

# CASOS DE ÉXITO

Cristina Sánchez Campos **Cris**

**Mareza**

Elisabeth Muñoz Martín **Las**

**Galliciolas**



**/ Cristina Sánchez Campos**

**/ Cris Mareza**

### **/ Ubicación y contexto**

Principalmente en Cáceres, pero contexto internacional.

### **/ Motivación para emprender**

Mi proyecto es mi carrera como artista plástica. La manera más efectiva y coherente de dedicarme al completo a mi arte, es emprendiendo. Mi motivación para emprender parte del deseo de sentirme realizada con mi carrera profesional, pero también tiene que ver con el deseo de aportar al mundo algo que no podría hacer como empleada, y de elegir un estilo de vida que casa con mis prioridades.

### **/ Etapa actual del proceso emprendedor**

Acabo de terminar un Erasmus para Jóvenes Emprendedores, a raíz del cual he estado un año en Italia, aprendiendo de una empresaria con muchos años de experiencia, y ganando muchísimos aprendizajes y experiencia yo misma.

Ahora mismo estoy re-arrancando mi emprendimiento, habiendo cambiado un poco el enfoque y alineándolo mejor con lo que quiero y las posibilidades que tengo.

### **/ Obstáculos del proceso emprendedor y resolución**

Diría que el mayor obstáculo es el miedo. El miedo a fallar, a equivocarnos, al fracaso, al fin y al cabo. Evidentemente, el otro obstáculo más grande es la burocracia, y el sistema que en nuestro país nos pone unas exigencias muy altas como emprendedores, que tenemos miedo de no poder cumplir. Como resolución, creo que cada uno debemos trabajar ese miedo desde el interior, y construir una autoestima como emprendedores que nos ayude a atravesar cada adversidad que encontremos en el camino, y nos empuje hacia adelante.

## **/ Logros o aprendizajes más importantes**

Creo que el logro más importante para cada emprendedor es simplemente intentarlo. Se requiere coraje para tomar la decisión vital de recorrer un camino profesional lleno de incertidumbres y desafíos, pero fiel a nuestras aspiraciones y fortalezas. Por eso lo que estoy aprendiendo en este camino de emprendimiento es precisamente a eso: a no solo tolerar, sino aprovecharme de la incertidumbre y hacerme su amiga, a hacer las cosas aún con miedo, y a demostrarme día a día a mí misma lo que puedo hacer. Y lo bonito de esto es que se extiende a más ámbitos de la vida.

## **/ Cuestiones específicas**

### **¿Cómo definiste tu propuesta de valor?**

Me ayudaron mucho los ejercicios que hacíamos en Escuela de micronegocios, sobre todo a ver más claro cómo identificar y expresar mi propuesta de valor. Aun así, creo que esto, al ser la identidad del negocio, puede estar sujeto a cambio, y debemos estar abiertos siempre a revisar y redefinir.

### **¿Qué problemas resolvías o cubrías con tu idea de negocio?**

Con mi idea de negocio ayudo a las personas a sentirse más inspiradas, apporto valor cultural a la sociedad, y también ayudo a empresas y entidades a llevar a cabo proyectos creativos.

### **¿Qué tipo de clientes identificaste en tu modelo de negocio?**

Tengo varios tipos de clientes: por una parte, las empresas y entidades, que pueden ser de muchos tipos, pero generalmente que tengan una sensibilidad por el arte y la creatividad; y por otra parte las personas que también tienen esa sensibilidad, y desean sentirse más inspiradas o explorar su propia creatividad.

### **¿Cómo estructuraste tus ingresos y tus gastos?**

Con el Excel que se facilitaba en Escuela de Micronegocios y la inmensurable ayuda de mi tutor, en

varias sesiones hicimos que esta parte, la más complicada, cobrara sentido.

• **¿Qué herramientas utilizaste (como Canvas) para el desarrollo de tu modelo de negocio?** Utilicé el Canvas de negocio, el Lean Business Plan, también el DAFO, el Mapa de Empatía...

## **/ Reflexión final personal sobre el emprendimiento:**

El emprendimiento es un camino incierto pero bello, en el que tenemos la oportunidad de conocer el mundo y conocernos a nosotros mismos a través de la creación de nuestro camino laboral. Yo lo veo también como un acto muy creativo, en constante movimiento, y constante evolución.



/ Elisabeth Muñoz Martín

/ Las Galliciolas

### / Ubicación y contexto

Somos un taller pequeño ubicado en Cáceres, dedicado a la elaboración de piezas artesanales de cuero. Trabajamos de forma local, con producción lenta y cuidada, en un espacio donde cada pieza pasa por nuestras manos de principio a fin.

### / Motivación para emprender

Quería crear algo que uniera artesanía, diseño y memoria. Me movía la idea de ofrecer complementos que acompañaran a las personas durante años, piezas duraderas que pudieran convertirse en parte de su historia.

### / Estado actual del proceso emprendedor

Estamos en una fase de crecimiento y consolidación, con una presencia online, creciendo poco a poco. También vamos a abrir una tienda física en Cáceres donde, además de vender nuestros productos, haremos talleres participativos para enseñar al público cómo trabajar el cuero.

### / Obstáculos del proceso emprendedor y resolución

Lo más difícil ha sido compaginar la producción artesanal con la gestión del negocio. Para superarlo he tenido que crear sistemas, organizar mejor el proceso y aprender a comunicar el valor real del trabajo manual. También he tenido que aceptar que el crecimiento lleva tiempo y que cada paso, aunque pequeño, suma.

### / Logros o aprendizajes más importantes

El mayor logro ha sido ver cómo nuestras piezas emocionan a las personas, pero además hemos ganado dos premios en un concurso de artesanía y recibir un reconocimiento así es muy gratificante.

Con respecto al aprendizaje, el más valioso ha sido entender que la artesanía no es solo crear objetos, es transmitir una forma de ver el mundo donde la paciencia, el detalle y la sostenibilidad importan.

## **/ Cuestiones específicas**

• **¿Cómo ha sido emprender en el sector de la artesanía?** Ha sido un camino exigente, pero profundamente gratificante. Es un sector donde todo se mueve más despacio, lo que obliga a tener constancia y mucha pasión. A la vez, es precioso ver cómo hay un público que busca exactamente esto, productos hechos con alma.

• **¿Has incorporado algún proceso circular en tu proceso artesanal?** Sí y en muchos sentidos. Para empezar utilizamos cuero de vacuno, que es un subproducto de la industria cárnica, además una parte de la piel que compramos es un excedente de las grandes marcas. En nuestro taller todo trozo de piel tiene su propósito, aprovechamos retales de cuero para crear piezas pequeñas y ni que decir tiene que el cuero al ser un material muy resistente y duradero hace que nuestros productos tengan una grandísima vida útil.

• **¿Cómo imaginas la artesanía del futuro?** La imagino más conectada y más valorada. Creo que habrá una mayor conciencia sobre el consumo responsable y eso dará espacio a la artesanía como alternativa real y sostenible. Veo talleres pequeños conectados con clientes de todo el mundo sin perder su esencia local.

• **¿Cómo contribuye tu trabajo a mantener viva una tradición, cultura o saber local?** Trabajo con cuero utilizando técnicas tradicionales y cada pieza es un recordatorio de un oficio milenario. Mi misión es adaptarlo a un lenguaje actual sin perder su raíz. Y con respecto al saber local, bebo mucho del folclore y la tradición como inspiración para mis creaciones.

• **¿Qué mensaje darías a quienes creen que "de la artesanía no se puede vivir"?** Que sí se puede, pero requiere paciencia, constancia y mucha claridad sobre el valor que aportas. La artesanía no es un camino fácil, pero cuando conectas con la persona

adecuada, esa que busca significado y autenticidad, encuentras tu lugar.

## **/ Consejo emprendedor:**

Rodéate de personas que entiendan tu visión, cuida tu ritmo y recuerda por qué empezaste. La artesanía se construye día a día, pieza a pieza, igual que un proyecto.