

XVI FERIA FACULTATIVA

DE EMPRENDEDURISMO INNOVACION
Y TRANSFERENCIA DE TECNOLOGIA

GRUPO N°

46

PLAN DE NEGOCIOS (EMPRENDIMIENTO)

NOMBRE DEL TEMA:

POLERAS PERSONALIZADAS “URBAN STYLE”

INTEGRANTES:

MIRABAL CARLOS MANUEL

MEJIA CLAROS KEVIN

ESCALANTE ENCINAS MELANY LINETT

ESCOBAR ALDAPI LEONARDO

AMADOR OÑA NICOL DANIELA

DOCENTE GUÍA:

MENDOZA IRIARTE FAUSTO

ORGANIZA:



APOYAN:



UNIVERSIDAD AUTÓNOMA

“GABRIEL RENÉ MORENO”

**FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, AUDITORÍA,
SISTEMA DE CONTROL DE GESTIÓN Y FINANZAS**

“CARRERA DE CONTADURÍA PÚBLICA”



“EXPOCIENCIA FACULTATIVA 2026

EMPRENDIMIENTO

POLERAS PERSONALIZADAS “URBAN STYLE”

Autores:

- | | |
|-----------------------------------|-----------|
| ➤ Mirabal Carlos Manuel | 221012249 |
| ➤ Mejia Claros Kevin | 220051305 |
| ➤ Escalante Encinas Melany Linnet | 223038091 |
| ➤ Escobar Aldapi Leonardo | 222001313 |
| ➤ Amador Oña Nicol Daniela | 222052449 |

Docente Guía:

Mendoza Iriarte Fausto

Materia:

Laboratorio Profesional 1 / Cpa-360“S”

SANTA CRUZ-BOLIVIA, JUNIO-2026

Dedicatoria:

Dedicamos este proyecto a nuestras familias por su apoyo incondicional, su comprensión y su constante motivación en cada etapa de este proceso. Su confianza ha sido fundamental para alcanzar este objetivo.

Agradecemos a nuestro profesorado por compartir sus conocimientos, por su dedicada orientación y por su contribución a nuestro desarrollo académico y profesional.

Agradecemos a nuestros compañeros y amigos por su colaboración, apoyo y solidaridad, que han hecho de este camino una experiencia verdaderamente enriquecedora.

Finalmente, dedicamos este trabajo a todos aquellos que, de una u otra forma, contribuyeron a la realización de este proyecto y nos inspiraron a lograr los mejores resultados posibles.

Resumen Ejecutivo o Abstract.

Proyecto De Poleras Personalizadas “Urban Style”

Nuestra empresa se dedica al diseño, producción y comercialización de poleras personalizadas con temática contable para estudiantes, profesionales y entusiastas de la contabilidad. Buscamos prendas que combinen comodidad, calidad y diseños creativos, inspirados en conceptos, herramientas y expresiones representativas de la profesión.

Nuestro producto principal son las poleras personalizadas, confeccionados con materiales de calidad y estampados originales que reflejan la identidad y el orgullo profesional de los contadores. También ofrecemos la opción de personalizar los diseños según las preferencias del cliente.

Nuestro mercado objetivo está formado por estudiantes de contabilidad, profesionales del sector, profesores universitarios y empresas que operan en los sectores de servicios financieros y auditoría. Este segmento busca productos que representen su profesión y les permitan expresar su identidad de forma creativa.

Nuestra propuesta de valor se basa en ofrecer diseños personalizados y a medida, específicamente enfocados en el sector contable, lo que nos diferencia de los productos genéricos del mercado. Además, garantizamos calidad, precios accesibles y atención personalizada.

La inversión necesaria incluye la adquisición de materia prima, impresión, herramientas de diseño, marketing digital y el capital de trabajo requerido para iniciar el negocio. Una inversión inicial moderada será suficiente para desarrollar y posicionar la marca en el mercado local. Gracias a los bajos costos de producción, se espera una alta rentabilidad en relación con el precio de venta, lo que proporciona atractivos márgenes de ganancia y oportunidades de crecimiento a través de las ventas en línea y los pedidos personalizados.

Finalmente, el impacto de la empresa es generar ingresos, fortalecer la identidad profesional de estudiantes y contadores, y crear oportunidades de emprendimiento y empleo en el sector de productos especializados.

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN	1
1. PLAN DE NEGOCIO.....	2
1.1. Descripción General Del Negocio.....	2
1.1.2 Naturaleza del negocio	2
1.1.3 Misión.....	2
1.1.4 Visión.....	3
1.1.5 Objetivos empresariales.....	3
Objetivo General.....	3
Objetivos Específicos	3
1.2 ANÁLISIS DE MERCADO	3
1.2.1 Mercado objetivo.....	3
1.2.2 Análisis de la demanda	4
1.2.3 Análisis de la competencia Identificar.....	5
1.2.4 Propuesta de valor	7
Describir	7
1.3 PLAN OPERATIVO	10
1.3.1 Producto o servicio	10
1.3.2 Procesos operativos	10
1.3.3 Recursos necesarios.....	12
1.3.4 Proveedores.....	12
1.3.5.- Capacidad operativa.....	13
Costos de Inversión en Maquinarias, Equipos e Infraestructura	15
1.4.- PLAN DE MARKETING	15
1.4.1.- Estrategia de Producto.....	15

1.4.2.Estrategia del precio.....	20
1.4.3.- Estrategia de promoción.....	23
1.4.4.-Estrategia de distribución	24
1.4.5.- Finanzas	25
1.4.6.-Análisis de Plaza.....	29
1.4.7.-Estrategia de Posicionamiento	30
1.5.-Plan organizacional	33
1.5.1.- Organigrama	33
1.5.2.-PLAN DE RECURSOS HUMANOS	34
1.6. PLAN DE FINANCIERO	42
1.6.4.-Estados Financieros Básicos.....	42
□ Utilidad Bruta:.....	44
Gastos Operativos:	45
Estado de Resultados:	45
Resumen de Resultados:	45
Flujo de Caja.....	48
1.6.5 Indicadores financieros	48
Resumen de Cambios Principales:	50
1.9. ESTUDIO JURÍDICO FISCAL	51
2.- CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	53
3.-BIBLIOGRAFÍA	54
4.-.ANEXOS.....	55

INTRODUCCIÓN

El emprendimiento es una herramienta fundamental para crear oportunidades económicas, fomentar la innovación y satisfacer necesidades específicas de los consumidores. En un mercado cada vez más competitivo, las empresas de personalización permiten ofrecer productos únicos que fortalecen la identidad y el sentido de pertenencia de los clientes. Urban Style surgió como una iniciativa empresarial que capitaliza esta tendencia, ofreciendo poleras personalizadas con diseños originales y de alta calidad.

La industria de la moda personalizada está experimentando un crecimiento significativo, ya que los consumidores buscan adquirir productos exclusivos que reflejen sus gustos, profesión o estilo de vida. El uso de redes sociales y plataformas digitales ha facilitado la comercialización de estos productos y ha ampliado las oportunidades de negocio para nuevas empresas. En este contexto, existe una creciente demanda de ropa personalizada dirigida a estudiantes, profesionales y grupos específicos que desean destacar con diseños únicos.

Urban Style surgió de la necesidad de uniformes escolares personalizados que combinaran creatividad, calidad y precios accesibles. Se ha identificado una brecha en el mercado de estudiantes y auditores que buscan ropa que refleje su identidad académica y profesional. Además, la empresa ofrece el potencial para desarrollar un producto innovador con bajos costos iniciales y alto potencial de crecimiento, tanto a través de tiendas físicas como de ventas en línea.

1. PLAN DE NEGOCIO

1.1. Descripción General Del Negocio

Poleras Personalizadas “Urban Style”

1.1.2 Naturaleza del negocio

Urban Style es una empresa dedicada al diseño, producción y comercialización de postes personalizados. La actividad principal consiste en crear productos con diseños exclusivos y personalizados que reflejen los gustos, intereses e identidad de nuestros clientes, estudiantes especiales y profesionales del área de contacto.

La empresa comercializa poleras con diseños personalizados con materiales de alta calidad y diseños creativos. Los clientes pueden elegir entre prediseñados y abogados personalizados de acuerdo con sus preferencias, necesidades o eventos especiales.

Urban Style genera ingresos mediante la venta directa de poleras personalizadas a clientes individuales, grupos de estudiantes, instituciones educativas y organizaciones. Asimismo, obtiene ganancias a través de pedidos personalizados, ventas por redes sociales y encargos especiales realizados según las especificaciones de los clientes.

La empresa satisface la necesidad de los consumidores de expresar su identidad, personalización y sentido de pertenencia mediante prendas exclusivas y personalizadas. Además, brinda una alternativa innovadora para quienes buscan productos únicos relacionados con su profesión, estudios o intereses personales, ofreciendo calidad, creatividad y diferenciación en cada diseño.

1.1.3 Misión

La misión de Urban Styles es diseñar, fabricar y comercializar camisetas personalizadas de alta calidad que permitan a nuestros clientes expresar su identidad, creatividad y pasión por su profesión o intereses personales. Nos comprometemos a ofrecer diseños innovadores, un servicio personalizado y productos asequibles que satisfagan las necesidades y expectativas de nuestros clientes.

1.1.4 Visión

Ser una empresa líder en el mercado de la ropa personalizada, reconocida por la calidad de nuestros productos, la creatividad de nuestros diseños y la satisfacción de nuestros clientes. Queremos expandir nuestra presencia en todo el país, incorporando nuevas líneas de productos y tecnologías de personalización que fortalezcan la marca Urban Style y contribuyan a un crecimiento sostenible.

1.1.5 Objetivos empresariales

Objetivo General

Desarrollar un plan de negocios para Urban Style, una empresa especializada en la producción y distribución de uniformes escolares personalizados. El objetivo es ofrecer productos innovadores y de alta calidad que satisfagan las necesidades del cliente y permitan una entrada rentable y sostenible al mercado.

Objetivos Específicos

- Identificar las necesidades y preferencias del público objetivo.
- Personalizar y comercializar ropa con diseños exclusivos para diferentes intereses y profesiones.
- Implementar estrategias de marketing que posicionen la marca Urban Style en el mercado.
- Alcanzar un nivel de rentabilidad que garantice el crecimiento y la sostenibilidad de la empresa.

1.2 ANÁLISIS DE MERCADO

1.2.1 Mercado objetivo

- **Segmento De Clientes**

El público objetivo de Urban Style está compuesto principalmente por estudiantes de Contabilidad Pública, contadores profesionales, profesores del área de finanzas y economía, y

personas interesadas en ropa personalizada con diseños creativos y originales. También se dirige a grupos académicos, promociones, asociaciones estudiantiles y empresas que buscan camisetas personalizadas para eventos o actividades institucionales.

- **Perfil Del Consumidor**

Los consumidores de estilo urbano son personas de entre 18 y 45 años que buscan ropa cómoda y elegante que refleje su identidad académica, profesional o personal. Valoran la calidad, la originalidad y la posibilidad de personalizar los productos según sus gustos.

- **Ubicación**

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

- **Hábitos De Consumo**

Los clientes buscan productos personalizados para uso diario, eventos académicos, ocasiones especiales, celebraciones, universidades y organizaciones. Además, compran y comparan productos en redes sociales, consultando precios y opiniones antes de tomar una decisión de compra.

- **Comportamiento Del Mercado**

El mercado de la ropa personalizada está en auge, ya que los consumidores se interesan cada vez más por productos únicos y distintivos. Existe una demanda constante de productos que permitan a las personas expresar sus gustos, profesiones e intereses personales. Además, el uso de plataformas digitales está ampliando las oportunidades de venta y facilitando la comunicación directa entre empresas y clientes, impulsando el desarrollo de iniciativas como Urban Style.

1.2.2 Análisis de la demanda

- **Tamaño Del Mercado**

El mercado de poleras personalizadas está compuesto por estudiantes universitarios, profesionales, instituciones educativas, empresas y personas que buscan prendas exclusivas para

expresar su identidad o pertenencia a un grupo. En la ciudad de La Paz existe una amplia población estudiantil y profesional que representa una oportunidad atractiva para Urban Style, especialmente dentro del sector de Contaduría y áreas afines.

- **Crecimiento Esperado**

Las perspectivas de aumento de la demanda son positivas, impulsadas por el creciente interés en productos personalizados y el uso cada vez mayor de las redes sociales como canal de ventas y marketing. En particular, se espera que la tendencia de la ropa a medida, impulsada por jóvenes profesionales que buscan productos únicos y diferenciados, genere un crecimiento constante de las ventas.

- **Necesidades Del Cliente**

Los clientes buscan ropa cómoda y de alta calidad con diseños atractivos que reflejen sus gustos, profesiones o identidad personal. También valoran la posibilidad de personalizar los productos, recibir un servicio rápido y disfrutar de precios competitivos. Además, existe demanda de productos especiales que no se encuentran fácilmente en el mercado actual.

- **Tendencias Del Consumo**

Actualmente, los consumidores muestran una creciente preferencia por productos personalizados que les permiten expresar su individualidad y personalidad. El acceso a este tipo de productos ha mejorado gracias al considerable aumento de las compras realizadas a través de redes sociales y plataformas digitales. Asimismo, la difusión de tendencias de consumo de ropa con diseños creativos, mensajes únicos y temáticas relacionadas con la carrera profesional, los estudios o intereses específicos está teniendo un impacto positivo en el desarrollo y crecimiento del estilo urbano.

1.2.3 Análisis de la competencia Identificar

- **Competidores Directos**

Los principales competidores de Urban Style son empresas y startups especializadas en la producción y venta de camisetas personalizadas. Estas empresas ofrecen servicios de diseño e impresión, permitiendo a los clientes crear prendas a su medida seleccionando los colores,

imágenes, textos y estilos que deseen. Suelen vender sus productos a través de tiendas físicas, redes sociales y plataformas digitales.

Sus puntos fuertes residen en su experiencia en el mercado, una sólida base de clientes y una amplia gama de diseños. Sin embargo, muchas de estas empresas venden al público general en lugar de dirigirse a nichos de mercado específicos, como estudiantes o profesionales de la contabilidad.

- **Competidores Indirectos**

Entre los competidores indirectos se incluyen las tiendas de ropa tradicionales, las marcas de moda y los minoristas que venden camisetas con diseños preestablecidos. Si bien no ofrecen servicios de confección a medida, satisfacen la demanda de ropa y brindan a los consumidores una alternativa.

Las empresas que venden artículos promocionales personalizados, como gorras, sudaderas, tazas y accesorios, también se consideran competidores indirectos, ya que compiten por el interés y el presupuesto de los clientes que buscan productos personalizados.

- **Productos**

Poleras de algodón o poliéster con estampado/sublimación de alta calidad.

- **Precios**

Precios: Entre 70 y 100 Bs por unidad.

- **Promociones**

Descuentos por grandes volúmenes o eventos estacionales como días festivos.

- **Fortalezas**

Gestión de materias primas: Garantizamos la durabilidad y el acabado superior de nuestras camisetas mediante la colaboración con proveedores de tintas y materiales de alta calidad.

Eficiencia del proceso de producción: La tecnología DTF permite una producción rápida y flexible, y facilita la fabricación personalizada de lotes pequeños.

Calidad del producto: Mejoramos la satisfacción del cliente ofreciendo productos con alta resolución y colores vibrantes.

- **Debilidades**

Red de distribución limitada: La entrega a tiempo puede verse afectada por problemas en la gestión de envíos.

Diversificación de productos limitada: La alta dependencia de productos personalizados puede limitar el crecimiento y dificultar la captación de una base de clientes más amplia.

Falta de formación continua: Se necesitan programas de formación para mejorar las competencias de los empleados en relación con las nuevas tecnologías y las tendencias de diseño.

- **Diferenciación**

Urban Style se está consolidando en el mercado de camisetas personalizadas gracias a su enfoque en diseños especializados para el sector contable. Esto nos permite comunicarnos directamente con estudiantes y profesionales que desean expresar su identidad académica y profesional a través de la ropa.

A diferencia de otras empresas que ofrecen servicios generales de personalización, Urban Style enriquece el valor del producto incorporando frases, símbolos y elementos representativos del sector contable en sus diseños.

Además, ofrecemos un servicio de personalización flexible que permite a los clientes solicitar una variedad de diseños adaptados a sus gustos y necesidades. El uso de materiales de alta calidad, un servicio personalizado y precios razonables maximizan la satisfacción del cliente.

El uso de plataformas digitales y redes sociales como principales canales de venta y marketing es otro factor diferenciador de Urban Style. A través de ellas, podemos comunicarnos directamente con los clientes, aceptar pedidos personalizados y responder con prontitud a sus consultas.

1.2.4 Propuesta de valor

Describir

- **Qué diferencia al negocio**

Fortalezas

- **Capacidad de Personalización Avanzada y Exclusividad:**

A diferencia de las tiendas de moda tradicional o retail que ofrecen prendas genéricas fabricadas en masa, **URBAN STYLE** permite a los clientes plasmar su propia identidad y estilo urbano en cada prenda. Solo garantiza una propuesta de valor única y a medida para cada consumidor, sino que también elimina el riesgo financiero de acumular inventario obsoleto en almacén, otorgando una fuerte ventaja competitiva.

- **Uso de Tecnología de Sublimación de Alta Calidad:**

La implementación de equipos de impresión y planchado térmico especializados nos permite transferir diseños digitales con una resolución óptica impecable. A diferencia de técnicas tradicionales como la serigrafía (que puede cuartearse, sentirse pesada o desvanecerse), la sublimación penetra directamente en las fibras de la tela (poliéster/spun). Esto garantiza colores extremadamente vibrantes, un tacto imperceptible en el estampado y una durabilidad excepcional que resiste el desgaste y múltiples lavados.

- **Alianzas Estratégicas y Excelente Relación con Proveedores Locales:**

Haber consolidado conexiones sólidas con distribuidores de textiles e insumos gráficos en Santa Cruz asegura un abastecimiento continuo, rápido y seguro. Contar con esta red de proveedores confiables permite estandarizar la calidad de nuestras poleras, cumplir rigurosamente con los tiempos de entrega al cliente final y proteger nuestro margen de ganancia al negociar precios por volumen, blindando al negocio frente a fluctuaciones de precios en el mercado.

- **Enfoque en Sostenibilidad y Producción Responsable:**

URBAN STYLE integra prácticas de responsabilidad ambiental mediante el uso de tintas de sublimación de alta tecnología (libres de solventes tóxicos) y la implementación de empaques (packaging) ecológicos y reciclables. Este enfoque ético conecta fuertemente y atrae a nuestro segmento principal de consumidores jóvenes, quienes valoran y prefieren apoyar marcas con una clara conciencia medioambiental.

➤ **Estrategia Digital Activa y Conexión Directa con la Comunidad:**

El modelo de negocio cuenta con una estructura optimizada para el e-commerce y el marketing digital, utilizando Instagram, TikTok y Facebook no solo como vitrinas de venta, sino como canales de interacción directa, facilita una conexión genuina con el mercado objetivo, incrementa exponencialmente la visibilidad de la marca a bajo costo y fomenta la fidelización constante de los clientes.

- **Qué beneficios ofrece**

- **Exclusividad garantizada:** Diseños a medida; el cliente no verá a nadie más con su misma polera.
- **Máxima comodidad:** Uso de tela suave, ligera y transpirable, ideal para el clima de Santa Cruz.
- **Entregas rápidas:** Producción ágil que permite entregar pedidos personalizados en tiempo récord.

- **Por qué el cliente elegiría la empresa**

1. Diseños Únicos sin "Efecto Uniforme"
2. Conexión y Valores Compartidos

El cliente nos elige porque le damos la libertad de diseñar su estilo, en una prenda de calidad que le va a durar años y apoyando a una marca local con conciencia ambiental.

Puede utilizarse:

- **Modelo CANVAS**
- **Lean Canvas**

Lean Canvas (Para Emprendimientos Nuevos / Startups)

¿Por qué es ideal para la Feria? Porque analiza el negocio desde la incertidumbre del inicio:

Problema: Jóvenes que no encuentran ropa urbana exclusiva y sufren por estampados que se arruinan rápido.

Solución: Servicio ágil de sublimación con diseños personalizados en tendencia urbana y tintas de alta resistencia.

Métrica Clave: Número de poleras vendidas al mes (Meta: 100 unidades para mantener el punto de equilibrio) y tasa de recompra de clientes.

Ventaja Injusta (Única): Diseños artísticos propios en sintonía inmediata con las tendencias de la movida urbana juvenil cruceña.

- **Propuesta de Valor**

Es la razón de ser de la empresa, lo que resuelve el problema del cliente y nos diferencia de la competencia.

1.3 PLAN OPERATIVO

1.3.1 Producto o servicio

- **Características:** Poleras personalizadas con diseños únicos y exclusivos, adaptadas a los requerimientos específicos de cada cliente (individuales o corporativos). Cuentan con acabados profesionales, alta durabilidad en el estampado y costuras reforzadas.
- **Diseño:** Proceso centrado en la identidad del cliente. Comprende desde la conceptualización de ideas, temas y mensajes, hasta la creación digital utilizando software profesional (Adobe Illustrator y Photoshop). Incluye una etapa de revisión y aprobación con el cliente antes de pasar a producción.
- **Calidad:** Selección rigurosa de insumos. Se utilizan textiles premium (algodón, poliéster y mezclas) que garantizan comodidad y resistencia, junto con tintas de alta fidelidad cromática que soportan los lavados sin perder intensidad.
- **Presentación:** Las poleras se entregan dobladas, debidamente etiquetadas con la marca e instrucciones de cuidado, y empacadas en bolsas individuales diseñadas para proteger el producto y ofrecer una experiencia de unboxing atractiva.
- **Líneas de productos o servicios:** * Servicio de personalización y estampado bajo demanda (unidades individuales o pequeños lotes).

Producción corporativa o publicitaria al por mayor para empresas, eventos y agrupaciones.

1.3.2 Procesos operativos

- **Cómo funcionará el negocio:** El negocio operará bajo un modelo de producción híbrido (principalmente bajo demanda y por pedidos programados). El flujo inicia con el contacto

del cliente y el desarrollo del diseño, pasa por la manufactura/estampado en el taller central y concluye con el control de calidad, empaque y distribución.

○ **Procesos principales (Flujo de producción):**

1. **Diseño y aprobación:** Conceptualización, creación gráfica digital y validación final por parte del cliente.
2. **Preparación y selección de materiales:** Elección del tipo de tela/polera base y preparación de los insumos de impresión (tintas, películas o pantallas).
3. **Impresión / Estampado:** Aplicación del diseño sobre la prenda mediante la técnica óptima seleccionada (Serigrafía, DTF o Sublimación) según el volumen y características del pedido.
4. **Curado y secado:** Aplicación de calor controlado (prensas térmicas u hornos) para fijar de manera permanente la tinta en el tejido textil.
5. **Control de calidad:** Inspección visual y táctil de cada pieza para verificar costuras, acabados y fidelidad del estampado, procediendo a corregir fallas si es necesario.
6. **Embalaje:** Etiquetado y empaquetado de las poleras listas para su entrega.
7. **Distribución y facturación:** Coordinación de la entrega logística y emisión del comprobante de pago/factura correspondiente.

Distribución interna del taller (Layout): El espacio físico se organiza de manera lineal y secuencial para minimizar movimientos innecesarios y optimizar tiempos:

1. Área de Recepción de Materiales: Ubicada cerca de la entrada para recibir y verificar insumos.
2. Área de Almacenamiento: Contigua a la recepción, con estanterías eficientes para telas y consumibles.
3. Área de Diseño: Espacio administrativo y tecnológico apartado del ruido, equipado para el proceso creativo.
4. Área de Producción: Ubicada en el centro del taller, dividida en estaciones de impresión, transferencia (prensas) y curado.
5. Área de Control de Calidad: Mesa de inspección justo al terminar la línea de producción.
6. Área de Embalaje: Estación con materiales de empaque cercana a la salida.
7. Área de Envío: Zona de despacho final para la carga en vehículos de transporte.

8. Zona de Descanso y Administración: Espacio separado para la gestión del negocio y bienestar del personal.

Estrategia óptima de producción: * Focalización en la calidad y flexibilidad: Inspección rigurosa en cada etapa combinada con la capacidad de personalizar pedidos a la medida exacta del cliente.

1. Eficiencia y tecnología: Flujo de trabajo optimizado a través del Layout y automatización parcial mediante la adquisición de impresoras DTF eficientes para acelerar el curado e impresión.
2. Gestión Justo a Tiempo (Just in Time): Producción bajo demanda e inventario controlado de materiales base para reducir costos de almacenamiento y evitar mermas o excesos de stock.

1.3.3 Recursos necesarios

- **Maquinaria:** Impresoras textiles con tecnología DTF o Sublimación, pulpo de serigrafía (si aplica) y prensas térmicas industriales (planchas de calor para fijación).
- **Equipos:** Computadoras de alta capacidad de procesamiento gráfico y pantallas calibradas para color.
- **Herramientas:** Raseros, marcos/pantallas de serigrafía, pistolas de calor para presecado y herramientas de corte textil.
- **Tecnología:** Software de diseño gráfico profesional (Adobe Suite), software RIP de impresión para la gestión de perfiles de color y sistemas digitales de facturación.
- **Infraestructura:** Taller físico con conexiones eléctricas adecuadas para maquinaria de alta temperatura, extractores de ventilación para el área de curado y divisiones según el layout propuesto.
- **Materiales:** Poleras lisas de algodón y poliéster (en diferentes tallas y colores), tintas textiles, poliamida en polvo, películas de transferencia DTF, papel de sublimación y empaques (bolsas, etiquetas y cajas).

1.3.4 Proveedores

- **Principales Proveedores para Poleras Sublimadas**

1. Proveedores de Materiales Textiles:

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

2. Proveedores de Insumos para Sublimación:

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

3. Proveedores de Embalaje:

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

4. Proveedores de Software de Diseño:

- Software gráfico (como Adobe Photoshop o CorelDRAW) utilizado para crear y ajustar los diseños antes de la sublimación.
- **Proveedores principales:** Distribuidores mayoristas de prendas textiles básicas (poleras lisas), importadores directos de tintas y consumibles de impresión textil, y empresas proveedoras de empaques corporativos.
- **Materias primas:** Poleras de algodón/poliéster de calidad garantizada (proveedores estables que aseguren la misma textura y tallaje), tintas premium y películas de transferencia estables.
- **Alianzas estratégicas:** * Convenios con empresas de logística y delivery local/nacional para garantizar envíos rápidos y seguros.

Alianzas con marcas, creadores de contenido o negocios locales para co-diseñar colecciones, actuando como sus productores oficiales y aumentando la visibilidad en el mercado.

1.3.5.- Capacidad operativa

Describir:

- Capacidad de Producción:

¿Cuál será su capacidad y programa de producción? y ¿Qué método utilizó para

determinar su capacidad máxima de producción?

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

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

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

Capacidad diaria = 72 poleras por día.

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

Costos Directos

Costos Unitarios y Totales de Producción para Poleras Sublimadas

Costos Directos

- **Materiales:**

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

- **Mano de Obra:**

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

- **Subtotal de Costos Directos:**

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

Costos Indirectos

- **Gastos Generales:**

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

- **Subtotal de Costos Indirectos:**

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

Costo Total por Polera

- **Costo Unitario Total:**

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

Costos Totales de Producción

- Si se producen 100 poleras:

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

Costos de Inversión en Maquinarias, Equipos e Infraestructura

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

1.4.- PLAN DE MARKETING

1.4.1.- Estrategia de Producto

Análisis del Producto

¿Cuáles son los atributos (características) del producto o servicio respecto al diseño?

- **Personalización:** Adaptamos cada diseño según las preferencias del cliente, con opciones de gráficos, colores, y textos únicos.
- **Calidad de Impresión:** Usamos tecnología de sublimación que garantiza imágenes nítidas y colores vibrantes, con una impresión que dura por mucho tiempo.
- **Materiales:** Poleras de poliéster cómodas y transpirables, perfectas para uso diario y actividades al aire libre.

¿Cómo describiría la calidad de su producto o servicio?

- **Alta Calidad:** Las poleras sublimadas/estampadas son resistentes al desgaste y al lavado, manteniendo su apariencia original. Utilizamos tintas ecológicas que no dañan la piel y proporcionan un acabado suave y cómodo.

¿Cuál será la marca de producto o servicio?

Marca: “Urban Style”

- **Descripción:** Urban Style es una marca de poleras personalizadas mediante sublimación/estampado que permite a los clientes expresar su estilo único. Nuestro eslogan, “Contadores de corazón que visten con gran distinción”, refleja la identidad profesional con el orgullo personal.

¿Cuál será la etiqueta?

La etiqueta de nuestros productos será un reflejo de la identidad de Urban Style. Incluirá nuestro logo junto con el eslogan "Contadores de corazón que visten con gran distinción". Esta etiqueta estará diseñada de forma exclusiva, utilizando los colores distintivos de nuestra marca (como tonos vibrantes que representan creatividad y energía).

¿Cuál será el empaque?

Para clientes especiales o pedidos más grandes, se ofrecerán cajas de presentación resistentes, adornadas con detalles gráficos que realzan la experiencia de desempaqueado, haciendo que cada compra sea memorable y emocionante desde el primer momento.

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

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

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

- Asesoría en Diseño: Los clientes que necesiten ayuda para desarrollar sus ideas pueden acceder a un servicio de asesoramiento personalizado.

¿Qué líneas de productos o servicios tiene?

- Poleras sublimadas o estampadas: Perfectas para los que les gusta la contabilidad, con una variedad de opciones que capturan la esencia de este maravilloso diseño:
- Diseños Temáticos: Desde gráficos minimalistas como el gatito contable.

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

o Diseños de cuadra o no cuadra: Disponemos de varias ilustraciones únicas y frases románticas que se pueden personalizar con diferentes colores y estilos.

o Tamaños: Una amplia gama de tallas para hombres y mujeres, desde XS hasta XXL, para asegurar un ajuste perfecto para todos.

- Poleras Individuales del gatito contable:

o Variedad de Diseños: Ofrecemos múltiples gráficos inspirados en personajes y escenas memorables, adecuados para estilos discretos o más llamativos.

o Materiales y Estilos: Las poleras están disponibles en diferentes opciones de mezcla de poliéster y algodón, y se pueden elegir en cortes estándar o entallados.

- Opciones de Personalización: Los clientes pueden personalizar aún más las poleras, eligiendo colores específicos, añadiendo texto o eligiendo un tipo de impresión preferido.

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

El producto de Urban Style, las poleras sublimadas personalizadas, se encuentra en la fase de introducción del ciclo de vida del producto.

- **Lanzamiento Reciente:** Las poleras para compartir en pareja con diseños de nuestro maravilloso Gatito Contable, así como las poleras individuales que podemos hacer, son novedades en el mercado, lo que las posiciona en una etapa inicial.
- **Construcción de Marca:** La empresa se está enfocando en crear conciencia de marca y atraer a los primeros clientes, estableciendo una identidad única que resalte la calidad y personalización de sus productos.
- **Promoción y Marketing:** Estamos implementando esfuerzos significativos en marketing digital y en eventos locales para dar a conocer el producto y educar a los consumidores sobre las ventajas de la sublimación.
- **Pruebas de Mercado:** Actualmente, estamos recopilando feedback de los clientes para ajustar y optimizar nuestras ofertas de productos en función de las preferencias y necesidades del público.
- **Expectativas de Crecimiento:** A medida que los consumidores comiencen a adoptar y conocer las poleras sublimadas de Urban Style, se espera que el producto entre en la fase de crecimiento, con un aumento gradual en la demanda y el reconocimiento de la marca.

Producto:

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

Mercado Objetivo o Target¿Cuál es la estructura del producto o servicio?

1. Producto:

- **Poleras Sublimadas:** Ofrecemos una variedad de poleras hechas de poliéster 100%, o una mezcla de algodón con poliéster, para sublimación. Disponibles en diferentes

colores (principalmente claros para una mejor transferencia del diseño) y en una amplia gama de tallas (S, M, L, XL).

- **Diseños:**

- **Personalización Completa:** Los clientes pueden enviar sus propios diseños o elegir entre una selección de imágenes y gráficos predefinidos.
- **Colecciones Temáticas:** Poleras con temas especiales, como series populares, frases motivacionales, o motivos culturales y artísticos.

- **Durabilidad y Comodidad:** Gracias a la técnica de sublimación, los diseños no se desvanecen ni se agrietan, manteniendo la polera cómoda y resistente al uso diario.

2. Servicios:

- **Personalización:** Diseñamos poleras según las necesidades y preferencias del cliente, ofreciendo asesoramiento en diseño para garantizar el mejor resultado posible.

- **Asesoría:**

- **Consultas sobre Diseño:** Ayudamos a los clientes a elegir los mejores colores, imágenes y posiciones del diseño para aprovechar al máximo la sublimación.
- **Selección de Materiales:** Orientación sobre el tipo de polera y otros productos relacionados.

- **Envío y Entrega:**

- **Opciones de Envío:** Ofrecemos entrega local y nacional mediante empresas de mensajería confiables.
- **Política de Devoluciones:** Un sistema fácil y claro para cambios o devoluciones en caso de defectos.

3. Producción:

- **Proceso de Impresión por Sublimación:**

- **Preparación del Diseño:** Uso de software de diseño gráfico para ajustar y optimizar las imágenes.
- **Impresión en Papel de Sublimación:** Se imprime el diseño utilizando una impresora especializada con tintas de sublimación.
- **Transferencia Térmica:** El diseño se transfiere a la polera mediante una prensa de calor, garantizando colores vibrantes y durabilidad.

- **Control de Calidad:**

- **Inspección Visual:** Verificamos cada polera para asegurar que la impresión sea precisa y no haya defectos.
- **Pruebas de Resistencia:** Evaluamos la durabilidad de la impresión mediante pruebas de lavado y desgaste.

1.4.2.Estrategia del precio

- Estrategia de penetración de mercado: Establecer precios iniciales bajos para atraer rápidamente a un gran número de clientes. Esto ayudará a ganar participación en el mercado y crear una base sólida de clientes.

Fijación de precio basado en el valor

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

Fijación de precio basado en el costo

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

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

Fijación de precio basado en la competencia

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

Elasticidad precio de la demanda

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

Política de modificación de precios

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

Política de descuentos

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

Motivación para elegir nuestro negocio

- Personalización única: Nuestras poleras sublimadas permiten a los clientes personalizar diseños únicos, lo que les permite expresar su estilo personal.

- **Calidad superior:** Garantizamos materiales de alta calidad y procesos de impresión que aseguran durabilidad.
- **Atención al cliente excepcional:** Ofrecemos un servicio al cliente accesible y eficiente, resolviendo rápidamente cualquier consulta o problema.
- **Promociones y ofertas especiales:** Realizamos campañas de descuentos y promociones para fomentar la compra.
- **Comunicación clara:** Mantenemos una comunicación abierta sobre precios, calidad y cualquier cambio relacionado con el servicio, lo que aumenta la confianza de los clientes en nuestra marca.

1.4.3.- Estrategia de promoción

Análisis de promoción

Comunicación y promoción del producto

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

Mezcla comunicacional o promocional

- **Descuentos por primera compra:** Ofreceremos un descuento a nuevos clientes en su primera compra, alentándolos a probar nuestros productos.

- Ofertas temporales: Implementaremos promociones limitadas en el tiempo, como descuentos especiales durante eventos festivos o campañas de temporada.

Marketing Digital

- **Promociones en Redes Sociales:** Campañas en Instagram, Facebook y TikTok mostrando las poleras y destacando el proceso de personalización.
- **Colaboraciones con Influencers:** Trabajar con micro-influencers locales para promocionar el producto y atraer nuevos clientes.
- **Ferias y Eventos Locales:** Participación en exposiciones y mercados para mostrar las poleras en persona y realizar ventas directas.

1.4.4.-Estrategia de distribución

- **Canales de Venta:**
 - **Redes Sociales:** Presencia activa en plataformas como Facebook e Instagram, donde los clientes pueden hacer pedidos directamente.
 - **Tienda en Línea** (en una etapa futura): Para facilitar la compra y expandir el alcance a clientes de todo el país.
 - **Mercados Locales y Ferias:** Venta presencial en eventos comunitarios para aumentar la visibilidad y conectar con el público local.
- **Atención al Cliente**
- **Soporte:**
 - **Canales de Contacto:** Los clientes pueden comunicarse con nosotros a través de WhatsApp, chat en redes sociales (Facebook e Instagram), correo electrónico, y una línea telefónica para consultas y reclamos.
 - **Disponibilidad:** Respuesta rápida y atención personalizada durante el horario comercial para resolver dudas o problemas relacionados con pedidos, diseño, y envío.
- **Políticas:**

- **Devoluciones y Cambios:** Si el cliente recibe una polera con defectos de impresión o un error en el diseño, puede solicitar un cambio dentro de los primeros 7 días tras la entrega. Las devoluciones serán evaluadas caso por caso, con un enfoque en la satisfacción del cliente.
- **Satisfacción Garantizada:** Nos comprometemos a solucionar cualquier inconveniente de manera eficiente y profesional.

1.4.5.- Finanzas

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

Básico: ¿Qué ofrece básicamente?

- **Poleras Personalizadas:** Diseños únicos hechos según la preferencia del cliente, perfectos para uso personal, regalos o eventos especiales.
- **Impresión de Alta Calidad:** Utilizamos la técnica de sublimación, que garantiza colores vibrantes y una impresión que no se desvanece ni se agrieta con el tiempo.
- **Variedad de Estilos:** Ofrecemos diferentes modelos, colores y tallas de poleras que se ajustan a las necesidades de cada cliente.

- **Asesoramiento en Diseño:** Orientación personalizada para ayudar a los clientes a desarrollar sus ideas y crear el diseño perfecto.
- **Pedidos a Medida:** Capacidad para realizar pedidos tanto individuales como por cantidad, ideal para eventos o campañas promocionales.
- **Envío y Entrega:** Opciones de entrega rápida y eficiente, con la posibilidad de rastrear los envíos.

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

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

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

- **Lealtad del Cliente:** Gracias a productos de alta calidad y excelente servicio, los clientes volverán y recomendarán la marca a otros.
- **Reconocimiento de Marca:** Urban Style podría convertirse en un referente en el mercado de poleras personalizadas por la originalidad y durabilidad de sus productos.
- **Ampliación de la Oferta:** A largo plazo, se podrían agregar nuevos productos, como sudaderas sublimadas, gorras, o accesorios personalizados.
- **Colaboraciones y Asociaciones:** La empresa puede establecer alianzas con artistas, influencers y marcas para ampliar su visibilidad y llegar a un público más amplio.
- **Sostenibilidad y Responsabilidad Social:** Introducir prácticas sostenibles, como el uso de tintas ecológicas, atraerá a un público más consciente del medio ambiente.
- **Innovación Constante:** Seguir innovando en técnicas de impresión y diseño para superar las expectativas de los clientes.

- **Escalabilidad:** Con el aumento de la demanda, la empresa podría expandirse a nuevos mercados o aumentar su capacidad de producción.

Publicidad

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

¿Por qué elegirnos?

- **Diseños personalizados:** Cada polera es única, puedes elegir tu diseño, colores y más.
- **Calidad superior:** Utilizamos tinta de alta calidad que garantiza durabilidad y comodidad.
- **Rápida entrega:** Nos comprometemos a que recibas tu pedido en el menor tiempo posible.

Promoción en ventas

Nuestra microempresa se especializa en ofrecer poleras personalizadas, destacando colecciones exclusivas para todas las personas. Las promociones incluyen:

- **Promoción en redes sociales:** Incentivamos a los clientes a seguirnos en nuestras redes sociales y compartir nuestras publicaciones, ofreciéndoles un 10% de descuento en su siguiente compra.

Relaciones públicas

- **Colaboraciones con artistas locales:** Nos asociamos con artistas locales para diseñar ediciones limitadas de poleras, celebrando el talento local y ofreciendo a nuestros clientes productos únicos.
- **Eventos comunitarios vibrantes:** Participamos en ferias y eventos locales para conectar cara a cara con nuestros clientes, transformando la compra en una experiencia memorable.

- **Conexión en redes sociales:** Nuestras plataformas son espacios para compartir contenido cautivador, interactuar con clientes y celebrar nuestras creaciones.

Marketing directo

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

Venta personal

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

Mensaje a comunicar

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

Medios y vehículos para comunicar el mensaje

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

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

Presupuesto de comunicación

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

Evaluación de los resultados de la promoción

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

1.4.6.-Análisis de Plaza

Canal de distribución para llegar a los clientes

- **Marketing en eventos:**
 - **Pop-up Stores:** Organizaremos tiendas temporales en lugares estratégicos como ferias locales, mercados y eventos pequeños donde podamos conectar directamente con nuestra audiencia.

Canal Directo

- **Ventas directas a través de plataformas sociales:** Utilizaremos redes sociales como **Instagram** y **Facebook** para promocionar nuestras poleras sublimadas. Publicaremos fotos atractivas, videos mostrando el proceso de personalización, y crearemos enlaces de

compra directa, facilitando que los clientes realicen transacciones sin necesidad de salir de estas plataformas.

Canal Indirecto

- **Colaboraciones con pequeñas empresas o emprendedores:** Al estar comenzando, buscaremos establecer colaboraciones con otros emprendedores locales, como diseñadores, tiendas de ropa o incluso negocios de eventos, para ofrecer nuestras poleras personalizadas como parte de su oferta.

¿Cómo evaluará que la distribución sea eficiente y eficaz?

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

1.4.7.-Estrategia de Posicionamiento

Posicionamiento en el mercado:

- Urban Style se posicionará como una marca de poleras personalizadas de alta calidad y con un fuerte enfoque en sostenibilidad e innovación.
- **El eslogan de la empresa:** “*Contadores de corazón que visten con gran distinción*”, refuerza el mensaje de autoexpresión y personalización.

- **Diferenciación:** La empresa destaca por el uso de técnicas modernas de impresión (como DTF) /estampado, opciones sostenibles, y por brindar asesoría personalizada a los clientes.

Estrategia de Producto

Líneas de productos diversificadas:

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

Extensiones futuras:

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

Estrategia de Precio

Estrategia de precios penetrantes:

- **Precios competitivos** durante los primeros meses para atraer clientes y lograr posicionar la marca en el mercado local.
- **Descuentos por volumen:** Ofrecer incentivos a empresas o grupos grandes que compren en cantidad, como paquetes de compras.
- **Precio Premium:** Poleras personalizadas con materiales sostenibles o diseños exclusivos tendrán un precio superior que refleje su valor agregado.

Política de promociones:

- **Descuentos estacionales:** Promociones especiales durante fechas clave como Navidad, el Día del Amigo, o Black Friday.
- **Programas de lealtad:** Clientes frecuentes tendrán acceso a ofertas exclusivas, descuentos especiales y promociones adicionales.

Estrategia de Comunicación (Promoción)

Publicidad digital:

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

Estrategia en redes sociales:

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

Marketing de contenido:

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

1.5.-Plan organizacional

1.5.1.- Organigrama



Manual de funciones del personal clave

1.-Diseñador Gráfico

Responsabilidades:

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

2. Operario de Producción

Responsabilidades:

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

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

3. Técnico en Serigrafía o Estampado

Responsabilidades:

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

4. Encargado de Control de Calidad

Responsabilidades:

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

5. Gerente de Producción

Responsabilidades:

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

6. Asistente de Almacén

Nivel de Responsabilidades:

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

1.5.2.-PLAN DE RECURSOS HUMANOS

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

Gerente de producción:

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

Operador de Impresión:

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

Encargado de Logística:

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

Personal de dirección

1. Gerente General

Responsabilidades:

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

2. Gerente de Producción

Responsabilidades:

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

3. Gerente de Ventas y Marketing

Responsabilidades:

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

4. Gerente de Recursos Humanos

Responsabilidades:

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

5. Gerente de Finanzas:**Responsabilidades:**

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

Personal de ejecución**1. Operario de Producción****Responsabilidades:**

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

2. Diseñador Gráfico**Responsabilidades:**

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

3. Técnico en Estampado DTF/sublimación**Responsabilidades:**

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

- o Ayudar en la capacitación de nuevos operarios en técnicas de estampado.

4. Asistente de Almacén

Responsabilidades:

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

5. Encargado de Ventas y Atención al Cliente

Responsabilidades:

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

Plan de carrera

- o Autoevaluación del empleado
- o Identificación de habilidades y conocimientos necesarios
- o Desarrollo de un plan de acción
- o Identificar un mentor en el campo de la contabilidad y finanzas corporativas para recibir orientación y retroalimentación.
- o Asistir a un programa de liderazgo y gestión de proyectos para desarrollar habilidades de liderazgo y gestión.
- o Tomar cursos de contabilidad y finanzas corporativas para ampliar sus conocimientos en esos campos.

Reclutamiento

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

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

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

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

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

Selección

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

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

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

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

Capacitación

- **Diagnosticar:**

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

- **Objetivos:**

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

- **Priorizar:**

Identificar diversas necesidades en tu equipo de vendedores.

- **Elaborar el programa de capacitación:**

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

- **Técnicas de capacitación:**

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

- **Ejecutar:**

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

- **Evaluar:**

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

- **Certificar y cerrar:**

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

Contratación

- **Descripción de la vacante:**

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

- **Selección de los currículos:**

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

- **Contacto por teléfono:**

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

- **Programación de la entrevista:**

Encuentro presencial

- **Realización de pruebas:**

Comprobar las habilidades y cualificaciones para el cargo aplicado.

Inducción

- **Información general sobre la organización:**

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

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

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

- **Presentación del nuevo integrante:**

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

- **Evaluación de la rendición recibida.**

Motivación al personal (Incentivos y comisiones)

➤ Incentivos económicos

- Aumento de salario
- Bonos de compensación

➤ Incentivos en especie

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

Sueldos y salarios

- **Atención al cliente (2.500)**

Seguridad e higiene personal

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

Capacitación del Personal

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

Equipo de Protección Personal (EPP):

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

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

Higiene Personal:

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

Control de Sustancias Químicas:

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

Mantenimiento de Equipos:

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

Extintores de Incendio:

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

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

Botiquines de primeros Auxilios:

Las emergencias en los lugares de trabajo pueden ocurrir repentinamente.

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

Evaluación de desempeño

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

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

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

Iniciativa: Capacidad que tiene para actuar sin necesidad de indicársele, es decir, saber si es una persona proactiva capaz de afrontar problemas y nuevas situaciones.

Planificación: Ésta busca saber si el empleado es organizado y establece un plan para cumplir con los objetivos planteados en los determinados tiempos.

Control de costos: Busca conocer la capacidad del empleado para controlar los costos y mantenerse en el presupuesto; como saber si es capaz de administrar los materiales y el uso de los recursos necesarios para mantener los objetivos.

Relaciones con los compañeros: Capacidad que tiene para llevársela bien con sus compañeros, como también suministrar la información necesaria a todos. Busca u ofrece asistencia y consejo a los compañeros o en proyectos de equipo.

Relaciones con el supervisor: Mantener las relaciones con el supervisor de manera óptima y mantener al mismo del progreso del trabajo y sus posibles problemas durante el proceso. Cumplir las instrucciones del supervisor y trabajar siguiendo fielmente sus órdenes.

1.6. PLAN DE FINANCIERO

1.6.4.-Estados Financieros Básicos

Balance General

- **Activo:**

Efectivo: 5,000 Bs.

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

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

Máquinas de sublimación necesarias:

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

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

Total, Activo: 10,000 Bs.

- **Pasivo:**

Pasivos: 0 Bs.

- **Patrimonio:**

Capital invertido: 10,000 Bs.

Utilidades retenidas: 0 Bs.

Total, Patrimonio: 10,000 Bs.

Estado de Resultados

- **Ventas:**

Si se venden 100 poleras a un precio de 64 Bs. cada una:

- Ingreso total: 6,400 Bs.

- **Costos:**

- **Costo de las Poleras:** Supongamos que cada polera en blanco cuesta alrededor de 20 Bs. (es un costo estimado, ya que puede variar dependiendo del proveedor).
- **Tinta para Sublimación:** Aproximadamente 5 Bs. por polera. El costo de la tinta dependerá de la cantidad que se utilice por cada impresión y el costo de la tinta sublimática.
- **Papel Transfer:** Aproximadamente 5 Bs. por polera. Este es el costo por hoja de papel transfer que se utiliza para transferir el diseño de la impresora a la prenda.
- **Electricidad y Suministros de Prensa:** Aproximadamente 10 Bs. por polera. Este costo incluye el uso de la prensa térmica (en términos de energía y mantenimiento) y cualquier otro suministro necesario para operar la máquina.

Desglose del costo total:

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

Desglose del costo de ventas:

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

Total Costo de Ventas:

- **6,400 Bs. (poleras) + 5 Bs. (tinta) + 5 Bs. (papel transfer) + 100 Bs. (electricidad y suministros) = 6,510 Bs.**
- **Utilidad Bruta:**
 - **Ingresos:** 6,400 Bs. (Ventas de 100 poleras a 68 Bs. cada una).
 - **Costo de Ventas:** 6,510 Bs. (ajustado con el costo de polera).

Utilidad Bruta:

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

Gastos Operativos:

1. **Alquiler:** 0 Bs. (El emprendimiento está operando desde el hogar o en un espacio pequeño sin alquiler en los primeros meses).
2. **Servicios Básicos (luz, internet, etc.):** 200 Bs.
3. **Marketing y Publicidad (Redes Sociales, Google Ads, etc.):** 300 Bs. (Basado en el presupuesto de marketing asignado).
4. **Licencias y Permisos:** 200 Bs.
5. **Software (Diseño gráfico, gestión, etc.):** 100 Bs.
6. **Servicios de Paquetería/Envíos:** 5 Bs.

Total Gastos Operativos:

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

Estado de Resultados:

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

Resumen de Resultados:

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

Utilidad Bruta:

- **Utilidad Bruta:** -110 Bs. (Ingresos - Costo de ventas).
- **Gastos:**
 - **Gastos operativos** (incluyen alquiler, servicios, marketing, y otros gastos operacionales):
 - **Alquiler:** 0 Bs. (En los primeros meses, el emprendimiento podría operar desde el hogar o un espacio pequeño sin alquiler).
 - **Servicios básicos (luz, internet, etc.):** 200 Bs.
 - **Sueldos:** 0 Bs. (Si el negocio está siendo operado solo por el dueño).
 - **Licencias y permisos:** 200 Bs. (Para operar legalmente en el mercado, dependiendo de las normativas locales).
 - **Software** (como Adobe Photoshop, Illustrator, o cualquier otro software de diseño gráfico y gestión): 100 Bs.
 - **Publicidad y marketing digital** (anuncios en redes sociales, Google Ads): 0 Bs. (Para atraer clientes a través de plataformas como Facebook e Instagram).
 - **Dominio y hosting de página web:** 80 Bs. (Para tener una tienda en línea y presencia digital).
 - **Servicios de paquetería/envíos:** 5 Bs. (Los costos de envío dependerán del volumen de ventas, pero inicialmente se puede estimar este costo por cada paquete enviado).

TOTAL, COSTOS FIJOS MENSUALES: 1,300 Bs.

Utilidad Neta:

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

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

Costos Fijos (Mensuales)

Renta de local	0
Servicios básicos adicionales (luz, internet, etc.)	300
Sueldos (si es solo el dueño operando)	0
Licencias y permisos	200
Software (diseño gráfico, gestión, etc.)	100
Publicidad y marketing digital (anuncios en redes sociales, Google Ads)	300
Dominio y hosting de página web	100
Servicios de paquetería/envíos	5
TOTAL, COSTOS FIJOS MENSUALES	1005

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

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

Proyecciones de Ventas y Margen de Ganancia	
Ingresos Brutos por Mes	4000
Costos Totales por Mes	

Costos fijos	1300
Costos Variables	3900
Costos Totales	5200

Margen de Ganancia	
Concepto	Monto (Bs.)
Costos totales	5215
Ventas necesarias para cubrir costos	60 poleras

Flujo de Caja

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

1.6.5 Indicadores financieros

1. **Tasa de Rendimiento Mínima Aceptada (TRMA):**
 - **Definición:** Tasa mínima que los inversores esperan obtener de su inversión.
 - **Aplicación:** Para la microempresa, se podría establecer una **TRMA del 10%**, considerando el riesgo del negocio y el retorno esperado.
2. **Valor Actual Neto (VAN):**

- **Definición:** Mide la rentabilidad de un proyecto, calculando el valor presente de los flujos de caja futuros menos la inversión inicial.
- **Cálculo:**
 - Flujos de caja anuales: 1,400 Bs. por año (utilidad neta estimada).
 - Inversión inicial: **-5,000 Bs.** (equipos e inventario).
 - Fórmula:

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

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

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

3. Tasa Interna de Retorno (TIR):

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

4. Valor Residual:

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

5. Periodo de Recuperación:

- **Definición:** Tiempo necesario para recuperar la inversión inicial a través de los flujos de caja.

- **Cálculo:**
 - Inversión inicial: 5,000 Bs.
 - Flujos anuales: 1,400 Bs.
- 6. **Punto de Equilibrio:**
 - **Definición:** Nivel de ventas en el que los ingresos son iguales a los costos.
 - **Cálculo:**
 - Costos fijos anuales: 1,000 Bs. (alquiler, servicios).
 - Precio por polera: 70 Bs.
 - Costo variable por polera: 64 Bs. (nuevo costo por polera).

Principales Riesgos Financieros

1. **Variabilidad en la Demanda:** La popularidad de los diseños puede fluctuar, lo que puede generar sobreproducción o subproducción, afectando el flujo de caja y los costos de inventario.
2. **Costos de Producción:** Aumento de los precios de materiales (telas, tintas, etc.), lo que puede reducir los márgenes de ganancia si no se ajustan los precios de venta.
3. **Gestión de Inventarios:** El mal manejo de inventarios puede resultar en exceso de stock o escasez, afectando la liquidez y generando costos adicionales de almacenamiento o liquidación.
4. **Cambios en Tendencias:** Las preferencias del consumidor pueden cambiar rápidamente, lo que podría hacer que los productos se vuelvan obsoletos.
5. **Costos de Marketing:** Si las estrategias de marketing no son efectivas, se podría gastar mucho sin obtener los resultados esperados, afectando la rentabilidad.
6. **Factores Económicos:** Crisis económicas o cambios en el poder adquisitivo de los consumidores podrían reducir la demanda de productos personalizados.

Resumen de Cambios Principales:

1. **Costo de la Polera** actualizado a **64 Bs.** (en lugar de los valores anteriores de 46 Bs.).
2. **Costo de ventas** ajustado a **6,400 Bs.** (para 100 poleras a 64 Bs. cada una).
3. **Punto de Equilibrio** recalculado a **250 poleras.**

4. **Flujo de Caja de Operación** ajustado a **-700 Bs.** (en lugar de una ganancia positiva debido a los altos costos variables).

1.9. ESTUDIO JURÍDICO FISCAL

¿Qué forma jurídica va a tomar su empresa?

- Cooperativa:
 - Descripción: Es una organización formada por un grupo de personas que se unen para satisfacer necesidades comunes, como la producción y venta de poleras personalizadas.
 - Ventajas:
 - Democracia en la toma de decisiones (cada miembro tiene un voto).
 - Potencial acceso a financiamiento y recursos compartidos.
 - Desventajas:
 - Puede ser más difícil de gestionar debido a la participación de múltiples socios.
 - Menor flexibilidad en la toma de decisiones rápidas.

¿Cuál será el nombre de la empresa?

El nombre de nuestra empresa es "Urban Style" el término "Urban" evoca la precisión y la creatividad en el diseño digital, mientras que "Style" sugiere nuestro compromiso con la excelencia en cada producto que ofrecemos.

¿Ante qué organismos públicos debe inscribir su empresa?

- Registro Nacional de Comercio (RNC):
 - Organismo: Instituto Nacional de Estadística (INE) o Registro de Comercio.
 - Objetivo: Obtener la personalidad jurídica de la empresa y el Número de Identificación Tributaria (NIT).
- Servicio de Impuestos Nacionales (SIN):
 - Objetivo: Inscribirse como contribuyente y obtener el NIT, necesario para cumplir con las obligaciones tributarias.
- Gobierno Autónomo Municipal:
 - Objetivo: Obtener la Licencia de Funcionamiento, que permite operar legalmente en el municipio donde se establecerá la empresa. Esto incluye cumplir con normativas locales de comercio.
- Ministerio de Trabajo, Empleo y Previsión Social

- Objetivo: Inscripción en el registro de empleadores si se planea contratar personal, además de cumplir con normativas laborales.
- Caja Nacional de Salud (CNS)
- Objetivo: Registrarse como empleador y cumplir con las obligaciones de seguridad social si se contratará personal.
- Unidad de Salud Ambiental (dependiendo del rubro):
- Objetivo: Si la empresa requiere cumplimiento de normativas de salud ambiental, puede ser necesario obtener permisos o certificaciones específicas.
- Registro de Marca (opcional)
- Organismo: Servicio Nacional de Propiedad Intelectual (SENAPI).
- Objetivo: Proteger la marca "Urban Style" y cualquier otro elemento distintivo de tu empresa.

¿Cuáles serán sus principales obligaciones fiscales?

1. Registro de la Empresa:

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

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

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

3. Declaración y Pago de Impuestos:

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

4. Emisión de Facturas:

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

5. Registro Contable:

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

6. Declaraciones Informativas:

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

7. Impuestos sobre la Nómina:

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

8. Cumplimiento de Normativas Laborales:

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

9. Otras Obligaciones:

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

2.- CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

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

Este negocio también está alineado con las tendencias actuales de consumo responsable y sostenible. Muchas empresas que ofrecen poleras personalizadas apuestan por la producción bajo demanda, es decir, fabrican cada prenda solo cuando se realiza un pedido, lo que ayuda a reducir el desperdicio de inventario y la sobreproducción. Además, se utiliza cada vez más algodón

orgánico y tintas ecológicas para minimizar el impacto ambiental, lo que atrae a un público joven y consciente del medio ambiente.

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

3.-BIBLIOGRAFÍA

Guía de Técnicas y Estampados Textiles: Documentos técnicos que explican paso a paso métodos como la **serigrafía**, **sublimación textil**, **vinilo de corte** y **DTG** (impresión digital directa sobre prenda. <https://fos.com.mx/blogs/noticias/guia-tipo-de-camisetitas-personalizadas>

"La Biblia de la Serigrafía" de Nigel Holmes: Referencia clásica para aprender sobre tintas, mallas y el proceso de impresión manual y mecánica. <https://www.crehana.com/blog/estilo-vida/los-tipos-de-estampados/>

Estudio de caso académico que analiza la oportunidad de mercado, la cadena de valor y el benchmarking en la industria de la confección.

<https://repositorio.uchile.cl/bitstream/handle/2250/191234/Plan-de-negocios-de-poleras-personalizadas-para-una-empresa-de-fabricacion-de-ropa.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Definición a través de una revisión bibliográfica sobre métodos de estampado (Universidad Cooperativa de Colombia): Analiza los distintos métodos de estampación y cómo mejorar la calidad y competitividad en el mercado. <https://repository.ucc.edu.co/bitstreams/55a80938-c473-4a10-95fc-c1247fe708b3/download>

Estudio de mercado para la creación de una empresa de sublimación (Revista Enfoques).

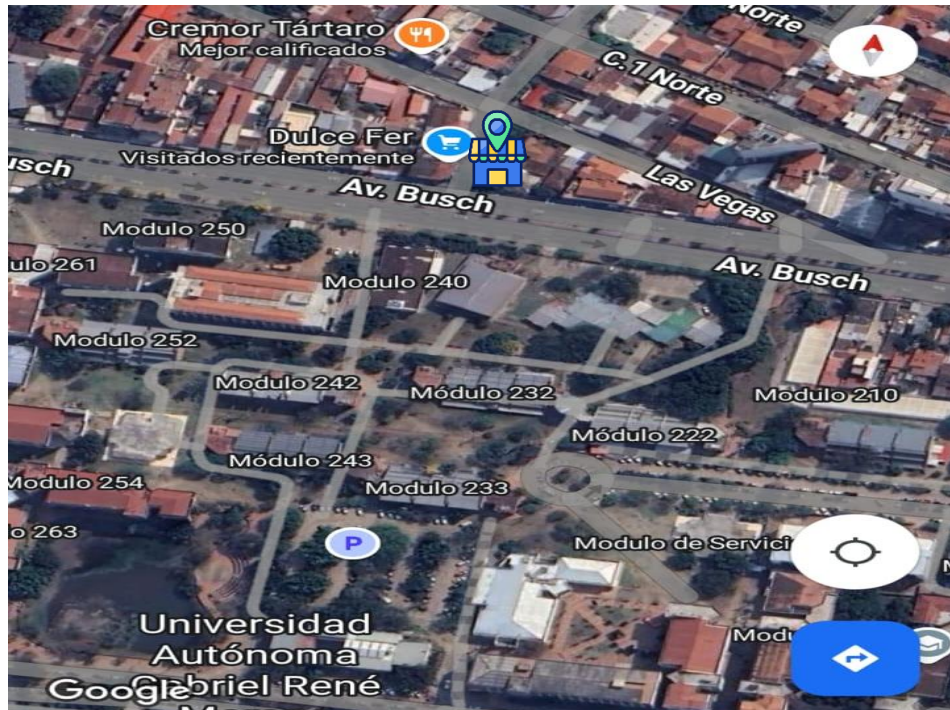
<https://revistaenfoques.org/index.php/revistaenfoques/article/view/182>

E-book práctico con los pasos fundamentales para crear artículos personalizados.

https://www.tinec.com/downloads/manuales/Ebook_Sublimacion_Rev_2019.pdf

Investigación que incluye fundamentos químicos y bibliografía clave sobre el comportamiento de las fibras y tintas. <https://dspace.uazuay.edu.ec/bitstream/datos/4780/1/11229.pdf>

4.-ANEXOS



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

