

UNIVERSIDAD AUTONOMA GABRIEL RENE MORENO
FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLE, AUDITORIA Y SISTEMA
DE CONTROL Y FINANZAS



ECO CAPILAR

INTEGRANTES:

CARLOS ANDRES AMELLER CUELLAR 220024411

ARIANE ARANCIBIA SUAREZ 225022966

ANGELINE DIAZ CABALLERO 225023611

ALICIA JUSTINIANO ANTELO 225024179

JULIANA OJEDA GALLARDO 225024748

NOMBRE DEL DOCENTE:

ROSALIA ARANDIA

MATERIA:

TEORIA DE LOS VALORES

19 DE JUNIO 2026

RESUMEN EJECUTIVO

Eco Capilar es un emprendimiento enfocado en la producción y comercialización de productos naturales para el cuidado del cabello, específicamente shampoo y acondicionador elaborados a base de romero. La propuesta nace como respuesta a la creciente demanda de productos capilares que contribuyan al bienestar de las personas mediante el uso de ingredientes naturales y menos agresivos para el cuero cabelludo y el medio ambiente. Actualmente, muchas personas buscan alternativas diferentes a los productos tradicionales debido a la presencia de sustancias químicas que, con el uso prolongado, pueden ocasionar resequedad, irritación, debilitamiento capilar u otros problemas relacionados con la salud del cabello.

La idea de negocio surge a partir de la observación de una necesidad presente en el mercado. Cada vez son más las personas que se preocupan por el cuidado de su imagen personal y buscan productos que les ayuden a mantener un cabello sano, fuerte y brillante. Dentro de este contexto, el romero se ha convertido en uno de los ingredientes naturales más valorados por sus propiedades beneficiosas para el cabello.

Tradicionalmente, esta planta ha sido utilizada en tratamientos caseros debido a que se le atribuyen efectos positivos relacionados con el fortalecimiento capilar, la estimulación del crecimiento del cabello y la mejora de la salud del cuero cabelludo.

Aprovechando estas características, Eco Capilar busca transformar este conocimiento tradicional en productos elaborados bajo condiciones adecuadas de calidad, higiene y presentación

El emprendimiento ofrecerá dos productos principales: shampoo de romero y acondicionador de romero. El shampoo tendrá la función de limpiar profundamente el cabello y el cuero cabelludo, eliminando impurezas y exceso de grasa sin afectar el equilibrio natural del cabello. Por su parte, el acondicionador complementará el tratamiento proporcionando hidratación, suavidad y protección a la fibra capilar, facilitando el peinado y mejorando la apariencia general del cabello. Ambos productos estarán elaborados con ingredientes seleccionados cuidadosamente para garantizar una experiencia agradable y beneficiosa para los consumidores.

El mercado objetivo de Eco Capilar está conformado principalmente por hombres y mujeres entre los 18 y 60 años de edad, interesados en el cuidado personal y en el uso de productos naturales. Este grupo incluye estudiantes, profesionales, comerciantes,

trabajadores independientes y amas de casa que buscan alternativas más saludables para el cuidado de su cabello. Asimismo, se considera como clientes potenciales a salones de belleza, peluquerías y tiendas especializadas en productos naturales, los cuales pueden convertirse en importantes canales de distribución para el emprendimiento. La tendencia actual hacia el consumo responsable y la preferencia por productos ecológicos permite identificar un mercado con amplias posibilidades de crecimiento.

La propuesta de valor de Eco Capilar se basa en ofrecer productos naturales de calidad que contribuyan al fortalecimiento y cuidado del cabello, diferenciándose de muchas alternativas comerciales por el uso de ingredientes naturales y por su compromiso con la sostenibilidad ambiental. El emprendimiento busca brindar una solución efectiva para aquellas personas que desean cuidar su cabello sin recurrir a productos con altas concentraciones de químicos. Además, pretende generar confianza en los consumidores mediante la transparencia en la selección de ingredientes y la promoción de prácticas responsables con el medio ambiente.

Uno de los aspectos más importantes del proyecto es su enfoque innovador. Aunque existen diversos productos para el cuidado capilar en el mercado, Eco Capilar apuesta por una propuesta basada en la combinación de conocimientos tradicionales y estrategias modernas de producción y comercialización. La innovación no solo se refleja en el producto, sino también en la forma de llegar a los clientes mediante plataformas digitales, redes sociales y estrategias de marketing enfocadas en destacar los beneficios de los productos naturales. Asimismo, se plantea el uso de envases reciclables y materiales amigables con el medio ambiente, fortaleciendo el compromiso ambiental de la empresa.

Para la puesta en marcha del emprendimiento se requiere una inversión inicial estimada entre Bs 3.000 y Bs 8.000. Esta inversión estará destinada a la adquisición de materias primas, envases, etiquetas, herramientas básicas de producción, publicidad, diseño de marca y promoción comercial. La disponibilidad de estos recursos permitirá iniciar la producción a pequeña escala y realizar actividades orientadas a posicionar la marca dentro del mercado local. Además, el emprendimiento aprovechará las ventajas de las redes sociales para reducir costos de promoción y llegar a un mayor número de consumidores potenciales.

Respecto a la rentabilidad esperada, el proyecto presenta perspectivas favorables debido al crecimiento constante del mercado de productos naturales y al interés de los consumidores por alternativas saludables. Los costos de producción son relativamente accesibles, lo que permite establecer precios competitivos y obtener márgenes de ganancia atractivos. Se espera que, a medida que la marca gane reconocimiento y aumente su presencia en el mercado, las ventas experimenten un crecimiento progresivo que contribuya a la recuperación de la inversión inicial y a la generación de beneficios económicos sostenibles. Asimismo, existe la posibilidad de ampliar la línea de productos en el futuro incorporando aceites capilares, mascarillas, tónicos y otros tratamientos naturales.

Desde el punto de vista económico, Eco Capilar contribuirá a la generación de ingresos para sus propietarios y a la creación de oportunidades de empleo directo e indirecto. En el ámbito social, promoverá hábitos de consumo más saludables y fomentará el cuidado personal mediante el uso de productos naturales. Desde una perspectiva ambiental, impulsará el uso responsable de recursos naturales y la reducción de residuos mediante la utilización de envases reciclables y prácticas sostenibles. Además, contribuirá a la difusión de conocimientos relacionados con los beneficios de las plantas medicinales y el aprovechamiento responsable de los recursos naturales.

En conclusión, Eco Capilar representa una propuesta emprendedora innovadora, viable y alineada con las tendencias actuales de consumo. Su enfoque en la elaboración de shampoo y acondicionador de romero permite responder a una necesidad real del mercado, ofreciendo productos de calidad que benefician tanto a los consumidores como al medio ambiente. Gracias a su potencial de crecimiento, aceptación preliminar y posibilidades de expansión, el emprendimiento se proyecta como una alternativa sólida dentro del sector de productos naturales para el cuidado personal, con perspectivas favorables de consolidación y desarrollo a largo plazo.

INDICE

- 1. INTRODUCCIÓN**
- 2. PLAN DE NEGOCIO**
 - 2.1 DESCRIPCIÓN GENERAL DEL NEGOCIO**
 - 2.1.1 Nombre del emprendimiento**
 - 2.1.2 Naturaleza del negocio**
 - 2.1.3 Misión**
 - 2.1.4 Visión**
 - 2.1.5 Objetivos empresariales**
- 3. ANÁLISIS DE MERCADO**
 - 3.1 Mercado objetivo**
 - 3.2 Análisis de la demanda**
 - 3.3 Análisis de la competencia**
 - 3.4 Propuesta de valor**
- 4. PLAN OPERATIVO**
 - 4.1 Producto o servicio**
 - 4.2 Procesos operativos**
 - 4.3 Recursos necesarios**
 - 4.4 Proveedores**
 - 4.5 Capacidad operativa**
- 5. PLAN DE MARKETING**
 - 5.1 Estrategia de producto**
 - 5.2 Estrategia de precio**
 - 5.3 Estrategia de promoción**
 - 5.4 Estrategia de distribución**
- 6. PLAN ORGANIZACIONAL**
 - 6.1 Estructura organizacional**
 - 6.2 Recursos humanos**
 - 6.3 Cultura organizacional**
- 7. PLAN FINANCIERO**
 - 7.1 Inversión inicial**
 - 7.2 Costos y gastos**
 - 7.3 Proyección de ingresos**
 - 7.4 Estados financieros básicos**

7.5 Indicadores financieros

8. ANÁLISIS FODA

9. ANÁLISIS DE RIESGOS

10. ESTUDIO JURÍDICO Y LEGAL

11. IMPACTO DEL NEGOCIO

12. CONCLUSIONES

13. RECOMENDACIONES

14. BIBLIOGRAFÍA

15. ANEXOS

1. INTRODUCCIÓN

En los últimos años, el interés por el cuidado personal y el uso de productos naturales ha experimentado un crecimiento significativo a nivel mundial. Los consumidores son cada vez más conscientes de la importancia de utilizar productos que no solo beneficien su salud, sino que también sean amigables con el medio ambiente. Esta tendencia ha impulsado el desarrollo de nuevos emprendimientos enfocados en la elaboración de productos naturales capaces de satisfacer las necesidades de un mercado cada vez más exigente y preocupado por su bienestar.

Dentro del sector de la cosmética y el cuidado personal, el cuidado capilar ocupa un lugar importante debido a que el cabello forma parte fundamental de la imagen y autoestima de las personas. Problemas como la caída del cabello, la resequedad, la caspa, el debilitamiento capilar y la pérdida de brillo afectan a hombres y mujeres de distintas edades. Ante esta situación, muchas personas han comenzado a buscar alternativas naturales que les permitan mejorar la salud de su cabello sin recurrir exclusivamente a productos industriales con altas concentraciones de componentes químicos.

Uno de los ingredientes naturales que ha ganado popularidad en los últimos años es el romero. Esta planta medicinal ha sido utilizada tradicionalmente por generaciones debido a las propiedades que se le atribuyen para fortalecer el cabello, estimular su crecimiento y mejorar las condiciones del cuero cabelludo. Gracias a estos beneficios, el romero se ha convertido en un ingrediente ampliamente valorado dentro de la industria cosmética natural y representa una excelente oportunidad para el desarrollo de nuevos productos destinados al cuidado capilar.

El emprendimiento Eco Capilar surge precisamente a partir de esta realidad. La idea nace de la necesidad de ofrecer productos capilares elaborados con ingredientes naturales, que permitan a los consumidores acceder a alternativas saludables, seguras y efectivas para el cuidado de su cabello. La propuesta consiste en la producción y comercialización de shampoo y acondicionador a base de romero, elaborados bajo estándares de calidad que garanticen una experiencia satisfactoria para los usuarios.

La importancia de este emprendimiento radica en que busca responder a una necesidad real del mercado. Actualmente existe una creciente demanda de productos naturales debido al interés de los consumidores por adoptar estilos de vida más saludables y

sostenibles. Muchas personas buscan productos que les ayuden a cuidar su cabello de manera efectiva, pero que al mismo tiempo reduzcan la exposición a sustancias químicas agresivas. En este contexto, Eco Capilar representa una alternativa innovadora que combina bienestar personal, calidad y responsabilidad ambiental.

El contexto actual del mercado favorece el desarrollo de este tipo de iniciativas. El crecimiento de la industria de productos naturales y ecológicos demuestra que los consumidores valoran cada vez más los productos elaborados con ingredientes de origen natural. Además, las redes sociales y las plataformas digitales han facilitado el acceso a información relacionada con el cuidado personal, permitiendo que las personas conozcan los beneficios de diferentes ingredientes naturales y desarrollen nuevas preferencias de consumo. Esta situación genera un escenario favorable para el lanzamiento y crecimiento de Eco Capilar.

La justificación del negocio se fundamenta en la oportunidad de ofrecer una solución diferenciada dentro del mercado de productos capilares. Mientras muchas marcas tradicionales continúan utilizando formulaciones con diversos componentes químicos, Eco Capilar apuesta por una propuesta basada en ingredientes naturales y prácticas responsables con el medio ambiente. Esto no solo permite satisfacer una necesidad existente, sino también generar valor para los consumidores que buscan productos más saludables y sostenibles.

Asimismo, el emprendimiento posee potencial para contribuir al desarrollo económico mediante la generación de ingresos y la creación de oportunidades laborales. De igual manera, promueve la utilización responsable de recursos naturales y fomenta una cultura de consumo consciente orientada al bienestar de las personas y la protección del entorno.

El presente plan de negocio tiene como objetivo general analizar la viabilidad de la creación y comercialización de shampoo y acondicionador de romero bajo la marca Eco Capilar, identificando las oportunidades existentes en el mercado, las necesidades de los consumidores, los recursos requeridos para la puesta en marcha del proyecto y las posibilidades de crecimiento futuro. Del mismo modo, busca establecer estrategias que permitan posicionar la marca, generar rentabilidad y consolidar un emprendimiento sostenible a largo plazo.

En conclusión, Eco Capilar surge como una propuesta innovadora que responde a las tendencias actuales de consumo y a la creciente búsqueda de productos naturales para el cuidado personal. A través de la elaboración de shampoo y acondicionador de romero, el emprendimiento pretende ofrecer una alternativa de calidad que beneficie tanto a los consumidores como al medio ambiente, contribuyendo al desarrollo de un negocio con perspectivas favorables de crecimiento y permanencia en el mercado.

2. PLAN DE NEGOCIO

2.1 DESCRIPCIÓN GENERAL DEL NEGOCIO

2.1.1 Nombre del emprendimiento

El nombre comercial del emprendimiento es **Eco Capilar**. La elección de este nombre responde a la combinación de dos conceptos fundamentales: la ecología y el cuidado capilar. El término "Eco" refleja el compromiso de la empresa con el uso responsable de recursos naturales y con la protección del medio ambiente, mientras que la palabra "Capilar" identifica claramente el sector al que pertenece el negocio.

El nombre busca transmitir una imagen de confianza, bienestar y responsabilidad ambiental, permitiendo que los consumidores asocien la marca con productos naturales y saludables para el cabello.

2.1.2 Naturaleza del negocio

Eco Capilar pertenece al sector de la industria cosmética natural y se dedica a la producción y comercialización de productos destinados al cuidado del cabello. Su actividad principal consiste en la elaboración de shampoo y acondicionador a base de romero, utilizando ingredientes seleccionados que contribuyan al fortalecimiento, hidratación y cuidado capilar.

La empresa operará inicialmente como una microempresa enfocada en atender el mercado local mediante la venta directa, redes sociales y participación en ferias de emprendimiento. Con el crecimiento del negocio se proyecta ampliar los canales de distribución y desarrollar nuevas líneas de productos complementarios para el cuidado personal.

El emprendimiento se caracteriza por ofrecer productos naturales que buscan satisfacer las necesidades de consumidores que valoran la calidad, la salud y la sostenibilidad ambiental.

2.1.3 Misión

La misión de Eco Capilar es elaborar y comercializar productos capilares naturales de alta calidad a base de romero, brindando soluciones efectivas para el cuidado y fortalecimiento del cabello, promoviendo el bienestar de los consumidores mediante prácticas responsables, sostenibles e innovadoras.

La empresa busca satisfacer las necesidades de sus clientes ofreciendo productos seguros, accesibles y elaborados bajo estándares de calidad que garanticen resultados satisfactorios y confianza en cada compra realizada.

2.1.4 Visión

La visión de Eco Capilar es convertirse en una empresa líder en el mercado de productos capilares naturales, reconocida por la calidad de sus productos, la innovación constante y su compromiso con el cuidado de la salud y el medio ambiente.

Se aspira a lograr una presencia significativa en diferentes ciudades del país, ampliando la línea de productos y consolidando una marca que inspire confianza y preferencia entre los consumidores.

2.1.5 Objetivos empresariales

Objetivo General

Desarrollar y posicionar una línea de shampoo y acondicionador de romero que satisfaga las necesidades de los consumidores interesados en productos naturales para el cuidado del cabello, generando rentabilidad y crecimiento sostenible para el emprendimiento.

Objetivos Específicos

- Elaborar productos capilares naturales utilizando materias primas de calidad.
- Posicionar la marca Eco Capilar dentro del mercado local durante el primer año de operaciones.
- Incrementar progresivamente el volumen de ventas mediante estrategias de marketing digital.
- Fidelizar clientes a través de productos efectivos y atención personalizada.
- Diversificar la oferta incorporando nuevos productos para el cuidado capilar en el mediano plazo.
- Promover el consumo responsable y el uso de productos amigables con el medio ambiente.
- Generar oportunidades de empleo y contribuir al desarrollo económico local.

3. ANÁLISIS DE MERCADO

El análisis de mercado constituye una de las etapas más importantes dentro de un plan de negocio, ya que permite conocer las características del entorno donde se desarrollará el emprendimiento, identificar las necesidades de los consumidores, analizar la competencia existente y determinar las oportunidades que favorecen el éxito del proyecto. En el caso de Eco Capilar, este análisis permite comprender el

comportamiento de los potenciales clientes y evaluar las posibilidades de comercialización del shampoo y acondicionador de romero dentro del mercado local.

Actualmente, el mercado de productos naturales para el cuidado personal ha experimentado un crecimiento constante debido al interés de los consumidores por adquirir productos elaborados con ingredientes naturales. Esta tendencia representa una oportunidad importante para Eco Capilar, ya que sus productos están orientados a satisfacer las necesidades de personas que buscan alternativas más saludables para el cuidado de su cabello.

3.1 MERCADO OBJETIVO

El mercado objetivo de Eco Capilar está conformado principalmente por hombres y mujeres que buscan productos naturales para el cuidado de su cabello. Se trata de consumidores que valoran la calidad de los productos, se preocupan por su bienestar personal y muestran interés por alternativas que reduzcan el uso de sustancias químicas agresivas.

Desde el punto de vista demográfico, el emprendimiento está dirigido a personas entre 18 y 60 años de edad. Este rango incluye estudiantes universitarios, profesionales, comerciantes, amas de casa y trabajadores independientes que utilizan regularmente productos de higiene y cuidado capilar.

En cuanto al género, los productos están diseñados tanto para hombres como para mujeres, ya que los problemas relacionados con la salud capilar afectan a ambos grupos. La caída del cabello, la resequedad, la caspa y el debilitamiento capilar son situaciones frecuentes que generan la necesidad de utilizar productos especializados.

Geográficamente, Eco Capilar enfocará inicialmente sus actividades en el mercado local, principalmente en áreas urbanas donde existe una mayor concentración de consumidores y una mayor facilidad para la distribución de los productos. Sin embargo, a medida que el negocio crezca, se buscará ampliar la cobertura hacia otras regiones mediante ventas digitales y alianzas comerciales.

Desde una perspectiva psicográfica, los clientes potenciales se caracterizan por mantener hábitos de consumo orientados al bienestar, la salud y el cuidado personal. Son personas que valoran los productos naturales, se informan sobre los beneficios de los ingredientes utilizados y buscan alternativas que les permitan mejorar su calidad de vida.

Asimismo, el emprendimiento considera como mercado potencial a salones de belleza, peluquerías, centros estéticos y tiendas de productos naturales que podrían adquirir los productos para su comercialización o uso profesional.

3.2 ANÁLISIS DE LA DEMANDA

La demanda representa la cantidad de consumidores dispuestos a adquirir un producto determinado dentro de un mercado específico. En el caso de Eco Capilar, la demanda se

encuentra influenciada por diversos factores relacionados con la salud capilar, las tendencias de consumo y la creciente preferencia por productos naturales.

En los últimos años se ha observado un aumento significativo en la demanda de productos cosméticos elaborados con ingredientes naturales. Este crecimiento se debe a que los consumidores están cada vez más informados sobre los posibles efectos de ciertos componentes químicos presentes en algunos productos convencionales. Como consecuencia, muchas personas buscan alternativas que les permitan cuidar su cabello de manera más saludable y segura.

La demanda también está relacionada con los problemas capilares que afectan a una gran parte de la población. Factores como el estrés, la contaminación ambiental, la mala alimentación y los cambios hormonales pueden provocar la caída del cabello, la resequedad y otros problemas que generan la necesidad de utilizar productos especializados.

Por otro lado, el romero ha ganado popularidad debido a los beneficios que se le atribuyen para el fortalecimiento y crecimiento capilar. La difusión de información a través de redes sociales, páginas especializadas y recomendaciones personales ha incrementado el interés de los consumidores por productos elaborados con esta planta.

Durante la validación inicial realizada para el emprendimiento, se observó que una gran parte de los encuestados manifestó interés en adquirir shampoo y acondicionador de romero. Los participantes destacaron principalmente su preferencia por productos naturales, la búsqueda de soluciones para la caída del cabello y el deseo de utilizar alternativas menos agresivas para el cuero cabelludo.

Estos resultados permiten concluir que existe una demanda potencial favorable para los productos de Eco Capilar, especialmente entre consumidores que priorizan el bienestar personal y el uso de ingredientes naturales.

3.3 ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA

La competencia está conformada por todas aquellas empresas y emprendimientos que ofrecen productos similares o sustitutos dentro del mercado. Analizar la competencia permite identificar fortalezas, debilidades y oportunidades que pueden ser aprovechadas para diferenciar la propuesta de negocio.

Competidores directos

Los competidores directos de Eco Capilar son aquellos negocios que comercializan shampoos y acondicionadores naturales elaborados con ingredientes vegetales o medicinales.

Entre ellos se encuentran:

- Emprendimientos artesanales de cosmética natural.
- Marcas de productos ecológicos para el cuidado personal.

- Empresas especializadas en productos naturales para el cabello.
- Tiendas que producen y venden productos capilares orgánicos.

Estos competidores ofrecen productos similares y se dirigen a consumidores interesados en el cuidado natural del cabello.

Competidores indirectos

Los competidores indirectos incluyen:

- Marcas comerciales tradicionales de shampoo y acondicionador.
- Productos farmacéuticos para problemas capilares.
- Tratamientos profesionales ofrecidos por salones de belleza.
- Productos importados de cuidado capilar.

Aunque estos productos no siempre utilizan ingredientes naturales, compiten por satisfacer las mismas necesidades de los consumidores.

Fortalezas de la competencia

Las principales fortalezas de los competidores son:

- Reconocimiento de marca.
- Amplia presencia en supermercados y farmacias.
- Mayor inversión en publicidad.
- Diversidad de productos y presentaciones.

Debilidades de la competencia

Entre las debilidades identificadas se encuentran:

- Uso excesivo de componentes químicos.
- Precios elevados en algunos productos especializados.
- Menor personalización hacia las necesidades de los consumidores.
- Menor enfoque en sostenibilidad ambiental.

Estas debilidades representan oportunidades para Eco Capilar, ya que el emprendimiento puede diferenciarse mediante la utilización de ingredientes naturales, una atención más personalizada y una propuesta comprometida con el cuidado del medio ambiente.

3.4 PROPUESTA DE VALOR

La propuesta de valor de Eco Capilar consiste en ofrecer shampoo y acondicionador elaborados a base de romero, proporcionando una alternativa natural, accesible y efectiva para el cuidado del cabello.

Lo que hace diferente al emprendimiento es la combinación de calidad, ingredientes naturales y responsabilidad ambiental. Los productos buscan satisfacer las necesidades de personas que desean fortalecer su cabello, mejorar su apariencia y reducir el uso de productos químicos agresivos.

Entre los beneficios que ofrece Eco Capilar se destacan:

- Fortalecimiento del cabello.
- Hidratación y suavidad.
- Limpieza profunda del cuero cabelludo.
- Ingredientes naturales cuidadosamente seleccionados.
- Presentaciones atractivas y funcionales.
- Precio accesible.
- Compromiso con el cuidado ambiental mediante el uso de envases reciclables.

Los clientes elegirán Eco Capilar porque encontrarán una solución que combina bienestar, salud y sostenibilidad. Además, la marca busca generar confianza mediante productos de calidad y una comunicación transparente sobre los beneficios de sus ingredientes.

El análisis de mercado demuestra que Eco Capilar cuenta con oportunidades favorables para desarrollarse dentro del sector de productos naturales para el cuidado capilar. La existencia de una demanda creciente, un mercado objetivo claramente identificado y una propuesta de valor diferenciada constituyen elementos que respaldan la viabilidad comercial del emprendimiento.

4. PLAN OPERATIVO

4.1 Producto o servicio

Eco Capilar ofrecerá dos productos principales: shampoo de romero y acondicionador de romero. Ambos han sido diseñados para satisfacer las necesidades de personas que buscan alternativas naturales para el cuidado del cabello. El shampoo tendrá la función de limpiar profundamente el cuero cabelludo, eliminando impurezas y residuos acumulados, mientras que el acondicionador complementará el tratamiento proporcionando hidratación, suavidad y protección capilar.

Los productos estarán elaborados con extracto de romero, ingrediente reconocido por sus propiedades beneficiosas para el fortalecimiento del cabello. Además, se utilizarán insumos de calidad que garanticen la seguridad y eficacia del producto final.

La presentación inicial será en envases de 250 ml, con etiquetas que contengan información clara sobre ingredientes, forma de uso y beneficios del producto.

4.2 Procesos operativos

El proceso productivo de Eco Capilar comprende varias etapas que garantizan la calidad del producto final.

La primera etapa consiste en la adquisición de materias primas e insumos necesarios para la elaboración del shampoo y acondicionador. Posteriormente se realiza la preparación del extracto de romero, seguido de la mezcla con los demás componentes de la fórmula.

Una vez obtenida la mezcla adecuada, se procede al control de calidad para verificar características como textura, aroma, consistencia y apariencia. Después se realiza el envasado y etiquetado de los productos.

Finalmente, los productos terminados son almacenados y preparados para su distribución y comercialización.

4.3 Recursos necesarios

Para el funcionamiento de Eco Capilar se requieren recursos materiales, humanos y tecnológicos.

Entre los materiales se encuentran el romero, bases cosméticas, conservantes autorizados, envases plásticos, etiquetas y material de embalaje.

Las herramientas básicas incluyen recipientes de mezcla, balanzas digitales, embudos, utensilios de medición y equipos de almacenamiento.

En cuanto a tecnología, se utilizarán computadoras, teléfonos móviles e internet para la gestión administrativa y comercial.

4.4 Proveedores

Los proveedores serán seleccionados considerando criterios de calidad, precio y disponibilidad de los productos.

Los principales proveedores suministrarán:

- Romero.
- Bases para shampoo y acondicionador.
- Envases.
- Etiquetas.
- Material publicitario.

Mantener relaciones estables con proveedores confiables permitirá garantizar la continuidad de la producción.

4.5 Capacidad operativa

Durante la fase inicial se proyecta una capacidad de producción aproximada de 100 a 150 unidades mensuales. Esta cantidad permitirá atender la demanda local y evaluar la aceptación del producto.

Conforme aumenten las ventas, la capacidad podrá ampliarse mediante la adquisición de nuevos equipos y la contratación de personal adicional.

5. PLAN DE MARKETING

5.1 Estrategia de producto

La estrategia de producto estará orientada a destacar los beneficios naturales del romero y la calidad de los ingredientes utilizados.

Eco Capilar ofrecerá productos con una imagen atractiva, envases funcionales y etiquetas informativas que transmitan confianza y profesionalismo.

La diferenciación estará basada en el uso de ingredientes naturales y en el compromiso ambiental de la marca.

5.2 Estrategia de precio

El precio será establecido considerando los costos de producción, los precios de la competencia y la capacidad adquisitiva de los consumidores.

Se estima un precio entre Bs 30 y Bs 50 por unidad, buscando mantener una relación adecuada entre calidad y accesibilidad.

Esta estrategia permitirá atraer clientes y posicionar la marca en el mercado local.

5.3 Estrategia de promoción

La promoción se realizará principalmente mediante medios digitales.

Las principales acciones serán:

- Publicidad en Facebook.
- Publicidad en Instagram.
- Publicaciones en TikTok.
- Sorteos promocionales.
- Descuentos por lanzamiento.
- Programas de fidelización.

También se participará en ferias de emprendimiento y eventos relacionados con productos naturales.

5.4 Estrategia de distribución

La distribución se realizará mediante:

- Venta directa.
- Redes sociales.
- Entregas a domicilio.
- Tiendas de productos naturales.
- Salones de belleza.

Esta estrategia permitirá llegar a diferentes segmentos de clientes y ampliar gradualmente la cobertura del negocio.

6. PLAN ORGANIZACIONAL

6.1 Estructura organizacional

Durante la etapa inicial, Eco Capilar contará con una estructura organizacional simple.

La administración general estará a cargo del propietario, quien supervisará las actividades productivas, financieras y comerciales.

A medida que la empresa crezca, se incorporarán responsables para las áreas de producción, ventas y marketing.

6.2 Recursos humanos

Inicialmente se requerirá:

- Propietario o gerente.
- Responsable de producción.
- Responsable de ventas y atención al cliente.

Cada integrante desempeñará funciones específicas que contribuirán al cumplimiento de los objetivos empresariales.

6.3 Cultura organizacional

La cultura organizacional de Eco Capilar estará basada en valores como:

- Responsabilidad.
- Honestidad.
- Innovación.
- Calidad.
- Respeto al medio ambiente.

- Compromiso con los clientes.

Estos valores orientarán las decisiones y actividades de la empresa.

7. PLAN FINANCIERO

7.1 Inversión inicial

La inversión inicial estimada para Eco Capilar asciende aproximadamente a Bs 6.000.

Esta inversión incluye:

- Compra de materias primas.
- Adquisición de envases.
- Etiquetas.
- Equipos básicos.
- Publicidad.
- Capital de trabajo.

7.2 Costos y gastos

Los costos principales corresponden a:

- Materias primas.
- Envases.
- Etiquetado.
- Transporte.

Los gastos incluyen:

- Publicidad.
- Servicios básicos.
- Internet.
- Gastos administrativos.

7.3 Proyección de ingresos

Se proyecta una venta inicial de 100 unidades mensuales.

Si el precio promedio es de Bs 40 por producto, los ingresos mensuales serían aproximadamente Bs 4.000.

Con el crecimiento del negocio se espera incrementar progresivamente las ventas.

7.4 Estados financieros básicos

Los estados financieros permitirán evaluar el desempeño económico de la empresa.

Entre ellos se encuentran:

- Estado de resultados.
- Flujo de caja.
- Balance general proyectado.

Estos documentos facilitarán la toma de decisiones financieras.

7.5 Indicadores financieros

Los principales indicadores serán:

- Rentabilidad.
- Punto de equilibrio.
- Recuperación de la inversión.
- Margen de utilidad.

Estos indicadores permitirán medir la viabilidad económica del proyecto.

8. ANÁLISIS FODA

Fortalezas

- Productos naturales.
- Beneficios del romero.
- Compromiso ambiental.
- Atención personalizada.

Oportunidades

- Crecimiento del mercado natural.
- Mayor conciencia sobre el cuidado personal.
- Uso de redes sociales para promoción.

Debilidades

- Marca nueva en el mercado.
- Recursos financieros limitados.
- Baja experiencia inicial.

Amenazas

- Competencia consolidada.

- Cambios en preferencias del consumidor.
- Incremento de costos de materias primas.

9. ANÁLISIS DE RIESGOS

Los principales riesgos que podrían afectar a Eco Capilar son los financieros, operativos, comerciales y legales.

Entre ellos destacan la disminución de ventas, retrasos en el suministro de materias primas, ingreso de nuevos competidores y cambios en la normativa relacionada con productos cosméticos.

Para reducir estos riesgos se implementarán estrategias de planificación, control financiero y mejora continua.

10. ESTUDIO JURÍDICO Y LEGAL

Eco Capilar deberá cumplir con la normativa vigente en Bolivia para operar legalmente.

Entre los requisitos principales se encuentran:

- Obtención del NIT.
- Licencia de funcionamiento.
- Registro municipal correspondiente.
- Cumplimiento de obligaciones tributarias.

Asimismo, deberá respetar las disposiciones relacionadas con la comercialización de productos cosméticos.

11. IMPACTO DEL NEGOCIO

Eco Capilar generará un impacto positivo en diferentes ámbitos.

En el aspecto económico contribuirá a la generación de ingresos y empleo.

En el ámbito social promoverá el bienestar y el cuidado personal mediante productos naturales.

Desde la perspectiva ambiental fomentará el uso responsable de recursos y la utilización de envases reciclables.

Finalmente, impulsará el uso de herramientas digitales para fortalecer el emprendimiento y ampliar su alcance comercial.

12. CONCLUSIONES

El análisis realizado demuestra que Eco Capilar posee condiciones favorables para su desarrollo y crecimiento. La demanda creciente de productos naturales, la aceptación preliminar obtenida y la propuesta de valor diferenciada respaldan la viabilidad del proyecto.

Además, el emprendimiento presenta potencial para generar beneficios económicos, sociales y ambientales, convirtiéndose en una alternativa atractiva dentro del mercado de cuidado capilar.

13. RECOMENDACIONES

Se recomienda continuar realizando estudios de mercado, fortalecer la estrategia digital, ampliar progresivamente la línea de productos y mantener altos estándares de calidad.

También es importante establecer relaciones sólidas con proveedores y clientes para garantizar el crecimiento sostenible del negocio.

14. BIBLIOGRAFÍA

- Kotler, P., & Armstrong, G. (2021). *Fundamentos de marketing*. Pearson.
- Osterwalder, A., & Pigneur, Y. (2018). *Generación de modelos de negocio*. Deusto.
- Sapag Chain, N. (2021). *Preparación y evaluación de proyectos*. McGraw-Hill.
- Robbins, S., & Coulter, M. (2022). *Administración*. Pearson.

16. ANEXOS



Anexo - Ficha Técnica de Ingredientes (Solo Romero)



Único Ingrediente Clave:
Aceite y Extracto de Romero (*Rosmarinus officinalis*)



Extracto y Aceite Puro -
Estimula la circulación,
promueve el crecimiento.



Fortalece la raíz y
previene la caída, calma
el cuero cabelludo.

Fórmula de Base: Solo Romero



