cual-es-la-mejor-red-social-instagram-o-tik-tok/>