

XVI FERIA FACULTATIVA

DE EMPRENDEDURISMO INNOVACION
Y TRANSFERENCIA DE TECNOLOGIA

Grupo N°

13

PLAN DE NEGOCIOS (EMPRENDIMIENTO)

NOMBRE DEL TEMA:

Creación de peluches hechos a crochet

INTEGRANTES:

Camila Claudia Escobar Plata

Henry Rodriguez Zabala

Rebeca Huayhua Balvin

Fiorela Rocha Opimi

Ruth Carol Escalante B.

DOCENTE GUÍA:

Lic. Rosa Lia Arandia O.

ORGANIZA:



APOYAN:



Santa Cruz-Bolivia

Dedicatoria

Dedicamos este emprendimiento a la Licenciada Rosa Lia, en reconocimiento a su valioso apoyo, orientación y dedicación durante la elaboración de este proyecto. Su guía y enseñanza fueron fundamentales para el desarrollo y culminación de este trabajo

Agradecimiento

Expresamos nuestro más sincero agradecimiento al Instituto de Investigación por brindarnos la oportunidad de presentar este emprendimiento. Asimismo, agradecemos a la Licenciada Rosa Lia por su orientación, apoyo y acompañamiento durante nuestro proceso de aprendizaje, los cuales hicieron posible la realización de este proyecto.

Resumen ejecutivo

Nuestro emprendimiento se dedica a la comercialización de peluches de diferentes

tamaños, diseños y estilos. La idea surge a partir de la identificación de una demanda constante de artículos de regalo que sean económicos, atractivos y accesibles para personas de distintas edades. La empresa busca ofrecer productos de calidad que permitan a los clientes expresar afecto y aprecio hacia sus seres queridos mediante un regalo significativo.

Este emprendimiento se caracteriza por su enfoque en la satisfacción del cliente, ofreciendo una variedad de peluches a precios competitivos. Asimismo, busca desarrollar habilidades empresariales relacionadas con la administración, la atención al cliente, la promoción de productos y la gestión de recursos financieros.

El producto principal del emprendimiento son los peluches decorativos y de regalo. Estos productos destacan por su suavidad, atractivo visual y variedad de diseños, características que los convierten en una opción ideal para cumpleaños, aniversarios, celebraciones especiales y demostraciones de afecto.

Los peluches son artículos que mantienen una alta aceptación en el mercado debido a su valor emocional y simbólico. Además de ser utilizados como regalos, también son empleados como elementos decorativos en habitaciones, oficinas y otros espacios personales.

El emprendimiento ofrece una selección de peluches que buscan satisfacer diferentes gustos y preferencias, permitiendo que los clientes encuentren una opción adecuada según sus necesidades y presupuesto.

El mercado objetivo está conformado principalmente por estudiantes, jóvenes, adultos y familias que buscan regalos accesibles y significativos. También se dirige a personas que desean adquirir artículos decorativos para uso personal o para obsequiar en fechas especiales.

Entre los potenciales clientes se encuentran:

- Estudiantes que buscan regalos económicos para amigos o familiares.
- Padres de familia que desean adquirir obsequios para sus hijos.
- Jóvenes que buscan detalles para celebraciones especiales.
- Personas interesadas en decorar espacios con artículos llamativos y agradables.
- Clientes que requieren regalos para cumpleaños, aniversarios, festividades y otras ocasiones importantes.

La amplia aceptación de los peluches en diferentes grupos de edad permite que el emprendimiento tenga oportunidades de crecimiento y expansión dentro del mercado local.

La propuesta de valor de este emprendimiento consiste en ofrecer peluches de buena calidad a precios accesibles, brindando a los clientes una excelente relación entre costo y beneficio. A diferencia de otros productos de regalo que pueden resultar costosos, los peluches comercializados permiten expresar sentimientos y emociones mediante un detalle atractivo y económico.

Además, el negocio busca diferenciarse a través de:

- Atención amable y personalizada.
- Variedad de modelos y diseños.
- Precios competitivos.
- Productos adecuados para diferentes ocasiones.
- Disponibilidad inmediata para los clientes.

Estas características permiten generar confianza y satisfacción, favoreciendo la fidelización de los consumidores y el crecimiento sostenible del emprendimiento.

Para iniciar las operaciones del negocio se realizó una inversión inicial destinada a la adquisición del inventario de peluches. De la inversión hicimos 2 modelos de peluches que costaron

- 10 peluches con un costo de Bs. 10 cada uno.
- 20 peluches con un costo de Bs. 5 cada uno.

La inversión total realizada fue de Bs. 200, monto que permitió contar con suficiente inventario para iniciar la comercialización de los productos.

La inversión inicial es relativamente baja, lo que convierte a este emprendimiento en una alternativa accesible para quienes desean iniciar una actividad comercial con recursos limitados. Además, los costos operativos son reducidos, permitiendo una recuperación más rápida del capital invertido.

Los 30 peluches son comercializados a un precio de venta de Bs. 10 por unidad. Si se logra vender la totalidad del inventario, los ingresos obtenidos serían:

$$30 \text{ peluches} \times \text{Bs. } 10 = \text{Bs. } 300$$

Considerando una inversión inicial de Bs. 200, la utilidad obtenida sería:

$$\text{Bs. } 300 - \text{Bs. } 200 = \text{Bs. } 100$$

Esto representa una rentabilidad aproximada del 50% sobre la inversión realizada, demostrando que el emprendimiento tiene potencial para generar ganancias y recuperar el capital invertido en un período corto.

La rentabilidad puede incrementarse mediante estrategias de promoción, ampliación del catálogo de productos y aumento de las ventas durante temporadas de alta demanda, como fechas festivas y celebraciones especiales.

El emprendimiento genera un impacto positivo tanto a nivel económico como social. Desde el punto de vista económico, permite desarrollar habilidades de gestión empresarial, administración de recursos, planificación financiera y atención al cliente.

Asimismo, fomenta el espíritu emprendedor y demuestra que es posible iniciar una actividad comercial con una inversión moderada y obtener resultados favorables. La experiencia adquirida durante la ejecución del proyecto contribuye al desarrollo de competencias útiles para futuros emprendimientos y actividades profesionales.

Desde una perspectiva social, el negocio ofrece productos que contribuyen a fortalecer los lazos afectivos entre las personas, ya que los peluches son utilizados frecuentemente como símbolos de cariño, amistad y aprecio. De esta manera, el emprendimiento no solo genera beneficios económicos, sino que también aporta valor emocional a los clientes.

Índice

Carátula.....	1
Dedicatoria.....	2
Agradecimiento.....	3
Resumen ejecutivo.....	4-7
Índice.....	8
Introducción.....	9-10
Plan de negocio.....	11
Misión.....	12
Visión.....	12
Objetivos empresariales.....	12
Objetivos específicos.....	13
Análisis de mercado.....	14-21
Plan operativo.....	22-30
Plan marketing.....	31-41
Plan organizacional.....	42-47
Plan financiero.....	48-54
Análisis FODA.....	55
Análisis de riesgos.....	56-57
Estudio jurídico y legal.....	58-59
Impacto del negocio.....	60-61
Conclusiones.....	62
Recomendaciones.....	63-64
Bibliografía.....	65
Anexos.....	66

Introducción

En la actualidad, el emprendimiento se ha convertido en una alternativa importante para generar ingresos, desarrollar habilidades comerciales y satisfacer las necesidades de los consumidores. Muchas personas buscan iniciar pequeños negocios que les permitan obtener experiencia en el área de ventas y administración, aprovechando oportunidades que existen dentro del mercado.

El presente proyecto surge a partir de la idea de comercializar peluches como una opción de regalo accesible y atractiva para diferentes tipos de clientes. Los peluches son productos que han mantenido su popularidad a lo largo del tiempo debido a su valor emocional y decorativo, siendo utilizados frecuentemente en cumpleaños, aniversarios, celebraciones especiales y otras ocasiones en las que se desea expresar cariño o amistad.

La importancia de este emprendimiento radica en que permite poner en práctica conocimientos relacionados con la planificación, organización, administración y comercialización de productos. Además, representa una oportunidad para comprender el funcionamiento de un negocio, desde la inversión inicial hasta la obtención de ganancias mediante la venta de los productos.

En cuanto al contexto del mercado, se observa que existe una demanda constante de artículos de regalo económicos y accesibles. Muchas personas buscan detalles que puedan adquirir sin realizar gastos elevados, por lo que los peluches se presentan como una alternativa atractiva debido a su variedad de diseños, precios accesibles y aceptación entre personas de distintas edades. Asimismo, la facilidad para promocionar este tipo de productos mediante redes sociales y recomendaciones personales contribuye al desarrollo del negocio.

La justificación de este emprendimiento se basa en la posibilidad de ofrecer productos que satisfagan una necesidad del mercado, generando al mismo tiempo una rentabilidad favorable junto a la motivación a la creación de más productos artesanales y hechos con muchos detalles. La inversión requerida es

relativamente baja en comparación con otros tipos de negocios, lo que permite iniciar la actividad comercial con recursos limitados y obtener experiencia práctica en el ámbito empresarial.

El objetivo general de este plan de negocio es analizar la viabilidad de la comercialización de peluches, identificando las oportunidades de mercado, los costos de inversión, la rentabilidad esperada y los beneficios que puede generar el emprendimiento. Asimismo, se busca desarrollar habilidades emprendedoras y demostrar que, mediante una adecuada planificación y gestión, es posible implementar un negocio rentable y sostenible.

PLAN DE NEGOCIO

DESCRIPCIÓN GENERAL DEL NEGOCIO

Nombre del emprendimiento

El nombre que lleva este proyecto es: “Peluches Mimotón”

Naturaleza del negocio

La empresa Peluches Mimotón es un emprendimiento dedicado al diseño, elaboración y comercialización de peluches artesanales. Su actividad principal consiste en transformar materiales como tela, felpa, relleno y accesorios en productos terminados que destacan por su calidad, creatividad y valor emocional.

La empresa ofrece peluches elaborados de manera artesanal, con diferentes diseños, tamaños y estilos, adaptados a los gustos y preferencias de los clientes. Cada producto es confeccionado cuidadosamente con el objetivo de brindar una experiencia única y especial.

Los ingresos del negocio se generan mediante la fabricación y venta directa de los peluches. Al producir sus propios artículos, la empresa tiene la posibilidad de controlar la calidad, personalizar diseños y obtener un mayor margen de ganancia en comparación con la simple reventa de productos.

La necesidad que satisface este emprendimiento está relacionada con la búsqueda de regalos originales, personalizados y accesibles. Los peluches representan cariño, amistad y afecto, por lo que son una excelente opción para ocasiones especiales como cumpleaños, aniversarios, celebraciones y fechas importantes.

A través de este negocio se busca ofrecer productos que combinen creatividad, calidad y valor emocional, contribuyendo al mismo tiempo al desarrollo de habilidades emprendedoras y productivas

Misión

Nuestra misión es diseñar, elaborar y comercializar peluches artesanales de calidad que transmitan cariño, alegría y emociones positivas a nuestros clientes. Buscamos ofrecer productos creativos, accesibles y elaborados con dedicación, satisfaciendo la necesidad de contar con regalos originales y significativos para diferentes ocasiones.

Asimismo, nos comprometemos a brindar una atención amable y responsable, fomentando la innovación y el espíritu emprendedor mediante la creación de productos que generen valor tanto para nuestros clientes como para el crecimiento de nuestro negocio.

Visión

Ser una empresa reconocida en la elaboración y comercialización de peluches artesanales, destacándose por la calidad, creatividad y originalidad de sus productos. Buscamos convertirnos en una de las opciones preferidas por los clientes dentro del mercado local, ampliando nuestra variedad de diseños y fortaleciendo nuestra presencia en diferentes espacios de venta.

A largo plazo, aspiramos a crecer de manera sostenible, innovando constantemente en nuestros productos y ofreciendo peluches que transmitan emociones, alegría y momentos especiales, contribuyendo al desarrollo de una marca confiable y apreciada por nuestros clientes.

Objetivos Empresariales

Objetivo General

Diseñar, elaborar y comercializar peluches artesanales de calidad, ofreciendo productos creativos y accesibles que satisfagan las necesidades de los clientes, generando rentabilidad y contribuyendo al crecimiento sostenible de la empresa.

Objetivos Específicos

- Elaborar peluches artesanales con materiales de calidad y diseños atractivos para los clientes.
- Ofrecer productos a precios accesibles que permitan competir dentro del mercado local.
- Satisfacer las necesidades y expectativas de los clientes mediante una atención cordial y eficiente.
- Incrementar las ventas a través de estrategias de promoción y difusión del emprendimiento.
- Fortalecer la imagen de la empresa mediante la innovación y mejora continua de los diseños de los peluches.
- Obtener ganancias que permitan recuperar la inversión realizada y contribuir al crecimiento del negocio.
- Desarrollar habilidades de gestión, producción y comercialización que favorezcan el éxito del emprendimiento.

Análisis de mercado

Mercado Objetivo

El mercado objetivo de Peluches Mimotón está conformado por personas que buscan regalos originales, decorativos y accesibles para diferentes ocasiones. Los principales clientes potenciales son estudiantes, jóvenes, adultos y familias que desean expresar afecto mediante un detalle significativo.

Segmento de clientes

La empresa se dirige principalmente a:

- Estudiantes que buscan regalos económicos para amigos, compañeros o familiares.
- Jóvenes que desean obsequiar detalles en cumpleaños, aniversarios y fechas especiales.
- Padres de familia interesados en adquirir peluches para niños.
- Personas que buscan artículos decorativos para habitaciones u otros espacios.
- Clientes que desean adquirir regalos personalizados y con valor emocional.

Perfil del consumidor

El consumidor de Peluches Mimotón se caracteriza por valorar los productos creativos, atractivos y accesibles. Generalmente busca artículos que transmitan cariño, amistad o afecto, sin necesidad de realizar gastos elevados. Además, aprecia la calidad de los materiales, la originalidad de los diseños y la posibilidad de adquirir productos elaborados artesanalmente.

Ubicación

El emprendimiento está orientado inicialmente al mercado local, enfocándose en estudiantes, familias y habitantes de la comunidad donde se desarrolla el proyecto. Asimismo, se contempla la promoción de los productos

mediante redes sociales y otros medios digitales para llegar a un mayor número de clientes dentro de la ciudad.

Hábitos de consumo

Los consumidores suelen adquirir peluches principalmente durante fechas especiales, como cumpleaños, aniversarios, celebraciones familiares, Día de la Amistad, Día de la Madre, Día de San Valentín y otras ocasiones importantes. Sin embargo, también existen compras impulsivas motivadas por el atractivo visual del producto o por el deseo de realizar un detalle espontáneo.

Los clientes valoran especialmente la calidad, la presentación, el diseño y el precio, factores que influyen directamente en su decisión de compra.

Comportamiento del mercado

El mercado de los regalos y artículos decorativos presenta una demanda constante debido a que las personas buscan diferentes formas de expresar sentimientos y fortalecer vínculos afectivos. Los peluches mantienen una aceptación favorable entre consumidores de distintas edades gracias a su valor emocional y versatilidad como regalo.

Además, la creciente influencia de las redes sociales facilita la promoción de productos artesanales, permitiendo que pequeños emprendimientos puedan dar a conocer sus creaciones y atraer nuevos clientes. Esto genera oportunidades de crecimiento para Felpópolis, especialmente si mantiene estándares de calidad, innovación y una adecuada atención al cliente.

Análisis de la Demanda

La demanda de peluches dentro del mercado local es favorable debido a que estos productos son ampliamente utilizados como regalos y artículos decorativos. Los peluches poseen un importante valor emocional, ya que permiten expresar cariño, amistad y afecto en diferentes ocasiones, lo que contribuye a mantener un interés constante por parte de los consumidores.

Tamaño del mercado

El mercado potencial está conformado por niños, jóvenes y adultos que buscan regalos para cumpleaños, aniversarios, fechas especiales y celebraciones familiares. En ciudades como Santa Cruz de la Sierra, donde existe una gran cantidad de estudiantes, familias y actividad comercial, se observa una amplia variedad de consumidores interesados en productos de regalo accesibles y atractivos.

Además, el crecimiento de las redes sociales y el comercio digital ha ampliado las oportunidades para que pequeños emprendimientos puedan ofrecer sus productos a un mayor número de clientes, incrementando el alcance del mercado.

Crecimiento esperado

Se espera que la demanda de peluches mantenga una tendencia positiva debido al constante interés de los consumidores por adquirir regalos personalizados y con valor emocional. Asimismo, el aumento del uso de plataformas digitales facilita la promoción y comercialización de productos artesanales, permitiendo que nuevos emprendimientos logren posicionarse dentro del mercado.

A medida que Peluches Mimotón amplíe su catálogo de diseños y fortalezca su presencia en redes sociales, podrá atraer nuevos clientes y aumentar sus niveles de venta de manera progresiva.

Necesidades del cliente

Los clientes buscan principalmente productos que combinen calidad, creatividad y precios accesibles. También valoran aspectos como la originalidad de los diseños, la presentación del producto y la posibilidad de encontrar regalos adecuados para distintas ocasiones.

En muchos casos, los consumidores prefieren productos artesanales debido a que ofrecen un toque más personal y exclusivo, lo que aumenta su atractivo frente a productos fabricados en serie.

Tendencias del consumo

Actualmente existe una creciente preferencia por productos personalizados y elaborados artesanalmente. Los consumidores valoran cada vez más la originalidad y la posibilidad de adquirir artículos únicos que reflejen emociones o características especiales.

Asimismo, las redes sociales han influido significativamente en las decisiones de compra, ya que permiten a los clientes conocer nuevos productos, comparar opciones y realizar pedidos de manera rápida. Esta tendencia representa una oportunidad para Peluches Mimotón, ya que facilita la promoción de sus peluches artesanales y el contacto directo con los consumidores.

En conclusión, el análisis de la demanda muestra que existe un mercado con potencial para el desarrollo del emprendimiento, respaldado por el interés constante de los consumidores en productos de regalo, la creciente valoración de los artículos artesanales y las oportunidades que ofrecen las plataformas digitales para incrementar las ventas.

Análisis de la Competencia

El mercado de los peluches y artículos de regalo presenta diversos competidores que ofrecen productos similares o que satisfacen la misma necesidad de los consumidores. Conocer a la competencia permite identificar oportunidades de mejora y desarrollar estrategias que favorezcan el crecimiento de Peluches Mimotón.

Competidores directos

Los competidores directos son aquellos negocios que se dedican a la elaboración y venta de peluches, ya sea de forma artesanal o industrial. Estos pueden encontrarse en tiendas de regalos, ferias comerciales, mercados, emprendimientos locales y redes sociales.

Estos negocios ofrecen productos similares a los de Peluches Mimotón y compiten por atraer a los mismos clientes mediante diseños atractivos, variedad de modelos y precios competitivos.

Competidores indirectos

Los competidores indirectos son aquellos negocios que venden productos alternativos para regalo, como flores, chocolates, tazas personalizadas, llaveros, globos decorativos, accesorios y otros artículos de ocasión.

Aunque no comercializan peluches, satisfacen la misma necesidad del consumidor: adquirir un detalle especial para regalar en fechas importantes o expresar afecto hacia otra persona.

Análisis de productos

Los competidores directos suelen ofrecer peluches de diferentes tamaños, colores y diseños. Algunos comercializan productos importados, mientras que otros elaboran sus propios artículos de manera artesanal.

Por otro lado, los competidores indirectos ofrecen una amplia variedad de regalos que pueden complementar o sustituir la compra de un peluche.

Análisis de precios

Los precios varían según el tamaño, la calidad de los materiales y el diseño del producto. En general, los peluches artesanales pueden tener precios competitivos debido a su carácter personalizado y exclusivo.

Peluches Mimotón busca mantener precios accesibles que permitan atraer clientes sin descuidar la calidad de sus productos.

Análisis de promociones

Muchos negocios utilizan promociones especiales durante fechas importantes como San Valentín, Día de la Madre, Día de la Amistad y Navidad. Asimismo, aprovechan las redes sociales para publicar ofertas, descuentos y sorteos con el fin de incrementar sus ventas.

Estas estrategias promocionales representan una referencia importante para el desarrollo de campañas de marketing dentro de Peluches Mimotón.

Fortalezas de la competencia

- Amplia variedad de productos.
- Presencia en diferentes canales de venta.
- Uso constante de redes sociales para promoción.
- Accesibilidad para creaciones personalizadas

Debilidades de la competencia

- Atención al cliente limitada en algunos casos.
- Precios elevados en determinados productos.
- Escasa diferenciación entre los diseños ofrecidos.
- Dependencia de productos fabricados en serie.

Diferenciación de Peluches Mimotón

La principal ventaja competitiva de Peluches Mimotón radica en la elaboración artesanal de sus peluches. Cada producto es diseñado y confeccionado con dedicación, permitiendo ofrecer artículos originales y con un valor emocional especial.

Además, la empresa busca diferenciarse mediante:

- Diseños creativos y personalizados.
- Atención cercana y amigable al cliente.
- Productos elaborados con materiales de calidad.
- Precios accesibles.
- Innovación constante en los modelos ofrecidos.

Gracias a estas características, Peluches Mimotón puede posicionarse como una alternativa atractiva dentro del mercado de regalos y productos artesanales.

Propuesta de Valor

La propuesta de valor de Peluches Mímotón se basa en la elaboración y comercialización de peluches artesanales que combinan calidad, creatividad y valor emocional. La empresa busca ofrecer productos que no solo funcionen como un regalo, sino también como una forma de expresar sentimientos de cariño, amistad y afecto.

¿Qué diferencia al negocio?

A diferencia de muchos productos fabricados en serie, los Peluches de Peluches Mímotón son elaborados artesanalmente, lo que permite prestar atención a cada detalle durante el proceso de producción. Esta característica brinda mayor originalidad y un toque más personal a cada producto.

Además, la empresa se diferencia por:

- Diseños creativos y atractivos.
- Elaboración artesanal con dedicación y cuidado.
- Productos accesibles para diferentes tipos de clientes.
- Posibilidad de personalizar algunos diseños según las preferencias del consumidor.
- Atención cercana y amable.

¿Qué beneficios ofrece?

Los clientes obtienen diversos beneficios al adquirir los productos de Peluches Mímotón, entre ellos:

- Acceso a peluches de calidad elaborados artesanalmente.
- Productos con valor emocional y significado especial.
- Diseños originales que destacan frente a opciones convencionales.
- Precios accesibles para diferentes presupuestos.
- Una alternativa ideal para regalos en cumpleaños, aniversarios y otras celebraciones.

Estos beneficios permiten que los clientes encuentren productos que satisfagan tanto sus necesidades emocionales como sus expectativas de calidad y presentación.

¿Por qué el cliente elegiría la empresa?

Los clientes elegirían Peluches Mimotón porque ofrece una combinación de calidad, creatividad y precio accesible. La elaboración artesanal de los peluches genera una mayor sensación de exclusividad y cercanía, haciendo que cada producto tenga un significado especial para quien lo recibe.

Asimismo, la empresa busca construir relaciones de confianza con sus clientes mediante una atención responsable y la mejora constante de sus productos. Esto contribuye a fortalecer la satisfacción del consumidor y aumentar las probabilidades de recompra y recomendación.

En conclusión, la propuesta de valor de Peluches Mimotón consiste en ofrecer peluches artesanales que transmiten emociones y generan experiencias positivas, diferenciándose por su originalidad, calidad y accesibilidad dentro del mercado de regalos y artículos decorativos.

PLAN OPERATIVO

Producto o Servicio

Descripción del producto

Peluches Mimotón se dedica a la elaboración artesanal de peluches tejidos a crochet, también conocidos como amigurumis. Los productos son confeccionados manualmente utilizando hilo de colores, relleno suave y accesorios decorativos, cuidando cada detalle para garantizar un acabado atractivo y de calidad.

Los amigurumis elaborados por la empresa representan personajes, animales, flores, llaveros y figuras decorativas que pueden ser utilizados como regalos, recuerdos o elementos de decoración.

Características

Los productos de Peluches Mimotón presentan las siguientes características:

- Elaboración 100% artesanal.
- Diseños originales y creativos.
- Materiales suaves y resistentes.
- Amplia variedad de colores y modelos.
- Acabados realizados cuidadosamente a mano.
- Tamaños adecuados para decoración, colección o regalo.
- Posibilidad de personalización según los gustos del cliente.

Diseño

Los diseños están inspirados en animales, personajes populares, flores y figuras decorativas que resultan atractivas para niños, jóvenes y adultos. Cada producto es elaborado con creatividad y dedicación, buscando transmitir ternura, alegría y originalidad.

Entre los diseños elaborados se encuentran figuras de animales, abejas, flores decorativas, personajes inspirados en dibujos animados y otros amigurumis personalizados.

Calidad

La calidad constituye uno de los principales compromisos de Peluches Mimotón. Para la elaboración de los productos se utilizan materiales seleccionados que garantizan resistencia, suavidad y una buena presentación. Además, cada pieza es revisada antes de su comercialización para asegurar que cumpla con los estándares establecidos por la empresa.

Presentación

Los productos son presentados de forma atractiva y ordenada, empleando envoltorios y empaques que protegen las figuras y mejoran su apariencia. Esta presentación incrementa su valor como regalo y genera una experiencia más agradable para el cliente.

Asimismo, algunos productos pueden ser comercializados de forma individual o formando parte de arreglos decorativos especialmente diseñados para ocasiones especiales.

Líneas de productos

Peluches Mimotón ofrece diferentes líneas de productos:

Amigurumis decorativos

Figuras tejidas a crochet con diseños de animales, personajes y elementos decorativos para exhibición y colección.

Flores tejidas

Flores elaboradas a crochet que pueden utilizarse como decoración o regalo en fechas especiales.

Arreglos personalizados

Combinaciones de amigurumis, flores y elementos decorativos presentados en canastas o empaques especiales para cumpleaños, aniversarios y otras celebraciones.

Productos personalizados

Diseños elaborados de acuerdo con las preferencias y solicitudes específicas de los clientes, permitiendo obtener artículos únicos y exclusivos.

Procesos Operativos

Funcionamiento del negocio

Peluches Mimotón funciona mediante la elaboración artesanal y comercialización de amigurumis tejidos a crochet. El proceso inicia con la planificación y diseño de los productos, continúa con la selección de materiales y la elaboración manual de cada pieza, y finaliza con la venta y entrega al cliente.

La empresa busca garantizar que cada producto sea elaborado con dedicación y cuidado, ofreciendo artículos de calidad que satisfagan las expectativas de los consumidores.

Procesos principales

Diseño del producto

En esta etapa se seleccionan los modelos que serán elaborados, considerando las preferencias de los clientes y las tendencias del mercado. Los diseños pueden incluir animales, personajes, flores, llaveros y otros amigurumis decorativos.

Selección de materiales

Se adquieren los materiales necesarios para la producción, tales como hilo de diferentes colores, relleno sintético, agujas de crochet, accesorios decorativos y materiales para el empaque de los productos.

Elaboración de los amigurumis

Esta es la etapa principal del proceso productivo. Los productos son tejidos manualmente utilizando técnicas de crochet, siguiendo los diseños previamente establecidos. Posteriormente, las piezas son rellenas, ensambladas y decoradas para obtener el producto final.

Control de calidad

Una vez terminada la elaboración, cada producto es revisado cuidadosamente para verificar que las costuras, formas, colores y acabados cumplan con los estándares de calidad de la empresa.

Empaque y presentación

Los amigurumis son preparados para su comercialización mediante empaques que protegen el producto y mejoran su presentación, especialmente cuando se trata de regalos o pedidos personalizados.

Comercialización y venta

Los productos son promocionados mediante redes sociales, recomendaciones personales y ventas directas. Los clientes pueden adquirir productos disponibles o realizar pedidos personalizados de acuerdo con sus preferencias.

Actividades clave

Las principales actividades que permiten el funcionamiento de Peluches Mimotón son:

- Diseño y creación de nuevos modelos.
- Compra y administración de materiales.
- Elaboración artesanal de amigurumis.
- Control de calidad de los productos.
- Promoción mediante redes sociales.
- Atención al cliente.
- Gestión de pedidos personalizados.
- Venta y entrega de productos terminados.

Producción del servicio

La producción se realiza de forma artesanal, lo que permite ofrecer productos únicos y personalizados. Cada amigurumi pasa por un proceso manual que incluye tejido, ensamblaje, relleno, decoración y revisión final.

Este método de producción permite mantener altos niveles de calidad, creatividad y originalidad, características que diferencian a Peluches Mimotón dentro del mercado de regalos y artículos decorativos.

En conclusión, los procesos operativos de la empresa están orientados a garantizar la elaboración eficiente de productos artesanales de calidad, satisfaciendo las necesidades de los clientes y contribuyendo al crecimiento sostenible del emprendimiento.

Recursos Necesarios

Maquinaria

Debido a que la elaboración de los amigurumis es principalmente artesanal, la empresa no requiere maquinaria industrial especializada. Sin embargo, se puede utilizar una máquina de coser para realizar algunos acabados, confeccionar accesorios o elaborar empaques decorativos cuando sea necesario.

Equipos

Para el desarrollo de las actividades del negocio se requiere:

- Computadora o laptop para la gestión del emprendimiento.
- Teléfono celular para la comunicación con clientes y promoción de productos.
- Impresora para la elaboración de etiquetas, tarjetas de presentación o material promocional.
- Iluminación adecuada para facilitar el trabajo artesanal.

Herramientas

Las principales herramientas utilizadas en la producción son:

- Agujas de crochet de diferentes tamaños.

- Tijeras.
- Agujas laneras para el ensamblaje de las piezas.
- Cinta métrica.
- Marcadores de puntos.
- Alfileres.
- Pistola de silicona para algunos detalles decorativos.

Tecnología

La tecnología cumple un papel importante en la promoción y administración del negocio. Entre los recursos tecnológicos se encuentran:

- Redes sociales como Facebook, Instagram y TikTok para la promoción de productos.
- Aplicaciones de mensajería para la atención de clientes y recepción de pedidos.
- Herramientas digitales para el diseño de publicaciones y material publicitario.
- Acceso a internet para la comunicación y difusión de los productos.

Infraestructura

La empresa requiere un espacio adecuado para la elaboración y almacenamiento de los productos. Este espacio debe contar con:

- Mesa de trabajo.
- Sillas cómodas para el proceso de tejido.
- Estantes o cajas organizadoras para materiales y productos terminados.
- Buena iluminación y ventilación.
- Área destinada al almacenamiento de pedidos y materiales.

Materiales

Los materiales constituyen la base principal para la elaboración de los amigurumis. Entre ellos se encuentran:

- Hilo de algodón o lana de diferentes colores.
- Ojos de seguridad y accesorios decorativos.
- Botones, cintas y adornos.
- Papel de regalo y bolsas de empaque.
- Etiquetas identificativas de la marca.
- Materiales de costura complementarios.

La correcta administración de estos recursos permitirá a Peluches Mimotón mantener una producción eficiente, ofrecer productos de calidad y satisfacer las necesidades de sus clientes de manera oportuna.

Proveedores

Proveedores principales

Los principales proveedores del emprendimiento son las mercerías, tiendas de manualidades y comercios especializados en la venta de materiales para tejido y costura. Estos establecimientos proporcionan los insumos necesarios para la elaboración de los amigurumis y demás productos artesanales.

Asimismo, algunos materiales pueden adquirirse en mercados locales, ferias comerciales y tiendas especializadas que ofrecen una amplia variedad de productos para manualidades.

Materias primas

Las materias primas utilizadas en la elaboración de los productos son:

- Hilo de algodón de diferentes colores.
- Lana para tejido artesanal.
- Ojos de seguridad para amigurumis.
- Botones y accesorios decorativos.
- Cintas decorativas.
- Papel y bolsas para empaque.

- Etiquetas para identificación de la marca.

La calidad de estas materias primas influye directamente en la apariencia, resistencia y durabilidad de los productos terminados.

Alianzas estratégicas

Peluches Mimotón puede establecer alianzas estratégicas con diferentes actores que contribuyan al crecimiento del emprendimiento, entre ellos:

- Mercerías y tiendas de manualidades para obtener materiales de manera constante.
- Instituciones educativas donde puedan exhibirse y comercializarse los productos.
- Emprendedores locales que ofrezcan productos complementarios para regalos.
- Servicios de impresión para la elaboración de etiquetas y material promocional.
- Administradores de ferias y eventos artesanales donde se puedan exhibir y vender los productos.

Estas alianzas permiten ampliar la visibilidad de la empresa, mejorar el acceso a materiales y fortalecer las oportunidades de comercialización dentro del mercado local.

En conclusión, contar con proveedores confiables y establecer alianzas estratégicas contribuye al adecuado funcionamiento de Peluches Mimotón, garantizando la disponibilidad de materiales y favoreciendo el crecimiento sostenible del emprendimiento.

Capacidad Operativa

La capacidad operativa de Peluches Mimotón está determinada por la disponibilidad de materiales, el tiempo de elaboración y la habilidad de los integrantes encargados de la producción de los amigurumis artesanales. Debido a que los productos son elaborados manualmente, la producción se realiza de manera cuidadosa para garantizar la calidad y los detalles de cada pieza.

Capacidad de producción

Actualmente, la empresa tiene la capacidad de elaborar aproximadamente entre 20 y 30 amigurumis por mes, dependiendo de la complejidad del diseño, el tamaño del producto y la disponibilidad de tiempo para la producción.

La elaboración artesanal permite mantener altos estándares de calidad, aunque requiere mayor dedicación en comparación con los productos fabricados industrialmente.

Cantidad estimada de ventas

Se estima que durante la etapa inicial del emprendimiento se podrán comercializar entre 20 y 30 productos mensuales, aprovechando la venta directa, las recomendaciones de clientes y la promoción mediante redes sociales.

Las ventas pueden incrementarse en temporadas especiales como:

- Día de San Valentín.
- Día de la Madre.
- Día de la Amistad.
- Navidad.
- Cumpleaños y aniversarios.

Durante estas fechas la demanda suele aumentar debido a la búsqueda de regalos personalizados y con valor emocional.

Crecimiento esperado

Se espera que Peluches Mimitón experimente un crecimiento progresivo gracias a la mejora continua de sus diseños, la ampliación de su catálogo de productos y el fortalecimiento de su presencia en redes sociales.

A mediano plazo, la empresa aspira a incrementar su capacidad de producción, incorporar nuevos modelos de amigurumis y ampliar su cartera de clientes dentro del mercado local. Asimismo, se busca participar en ferias, exposiciones y eventos de emprendimiento que permitan dar mayor visibilidad a la marca.

PLAN DE MARKETING

Estrategia de producto

Los atributos se diseñaron bajo un enfoque de optimización de recursos y los tiempos de producción, garantizando que el costo marginal por unidad permita absorber la inversión inicial.

Los peluches artesanales con dimensiones promedio de 5 a 7 cm. Elaborados con hilo de algodón o lana acrílica de alta resistencia, rellenos de fibra sintética siliconada y ensamblados con ojos de seguridad plásticos con broche de presión.

Con una estética que se denomina “Cute” teniendo como significado lindo en inglés, enfocada en la simetría y la simplicidad geométrica. Este diseño reduce el número de horas por unidad, permitiendo un alto volumen de producción.

Los beneficios que detectamos fueron los siguientes; alta portabilidad, funcionalidad como accesorio de uso diario como los llaveros o colgantes y un fuerte componente de identidad artesanal frente a la manufactura industrial masiva de la actualidad.

En cuanto a la calidad esta se enfoca en la estandarización del proceso artesanal para asegurar la uniformidad de la oferta a un precio competitivo.

El nivel de calidad artesanal no busca competir en el coleccionismo de alta gama, sino en el mercado de impulso y regalos económicos, pero aun así manteniendo una calidad óptima en los materiales básicos.

Teniendo una implementación de un control de tensión del tejido en los puntos de unión para evitar la visibilidad del relleno, y un proceso de doble remate en las costuras de las extremidades. Asegurando que el producto resista su uso como llavero o accesorio de mochila.

La marca del emprendimiento es activo intangible estratégico, diseñado para construir identidad, generando confianza en el mercado actual. En un entorno saturado por productos industriales de bajo costo, la estrategia de marca se enfoca en posicionar el valor del trabajo artesanal y la autenticidad del producto hecho a mano.

Identidad, valores y posicionamiento

El posicionamiento de la marca se define bajo un enfoque de diferenciación por identidad. No se compete únicamente por precio, sino por la carga emocional y estética del peluche. Estableciendo así la marca en la mente del consumidor joven.

Creatividad, calidez, accesibilidad y autenticidad artesanal.

El nombre del emprendimiento y la línea gráfica como logotipo, tipografías y la paleta de colores, están estratégicamente seleccionados para evocar ternura, cercanía y el origen textil del producto.

Estrategia en Instagram

El emprendimiento centraliza su presencia institucional en el ecosistema digital. La marca cuenta con un canal oficial activo en la plataforma Instagram, el cual opera como el núcleo de la estrategia de comunicación y comercialización.

Este activo digital cumple dos funciones operativas fundamentales dentro del proyecto:

Catálogo Virtual Dinámico

Instagram funciona como una vitrina interactiva donde se exhiben las colecciones disponibles, las variantes de color y las opciones de personalización modular. Esto optimiza la gestión de inventario y facilita la preselección por parte del consumidor antes del intercambio físico.

Canal de Conversión y Captación de Clientes

El perfil de la red social actúa como el embudo de ventas directo. A través de la mensajería directa y enlaces de contacto automatizados, se gestiona el servicio al cliente, la resolución de dudas, el levantamiento de pedidos especiales y la coordinación de entregas dentro del campus.

Estrategia de Contenido y Comunicación

La comunicación de la marca en Instagram no se limita a la publicación de contenido netamente comercial o de venta dura; se fundamenta en el concepto de Storydoing comunicar a través de las acciones y procesos reales.

Visibilización del Proceso Artesanal

La parrilla de contenido integra material audiovisual como reels o más conocidos como historias, que documenta el proceso técnico de manufactura: la selección de los hilos, las horas invertidas en el tejido de cada pieza, el ensamblaje de los ojos de seguridad y los detalles finales.

Efecto de Legitimación:

Mostrar el detrás de cámaras humaniza la marca y educa al consumidor sobre el esfuerzo detrás del crochet. Esta transparencia actúa como un mecanismo de legitimación que eleva la percepción de valor al hacer comprender al cliente que no está adquiriendo un llavero crochet común, sino una pieza con autoría y diseño personalizado, lo que valida e impulsa la compra.

Para este modelo de negocios, adoptamos una estrategia de “Nude Packaging”. Al tratarse de llaveros de bajo costo, el producto se comercializará sin envoltura. Se tomó esta decisión en base a tres puntos estratégicos:

Al eliminar el costo del envoltorio, el 100% del presupuesto de presentación se transfiere a la identidad de marca, evitando encarecer el costo marginal unitario.

En la psicología del consumidor, los peluches generan una respuesta emocional positiva a través del tacto. Al no tener una barrera física, el cliente puede interactuar directamente con el producto, lo que acelera la decisión de compra por impulso. El proyecto se posiciona bajo una filosofía de reducción de residuos plásticos de un solo uso, un atributo valorado por los consumidores jóvenes actuales.

En cuanto al valor agregado de este proyecto se enfoca en la experiencia del consumidor, transformando un objeto de consumo masivo y bajo costo en una pieza con carga emocional, como:

Estímulo Sensorial

A diferencia de los productos industriales que carecen de aromas agradables, los llaveros incorporan una impronta aromática inyectada directamente en la fibra sintética del relleno antes del sellado del tejido.

Esto porque el olfato es uno de los sentidos con mayor capacidad de retención en la memoria a largo plazo. Ya que el producto no cuenta con

empaques, el aroma actúa como un potenciador en el punto de venta: el cliente percibe el estímulo táctil como la suavidad y el olfativo simultáneamente, incrementando el valor percibido del peluche de croché.

Estrategia de precio

La determinación del precio de venta unitario para los peluches en forma de llaveros se sustenta en un enfoque mixto que combina el Método de Margen sobre el Costo de Producción y la Estrategia de Precios Orientados al Mercado y la Conveniencia, asegurando la viabilidad financiera del proyecto.

Costos e Inversión Inicial

El proyecto inicia sus operaciones con una inversión en materias como hilo de algodón, napa siliconada, ojos de seguridad plásticos y argollas metálicas para llaveros, asciende a un total de 200.00 Bs. El rendimiento técnico estandarizado de este lote inicial es de 30 unidades terminadas.

$$C_u = \frac{\text{Inversión Total del Lote}}{\text{Unidades Totales Producidas}}$$

$$C_u = \frac{200.00 \text{ Bs}}{30 \text{ unidades}} = 6.67 \text{ Bs / unidad}$$

Estableciendo un precio de venta nominal y uniforme de 10.00 Bs por unidad para el lanzamiento, se procede a calcular el margen de utilidad bruto por cada pieza comercializada:

$$\text{Utilidad Bruta Unitario} = \text{Precio de Venta} - C_u$$

$$\text{Utilidad Bruta Unitario} = 10.00 \text{ Bs} - 6.67 \text{ Bs} = 3.33 \text{ Bs}$$

Este escenario financiero representa un Margen de Ganancia del 50% sobre el costo de fabricación, posicionando al proyecto en un rango de rentabilidad altamente competitivo para el sector manufacturero artesanal.

Punto de Equilibrio

Para evaluar el riesgo operativo y determinar el umbral mínimo de comercialización requerido para salvaguardar el capital invertido, se aplica la fórmula del Punto de Equilibrio.

$$Q_e = \frac{\text{Inversión Total}}{\text{Precio de Venta Unitario}}$$
$$Q_e = \frac{200.00 \text{ Bs}}{10.00 \text{ Bs / unidad}} = 20 \text{ unidades}$$

El proyecto alcanza su punto de equilibrio estricto al vender las primeras 20 unidades del lote. En este punto, los ingresos igualan exactamente a la inversión inicial. Las 10 unidades restantes del inventario base constituyen la zona de beneficio neto del proyecto. Al agotarse el total de 30 piezas, el emprendimiento proyecta un ingreso bruto total de 300.00 Bs, consolidando una utilidad neta absoluta de 100.00 Bs en este ciclo operativo inicial.

El posicionamiento de precios se ha estructurado tras un mapeo del entorno competitivo directo e indirecto presente en el mercado local y los alrededores del campus universitario.

Competencia Indirecta

Constituida por llaveros plásticos, de goma o metálicos de origen asiático, comercializados en bazares y librerías en un rango de 5.00 Bs a 12.00 Bs. El proyecto adopta una estrategia de Paridad de Precios frente a este sector. Al igualar el costo monetario, pero ofreciendo un producto de manufactura artesanal hecho, se desplaza la preferencia del consumidor hacia nuestra marca debido a una percepción de valor y originalidad significativamente superior.

Competencia Directa

Tejedores locales que comercializan peluches a través de canales digitales, cuyos precios base para llaveros oscilan entre los 20.00 Bs y 35.00 Bs debido a la complejidad de los patrones o mayores dimensiones. Frente a ellos, el proyecto ejecuta una Estrategia de Penetración de Precios. La simplificación y estandarización de los patrones geométricos implementados permiten reducir drásticamente el costo de tiempo, ofreciendo un precio de 10.00 Bs inaccesible para los tejedores tradicionales, capturando así el volumen del mercado de manera acelerada.

Descuentos

Se implementa de forma permanente la promoción de volumen: "3 unidades por 25.00 Bs" en lugar del valor regular de 30.00 Bs. Bajo esta modalidad, el precio unitario percibido se contrae a 8.33 Bs. Dado que el costo acumulado de producir 3 unidades es de 20.00 Bs (3×6.67 Bs), la transacción continúa arrojando una utilidad neta positiva de 5.00 Bs para el emprendimiento.

Esta táctica incrementa el valor promedio y acelera la tasa de rotación del inventario. El cliente percibe un ahorro directo del 16.6%, factor que estimula la compra colectiva o corporativa.

Descuento por liquidación

En la fase de cierre del ciclo comercial del lote, aquellas unidades con menor índice de rotación como los diseños o colores con menor demanda pasados los 30 días, serán sometidas a un precio de liquidación exclusivo de 8.00 Bs en el punto de venta digital.

Al situarse este valor por encima del costo unitario de 6.67 Bs, el proyecto mitiga el riesgo de capital inmovilizado y evita la obsolescencia del inventario, asegurando un margen de ganancia remanente de 1.33 Bs por unidad.

Estrategias de promoción

La estrategia de promoción del presente proyecto de emprendimiento tiene como objetivo fundamental dar a conocer la marca, dinamizar las ventas de los peluches y construir una comunidad leal.

Publicidad

La publicidad pagada tradicional como volantes, folletos, vallas o anuncios en medios masivos, queda descartada por su ineficiencia en el retorno de inversión para este segmento. En su lugar, se opta por una estrategia de Publicidad Propia y Ganada.

En el canal físico stand, se utilizará publicidad en el lugar de venta. Esto incluye un mostrador limpio donde los llaveros estén colgados a la vista, permitiendo la estimulación visual y táctil. Se utilizará una cartulina pequeña donde se comunique únicamente el nombre de la marca y el precio plano de 10.00 Bs, reduciendo los costos de impresión publicitaria. Al no utilizar empaque contenedor, el llavero mismo colgado en las mochilas de los primeros compradores actúa como un vehículo publicitario móvil y orgánico dentro de las aulas, pasillos y laboratorios de la universidad, generando un efecto de recomendación pasiva de alta efectividad.

Redes sociales

También se crea la implementación de incentivos no monetarios a través del activo digital. Aquellos consumidores que fotografíen su peluche en su entorno diario y lo publiquen en sus Stories de Instagram etiquetando a la cuenta oficial del emprendimiento, recibirán acceso preferencial o prioridad de reserva en el catálogo de la siguiente colección. Esto lo podemos traducir como publicidad boca a boca digital de alta fidelidad y costo cero.

Como estrategia de posicionamiento para expandir el alcance del activo digital del proyecto, se ejecutarán sorteos programados desde la plataforma de Instagram de la siguiente manera:

- Requisito 1: Seguir la cuenta oficial
- Requisito 2: Dar "Me Gusta" al post del sorteo
- Requisito 3: Etiquetar a 2 estudiantes del campus

Todo esto con el objetivo de hacer crecer el emprendimiento, adquiriendo una comunidad activa en las redes sociales y hacer reconocido el negocio.

Eventos

Coincidiendo con ferias académicas, semanas universitarias o festividades como: San Valentín, Día de la Madre, se lanzarán colecciones de edición limitada. Estas piezas mantendrán el precio regular de 10.00 Bs, pero serán promovidas bajo un esquema de disponibilidad por tiempo limitado, utilizando el gatillo mental de la urgencia para acelerar las decisiones de compra en el stand físico.

Estos espacios son ideales para captar un alto volumen de ventas en pocas horas debido a la gran concentración de tráfico peatonal de estudiantes con predisposición al consumo.

Promociones

Las actividades promocionales están orientadas a incentivar la acción de compra inmediata, estructuradas de manera que no afecten el margen financiero positivo de la venta:

Para clientes que ya han decidido comprar un llavero de 10.00 Bs, se les ofrecerá en el momento del pago un incentivo complementario por volumen, como ejemplo la arquitectura de "3 peluches por 25.00 Bs" descrita en la estrategia de precios.

Activación de dinámicas promocionales en fechas críticas del calendario universitario, tales como las Semana de Exámenes Parciales, promocionando peluches anti estrés o el "Día del Estudiante", adaptando el discurso comercial a las vivencias actuales de los consumidores del campus.

Alianzas comerciales

Las alianzas estratégicas permiten expandir los canales de distribución y visibilidad de la marca sin incurrir en costos fijos de alquiler o infraestructura:

Negociar con los centros de estudiantes de diferentes facultades para proveer llaveros personalizados con los colores o mascotas de sus respectivas carreras para ser incluidos en los paquetes de bienvenida o premios de campeonatos internos. A cambio del volumen de compra, el emprendimiento obtiene visibilidad y el respaldo institucional de los líderes estudiantiles.

También identificar a estudiantes universitarios que tengan una presencia activa y un número considerable de seguidores en redes sociales dentro de la misma universidad. La alianza consistirá en un intercambio orgánico: se les obsequiarán llaveros personalizados a cambio de que los muestren en sus videos de rutina diaria en la universidad o los etiqueten en sus redes sociales, expandiendo el alcance de la marca a comunidades universitarias específicas a las que el emprendimiento no tiene acceso directo.

Estrategia de Distribución

La estrategia de distribución de Peluches Mimotón tiene como objetivo facilitar el acceso de los clientes a los productos artesanales elaborados por la empresa. Para ello, se utilizarán diferentes canales de venta y medios de distribución que permitan llegar de manera eficiente al mercado objetivo.

Canales de venta

Los productos serán comercializados principalmente mediante ventas directas a los clientes. Este canal permite mantener una comunicación cercana con los consumidores, conocer sus preferencias y ofrecer una atención personalizada.

Además, la empresa aprovechará las recomendaciones de clientes satisfechos y la participación en ferias, exposiciones y eventos de emprendimiento para aumentar sus oportunidades de venta.

Distribución física

La distribución física se realizará de manera directa, entregando los productos terminados a los clientes una vez realizada la compra o confirmado el pedido.

Debido al tamaño y características de los productos, la distribución no requiere sistemas complejos de almacenamiento o transporte, lo que facilita la operación del negocio.

Plataformas digitales

Las redes sociales constituyen una herramienta fundamental para la promoción y comercialización de los productos. Peluches Mimitón utilizará plataformas como:

- Facebook.
- Instagram.
- TikTok.
- WhatsApp Business.

A través de estas plataformas se publicarán fotografías, videos y promociones de los amigurumis, permitiendo que los clientes conozcan los productos, realicen consultas y efectúen pedidos de manera rápida y sencilla.

Servicio de delivery

Con el fin de brindar mayor comodidad a los clientes, la empresa podrá realizar entregas a domicilio dentro de la ciudad, especialmente para pedidos personalizados o compras realizadas mediante redes sociales.

El servicio de delivery permitirá ampliar el alcance del negocio y mejorar la experiencia de compra, facilitando que los clientes reciban sus productos sin necesidad de desplazarse.

Puntos de venta

Inicialmente, Peluches Mimotón comercializará sus productos mediante:

- Venta directa a clientes.
- Redes sociales y plataformas digitales.
- Ferias artesanales y eventos de emprendimiento.
- Recomendaciones y ventas por encargo.

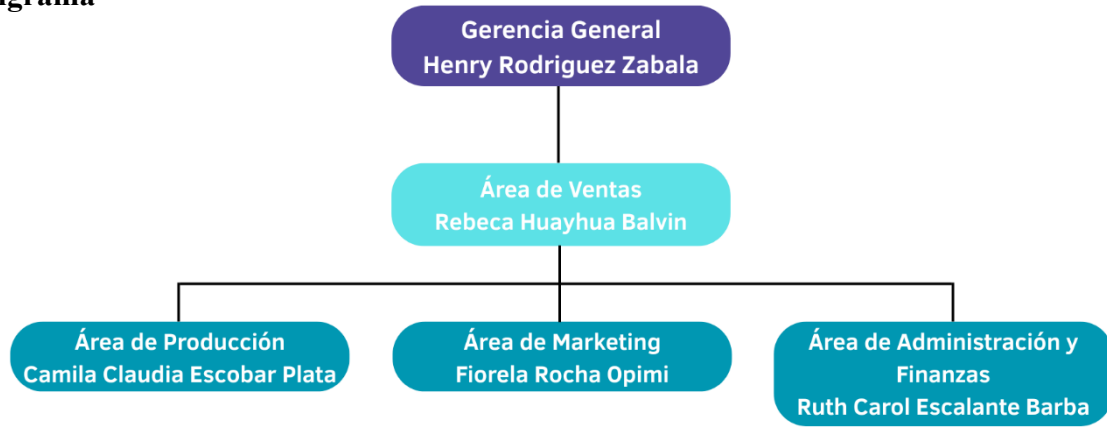
A medida que el negocio crezca, se podrá considerar la incorporación de nuevos puntos de venta y alianzas estratégicas que permitan incrementar la presencia de la marca en el mercado local.

En conclusión, la estrategia de distribución de Peluches Mimotón combina canales físicos y digitales que facilitan el acceso de los clientes a los productos, fortaleciendo la comercialización y contribuyendo al crecimiento del emprendimiento.

PLAN ORGANIZACIONAL

Estructura organizacional

Organigrama



Áreas funcionales

Gerencia General

Es la encargada de dirigir y supervisar las actividades generales de la empresa. Tiene la responsabilidad de tomar decisiones estratégicas, planificar objetivos y coordinar el trabajo de las diferentes áreas.

Área de Producción

Se encarga de la elaboración de los amigurumis y demás productos artesanales. Entre sus funciones se encuentran la selección de materiales, el tejido de las piezas, el control de calidad y la preparación de los productos para su comercialización.

Área de Marketing

Es responsable de la promoción y posicionamiento de la marca. Se encarga de administrar las redes sociales, diseñar contenido publicitario, elaborar estrategias de difusión y fortalecer la imagen de Peluches Mimitón en el mercado.

Área de Ventas y Atención al Cliente

Tiene la función de atender consultas, gestionar pedidos, coordinar entregas y mantener una comunicación directa con los clientes. Además, busca garantizar una experiencia de compra satisfactoria y fomentar la fidelización de los consumidores.

Área de Administración y Finanzas

Tiene la función de controlar los ingresos, gastos, costos de producción y recursos económicos del emprendimiento. Además, realiza el seguimiento de inventarios y apoya la planificación financiera del negocio.

Niveles de responsabilidad

Nivel estratégico

Corresponde a la gerencia general, encargada de establecer los objetivos, planes y decisiones que orientan el crecimiento de la empresa.

Nivel táctico

Está conformado por los responsables de las áreas de producción, Marketing, ventas, y administración y finanzas, quienes coordinan las actividades necesarias para cumplir los objetivos establecidos.

Nivel operativo

Incluye las actividades diarias relacionadas con la elaboración de productos, atención al cliente, promoción, ventas y gestión de materiales, ejecutadas por los integrantes del emprendimiento.

Esta estructura organizacional permite una adecuada distribución del trabajo y facilita el funcionamiento eficiente de Peluches Mimitón, favoreciendo el cumplimiento de sus objetivos empresariales.

Recursos Humanos

Para el funcionamiento de Peluches Mimitón se cuenta con un equipo de cinco integrantes, cada uno con funciones específicas que contribuyen al desarrollo eficiente del emprendimiento.

Cargos principales, funciones y perfil requerido

Gerente General

Funciones:

- Coordinar las actividades de la empresa.
- Tomar decisiones estratégicas.

- Supervisar el cumplimiento de los objetivos.
- Representar al emprendimiento ante clientes y aliados.

Perfil requerido:

- Liderazgo.
- Responsabilidad.
- Capacidad de organización.
- Habilidad para la toma de decisiones.

Responsable de Producción

Funciones:

- Elaborar los amigurumis.
- Supervisar la calidad de los productos.
- Controlar el uso de materiales.
- Coordinar los procesos de producción.

Perfil requerido:

- Creatividad.
- Habilidad manual.
- Atención al detalle.
- Conocimientos de tejido a crochet.

Responsable de Marketing

Funciones:

- Administrar las redes sociales.
- Diseñar contenido promocional.
- Difundir los productos.
- Desarrollar estrategias publicitarias.

Perfil requerido:

- Creatividad.
- Manejo básico de redes sociales.
- Capacidad de comunicación.
- Iniciativa.

Responsable de Ventas y Atención al Cliente

Funciones:

- Atender consultas de clientes.
- Gestionar pedidos.
- Coordinar entregas.
- Realizar seguimiento a las ventas.

Perfil requerido:

- Amabilidad.
- Buena comunicación.
- Responsabilidad.
- Orientación al cliente.

Responsable de Administración y Finanzas

Funciones:

- Registrar ingresos y gastos.
- Controlar los costos de producción.
- Administrar el presupuesto.
- Elaborar reportes financieros.

Perfil requerido:

- Organización.
- Honestidad.
- Capacidad de análisis.
- Manejo básico de cálculos y registros financieros.

Cantidad de personal

Peluches Mimotón cuenta con un total de cinco integrantes, quienes trabajan de manera coordinada para garantizar la producción, promoción, comercialización y administración del emprendimiento.

a organizacional de Peluches Mimotón está basada en el compromiso, la creatividad y el trabajo en equipo. Como emprendimiento dedicado a la elaboración artesanal de amigurumis, la empresa busca crear un ambiente que fomente la colaboración, el respeto y la mejora continua, permitiendo alcanzar los objetivos propuestos y brindar productos de calidad a los clientes.

Valores

Los valores que guían las actividades de Peluches Mimotón son:

- **Responsabilidad:** cumplir con las tareas y compromisos asumidos.
- **Creatividad:** desarrollar diseños innovadores y originales.
- **Respeto:** mantener relaciones cordiales entre los integrantes y los clientes.
- **Compromiso:** trabajar con dedicación para alcanzar los objetivos del emprendimiento.
- **Calidad:** procurar que cada producto cumpla con los estándares establecidos.
- **Honestidad:** actuar con transparencia en todas las actividades de la empresa.

Principios

Peluches Mimotón desarrolla sus actividades siguiendo los siguientes principios:

- Satisfacción de las necesidades del cliente.
- Mejora continua de los productos y procesos.
- Trabajo colaborativo entre los integrantes del equipo.
- Uso responsable de los recursos y materiales.
- Cumplimiento de los compromisos adquiridos con clientes y proveedores.

Ambiente laboral

La empresa promueve un ambiente laboral basado en la confianza, la cooperación y el respeto mutuo. Se busca que todos los integrantes participen activamente en la toma de decisiones y aporten ideas que contribuyan al crecimiento del emprendimiento.

Asimismo, se fomenta una comunicación abierta que facilite la resolución de problemas y fortalezca las relaciones entre los miembros del equipo.

Liderazgo

El liderazgo dentro de Peluches Mimotón se caracteriza por ser participativo y colaborativo. El responsable de la Gerencia General coordina las actividades de la empresa y orienta al equipo hacia el cumplimiento de los objetivos, promoviendo la participación de todos los integrantes en la planificación y desarrollo de las actividades.

Este estilo de liderazgo favorece el trabajo en equipo, la motivación y el compromiso de los miembros de la organización, contribuyendo al éxito y crecimiento del emprendimiento.

PLAN FINANCIERO

Inversión Inicial

La inversión inicial de Peluches Mimotón asciende a 200 bolivianos, monto destinado principalmente a la adquisición de materiales necesarios para la elaboración de amigurumis artesanales y al desarrollo de las actividades iniciales del emprendimiento.

En cuanto a la maquinaria, la empresa utilizará una máquina de coser de propiedad de los integrantes, por lo que no se requiere una inversión adicional en este recurso. De igual manera, los equipos necesarios, como teléfonos celulares y computadoras para la promoción y gestión del negocio, ya se encuentran disponibles y no generan costos adicionales.

Respecto a la infraestructura, las actividades de producción se realizarán en un espacio de trabajo propio, evitando gastos relacionados con alquiler o adecuación de instalaciones.

Las actividades de marketing se desarrollarán mediante redes sociales gratuitas como Facebook, Instagram, TikTok y WhatsApp, lo que permite promocionar los productos sin realizar inversiones económicas significativas en publicidad.

Finalmente, la mayor parte de la inversión corresponde al capital de trabajo, destinado a la compra de hilos, relleno sintético, agujas de crochet, ojos de seguridad y otros materiales necesarios para iniciar la producción de los amigurumis.

Esta inversión inicial permite que Peluches Mimotón comience sus operaciones de manera eficiente, aprovechando recursos propios y minimizando los costos de puesta en marcha del emprendimiento.

Costos y Gastos

Los costos y gastos de Peluches Mimotón están relacionados con la elaboración y comercialización de amigurumis artesanales. Su identificación

permite conocer los recursos necesarios para el funcionamiento del emprendimiento y evaluar su rentabilidad.

Costos fijos

Los costos fijos son aquellos que permanecen relativamente constantes independientemente de la cantidad de productos elaborados. Debido a que el emprendimiento utiliza recursos propios, estos costos son reducidos.

Entre los principales costos fijos se encuentran:

- Servicio de internet utilizado para la promoción y comunicación con clientes.
- Energía eléctrica empleada durante las actividades de producción.
- Materiales básicos de apoyo para la gestión del negocio.

Costos variables

Los costos variables dependen directamente de la cantidad de amigurumis producidos y vendidos. Mientras mayor sea la producción, mayor será el consumo de materiales.

Entre ellos se encuentran:

- Hilos de colores.
- Relleno sintético.
- Ojos de seguridad.
- Agujas de crochet y materiales complementarios.
- Accesorios decorativos utilizados en los diseños.

Gastos administrativos

Los gastos administrativos corresponden a las actividades relacionadas con la organización y gestión del emprendimiento.

Entre ellos se consideran:

- Control y registro de ingresos y gastos.
- Administración de pedidos.
- Comunicación con clientes y proveedores.
- Organización de inventarios y materiales.

Gastos operativos

Los gastos operativos son aquellos necesarios para el desarrollo diario de las actividades de la empresa.

Entre los más importantes se encuentran:

- Promoción de productos mediante redes sociales.
- Transporte para la entrega de pedidos.
- Participación en ferias o actividades de exposición.
- Materiales de apoyo utilizados durante la producción y

comercialización.

La adecuada administración de estos costos y gastos permitirá a Peluches Mimotón optimizar sus recursos, mantener precios competitivos y alcanzar una rentabilidad favorable a medida que incremente sus ventas.

Proyección de Ingresos

La proyección de ingresos de Peluches Mimotón se basa en la comercialización de amigurumis artesanales elaborados por la empresa. Para la estimación se considera una venta promedio de 30 unidades mensuales a un precio de 10 bolivianos por producto.

Ventas estimadas

Se proyecta la venta de aproximadamente 30 amigurumis por mes, considerando la promoción de los productos mediante redes sociales, recomendaciones de clientes y participación en actividades de emprendimiento.

Ingresos mensuales

Tomando en cuenta el precio de venta de 10 bolivianos por unidad, se estima un ingreso mensual de:

$30 \text{ unidades} \times 10 \text{ Bs.} = 300 \text{ Bs.}$

Por lo tanto, el emprendimiento podría generar ingresos aproximados de 300 bolivianos mensuales.

Ingresos anuales

Manteniendo el mismo nivel de ventas durante los doce meses del año, se proyectan ingresos anuales de:

$300 \text{ Bs.} \times 12 \text{ meses} = 3.600 \text{ Bs.}$

Por consiguiente, Peluches Mimotón podría alcanzar ingresos aproximados de 3.600 bolivianos al año.

Crecimiento esperado

Se espera que los ingresos aumenten progresivamente a medida que la empresa fortalezca su presencia en redes sociales, amplíe su variedad de diseños y consiga una mayor cantidad de clientes. Asimismo, la participación en ferias y eventos de emprendimiento puede contribuir al incremento de las ventas y al posicionamiento de la marca dentro del mercado local.

En conclusión, la proyección de ingresos muestra que Peluches Mimotón tiene la posibilidad de recuperar su inversión inicial y generar recursos que permitan el crecimiento sostenible del emprendimiento.

Estados financieros básicos

Balance general

<u>Peluches Mimotón</u>		
<u>BALANCE GENERAL DE APERTURA</u>		
(Expresados en Bolivianos)		
<u>ACTIVO</u>		
CORRIENTE		
CAJA MN	0,00	
INVENTARIO	200,00	
TOTAL DEL ACTIVO		200,00
<u>PASIVO</u>	0,00	
TOTAL DEL PASIVO		0,00
<u>PATRIMONIO</u>		
CAPITAL SOCIAL	200,00	
TOTAL DEL PATRIMONIO		200,00

Estado de resultados

<u>Peluches Mimotón</u>	
<u>ESTADO DE RESULTADOS</u>	
(Expresados en Bolivianos)	
VENTAS	300,00
COSTO DE VENTAS	200,00
UTILIDAD BRUTA EN VENTAS	100,00
GASTOS DE OPERACION	40,00
GASTOS GENERALES	40,00
UTILIDAD NETA DE GESTION	60,00

Estado de Flujo de efectivo

Peluches Mimotón	
FLUJO DE CAJA MENSUAL	
(Expresados en Bolivianos)	
ENTRADAS DE EFECTIVO	
INGRESO POR VENTAS	300,00
SALIDAS DE EFECTIVO	240,00
COMPRA DE MATERIALES	200,00
GASTOS OPERATIVOS	40,00
TOTAL	60,00

Indicadores Financieros

Punto de Equilibrio

El punto de equilibrio representa la cantidad mínima de productos que deben venderse para cubrir los costos y gastos del negocio sin obtener pérdidas ni ganancias.

Tomando en cuenta que cada amigurumi se vende a 10 Bs. y que los costos y gastos mensuales estimados ascienden a 150 Bs., el punto de equilibrio es:

$$\text{Punto de Equilibrio} = 150 \text{ Bs.} \div 10 \text{ Bs.}$$

$$\text{Punto de Equilibrio} = 15 \text{ unidades}$$

Por lo tanto, Peluches Mimotón debe vender aproximadamente 15 amigurumis al mes para cubrir sus costos y gastos.

Periodo de Recuperación

La inversión inicial del emprendimiento es de 200 Bs. y la utilidad mensual estimada es de 150 Bs.

$$\text{Periodo de Recuperación} = 200 \text{ Bs.} \div 150 \text{ Bs.}$$

$$\text{Periodo de Recuperación} = 1,33 \text{ meses}$$

Esto significa que la inversión inicial podría recuperarse aproximadamente en un mes y diez días de operación.

Rentabilidad Estimada

La utilidad mensual proyectada es de 150 Bs. sobre una inversión inicial de 200 Bs.

$$\text{Rentabilidad} = (150 \text{ Bs.} \div 200 \text{ Bs.}) \times 100$$

$$\text{Rentabilidad} = 75\%$$

Este resultado muestra que el emprendimiento presenta una rentabilidad favorable, permitiendo recuperar la inversión y generar beneficios económicos.

ANÁLISIS FODA

Fortalezas

- Elaboración artesanal de amigurumis con diseños originales y creativos.
- Productos con valor emocional y atractivo para diferentes edades.
- Baja inversión inicial para poner en marcha el emprendimiento.
- Uso de recursos propios, lo que reduce costos operativos.
- Capacidad de personalizar productos según los gustos del cliente.
- Trabajo en equipo de los cinco integrantes del emprendimiento.

Oportunidades

- Creciente interés por los productos artesanales y personalizados.
- Uso de redes sociales para promocionar y comercializar productos sin grandes inversiones.
- Participación en ferias, exposiciones y eventos de emprendimiento.
- Posibilidad de ampliar la variedad de diseños y productos.
- Incremento de la demanda en fechas especiales como cumpleaños, aniversarios, Día de la Madre, Día de la Amistad y Navidad.

Debilidades

- Producción limitada debido a que los productos son elaborados manualmente.
- Poca experiencia empresarial al tratarse de un emprendimiento nuevo.
- Dependencia de la disponibilidad de materiales para la producción.
- Limitados recursos económicos para ampliar rápidamente el negocio.
- Escaso reconocimiento de la marca en las etapas iniciales.

Amenazas

- Competencia de tiendas de regalos y productos importados.
- Incremento en los precios de los materiales utilizados en la producción.
- Cambios en las preferencias y gustos de los consumidores.
- Aparición de nuevos emprendimientos que ofrezcan productos similares.
- Disminución de la demanda en determinados periodos del año.

ANÁLISIS DE RIESGOS

Riesgos financieros

Posibles riesgos:

- Insuficiencia de capital para adquirir materiales.
- Disminución de las ventas.
- Incremento en los costos de producción.

Posibles soluciones:

- Mantener un control adecuado de ingresos y gastos.
- Reinvertir parte de las ganancias en el negocio.
- Elaborar presupuestos que permitan administrar eficientemente los recursos.

Riesgos operativos

Posibles riesgos:

- Retrasos en la elaboración de los amigurumis.
- Escasez de materiales necesarios para la producción.
- Errores en la fabricación de los productos.

Posibles soluciones:

- Planificar adecuadamente los tiempos de producción.
- Mantener un inventario básico de materiales.
- Realizar controles de calidad antes de la entrega de los productos.

Riesgos comerciales

Posibles riesgos:

- Disminución de la demanda de los productos.
- Aumento de la competencia.
- Cambios en las preferencias de los consumidores.

Posibles soluciones:

- Innovar constantemente en los diseños.
- Mantener precios competitivos.

- Fortalecer la promoción mediante redes sociales y recomendaciones de clientes.

Riesgos tecnológicos

Posibles riesgos:

- Problemas de conexión a internet.
- Fallas en dispositivos electrónicos utilizados para la gestión del negocio.
- Pérdida de información o contenido digital.

Posibles soluciones:

- Realizar copias de seguridad de la información importante.
- Mantener actualizados los dispositivos y aplicaciones utilizadas.
- Utilizar diferentes medios de comunicación para mantener contacto con los clientes.

ESTUDIO JURÍDICO Y LEGAL

Tipo de empresa

Peluches Mimotón se clasifica como una microempresa artesanal, dedicada a la elaboración y comercialización de amigurumis y peluches tejidos a mano. Su actividad económica se enfoca en la producción y venta de productos artesanales personalizados.

Forma jurídica

Debido a su tamaño y nivel de operaciones, el emprendimiento puede funcionar inicialmente como una Sociedad de Responsabilidad Limitada, modalidad que permite desarrollar actividades comerciales bajo la responsabilidad de una persona propietaria o representante del negocio.

Requisitos legales

Para operar formalmente, la empresa deberá cumplir con los requisitos establecidos por la normativa boliviana, entre ellos:

- Contar con un nombre comercial.
- Disponer de un domicilio para el desarrollo de sus actividades.
- Cumplir con las disposiciones municipales aplicables.
- Gestionar los permisos correspondientes en caso de ampliar sus operaciones comerciales.

Registros necesarios

Entre los principales registros que podrían requerirse para la formalización del emprendimiento se encuentran:

- Inscripción en el Registro de Comercio cuando corresponda.
- Obtención del Número de Identificación Tributaria (NIT).
- Registro ante las autoridades municipales competentes.

- Otros registros exigidos por la normativa vigente para actividades comerciales y artesanales.

Obligaciones tributarias

Como actividad económica formal, la empresa deberá cumplir con las obligaciones tributarias establecidas por el Estado boliviano, entre ellas:

- Inscripción en el Servicio de Impuestos Nacionales (SIN).
- Emisión de documentos de respaldo cuando corresponda.
- Cumplimiento de las obligaciones tributarias según el régimen aplicable.
- Presentación de información requerida por las autoridades tributarias.

El cumplimiento de estas disposiciones permitirá que Peluches Mimitón desarrolle sus actividades de manera legal, fortaleciendo su imagen empresarial y generando confianza entre clientes y proveedores.

IMPACTO DEL NEGOCIO

Impacto económico

Peluches Mimotón contribuye a la economía local mediante la comercialización de productos artesanales y la generación de ingresos para sus integrantes. Asimismo, fomenta el movimiento económico a través de la compra de materias primas e insumos a proveedores locales, fortaleciendo las actividades comerciales relacionadas con el sector artesanal.

Impacto social

El emprendimiento promueve la creatividad y el desarrollo de habilidades manuales entre sus integrantes. Además, ofrece productos personalizados que generan valor emocional para los clientes, fortaleciendo las relaciones sociales a través de regalos significativos y elaborados de forma artesanal.

Impacto ambiental

Los productos de Peluches Mimotón son elaborados de manera artesanal, lo que implica un bajo consumo de energía y una menor generación de residuos en comparación con procesos industriales a gran escala. Asimismo, la empresa busca optimizar el uso de materiales para reducir desperdicios durante la producción.

Generación de empleo

Aunque actualmente el emprendimiento está conformado por cinco integrantes, existe la posibilidad de incorporar colaboradores en el futuro a medida que aumente la demanda de los productos. De esta manera, Peluches Mimotón podría contribuir a la generación de oportunidades de trabajo y al fortalecimiento de nuevos emprendimientos artesanales.

Innovación

La innovación constituye uno de los principales pilares de Peluches Mimotón. La empresa busca diferenciarse mediante la creación de diseños originales, productos personalizados y propuestas adaptadas a las preferencias de los clientes. Además, utiliza las redes sociales como herramienta para promocionar sus productos y fortalecer su presencia en el mercado.

8. CONCLUSIONES

El análisis realizado demuestra que Peluches Mimotón es un emprendimiento viable, ya que requiere una inversión inicial accesible de 200 bolivianos y cuenta con una propuesta de valor basada en la elaboración artesanal de amigurumis personalizados, lo que permite satisfacer las necesidades y preferencias de los clientes.

El negocio presenta un importante potencial de crecimiento, debido al creciente interés de los consumidores por los productos artesanales y personalizados. Además, el uso de redes sociales como medio de promoción facilita la captación de nuevos clientes y la expansión del mercado.

En cuanto a la sostenibilidad, el emprendimiento aprovecha recursos propios, mantiene costos operativos reducidos y utiliza procesos de producción artesanal que generan un bajo impacto ambiental. Estos factores contribuyen a la continuidad y estabilidad del negocio a largo plazo.

Peluches Mimotón posee elementos que fortalecen su competitividad, entre ellos la creatividad en los diseños, la posibilidad de personalización de los productos, la calidad de los materiales utilizados y la atención directa al cliente. Estas características permiten diferenciarse de otros productos disponibles en el mercado.

9. RECOMENDACIONES

Con base en el análisis realizado para el emprendimiento Peluches Mimotón, se presentan las siguientes recomendaciones orientadas a fortalecer el negocio y favorecer su crecimiento sostenible.

Fortalecer el negocio

- Mantener altos estándares de calidad en la elaboración de los amigurumis.
- Desarrollar nuevos diseños y productos que respondan a las preferencias de los clientes.
- Fortalecer la identidad de la marca mediante el uso de un nombre, logotipo y presentación atractiva.

Mejorar procesos

- Planificar adecuadamente las actividades de producción para optimizar el tiempo de elaboración.
- Llevar un control periódico de los materiales e insumos disponibles.
- Implementar revisiones de calidad antes de la entrega de cada producto para garantizar la satisfacción del cliente.

Optimizar el marketing

- Incrementar la presencia en redes sociales mediante publicaciones frecuentes y contenido creativo.
- Utilizar fotografías de buena calidad para promocionar los productos.
- Aprovechar fechas especiales y eventos para realizar promociones y campañas de venta.
- Fomentar las recomendaciones de clientes satisfechos para ampliar el alcance de la marca.

Aumentar la rentabilidad

- Reinvertir parte de las ganancias en la compra de materiales y el desarrollo de nuevos productos.
- Analizar periódicamente los costos de producción para mantener precios competitivos.
- Ofrecer productos personalizados que generen un mayor valor agregado para los clientes.
- Buscar nuevas oportunidades de comercialización en ferias y eventos de emprendimiento.

Reducir riesgos

- Mantener una reserva básica de materiales para evitar interrupciones en la producción.
- Llevar registros de ingresos y gastos para mejorar el control financiero.
- Diversificar los canales de venta para no depender de un solo medio de comercialización.
- Monitorear constantemente las tendencias del mercado para adaptarse a los cambios en las preferencias de los consumidores.

BIBLIOGRAFÍA

Brigham, E. F., & Ehrhardt, M. C. (2017). *Administración financiera: Teoría y práctica* (15.^a ed.). Cengage Learning.

Chiavenato, I. (2019). *Introducción a la teoría general de la administración* (10.^a ed.). McGraw-Hill Education.

David, F. R., David, F. R., & David, M. E. (2020). *Conceptos de administración estratégica* (16.^a ed.). Pearson.

Dessler, G. (2020). *Administración de recursos humanos* (16.^a ed.). Pearson.

Gitman, L. J., & Zutter, C. J. (2016). *Principios de administración financiera* (14.^a ed.). Pearson.

Hisrich, R. D., Peters, M. P., & Shepherd, D. A. (2017). *Emprendimiento* (10.^a ed.). McGraw-Hill Education.

Hilarión Madariaga, J. E. (2013). *Emprendimiento e innovación: Diseña y planea tu negocio*. Cengage Learning.

Kotler, P., & Armstrong, G. (2021). *Fundamentos de marketing* (17.^a ed.). Pearson.

ANEXOS

