



XIV FERIA FACULTATIVA

DE EMPREDEDURISMO INNOVACIÓN Y TRANSFERENCIA DE TECNOLOGÍA

NOMBRE DEL PROYECTO: _____

CATEGORÍA

EMPRENDIMIENTO

INTEGRANTES

NOZA QUIROGA YENNY NOHELIA 223038938

FLORES ROJAS JHON EDWIN 220051607

ESCULCER CANAVIRI BELLA NAYDA 220051542

LAVADENZ YAPORI CARLA PATRICIA 222002992

LOPEZ DORADO JORGE ALAIN 223080632

CHILLIMANI BERRIOS MELIZA ORIANA 223037842

DOCENTE GUIA

MENDOZA IRIARTE FAUSTO

INDICE

INFORME DE EMPRENDIMIENTO: "PULSERAS PARA TI"	3
INTRODUCCIÓN	3
JUSTIFICACIÓN	4
OBJETIVOS	5
OBJETIVO GENERAL	5
OBJETIVOS ESPECÍFICOS	5
DESARROLLO DEL TEMA	5
Procesos para crear un negocio	5
Desarrollo del emprendimiento:	7
Productos y/o Servicios:	7
Mercado Objetivo:	7
Análisis de Mercado	7
Plan de Marketing:	8
Equipo Directivo y Recursos Humanos	8
Proceso de Producción o Prestación de Servicios:	8
Proyecciones Financieras:	8
Implementación	9
Análisis de Riesgos.....	9
ANEXOS	10
CONCLUSIÓN	11
RECOMENDACIÓN	12
BIBLIOGRAFÍA	13

INFORME DE EMPRENDIMIENTO: "PULSERAS PARA TI"

INTRODUCCIÓN

El presente informe tiene como finalidad exponer de manera clara, ordenada y estructurada el proceso de desarrollo y consolidación de un emprendimiento personal enfocado en la elaboración y comercialización de productos artesanales. Este proyecto se basa en la creación de manillas tejidas con hilo chino, rosas eternas y una variedad de combos personalizados que pueden incluir variados artículos.

La iniciativa surge como respuesta a una necesidad y, al mismo tiempo, como una oportunidad de aprovechamiento máximo de habilidades manuales, destrezas creativas y el gusto por las manualidades. Este emprendimiento no solo representa una alternativa económica viable, sino también un espacio de crecimiento personal, expresión artística y conexión con las personas a través de productos únicos, hechos a mano, que reflejan cuidado, originalidad y valor emocional.

JUSTIFICACIÓN

Este emprendimiento nace como una idea impulsada por la necesidad de encontrar una fuente de ingresos extras y sostenibles que permita cubrir de forma responsable y autónoma diversos gastos personales. En un contexto donde las oportunidades laborales pueden ser limitadas o inestables, emprender desde habilidades y recursos propios se presenta como una solución práctica, accesible y significativa. A través de la elaboración y venta de productos personalizados, se encontró una alternativa no solo económicamente viable, sino también creativa y gratificante, que permite canalizar el tiempo y energía en algo productivo y valioso.

Asimismo, el hecho de trabajar bajo pedido representa una gran ventaja: brinda flexibilidad en los tiempos de producción, permite organizar mejor los recursos y evita la acumulación de inventario innecesaria. Además, garantiza que cada artículo que realice sea único, pensado especialmente para cada cliente, lo cual incrementa el valor emocional del producto y fortalece la relación con quienes confían en el emprendimiento.

OBJETIVOS

OBJETIVO GENERAL

Desarrollar un emprendimiento artesanal que permita generar ingresos mediante la elaboración y comercialización de manillas tejidas, rosas eternas y combos personalizados con productos adicionales, adaptados a las preferencias de los clientes.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Crear productos artesanales únicos, combinando manillas tejidas, rosas eternas y accesorios.
- Mantener una estructura de costos que garantice una ganancia justa por cada pedido realizado.
- Promocionar el emprendimiento en círculos sociales y redes para incrementar la visibilidad.

DESARROLLO DEL TEMA

Procesos para crear un negocio

Podemos crear un negocio administrativamente implica establecer una estructura organizativa eficiente y definir procesos claros para asegurar el funcionamiento efectivo y legal de la empresa.

Guía de paso a paso para crear un negocio desde el punto de vista administrativo:

1. Define tu idea de negocio. – definir una idea de negocio implica describir claramente que productos o servicios planeas ofrecer, así como cual es la propuesta de valor única que distinguirá tu negocio en el mercado.
2. Realiza tu plan de negocio. – es un sistema de planificación el cual utiliza un documento que permite al emprendedor analizar la situación actual del mercado. El plan de negocios recoge la información y permite al emprendedor presentar su negocio a un público en general.
 - Investiga el mercado: entiende tu industria identifica a tus competidores y analiza las tendencias del mercado.
 - Define tu público objetivo: quienes son tus clientes ideales y cuáles son tus necesidades.
 - Desarrolla un modelo de negocio: define como generar ingresos, cuáles serán tus costos y como será tu estructura de precios.
3. Elige una estructura legal.- es la forma en que la empresa esta organizada desde un punto de vista financiero:
 - Seleccione una forma jurídica: decide si operas como persona física, sociedad de responsabilidad limitada “SRL”, sociedad anónima “SA” u otra forma legal que se ajuste a tus necesidades.
 - Registra tu empresa: completa los trámites necesarios para registrar legalmente tu negocio incluyendo permisos, licencias y registro fiscal según las regulaciones locales.

4. Finanzas y recursos.- es un sistema administrativo empresarial que analiza los recursos financieros (ingresos, gastos y inversión):
 - Presupuesto Inicial y Financiamiento: Establece un presupuesto inicial detallando los gastos necesarios para comenzar tu negocio (equipamiento, inventario, marketing inicial, etc.). Considera tus fuentes de financiamiento, como capital propio, préstamos pequeños o inversores familiares y amigos.
 - Gestión de Cuentas Bancarias y Contabilidad Básica: Abre una cuenta bancaria dedicada exclusivamente a tu negocio. Mantén registros financieros claros y ordenados desde el inicio para facilitar la gestión contable y el cumplimiento fiscal.
5. Aspectos Administrativos y Operativos.- se presenta como guía la gestión estratégica y operativa de las empresas hacia la consecución de sus metas y objetivos; este proceso tiene como finalidad marcar la pauta dentro de tu organización, con el fin de establecer el rumbo de cómo se conducirá la empresa:
 - Establecimiento de Procesos Operativos Básicos: Define los procesos básicos para la operación diaria de tu negocio, como la gestión de inventario (si aplica), atención al cliente, y procedimientos de ventas. Asegúrate de optimizar la eficiencia y la calidad del servicio desde el principio.
 - Contratación y Gestión del Personal (si aplica): Si planeas contratar empleados, establece las funciones y responsabilidades claramente. Asegúrate de cumplir con las leyes laborales locales en términos de contratación, salario mínimo, seguridad social, etc.
6. Marketing y Ventas.- el marketing tiene la tarea de seducir a los consumidores y crear conciencia de marca, mientras que ventas trabaja con miras a la conversión final, el momento en que el cliente toma la decisión de compra y tiene lugar la transacción económica o firma del contrato:
 - Desarrollo de Estrategias de Marketing Básicas: Diseña un plan de marketing simple que incluya la identidad visual de tu negocio, estrategias de promoción (publicidad en redes sociales, folletos, etc.) y tácticas para atraer clientes iniciales.
 - Establecimiento de Canales de Venta: Decide cómo vas a vender tus productos o servicios (tienda física, online, mercados locales, etc.). Asegúrate de que tus canales de venta sean accesibles y convenientes para tu cliente objetivo.
7. Cumplimiento Legal y Regulatorio.- se refiere al conjunto de políticas, procedimientos y prácticas que una organización implementa para asegurarse de que está siguiendo todas las leyes, regulaciones y normativas que son aplicables a su industria y ubicación.
 - Cumplimiento de Normativas Locales: Asegúrate de cumplir con todas las regulaciones locales, estatales y federales aplicables a tu tipo de negocio. Esto incluye aspectos como impuestos comerciales, licencias de funcionamiento, normativas de seguridad, etc.
 - Considera la contratación de seguros básicos para proteger tu negocio contra posibles riesgos (responsabilidad civil, seguro de propiedad, etc.).
8. Evaluación y Adaptación Continua.- Para lograr una mejora sostenible de los ingresos por ventas, es fundamental que las empresas evalúen y adapten continuamente sus estrategias de ventas.
 - Monitoreo de Desempeño y Ajustes: Establece indicadores clave de rendimiento (KPIs) simples para evaluar el desempeño de tu negocio. Revisa regularmente estos KPIs y

ajusta tus estrategias según sea necesario para mejorar el rendimiento y la rentabilidad.

- Planificación para el Crecimiento Futuro: Mantén una visión a largo plazo y considera cómo puedes escalar tu negocio a medida que crece la demanda y aumentan tus recursos.
- 9. Educación Continua y Asesoramiento: Busca recursos educativos adicionales sobre emprendimiento y administración de negocios. Considera la posibilidad de recibir asesoramiento de mentores o consultores con experiencia en tu industria.
- 10. Networking y Colaboración: Construye relaciones con otros emprendedores y profesionales de tu campo. El intercambio de ideas y experiencias puede ser invaluable para el crecimiento de tu negocio.

Desarrollo del emprendimiento:

El emprendimiento se centra en la producción y venta de artículos artesanales hechos a mano, entre los cuales destacan las manillas tejidas con hilo chino y las rosas eternas. También ofrece productos adicionales como relojes, billeteras de mujer y moñas corbata para el cabello, que se combinan en forma de combos personalizados al gusto del cliente.

Productos y/o Servicios:

- Manillas
- Rosas eternas
- Combos de variados productos

Mercado Objetivo:

Nuestro mercado objetivo incluye a una variedad de personas jóvenes a personas adultas que buscan alternativas para regalar en ocasiones especiales, algo bonito, especial y personalizado a gusto de algún ser querido.

Análisis de Mercado

- Investigación de Mercado:

En el mercado de presentes para fechas especiales en Santa Cruz está en crecimiento, con una creciente demanda en obsequios más especiales y significativos. Existe una oportunidad significativa para diferenciarse ofreciendo productos personalizados a gusto del cliente.

- Estrategia de Entrada al Mercado:

Por el momento el emprendimiento será de manera digital, con el fin de mantener los costos al mínimo y adecuándonos al avance tecnológico de la actualidad.

Plan de Marketing:

Utilizaremos estrategias de marketing local-digital como publicidad en redes sociales, promociones de lanzamiento, colaboraciones con eventos locales para generar conciencia de marca y atraer clientes nuevos.

Equipo Directivo y Recursos Humanos:

El equipo inicial incluirá:

- Gerente general(administración y finanzas)
- Personal para la producción
- Atención al cliente
- Distribuidores

Proceso de Producción o Prestación de Servicios:

Producto	Duración	Cantidad de Personal
Ramo de 7 rosas	2,5 horas	1
Ramo de 3 rosas	1 hora	
1 rosa	30 minutos	
Manillas tejidas	40 minutos	
Manillas de perlas	20 minutos	
Moños para el cabello	1 hora	

Producto	Materiales	Costo aproximado
Rosas	Cinta 20 metros Palitos paquete Perlas bolsita Papel coreano pliego	51bs
Manillas	Carrete de hilo chino Dijes acero Fantasía dijes	45bs
Caja de entrega		15bs
Relojes		20 a 35bs
Billeteras		35bs

Proyecciones Financieras:

La estructura de precios y ganancias es sencilla: por cada combo, invierto aproximadamente 50 bolivianos en materiales, y vendo el producto final a 100 bolivianos, lo cual me permite ganar 50 bolivianos por cada pedido, cubriendo así tanto el costo de los materiales como el valor de mi trabajo artesanal.

- Inversión Inicial: 50 bs (incluye equipamiento, inventario inicial, marketing y costos de apertura).
- Flujo de Caja: Se espera alcanzar el punto de equilibrio dentro de los primeros 2 meses.
- Rentabilidad: Se proyecta un retorno de la inversión en el segundo mes.

Implementación

Los productos se venden principalmente bajo pedido, lo cual me permite manejar mejor los recursos e invertir solamente en lo necesario. Esto ayuda a mantener bajos los costos ya ofrecer atención personalizada. Lo que más se vende son las rosas eternas, ya sean solas o en conjunto con otros artículos.

En promedio, realiza unos 10 pedidos al mes, aunque esta cifra puede variar. Las fechas festivas como el Día de la Madre o del Padre son momentos clave, ya que es cuando más ventas se generan. Para esas ocasiones, también confecciono manillas para hombres, elaboradas con perlas naturales.

Análisis de Riesgos

Identificación de Riesgos:

- Competencia intensa en el mercado
- Fluctuaciones en los precios de materiales
- Problemas de logística y abastecimiento de proveedores

Estrategias de Mitigación:

- Diferenciación a través de productos nuevos y llamativos.
- Establecimiento de relaciones estratégicas con proveedores de materiales
- Monitoreo constante del mercado y ajustes rápidos en estrategias de marketing y operaciones.

ANEXOS



CONCLUSIÓN

El emprendimiento de manillas y productos artesanales representa una alternativa viable para generar ingresos de manera independiente. Gracias a su enfoque personalizado, bajo pedido y al uso de materiales accesibles, este proyecto no solo es sostenible, sino también rentable. Además, permite una conexión directa con los clientes, quienes valoran la originalidad y el detalle en cada artículo.

RECOMENDACIÓN

Para fortalecer este emprendimiento, se recomienda:

- Crea una página o perfil en redes sociales como Instagram o Facebook para mostrar los productos y atraer más clientes.
- Diseñar empaques atractivos que refuercen la presentación del producto y aumenten el valor percibido.
- Aprovechar el aumento de ventas en fechas especiales con promociones y ofertas.
- Explorar nuevos canales de venta como ferias artesanales o tiendas colaborativas locales.
- Reinvertir parte de las ganancias en la compra de materiales más variados y de mayor calidad.

BIBLIOGRAFÍA

- Experiencia personal en la elaboración y venta de productos artesanales.
- Observación directa del comportamiento de compra de los clientes en fechas especiales.
- Contenido educativo sobre emprendimiento y ventas en redes sociales (YouTube, Instagram).
- Conversaciones y recomendaciones de clientes sobre gustos y preferencias.
- <https://www.bing.com/ck/a?!&&p=ba38a4586d3ce7f3JmldHM9MTcxOTg3ODQwMCZpZ3VpZD0xYjM2Nzc1MS03MWEzLTYwNmUtMmUzNy02NGM0NzBiNzYxODEmaW5zaWQ9NTlyNQ&ptn=3&ver=2&hsh=3&fclid=1b367751-71a3-606e-2e37-64c470b76181&psq=como+formar+una+empresa+en+santa+cruz+bolivia&u=a1aHR0cHM6Ly9ib2xpdmhZW1wcmVuZGUuY29tL2d1aWFzL2NvbW8tY3JlYXItYW5hLWVtcHJlc2EtZW4tYm9saXZpYS1jb25vemNhLWxvcy1wYXNvcw&ntb=1>
- <https://www.bing.com/ck/a?!&&p=ba1d63a842971d56JmldHM9MTcxOTg3ODQwMCZpZ3VpZD0xYjM2Nzc1MS03MWEzLTYwNmUtMmUzNy02NGM0NzBiNzYxODEmaW5zaWQ9NTUwMQ&ptn=3&ver=2&hsh=3&fclid=1b367751-71a3-606e-2e37-64c470b76181&psq=como+formar+una+empresa+en+santa+cruz+bolivia&u=a1aHR0cHM6Ly9ib2xpdmhZW1wcmVuZGUuY29tL2NvbW8tY3JlYXItYW5hLWVtcHJlc2EtZW4tYm9saXZpYS1jb25vemNhLWxvcy1wYXNvcw&ntb=1>
- <https://www.bing.com/ck/a?!&&p=b8e25da14d6fd9a8JmldHM9MTcxOTg3ODQwMCZpZ3VpZD0xYjM2Nzc1MS03MWEzLTYwNmUtMmUzNy02NGM0NzBiNzYxODEmaW5zaWQ9NTIzNw&ptn=3&ver=2&hsh=3&fclid=1b367751-71a3-606e-2e37-64c470b76181&psq=como+hacer+un+plan+de+negocios&u=a1aHR0cHM6Ly93d3cuZW1wcmVuZGUuY29tL2NvbW8tY3JlYXItYW5hLWVtcHJlc2EtZW4tYm9saXZpYS1jb25vemNhLWxvcy1wYXNvcw&ntb=1>