

CASCOSARTE

Corporación Universitaria Remington.

Facultad de Ciencias Empresariales

Administración de empresas

Mateo Grajales Aguirre, Daniela Salazar Rios

Ricardo Gomez

De La Roche

Seminario-Diplomado.

2026

Dedicatoria

Primero que todo, está dedicatoria la queremos hacer a nuestros padres quienes son nuestro motor y quienes con su apoyo incondicional nos han ayudado a afrontar todo tipo de obstáculo gracias a que han creído en nosotros en cada etapa de nuestra formación profesional, como segundo queremos hacer esta dedicatoria a nosotros mismos por el trabajo en equipo, por la dedicación en cada tarea y esfuerzo en nuestros años de estudio, donde por medio de este proyecto podemos demostrar el crecimiento que hemos tenido como administradores de empresas, dónde daremos nuestro primer paso a una vida profesional y por tercero a todos aquellos formadores que nos acompañaron en nuestro proceso y nos orientaron para llegar hasta aquí.

Agradecimientos

Agradecemos a la universidad Uniremington por proporcionarnos el espacio para nuestra formación profesional, a cada uno de los profesores por su acompañamiento y orientación en la construcción de nuestra vida profesional y de este proyecto, finalmente reiteramos nuestros agradecimientos a nuestra familia por su apoyo incondicional.

Tabla de Contenidos

Dedicatoria	2
Agradecimientos	3
Tabla de contenido	4
1. Resumen	6
2. Palabras clave	7
3. Pregunta orientadora de la búsqueda	8
3.1 Problemática identificada	8
3.2 Política interna de seguridad	9
3.3 Sector económico	10
3.4 Público objetivo	10
3.5 Matriz DOFA	11
3.6 Competidores principales	12
4. Metodología de búsqueda de la información	13
4.1 Resultados de la encuesta	14
4.2 Análisis de resultados	23
4.3 Conclusión encuesta.....	23
5. Sustentación teórica de la pregunta	24

5.1 Propuesta tecnológica	24
5.2 Logo, Slogan.....	31
5.5 Viabilidad financiera	34
5.6 Estructura corporativa	37
5.7 Organigrama	38
5.8 Estrategia comercial	38
5.9 Estrategias de fidelización	39
5.10 Servicio al cliente	40
5.11 Estrategia de mercadeo	40
5.12 Propuesta innovadora	41
6. Conclusiones	42
7. Referencias	44

1. Resumen

CASCOSARTE es un emprendimiento en el cual nos enfocamos en diseñar, personalizar y comercializar cascos para motociclistas. Nuestro emprendimiento nació de la necesidad de ofrecer un producto en el mercado de los cascos donde se combine la seguridad, la calidad y el estilo personal de cada cliente, permitiéndole así tener un casco único que refleje su personalidad, su identidad y su sello personal, logrando así destacar entre los demás motociclistas.

En CASCOSARTE buscamos elaborar los diseños personalizados con materiales certificados en los cuales se cumplan con estándares de seguridad que nos permitan personalizar los cascos mediante ilustraciones, colores, frases, nombres o diseños exclusivos que solicite cada cliente, comprometiéndonos a ofrecer materiales de alta calidad y a no someter las calotas de los cascos a lijados agresivos, perforaciones, ni aplicar calor excesivo que esté por encima de las temperaturas recomendadas por el fabricante de los materiales, no se modificaran piezas estructurales, ni se cubrirán homologaciones y siempre se verificará que todo el material que se utilice sea especificado para el uso sobre superficies plásticas o cascos asegurándonos de que el material sea compatible con los cascos homologados para así evitar alterar la estructura y la homologación original de cada casco conservando la calidad y seguridad del mismo.

En pocas palabras nuestra idea de negocio consiste en personalizar cascos para motociclistas sin dejar a un lado otro tipos de cascos de seguridad, nuestro proyecto se enfoca en la falta de identidad en los diseños que tiene las diferentes marcas de cascos que existen en el mercado, las cuales ofrecen diseños muy estandarizados, por lo que nosotros ofrecemos un diseño único que se fusiona con la seguridad certificada, el arte y la tecnología, como lo es a la IA la cual utilizaremos para que el cliente pueda visualizar el diseño de su casco antes de elaborarlo y de que lo compre, logrando influir así en la toma de decisión del cliente y reduciendo la incertidumbre de como quedaran sus diseños.

2. Palabras claves

Personalización, Cascos certificados, Inteligencia artificial, Seguridad, Arte.

3. Pregunta orientadora de la búsqueda

¿Como integrar la personalización artística y la previsualización mediante IA en cascos certificados manteniendo el cumplimiento de las normas de seguridad en el uso de cascos?

3.1. Problemática identificada

La mayoría de los cascos que encontramos disponibles en el mercado nos ofrecen diseños que ya vienen muy estandarizados, lo cual se vuelve una gran limitante a la expresión personal de las personas que lo usan. CASCOSARTE busca brindarle al usuario una experiencia única en la que se apropie al estilo de cada cliente mediante la personalización sin comprometer la seguridad, pero permitiéndole a cada usuario dejar su sello personal en el producto que desea adquirir.

3.2. Política interna de seguridad

Como política interna de seguridad CASCOSARTE se comprometerá a que solo se apliquen materiales que no requieran de lijado agresivo, perforaciones, ni la aplicación de calor por encima de las temperaturas recomendadas por el fabricante de los materiales, no se modificarán piezas estructurales ni se cubrirán homologaciones y se verificara que todo el material deba estar especificado para el uso sobre superficies plásticas o cascos, con fecha técnica y compatibilidad conformada, asegurándonos de que el material sea compatible con cascos homologados para así evitar alterar la estructura ni la homologación original del casco conservando la calidad y seguridad del mismo.

Por esta misma razón CASCOSARTE únicamente personalizará cascos que sean nuevos y tengan su certificado de homologación. Para poder cumplir con ello, antes de dar inicio a cualquier proceso de personalización se verificará el estado físico del casco y la vigencia de sus certificaciones. Además, como se menciona anteriormente se realizará una personalización exclusivamente superficial y estética, para así evitar cualquier modificación estructural y que afecte la integridad física del casco.

MODIFICACIONES PERMITIDAS	MODIFICACIONES NO PERMITIDAS
Vinilos para automoción compatible con policarbonato.	Perforar la calota.
Pinturas compatibles con plásticos según ficha técnica.	Lijado agresivo.
Barnices compatibles con policarbonato.	Taladrar.
Limpieza con productos recomendados.	Solventes fuertes
Personalización sobre la superficie externa.	Cortar la espuma EPS
Conservación de etiquetas de homologación.	Cubrir certificaciones

Antes de que utilicemos cualquier pintura, vinilo o barniz siempre se deberá verificar la ficha técnica del fabricante para confirmar compatibilidad con policarbonato, ABS o fibra de vidrio según corresponda ya que ningún material será aplicado sin estas validaciones.

3.3. Sector económico

CASCOSARTE transforma y personaliza los cascos lo cual le agrega valor al producto final, pero a su vez también se encarga de vender, distribuir y promocionar los cascos, por esta misma razón cascos arte pertenece al sector manufacturero y comercial específicamente al mercado de accesorios para motociclistas.

3.4. Público objetivo

CASCOSARTE va dirigido a hombres y mujeres que sean motociclistas, jóvenes y adultos entre los 18 y 48 años con un nivel socio económico medio y medio alto donde destacaremos el servicio en ciudades con alta concentración de motociclistas como lo pueden ser Medellín, Cali, Bogotá e incluso Manizales, sin dejar de lado las demás ciudades a las que se puede llegar mediante el impulso de las redes sociales, aprovecharemos estas plataformas para lograr un mayor alcance en el país e incluso fuera del país.

3.5. matriz DOFA

DEBILIDADES	OPORTUNIDADES
• Marca nueva en el mercado. • Producción inicial limitada. • Dependencia de proveedores.	• Crecimiento constante del uso de motocicletas. • Tendencia hacia la personalización de productos. • Incremento de las compras digitales.
FORTALEZAS	AMENAZAS
• Personalización exclusiva. • Diseños únicos y creativos. • Materiales certificados. • Diferenciación frente a la competencia.	• Competidores con mayor reconocimiento. • Imitaciones de bajo costo. (calcomanías) • Variaciones en los precios de materias primas. • Variaciones en la normatividad legal de la seguridad para el uso de los cascos

3.6. Competidores principales:

SHAFT: Es un referente en el mercado de los cascos para motocicletas el cual tiene un alto reconocimiento de marca en el mercado, cumple con estándares de seguridad, ofrece diseños modernos y llamativos además de que se encuentra en canales físicos y canales digitales abarcando un gran segmento de personas.

HRO: Tiene alta presencia y distribución en Bogotá, Medellín, Cali y Manizales a través de distribuidores y tiendas multimarca, es una marca Colombiana Reconocida en el mercado de los cascos cuyo posicionamiento es gracias a que ofrece seguridad, variedad de diseños y una buena relación de calidad con el precio.

LS2: Es una marca reconocida internacionalmente en el mercado de los cascos para motocicletas la cual destaca gracias a su innovación, tecnología, seguridad y variedad de diseño la cual tiene presencia en Colombia mediante distribuidores y tiendas oficiales en ciudades como Bogotá, Medellín y Cali, además de ventas en línea a nivel nacional.

Aunque estas marcas ofrecen productos de calidad, NINGUNA centra su propuesta de valor en la personalización artística completa de cada casco.

4. Metodología de búsqueda de la información

Para la metodología de búsqueda de la información se utilizó un enfoque mixto de investigación, para la base técnica se realizó una revisión bibliográfica en buscadores como Google académico, Chatgpt, Perplexity y en sitios oficiales de seguridad civil sobre las normas ECE 22.06 y DOT también se realizó el análisis de competidores líderes como SHAFT, HRO, LS2 para encontrar el vacío que hay en el mercado en cuanto a la personalización de cascos.

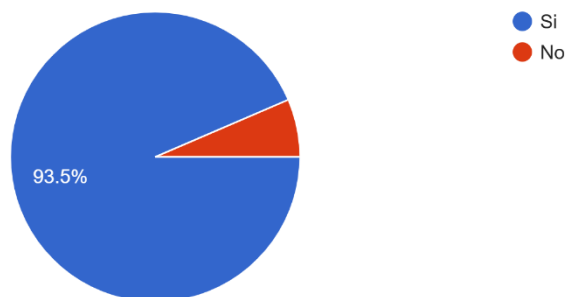
En cuanto a la validación comercial se aplicó una encuesta como prueba piloto de 32 motociclistas en la ciudad de Manizales donde se buscó identificar las preferencias y el acogimiento de la idea de negocio.

Se realiza una encuesta como prueba piloto a 32 personas con el objetivo de conocer las preferencias, gustos y necesidades en cuanto a los cascos de motocicletas y sobre los posibles servicios de personalización que ofrece CASCOSARTE.

4.1. Resultados de la encuesta

1. ¿Tiene motocicleta o viaja constantemente en una como acompañante?

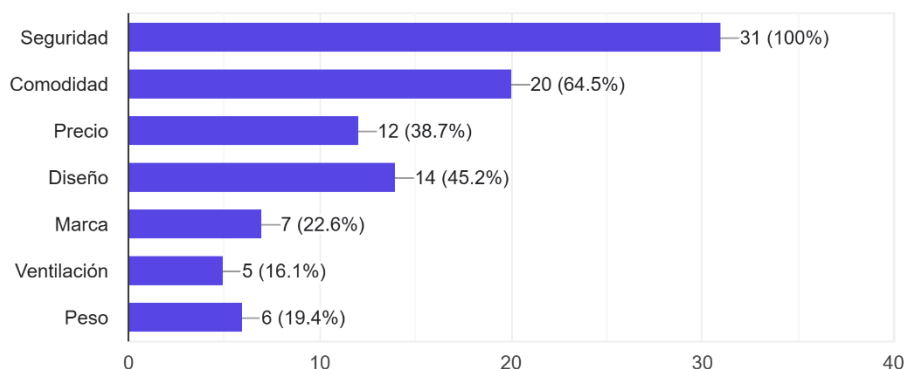
31 respuestas



El 93,5% de los encuestados poseen motocicleta, lo cual nos indica que la mayoría pertenece al mercado objetivo de CASCOSARTE esto nos muestra una oportunidad para comercializar y personalizar cascos.

2. ¿Qué características considera más importantes al elegir un casco? (Puede seleccionar varias)

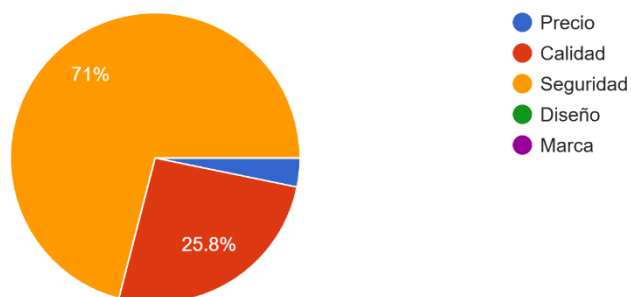
31 respuestas



El 100% de los encuestados eligieron seguridad, el 64.5% comodidad y el 45.2% diseño, lo cual nos muestra que estos 3 factores juegan un papel muy importante para los motociclistas especialmente la seguridad al momento de comprar un casco por dicha razón debemos enfocarnos en suplir principalmente estas necesidades.

3. Cuando compra un casco, ¿Qué factor influye más en su decisión?

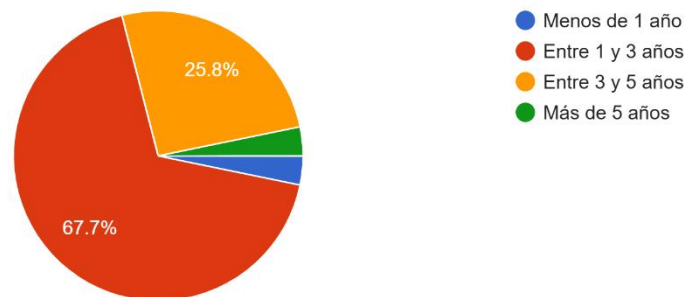
31 respuestas



El 71% de los encuestados respondieron que el factor que influye más en su decisión de comprar un casco es la seguridad lo cual nos indica que CASCOSARTE debe cuidar que los cascos que personalice no pierdan su calidad ni la seguridad que le brinda al usuario.

4. ¿Cada cuánto tiempo cambia de casco?

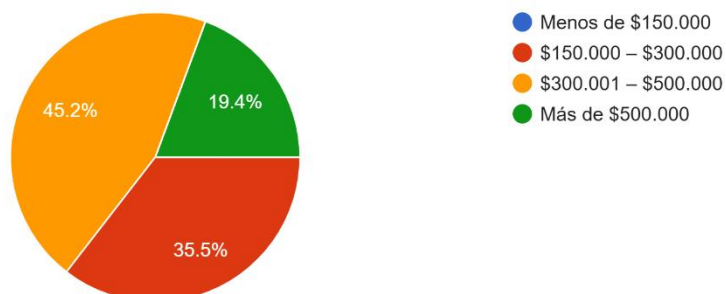
31 respuestas



El 67.7% de los encuestados respondieron que cambian de casco entre 1 y 3 años lo cual nos indica que existe una demanda constante de este producto lo cual es viable para nuestro mercado.

5. ¿Cuánto pagó aproximadamente por su último casco?

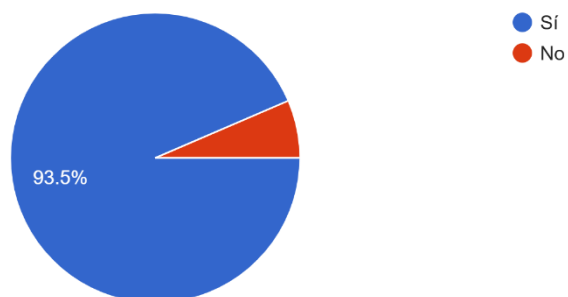
31 respuestas



El 45,2% de los encuestados indican que en el último casco que compraron invirtieron más de 300.000 mil pesos y otro 19,4% indica que invirtieron más de 500.000 esto muestra que la mayoría de los consumidores están dispuesto a realizar una inversión considerable en un buen casco.

6. ¿Le gustaría tener un casco con un diseño personalizado según sus gustos?

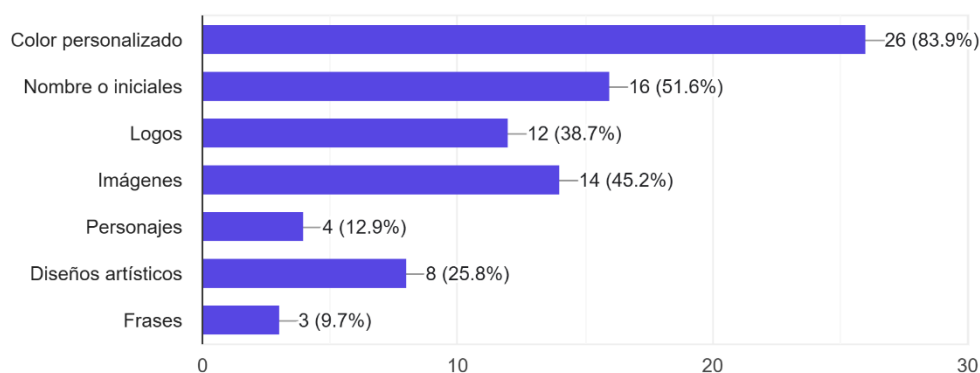
31 respuestas



El 93,5% de los encuestados respondieron que si les gustaría tener un casco personalizado lo cual muestra que existe un potencial para productos personalizados y diseños únicos en el mercado de los motociclistas.

7. ¿Qué tipo de personalización le gustaría realizar? (Puede seleccionar varias)

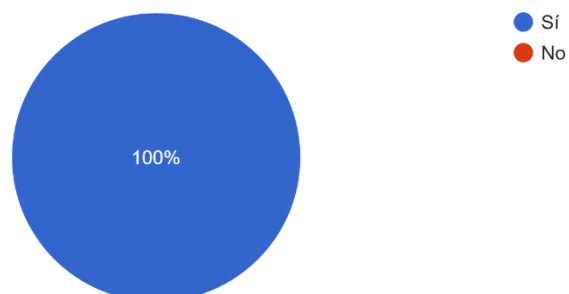
31 respuestas



El 83,9% de los encuestados les gustaría personalizar el color, al 51,6% nombre o iniciales y al 45,2% les gustaría incluir imágenes, por lo tanto, estas 3 personalizaciones debe ser el punto fuerte de CASCOSARTE al momento de la personalización de los cascos.

8. ¿Compraría un casco en el que usted mismo pudiera elegir el diseño, colores y detalles?

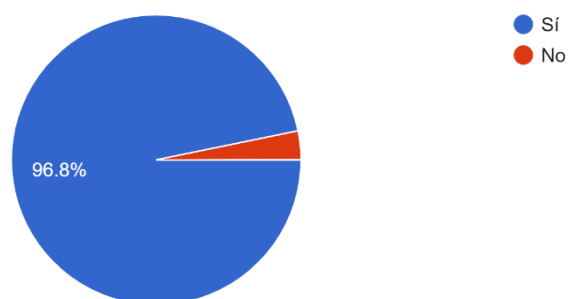
31 respuestas



El 100% de los encuestados, respondieron que, si es muy importante al momento de comprar un casco elegir el diseño, color y detalles, lo cual muestra viabilidad en el negocio.

9. ¿Pagaría un valor adicional por personalizar su casco?

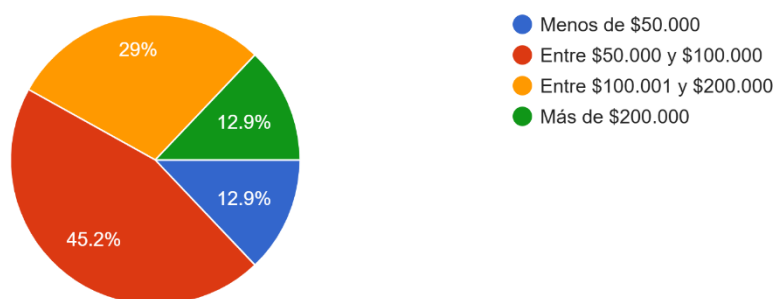
31 respuestas



El 96.8% de los encuestados, respondieron que si pagarían un valor adicional por personalizar su casco, lo que muestra que los clientes valoran la posibilidad de tener un diseño único diferente y con un sello personal que represente su estilo.

10. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar adicionalmente por la personalización?

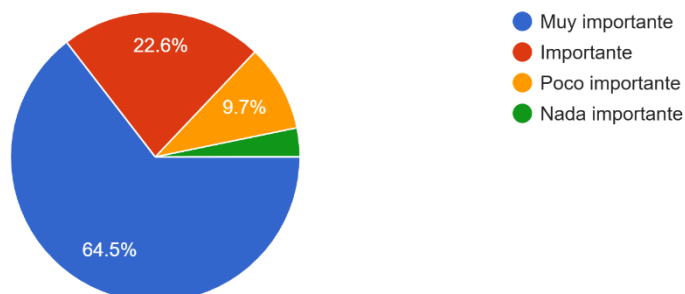
31 respuestas



Según la encuesta podemos observar que existen diferentes disposiciones para pagar cierto valor adicional de la personalización del casco, por esta razón CASCOSARTE debe ofrecer diferentes niveles de personalización que se adapten a distintos presupuestos.

11. ¿Qué tan importante es para usted que su casco sea único y diferente a los demás?

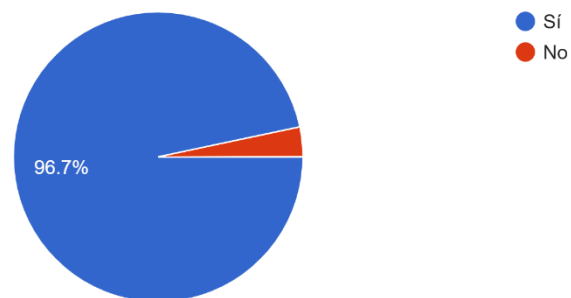
31 respuestas



Para el 64.5% que es muy importante que su casco sea único y para el 22.6% respondieron que es importante, lo cual es una cifra considerable donde podemos identificar alto interés en los cascos personalizados.

12 . ¿Le gustaría visualizar digitalmente el diseño antes de comprarlo?

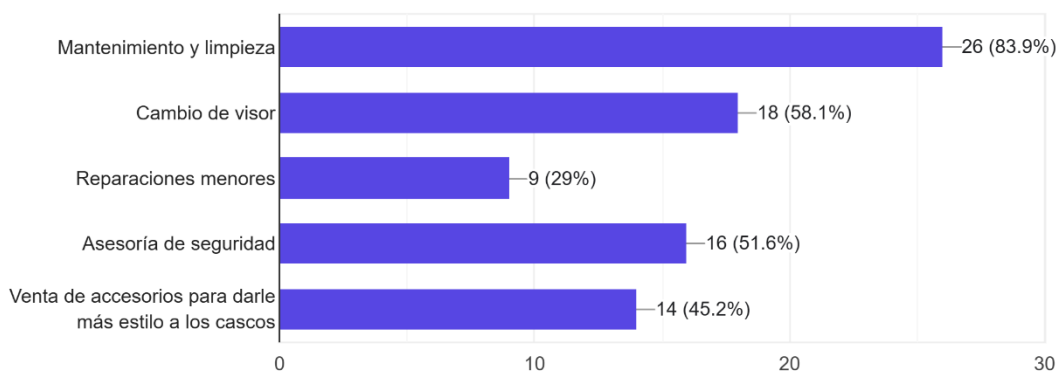
30 respuestas



El 96,7% les gustaría una plataforma en la cual pueda visualizar el diseño del casco que desean antes de la compra, por lo que CASCOSARTE debe trabajar en una plataforma en la que los usuarios puedan interactuar para hacer sus pedidos.

13. ¿Qué otros servicios le gustaría encontrar en una tienda de cascos? (Puede seleccionar varias)

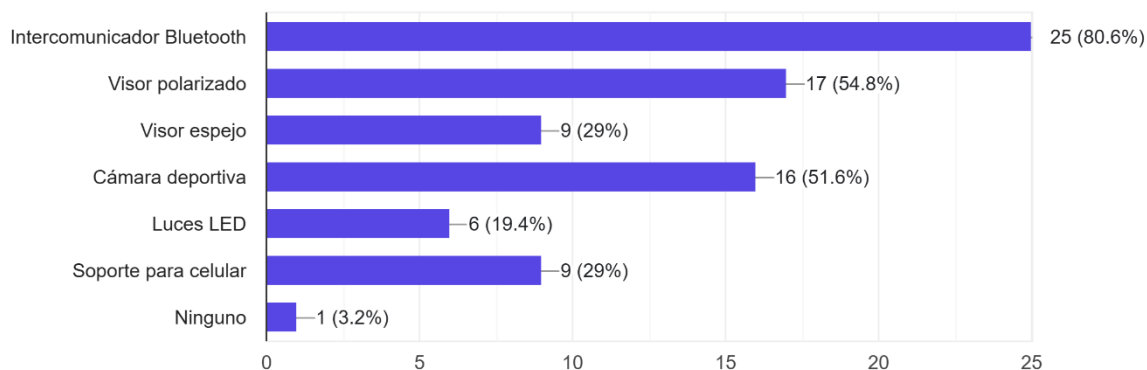
31 respuestas



En la encuesta podemos visualizar que a todos les gustaría encontrar otro tipo de servicios en la tienda por lo que sería viable implementar estos servicios.

14. ¿Qué accesorios le gustaría agregar a su casco? (Puede seleccionar varias)

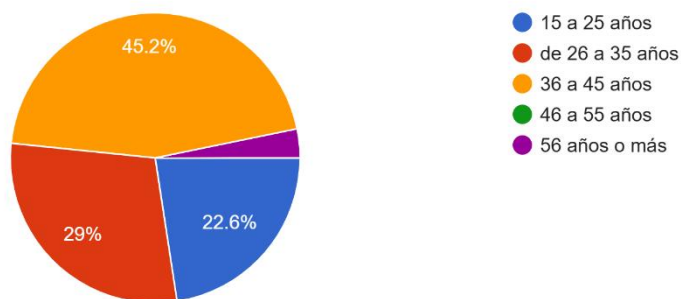
31 respuestas



El 80,6% de las personas les gustaría incluir intercomunicadores bluetooth a sus cascos lo cual muestra una oportunidad de mercado indirecto para adicionar a CASCOSARTE

15. En que rango de edad se encuentra:

31 respuestas



4.2. Análisis de los resultados

Para finalizar se evidencia un rango de edad variable, pero con alto enfoque en personas entre los 36 a los 45 años, lo cual nos muestra una oportunidad de mercado en personas mayores.

4.3. Conclusión

Los resultados de las encuestas nos muestran que CASCOSARTE tiene una alta aceptación. Los encuestados tienen prioridad por la seguridad comodidad y diseño al elegir el casco, muestran un gran interés por la personalización y están dispuestos a pagar un valor adicional por este servicio, todo esto confirma que tenemos una oportunidad de mercado para ofrecer casco personalizados que combinen la protección, la calidad y el diseño exclusivo.

5. Sustentación teórica de la pregunta

En las encuestas podemos observar que existe una demanda insatisfecha en la personalización de cascos, ya que el 71% de los motociclistas priorizan la seguridad pero a su vez desean diseños que reflejen su identidad, personalidad y estilo, por lo tanto la personalización de cascos en nuestra idea de negocio se basa en el uso de materiales que sean compatibles con los certificados de homologación y que no afecten la integridad del casco, como lo podrían ser vinilos y pintura premium que no requieran lijado agresivo perforaciones, ni aplicación de calor excesivo que este por encima de las temperaturas recomendadas por el fabricante de los materiales y a su vez que se permita mantener la visibilidad de las marcas de homologación originales para continuar brindando un casco seguro pero con estilo.

5.1. Nuestra propuesta tecnológica

Aparte de ofrecer cascos personalizados queremos implementar el uso de herramientas de IA con las que se puedan previsualizar los diseños digitales del casco o los diseños digitales que realiza el cliente del casco para reducir la incertidumbre del cliente a la hora de tomar la decisión de la compra y así aumentar su confianza y que esto se vuelva un tipo de fidelización.

para ello se tendrá la implementación de una página web en la cual el cliente pueda ingresar y encontrar el catálogo donde se le despliegan distintas líneas de personalización de las cuales puede escoger entre tipo de color, la línea que más le llame la atención y las imágenes o ilustraciones que este lleve y haga la solicitud del casco que desea personalizar, una vez se tenga

todas las características del casco que el cliente desea se llevara a la IA y se realiza una imagen prototipo del casco para que el cliente lo pueda visualizar y decidir si la personalización que está creando es de su total agrado para que previamente de su aprobación y se inicie a la creación física del casco.

A continuación, se encuentra el link, en el cual los clientes pueden acceder para abrir el catálogo y elegir las diferentes líneas de personalización que ofrecemos para que procedan a crear el casco de sus sueños, y también los prototipos.

Abrir link <https://artful-ride-creations.lovable.app/>











5.2. Logo y Eslogan

El logo y eslogan de CASCOSARTE fueron desarrollados con ayuda de la herramienta de inteligencia artificial, mediante la elaboración de un prompt, con el cual se generaron propuestas acordes con la identidad de nuestro proyecto, las propuestas generadas fueron analizadas, modificadas y adaptadas hasta lograr una versión final que se muestra a continuación.

5.3. Logo

El logo representa seguridad, creatividad y personalización, el casco es el símbolo de protección del motociclista y el pincel hace referencia a la finalidad de nuestro proyecto que es la personalización artística para cascos.



CASCOSARTE

5.4. Eslogan

El eslogan “si con seguridad y estilo quieres llegar, en CASCOSARTE tu casco debes personalizar”, busca transmitir la finalidad del proyecto, que un motociclista no tiene que elegir entre protección o estilo, sino que con CASCOSARTE podrá tener ambas al mismo tiempo.



5.5. Viabilidad financiera

TABLA 1. INVERSIÓN INICIAL EN HERRAMIENTAS Y EQUIPOS

IMPLEMENTOS	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Pistola de calor con control de temperatura	1	\$180.000	\$180.000
Espátula de felpa	1	\$25.000	\$25.000
Cúter de precisión	1	\$30.000	\$30.000
Rodillo para vinilo	1	\$25.000	\$25.000
Regla metálica	1	\$40.000	\$40.000
Alfombrilla de corte	1	\$50.000	\$50.000
Tijeras de precisión	1	\$20.000	\$20.000
Total inversión inicial			\$370.000

TABLA 2. COSTOS DIRECTOS POR CASCO

MATERIAL	CANTIDAD	COSTO
Casco certificado	1	\$250.000
Vinilo principal	1.5 m	\$80.000

Vinilo metalizado (si aplica)	1 tramo	\$35.000
Film protector	1 kit	\$25.000
Adhesivos decorativos	1 kit	\$30.000
Alcohol isopropílico	Consumo por casco	\$5.000
Paño de microfibra	1	\$5.000
Guantes de nitrilo	Consumo por casco	\$3.000
Cinta de enmascarar	Consumo por casco	\$2.000
Diseño o archivo vectorial	1	\$30.000
Impresión de alta resolución (si aplica)	1	\$70.000
Costo total		\$535.000

TABLA 3. PAQUETES DE PERSONALIZACIÓN Y VIABILIDAD FINANCIERA

EA	LÍN	INCL	COS	PRE	UTILI	MAR
		UYE	TOS	CIO DE	DAD	GEN
				VENTA		
a	Básic	Color, nombre o iniciales y acabado protector	\$535. 000	\$700. 000	\$165.0 00	23.6 %

Inter media	Diseño o personalizado, combinación de colores e ilustraciones sencillas.	\$850.000	\$1.150.000	\$300.000	26.1%
Premio	Diseño o exclusivo, acabados premium, cualquier tipo de ilustración, combinación de colores, y color del visor.	\$1.355.000	\$1.900.000	\$545.000	28.7%

La estructura financiera propuesta ofrece tres niveles de personalización que se adaptan a diferentes presupuestos. Cada línea mantiene un margen de utilidad positivo, lo cual ayuda a la

rentabilidad de la propuesta de negocio y se evitan pérdidas para así tener una viabilidad económica para CASCOSARTE.

NOTA: La implementación de la pistola de calor con control de temperatura que se relaciona en la tabla de inversión inicial en herramientas y equipos, solo se utilizará para facilitar la aplicación de vinilos mediante temperaturas controladas recomendadas por el fabricante del material. No se utilizará para modificar la estructura del casco, ni para aplicar calor que pueda afectar la calota, la espuma EPS o la homologación del casco, cumpliendo así con la política de seguridad establecida por CASCOSARTE.

5.6. Estructura corporativa

Nos constituiremos como una sociedad por acciones simplificada (S.A.S.), la cual nos ofrece flexibilidad administrativa y nos facilita escalar financieramente.

5.7. Organigrama



5.8. Estrategia comercial

En CASCOSARTE implementaremos una estrategia comercial basada en la personalización y diferenciación del producto ya que los clientes podrán elegir colores, diseños, nombres, imágenes y accesorios para crear un casco único. Dichas ventas se apoyarán en trabajos

ya realizados compartiendo testimonios de clientes que ya hayan creado el diseño de su casco y compartiendo contenido visual en las redes sociales para lograr un mayor alcance.

Se realizarán promociones de lanzamiento y descuentos para los clientes que nos recomienden, participaremos en eventos y encuentros de motociclistas donde se generen espacios para dar a conocer el emprendimiento al público objetivo y así lograr ventas con ellos mismos.

Canales digitales

Tik tok

Instagram

Facebook

Página web

WhatsApp

Canales presenciales

Local

Ferias de emprendimiento

Evento de motociclistas

5.9. Estrategias de fidelización

Para lograr una fidelización con los clientes de CASCOSARTE, implementaremos:

Descuentos para los clientes frecuentes.

Promociones en fechas especiales.

Se realizarán seguimientos después de la venta, para lograr una recompra.

Sorteos y concursos en redes sociales.

5.10. Servicio al cliente.

En CASCOSARTE se ofrece una atención personalizada antes, durante y después de la compra. Se atienden las necesidades del cliente ya sea personalmente o por WhatsApp, brindando así asesoría al cliente en la selección del diseño, informándole el tiempo estimado de entrega y manteniendo una comunicación constante sobre el estado del pedido. Finalmente, se realizará una encuesta de satisfacción.

5.11. Estrategia de mercadeo

Estrategia de Mercadeo

Marketing Digital

- Publicaciones constantes en redes sociales.
- Historias diarias.
- Videos cortos en TikTok.

Contenido Emocional

Campañas enfocadas en la identidad personal y las historias de los clientes.

Concurso

“Mi casco, mi historia”

Los usuarios comparten fotografías y experiencias utilizando los hashtags oficiales de la marca.

Invitar a los clientes a compartir fotos de sus cascos personalizados con una historia corta. Se elige un ganador semanal que recibe accesorios o un casco gratis

#MiEstiloEn2Ruedas y #CascoConEstilo para visibilidad Los usuarios deben usar el hashtag para aparecer en la cuenta oficial

Crear un espacio semanal en redes sociales para repostear contenido de usuarios. Se les etiqueta y se les da visibilidad

5.12. Propuesta innovadora

En CASCOSARTE además de que ofreceremos cascos con diseños personalizados optaremos por implementar IA que permita que los clientes visualicen sus diseños personalizados antes de realizar la compra con la cual generaremos una experiencia al usuario de que el producto que está adquiriendo está completamente creado por sí mismo y que está dejando su sello personal en el casco que va adquirir con nosotros.

La propuesta consiste en que en CASCOSARTE utilizaremos herramientas de IA que ya estén disponibles en el mercado para generar previsualizaciones digitales de los diseños que soliciten los clientes lo cual se hará a partir de una fotografía del casco y teniendo en cuenta las preferencias del usuario en cuanto a color, imágenes, nombres o estilos, la IA ayudará a generar propuestas que se pueden visualizar antes de iniciar el proceso de personalización y así optimizar el tiempo en cuanto a la toma de decisiones además de crear confianza en el usuario permitiéndoles visualizar cómo quedará su casco antes de que este se elabore.

6. Conclusiones.

CASCOSARTE es una oportunidad innovadora dentro del mercado de accesorios para motociclistas, porque está ofreciendo la combinación de seguridad, creatividad y personalización al usuario, generando una experiencia para el cliente de que está dejando su propio sello en el producto que él mismo diseñó.

Es una idea de negocio que tiene potencial de crecimiento gracias a las tendencias actuales de consumo personalizado y al uso estratégico de herramientas digitales que ayudan a fidelizar cada vez más a los clientes.

Nuestro proyecto de CASCOSARTE nos permitió identificar una oportunidad de negocio en el mercado de los motociclistas y además mirar hacia otros horizontes como la personalización de otro tipo de cascos de seguridad donde también se nos podrían abrir más posibilidades gracias a la alta demanda de productos personalizados donde se desea combinar la seguridad, calidad y diseño exclusivo. Los resultados que obtuvimos mediante la encuesta que realizamos nos permitió evidenciar una alta aceptación de la propuesta de negocio, demostrando que la mayoría de los que participaron de esta encuesta consideran importante la personalización del casco y están dispuestos a pagar un valor adicional por este servicio, siempre que se mantenga los estándares de seguridad y homologación con las que debe cumplir un casco para proteger la vida de los motociclistas.

También podemos concluir que la implementación de herramientas de inteligencia artificial representa un factor diferenciador para el emprendimiento, ya que esta le permite al

cliente visualizar previamente el diseño personalizado de su casco, antes de iniciar el proceso de producción. Esta herramienta nos ayuda a reducir la incertidumbre en el cliente durante la compra y nos permite mejorar la experiencia del usuario que a su vez fortalece la confianza en el servicio que le ofrecemos en CASCOSARTE.

Por otra parte sabemos que la seguridad es lo más importante para los motociclistas quienes son nuestros clientes principales, por eso desde la parte técnica se encontró la forma de personalizar los cascos sin comprometer la seguridad de los mismo siempre y cuando se utilicen materiales compatibles con la superficie de la calota, se respeten las recomendaciones de los fabricantes y no se realicen modificaciones que alteren la estructura, la calota, la espuma interna o las certificaciones de homologación. De esta forma podemos combinar la creatividad e innovación con el cumplimiento de la seguridad con la que debe cumplir cada casco para la protección del motociclista.

Finalmente, en el análisis financiero pudimos implementar tres tipos de líneas de personalización (básica, intermedia y premium), cada una con un costo, precio de venta y márgenes de utilidad diferentes pero que permiten mostrar una viabilidad económica del proyecto y a su vez permite atender diferentes segmentos del mercado. En pocas palabras estos resultados en conjunto permiten demostrar que CASCOSARTE es un emprendimiento con potencial de crecimiento el cual está respaldado por una propuesta de valor innovadora en donde se permite el uso estratégico de la IA, de herramientas digitales la expresión del arte y el estilo personalizado generando así valor en cada producto.

7. Referencias

El Motorista. (s. f.). ECE 22.06: *La nueva homologación para cascos de motocicleta*.
<https://www.elmotorista.es/blog/ece-22-06-nueva-homologacion-la-necesito/>

Fasecolda. (s. f.). *¿Qué tipo de cascos para moto están permitidos en Colombia?*
<https://www.fasecolda.com/sabe-que-tipo-de-cascos-para-moto-estan-permitidos-en-colombia/>

Instituto Nacional de Seguridad y Salud en el Trabajo. (s. f.). *Protección de la cabeza*.
<https://www.insst.es/documentacion/material-tecnico/preguntas-tecnicas-frecuentes-gestion-prl/equipos-de-proteccion-individual/proteccion-de-la-cabeza>

International Organization for Standardization. (s. f.). *ISO 9001:2015 Quality management systems*. <https://www.iso.org>

Perplexity AI. (2025). Perplexity AI. <https://www.perplexity.ai>

JSP Safety. (s. f.). *Can I apply any stickers, labels or paint to my helmet?*
https://support.jspsafety.com/es_ES/can-i-apply-any-stickers-labels-or-paint-to-my-helmet

Mapfre. (s. f.). *Cómo personalizar un casco mediante aerografía*.
<https://www.motor.mapfre.es/accesorios/noticias-accesorios/personalizar-casco-aerografo/>

Speedwear. (s. f.). *Personalización de cascos*. <https://speedwear.be/es/personalisatie-helmen/>

Sticker Mule. (s. f.). *Helmet stickers*. <https://www.stickermule.com/es-us/uses/helmet-stickers>

OpenAI. (2026). *ChatGPT (modelo GPT-5.5)*. <https://chatgpt.com/>