

XVI FERIA FACULTATIVA

DE EMPREDEDURISMO INNOVACION
Y TRANSFERENCIA DE TECNOLOGIA

GRUPO N°

PLAN DE NEGOCIOS (EMPRENDIMIENTO)

NOMBRE DEL TEMA:

INTEGRANTES:

DOCENTE GUÍA:

ORGANIZA:



APOYAN:



UNIVERSIDAD AUTÓNOMA GABRIEL RENÉ MORENO
FACULTAD DE AUDITORIA FINANCIERA
CONTADURIA PUBLICA



Materia: TEORIA DE LOS VALORES

NOMBRE:

Miguel Angel Mendieta Mendez	225037939
Nathalia Castro Vargas	225056267
José Enrique Torrez Quintana	225121352
María Liz Zapata Chavez	225026279
Yuliana Zabala Salazar	223040185

DOCENTE: P. Hd. Aranda Orellana Rosa Lia

Santa Cruz – Bolivia

2026

INDICE

1. Introducción	1
Descripción General del Negocio	2
2. Antecedentes	2
3. Plan de Negocio.....	3
3.1 Misión.....	3
3.2 Visión.....	3
3.3 Objetivo General	3
3.4 Objetivos Específicos	3
4. Análisis de Mercado	4
4.1 Público Objetivo	4
4.2 Análisis de Competencia.....	4
Factor diferenciador del producto o servicio del Negocio.....	4
4.3 Estrategias de Marketing.....	5
4.4 Análisis de la Demanda.....	5
5. Plan Operativo.....	5
5.1 Producto.....	5
5.2 Plan Financiero	6
5.3 Impacto del negocio	6
6. Conclusión	8
7. Recomendaciones	8
8. Bibliografías.....	10
ANEXOS.....	11

1. Introducción

En los últimos años, los productos personalizados han adquirido una gran relevancia dentro del mercado debido a la creciente necesidad de las personas y organizaciones de expresar su identidad, creatividad y preferencias mediante artículos únicos y diferenciados. Entre estos productos destacan los stickers personalizados, los cuales se han convertido en una herramienta popular para la decoración, la promoción comercial y la comunicación visual. Su facilidad de producción, bajo costo y amplia variedad de diseños los convierten en una alternativa atractiva tanto para consumidores como para emprendedores.

Los stickers personalizados son utilizados en diversos ámbitos, desde la decoración de objetos personales como cuadernos, computadoras portátiles, teléfonos móviles y botellas, hasta la promoción de marcas, negocios y eventos. Gracias al auge de las redes sociales y las plataformas digitales, la demanda de estos productos ha experimentado un crecimiento significativo, permitiendo a los emprendedores llegar a un mayor número de clientes y ofrecer diseños adaptados a las necesidades específicas de cada usuario.

El presente informe desarrolla una propuesta de emprendimiento dedicada a la producción y comercialización de stickers personalizados, analizando los aspectos fundamentales para su implementación y funcionamiento. Para ello, se consideran elementos como la identificación del mercado objetivo, el análisis de la demanda, la inversión inicial requerida, los costos de producción, la fijación de precios de venta y las estrategias de promoción necesarias para posicionar el producto en el mercado.

Asimismo, este proyecto busca demostrar que la elaboración de stickers personalizados constituye una oportunidad de negocio viable y rentable, especialmente para personas que desean iniciar un emprendimiento con una inversión moderada. La posibilidad de ofrecer productos exclusivos, adaptados a los gustos y preferencias de los clientes, permite generar valor agregado y diferenciarse de la competencia, contribuyendo al crecimiento y sostenibilidad del negocio.

Además, el desarrollo de este emprendimiento fomenta la creatividad, la innovación y el uso de herramientas tecnológicas para el diseño y comercialización de productos. De esta manera, no solo se pretende obtener beneficios económicos, sino también satisfacer las necesidades de un mercado que valora cada vez más la personalización y la originalidad.

Por lo tanto, mediante el análisis de los diferentes componentes que intervienen en la creación y gestión de un negocio de stickers personalizados, este informe permitirá evaluar la factibilidad del proyecto y determinar las oportunidades de crecimiento que ofrece dentro del mercado actual, estableciendo bases sólidas para su desarrollo y futura expansión.

Descripción General del Negocio

El negocio se trata de producir stickers personalizados y adaptados a las preferencias y gustos de nuestros consumidores, el nombre que lleva el negocio es ``STICKERS FACTORY``

2. Antecedentes

Los stickers, también conocidos como pegatinas o adhesivos, tienen su origen en el desarrollo de las etiquetas autoadhesivas durante el siglo XX. Antes de su aparición, las etiquetas debían fijarse utilizando pegamentos o adhesivos aplicados manualmente, lo que hacía el proceso más lento y menos práctico. Con el avance de la industria de impresión y la creación de materiales autoadhesivos, surgieron los primeros stickers modernos, facilitando su uso en distintos ámbitos comerciales y personales.

Durante la década de 1930, el inventor estadounidense R. Stanton Avery desarrolló uno de los primeros sistemas de etiquetas autoadhesivas, considerado un importante antecedente de los stickers actuales. Este avance permitió la producción masiva de etiquetas y adhesivos de manera más eficiente, impulsando su utilización en la identificación de productos y en actividades publicitarias.

A partir de las décadas de 1960 y 1970, los stickers comenzaron a popularizarse como elementos promocionales y decorativos. Empresas, organizaciones y movimientos sociales los utilizaron para difundir mensajes, promocionar marcas y transmitir ideas. Paralelamente, los jóvenes adoptaron los stickers como una forma de expresión

personal, utilizándolos para decorar cuadernos, vehículos, instrumentos musicales y otros objetos de uso cotidiano.

Con el desarrollo de las tecnologías digitales de diseño e impresión en las últimas décadas, la producción de stickers experimentó una transformación significativa. Las impresoras de alta calidad, los programas de diseño gráfico y los materiales especializados permitieron crear stickers personalizados con una amplia variedad de formas, tamaños, colores y acabados. Esto facilitó el acceso a la personalización tanto para empresas como para consumidores individuales.

3. Plan de Negocio

3.1 Misión

Diseñar y producir stickers personalizados de alta calidad que permitan a nuestros clientes expresar su identidad, creatividad y mensajes de manera única, ofreciendo productos innovadores, accesibles y adaptados a sus necesidades.

3.2 Visión

Ser una empresa innovadora en la creación y comercialización de stickers personalizados, reconocida por su creatividad, calidad y excelente servicio al cliente, expandiendo nuestra presencia en el mercado y convirtiéndonos en la primera opción para quienes buscan productos personalizados y originales.

3.3 Objetivo General

Desarrollar un emprendimiento de diseño, producción y comercialización de stickers personalizados, ofreciendo productos creativos y de calidad que satisfagan las necesidades y preferencias de los clientes.

3.4 Objetivos Específicos

- ☐ Diseñar stickers personalizados con variedad de estilos, tamaños y temáticas según los requerimientos de los clientes.
- ☐ Garantizar la calidad de los materiales utilizados para asegurar la durabilidad y buena presentación de los productos.
- ☐ Promover los stickers mediante redes sociales y otros medios de difusión para incrementar el alcance del emprendimiento.
- ☐ Brindar una atención eficiente y personalizada que fortalezca la satisfacción y fidelización de los clientes.

□ Incrementar las ventas y la participación en el mercado mediante estrategias de marketing y promociones atractivas.

4. Análisis de Mercado

En la actualidad de los mercados de Bolivia se puede encontrar un amplio incremento en la cantidad de emprendimientos, algunos con ideas innovadoras y otras partiendo de negocios ya existentes aplicando sus propios rasgos y características que los hagan únicos en su campo.

El mercado en el que se va a desarrollar el emprendimiento presenta una gran competencia y a la vez tiene una considerable demanda debido a lo interesante que puede ser para algunas personas el utilizar stickers y otros accesorios para adornar sus cuadernos u otros materiales que las personas deseen.

4.1 Público Objetivo

Con este emprendimiento apuntamos a un público más centrado en los niños y jóvenes, siendo estos individuos que les atrae más los dibujos y diseños de ciertas caricaturas o series en tendencias, sin tampoco aislar a las personas un poco más adultas que también pueden formar parte de nuestros objetivos debido al tema de la personalización.

Se debe tener en cuenta la posibilidad de adentrarnos en el mundo empresarial, buscando captar la atención de otros emprendedores que deseen tener una stickers con el logo de su negocio para así mejorar su publicidad y también para demostrar la calidad de nuestros productos.

4.2 Análisis de Competencia

En general la competencia es amplia ya que para la elaboración de un stickers no es tan necesario una gran habilidad, entre las principales competencias están las fotocopadoras ya que estas pueden imprimir los stickers.

Además, también existen algunas páginas web que se dedican a recibir pedidos tanto para solo imprimirlos hasta diseñar un sticker desde cero.

Factor diferenciador del producto o servicio del Negocio

Lo que nos diferencia de la competencia es nuestros precios y accesibilidad, buscamos siempre satisfacer a nuestros clientes, cumpliendo con sus exigencias y gustos.

Nosotros buscamos brindar al cliente la mejor atención posible, dándoles ideas para mejorar su diseño o incluso fabricar en el mismo momento un nuevo diseño desde cero en base a las propuestas que se nos vayan dando.

4.3 Estrategias de Marketing

Para comenzar se tiene la idea de crear una página web donde cualquier persona pueda realizar consultas sobre los precios, tiempos de producción, diseños ya existentes y los requisitos para la entrega del producto finalizado.

Además, se tiene en cuenta en realizar promociones los primeros días de inauguración, como pueden ser:

- Stickers de Cortesía
- Descuentos en el precio a partir de ciertas cantidades.
- Stickers 2x1
- Descuento a estudiantes
- Primer envío gratuito

También se tiene en cuenta la posibilidad de diseñar stickers con temáticas de fechas cívicas, días festivos como San Valentín o Navidad, stickers por cumpleaños, aniversarios de matrimonio, etc.

4.4 Análisis de la Demanda

La demanda de stickers personalizados ha crecido en los últimos años debido al aumento del uso de redes sociales, el emprendimiento digital y la búsqueda de productos originales para decoración y promoción. Los stickers son utilizados por estudiantes, jóvenes, empresas y emprendedores para personalizar objetos como cuadernos, laptops, celulares, botellas y empaques de productos.

5. Plan Operativo

5.1 Producto

Nuestro producto se caracteriza por su duración y gran durabilidad, buscando los mejores materiales y tintas para lograr cumplir con la promesa de calidad-precio que se les da a los consumidores.

Contamos con una gran cantidad de diseños basados en las diferentes carreras que se puede cursar en la UAGRM: (Anexo1)

Y también contamos con un logo personalizado (Anexo 2)

5.2 Plan Financiero

En la elaboración de un sticker se debe tomar en cuenta diferentes factores, como puede ser la cantidad a producir, el tamaño, la calidad del material y el tipo de diseño, siendo estos solo factores directamente relacionados al producto.

Pero también existen otros costos a tomar en cuenta como el consumo de energía eléctrica, la obtención de los materiales, la mano de obra y el tiempo.

Para el inicio de este emprendimiento se tomaría en cuenta una inversión de 2000 Bs, en la compra de diferentes materiales y considerando que ya contamos con una computadora e impresora para empezar la producción.

A continuación, se muestra un cuadro donde se detalla la forma en que se realizaría la inversión inicial para empezar el funcionamiento:

Concepto	Inversión (Bs)
Papel adhesivo (100 hojas)	500
Tinta para impresora	600
Herramientas de corte (tijeras, cúter, regla)	150
Empaques y bolsas	250
Diseño y muestras promocionales	200
Capital de trabajo / imprevistos	300
Total	2.000

El costo de producción de producción de 25 unidades de stickers 5x5 es de 20 Bs, por unidad es de 0,80 Bs, utilizando la siguiente fórmula para su cálculo:

Costo unitario

$$20/25=\text{Bs } 0,80$$

En base a este costo de producción el precio de venta de las 25 unidades seria de 30 Bs teniendo un margen de ganancia del 50% y la unidad a 1,50 Bs.

5.3 Impacto del negocio

El desarrollo de un negocio de stickers personalizados genera un impacto positivo en la economía y en el desarrollo del emprendimiento local. Este tipo de

actividad permite la generación de ingresos mediante la venta de productos creativos y accesibles, contribuyendo al crecimiento de pequeños negocios.

Asimismo, los stickers personalizados son una herramienta útil para la promoción de marcas, productos y eventos, ayudando a mejorar la imagen y el reconocimiento de empresas y emprendimientos. También fomentan la creatividad y la expresión personal de los consumidores, quienes pueden adquirir diseños adaptados a sus gustos y necesidades.

Por otra parte, este negocio impulsa el uso de tecnologías de diseño e impresión, favoreciendo la innovación y el desarrollo de habilidades emprendedoras. En conjunto, estos factores convierten a los stickers personalizados en una alternativa comercial con potencial de crecimiento y beneficios económicos y sociales.

6. Conclusión

El emprendimiento de stickers personalizados representa una oportunidad de negocio viable y rentable debido a su baja inversión inicial, costos de producción accesibles y creciente demanda en el mercado. La posibilidad de ofrecer diseños únicos y adaptados a las preferencias de los clientes permite diferenciarse de la competencia y generar valor agregado.

Asimismo, este negocio contribuye al desarrollo del emprendimiento local, fomenta la creatividad y brinda una herramienta útil para la promoción de marcas, productos y eventos. El uso de redes sociales y medios digitales facilita la comercialización y amplía el alcance hacia nuevos clientes.

En conclusión, la creación de un negocio de stickers personalizados constituye una alternativa atractiva para generar ingresos, con posibilidades de crecimiento y expansión a medida que aumente la demanda y se incorporen nuevos diseños y servicios personalizados.

7. Recomendaciones

Para garantizar el éxito y crecimiento de un negocio de stickers personalizados, es importante mantener una constante innovación en los diseños ofrecidos, adaptándolos a las tendencias del mercado y a las preferencias de los clientes. De esta manera, se podrá atraer a un mayor número de consumidores y fortalecer la competitividad del emprendimiento.

Asimismo, se recomienda utilizar materiales e insumos de buena calidad para asegurar la durabilidad y presentación de los productos, generando confianza y satisfacción en los clientes. La calidad constituye un factor fundamental para lograr la fidelización y obtener recomendaciones positivas.

También es necesario implementar estrategias de marketing digital mediante redes sociales, promociones y publicidad en línea, ya que estos medios permiten alcanzar un público más amplio con una inversión relativamente baja. La presencia constante en plataformas digitales contribuye al posicionamiento de la marca y al incremento de las ventas.

Por otra parte, se aconseja brindar una atención al cliente eficiente y personalizada, respondiendo oportunamente a consultas, pedidos y sugerencias. Un buen servicio favorece la construcción de relaciones duraderas con los consumidores y mejora la imagen del negocio.

8. Bibliografias

<https://stickerseeds.es/la-historia-y-evolucion-de-los-stickers/?srsltid=AfmBOopJzyxlC-zGjUa-nGV0A1znqeUGQ7AvOckRLGI2buQcbSzaVsjsk>

<https://www.lenovo.com/mx/es/glosario/stickers-personalizados/?srsltid=AfmBOopcsjND1hx3DFykR55l2gxcklL7Jw64X52Yy0U0nnBEnAOuXUvV>

https://www.canva.com/es_mx/crear/stickers/

ANEXOS

Anexo 1. Diseños de carreras de la UAGRM



Anexo 2. Logo del Emprendimiento

