

# ARTS DUNA CRAFTS, S.L.



**"A nosa escultura é un instrumento para transmitir, dun xeito artístico, un concepto ou unha mensaxe"**

*Miguel Couto Cotelo, Iria Rodríguez, Beatriz Salcedo*

## Datos básicos

<b>Actividade:</b>	Obradoiro de escultura e fundición de bronce
<b>Sector de actividade</b>	Produtos e alimentos artesanais
<b>Nº empregados</b>	5
<b>Inversión inicial</b>	12.000 €
<b>Financiamento inicial:</b>	O investimento inicial foi financiado integramente con préstamos persoais e có Premio INNOVA 1999. As partidas máis importantes corresponden ao alugueiro do local, o equipamento e o capital circulante. Posteriormente, no ano 2002, tivemos que afrontar o novo investimento que supuxo a fundición.
<b>Web:</b>	<a href="http://www.artsduna.es">www.artsduna.es</a>
<b>Municipio:</b>	Arteixo, A Coruña
<b>Ano creación:</b>	1998

## Descrición do proxecto

Temos un taller de escultura e fundición de bronce. Fundimos bronce para artistas e estamos dando o salto a obras de formato grande, é dicir, monumentos. Comezamos traballando o mercado do regalo corporativo, pero pouco a pouco fomos evoluindo cara ao ámbito artístico, celebramos exposicións e nos orientamos á obra de gran formato para concellos, empresas, etc. Vendemos un produto que se sitúa entre a arte e a comunicación. A nosa escultura convértese nun instrumento para transmitir, dun xeito artístico, un concepto ou unha mensaxe.



## Datos empresa

### Claves do éxito

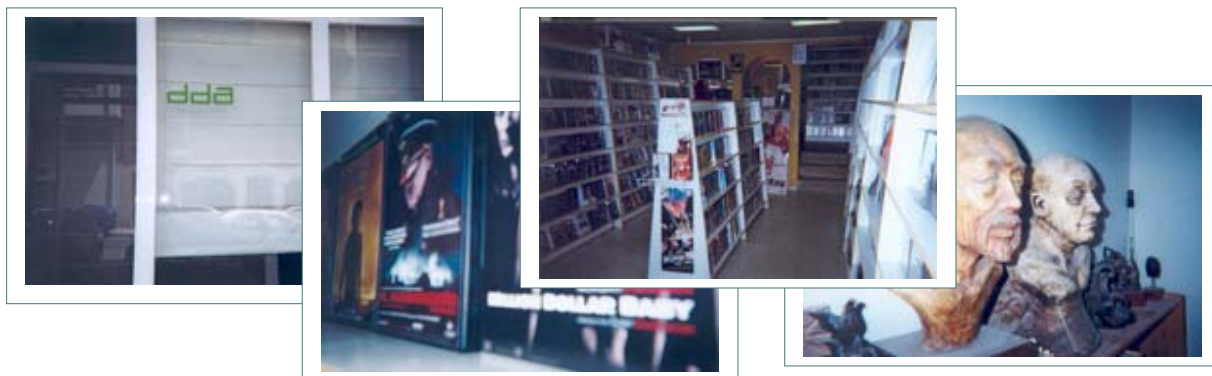
Penso que a clave do noso pequeno éxito é a dedicación que empregamos no día a día, a política constante de investimento e innovación e o bo ambiente de traballo.

### Situación actual

Primeiro nos consolidamos no mercado galego de regalo de empresa de gama alta coa escultura personalizada, logo construímos a fundición de bronce e agora nos atopamos dando os nosos primeiros pasos no ámbito monumental.

### Perfil cliente

Os nosos clientes son particulares, empresas e a Administración.  
O novo enfoque da empresa, cara a obras de gran formato, supón que o noso cliente maioritario sexa a Administración e, en segundo lugar, as empresas.



## Idea inicial

A idea xurdiu a partires dun regalo persoal, para o que realizamos unha escultura a medida. Comezamos entonces a madurar a idea de traballar en escultura personalizada e identificamos un nicho de mercado nas pezas de regalo de gama alta para empresas.

## Principales dificultades y amenazas futuras

A nosa principal ameaza radica en que o noso mercado, o arte, está exposto a unha elevada sensibilidade. Se trata dun segmento de mercado de luxo, polo que calquera indicio de crise retrae as vendas. Por exemplo co cambio ao euro, nos pasamos 5 meses sen vender. Os cambios, as crises, a incerteza, teñen como efecto inmediato unha caída radical nas vendas.

## Perfil promotores

Iria Rodríguez e Beatriz Salcedo aportan formación na Escola de Artes e Oficios da Coruña.  
Miguel Couto aporta formación en marketing e comercio exterior.

## Aptitudes necesarias

Empeño e paixón por todo o que implica o termo "Empresa dende a base". Non creo nos comezos cómodos para levantar un negocio. A necesidade agudiza o enxeño.



## Guía de Actividad

**Artesanía** ([www.guias.bicgalicia.es](http://www.guias.bicgalicia.es))

### Motivacións

**Dedicarme ao que me gusta  
O reto que supón**

**A independencia que proporciona  
Ser o meu propio xefe**

### Formación

**¿Recibiu información específica sobre a creación de empresas?**

Si, ademais da miña formación en marketing e comercio internacional, considero que o programa Lanza foi de gran axuda para o despegue do noso negocio.

**¿Considera importante recibir formación específica sobre creación de empresas para desenvolver con éxito un proxecto empresarial?**

Sempre que a formación esté adaptada ás condicións do mundo real e que sexa impartida por profesionais de valía contrastada en activo.

### Anecdótico

Non dispoñible

