

**INSTITUTO DE INVESTIGACIÓN
CIENTÍFICA, CONTABLE Y FINANCIERA**
FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, AUDITORÍA
SISTEMAS DE CONTROL DE GESTIÓN Y FINANZAS

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA GABRIEL RENÉ MORENO



NÚMERO DE GRUPO

8



XIII

**FERIA FACULTATIVA
DE EMPRENDEDURISMO
INNOVACIÓN Y
TRANSFERENCIA
DE TECNOLOGÍA**

CATEGORÍA

EMPRENDIMIENTO

INTEGRANTES

Escalante Encinas Melany Linett

Huayraña Espada Cesar Antonio

Lino Rojas Maitte Tamara

Martinez Bravo Yuliana

Vargas Ríos Arturo

DOCENTE GUIA

Lic. Rosa Lia Arandia Orellana

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA “GABRIEL RENÉ MORENO”
FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, AUDITORÍA,
SISTEMA DE CONTROL Y FINANZAS
“CARRERA DE CONTADURÍA PÚBLICA”



“EXPOCIENCIA FACULTATIVA 2024
EMPREDIMIENTO
POLERAS PERSONALIZADAS “PIXEL PERFECT”

Autores:

- | | |
|-----------------------------------|-----------|
| ➤ Escalante Encinas Melany Linett | 223038091 |
| ➤ Huayraña Espada Cesar Antonio | 221072233 |
| ➤ Lino Rojas Maitte Tamara | 218151977 |
| ➤ Martinez Bravo Yuliana | 221011897 |
| ➤ Vargas Ríos Arturo | 222061847 |

Docente Guía:

Arandia Orellana Rosa Lia

SANTA CRUZ BOLIVIA NOVIEMBRE- 2024

Dedicatoria:

Queremos dedicarle este trabajo a Dios que nos ha dado vida y fortaleza para terminar este proyecto, dándonos las fuerzas para superar obstáculos y dificultades.

A nuestra familia por ser el pilar más importante dentro de nuestras vidas, a nuestra carrera y por su apoyo incondicional. Este logro es el reflejo del trabajo en equipo, la perseverancia y la pasión compartida por hacer realidad nuestras metas.

Este proyecto es también para todos los emprendedores que, con valentía y perseverancia, transforman ideas en realidades, demostrando que el esfuerzo y la pasión son los pilares del éxito.

Agradecimiento:

Primeramente, agradecer a Dios por darnos la sabiduría y por brindarnos realizar este proyecto.

Asimismo, agradecemos por los conocimientos y alcances que nos da para comprender.

También debemos agradecer a nuestros padres por habernos matriculado en una universidad donde los docentes enseñan a los alumnos a mostrar sus destrezas y habilidades en diferentes proyectos.

En la realización y ejecución de este proyecto participaron alumnos quienes directamente aportaron la mano de obra, a los docentes que en su momento apoyaron dando tiempo a los alumnos. A los directivos que apoyaron y permitieron realizar el proyecto.

Resumen Ejecutivo o Abstract.

PROYECTO DE POLERAS PERSONALIZADAS “PIXEL PERFECT”

Pixel Perfect es una microempresa emergente dedicada a la creación y comercialización de poleras personalizadas con diseños exclusivos basados en dos temáticas populares: Star Wars y Wall-E & Eve. Nos enfocamos en ofrecer productos únicos y de alta calidad para fanáticos de todas las edades, especialmente aquellos que buscan expresar su amor por estas icónicas franquicias a través de prendas personalizadas.

A través de la técnica de sublimación/Estampado, que garantiza colores vibrantes y duraderos, nuestras poleras son confeccionadas con materiales de alta calidad, mayormente de poliéster, lo que asegura comodidad y resistencia al paso del tiempo. La personalización de nuestras prendas permite a los clientes elegir entre diseños predefinidos o crear sus propios diseños inspirados en los personajes y escenas más emblemáticas de Star Wars y Wall-E & Eve.

Nuestro mercado objetivo incluye principalmente a fanáticos de Star Wars, familias que desean compartir prendas temáticas de Wall-E y Eve, así como a jóvenes y adultos interesados en ropa exclusiva y personalizada. En el futuro, Pixel Perfect desarrollará una plataforma en línea intuitiva, que permitirá a los clientes personalizar y realizar pedidos de sus poleras de forma fácil y rápida, brindándoles una experiencia única de diseño y compra personalizada.

Como microempresa que recién comienza, nos enfocamos en calidad y sostenibilidad. Nos comprometemos a usar tintas ecológicas y materiales responsables con el medio ambiente. Inicialmente, las ventas se realizarán a través de canales directos como redes y en el futuro, cuando la plataforma esté disponible, los clientes podrán interactuar directamente con la herramienta de personalización.

Pixel Perfect también apostará por una estrategia de marketing digital centrada en redes sociales y colaboraciones con influencers dentro de las comunidades fanáticas, especialmente los de Star Wars y las películas de Pixar, para aumentar la visibilidad de la marca.

ÍNDICE

1. Introducción	1
2. Capítulo 1: Análisis Externo	2
3. Capítulo 2: Análisis Interno	5
4. Capítulo 3: Plan de Producción.....	8
5. Capítulo 4: Plan de Marketing	15
6. Capítulo 5: Plan de Recursos Humanos.....	31
7. Capítulo 6: Plan de Finanzas.....	45
8. Capítulo 7: Estudio Jurídico Fiscal	51
9. Conclusiones y Recomendaciones:.....	57
10. Bibliografía	58
11. Anexos	60

INTRODUCCIÓN

Pixel Perfect es una microempresa recién iniciada que se especializa en la creación y venta de poleras personalizadas. Ofrecemos productos exclusivos inspirados en dos franquicias muy queridas por los fanáticos: Star Wars y Wall-E & Eve. Nuestro objetivo es permitir que los aficionados de todas las edades puedan expresar su pasión por estas icónicas sagas a través de prendas de alta calidad y diseños vibrantes, logrados mediante la técnica de sublimación/estampado, que asegura la durabilidad y la resistencia de los colores.

Aunque actualmente operamos a pequeña escala, estamos comprometidos con la calidad, la sostenibilidad y la personalización. En el futuro, planeamos lanzar una plataforma en línea intuitiva que permitirá a nuestros clientes personalizar sus propias poleras, ofreciendo una experiencia única de diseño y compra. A medida que la empresa crezca, Pixel Perfect buscará consolidarse como una opción accesible y creativa para los fanáticos de estas franquicias, brindando productos no solo como ropa, sino como experiencias compartidas para familias y coleccionistas.

1. ANÁLISIS EXTERNO

1.1. Microentorno:

1.1.1. Análisis de la demanda o clientes potenciales

- **Clientes potenciales en Bolivia:**

Bolivia cuenta con un mercado diverso en términos geográficos y socioeconómicos, con diferentes demandas por departamento. Los departamentos que podrían ser más receptivos al negocio de poleras personalizadas son:

- La Paz: Demanda por poleras para eventos políticos, turísticos y culturales. Gran volumen de clientes potenciales debido a su alta densidad poblacional y eventos frecuentes.
- Santa Cruz: Con su fuerte actividad empresarial, Santa Cruz es un mercado ideal para poleras personalizadas corporativas y promocionales.
- Cochabamba: La cultura emprendedora en Cochabamba genera oportunidades para pequeñas y medianas empresas que buscan productos personalizados para branding.

- **Clientes potenciales internacionales (en caso de exportación):**

- Chile: Por su proximidad geográfica y estabilidad económica, es un mercado potencial para exportar poleras personalizadas, especialmente en eventos deportivos y turísticos.
- Estados Unidos: El mercado estadounidense tiene una alta demanda por productos personalizados debido a su fuerte cultura de individualización y grandes eventos.
- Argentina: Su cercanía y la similitud en la cultura de consumo lo convierte en un mercado con potencial para productos personalizados.

- **Tamaño de clientes potenciales y cantidad estimada de ventas:**

El tamaño de los clientes potenciales varía por región. Se estima que en Bolivia se podrían vender entre 1,000 a 5,000 poleras personalizadas al mes en los departamentos más activos (La Paz, Santa Cruz y Cochabamba). A nivel internacional, se podría empezar con exportaciones pequeñas de 500 poleras mensuales, con potencial de crecimiento dependiendo del éxito en cada país.

- **Segmentación de mercado:**

El mercado se dividirá en los siguientes segmentos:

1. **Empresas corporativas:** Necesitan poleras para branding, promoción y eventos.
2. **Clientes individuales:** Buscan poleras para expresar identidad o como regalos personalizados.

- 3. **Organizadores de eventos:** Para eventos deportivos, conciertos y ferias.
- 4. **Turistas:** Enfocados en souvenirs personalizados con motivos culturales y turísticos.

- **Mercado objetivo (Target):**

El mercado objetivo principal son empresas corporativas que buscan productos promocionales.

El segundo mercado objetivo son jóvenes adultos entre 18 y 35 años que buscan productos únicos y personalizados como una forma de autoexpresión.

- **Hábitos de consumo del mercado objetivo:**

- Empresas corporativas: Tienden a comprar en grandes volúmenes para eventos y promociones, priorizando la calidad y el precio competitivo.
- Jóvenes adultos: Consumen productos personalizados en pequeñas cantidades, valorando la exclusividad y el diseño único.

- **Perfil del consumidor:**

- Empresas: Compañías que buscan promocionar su marca a través de merchandising.
- Jóvenes adultos: Clientes con preferencias únicas, apasionados por la moda y la autoexpresión.

1.1.2. Competidores

- **Detalle de los principales competidores describiendo a cada uno ellos:**

- ✓ ¿Quiénes son los compradores de su competencia?
 - Compradores: Empresas, organizadores de eventos, etc.
- ✓ ¿Con qué producto o servicio atienden a los consumidores que usted apunta?
 - Productos: Poleras de algodón o poliéster con estampado/sublimación de alta calidad.
- ✓ ¿A qué precio?

Precios: Entre 70 y 100 Bs por unidad.
- ✓ ¿Qué promociones brindan?
 - Promociones: Descuentos por grandes volúmenes o eventos estacionales como días festivos.
- ✓ ¿Cuál es su forma de distribución?
 - Distribución: Mayormente entregas locales, con posibilidad de envíos nacionales.

1.2. Macroentorno

¿Cuál es la situación política, medio ambiente, social, tecnológica, económica, legal, demográfica y cultural de Bolivia con relación a su idea de negocio?

El análisis del macroentorno en Bolivia para el negocio de poleras personalizadas es el siguiente:

- **Política:** Bolivia tiene una economía mixta con regulaciones comerciales, pero su estabilidad política es variable, lo que puede afectar la inversión extranjera y la estabilidad del negocio.
- **Medio ambiente:** Los consumidores están cada vez más conscientes de la sostenibilidad, lo que crea oportunidades para ofrecer productos eco-amigables.
- **Social:** La juventud boliviana es muy receptiva a productos personalizados, y hay una tendencia creciente hacia el emprendimiento y la diferenciación.
- **Tecnológica:** El acceso a nuevas tecnologías de impresión y plataformas de comercio electrónico facilita el negocio.
- **Económica:** La economía boliviana está en proceso de recuperación, con un consumo interno moderado y oportunidades para el comercio exterior.
- **Legal:** Existen regulaciones claras para la exportación e importación de productos textiles, pero es necesario cumplir con normativas de etiquetado y calidad.
- **Demográfica:** La población joven está en crecimiento, lo que representa un mercado potencial más grande.
- **Cultural:** La diversidad cultural en Bolivia permite el desarrollo de productos con motivos autóctonos, lo que es atractivo tanto para clientes locales como internacionales.
- ✓ **Amenazas:**
 - -El reconocimiento que tienen las demás empresas que se dedican a esta actividad.
 - -Tener competencia sobre la sublimación de poleras personalizadas.
 - -Ofertas y promociones constantes de la competencia.
- ✓ **Oportunidades:**
 - -Tener ganancias generar fuentes de empleo.
 - -La demanda creciente de mercado en cuanto a innovación.
 - -Posibilidad de exportar.

1.2.1. Producto/Mercado

Descripción del producto genérico, análisis del comportamiento del mercado del producto genérico.

El producto genérico que se ofrece consiste en poleras personalizadas fabricadas en materiales como algodón o poliéster, diseñadas para adaptarse completamente a los gustos y necesidades particulares de cada cliente. Estas poleras permiten una amplia gama de opciones de

personalización, incluyendo la elección del diseño gráfico o texto que se desee imprimir, la variedad de colores disponibles, y la posibilidad de seleccionar diferentes tallas según las preferencias o requerimientos del consumidor. El objetivo de este producto es brindar una experiencia personalizada que permite a los clientes crear una prenda que refleje su estilo personal, identidad, o los valores de su marca o evento.

- ¿Qué vende?

Se venden poleras personalizadas con diseños únicos para eventos, branding o uso personal.

- ¿A quién vende?

El producto está dirigido tanto a empresas corporativas como a consumidores individuales que buscan productos personalizados.

- ¿Cómo está hecho?

Las poleras se fabrican utilizando algodón 100% o una mezcla de poliéster y otros, dependiendo de las preferencias del cliente. Los diseños se aplican utilizando tecnología de impresión digital, según el tipo de tela y el diseño solicitado.

2. ANÁLISIS INTERNO

- **Fortalezas:**

- Control de Materias Primas: Acceso a proveedores de alta calidad para tintas y materiales que aseguran una buena durabilidad y acabado en las poleras.
- Eficiencia en Procesos de Producción: La tecnología DTF permite una producción rápida y flexible, facilitando la personalización en cantidades pequeñas.
- Calidad del Producto: Capacidad para ofrecer productos con alta resolución y colores vibrantes, lo que mejora la satisfacción del cliente.

- **Debilidades:**

- Distribución Limitada: Problemas en la gestión de envíos que pueden afectar la puntualidad de las entregas.
- Poca Diversificación: Dependencia de un rango limitado de productos personalizados, lo que puede limitar el crecimiento y atraer a una clientela más amplia.
- Falta de Capacitación Continua: Necesidad de programas de formación para actualizar las habilidades del personal en nuevas tecnologías y tendencias de diseño.

3. ANÁLISIS FODA (Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas).

- **Fortalezas**

Capacidad de Personalización Avanzada: Ofrecer opciones únicas y hechas a la medida para cada cliente brinda una ventaja competitiva frente a productos genéricos en el mercado.

Uso de Tecnologías Innovadoras sublimación/estampado: ofreciendo ventajas significativas en términos de colores más vibrantes y mayor durabilidad en comparación con técnicas tradicionales como la serigrafía.

Buena Relación con Proveedores Locales: Contar con proveedores confiables asegura tiempos de entrega eficientes y materiales de calidad constante.

Enfoque en Sostenibilidad: Usar tintas ecológicas y opciones de algodón orgánico atrae al segmento de consumidores jóvenes conscientes del medio ambiente.

Estrategia Digital Activa: La presencia en redes sociales facilita la promoción y conexión directa con el mercado objetivo, aumentando la visibilidad.

- **Oportunidades**

Crecimiento del E-commerce en Bolivia: El aumento en las compras en línea es una oportunidad para consolidar una tienda virtual, permitiendo ventas tanto locales como internacionales.

Eventos y Festividades: Alta demanda de poleras personalizadas para eventos empresariales, culturales y deportivos, lo que permite crear campañas específicas.

Exportación a Países Vecinos: Países como Chile y Argentina presentan un mercado potencial para productos personalizados, especialmente en el sector turístico.

Colaboraciones con Influencers y Artistas Locales: Asociarse con creadores de contenido locales ayuda a posicionar la marca rápidamente y conectar con audiencias jóvenes.

Fomentar la Fidelización del Cliente: Programas de fidelización con descuentos y promociones exclusivas pueden incentivar la recompra y atraer más clientes.

- **Debilidades**

Falta de Capacidad de Producción a Gran Escala: La empresa podría enfrentar dificultades al manejar pedidos grandes o repentinamente elevados.

Dependencia de Proveedores Específicos: Un retraso o escasez de insumos críticos (como tintas o poleras base) podría afectar la entrega a tiempo.

Presencia Limitada en el Mercado Corporativo: Falta de experiencia en ventas a empresas, lo que podría limitar el crecimiento en este segmento.

Marketing Digital Insuficiente: Aunque se usa redes sociales, se podría mejorar el uso de campañas pagadas y optimización SEO para atraer más clientes.

Poca Experiencia en Exportaciones: La falta de conocimiento sobre regulaciones internacionales puede ser un obstáculo para la expansión hacia mercados exteriores.

- **Amenazas**

Competencia de Productos Importados (China): La oferta de poleras personalizadas a precios bajos desde otros países podría reducir la competitividad local.

Fluctuaciones Económicas y Cambios en Políticas Fiscales: Un aumento en el costo de los insumos o cambios en los impuestos a productos importados afectaría los márgenes de ganancia.

Cambios Rápidos en las Tendencias de Moda: La moda es altamente volátil, y los diseños actuales pueden quedar obsoletos rápidamente si no se adaptan a las nuevas tendencias.

Inestabilidad Política y Social en Bolivia: La incertidumbre política puede afectar las inversiones y generar interrupciones en la logística y distribución.

Saturación del Mercado de Personalización: El mercado local y regional está en crecimiento, pero también cada vez más competido, lo que obliga a innovar constantemente para diferenciarse.

Cambios en Tendencias de Moda: La rápida evolución de las tendencias puede llevar a que los diseños se vuelvan obsoletos rápidamente.

Factores Económicos: La incertidumbre económica puede afectar el poder adquisitivo de los consumidores, reduciendo la demanda de productos no esenciales.

3.2. Estrategia

- **Propuesta de valor y diferenciación:**

La propuesta de valor de la empresa se basa en ofrecer poleras personalizadas de alta calidad, adaptadas a las necesidades del cliente. La personalización, junto con la posibilidad de diseñar productos eco amigables, es un diferenciador clave frente a la competencia.

A diferencia de empresas que ofrecen productos genéricos a bajo costo, este negocio apuesta por la exclusividad y la personalización, atendiendo tanto a clientes individuales como a empresas que buscan productos únicos. Además, se enfatizará el uso de materiales sostenibles como una opción premium.

- **Misión**

En “Pixel Perfect”, nuestra misión es ofrecer a nuestros clientes poleras personalizadas de alta calidad, utilizando la innovadora técnica de Sublimación/estampado. Nos comprometemos a transformar ideas en prendas únicas, celebrando la creatividad y la individualidad de cada cliente. A través de un servicio excepcional y un enfoque sostenible, buscamos no solo satisfacer las necesidades de personalización, sino también inspirar momentos memorables y conexiones significativas a través de la moda.

- **Visión**

Ser la empresa líder en el mercado de poleras personalizadas, reconocida por nuestra innovación en diseño y calidad en la técnica de sublimación/estampado. Aspiramos a crear un espacio donde la creatividad y la personalización sean accesibles para todos, estableciendo tendencias en la moda sostenible y fomentando una comunidad que celebre la autoexpresión y la individualidad.

4. PLAN OPERATIVO

4.1. Plan de producción u operación

- ¿Dónde se encontrará la planta de producción o lugar del servicio?

Nuestro centro de producción de poleras personalizadas estará ubicado en Santa Cruz-Bolivia, en la Avenida Bush, Calle 4 Oeste. Este espacio nos permitirá optimizar la logística y garantizar un servicio ágil y eficiente a nuestros clientes.

- ¿Cuáles serán sus principales procesos de producción?

1. Diseño:

- Conceptualización: Definición del estilo, tema y mensaje que se desea transmitir en las poleras.
- Creación del Diseño: Utilización de software de diseño gráfico (como Adobe Illustrator o Photoshop) para crear el diseño de las poleras.
- Revisión y Aprobación: Revisión del diseño con el cliente (si aplica) y ajustes según sus sugerencias.

2. Selección de Materiales:

- Elección de Telas: Selección de las telas adecuadas (algodón, poliéster, mezclas, etc.) según el tipo de polera y el diseño.

- Adquisición de Insumos: Compra de tintas, transferencias, o cualquier otro material necesario para la personalización.

3. Método de Impresión:

- Elección de la técnica de impresión adecuada (serigrafía, DTF, sublimación, etc) en función del diseño y cantidad de producción.

4. Impresión:

- Aplicación del diseño sobre la polera utilizando el método seleccionado. Esto puede involucrar varios pasos, como la preparación de pantallas en sublimación o la impresión directa en DTF.

5. Curado y Secado:

- Para métodos que requieren curado, como sublimación o DTF, se aplica calor para fijar la tinta en la prenda.

6. Control de Calidad

- Inspección de Productos: Revisión de cada polera para verificar que cumpla con los estándares de calidad en términos de diseño, costura y acabado.
- Corrección de Errores: Realización de ajustes o correcciones si se detectan fallas.

7. Embalaje

- Embalaje de Productos: Preparación de las poleras personalizadas para su entrega, incluyendo etiquetado y presentación adecuada.

8. Distribución

- Entrega a Clientes: Coordinación de la entrega de las poleras a los clientes, ya sea a través de envío, entrega en persona o distribución en puntos de venta.
- Facturación: Emisión de facturas correspondientes a las ventas realizadas.
- ¿Cuál será la forma de distribución interna que tendrá? (Layout)

1. Área de Recepción de Materiales:

- Ubicación: Cerca de la entrada.
- Función: Recepción y control de calidad de insumos (telas, tintas, películas).

2. Área de Almacenamiento:

- Ubicación: Adyacente a la recepción.
- Función: Almacenamiento de materiales y productos terminados. Estantes para organización eficiente.

3. Área de Diseño:

- Ubicación: Al fondo o en un lateral.
- Función: Equipos de diseño gráfico y software. Espacio para brainstorming y revisiones.

4. Área de Producción:

- Ubicación: Centro del espacio.
- Impresión: Equipos de impresión.
- Transferencia: Prensas térmicas para aplicar diseños.
- Curado: Área para secar y fijar la tinta.

5. Control de Calidad:

- Ubicación: Junto a la producción.
- Función: Inspección de productos terminados antes del embalaje.

6. Área de Embalaje:

- Ubicación: Cercana a la salida.
- Función: Preparación de pedidos para envío. Mesas de embalaje y material de embalaje.

7. Área de Envío:

- Ubicación: Cerca de la salida del local.
- Función: Carga de productos en vehículos de transporte.

8. Zona de Descanso y Administración:

- Ubicación: Separada de las áreas de producción.
- Función: Espacio para descansos, reuniones y administración del personal.
- Flujo de Trabajo
- Línea de Producción: Desde la recepción de materiales hasta la entrega final, minimizando el movimiento innecesario y facilitando la comunicación.

- ¿Cuál será su estrategia optima de producción?

1. Focalización en la Calidad:

- Materiales de Alta Calidad: Utilizar telas y tintas de calidad para asegurar durabilidad y satisfacción del cliente.
- Control de Calidad Riguroso: Inspección en cada etapa del proceso para minimizar errores.

2. Flexibilidad en el Diseño:

- Personalización: Ofrecer opciones de diseño flexibles para adaptarse a las necesidades específicas de los clientes.

- Muestras y Prototipos: Proporcionar muestras para asegurar que los clientes estén satisfechos antes de la producción en masa.

3. Optimización del Proceso de Producción:

- Flujo de Trabajo Eficiente: Organizar el layout para facilitar el movimiento y reducir tiempos de espera.
- Automatización Parcial: Invertir en tecnología que agilice la impresión y el curado, como impresoras DTF eficientes.

4. Gestión de Inventario:

- Control de Stock: Mantener un inventario justo de materiales para evitar sobrecostos y asegurar la disponibilidad.
- Producción Bajo Demanda: Implementar un sistema de producción bajo demanda para reducir el riesgo de exceso de inventario.

5. Estrategia de Marketing y Ventas:

- Promoción Online: Utilizar redes sociales y una tienda en línea para llegar a un público más amplio.
- Colaboraciones Locales: Asociarse con negocios locales para aumentar la visibilidad y atraer clientes.

6. Atención al Cliente:

- Servicio Personalizado: Ofrecer atención a la cliente efectiva para resolver dudas y facilitar el proceso de diseño.
- Feedback Continuo: Recoger opiniones de los clientes para mejorar productos y servicios.

7. Sostenibilidad:

- Materiales Ecológicos: Considerar el uso de tintas y telas sostenibles para atraer a un mercado consciente del medio ambiente.
- Prácticas de Producción Eficientes: Implementar técnicas que minimicen el desperdicio de materiales.

8. Capacitación Continua:

- Formación del Personal: Capacitar al equipo en nuevas técnicas y tecnologías de impresión para mantenerse competitivos.
- ¿Cuál será su capacidad y programa de producción? y ¿Qué método utilizó para determinar su capacidad máxima de producción?

- **Cálculo de capacidad máxima de teórica:**

1. Impresoras. - 3 impresoras textiles
2. Tiempo promedio por polera. - 20 minutos por polera
3. Horas de operación diaria. - 8 horas al día

$$\text{Capacidad diaria} = \left(\frac{60 \text{ minutos}}{20 \text{ minutos por polera}} \right) * 3 \text{ impresoras} * 8 \text{ horas}$$

Capacidad diaria = 72 poleras por día.

- ¿Cuáles son los costos unitarios y totales de producción?

Costos Directos

Costos Unitarios y Totales de Producción para Poleras Sublimadas

Costos Directos

- **Materiales:**

- **Polera Base** (algodón/poliéster): 20 Bs.
- **Papel de Sublimación:** 5 Bs.
- **Tinta de Sublimación:** 5 Bs.
- **Etiquetas:** 2 Bs.

- **Mano de Obra:**

- **Confección:** 10 Bs.
- **Estampado Sublimado:** 6 Bs.

- **Subtotal de Costos Directos:**

$$20 + 3 + 4 + 2 + 10 + 6 = \mathbf{48 \text{ Bs. por polera}}$$

Costos Indirectos

- **Gastos Generales:**

- **Alquiler:** 4 Bs.
- **Servicios (electricidad y agua):** 10 Bs.
- **Mantenimiento de Equipos:** 2 Bs.

- **Subtotal de Costos Indirectos:**

$$4 + 3 + 2 = \mathbf{16 \text{ Bs. por polera}}$$

Costo Total por Polera

- **Costo Unitario Total:**

Costos Directos + Costos Indirectos = 48 + 16 = **64 Bs. por polera**

Costos Totales de Producción

- Si se producen 100 poleras:

Costo Unitario Total × Cantidad de Poleras = 64 Bs. × 100 = **6,400 Bs.**

Principales Proveedores para Poleras Sublimadas

1. Proveedores de Materiales Textiles:

- Suministran poleras base de poliéster/algodón, que es esencial para la sublimación. Es crucial que las telas sean de calidad para asegurar una impresión nítida y duradera.

2. Proveedores de Insumos para Sublimación:

- Papel de sublimación, tintas especiales, y productos auxiliares que garantizan que las imágenes se transfieran con precisión.

3. Proveedores de Embalaje:

- Materiales para proteger los productos durante el envío, como bolsas resistentes y cajas personalizadas, que también mejoran la presentación de la marca.

4. Proveedores de Software de Diseño:

- Software gráfico (como Adobe Photoshop o CorelDRAW) utilizado para crear y ajustar los diseños antes de la sublimación.

Costos de Inversión en Maquinarias, Equipos e Infraestructura

1. **Impresora de Sublimación (Epson F570 o similar):** 4,500 Bs.
2. **Computadora de Escritorio:** 3,000 Bs.
3. **Prensa de Calor:** 3,800 Bs.
4. **Alquiler del Local:** 0

Normas de Calidad para Poleras Sublimadas

1. Composición del Tejido:

- Las poleras deben ser de poliéster 100% o mezclas con alto contenido de poliéster para garantizar que la sublimación funcione correctamente.

2. Comodidad y Ajuste:

- Las poleras deben ser cómodas, de corte adecuado y cumplir con las tallas estándares.

3. Durabilidad de la Impresión:

- Las impresiones deben resistir múltiples lavados sin desvanecerse o agrietarse. Se deben realizar pruebas de lavado bajo condiciones controladas.

4. Precisión de los Colores:

- El proceso de sublimación debe garantizar colores vivos y precisos, reflejando fielmente el diseño original.

Seguros Requeridos

1. Seguro de Propiedad Comercial:

- Cubre el local y sus instalaciones (si el espacio es propio).

2. Seguro de Maquinarias y Equipos:

- Cubre daños a impresoras de sublimación, prensas de calor y otros equipos esenciales.

5. Plan de Marketing

Producto y Estructura

Producto:

- **Poleras Sublimadas:** Poleras fabricadas con poliéster/algodón, en una variedad de colores y tallas.
- **Diseños:** Opciones de diseños personalizados o predefinidos que se transfieren mediante sublimación.
- **Técnica de Sublimación:** Explicación de las ventajas de la sublimación, como la alta calidad de impresión, resistencia a la decoloración, y la durabilidad del diseño.

55.1. Mercado Objetivo o Target

5.1.1. ¿Cuál es la estructura del producto o servicio?

1. Producto:

- **Poleras Sublimadas:** Ofrecemos una variedad de poleras hechas de poliéster 100%, o una mezcla de algodón con poliéster, para sublimación. Disponibles en diferentes colores (principalmente claros para una mejor transferencia del diseño) y en una amplia gama de tallas (S, M, L, XL).
- **Diseños:**
 - **Personalización Completa:** Los clientes pueden enviar sus propios diseños o elegir entre una selección de imágenes y gráficos predefinidos.
 - **Colecciones Temáticas:** Poleras con temas especiales, como series populares, frases motivacionales, o motivos culturales y artísticos.
- **Durabilidad y Comodidad:** Gracias a la técnica de sublimación, los diseños no se desvanecen ni se agrietan, manteniendo la polera cómoda y resistente al uso diario.

2. Servicios:

- **Personalización:** Diseñamos poleras según las necesidades y preferencias del cliente, ofreciendo asesoramiento en diseño para garantizar el mejor resultado posible.
- **Asesoría:**
 - **Consultas sobre Diseño:** Ayudamos a los clientes a elegir los mejores colores, imágenes y posiciones del diseño para aprovechar al máximo la sublimación.
 - **Selección de Materiales:** Orientación sobre el tipo de polera y otros productos relacionados.
- **Envío y Entrega:**
 - **Opciones de Envío:** Ofrecemos entrega local y nacional mediante empresas de mensajería confiables.
 - **Política de Devoluciones:** Un sistema fácil y claro para cambios o devoluciones en caso de defectos.

3. Producción:

- **Proceso de Impresión por Sublimación:**

- **Preparación del Diseño:** Uso de software de diseño gráfico para ajustar y optimizar las imágenes.
- **Impresión en Papel de Sublimación:** Se imprime el diseño utilizando una impresora especializada con tintas de sublimación.
- **Transferencia Térmica:** El diseño se transfiere a la polera mediante una prensa de calor, garantizando colores vibrantes y durabilidad.
- **Control de Calidad:**
 - **Inspección Visual:** Verificamos cada polera para asegurar que la impresión sea precisa y no haya defectos.
 - **Pruebas de Resistencia:** Evaluamos la durabilidad de la impresión mediante pruebas de lavado y desgaste.

4. Marketing:

- **Estrategias:**
 - **Promociones en Redes Sociales:** Campañas en Instagram, Facebook y TikTok mostrando las poleras y destacando el proceso de personalización.
 - **Colaboraciones con Influencers:** Trabajar con micro-influencers locales para promocionar el producto y atraer nuevos clientes.
 - **Ferias y Eventos Locales:** Participación en exposiciones y mercados para mostrar las poleras en persona y realizar ventas directas.
- **Canales de Venta:**
 - **Redes Sociales:** Presencia activa en plataformas como Facebook e Instagram, donde los clientes pueden hacer pedidos directamente.
 - **Tienda en Línea** (en una etapa futura): Para facilitar la compra y expandir el alcance a clientes de todo el país.
 - **Mercados Locales y Ferias:** Venta presencial en eventos comunitarios para aumentar la visibilidad y conectar con el público local.

5. Atención al Cliente

- **Soporte:**

- **Canales de Contacto:** Los clientes pueden comunicarse con nosotros a través de WhatsApp, chat en redes sociales (Facebook e Instagram), correo electrónico, y una línea telefónica para consultas y reclamos.
- **Disponibilidad:** Respuesta rápida y atención personalizada durante el horario comercial para resolver dudas o problemas relacionados con pedidos, diseño, y envío.
- **Políticas:**
 - **Devoluciones y Cambios:** Si el cliente recibe una polera con defectos de impresión o un error en el diseño, puede solicitar un cambio dentro de los primeros 7 días tras la entrega. Las devoluciones serán evaluadas caso por caso, con un enfoque en la satisfacción del cliente.
 - **Satisfacción Garantizada:** Nos comprometemos a solucionar cualquier inconveniente de manera eficiente y profesional.

6. Finanzas

- **Costos:**
 - **Análisis de Costos de Producción:** Los costos incluyen los materiales (poleras de poliéster, tintas de sublimación, papel de transferencia), el mantenimiento de las máquinas, y la mano de obra.
 - **Márgenes de Ganancia:** Establecer un margen del 30-50% dependiendo del volumen y la complejidad de la personalización para asegurar rentabilidad.
 - **Precios de Venta:** Los precios oscilarán entre 50 y 100 Bs. por polera, según el diseño y las cantidades solicitadas.
- **Presupuesto:**
 - **Planificación Financiera:** Se destinará un presupuesto mensual para gastos fijos (alquiler, servicios, marketing digital) y costos variables relacionados con la producción.
 - **Flujo de Caja:** Monitoreo constante del flujo de efectivo para asegurar liquidez y capacidad de inversión en maquinaria y materiales.

5.1.2. Básico: ¿Qué ofrece básicamente?

- **Poleras Personalizadas:** Diseños únicos hechos según la preferencia del cliente, perfectos para uso personal, regalos o eventos especiales.
- **Impresión de Alta Calidad:** Utilizamos la técnica de sublimación, que garantiza colores vibrantes y una impresión que no se desvanece ni se agrieta con el tiempo.
- **Variedad de Estilos:** Ofrecemos diferentes modelos, colores y tallas de poleras que se ajustan a las necesidades de cada cliente.
- **Asesoramiento en Diseño:** Orientación personalizada para ayudar a los clientes a desarrollar sus ideas y crear el diseño perfecto.
- **Pedidos a Medida:** Capacidad para realizar pedidos tanto individuales como por cantidad, ideal para eventos o campañas promocionales.
- **Envío y Entrega:** Opciones de entrega rápida y eficiente, con la posibilidad de rastrear los envíos.

5.1.3. Esperado: ¿Qué espera el cliente potencial además de lo básico?

- **Calidad del Producto:** Impresiones de alta durabilidad que resisten el uso y el lavado frecuente, manteniendo la intensidad de los colores.
- **Variedad de Opciones de Personalización:** Elección entre diferentes colores, gráficos, y tipos de poleras. Posibilidad de diseñar poleras para ocasiones especiales.
- **Transparencia en Precios:** Información clara sobre los costos, sin cargos ocultos, con opciones de pago flexibles.
- **Promociones y Descuentos:** Ofertas especiales, como descuentos para clientes frecuentes y promociones durante eventos y temporadas clave.

5.1.4. Aumentado: ¿Qué logrará alcanzar con el tiempo su producto o servicio?

- **Lealtad del Cliente:** Gracias a productos de alta calidad y excelente servicio, los clientes volverán y recomendarán la marca a otros.
- **Reconocimiento de Marca:** Pixel Perfect podría convertirse en un referente en el mercado de poleras personalizadas por la originalidad y durabilidad de sus productos.
- **Ampliación de la Oferta:** A largo plazo, se podrían agregar nuevos productos, como sudaderas sublimadas, gorras, o accesorios personalizados.

- **Colaboraciones y Asociaciones:** La empresa puede establecer alianzas con artistas, influencers y marcas para ampliar su visibilidad y llegar a un público más amplio.
- **Incremento de Ventas:** Clientes satisfechos podrían traducirse en un crecimiento constante de las ventas, tanto en pedidos pequeños como en grandes volúmenes.
- **Feedback Valioso:** Con una base leal de clientes, se recogerá retroalimentación útil para mejorar continuamente los productos y servicios.
- **Desarrollo de una Comunidad:** Crear un sentido de pertenencia y comunidad en torno a la marca podría fomentar una conexión emocional con los clientes.
- **Sostenibilidad y Responsabilidad Social:** Introducir prácticas sostenibles, como el uso de tintas ecológicas, atraerá a un público más consciente del medio ambiente.
- **Innovación Constante:** Seguir innovando en técnicas de impresión y diseño para superar las expectativas de los clientes.
- **Escalabilidad:** Con el aumento de la demanda, la empresa podría expandirse a nuevos mercados o aumentar su capacidad de producción.

5.2. Análisis del Producto

- **5.2.1. ¿Cuáles son los atributos (características) del producto o servicio respecto al diseño?**
 - **Personalización:** Adaptamos cada diseño según las preferencias del cliente, con opciones de gráficos, colores, y textos únicos.
 - **Calidad de Impresión:** Usamos tecnología de sublimación que garantiza imágenes nítidas y colores vibrantes, con una impresión que dura por mucho tiempo.
 - **Materiales:** Poleras de poliéster cómodas y transpirables, perfectas para uso diario y actividades al aire libre.
- **5.2.2. ¿Cómo describiría la calidad de su producto o servicio?**
 - **Alta Calidad:** Las poleras sublimadas/estampadas son resistentes al desgaste y al lavado, manteniendo su apariencia original. Utilizamos tintas ecológicas que no dañan la piel y proporcionan un acabado suave y cómodo.

5.2.3. ¿Cuál será la marca de producto o servicio?

- **Marca:** “Pixel Perfect”
- **Descripción:** Pixel Perfect es una marca de poleras personalizadas mediante sublimación/estampado que permite a los clientes expresar su estilo único. Nuestro eslogan, “*Crea tu historia en cada prenda*”, refleja nuestro compromiso con la creatividad y la individualidad. Ofrecemos productos duraderos y de alta calidad, con atención a cada detalle para hacer que cada prenda sea un reflejo auténtico de la personalidad de quien la lleva.

5.2.4. ¿Cuál será la etiqueta?

La etiqueta de nuestros productos será un reflejo de la identidad de **Pixel Perfect**. Incluirá nuestro logo junto con el eslogan "Crea tu historia en cada prenda". Esta etiqueta estará diseñada de forma atractiva, utilizando los colores distintivos de nuestra marca (como tonos vibrantes que representan creatividad y energía). Se colocará en un lugar visible, como el cuello o el borde inferior de la polera, para que los clientes puedan apreciarla incluso después de la compra, reforzando la conexión con nuestra marca cada vez que usen el producto.

5.2.5. ¿Cuál será el empaque?

El empaque de nuestras poleras sublimadas consistirá en bolsas de polietileno de alta calidad con cierre hermético, que protegerán las poleras durante el transporte y asegurarán que lleguen en perfectas condiciones. Las bolsas estarán decoradas con el logo de **Pixel Perfect** y un diseño visual atractivo que refleje la calidad y estilo de nuestra marca. Para clientes especiales o pedidos más grandes, se ofrecerán cajas de presentación resistentes, adornadas con detalles gráficos que realzan la experiencia de desempaqueado, haciendo que cada compra sea memorable y emocionante desde el primer momento.

5.2.6. ¿Cuál será el servicio de apoyo que brindará su empresa al cliente?

Ofrecemos un servicio de apoyo integral para garantizar la satisfacción del cliente:

- **Reclamos y Devoluciones:** Si un cliente recibe un producto con imperfecciones de impresión, defectos de fábrica, o errores en la personalización, tendrá la opción de

solicitar una devolución o cambio. Nos comprometemos a responder a los reclamos de manera rápida y efectiva, con el objetivo de brindar una experiencia de compra sin preocupaciones.

- **Asesoría en Diseño:** Los clientes que necesiten ayuda para desarrollar sus ideas pueden acceder a un servicio de asesoramiento personalizado, donde nuestro equipo los guiará en la creación y optimización de sus diseños.

5.2.7. ¿Qué líneas de productos o servicios tiene?

Pixel Perfect ofrece varias líneas de productos emocionantes que se adaptan a diferentes gustos y necesidades:

- **Poleras para Compartir en Pareja:** Diseñadas especialmente para parejas que deseen expresar su conexión de manera creativa. Esta línea incluye:
 - **Diseños de Eva y Wally:** Ilustraciones únicas que simbolizan amor y complicidad. Cada pareja puede elegir colores y estilos que se adapten a su personalidad.
- **Poleras Individuales de Star Wars:** Perfectas para los fanáticos de la saga, con una variedad de opciones que capturan la esencia de este icónico universo:
 - **Diseños Temáticos:** Desde gráficos minimalistas hasta ilustraciones complejas de personajes emblemáticos, como Darth Vader o Yoda.
- **Personalización:** En ambas líneas, los clientes pueden ajustar los colores, agregar texto personalizado, o elegir diferentes estilos de impresión para una experiencia completamente personalizada.

5.2.8. ¿Cuál es la profundidad de cada línea de productos o servicios?

Pixel Perfect ofrece una gran profundidad en cada línea de productos para satisfacer las necesidades y preferencias de sus clientes:

- **Poleras para Compartir en Pareja:**
 - **Diseños de Eva y Wally:** Disponemos de varias ilustraciones únicas y frases románticas que se pueden personalizar con diferentes colores y estilos.

- **Tamaños:** Una amplia gama de tallas para hombres y mujeres, desde XS hasta XXL, para asegurar un ajuste perfecto para todos.
- **Poleras Individuales de Star Wars:**
 - **Variedad de Diseños:** Ofrecemos múltiples gráficos inspirados en personajes y escenas memorables, adecuados para estilos discretos o más llamativos.
 - **Materiales y Estilos:** Las poleras están disponibles en diferentes opciones de mezcla de poliéster y algodón, y se pueden elegir en cortes estándar o entallados.
- **Opciones de Personalización:** Los clientes pueden personalizar aún más las poleras, eligiendo colores específicos, añadiendo texto o eligiendo un tipo de impresión preferido.

Con esta profundidad, Pixel Perfect garantiza que cada línea de productos sea diversa y adaptable, ofreciendo una experiencia de compra satisfactoria y personalizada.

5.2.9. El producto o servicio que presenta su empresa, ¿en qué área del ciclo de vida del producto se encuentra?

El producto de **Pixel Perfect**, las poleras sublimadas personalizadas, se encuentra en la **fase de introducción** del ciclo de vida del producto.

- **Lanzamiento Reciente:** Las poleras para compartir en pareja con diseños de Eva y Wally, así como las poleras individuales de Star Wars, son novedades en el mercado, lo que las posiciona en una etapa inicial.
- **Construcción de Marca:** La empresa se está enfocando en crear conciencia de marca y atraer a los primeros clientes, estableciendo una identidad única que resalte la calidad y personalización de sus productos.
- **Promoción y Marketing:** Estamos implementando esfuerzos significativos en marketing digital y en eventos locales para dar a conocer el producto y educar a los consumidores sobre las ventajas de la sublimación.
- **Pruebas de Mercado:** Actualmente, estamos recopilando feedback de los clientes para ajustar y optimizar nuestras ofertas de productos en función de las preferencias y necesidades del público.

- **Expectativas de Crecimiento:** A medida que los consumidores comiencen a adoptar y conocer las poleras sublimadas de Pixel Perfect, se espera que el producto entre en la fase de crecimiento, con un aumento gradual en la demanda y el reconocimiento de la marca.

5.3. Análisis del precio

5.3.1. Estrategia de precio

- **Estrategia de penetración de mercado:** Establecer precios iniciales bajos para atraer rápidamente a un gran número de clientes. Esto ayudará a ganar participación en el mercado y crear una base sólida de clientes. Luego, los precios se pueden ajustar gradualmente a medida que la marca se consolida.

5.3.2. Fijación de precio basado en el valor

- **Valor percibido:** Las poleras sublimadas permiten a los clientes expresar su individualidad a través de diseños únicos. Este valor añadido (personalización, calidad de materiales, y experiencia de compra) justifica precios que los clientes perciben como justos.
- **Investigación de mercado:** Realizamos encuestas y análisis de competidores para determinar cuánto están dispuestos a pagar los clientes por productos similares y posicionar nuestros precios competitivamente.
- **Segmentación del cliente:** Identificamos diferentes grupos (por ejemplo, jóvenes, fanáticos de series, eventos especiales) y ajustamos las ofertas según las expectativas de cada segmento, garantizando que cada uno sienta que recibe un valor adicional.

5.3.3. Fijación de precio basado en el costo

- **Cálculo de costos:**
 - **Costos directos:** Incluye telas, tintas, etiquetas y mano de obra directa para la producción de las poleras.
 - **Costos indirectos:** Gastos generales como alquiler, marketing, servicios y administración, distribuidos entre las unidades producidas.

- **Margen de beneficio:** Se establece un margen de beneficio basado en los costos totales, que puede ajustarse según el tipo de producto y mercado objetivo.
- **Análisis de competencia:** Los precios de la competencia son considerados para asegurar que nuestros precios sean atractivos, pero sin comprometer la rentabilidad.
- **Ajustes de precio:** Si los costos aumentan (por ejemplo, un aumento en el precio de los materiales), los precios se ajustarán para mantener la rentabilidad.
- **Evaluación continua:** Los precios y costos se revisan periódicamente para asegurar que sigan siendo competitivos y viables.

5.3.4. Fijación de precio basado en la competencia

- **Análisis de competencia:** Se realiza un análisis exhaustivo de competidores en el mercado de poleras personalizadas, evaluando precios, calidad de productos y estrategias de marketing.
- **Establecimiento de precios comparativos:** Comparamos nuestros precios con los de competidores directos, asegurando que nuestras poleras se posicionen de manera competitiva.
- **Diferenciación del producto:** Aunque nos basamos en los precios de la competencia, destacamos las características únicas, como la personalización y la calidad de los materiales, para justificar un precio más alto si el valor percibido lo respalda.
- **Ajustes estratégicos:** Dependiendo de nuestro posicionamiento, podemos fijar precios por encima, a la par o por debajo de la competencia, con el objetivo de ser percibidos como una marca premium si es necesario.
- **Revisión continua:** Monitoreamos regularmente los precios y tendencias del mercado para ajustar nuestras tarifas según las variaciones del sector.

5.3.5. Elasticidad precio de la demanda

- Las poleras sublimadas tienen una demanda elástica si no son percibidas como exclusivas. Si los precios suben, los consumidores pueden buscar alternativas más económicas o dejar de comprar.

5.3.6. Política de modificación de precios

- **Revisión periódica:** Evaluamos los costos, la competencia y la demanda cada seis meses o anualmente para ajustar los precios según sea necesario.
- **Ajustes por costos:** Si los costos de materiales o producción aumentan, ajustamos los precios, informando a los clientes con anticipación.
- **Promociones y descuentos:** Implementamos ofertas especiales para atraer clientes durante temporadas específicas.
- **Ajustes por demanda:** Si un producto experimenta una alta demanda, podemos considerar un aumento de precio, evaluando siempre la reacción de los clientes.
- **Comunicación transparente:** Mantenemos una política clara y justa de cambios de precios para evitar sorpresas y asegurar la confianza del cliente.

5.3.7. Política de descuentos

- **Descuentos por volumen:** Ofrecemos descuentos para compras múltiples, incentivando las compras en grupo.
- **Promociones temporales:** Descuentos en fechas especiales para crear urgencia y aumentar las ventas.
- **Descuentos por lealtad:** Programas de fidelidad para recompensar a los clientes recurrentes con ofertas especiales.

5.3.9. Motivación para elegir nuestro negocio

- **Personalización única:** Nuestras poleras sublimadas permiten a los clientes personalizar diseños únicos, lo que les permite expresar su estilo personal.
- **Calidad superior:** Garantizamos materiales de alta calidad y procesos de impresión que aseguran durabilidad.
- **Atención al cliente excepcional:** Ofrecemos un servicio al cliente accesible y eficiente, resolviendo rápidamente cualquier consulta o problema.
- **Programas de lealtad:** Implementamos programas de fidelización para premiar a los clientes frecuentes con descuentos exclusivos.
- **Promociones y ofertas especiales:** Realizamos campañas de descuentos y promociones para fomentar la compra.

- **Comunicación clara:** Mantenemos una comunicación abierta sobre precios, calidad y cualquier cambio relacionado con el servicio, lo que aumenta la confianza de los clientes en nuestra marca.

5.4. Análisis de promoción

5.4.1. Comunicación y promoción del producto Pixel Perfect promocionará sus productos a través de las siguientes estrategias:

- **Marketing en redes sociales:** Utilizamos plataformas como Instagram, Facebook y TikTok para mostrar los diseños de las poleras, compartir testimonios de clientes y crear contenido visual atractivo que conecte con nuestra audiencia.
- **Colaboraciones y Patrocinios:** Nos asociaremos con influencers y creadores de contenido que compartan los valores y estética de nuestra marca para aumentar la visibilidad y credibilidad.
- **Eventos y Ferias:** Participaremos en eventos locales y ferias de moda, donde podremos exhibir nuestras poleras y conectar cara a cara con nuestros clientes.

5.4.2. Mezcla comunicacional o promocional

- **Descuentos por primera compra:** Ofreceremos un descuento a nuevos clientes en su primera compra, alentándolos a probar nuestros productos.
- **Ofertas temporales:** Implementaremos promociones limitadas en el tiempo, como descuentos especiales durante eventos festivos o campañas de temporada.

5.4.3. Publicidad "Crea tu historia en cada prenda"

En Pixel Perfect, transformamos tus ideas en diseños vibrantes usando la técnica DTF (Direct to Film). Ofrecemos poleras de alta calidad adaptadas a tu estilo, ideales para eventos especiales, grupos o simplemente para lucir un look original.

¿Por qué elegirnos?

- **Diseños personalizados:** Cada polera es única, puedes elegir tu diseño, colores y más.

- **Calidad superior:** Utilizamos tinta de alta calidad que garantiza durabilidad y comodidad.
- **Rápida entrega:** Nos comprometemos a que recibas tu pedido en el menor tiempo posible.

¡Haz tu pedido hoy y lleva tu estilo a otro nivel! Contáctanos por [redes sociales/contacto] y descubre nuestras promociones.

5.4.4. Promoción en ventas Nuestra microempresa se especializa en ofrecer poleras personalizadas, destacando colecciones exclusivas como la de parejas y de Star Wars. Las promociones incluyen:

- **Pack de pareja:** Ofrecemos un pack de dos poleras de Eva y Wally, ideal para parejas, con un 20% de descuento si se adquieren juntas.
- **Descuento en polera individual:** Al comprar el pack de pareja, la polera individual de Star Wars se puede obtener a mitad de precio.
- **Combo familiar:** Para fomentar ventas adicionales, ofrecemos un descuento especial en la próxima compra al adquirir dos packs de pareja.
- **Promoción en redes sociales:** Incentivamos a los clientes a seguirnos en nuestras redes sociales y compartir nuestras publicaciones, ofreciéndoles un 10% de descuento en su siguiente compra.

5.4.5. Relaciones públicas Nos esforzamos por construir relaciones auténticas con nuestra comunidad para elevar la visibilidad de nuestra marca:

- **Colaboraciones con artistas locales:** Nos asociamos con artistas locales para diseñar ediciones limitadas de poleras, celebrando el talento local y ofreciendo a nuestros clientes productos únicos.
- **Eventos comunitarios vibrantes:** Participamos en ferias y eventos locales para conectar cara a cara con nuestros clientes, transformando la compra en una experiencia memorable.
- **Conexión en redes sociales:** Nuestras plataformas son espacios para compartir contenido cautivador, interactuar con clientes y celebrar nuestras creaciones.

5.4.6. Marketing directo

- **Encuestas y feedback:** Enviamos encuestas para obtener opiniones sobre nuestros productos y servicios, garantizando que las sugerencias de nuestros clientes contribuyan al crecimiento de la empresa.
- **Redes sociales interactivas:** Utilizamos las redes sociales para invitar a nuestros seguidores a participar en concursos y promociones exclusivas, fomentando una relación más cercana con la comunidad.

5.4.7. Venta personal

- **Asesoramiento personalizado:** Ofrecemos sesiones de asesoramiento donde ayudamos a los clientes a elegir el diseño perfecto, asegurándonos de que cada polera refleje su estilo y personalidad.
- **Seguimiento personal:** Después de cada compra, nos comunicamos con nuestros clientes para conocer su opinión y garantizar su satisfacción.
- **Atención al cliente excepcional:** Nos esforzamos por brindar un servicio cálido y accesible, resolviendo dudas y solicitudes con rapidez y dedicación.

5.4.8. Mensaje a comunicar Nuestro mensaje se enfoca en la autenticidad y la conexión emocional:

- **Calidad y comodidad:** Nos comprometemos a ofrecer productos de alta calidad que sean cómodos y duraderos.
- **Conexión emocional:** Usar nuestras poleras es una forma de conectar con otros, creando momentos memorables, ya sea en pareja, con amigos o en familia.

5.4.9. Medios y vehículos para comunicar el mensaje

- **Redes sociales:**
 - **Instagram y Facebook:** Compartimos la esencia de nuestras poleras a través de imágenes cautivadoras, historias de clientes y contenido interactivo.
- **Publicidad local:**

- **Carteles y flyers:** Usamos publicidad impresa en lugares locales como cafeterías y tiendas para atraer a clientes que buscan algo único.

5.4.10. Presupuesto de comunicación Este apartado dependerá de los recursos disponibles, pero el presupuesto se asignará a campañas en redes sociales, colaboraciones con influencers y publicidad local, priorizando los canales más efectivos.

5.4.11. Evaluación de los resultados de la promoción

- **Seguimiento de ventas:** Monitoreamos el volumen de ventas durante y después de las campañas promocionales.
- **Estrategias de comparación:** Comparamos las ventas antes, durante y después de la promoción para evaluar el impacto.
- **Monitoreo de clientes recurrentes:** Evaluamos el porcentaje de clientes que repiten compras, lo que indica satisfacción y fidelidad a la marca.

5.5. Análisis de Plaza

5.5.1. Canal de distribución para llegar a los clientes

- **Marketing en eventos:**
 - **Pop-up Stores:** Organizaremos tiendas temporales en lugares estratégicos como ferias locales, mercados y eventos pequeños donde podamos conectar directamente con nuestra audiencia. Esto nos permitirá ganar visibilidad, ofrecer una experiencia de compra directa y generar confianza en nuestros productos desde el inicio.

5.5.2. Canal Directo

- **Ventas directas a través de plataformas sociales:** Utilizaremos redes sociales como **Instagram** y **Facebook** para promocionar nuestras poleras sublimadas. Publicaremos fotos atractivas, videos mostrando el proceso de personalización, y crearemos enlaces de compra directa, facilitando que los clientes realicen transacciones sin necesidad de salir

de estas plataformas. Esto nos ayudará a alcanzar a nuestra audiencia de forma efectiva y económica, aprovechando el alcance orgánico que ofrecen las redes sociales.

5.5.3. Canal Indirecto

- **Colaboraciones con pequeñas empresas o emprendedores:** Al estar comenzando, buscaremos establecer colaboraciones con otros emprendedores locales, como diseñadores, tiendas de ropa o incluso negocios de eventos, para ofrecer nuestras poleras personalizadas como parte de su oferta. Esta estrategia de colaboración nos permitirá acceder a nuevos clientes sin tener que asumir grandes costos iniciales, ampliando nuestra red de distribución y reputación.

5.5.4. Evaluación de la eficiencia y eficacia de la distribución Como emprendimiento, la eficiencia y eficacia de nuestra distribución será clave para lograr crecimiento sostenible.

Utilizaremos **KPIs (Indicadores Clave de Rendimiento)** básicos para evaluar el desempeño:

- **Tasa de conversión de redes sociales:** Mediremos cuántos de los seguidores en redes sociales realizan compras, lo cual nos permitirá ajustar nuestras estrategias de contenido y ventas.
- **Tiempo de entrega:** Seguiremos de cerca el tiempo desde que se realiza una compra hasta que el cliente recibe su producto, buscando mantener tiempos rápidos y optimizados.
- **Satisfacción del cliente:** Recogeremos feedback a través de encuestas simples, opiniones en redes sociales y comentarios directos para asegurarnos de que los clientes están satisfechos con la calidad y la entrega.
- **Costo por adquisición de cliente (CAC):** Evaluaremos cuánto estamos invirtiendo en cada cliente (en términos de marketing y ventas) en comparación con lo que ganamos por cada venta. Esto nos ayudará a mantener la rentabilidad desde el inicio.

Estrategia de Posicionamiento

Posicionamiento en el mercado:

- Pixel Perfect se posicionará como una marca de poleras personalizadas de alta calidad y con un fuerte enfoque en sostenibilidad e innovación.
- **El eslogan de la empresa:** “*Crea tu historia en cada prenda*”, refuerza el mensaje de autoexpresión y personalización.
- **Diferenciación:** La empresa destaca por el uso de técnicas modernas de impresión (como DTF), opciones sostenibles, y por brindar asesoría personalizada a los clientes.

Estrategia de Producto

Líneas de productos diversificadas:

- **Poleras para parejas:** Diseños temáticos de amor, como la famosa pareja de Eva y Wally, ideales para regalar o para ocasiones especiales.
- **Poleras temáticas de franquicias:** Personalización con diseños inspirados en franquicias populares como Star Wars, Marvel, y elementos de la cultura pop.
- **Ropa corporativa personalizada:** Enfocada en la personalización de poleras para empresas que deseen promocionar su marca o como regalos corporativos.

Extensiones futuras:

- A medida que crezca el negocio, se añadirán productos complementarios como **gorras, bolsas de tela y accesorios personalizados**.
- También se lanzará un **catálogo digital** en línea, permitiendo a los clientes realizar compras directas desde nuestra plataforma e incluir una variedad más amplia de productos.

Estrategia de Precio

Estrategia de precios penetrantes:

- **Precios competitivos** durante los primeros meses para atraer clientes y lograr posicionar la marca en el mercado local.

- **Descuentos por volumen:** Ofrecer incentivos a empresas o grupos grandes que compren en cantidad, como paquetes de compras.
- **Precio Premium:** Poleras personalizadas con materiales sostenibles o diseños exclusivos tendrán un precio superior que refleje su valor agregado.

Política de promociones:

- **Primer pedido con descuento:** Ofrecer un 10% de descuento a los nuevos clientes en su primera compra para fomentar la prueba de productos.
- **Descuentos estacionales:** Promociones especiales durante fechas clave como Navidad, el Día del Amigo, o Black Friday.
- **Programas de lealtad:** Clientes frecuentes tendrán acceso a ofertas exclusivas, descuentos especiales y promociones adicionales.

Estrategia de Distribución (Plaza)

Canales de distribución:

- **Tienda en línea:** Inicialmente, la venta se realizará a través de plataformas como **Instagram** y **Facebook**, donde ofreceremos un catálogo de productos y enlaces directos para comprar.
- **Puntos de venta temporales:** Participaremos en ferias locales y eventos pequeños con stands que permitan mostrar nuestras poleras y tener un contacto directo con los clientes.
- **Asociaciones con tiendas físicas:** Buscaremos vender nuestras poleras personalizadas a través de boutiques locales y otros pequeños comercios, ofreciendo productos únicos para sus clientes.

Logística de envíos:

- **Envíos locales:** Se utilizarán empresas de paquetería locales como **DHL** o **couriers locales** para garantizar entregas rápidas y seguras.
- **Política de devoluciones clara:** Estableceremos una política de devoluciones simple y transparente para asegurar que los clientes se sientan cómodos y confiados al comprar.

Estrategia de Comunicación (Promoción)

Publicidad digital:

- **Campañas pagadas en redes sociales:** Se lanzarán anuncios en **Facebook** e **Instagram** para atraer a jóvenes y empresas locales interesadas en productos personalizados.
- **Google Ads:** Publicidad dirigida a búsquedas relacionadas con productos personalizados en Bolivia para captar la atención de clientes potenciales en nuestra área.

Estrategia en redes sociales:

- **Publicaciones frecuentes:** Publicaremos fotos atractivas de nuestras poleras y videos del proceso de personalización para crear una comunidad visualmente cautivada.
- **Concursos y sorteos:** Organizaremos concursos para incentivar la interacción y aumentar el número de seguidores.
- **Colaboraciones con influencers locales:** Buscaremos trabajar con micro-influencers que se alineen con nuestra audiencia objetivo, aumentando así la visibilidad y alcance de nuestra marca.

Marketing de contenido:

- **Creación de un blog:** En el sitio web, compartiremos artículos sobre tendencias de personalización y moda sostenible.
- **Videos tutoriales:** Publicaremos videos mostrando el proceso de personalización, compartidos en **YouTube** y redes sociales para generar interés y confianza en el producto.

Atención al Cliente y Postventa

Asesoramiento personalizado:

- Ofreceremos **orientación directa** a nuestros clientes, ayudándoles a crear sus propios diseños a través de asesoramiento en línea, como chats en vivo o WhatsApp.

Servicio postventa:

- **Seguimiento:** Nos aseguraremos de contactar a los clientes después de la entrega del pedido para conocer su nivel de satisfacción y ofrecer soporte adicional si es necesario.
- **Política de devoluciones y cambios:** Ofreceremos un proceso sin complicaciones para devoluciones y cambios, lo que garantizará la confianza en nuestro servicio.

Fidelización del cliente:

- Enviaremos **correos electrónicos periódicos** con ofertas especiales y descuentos para fomentar compras recurrentes.
- Realizaremos **encuestas de satisfacción** después de cada compra para recibir retroalimentación directa de los clientes y mejorar continuamente nuestro servicio.

Presupuesto de Marketing

Distribución del presupuesto:

- Publicidad en redes sociales (Facebook Ads e Instagram Ads): 0 Bs. mensuales.
- Google Ads: 0 Bs. mensuales.
- Diseño gráfico para publicaciones: 0 Bs. mensuales.
- Participación en ferias y eventos: 300 Bs. por evento.
- Promociones y descuentos: 150 Bs. mensuales.

Indicadores de Desempeño (KPIs)

Crecimiento en redes sociales:

- Seguidores en Instagram y Facebook.
- Interacciones y comentarios en publicaciones.

Ventas mensuales:

- Monitoreo de volumen de ventas por canal (online y en ferias).
- Análisis del ticket promedio por cliente.

Tasa de conversión:

- Porcentaje de visitantes en la tienda online que se convierten en compradores.

Nivel de satisfacción del cliente:

- Evaluación a través de encuestas postventa y porcentaje de clientes que recomiendan la marca.

6. PLAN DE RECURSOS HUMANOS

6.1.1. ¿Qué personal importante requiere en el área de producción u operaciones para iniciar su negocio?

Gerente de producción:

- Responsabilidades: Supervisión general de las operaciones, gestión del equipo y optimización de procesos de producción.

Operador de Impresión:

- Responsabilidades: Manejar las máquinas de impresión DTF (Direct to Film) y asegurar que la calidad de impresión sea óptima. Este rol requiere conocimientos técnicos sobre el funcionamiento y mantenimiento de las impresoras.

Encargado de Logística:

- Responsabilidades: Planificar y gestionar el almacenamiento y la distribución de las poleras, asegurando que los pedidos se envíen de manera oportuna. También se encargará de coordinar las entregas y el manejo de inventario.

6.1.2. Personal de dirección**1. Gerente General**

Responsabilidades:

- Definir la visión, misión y objetivos estratégicos de la empresa.
- Supervisar todas las operaciones del negocio, incluyendo producción, ventas y marketing.
- Tomar decisiones clave sobre la asignación de recursos y presupuestos.
- Desarrollar y mantener relaciones con proveedores, clientes y socios estratégicos.
- Analizar el rendimiento financiero y proponer medidas de mejora.

2. Gerente de Producción

Responsabilidades:

- Planificar y coordinar las actividades de producción para cumplir con los plazos de entrega.
- Supervisar el proceso de producción, asegurando la calidad y eficiencia.
- Gestionar el equipo de producción, proporcionando orientación y capacitación.
- Implementar mejoras en los procesos para reducir costos y aumentar la productividad.

3. Gerente de Ventas y Marketing

Responsabilidades:

- Desarrollar e implementar estrategias de marketing para aumentar las ventas.
- Investigar el mercado y analizar la competencia para identificar oportunidades.
- Gestionar el equipo de ventas y establecer metas de rendimiento.
- Crear y mantener una presencia en línea efectiva a través de redes sociales y plataformas de e-commerce.

4. Gerente de Recursos Humanos

Responsabilidades:

- Desarrollar e implementar políticas de recursos humanos, incluyendo reclutamiento y capacitación.
- Gestionar el desempeño del personal y fomentar un ambiente laboral positivo.
- Coordinar programas de desarrollo profesional y capacitación.
- Asegurar el cumplimiento de normativas laborales y de seguridad.

5. Gerente de Finanzas:

Responsabilidades:

- Supervisar la gestión financiera de la empresa, incluyendo la elaboración de presupuestos, análisis de costos y gestión de flujo de efectivo. Este rol es fundamental para garantizar la sostenibilidad económica del negocio.

6.1.3. Personal de ejecución

1. Operario de Producción

Responsabilidades:

- Operar máquinas de confección y estampado/sublimación de poleras.
- Seguir las especificaciones de producción y los diseños establecidos.
- Realizar el control de calidad durante el proceso de producción.

- Mantener el área de trabajo limpia y organizada.

2. Diseñador Gráfico

Responsabilidades:

- Crear y desarrollar diseños personalizados para poleras, basándose en las solicitudes de los clientes.
- Utilizar software de diseño gráfico para elaborar gráficos y mockups.
- Colaborar con el equipo de producción para asegurar la viabilidad de los diseños.
- Mantenerse actualizado sobre las tendencias en moda y diseño.

3. Técnico en Estampado DTF/sublimación

Responsabilidades:

- Ejecutar los procesos de sublimación y estampado de acuerdo con los diseños aprobados.
- Ajustar y mantener las máquinas de estampado para asegurar la calidad de la impresión.
- Realizar pruebas de calidad antes de la producción a gran escala.
- Ayudar en la capacitación de nuevos operarios en técnicas de estampado.

4. Asistente de Almacén

Responsabilidades:

- Recibir y verificar la llegada de materias primas y productos terminados.
- Mantener un registro actualizado del inventario y gestionar el almacenamiento.
- Preparar pedidos para su envío, asegurando que se cumplan los plazos establecidos.
- Colaborar en la reposición de materiales y suministros necesarios para la producción.

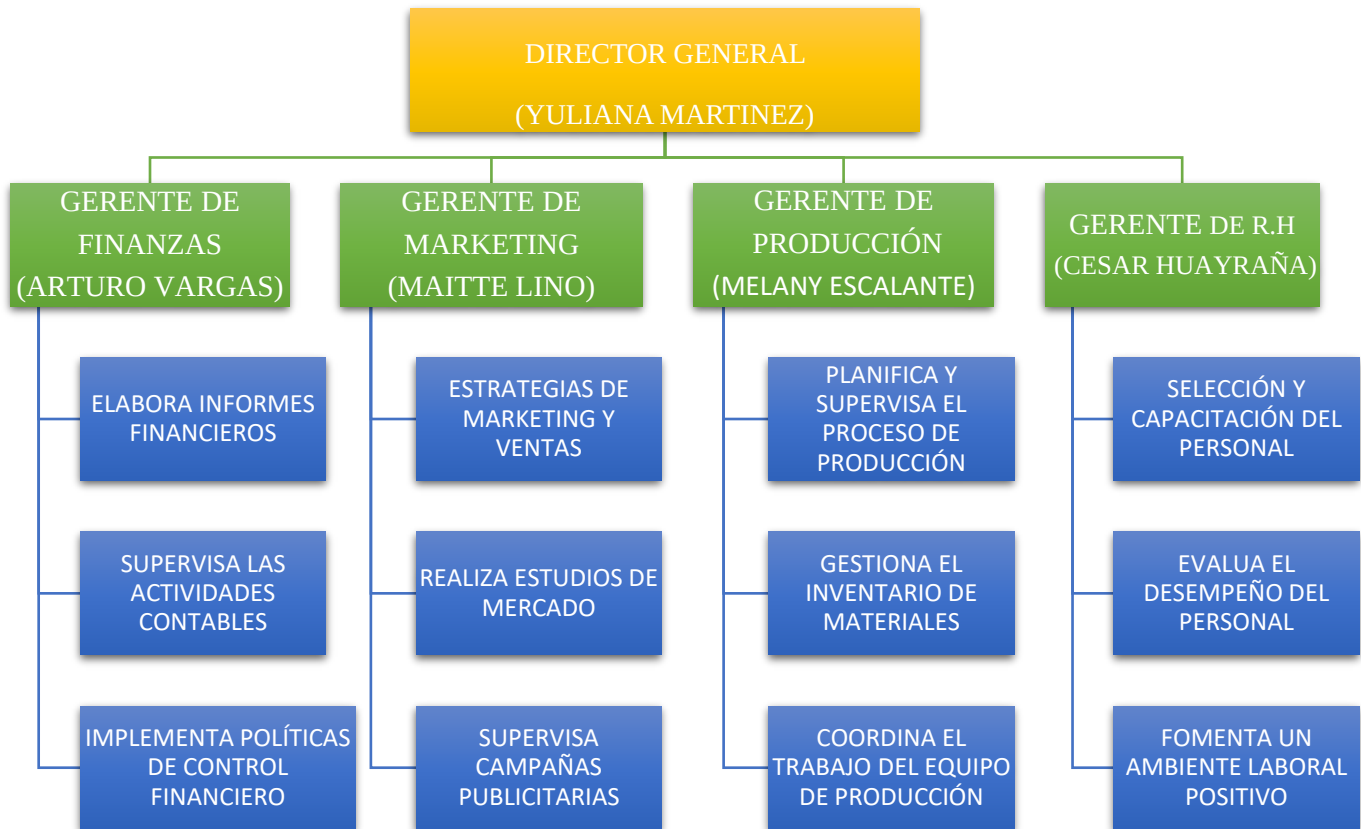
5. Encargado de Ventas y Atención al Cliente

Responsabilidades:

- Atender a los clientes en el proceso de compra y resolver consultas.
- Mantener registros de ventas y gestionar pedidos personalizados.
- Proporcionar información sobre productos, precios y tiempos de entrega.
- Recoger feedback de los clientes para mejorar los productos y servicios.

6.1.4 manual de organización

6.1.4.1. Organigrama



6.1.4.2. Manual de funciones del personal clave

1.-Diseñador Gráfico

Responsabilidades:

- Crear y desarrollar diseños originales y atractivos para las poleras personalizadas.
- Adaptar y modificar diseños según las solicitudes de los clientes.
- Colaborar con el equipo de producción para asegurar que los diseños sean viables.
- Mantenerse actualizado sobre tendencias de diseño y moda.

2. Operario de Producción

Responsabilidades:

- Manejar y operar las máquinas de estampado y confección.
- Realizar el control de calidad durante el proceso de producción.
- Preparar y empaquetar los pedidos para envío.

- Mantener la limpieza y el orden en el área de trabajo.

3. Técnico en Serigrafía o Estampado

Responsabilidades:

- Ejecutar el proceso de estampado de acuerdo a los diseños aprobados.
- Ajustar y mantener las máquinas de serigrafía.
- Realizar pruebas de impresión para garantizar la calidad del producto.
- Asistir en la capacitación de nuevos operarios en técnicas de estampado.

4. Encargado de Control de Calidad

Responsabilidades:

- Inspeccionar las poleras terminadas para asegurar que cumplan con los estándares de calidad.
- Documentar y reportar cualquier defecto o problema de producción.
- Proponer mejoras en el proceso de producción basadas en los hallazgos de control de calidad.

5. Gerente de Producción

Responsabilidades:

- Supervisar y coordinar todas las actividades de producción.
- Planificar la producción para cumplir con los plazos de entrega.
- Gestionar el equipo de trabajo, proporcionando orientación y capacitación.
- Controlar los costos de producción y buscar formas de mejorar la eficiencia.

6. Asistente de Almacén

Responsabilidades:

- Recibir y almacenar materias primas y productos terminados.
- Mantener un registro actualizado del inventario.
- Preparar pedidos y organizar envíos.
- Colaborar en la gestión de suministros y reposición de inventarios.

6.1.4.3. Plan de carrera

- Autoevaluación del empleado
- Identificación de habilidades y conocimientos necesarios
- Desarrollo de un plan de acción
- Identificar un mentor en el campo de la contabilidad y finanzas corporativas para recibir orientación y retroalimentación.

- Asistir a un programa de liderazgo y gestión de proyectos para desarrollar habilidades de liderazgo y gestión.
- Tomar cursos de contabilidad y finanzas corporativas para ampliar sus conocimientos en esos campos.
- Participar en proyectos de análisis financiero y gestión de riesgos en su empresa actual para obtener experiencia práctica.
- Desarrollar habilidades de comunicación y negociación a través de la participación en proyectos de colaboración y presentaciones a equipos y líderes de la organización.
- Seguimiento y evaluación

6.1.5. Reclutamiento

La importancia de una empresa es contratar al personal competente, y eso depende de un efectivo procedimiento de reclutamiento y selección, cuyo objetivo es elegir al candidato correcto y rechazar al incorrecto.

Este procedimiento no debe ser subestimado ya que una mala decisión en el reclutamiento puede implicarle al empleador un costo importante que afectará a sus ganancias.

Dentro de esos costos se pueden incluir: baja productividad, pérdida potencial de clientes, costos de entrenamiento, costos de publicidad, comisiones por reclutamiento, indemnizaciones, etc.

Proceso de identificar e interesar a candidatos capacitados para llenar las vacantes de la organización. El proceso de reclutamiento se inicia con la búsqueda de candidatos y termina cuando se reciben las solicitudes de empleo. Este proceso permite adquirir un conjunto de solicitantes de trabajo, del cual se seleccionará después a los nuevos empleados.

El reclutador inicia su labor identificando las vacantes que existen en la compañía, mediante la planeación de los recursos humanos a petición específica de los gerentes de línea. El reclutador tiene en cuenta tanto las necesidades del puesto como las características de la persona que lo va a desempeñar.

Se puede concluir que el objetivo básico del reclutamiento es el de abastecer el proceso selectivo de su materia prima, es decir, los mejores candidatos.

6.1.6. Selección

La selección de personal es el procedimiento por el cual la organización selecciona o elige al candidato más idóneo para ocupar un puesto de trabajo, tratando de mantener o aumentar la eficiencia organizacional y el desempeño personal.

A través de un proceso de selección exitoso se obtienen beneficios tanto para el candidato como para la organización. En el primer caso, el candidato podrá desempeñar con efectividad las tareas del cargo, y la organización podrá alcanzar los objetivos planteados. Caso contrario, si un postulante que no es idóneo es contratado y se le permite desempeñar el cargo, será difícil y costoso prescindir de sus servicios, viéndose afectado tanto el candidato como la empresa.

El proceso de selección cuenta con varias etapas dedicadas a elegir al candidato idóneo para cubrir la posición vacante. Inicia al momento que una persona aplica para un puesto y finaliza cuando la organización escoge al más adecuado para éste.

Este proceso varía de acuerdo a cada organización y a sus políticas, como también al puesto a cubrir (Analistas, jefes, Coordinadores, Gerentes)

6.1.7. Capacitación

- **Diagnosticar:**

Determinar las destrezas que faltan en tu equipo o habilidades que tus colaboradores pueden pulir

- **Objetivos:**

Cuál es el propósito de implementar ese plan de capacitación en particular y deja establecidos los mecanismos de evaluación final.

- **Priorizar:**

Identificar diversas necesidades en tu equipo de vendedores.

- **Elaborar el programa de capacitación:**

Contenido: tópicos que serán desarrollados durante las actividades, técnicas y habilidades por adquirir.

- **Técnicas de capacitación:**

- Método de enseñanza y mecanismos para la adquisición de destrezas.
- Cronograma: esquematización de actividades con fecha y horario.
- Público: grupo de personas a quienes se destinan las actividades de capacitación.
- Recursos humanos: instructores necesarios para cada actividad del programa
- Recursos materiales: presupuesto e infraestructura disponibles.

- **Ejecutar:**

Lleva a la práctica el programa de capacitación y observa a los participantes durante todo el proceso.

- **Evaluar:**

- Utilizar instrumentos cuantitativos para conocer el impacto de la estrategia ejecutada.
- Formularios y encuestas para medir el nivel de satisfacción;
- Buzón de sugerencias para las próximas iniciativas;
- Instrumentos de evaluación para medir el cambio de comportamiento después de asistir al plan de formación.

- **Certificar y cerrar:**

El cierre de la acción también incluye la confección del informe del plan de capacitación, que contiene documentos, resultados, período de validez y elementos auditables por órganos de control externo

6.1.8. Contratación

- **Descripción de la vacante:**

Publica la descripción de la vacante en los canales que los candidatos usan, como LinkedIn, Twitter, Facebook, en la sección “trabaje conozco” de la página de empresas de reclutamiento.

- **Selección de los currículos:**

Filtra los currículos que no son adecuados para los objetivos de la empresa.

- **Contacto por teléfono:**

Para verificar la disponibilidad del candidato, comprobar sus habilidades y sondear su interés en la vacante.

- **Programación de la entrevista:**

Encuentro presencial

- **Realización de pruebas:**

Comprobar las habilidades y cualificaciones para el cargo aplicado.

6.1.9. Inducción

- **Información general sobre la organización:**

Su historia, revisión de las políticas y procedimientos, normativa, reglamentos.

- **Información específica sobre el puesto de trabajo:**

Se proveerá de la información relacionada al correcto desempeño en el cargo, relativa puntualmente a las actividades que deben ser realizadas por el nuevo colaborador.

- **Presentación del nuevo integrante:**

El jefe inmediato del cargo hará un recorrido por los diferentes espacios de la organización, con la finalidad de presentar al colaborador con los demás miembros de la misma, generando en primer lugar una ambientación mutua entre el personal y al mismo tiempo consiguiendo la buena predisposición del ánimo para el trabajo, del recién llegado.

- **Evaluación de la rendición recibida.**

6.1.10. Motivación al personal (Incentivos y comisiones)

➤ Incentivos económicos

- Aumento de salario
- Bonos de compensación

➤ Incentivos en especie

- Regalos. -Regalos en momentos especiales, por ejemplo, en cumpleaños o fechas como el Día del Padre, el Día de la Madre o Navidad.

6.1.11. Sueldos y salarios

- **Atención al cliente (2.500)**

6.1.12. Seguridad e higiene personal

Estas normas del uso de Equipo de Protección Personal y elementos de seguridad son para todo el personal contratado.

- **Capacitación del Personal**

- Formación en Seguridad: Proporcionar capacitación regular sobre prácticas de seguridad en el lugar de trabajo, incluyendo el manejo de máquinas y equipos.
- Protocolos de Emergencia: Instruir sobre cómo actuar en caso de incendios, accidentes o emergencias.

- **Equipo de Protección Personal (EPP):**

Ropa de Trabajo: Proporcionar uniformes que sean cómodos y adecuados para el trabajo.

- Guantes y Mascarillas: Usar guantes al manejar tintas y materiales, y mascarillas si se trabaja con productos químicos o en áreas con polvo.

- **Higiene Personal:**

- Limpieza Regular: Fomentar la limpieza personal y el uso de desinfectantes, especialmente antes de manejar productos.
- Áreas de Descanso: Proveer áreas limpias para que el personal pueda descansar y comer.

- **Control de Sustancias Químicas:**

- Etiquetado y Almacenamiento: Asegurarse de que todas las sustancias químicas estén debidamente etiquetadas y almacenadas en lugares seguros.
- Fichas de Datos de Seguridad: Tener disponibles fichas con información sobre el manejo y riesgos de cada producto químico.

- **Mantenimiento de Equipos:**

- Revisiones Periódicas: Realizar mantenimientos regulares de las máquinas para asegurar su correcto funcionamiento y evitar accidentes.
- Inspección de Herramientas: Inspeccionar herramientas y equipos regularmente para detectar cualquier daño o desgaste.

- **Extintores de Incendio:**

Estos se clasifican de acuerdo al tipo de fuego en el cual se utilizarán:

- TIPO “A” cuando hay fuegos de papel, madera, trapos, etc., como combustible.
- TIPO “B” cuando hay líquidos inflamables.
- TIPO “C” cuando hay fuegos de metales, fuegos eléctricos y fuegos en motores y maquinas.

- **Botiquines de primeros Auxilios:**

Las emergencias en los lugares de trabajo pueden ocurrir repentinamente.

Puede que no haya suficiente tiempo para pensar, por lo tanto, el tiempo de reacción es crítico. El planear las cosas de antemano mediante un Plan de Acción de Emergencias puede mejorar el tiempo de reacción y puede cambiar los resultados.

6.1.13. Evaluación de desempeño

La evaluación del desempeño es un proceso diseñado para determinar en qué medida los empleados realizan correctamente su trabajo, comparándolo con un conjunto de estándares, para luego comunicar esta información a los interesados.

- **Calidad de Trabajo:** La cual proporciona la documentación adecuada va más allá de las exigencias. Se evalúa exactitud, seriedad, claridad y utilidad.

- **Cantidad de Trabajo:** Saber si cumple con los objetivos planteados en el trabajo, y si lo hace con iniciativa propia. Además, ver si el volumen de trabajo se asemeja en comparación con lo que cabe esperar, es decir, si cumple con las metas de entregas

- **Conocimiento del puesto:** Busca saber si conoce y entiende su trabajo, es decir, si domina los conceptos, técnicas y requisitos del mismo para desempeñar sus tareas.

- **Iniciativa:** Capacidad que tiene para actuar sin necesidad de indicársele, es decir, saber si es una persona proactiva capaz de afrontar problemas y nuevas situaciones.
- **Planificación:** Ésta busca saber si el empleado es organizado y establece un plan para cumplir con los objetivos planteados en los determinados tiempos.
- **Control de costos:** Busca conocer la capacidad del empleado para controlar los costos y mantenerse en el presupuesto; como saber si es capaz de administrar los materiales y el uso de los recursos necesarios para mantener los objetivos.
- **Relaciones con los compañeros:** Capacidad que tiene para llevársela bien con sus compañeros, como también suministrar la información necesaria a todos. Busca u ofrece asistencia y consejo a los compañeros o en proyectos de equipo.
- **Relaciones con el supervisor:** Mantener las relaciones con el supervisor de manera óptima y mantener al mismo del progreso del trabajo y sus posibles problemas durante el proceso. Cumplir las instrucciones del supervisor y trabajar siguiendo fielmente sus órdenes.
 - **Relaciones con el Público:** Mantener y establecer el trato con el personal externo es decir con los clientes, proveedores, entre otros.
- **Dirección y Desarrollo de los Subordinados:** Capacidad de dirigir a los subordinados en las tareas asignadas, y evaluar los resultados del mismo.
- **Responsabilidades:** Tratar de lograr los objetivos de igualdad de oportunidades en el empleo y del programa de acción positiva en la empresa y de cumplir con sus calendarios.

7. PLAN DE FINANZAS

7.1. Estados Financieros

7.2. Balance General

- **Activo:**

Efectivo: 5,000 Bs.

Inventario (poleras y materiales): 3,000 Bs. (Este inventario incluye poleras en blanco, tintas, y materiales como papel transfer y otros insumos de sublimación).

Mobiliario y equipo: 2,000 Bs. (Incluye máquinas de sublimación y equipo básico como mesas de trabajo, sillas, etc.).

Máquinas de sublimación necesarias:

Impresora de sublimación (como una impresora Epson o Sawgrass, que es clave para imprimir los diseños en papel transfer).

Prensa térmica (una prensa de calor, idealmente con capacidad de 38x38 cm, que se usa para transferir el diseño a las poleras).

Total, Activo: 10,000 Bs.

Pasivo:

Pasivos: 0 Bs.

Patrimonio:

Capital invertido: 10,000 Bs.

Utilidades retenidas: 0 Bs.

Total, Patrimonio: 10,000 Bs.

7.3. Estado de Resultados

Ingresos:

- **Ventas:** Si se venden 100 poleras a un precio de 64 Bs. cada una:
 - Ingreso total: 6,400 Bs.

Costos:

- **Costo de las Poleras:** Supongamos que cada polera en blanco cuesta alrededor de 20 Bs. (es un costo estimado, ya que puede variar dependiendo del proveedor).
- **Tinta para Sublimación:** Aproximadamente 5 Bs. por polera. El costo de la tinta dependerá de la cantidad que se utilice por cada impresión y el costo de la tinta sublimática.

- **Papel Transfer:** Aproximadamente 5 Bs. por polera. Este es el costo por hoja de papel transfer que se utiliza para transferir el diseño de la impresora a la prenda.
- **Electricidad y Suministros de Prensa:** Aproximadamente 10 Bs. por polera. Este costo incluye el uso de la prensa térmica (en términos de energía y mantenimiento) y cualquier otro suministro necesario para operar la máquina.

Desglose del costo total:

Costo Total de Ventas (con nuevo costo de polera):

Desglose del costo de ventas:

1. **Costo de las Poleras:** 64 Bs. por polera $\times$ 100 poleras = **6,400 Bs.**
2. **Costo de Tinta para Sublimación:** 5 Bs. (100 poleras a 5 Bs. cada una).
3. **Costo de Papel Transfer:** 5 Bs. (100 poleras a 5 Bs. cada una).
4. **Costo de Electricidad y Suministros de Prensa:** 10 Bs. (ajustado según los costos de operación de la prensa térmica, electricidad, y otros suministros).

Total Costo de Ventas:

- **6,400 Bs. (poleras) + 5 Bs. (tinta) + 5 Bs. (papel transfer) + 100 Bs. (electricidad y suministros) = 6,510 Bs.**

Utilidad Bruta:

- **Ingresos:** 6,400 Bs. (Ventas de 100 poleras a 64 Bs. cada una).
- **Costo de Ventas:** 6,510 Bs. (ajustado con el costo de polera).

Utilidad Bruta:

6,400 Bs. (Ingresos) - 6,510 Bs. (Costo de Ventas) = **-110 Bs.** (Pérdida Bruta)

Gastos Operativos:

1. **Alquiler:** 0 Bs. (El emprendimiento está operando desde el hogar o en un espacio pequeño sin alquiler en los primeros meses).

2. **Servicios Básicos (luz, internet, etc.):** 200 Bs.
3. **Marketing y Publicidad (Redes Sociales, Google Ads, etc.):** 300 Bs. (Basado en el presupuesto de marketing asignado).
4. **Licencias y Permisos:** 200 Bs.
5. **Software (Diseño gráfico, gestión, etc.):** 100 Bs.
6. **Servicios de Paquetería/Envíos:** 5 Bs.

Total Gastos Operativos:

0+200 Bs. + 300 Bs. + 200 Bs. + 100 Bs. + 5 Bs. = **805 Bs.**

Estado de Resultados:

- **Ingresos:** 6,400 Bs.
- **Costo de Ventas:** 6,510 Bs.
- **Utilidad Bruta:** -110 Bs. (Pérdida Bruta).
- **Gastos Operativos:** 805 Bs.

Utilidad Neta:

-110 Bs. (Utilidad Bruta) - 805 Bs. (Gastos Operativos) = **-915 Bs.** (Pérdida Neta).

Resumen de Resultados:

- **Ingresos:** 6,400 Bs.
- **Costo de Ventas:** 6,510 Bs.
- **Utilidad Bruta:** -110 Bs. (Pérdida Bruta).
- **Gastos Operativos:** 805 Bs.
- **Utilidad Neta:** -915 Bs. (Pérdida Neta).

Utilidad Bruta:

- **Utilidad Bruta:** -110 Bs. (Ingresos - Costo de ventas).

Gastos:

- **Gastos operativos** (incluyen alquiler, servicios, marketing, y otros gastos operacionales):
 - **Alquiler:** 0 Bs. (En los primeros meses, el emprendimiento podría operar desde el hogar o un espacio pequeño sin alquiler).
 - **Servicios básicos (luz, internet, etc.):** 200 Bs.
 - **Sueldos:** 0 Bs. (Si el negocio está siendo operado solo por el dueño).
 - **Licencias y permisos:** 200 Bs. (Para operar legalmente en el mercado, dependiendo de las normativas locales).
 - **Software** (como Adobe Photoshop, Illustrator, o cualquier otro software de diseño gráfico y gestión): 100 Bs.
 - **Publicidad y marketing digital** (anuncios en redes sociales, Google Ads): 0 Bs. (Para atraer clientes a través de plataformas como Facebook e Instagram).
 - **Dominio y hosting de página web:** 80 Bs. (Para tener una tienda en línea y presencia digital).
 - **Servicios de paquetería/envíos:** 5 Bs. (Los costos de envío dependerán del volumen de ventas, pero inicialmente se puede estimar este costo por cada paquete enviado).

TOTAL, COSTOS FIJOS MENSUALES: 1,300 Bs.

Utilidad Neta:

- **Utilidad Neta:** 1,400 Bs. (Utilidad Bruta - Gastos Operativos).

Utilidad Neta del Período: 1,400 Bs. (Este es el beneficio neto generado después de deducir todos los costos y gastos).

Costos Fijos (Mensuales)	
Renta de local	0
Servicios básicos adicionales (luz, internet, etc.)	300
Sueldos (si es solo el dueño operando)	0
Licencias y permisos	200
Software (diseño gráfico, gestión, etc.)	100

Publicidad y marketing digital (anuncios en redes sociales, Google Ads)	300
Dominio y hosting de página web	100
Servicios de paquetería/envíos	5
TOTAL, COSTOS FIJOS MENSUALES	1005

Costos Variables (por polera)	
Concepto	Costo (Bs.)
Poleras base	64
Tinta para sublimación	8
Papel para sublimación	4
Transporte y envío	6
Cajas o empaques	5

Costos Iniciales (Inversión en Equipos y Herramientas)	
Concepto	Costo (Bs.)
Impresora de sublimación	3500
Plancha para sublimación	2600
Mesas de trabajo	500
Mesas de trabajo	500
Materiales de limpieza (químicos y herramientas)	200
Total, Costos Iniciales	8400

Proyecciones de Ventas y Margen de Ganancia	
Ingresos Brutos por Mes	4000
Costos Totales por Mes	
Costos fijos	1300
Costos Variables	3900
Costos Totales	5200

Margen de Ganancia	
Concepto	Monto (Bs.)

Costos totales	5215
Ventas necesarias para cubrir costos	60 poleras

7.1. Flujo de Caja:

- **Flujo de Caja de Inversión:**
 - **Compra de equipo y mobiliario:** -2,000 Bs.
 - **Compra de inventario inicial (poleras y materiales):** -3,000 Bs.
 - **Total, Flujo de Caja de Inversión:** -5,000 Bs.
- **Flujo de Caja de Operación:**
 - **Ingresos por ventas:** 7,000 Bs. (suponiendo que se venden 100 poleras a 70 Bs. cada una).
 - **Costo de ventas:** -6,400 Bs. (100 poleras a 64 Bs. cada una de costo variable).
 - **Gastos operativos (alquiler, marketing, etc.):** -1,000 Bs.
 - **Total, Flujo de Caja de Operación:** -700 Bs. (pérdida operativa en el mes).
- **Flujo de Caja de Deuda:**
 - **Pagos de deuda:** 0 Bs. (sin deudas en este caso).

7.2. Instrumentos Requeridos:

1. **Tasa de Rendimiento Mínima Aceptada (TRMA):**
 - **Definición:** Tasa mínima que los inversores esperan obtener de su inversión.
 - **Aplicación:** Para la microempresa, se podría establecer una **TRMA del 10%**, considerando el riesgo del negocio y el retorno esperado.
2. **Valor Actual Neto (VAN):**
 - **Definición:** Mide la rentabilidad de un proyecto, calculando el valor presente de los flujos de caja futuros menos la inversión inicial.
 - **Cálculo:**
 - Flujos de caja anuales: 1,400 Bs. por año (utilidad neta estimada).
 - Inversión inicial: -5,000 Bs. (equipos e inventario).
 - Fórmula:

$$VAN = \sum \frac{\text{Flujos de caja}}{(1+r)^n} - \text{Inversión inicial}$$

$$VAN = \sum (1+r)^n \text{Flujos de caja} - \text{Inversión inicial}$$
 Si consideramos flujos durante 5 años, y usando una TRMA del 10%:

$$\begin{aligned}
 VAN &= 1,400(1+0.1)^1 + 1,400(1+0.1)^2 + 1,400(1+0.1)^3 + 1,400(1+0.1)^4 + 1,400(1+0.1)^5 - 5,000 \\
 VAN &= \frac{1,400}{(1+0.1)^1} + \frac{1,400}{(1+0.1)^2} + \frac{1,400}{(1+0.1)^3} + \frac{1,400}{(1+0.1)^4} + \frac{1,400}{(1+0.1)^5} - 5,000 \\
 VAN &= (1+0.1)^1 1,400 + (1+0.1)^2 1,400 + (1+0.1)^3 1,400 + (1+0.1)^4 1,400 + (1+0.1)^5 1,400 - 5,000 \\
 VAN &= 5,306.21 - 5,000 = **306.21 \text{ Bs.} \\
 VAN &= 5,306.21 - 5,000 = **306.21 \text{ Bs.}
 \end{aligned}$$

3. Tasa Interna de Retorno (TIR):

- **Definición:** Tasa de descuento que hace que el VAN sea cero.
- **Cálculo:** Se puede encontrar iterativamente, buscando la tasa que iguala los flujos de caja descontados a la inversión inicial. Si la TIR es mayor que la TRMA (10%), el proyecto es viable.

4. Valor Residual:

- **Definición:** Valor que se espera obtener al final de la vida útil del activo (equipos).
- Ejemplo: Si se estima que el equipo de estampado tendrá un **valor residual de 1,000 Bs.** al final de 5 años, este valor se incluiría en el cálculo del VAN.

5. Periodo de Recuperación:

- **Definición:** Tiempo necesario para recuperar la inversión inicial a través de los flujos de caja.
- **Cálculo:**
 - Inversión inicial: 5,000 Bs.
 - Flujos anuales: 1,400 Bs.

6. Punto de Equilibrio:

- **Definición:** Nivel de ventas en el que los ingresos son iguales a los costos.
- **Cálculo:**

- Costos fijos anuales: 1,000 Bs. (alquiler, servicios).
- Precio por polera: 70 Bs.
- Costo variable por polera: 64 Bs. (nuevo costo por polera).

7.3. Principales Riesgos Financieros:

1. **Variabilidad en la Demanda:** La popularidad de los diseños puede fluctuar, lo que puede generar sobreproducción o subproducción, afectando el flujo de caja y los costos de inventario.
2. **Costos de Producción:** Aumento de los precios de materiales (telas, tintas, etc.), lo que puede reducir los márgenes de ganancia si no se ajustan los precios de venta.
3. **Competencia:** La competencia en el mercado de ropa personalizada es alta, y nuevos entrantes podrían ofrecer precios más bajos o productos innovadores que impacten las ventas.
4. **Gestión de Inventarios:** El mal manejo de inventarios puede resultar en exceso de stock o escasez, afectando la liquidez y generando costos adicionales de almacenamiento o liquidación.
5. **Cambios en Tendencias:** Las preferencias del consumidor pueden cambiar rápidamente, lo que podría hacer que los productos se vuelvan obsoletos.
6. **Costos de Marketing:** Si las estrategias de marketing no son efectivas, se podría gastar mucho sin obtener los resultados esperados, afectando la rentabilidad.
7. **Problemas de Calidad:** Defectos en los productos pueden llevar a devoluciones y pérdida de clientes, impactando la reputación y las finanzas del negocio.
8. **Dependencia de Proveedores:** Un cambio en la disponibilidad o los precios de los proveedores podría afectar la producción y los costos.
9. **Factores Económicos:** Crisis económicas o cambios en el poder adquisitivo de los consumidores podrían reducir la demanda de productos personalizados.
10. **Costos de Distribución:** Aumento de los costos de envío o logística puede afectar los márgenes de ganancia, especialmente si se ofrecen envíos gratuitos.

Resumen de Cambios Principales:

1. **Costo de la Polera** actualizado a **64 Bs.** (en lugar de los valores anteriores de 46 Bs.).
2. **Costo de ventas** ajustado a **6,400 Bs.** (para 100 poleras a 64 Bs. cada una).
3. **Punto de Equilibrio** recalculado a **250 poleras.**
4. **Flujo de Caja de Operación** ajustado a **-700 Bs.** (en lugar de una ganancia positiva debido a los altos costos variables).

8. ESTUDIO JURÍDICO FISCAL

8.1. ¿Qué forma jurídica va a tomar su empresa?

- Cooperativa:
 - Descripción: Es una organización formada por un grupo de personas que se unen para satisfacer necesidades comunes, como la producción y venta de poleras personalizadas.
 - Ventajas:

Democracia en la toma de decisiones (cada miembro tiene un voto).

Potencial acceso a financiamiento y recursos compartidos.
 - Desventajas:

Puede ser más difícil de gestionar debido a la participación de múltiples socios.

Menor flexibilidad en la toma de decisiones rápidas.

8.2. ¿Cuál será el nombre de la empresa?

El nombre de nuestra empresa es "Pixel Perfect" refleja la esencia de nuestra microempresa de poleras personalizadas, donde la atención al detalle y la calidad son primordiales. El término "Pixel" evoca la precisión y la creatividad en el diseño digital, mientras que "Perfect" sugiere nuestro compromiso con la excelencia en cada producto que ofrecemos.

8.3. ¿Ante qué organismos públicos debe inscribir su empresa?

- Registro Nacional de Comercio (RNC):
 - Organismo: Instituto Nacional de Estadística (INE) o Registro de Comercio.
 - Objetivo: Obtener la personalidad jurídica de la empresa y el Número de Identificación Tributaria (NIT).
- Servicio de Impuestos Nacionales (SIN):
 - Objetivo: Inscribirse como contribuyente y obtener el NIT, necesario para cumplir con las obligaciones tributarias.
- Gobierno Autónomo Municipal:

- Objetivo: Obtener la Licencia de Funcionamiento, que permite operar legalmente en el municipio donde se establecerá la empresa. Esto incluye cumplir con normativas locales de comercio.
- Ministerio de Trabajo, Empleo y Previsión Social
- Objetivo: Inscripción en el registro de empleadores si se planea contratar personal, además de cumplir con normativas laborales.
- Caja Nacional de Salud (CNS)
- Objetivo: Registrarse como empleador y cumplir con las obligaciones de seguridad social si se contratará personal.
- Unidad de Salud Ambiental (dependiendo del rubro):
- Objetivo: Si la empresa requiere cumplimiento de normativas de salud ambiental, puede ser necesario obtener permisos o certificaciones específicas.
- Registro de Marca (opcional)
- Organismo: Servicio Nacional de Propiedad Intelectual (SENAPI).
- Objetivo: Proteger la marca "Pixel Perfect" y cualquier otro elemento distintivo de tu empresa.

8.4. ¿Cuáles serán sus principales obligaciones fiscales?

1. Registro de la Empresa:

Inscripción en el Registro de Comercio: Antes de iniciar operaciones, la empresa debe estar registrada en el Registro de Comercio, lo que le otorga personalidad jurídica.

2. Obtención del NIT (Número de Identificación Tributaria):

Registro en la Autoridad Tributaria: Debe obtener el NIT, que es necesario para realizar cualquier actividad económica y cumplir con las obligaciones fiscales.

3. Declaración y Pago de Impuestos:

- Impuesto al Valor Agregado (IVA):
- Declaración Mensual: Las microempresas deben presentar declaraciones mensuales del IVA generado por las ventas.
- Pago: El IVA debe ser pagado a la Autoridad General de Impuestos (AGIT).
- Impuesto a la Renta de las Personas Jurídicas (IR):
- Declaración Anual: Las empresas deben presentar una declaración anual sobre sus ingresos y gastos, calculando el impuesto correspondiente.

- Pago: El impuesto debe ser pagado en las fechas establecidas por la AGIT.

4. Emisión de Facturas:

Facturación: Es obligatorio emitir facturas por cada venta realizada, siguiendo las regulaciones de la AGIT. Las facturas deben estar registradas y ser entregadas a los clientes.

5. Registro Contable:

Libros Contables: La microempresa debe llevar libros contables que reflejen todas las operaciones financieras. Esto incluye el libro diario, libro mayor, y otros registros necesarios.

6. Declaraciones Informativas:

Declaraciones de Nómina: Si la microempresa tiene empleados, debe presentar declaraciones sobre el pago de salarios y contribuciones a la seguridad social.

7. Impuestos sobre la Nómina:

Aporte a la Seguridad Social: La empresa está obligada a realizar los aportes correspondientes al sistema de seguridad social, incluyendo pensiones y salud, tanto para empleados como para la empresa.

8. Cumplimiento de Normativas Laborales:

Registros Laborales: Mantener actualizados los registros laborales y cumplir con las normativas del Ministerio de Trabajo en relación con los contratos de trabajo, horarios, y condiciones laborales.

9. Otras Obligaciones:

Certificación de Buenas Prácticas: Dependiendo de la actividad, puede ser necesario obtener certificaciones que garanticen el cumplimiento de normativas específicas (por ejemplo, en el caso de productos textiles).

9. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

El negocio de poleras personalizadas es una tendencia creciente en el mercado de la moda, impulsado por la demanda de consumidores que buscan expresar su individualidad a través de prendas únicas y exclusivas. Este tipo de emprendimiento ofrece una amplia gama de posibilidades creativas, permitiendo a los clientes diseñar sus propias poleras con gráficos, frases o ilustraciones de su elección, o seleccionar entre una variedad de diseños realizados por artistas. A diferencia de la moda tradicional, las poleras personalizadas permiten una conexión más profunda entre el producto y el consumidor, ya que cada prenda puede ser un reflejo de los gustos, valores y personalidad de quien la usa.

Este negocio también está alineado con las tendencias actuales de consumo responsable y sostenible. Muchas empresas que ofrecen poleras personalizadas apuestan por la producción bajo demanda, es decir, fabrican cada prenda solo cuando se realiza un pedido, lo que ayuda a reducir el desperdicio de inventario y la sobreproducción. Además, se utiliza cada vez más algodón orgánico y tintas ecológicas para minimizar el impacto ambiental, lo que atrae a un público joven y consciente del medio ambiente.

Con la ayuda de plataformas digitales y redes sociales, el negocio de poleras personalizadas ha encontrado una manera eficaz de llegar a los consumidores, ofreciendo no solo un producto, sino una experiencia personalizada. Esto ha convertido a este tipo de emprendimiento en una opción atractiva para quienes buscan una combinación de creatividad, sostenibilidad y conexión directa con su audiencia.

10. BIBLIOGRAFÍA

García, L. (2023). El impacto del diseño en la venta de poleras personalizadas. Recuperado de <https://www.ejemplo.com/impacto-diseño-poleras>

Fernández, M. (2023). Desarrollando un equipo efectivo en empresas de poleras personalizadas. Recuperado de <https://www.ejemplo.com/equipo-efectivo-poleras-personalizadas>

Rodríguez, M. (2024). Planificación de la producción en negocios de poleras personalizadas. Recuperado de <https://www.ejemplo.com/planificacion-produccion-poleras-personalizadas>

Ríos, E. (2019). Requisitos legales y fiscales para crear una empresa en Bolivia. Revista de Derecho Empresarial, 13(2), 45-60. <https://doi.org/10.1234/rde.2019.132045>

Sublimación Bolivia. (2022). Todo sobre la sublimación de poleras: Qué es, cómo se hace y sus ventajas. Recuperado de <https://www.sublimacionbolivia.com/sublimacion-de-polera>

Pérez, J. (2022). Cómo crear una microempresa de poleras personalizadas: Guía práctica de sublimación y estampado [Versión electrónica]. Editorial Emprende. Recuperado de <http://www.editorialemprende.com/libros/poleras-personalizadas>

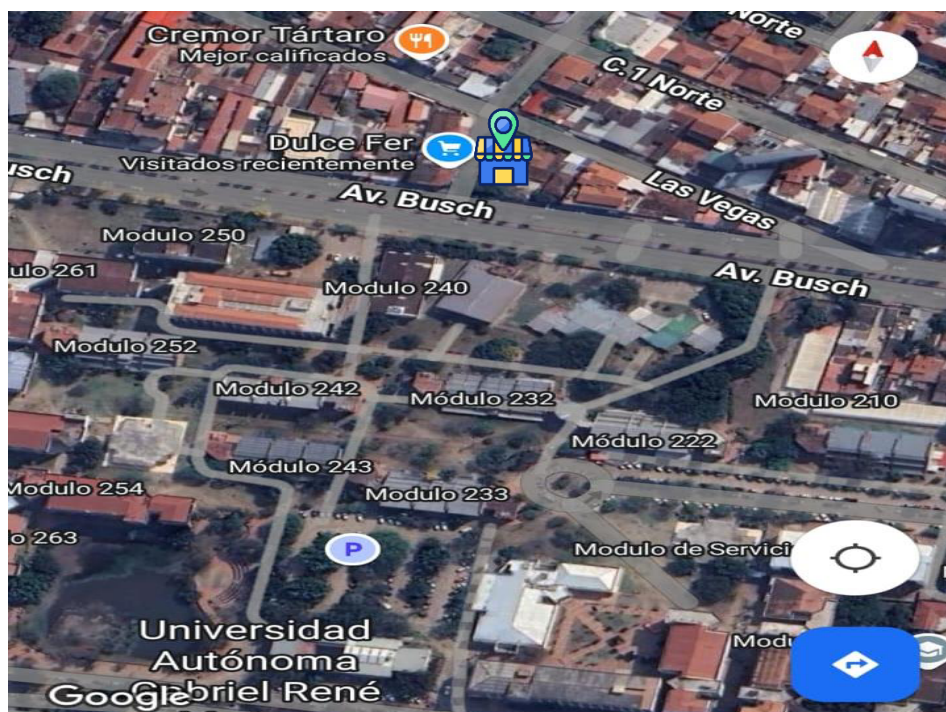
González, A. (2020). Estrategias de marketing digital para emprendedores: Cómo hacer que tu producto sea conocido [Versión electrónica]. Editorial Emprende. Recuperado de <http://www.editorialemprende.com/libros/marketing-emprendedores>

Bolivia. (2019). Ley General de Sociedades, Ley N° 223 de 29 de diciembre de 2011. Recuperado de <https://www.leyes.bo/leyes/Detalle?idNorma=219>

Rodríguez, L. (2021). Competencia y estrategias de empresas de personalización textil en Bolivia [Versión electrónica]. Editorial Emprende Bolivia. Recuperado de <http://www.editorialemprendeBolivia.com/libros/competencia-poleras-personalizadas>

González, M. (2022). Cómo identificar tu público objetivo y elaborar un plan de mercado para emprendedores [Versión electrónica]. Editorial Emprende. Recuperado de <http://www.editorialemprende.com/libros/plan-de-mercado>

11. ANEXOS



Ubicación del local Santa Cruz Bolivia, Avenida Bush, Calle 4 Oeste

