

**Rios de Regalos: Plan de Negocios para un Emprendimiento de Detalles Premium
en Bogotá**

Paula Vanessa Rios Hernández

Director

Oscar Oswaldo Echavarria Salamanca



UNIVERSIDAD
SANTO TOMÁS

Administración de Empresas

Opción de Grado

Bogotá D.C.

2025-2

Dedicatoria

A mis papás, porque todo lo que soy fluye de ustedes, como un río que nunca deja de dar vida. Gracias por ser mis orillas seguras, por enseñarme a remar en contra de la corriente cuando ha sido necesario y por recordarme siempre que los sueños se alcanzan paso a paso, con amor y constancia. Este proyecto es también suyo, porque cada página lleva un pedacito de los sacrificios que hicieron por mí y del amor inmenso con el que me han acompañado siempre.

A esas personas especiales que aparecieron como estrellas en el camino, iluminando mis noches de cansancio y alegrando mis días de esfuerzo. No necesito nombrarlas, porque ellas saben que su apoyo está escrito en silencio entre las líneas de este trabajo.

Este proyecto es más que un plan: es un río de aprendizajes, de constancia y de gratitud. Hoy se convierte en un regalo no solo para mí, sino para todos los que han creído en mi camino y han puesto un poquito de luz en mis sueños.

Tabla de contenido

Tabla de contenido	3
Título	9
Lista de tablas	10
Lista de figuras.....	11
Resumen.....	12
Introducción	14
Problema	15
Objetivos	16
Objetivo principal	16
Objetivos secundarios	16
Descripción preliminar básica del producto o servicio	17
Descripción del producto	17
Descripción del proceso	19
Recepción y confirmación del pedido.....	20
Diseño y planeación del producto	21
Producción y personalización	21
Control de calidad y empaque.....	21
Metodología	23
Futuro general del sector al cual pertenece la empresa del plan propuesto	24
Planeación Estratégica	25
Misión	25

Visión	25
Valores.....	26
Análisis del sector económico	26
Objetivos Estratégicos	27
DOFA.....	29
Análisis Estratégico Derivado del DOFA	29
Know How	32
Concepto del Producto	33
Especificaciones.....	33
Usos y manejo.....	34
Imagen, Marca, Logo y Slogan del Producto	34
Imagen.....	35
Marca	35
Logo	36
Slogan	37
Resumen del Modelo de Negocio	37
Estudio de Mercado	39
Investigación del Mercado	39
Análisis de la Demanda	40
Nicho de Mercado	42
Buyer Persona	43
Determinación del Precio.....	44

Pronóstico de Ventas	45
Estrategias de Distribución	48
Canales de venta y contacto	48
Modalidades de entrega	49
Enfoque estratégico.....	49
Proyección futura.....	49
Estrategias de Promoción.....	50
Estrategia digital y redes sociales	50
Estrategias de contenido	52
Promociones y campañas especiales.....	53
Estrategia de fidelización.....	54
Publicidad – Marketing Mix	55
Enfoque publicitario.....	55
Medios publicitarios.....	56
Estrategia de comunicación	56
Promoción cruzada y alianzas.....	56
Publicidad emocional y estética.....	57
Postventa	57
Atención y seguimiento	57
Canales de comunicación postventa	58
Programas de fidelización.....	58
Gestión de reclamos y satisfacción	58

Construcción de comunidad.....	59
Estudio de Operaciones.....	60
Diagrama de Flujo.....	60
Recepción del pedido	62
Validación y confirmación del pedido	62
Diseño y planeación	63
Preparación de materiales	63
Producción y personalización	63
Control de calidad	64
Empaque y presentación	65
Coordinación y entrega	65
Seguimiento postventa	66
Distribución de Planta.....	66
Tipología de distribución	67
Zonas principales del espacio operativo	68
Integración del entorno digital y físico	70
Flujo operativo general	70
Factores de diseño del espacio	70
Proyección futura	71
Costos de Producción.....	71
Inversiones en Infraestructura.....	74
Inversiones en Capital de Trabajo	77

Estudio Organizacional	80
Organigrama.....	80
Dirección General	81
Área de Producción y Logística	82
Área de Marketing y Comunicación	82
Área Financiera y Administrativa	82
Perfiles de Cargo	83
Dirección General	83
Área de Producción y Logística	84
Área de Marketing y Comunicación	86
Área Financiera y Administrativa	87
Manual de Funciones	88
Dirección General / Fundadora	89
Área de Producción y Logística	90
Área de Marketing y Comunicación	91
Área Financiera y Administrativa	92
Requisitos Legales del Proyecto	93
Gastos Administrativos	95
Metodologías de Motivación	97
Enfoque motivacional del emprendimiento	97
Estrategias y metodologías aplicadas.....	98
Mecanismos de Liderazgo	100

Enfoque de liderazgo en Rios de Regalos.....	100
Principales mecanismos de liderazgo aplicados	100
Indicadores de Gestión.....	102
Tipos de indicadores	103
Seguimiento y control	105
Estudio Financiero	106
Presupuestos.....	106
Presupuesto de Inversión Inicial	107
Presupuesto de Operación Mensual	109
Flujo de Caja	111
Flujo de Caja Proyectado -Supuestos:	113
Resumen anual	115
Estados Financieros	116
Estado de Resultados (al cierre del primer año)	116
Balance General (al 31 de diciembre del primer año)	118
Estado de Flujo de Efectivo (primer año)	120
Indicadores de Evaluación Financiera	122
Referencias.....	124

Título

Rios de Regalos: Plan de Negocios para un Emprendimiento de Detalles Premium en Bogotá.

Lista de tablas

Tabla 1	Objetivos Estratégicos Rios de Regalos	28
Tabla 2	Análisis Estratégico Derivado del DOFA.....	31
Tabla 3	Pronostico de Ventas Rios de Regalos	47
Tabla 4	Costos de Producción Rios de Regalos	73
Tabla 5	Inversiones de Infraestructura Rios de Regalos	76
Tabla 6	Inversión en Capital de Trabajo Rios de Regalos	78
Tabla 7	Manual de Funciones Dirección General Rios de regalos	89
Tabla 8	Manual de Funciones Área de Producción y Logística Rios de Regalos	90
Tabla 9	Manual de Funciones Área de Marketing y comunicación Rios de Regalos	91
Tabla 10	Manual de Funciones Área Financiera y Administrativa Rios de Regalos	92
Tabla 11	Gastos Operativos Rios de Regalos.....	96
Tabla 12	Indicadores de Gestión Rios de Regalos	104
Tabla 13	Presupuesto Inversión Inicial Rios de Regalos	108
Tabla 14	Presupuesto Mensual Rios de Regalos.....	110
Tabla 15	Precio Promedio Ponderado Rios de Regalos	112
Tabla 16	Flujo de Caja Rios de Regalos	114
Tabla 17	Estado de Resultados Rios de Regalos.....	117
Tabla 18	Balance General Rios de Regalos	119
Tabla 19	Flujo de Efectivo Rios de Regalos	121

Lista de figuras

Figura 1 Productos Principales Rios de Regalos	17
Figura 2 Productos Complementarios Rios de Regalos.....	18
Figura 3 Diagrama de Procesos Rios de Regalos	19
Figura 4 Matriz DOFA de Rios de Regalos	29
Figura 5 Logo Rios de Regalos.....	37
Figura 6 Modelo CANVAS Rios de Regalos.....	38
Figura 7 Buyer Persona Rios de Regalos.....	44
Figura 8 Feed de Instagram Rios de Regalos	51
Figura 9 Estrategia de Contenido Rios de Regalos.....	53
Figura 10 Estrategia de Fidelización Rios de Regalos	54
Figura 11 Diagrama de Flujo Rios de Regalos	60
Figura 12 Distribución de Planta Rios de Regalos	67
Figura 13 Organigrama Rios de Regalos	81
Figura 14 Descripción de Cargo Dirección General Rios de Regalos.....	83
Figura 15 Descripción de Cargo Área de Producción y Logística Rios de Regalos	85
Figura 16 Descripción de Cargo Área de Marketing y Comunicación Rios de Regalos	86
Figura 17 Descripción de Cargo Área Financiera y Administrativa Rios de Regalos	87

Resumen

El presente proyecto de grado desarrolla la propuesta de creación del emprendimiento Rios de Regalos, una empresa dedicada a la elaboración y comercialización de regalos personalizados con enfoque artesanal y presencia digital en la ciudad de Bogotá. A través de este trabajo se demuestra la viabilidad técnica, administrativa, organizacional y financiera del negocio, destacando su capacidad de adaptación a las tendencias actuales del mercado y su potencial de crecimiento.

El proyecto surge de la identificación de una oportunidad en el mercado de detalles personalizados, impulsada por la creciente demanda de productos con valor emocional, diseños exclusivos y procesos de compra digitales. El emprendimiento responde a esta necesidad mediante una oferta diferenciada basada en la personalización, el diseño estético y la experiencia del cliente, gestionando sus ventas principalmente a través de redes sociales y plataformas digitales.

Desde el punto de vista operativo y organizacional, el negocio adopta una estructura liviana y flexible, liderada inicialmente por la fundadora, lo que permite optimizar recursos y mantener control sobre cada etapa del proceso productivo. El estudio de mercado confirmó una aceptación positiva hacia los productos personalizados, especialmente en segmentos jóvenes y adultos que valoran la exclusividad y el detalle en sus obsequios.

En el ámbito financiero, los resultados proyectados evidencian un emprendimiento rentable, con una alta rentabilidad sobre la inversión, una liquidez sólida y un bajo nivel de endeudamiento. Estos indicadores demuestran que es un proyecto económicamente sostenible,

capaz de mantener su operación y generar utilidades desde sus primeros meses de funcionamiento.

Finalmente, Rios de Regalos es una propuesta de negocio viable y con proyección a futuro, sustentada en una gestión eficiente, una estrategia de marketing digital efectiva y un enfoque en la personalización como elemento diferenciador. Su desarrollo no solo representa una oportunidad de crecimiento empresarial, sino también la materialización de una iniciativa creativa que integra pasión, propósito y visión emprendedora.

Introducción

El presente trabajo desarrolla el plan de negocios de Rios de Regalos, un emprendimiento de detalles premium en la ciudad de Bogotá, enfocado en la creación y comercialización de obsequios personalizados que combinan diseño, calidad y un fuerte componente emocional. Este proyecto surge como respuesta a la creciente tendencia de los consumidores por preferir experiencias únicas y significativas, reflejadas en regalos que trascienden lo material y logran transmitir un mensaje especial.

La propuesta se fundamenta en la elaboración de productos como globos burbuja decorados, cajas personalizadas con dulces, osos de rosas y arreglos creativos, todos ellos diseñados bajo una línea estética diferenciadora que busca posicionar la marca en el segmento premium accesible. Su canal principal de comercialización será el entorno digital, aprovechando la fuerza de redes sociales como Instagram y WhatsApp Business para conectar con los clientes de manera directa, cercana y eficiente.

Este plan de negocios tiene como propósito evaluar la viabilidad de la idea, identificar las características del mercado, diseñar estrategias de comunicación y establecer una estructura administrativa que garantice la sostenibilidad y el crecimiento del emprendimiento. A lo largo del documento se analizan el sector económico, el comportamiento del consumidor, el proceso productivo, así como los aspectos estratégicos y financieros que permitirán consolidar a Rios de Regalos como una alternativa competitiva dentro del mercado bogotano.

Problema

Para comenzar, en la ciudad de Bogotá el mercado de regalos y detalles personalizados ha demostrado que se encuentra en un gran crecimiento, gracias al impulso que le ha generado el comercio electrónico y los cambios en los hábitos de consumo de las personas, ya que hoy en día prefieren que los productos se fundamenten en la personalización, la exclusividad y el fácil acceso a su compra; aun así se enfrenta a una problemática en la que la oferta y competencia resulta ser poco innovadora y carece de diferenciación., lo que reduce el valor percibido de los consumidores y no se genere una fidelización.

Por lo tanto, es clave mencionar que varios emprendimientos de este sector no cuentan con un plan de negocios estructurados que les permita ser sostenibles a largo plazo, lo que genera que no puedan competir en un entorno tan fragmentado. Ante este escenario, Rios de Regalos tiene que enfrentar el reto de diseñar un modelo empresarial que le permita destacarse por su propuesta premium y personalizada, logrando al mismo tiempo viabilidad y permanencia en el mercado bogotano.

Objetivos

Los objetivos de este trabajo se orientan a estructurar el plan de negocios de Rios de Regalos, un emprendimiento de detalles premium en Bogotá, en el cual se busca comprender el comportamiento del mercado, diseñar productos personalizados que respondan a las tendencias actuales y consolidar una propuesta empresarial innovadora que combine diseño, calidad y valor emocional.

Objetivo principal

Desarrollar Plan de Negocios para un emprendimiento de detalles premium en Bogotá, por medio de regalos personalizados, que combinan diseño, calidad y emocionalidad, comercializados principalmente a través de redes sociales en la ciudad de Bogotá.

Objetivos secundarios

- Explorar la oferta y demanda de tiendas para detalles premium en Bogotá.
- Diseñar productos visualmente atractivos, personalizados y alineados con las tendencias del mercado actual.
- Proponer un plan de negocios para la tienda de detalles premium en Bogotá.

Descripción preliminar básica del producto o servicio

En este apartado se abordan dos elementos centrales del plan de negocios: la descripción del producto y la descripción del proceso. El primero permite identificar las características principales de los detalles que ofrece Rios de Regalos, resaltando su valor diferencial frente a la competencia. El segundo expone el camino que sigue cada obsequio desde la recepción del pedido hasta la entrega final, mostrando cómo se garantiza la calidad, la personalización y la experiencia del cliente. En conjunto, ambos apartados permiten comprender de manera integral la propuesta de valor del emprendimiento y su potencial en el mercado de los regalos premium en Bogotá.

Descripción del producto

El producto estrella de Rios de Regalos, es el globo burbuja decorado, elaborado con materiales resistentes y de alta calidad, al que se le incorporan mensajes personalizados en vinilo adhesivo o marcadores, confetis metálicos y elementos decorativos internos, cada globo se presenta sobre una base de cartón o madera, además sus tonos dependen del gusto del cliente. También, está decorado con flores naturales o artificiales, lazos de cinta satinada y golosinas de diferentes marcas, esta combinación convierte cada obsequio en una pieza única, diseñada de acuerdo con los gustos y preferencias del cliente (Ver figura1).

Figura 1

Productos Principales Rios de Regalos



Nota. Elaboración propia (2025).

El portafolio de la marca también integra productos complementarios que diversifican la oferta y generan compras de mayor valor, así mejorando la rentabilidad del negocio, estos productos se pueden observar en la Figura 2 y los principales son:

- Osos de rosas de fomi, elaborados artesanalmente y presentados en cajas decorativas transparentes.
- Cajas decoradas con dulces, personalizadas con vinilos, papeles de diseño y chocolates premium.
- Flores de listón, una alternativa elegante y duradera frente a los arreglos florales naturales.

Figura 2

Productos Complementarios Rios de Regalos



Nota. Elaboración propia (2025).

Todos los productos comparten una misma línea estética: diseño personalizado, alta calidad en materiales, presentación impecable y un estilo premium que busca diferenciarse de las ofertas tradicionales del mercado.

Descripción del proceso

El proceso productivo de Rios de Regalos se basa en un modelo de personalización bajo demanda, lo que permite optimizar recursos, reducir riesgos financieros asociados a inventarios y garantizar que cada obsequio cumpla con las expectativas específicas del cliente, este esquema se adapta de manera eficiente a la naturaleza del negocio, que busca diferenciarse por la exclusividad, el detalle estético y el valor emocional de cada producto.

El proceso puede dividirse en cinco etapas principales como se puede ver en la Figura 3.

Figura 3

Diagrama de Procesos Rios de Regalos



Nota. *Elaboración propia (2025).*

Recepción y confirmación del pedido

- El cliente realiza el pedido a través de Instagram Shopping o WhatsApp Business, seleccionando el tipo de obsequio (globo burbuja, caja con dulces, oso de rosas, flores de listón, entre otros).
- Se definen aspectos personalizados como nombre, mensaje, colores, combinación de materiales y fecha de entrega.
- Se confirma el pago mediante transferencias digitales o pasarelas de pago aliadas (ejemplo: MercadoPago o Wompi).

Diseño y planeación del producto

- Con base en las indicaciones del cliente, se elabora un esquema preliminar del diseño.
- Se seleccionan los insumos necesarios (globos, vinilos adhesivos, flores, chocolates, cintas, cajas).
- En esta etapa, se organiza el pedido en función de tiempos de entrega y se establecen prioridades en fechas de alta demanda.

Producción y personalización

- Se lleva a cabo el armado del producto en el área de trabajo asignada.
- Se realizan tareas como: inflado del globo burbuja, aplicación del vinilo personalizado, decoración interna (confetis metálicos, pétalos, figuras), montaje de la base floral y ensamblaje de complementos (chocolates, peluches o tarjetas).
- El proceso es manual y artesanal, lo que garantiza el cuidado en los detalles y refuerza la propuesta de exclusividad de la marca.

Control de calidad y empaque

- Antes de la entrega, se verifica que el producto cumpla con los estándares de diseño, resistencia del material, correcta ortografía en los mensajes y acabado visual.
- Se procede al empaque en cajas protectoras o envoltorios decorativos que aseguran tanto la protección del producto durante el transporte como una presentación acorde con el carácter premium de la marca.

Entrega y servicio postventa

- La entrega se realiza a través de logística propia (motorizados o bicicleta para zonas cercanas) o mediante alianzas con servicios de mensajería como Rappi, Mensajeros Urbanos o Picap Envíos.
- Una vez entregado el pedido, se solicita al cliente su retroalimentación mediante mensajes de WhatsApp o a través de un código QR incluido en el empaque, que invita a compartir la experiencia en redes sociales.
- Este paso fortalece la fidelización del cliente y genera contenido orgánico para la marca.

El proceso productivo de Rios de Regalos se caracteriza por ser flexible, artesanal y altamente dependiente de la creatividad y la personalización, lo cual constituye su principal valor agregado. Asimismo, al operar bajo demanda, se asegura la eficiencia en el uso de recursos, evitando sobre costos por inventario y ajustando la producción a las tendencias y preferencias del consumidor en tiempo real.

Metodología

La presente investigación se desarrolla bajo un enfoque cualitativo descriptivo, dado que busca comprender y analizar las características del mercado de detalles premium en la ciudad de Bogotá, así como la viabilidad del emprendimiento Rios de Regalos. Este enfoque permite describir las condiciones del entorno, el comportamiento de los consumidores y los aspectos diferenciadores del producto, sin manipular variables ni establecer relaciones causales.

El método utilizado corresponde al análisis descriptivo del contexto empresarial, el cual permite identificar las condiciones del sector, las tendencias del mercado y los factores internos y externos que influyen en el desarrollo del plan de negocios, con el fin de estructurar un modelo empresarial coherente con la realidad del entorno.

La población de estudio se centra en el mercado bogotano de regalos y detalles personalizados, especialmente en consumidores que buscan productos con diseño, calidad y valor emocional. El análisis considera también la competencia existente dentro del sector, identificando sus características, estrategias y nivel de innovación.

La recolección de información se realizará mediante la observación del entorno del mercado, de esta manera se podrá describir las oportunidades de crecimiento y las tendencias que benefician a emprendimientos como Rios de Regalos.

Finalmente, el análisis de la información se basa en la interpretación cualitativa de los datos obtenidos, permitiendo identificar los principales elementos para la formulación del plan de negocios: el público objetivo, la propuesta de valor, la estructura operativa y las estrategias de posicionamiento.

Futuro general del sector al cual pertenece la empresa del plan propuesto

Para comenzar, Rios de Regalos pertenece al sector terciario o de servicios, específicamente al subsector del comercio al por menor, dentro de la categoría de venta y distribución de regalos personalizados y artículos decorativos, esto quiere decir que este tipo de empresas se enfocan en ofrecer productos que combinan diseño, calidad y emocionalidad, generando experiencias significativas para los consumidores.

Por otro lado, *(Inicio - Observatorio de eCommerce, s/f)*. Esta tendencia favorece directamente a los emprendimientos que, como Rios de Regalos, basan su modelo en la personalización y la venta digital de productos con valor emocional.

A mediano plazo, el sector se proyecta hacia una mayor profesionalización y diferenciación, en la que las empresas deberán integrar herramientas tecnológicas para optimizar la atención, la logística y la experiencia de usuario. Además, la sostenibilidad y el uso de materiales ecológicos se consolidarán como factores clave de competitividad, impulsando la creación de marcas más responsables y cercanas al consumidor.

El futuro del sector, por tanto, será altamente competitivo pero lleno de oportunidades, especialmente para aquellas empresas que logren combinar creatividad, calidad, innovación y conexión emocional con sus clientes. En este contexto, Rios de Regalos tiene la posibilidad de posicionarse como una marca sólida dentro del mercado local, aprovechando las tendencias del comercio electrónico y el creciente interés por los productos personalizados y con significado.

Planeación Estratégica

Una planeación estratégica, se basa en construir el eje central que busca orientar y centrar las decisiones de la empresa, para esto Rios de Regalos tiene como objetivo proyectar un rumbo claro y coherente para así poder llegar a consolidar a la empresa en el mercado premium de detalles personalizados en Bogotá en los próximos años.

En este apartado, se encontrará los fundamentos y herramientas que permitirán orientar las decisiones operativas, fortalecer la identidad de marca, asegurar la competitividad y responder con agilidad a las condiciones del mercado. Se define aquí la misión, visión, valores, objetivos estratégicos, y análisis DOFA, así como estrategias derivadas, todas con un horizonte de aplicación a corto y mediano plazo.

Misión

Rios de Regalos es brindar momentos significativos a través de detalles premium personalizados que transmitan emociones auténticas y fortalezcan los lazos entre las personas. Existimos para transformar un regalo en una experiencia emocional, ofreciendo productos diseñados con creatividad, calidad y dedicación, que generen valor tanto para nuestros clientes como para la comunidad. Nuestra razón de ser es conectar corazones mediante obsequios que inspiran, alegran y comunican sentimientos de manera única, contribuyendo así a una sociedad más empática y humana.

Visión

Nuestro propósito es consolidarnos para el año 2027 como una marca líder en Bogotá dentro del mercado de regalos premium personalizados, reconocida por su innovación, excelencia en el servicio y capacidad para crear experiencias que conectan emocionalmente a las

personas. Buscamos crecer de manera sostenible, fortaleciendo la confianza de nuestros clientes y posicionándonos como una empresa referente en creatividad, calidad y compromiso social.

Valores

Los valores de Rios de Regalos representan los principios que orientan cada decisión, acción y relación dentro de la organización. Son la base de su cultura empresarial y el reflejo del compromiso con sus clientes, colaboradores y entorno.

- **Calidad:** Compromiso permanente con la excelencia en los productos, procesos y servicio, garantizando resultados que superen las expectativas del cliente.
- **Creatividad:** Capacidad para generar ideas innovadoras que den vida a detalles únicos, transformando emociones en experiencias memorables.
- **Compromiso:** Cumplir con responsabilidad, disciplina y pasión cada meta propuesta, asegurando coherencia entre lo que se promete y lo que se entrega.
- **Honestidad:** Actuar con transparencia y ética en cada proceso, fortaleciendo la confianza con clientes, aliados y la comunidad.
- **Pasión:** Trabajar con amor, entrega y dedicación, reconociendo que cada detalle es una oportunidad para inspirar y generar felicidad.

Análisis del sector económico

En la ciudad de Bogotá, el mercado de regalos personalizados ha mostrado un *crecimiento notable* debido a los cambios en los hábitos de consumo y al auge del comercio electrónico. Las personas actualmente prefieren obsequios que representen emociones y experiencias, más allá de los productos convencionales, lo que ha impulsado la aparición de nuevos emprendimientos enfocados en el diseño artesanal y en la atención personalizada.

No obstante, el sector presenta retos importantes, entre ellos la alta competencia y la poca diferenciación de la oferta existente. Muchos negocios carecen de un plan de negocios estructurado, lo que limita su sostenibilidad y su capacidad para competir en el largo plazo. Este contexto genera la necesidad de implementar estrategias sólidas que permitan destacar por la calidad, la creatividad y la conexión emocional con los clientes.

Dentro de este panorama, Rios de Regalos surge como una propuesta innovadora que responde a las tendencias actuales del mercado, al ofrecer productos personalizados elaborados de forma artesanal, con materiales de alta calidad y un diseño cuidadosamente planeado. Su enfoque en la atención al detalle y la venta digital le permite adaptarse a las preferencias de un consumidor moderno, que busca practicidad, cercanía y significado en cada compra.

En síntesis, el sector económico en el que se inserta este emprendimiento presenta condiciones favorables para el crecimiento, pero exige una gestión estratégica y diferenciadora para alcanzar competitividad y permanencia en el mercado bogotano.

Objetivos Estratégicos

Los objetivos estratégicos de Rios de Regalos se formulan en coherencia con el propósito central del proyecto: desarrollar un plan de negocios sólido para un emprendimiento de detalles premium en Bogotá, basado en la personalización, la creatividad y la emocionalidad, con un enfoque de comercialización digital.

Cada objetivo busca materializar de forma práctica los resultados del proyecto, garantizando la coherencia entre la propuesta conceptual y su implementación empresarial, como se muestra en la Tabla 1.

Tabla 1*Objetivos Estratégicos Rios de Regalos*

Código	Objetivo Estratégico	Relación con los objetivos del proyecto	Plazo estimado
OE1	Analizar las condiciones del mercado bogotano de detalles premium para identificar oportunidades, niveles de demanda y tendencias de consumo.	Deriva del objetivo específico de <i>explorar la oferta y demanda de tiendas para detalles premium en Bogotá.</i>	Corto plazo (2025)
OE2	Diseñar y fortalecer la propuesta de productos personalizados que integren diseño, calidad y emocionalidad como factores diferenciadores frente a la competencia.	Se relaciona directamente con el objetivo de <i>diseñar productos visualmente atractivos, personalizados y alineados con las tendencias del mercado actual.</i>	Corto plazo (2025–2026)
OE3	Estructurar un modelo de negocio sostenible que contemple aspectos administrativos, operativos y financieros, adaptado a las necesidades del mercado objetivo.	Vinculado al objetivo general de <i>desarrollar el plan de negocios para un emprendimiento de detalles premium en Bogotá.</i>	Mediano plazo (2026)
OE4	Consolidar la presencia digital de la marca mediante estrategias de marketing emocional y posicionamiento en redes sociales como principal canal de comercialización.	Apoya el objetivo general al centrarse en la comercialización a través de redes sociales.	Corto plazo (2025–2026)
OE5	Implementar mecanismos de evaluación y mejora continua que permitan medir resultados y asegurar la viabilidad del plan de negocios propuesto.	Conecta con el objetivo específico de <i>proponer un plan de negocios viable y adaptable a las condiciones del entorno.</i>	Mediano plazo (2026–2027)

Nota. *Elaboración propia (2025).*

DOFA

La matriz DOFA (Debilidades, Oportunidades, Fortalezas y Amenazas) permite identificar los factores internos y externos que influyen en el desempeño de Rios de Regalos. Su objetivo es servir como base para la toma de decisiones estratégicas que garanticen la sostenibilidad, competitividad y posicionamiento del emprendimiento en el corto y mediano plazo (Ver Figura 4).

Figura 4

Matriz DOFA de Rios de Regalos



Nota. Elaboración propia (2025).

Análisis Estratégico Derivado del DOFA

A partir de los resultados obtenidos en la matriz DOFA, se plantea el análisis estratégico derivado, cuyo propósito es transformar los hallazgos en acciones concretas que fortalezcan la competitividad y sostenibilidad del emprendimiento. Este análisis permite identificar las estrategias más adecuadas para aprovechar las fortalezas y oportunidades del entorno, al tiempo que se gestionan las debilidades y amenazas que pueden afectar el desempeño del emprendimiento.

Tabla 2*Análisis Estratégico Derivado del DOFA*

Tipo de Estrategia	Descripción
Estrategias FO (Fortalezas + Oportunidades)	• Aprovechar la personalización y el diseño diferenciado para posicionar la marca como una opción premium en redes sociales • Establecer colaboraciones con influenciadores locales y proveedores aliados para aumentar la visibilidad y el alcance.
Estrategias FA (Fortalezas + Amenazas)	• Hay que destacar la calidad artesanal y la atención personalizada como ventaja competitiva frente a la saturación del mercado. • Implementar políticas de satisfacción y cumplimiento que refuercen la confianza del cliente en entornos digitales.
Estrategias DO (Debilidades + Oportunidades)	• Fortalecer la presencia digital mediante estrategias de bajo costo como marketing de contenido, storytelling y participación en comunidades locales. • Gestionar alianzas que reduzcan costos logísticos y mejoren la eficiencia de entregas.
Estrategias DA (Debilidades + Amenazas)	• Diversificar los canales de venta (página web, marketplace o alianzas con tiendas físicas) para reducir la dependencia de redes sociales. • Implementar un plan de mejora operativa y de control de inventarios para evitar retrasos y pérdidas en temporadas de alta demanda.

Nota. *Elaboración propia (2025).*

Know How

El *Know How* de Rios de Regalos se fundamenta en la combinación de conocimientos empíricos y teóricos, tanto en el ámbito administrativo como en el proceso de elaboración de los productos. Por un lado, la formación académica en administración de empresas aporta las herramientas teóricas necesarias para la planeación estratégica, la gestión eficiente de recursos y la estructuración de un modelo de negocio sólido.

Por otro lado, la experiencia práctica ha permitido adquirir un conocimiento profundo sobre la creación de los detalles personalizados, desde el diseño y la selección de materiales hasta la composición visual y el acabado final de cada producto. Este dominio empírico, complementado con una comprensión teórica del mercado y de las tendencias del consumidor, fortalece la capacidad de la empresa para ofrecer artículos con identidad, calidad y valor emocional.

Gracias a esta combinación de saberes, Rios de Regalos cuenta con una ventaja distintiva que le permite unir lo creativo con lo empresarial, logrando productos bien diseñados, gestionados con profesionalismo y enfocados en generar experiencias memorables para el cliente.

Concepto del Producto

Rios de Regalos nace del deseo de convertir cada detalle en una experiencia emocional. Su esencia no se encuentra únicamente en el producto físico, sino en el sentimiento que transmite, cada obsequio busca ser el reflejo de un mensaje personal, un gesto que hable sin palabras y que permita fortalecer los vínculos entre las personas.

La necesidad principal que satisface es la de expresar emociones auténticas de una manera especial, significativa y personalizada. En un mundo donde las relaciones muchas veces se vuelven impersonales o digitales, Rios de Regalos ofrece la posibilidad de recuperar la cercanía a través de un detalle que representa atención, tiempo y afecto.

Las personas eligen estos productos porque les gusta regalar experiencias con sentido, porque encuentran en ellos una forma de demostrar sentimientos profundos y de dejar una huella en quien los recibe. Quienes los prefieren no buscan un simple obsequio, sino un gesto emocional que conmueva, que sorprenda y que comunique lo que muchas veces no se puede decir con palabras.

Especificaciones

Los productos de Rios de Regalos se caracterizan por su cuidado diseño, presentación estética y elaboración artesanal, concebidos para transmitir emociones auténticas a través de una experiencia visual y sensorial. Cada obsequio se diseña de manera personalizada, atendiendo a los gustos, colores y mensajes que el cliente desea expresar.

El producto principal es el globo burbuja decorado, elaborado con materiales de alta calidad y resistencia. Este incluye elementos internos como confetis metálicos, pétalos, figuras o

mensajes personalizados en vinilo adhesivo, acompañado de una base decorativa de cartón o madera y detalles florales o dulces, según la elección del cliente.

Además, la marca ofrece productos complementarios como osos de rosas de fomi, cajas decoradas con chocolates y flores de listón, todos bajo una misma línea estética que resalta la elegancia, la armonía visual y el estilo premium. Cada diseño busca generar una sensación de exclusividad y delicadeza, en la que los colores, las texturas y los materiales se combinan de forma equilibrada.

Usos y manejo

Los productos de Rios de Regalos están diseñados para ser utilizados como detalles conmemorativos y expresivos en diferentes momentos especiales de la vida. Su principal uso es el complementar celebraciones y gestos afectivos, convirtiéndose en un medio para comunicar sentimientos de amor, amistad, agradecimiento o felicitación.

Pueden obsequiarse en fechas significativas como cumpleaños, aniversarios, graduaciones, logros personales o simplemente como un gesto espontáneo para alegrar el día de alguien especial. Su presentación estética y personalizada los hace apropiados tanto para momentos íntimos y familiares como para ocasiones formales o corporativas, donde se busca proyectar elegancia y cuidado en los detalles.

En cuanto a su manejo, cada producto requiere trato delicado y almacenamiento en lugares frescos y secos, evitando la exposición directa al sol o al calor para preservar la integridad de los materiales y prolongar su duración. Los globos burbuja deben manipularse con precaución, evitando contacto con objetos punzantes o superficies ásperas.

Imagen, Marca, Logo y Slogan del Producto

La identidad visual de Rios de Regalos refleja la esencia emocional y elegante del emprendimiento. Cada elemento gráfico fue cuidadosamente diseñado para transmitir alegría, sofisticación y cercanía, valores que representan la personalidad de la marca y la experiencia que ofrece a sus clientes.

Imagen

La imagen de Rios de Regalos busca transmitir una sensación de elegancia, calidez y cercanía emocional. Cada elemento visual: colores, tipografía, formas y estilo fotográfico, fue diseñado para reflejar la esencia de la marca: celebrar los sentimientos a través de los detalles.

Los tonos dorado, blanco y negro refuerzan la identidad premium del emprendimiento. El dorado simboliza distinción y alegría; el blanco, pureza y armonía; y el negro, elegancia y modernidad. En conjunto, estos colores crean una estética equilibrada, visualmente atractiva y coherente con el concepto de regalos exclusivos.

La imagen general de la marca combina lo artesanal con lo sofisticado. Transmite confianza, cariño y dedicación, invitando al cliente a vivir una experiencia emocional desde el primer contacto visual hasta la entrega del producto. Cada composición, empaque y publicación refleja el compromiso de la marca con el buen gusto, la creatividad y la autenticidad.

Es decir, la imagen de Rios de Regalos no solo comunica estilo y belleza, sino también emociones y significados, convirtiéndose en un puente entre la estética y el sentimiento que inspira a regalar con propósito.

Marca

La marca Rios de Regalos surge de una conexión personal y emocional. El nombre nace de la intención de incorporar el apellido Rios de la creadora, como una forma de dejar un pedazo

de la identidad dentro del emprendimiento. De esta manera, la marca no solo representa una empresa, sino también un reflejo personal de esfuerzo, creatividad y pasión por los detalles.

El concepto de “Rios” simboliza fluidez, vida y continuidad, evocando la forma en que los sentimientos se expresan y fluyen a través de los regalos. Cada detalle representa una corriente de emociones que conecta a las personas, transmitiendo cariño, gratitud y felicidad.

Así, Rios de Regalos se consolida como una marca que fusiona la historia personal con la emocionalidad del producto, proyectando autenticidad, sensibilidad y cercanía. Su propósito es mantenerse en la mente del consumidor como una alternativa premium, creativa y significativa, que convierte el arte de regalar en una experiencia llena de sentimiento y estilo.

Logo

El logo como se puede observar en la Figura 5, combina elementos gráficos alusivos a los regalos y detalles, integrados dentro de un diseño circular que simboliza armonía, continuidad y conexión entre las personas. El nombre Rios de Regalos evoca fluidez, movimiento y abundancia, reforzando la idea de que cada producto es una expresión constante de sentimientos. Los tonos dorados, blanco y negro comunican elegancia, equilibrio y modernidad, consolidando una imagen premium que inspira confianza y calidez al mismo tiempo.

Además, cuenta con dos versiones de presentación: una sobre fondo claro, que resalta la elegancia y sobriedad del diseño; y otra sobre fondo oscuro, que potencia el contraste y la visibilidad de los elementos dorados. Ambas versiones garantizan versatilidad y coherencia visual en diferentes soportes digitales y físicos, manteniendo la identidad de la marca en todo tipo de aplicaciones.

Figura 5*Logo Rios de Regalos*

Nota. *Elaboración propia (2025).*

Slogan

El eslogan “Un río de sorpresas, un mar de sonrisas” refleja la esencia emocional de Rios de Regalos. A través de esta frase, la marca expresa su propósito de generar alegría, conexión y emoción en cada detalle. El “río de sorpresas” representa la creatividad y la variedad constante de productos que fluyen como gestos llenos de significado, mientras que el “mar de sonrisas” simboliza la felicidad que surge al regalar y recibir algo especial.

Este mensaje resume la promesa de la marca: convertir cada obsequio en una experiencia que emociona, inspira y deja huella, reafirmando que regalar es una manera de transmitir sentimientos genuinos y crear recuerdos inolvidables.

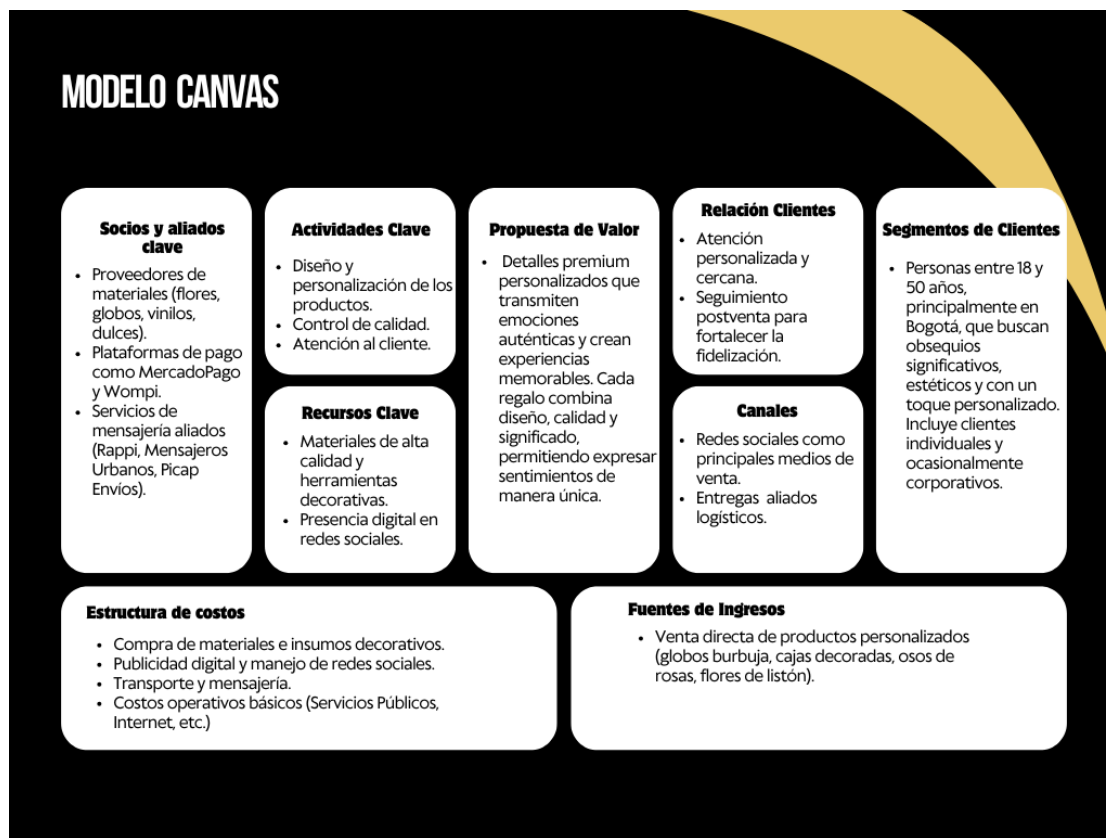
Resumen del Modelo de Negocio

El modelo de negocio de Rios de Regalos se estructura con base en el Modelo CANVAS, que a través de este esquema se identifican los elementos esenciales que hacen viable el

proyecto, este modelo resume cómo Rios de Regalos transforma su idea en una propuesta sostenible, integrando la creatividad, la personalización y la conexión emocional como pilares para generar valor y mantener una relación cercana con sus clientes (Ver figura 6).

Figura 6

Modelo CANVAS Rios de Regalos



Nota. Elaboración propia (2025)

Estudio de Mercado

El estudio de mercado de Rios de Regalos tiene como propósito analizar y comprender el entorno comercial en el que se desarrollará el emprendimiento, identificando las oportunidades, características y preferencias del público objetivo en la ciudad de Bogotá. Este análisis permite evaluar la viabilidad del proyecto dentro del sector de los detalles premium personalizados, considerando factores como la demanda, la competencia, las tendencias de consumo y las estrategias de posicionamiento.

A través de este estudio se busca obtener una visión integral del mercado, que sirva como base para la toma de decisiones estratégicas en aspectos como el diseño de los productos, la fijación de precios, los canales de distribución y la comunicación con el cliente. De esta manera, se asegura que Rios de Regalos se consolide como una marca competitiva, atractiva y alineada con las necesidades emocionales y estéticas de los consumidores bogotanos.

Investigación del Mercado

La investigación del mercado de Rios de Regalos busca comprender el comportamiento del sector de los detalles premium personalizados en Bogotá, con el fin de identificar las oportunidades y condiciones que permiten la consolidación del emprendimiento. Este análisis se enfoca en las tendencias del comercio electrónico, las preferencias de los consumidores y la dinámica competitiva dentro del mercado local.

El comercio electrónico en Colombia ha experimentado un crecimiento sostenido en los últimos años, impulsado por la digitalización y el cambio en los hábitos de consumo. Según datos del *Observatorio de eCommerce* (s/f) las ventas en línea mantienen un crecimiento anual superior al 15 % y un informe anual de la Cámara Colombiana de Comercio Electrónico reportó

que durante 2024 el comercio electrónico creció un 26,7 %, alcanzando más de 105 billones de pesos en ventas (“Comercio electrónico en Colombia creció un 26,7% en 2024”, 2025), lo que demuestra la consolidación de las plataformas digitales como canales principales de compra.

De acuerdo con Ruiz (2025) y como lo explica en su artículo el 48 % de los consumidores colombianos realiza compras en línea semanalmente, siendo las redes sociales uno de los medios preferidos para descubrir nuevos productos y marcas. Este comportamiento refuerza la pertinencia del modelo de Rios de Regalos, que centra su comercialización en Instagram y WhatsApp Business, plataformas que permiten mantener una comunicación directa, personalizada y emocional con el cliente.

Por otro lado, el mercado de los regalos y detalles personalizados ha mostrado un notable crecimiento. Según un informe de (Markets, 2025), el mercado colombiano de obsequios e incentivos proyecta alcanzar 1,59 mil millones de dólares para 2029, con un crecimiento anual del 9,1 %, evidenciando un entorno favorable para los emprendimientos que combinan diseño, creatividad y personalización.

En este contexto, Rios de Regalos se posiciona como una propuesta que responde a las nuevas expectativas del consumidor moderno: busca productos emocionales, estéticamente atractivos y personalizados, que reflejen sentimientos auténticos. La tendencia hacia los regalos experienciales y el crecimiento de la venta digital confirman que el proyecto cuenta con un mercado en expansión y con altas posibilidades de sostenibilidad en el mediano plazo.

Análisis de la Demanda

El mercado de regalos personalizados en Bogotá presenta un escenario favorable para el emprendimiento de Rios de Regalos, pues la demanda de productos con valor emocional se

fortalece en un entorno digital en crecimiento. En Colombia, la penetración del comercio electrónico permite que una parte muy significativa de los usuarios frecuentes compren.

La ciudad de Bogotá, como núcleo urbano con alta conectividad e inclusión financiera, concentra una proporción importante de las ventas online en el país. Un informe apunta a que la región de Bogotá acapara cerca del 46 % de las ventas de comercio electrónico en Colombia (PCMI, 2025).

Por otra parte, el mercado de regalos, souvenirs y detalles ha sido identificado como un nicho en crecimiento en Colombia, con una tendencia hacia productos hechos a mano, personalizados y con una propuesta de autenticidad que responde al deseo de los consumidores de diferenciarse.

Para la empresa, esto implica que la demanda relevante no solo responde a ocasiones tradicionales (cumpleaños, aniversarios, celebraciones) sino también a demandas impulsadas por la digitalización, el impulso de compra por redes sociales, y la búsqueda de experiencias. Debido a esto, se observa que los consumidores están más dispuestos a adquirir regalos personalizados a través de canales digitales, lo que favorece el modelo de negocio centrado en Instagram y WhatsApp Business.

En resumen, la demanda para Rios de Regalos puede considerarse sólida y con proyección, pues combina un mercado en expansión digital, un segmento de clientes con disposición a comprar detalles con valor emocional y una ciudad que concentra buena parte del flujo online. La clave estará en capturar esa demanda mediante una propuesta atractiva, bien diferenciada y con una experiencia de compra adecuada.

Nicho de Mercado

El nicho de mercado de Rios de Regalos se enfoca en el segmento de los regalos personalizados premium, dirigidos a personas que buscan expresar emociones auténticas por medio de detalles significativos y visualmente atractivos. Este público no solo busca un producto, sino una experiencia emocional que les permita transmitir cariño, amor o gratitud a través de un obsequio cuidadosamente diseñado.

Desde el punto de vista demográfico, el nicho está conformado por hombres y mujeres entre 18 y 50 años, principalmente ubicados en la ciudad de Bogotá, con un nivel socioeconómico medio y medio-alto, son personas jóvenes y adultas con afinidad por las redes sociales, familiarizadas con las compras en línea y con gusto por los productos personalizados, estéticos y de buena presentación.

En cuanto a los aspectos psicográficos, este grupo de consumidores se caracteriza por su sensibilidad hacia los detalles y su deseo de regalar algo único, hecho con dedicación, además valoran la creatividad, el diseño y la originalidad, y se sienten atraídos por marcas que transmiten cercanía, confianza y autenticidad. Para ellos, regalar no es un acto rutinario, sino una forma de comunicación emocional que busca generar recuerdos y vínculos afectivos.

A nivel conductual, los clientes de este nicho suelen realizar compras con motivos especiales como cumpleaños, aniversarios, logros o fechas conmemorativas. Se inclinan por marcas que les brinden atención personalizada, opciones de personalización y una experiencia visual atractiva desde las redes sociales hasta la entrega final. Su decisión de compra se ve influenciada por la estética del producto, la historia detrás de la marca y la calidad en la presentación.

Este nicho representa una oportunidad sólida dentro del mercado actual, donde la tendencia hacia lo personalizado y lo emocional está en aumento, esto ayuda a que el emprendimiento se diferencia al ofrecer una propuesta que combina diseño, exclusividad y conexión humana, permitiendo que cada detalle se convierta en una forma de expresar sentimientos auténticos y duraderos.

Buyer Persona

Para comprender mejor el comportamiento y las necesidades del público objetivo que está dentro del nicho de mercado de Rios de Regalos, es fundamental construir un perfil detallado del cliente ideal. Este perfil, conocido como *Buyer Persona*, permite identificar los intereses, hábitos, motivaciones y expectativas de los consumidores, facilitando la creación de estrategias más efectivas y personalizadas (Ver figura 7)

Figura 7*Buyer Persona Rios de Regalos***Nota.** *Elaboración propia (2025).*

Determinación del Precio

La estrategia de precios del emprendimiento se orienta a reflejar la calidad, exclusividad y valor emocional que caracteriza sus productos. Dado que este se posiciona dentro del segmento premium accesible, los precios no solo responden a los costos de producción, sino también a la percepción de valor que los clientes asocian con la personalización, el diseño y la experiencia que ofrece la marca.

El objetivo principal es que cada cliente perciba que el precio del producto está justificado por su originalidad, presentación y significado emocional, más que por su tamaño o

cantidad de elementos. En este sentido, el precio se convierte en un indicador de calidad y distinción, coherente con la promesa de marca de Rios de Regalos: convertir los detalles en experiencias memorables.

Los precios se determinan considerando factores como el nivel de personalización, el tipo de materiales utilizados, la complejidad del diseño y el público al que se dirige. Los márgenes de rentabilidad oscilan entre el 65 % y el 100 %, permitiendo mantener una propuesta diferenciada dentro del mercado y, al mismo tiempo, una percepción de valor acorde al segmento.

En el mercado bogotano, los regalos personalizados de tipo premium presentan precios que varían entre \$100.000 y \$800.000 COP, dependiendo de la exclusividad y los complementos incluidos. En este contexto, Rios de Regalos se ubica estratégicamente en un punto medio, ofreciendo productos entre \$90.000 y \$300.000 COP como gama estándar, y ediciones especiales que pueden alcanzar valores superiores según la personalización solicitada.

Esta estructura de precios busca atraer a un cliente que valore la estética, el detalle y la conexión emocional, más que el precio más bajo. Así, el valor de los productos no se mide únicamente en términos monetarios, sino en la capacidad de transmitir sentimientos y generar recuerdos a través de cada diseño.

Pronóstico de Ventas

El pronóstico de ventas de Rios de Regalos se proyecta considerando las temporadas de mayor demanda, la visibilidad digital y la fidelización progresiva del cliente. Al tratarse de un emprendimiento enfocado en regalos personalizados, las ventas están influenciadas por fechas especiales y por la capacidad de la marca para mantener presencia activa durante todo el año.

Durante el primer año, se espera un crecimiento constante del 10 % al 15 % mensual, impulsado por el fortalecimiento de las redes sociales, la comunicación emocional y las recomendaciones orgánicas de los clientes.

A continuación, se presenta una proyección estimada de ventas mensuales, basada en el comportamiento estacional del mercado de regalos:

Tabla 3*Pronostico de Ventas Rios de Regalos*

Mes	Tendencia de ventas	Nivel estimado de demanda	Observaciones
Enero	Bajo	Baja	Mes de reactivación económica, baja demanda general.
Febrero	Alto	Alta	Alta demanda por San Valentín.
Marzo	Medio	Intermedia	Inicio de estabilidad; compras por cumpleaños o aniversarios.
Abril	Medio-Alto	Intermedia	Fechas como Día de la Mujer o Pascua impulsan las ventas.
Mayo	Muy alto	Alta	Día de la Madre, pico de ventas del primer semestre.
Junio	Medio	Intermedia	Demanda por el Día del Padre y celebraciones personales.
Julio	Medio-Bajo	Intermedia	Etapas de menor movimiento comercial.
Agosto	Muy alto	Alta	Amor y Amistad, segundo pico de ventas.
Septiembre	Alto	Alta	Extensión de la temporada de Amor y Amistad.
Octubre	Medio	Intermedia	Regalos temáticos y pedidos personalizados.
Noviembre	Medio-Alto	Alta	Promociones predecembrinas y compras anticipadas.
Diciembre	Muy alto	Alta	Navidad y fin de año, mayor volumen de ventas.

Nota. *Elaboración propia (2025).*

La proyección evidencia que los meses de febrero, mayo, agosto y diciembre concentran los picos de venta más altos, impulsados por celebraciones con carga emocional. En los demás meses, las ventas se mantienen estables gracias a la demanda de regalos para cumpleaños, aniversarios y ocasiones personales.

Este comportamiento confirma que Rios de Regalos tiene un mercado dinámico y recurrente, con oportunidades de crecimiento sostenido si se mantienen estrategias de promoción emocional, campañas digitales y alianzas estratégicas con marcas afines.

Estrategias de Distribución

Las estrategias de distribución de Rios de Regalos están diseñadas para garantizar que los productos lleguen al cliente final de manera rápida, segura y personalizada, manteniendo la calidad y presentación que caracteriza a la marca. Dado que el modelo de negocio opera principalmente de forma digital, el canal de distribución se basa en la venta directa por medio de redes sociales y plataformas de mensajería.

El emprendimiento utiliza un sistema de canal corto, donde la venta se realiza directamente entre la empresa y el consumidor final, sin intermediarios. Este modelo permite mantener un contacto cercano y personalizado con el cliente, adaptando los productos a sus gustos y necesidades, y asegurando una experiencia de compra fluida desde el pedido hasta la entrega.

Canales de venta y contacto

- **Instagram:** principal vitrina comercial y medio de promoción visual. Permite mostrar los productos, compartir experiencias de clientes y gestionar pedidos mediante mensajes directos.

- **WhatsApp Business:** canal complementario para la atención personalizada, confirmación de pedidos, cotizaciones y seguimiento de entregas.
- **Facebook y TikTok:** plataformas de apoyo para atraer nuevos clientes mediante contenido emocional y estrategias de alcance orgánico.

Modalidades de entrega

- **Entrega a domicilio:** se realiza a través de **servicios de mensajería aliados** como *Rappi*, *Mensajeros Urbanos* o *Picap Envíos*, garantizando entregas rápidas, cuidadosas y en el área urbana de Bogotá.
- **Entrega programada:** opción en la que el cliente puede elegir la fecha y hora exacta de entrega para sorprender al destinatario, reforzando la experiencia emocional del regalo.
- **Entrega directa (punto de encuentro):** en casos específicos, se coordina la entrega en lugares seguros o estratégicos, como centros comerciales o zonas céntricas, según la preferencia del cliente.

Enfoque estratégico

Las estrategias de distribución buscan optimizar el proceso logístico sin comprometer la experiencia del cliente. Cada entrega se considera parte esencial del valor percibido del producto, por lo que la presentación, puntualidad y cuidado en el transporte son prioridades de la marca.

Asimismo, Rios de Regalos mantiene una estrategia de seguimiento postventa, solicitando retroalimentación sobre la entrega y la satisfacción del cliente. Esto permite fortalecer la relación con el consumidor y garantizar la mejora continua del servicio.

Proyección futura

A mediano plazo, la marca proyecta expandir sus canales de distribución mediante la creación de un sitio web propio con carrito de compras integrado, lo que permitirá ampliar el alcance, mejorar la gestión de pedidos y ofrecer opciones de pago más ágiles. Además, se prevé establecer alianzas con floristerías o un punto físico de exhibición, compra y retiro.

Estrategias de Promoción

Las estrategias de promoción se enfocan en posicionar la marca en el entorno digital y fortalecer su relación con los clientes a través de la comunicación emocional y visual. Dado que el emprendimiento se basa en la venta de regalos personalizados, el propósito de la promoción es generar conexión, recordación y deseo de compra, transmitiendo la esencia de la marca: transformar los detalles en experiencias significativas.

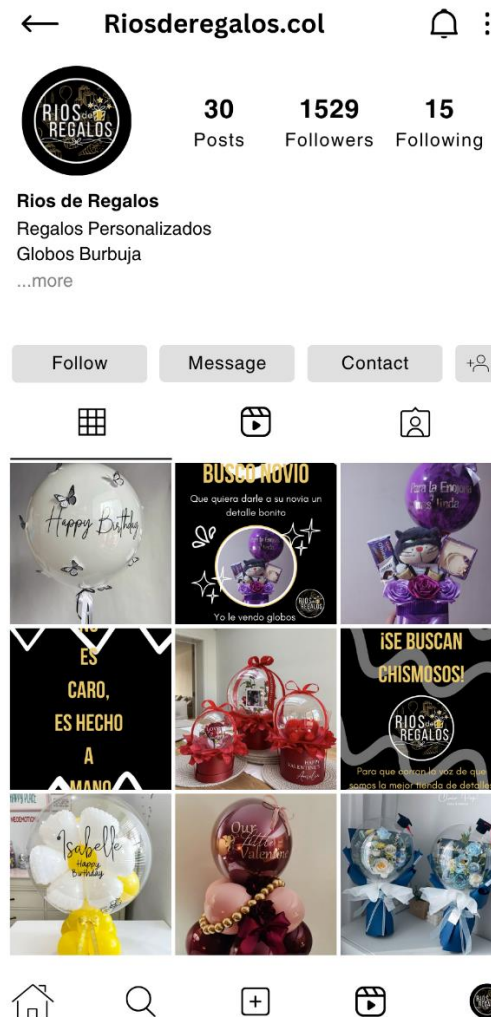
Estrategia digital y redes sociales

Las redes sociales constituyen el principal canal de promoción para Rios de Regalos.

- **Instagram:** es la vitrina principal de la marca, donde se publican fotografías y videos de alta calidad que resaltan la estética, los colores y la presentación de los productos. Se implementarán estrategias de reels, historias interactivas y publicaciones temáticas para fechas especiales como se puede ver en la Figura 8.

Figura 8

Feed de Instagram Rios de Regalos



Nota. Elaboración propia (2025).

- **TikTok:** se utilizará para generar contenido más dinámico y cercano, mostrando el proceso creativo detrás de los regalos, empaques o mensajes personalizados, conectando con un público joven y emocional.

- **Facebook:** funcionará como canal de respaldo para mantener comunicación con públicos más amplios y segmentar campañas pagas por edad, ubicación o intereses.

Estrategias de contenido

La marca desarrollará un plan de contenido basado en emociones, ocasiones y experiencias, buscando que cada publicación comunique sentimientos genuinos.

- Publicaciones con mensajes como “Regala emociones, no cosas” o “Cada detalle cuenta una historia”.
- Historias que muestren la entrega de los regalos o las reacciones de los clientes.
- Sección de “testimonios reales” o *feedback* para generar confianza.
- Fotografías coherentes con la identidad visual (fondos neutros, tonos dorado y negro, estética limpia y elegante).

Un ejemplo de la estrategia de contenido es la que se muestra a continuación en la Figura 9.

Figura 9

Estrategia de Contenido Rios de Regalos



Nota. *Elaboración propia (2025).*

Promociones y campañas especiales

Se realizarán campañas temáticas durante las fechas de mayor demanda, como:

- San Valentín, Día de la Madre, Día del Padre, Amor y Amistad y Navidad, estas campañas incluirán descuentos moderados, combos especiales o productos edición limitada.

También se implementará la estrategia de **anticipación de temporada**, incentivando la

compra previa a fechas importantes mediante publicaciones con cuenta regresiva y mensajes de exclusividad.

Colaboraciones y alianzas

A mediano plazo, Rios de Regalos planea establecer alianzas con emprendimientos complementarios, como floristerías, pastelerías o marcas de accesorios, para ofrecer experiencias más completas.

Asimismo, se buscará colaborar con influencers locales o microinfluencers que compartan el estilo emocional y estético de la marca, promoviendo la visibilidad orgánica en redes.

Estrategia de fidelización

Más allá de captar nuevos clientes, Rios de Regalos se enfoca en fidelizar a quienes ya compraron.

- Se implementarán mensajes de agradecimiento personalizados tras cada compra.
- Se ofrecerán descuentos o detalles sorpresa en la segunda compra.
- Se crearán campañas de clientes frecuentes que incentiven la recomendación boca a boca, el medio más valioso para un emprendimiento emocional.

Un ejemplo de la estrategia de contenido es la que se muestra a continuación en la Figura 10.

Figura 10

Estrategia de Fidelización Rios de Regalos



Nota. *Elaboración propia (2025).*

Publicidad – Marketing Mix

La estrategia publicitaria se fundamenta en la emoción, la estética y la cercanía con el cliente, utilizando medios digitales como principal herramienta de comunicación. Dado que la marca busca transmitir sentimientos a través de cada detalle, la publicidad se enfoca en conectar emocionalmente con el público objetivo, posicionando los productos como símbolos de afecto, amor y gratitud.

Enfoque publicitario

El enfoque de la publicidad será emocional y aspiracional, mostrando que cada regalo tiene una historia y que regalar es una forma de expresar sentimientos auténticos y el tono comunicativo será cálido, inspirador y visualmente atractivo, reforzando la identidad premium de la marca mediante colores elegantes (dorado, negro y blanco), tipografía limpia y una composición estética coherente con la imagen de Rios de Regalos.

Medios publicitarios

La marca utilizará principalmente **medios digitales**, que ofrecen mayor alcance y segmentación al público objetivo:

- **Instagram Ads y Facebook Ads:** campañas pagas segmentadas por ubicación (Bogotá), edad (18-50 años) e intereses relacionados con regalos, celebraciones y productos personalizados.
- **TikTok Ads:** contenido en formato corto, creativo y emocional que muestre el proceso de diseño o las reacciones al recibir un regalo.
- **Publicidad orgánica:** publicaciones diarias con contenido atractivo, uso de hashtags estratégicos y colaboración con microinfluencers locales.
- **WhatsApp Business:** envío de catálogos personalizados, atención directa y mensajes promocionales para clientes frecuentes.

Estrategia de comunicación

La comunicación publicitaria buscará contar historias y generar empatía. Se destacarán los sentimientos detrás de cada obsequio, con mensajes como:

- “Regala emociones, no cosas.”
- “Un detalle dice más que mil palabras.”
- “Cada regalo cuenta una historia, déjala fluir con Rios de Regalos.”

El objetivo es crear recordación de marca, reforzando la idea de que los productos de Rios de Regalos no solo decoran, sino que transmiten emociones reales.

Promoción cruzada y alianzas

La publicidad también integrará colaboraciones con marcas afines, como pastelerías o floristerías, para crear campañas conjuntas. De igual forma, se buscará participación en ferias de emprendimientos y eventos locales, donde la presencia física de los productos permita atraer nuevos públicos y fortalecer la confianza del cliente.

Publicidad emocional y estética

El componente visual es clave dentro del marketing mix. La marca cuidará cada detalle publicitario desde la fotografía de los productos hasta el diseño de las publicaciones para que la estética transmita elegancia, exclusividad y calidez emocional.

Se priorizará el uso de fotografías reales, tonos suaves y composiciones limpias, manteniendo la coherencia con el logo, los colores institucionales y la identidad visual definida.

Postventa

El proceso de postventa del emprendimiento se concibe como una extensión de la experiencia de compra, en la que la marca busca mantener el vínculo emocional con el cliente incluso después de haber recibido su producto. Más que cerrar una transacción, la postventa representa la oportunidad de fortalecer la relación, generar confianza y fomentar la fidelización.

Atención y seguimiento

Después de cada entrega, se realiza un seguimiento personalizado mediante mensajes de agradecimiento y confirmación de satisfacción por medio de un QR que será enviado dentro del detalle y por medio de donde se realizó la venta. Este contacto cercano permite conocer la experiencia del cliente, identificar oportunidades de mejora y reforzar la imagen de una marca atenta y comprometida.

El objetivo es que el cliente sienta que su opinión tiene valor y que forma parte activa del crecimiento de Rios de Regalos.

Canales de comunicación postventa

Los canales de atención postventa serán los mismos utilizados durante la compra: Instagram y WhatsApp Business. A través de estos medios se enviarán mensajes personalizados agradeciendo la confianza y, en algunos casos, solicitando una reseña o testimonio para redes sociales, fortaleciendo así la reputación digital de la marca, además de un QR por el cual los clientes puedan dar sus opiniones.

Programas de fidelización

Como parte de la estrategia postventa, se implementarán acciones para mantener el interés de los clientes y motivar nuevas compras, entre ellas:

- Descuentos o detalles sorpresa para clientes frecuentes.
- Felicitaciones personalizadas en fechas especiales como cumpleaños o aniversarios, acompañadas de recomendaciones de productos.
- Promociones exclusivas para quienes participen activamente en redes sociales (comentarios, reseñas o recomendaciones).

Estas acciones no solo incentivan la recompra, sino que generan un sentido de pertenencia hacia la marca, transformando la compra inicial en una relación emocional duradera.

Gestión de reclamos y satisfacción

En caso de inconformidad o inconveniente con el producto, se ofrecerá una respuesta rápida, empática y efectiva. La marca prioriza el diálogo directo y la búsqueda de soluciones

personalizadas, ya sea mediante la reposición del producto, ajustes en el diseño o descuentos en futuras compras.

Esta política garantiza confianza y refuerza la percepción de responsabilidad y compromiso con la calidad.

Construcción de comunidad

La postventa también se proyecta como una herramienta para construir una comunidad emocional en torno a la marca. Se fomentará la interacción en redes sociales mediante la publicación de historias de clientes, fotografías y mensajes de agradecimiento, generando así una relación de reciprocidad y cercanía que trasciende la compra.

Estudio de Operaciones

El estudio de operaciones de Rios de Regalos tiene como propósito analizar y describir los procesos necesarios para la elaboración, personalización y entrega de los productos, garantizando eficiencia, calidad y coherencia con la propuesta de valor de la marca.

A través de este estudio se busca identificar las etapas clave del proceso productivo, los recursos humanos y materiales involucrados. Asimismo, permite establecer procedimientos estandarizados que aseguren que cada producto conserve la estética, el detalle y la experiencia emocional que caracterizan a la marca.

Diagrama de Flujo

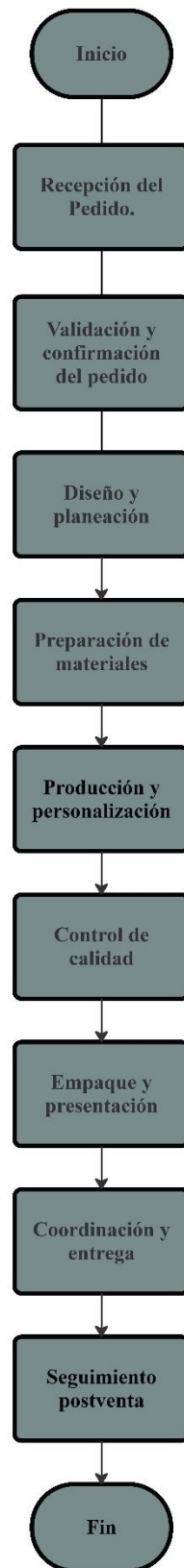
El diagrama de flujo de Rios de Regalos no solo describe la secuencia operativa, sino que también funciona como una herramienta de control y mejora continua. Permite identificar cuellos de botella, tiempos muertos, dependencias entre tareas y puntos críticos del proceso.

Gracias a este enfoque, la empresa logra mantener un equilibrio entre personalización y productividad, garantizando que cada pedido sea elaborado con altos estándares de calidad, estética y puntualidad. Además, sirve como guía para la capacitación de nuevos colaboradores, facilitando la replicabilidad del proceso sin perder la esencia artesanal del producto.

El proceso más detallado se divide en nueve etapas como se puede ver en la Figura 11.

Figura 11

Diagrama de Flujo Rios de Regalos



Nota. Elaboración propia (2025).

Recepción del pedido

El proceso inicia con la entrada de la orden a través de los canales digitales de la marca (*Instagram Shopping* o *WhatsApp Business*).

Durante esta fase, se recopila información clave: tipo de producto, combinación de colores, mensaje personalizado, fecha de entrega, y presupuesto estimado, la atención al cliente cumple aquí una función estratégica: no se limita a tomar un pedido, sino a comprender la intención emocional detrás del regalo, para garantizar coherencia entre la idea del cliente y la propuesta creativa de la marca.

Control operativo: verificación inmediata de la claridad del pedido (para evitar errores de interpretación) y registro del cliente en la base de datos de ventas.

Validación y confirmación del pedido

Una vez recibido el pedido, se revisa la disponibilidad de insumos y tiempos de producción. Si algún material no está disponible, se ofrecen alternativas similares, siempre cuidando la estética del diseño.

Posteriormente, se genera una cotización personalizada y se envía al cliente para su aprobación. El pedido se confirma mediante pago total o anticipo a través de pasarelas de pago como *Wompi*, *Nequi*, *Daviplata* o *MercadoPago*.

Decisión operativa:

- Si el cliente aprueba el diseño y realiza el pago → el pedido pasa a planeación.
- Si requiere ajustes → se modifica la propuesta y se vuelve a enviar.

Control operativo: verificación del soporte de pago y registro formal del pedido en la agenda de producción.

Diseño y planeación

En esta fase se desarrolla el diseño visual y técnico del regalo, tomando como referencia las preferencias del cliente y el inventario disponible.

El equipo selecciona materiales, define el color base, los elementos decorativos, la tipografía del vinilo y la distribución estética. También se establecen los tiempos de elaboración y las prioridades según la fecha de entrega.

Durante esta etapa, la planificación busca optimizar recursos: agrupar pedidos similares para reducir desperdicios, calcular materiales requeridos y programar jornadas de trabajo eficientes.

Control operativo: elaboración de una ficha de producción por pedido, donde se consignan las especificaciones, insumos requeridos y tiempos asignados.

Preparación de materiales

Se realiza la selección, revisión y organización de los insumos (globos, flores, vinilos, cintas, cajas, chocolates, etc.) asegurando que cumplan con los estándares de calidad.

Los materiales se disponen en estaciones de trabajo limpias y organizadas, garantizando condiciones óptimas para el montaje.

Control operativo: inspección visual y táctica de materiales (textura, color, resistencia), descarte de piezas con defectos y registro de consumo en inventario.

Producción y personalización

Corresponde a la etapa central del proceso. Aquí se ejecuta el armado manual y creativo del producto:

- Inflado y sellado del globo burbuja.
- Aplicación del vinilo personalizado con el mensaje o nombre solicitado.
- Inserción de decoraciones internas (confetis, pétalos, figuras, luces LED).
- Montaje de la base floral o decorativa.
- Ensamblaje de complementos (dulces, peluches, cartas o chocolates).

Cada paso combina precisión artesanal y sentido estético. Los productos no se fabrican en serie; cada uno se trata como una pieza única, lo cual constituye el principal valor diferenciador de la marca.

Control operativo: Durante esta fase se ejecuta un autocontrol visual y funcional, verificando la estabilidad, proporción y armonía del diseño.

Punto crítico: el inflado y sellado del globo burbuja requiere especial cuidado, pues una mala manipulación puede comprometer la integridad del producto final.

Control de calidad

Finalizada la elaboración, el producto pasa por una revisión exhaustiva.

Los criterios de evaluación incluyen:

- Limpieza visual del diseño (sin residuos, marcas o burbujas visibles).
- Ortografía y alineación del vinilo.
- Estabilidad estructural del montaje.
- Coherencia estética con el concepto solicitado.

Solo los productos que cumplen con estos estándares son aprobados para empaque. En caso contrario, se ajustan detalles o se reconstruyen partes específicas del diseño.

Control operativo: registro fotográfico del producto terminado antes de embalarlo (esto permite documentar calidad y resolver reclamos si se presentan).

Empaque y presentación

El empaque se considera una extensión del producto y parte esencial de la experiencia del cliente.

Se utilizan materiales protectores y decorativos (papel satinado, cajas rígidas, cintas doradas, etiquetas con logo y tarjetas personalizadas).

El objetivo es proteger el producto durante el transporte sin comprometer su estética.

Control operativo: Verificación de la presentación final (limpieza, simetría, combinación de colores y mensaje).

Coordinación y entrega

Una vez empacado, el pedido se agenda para entrega, para esto las entregas se realizan mediante servicios aliados de mensajería (Rappi, Mensajeros Urbanos, Picap Envíos) o mediante entrega directa coordinada con el cliente.

Durante esta etapa se prioriza la puntualidad y el cuidado del producto.

Decisión operativa:

- Si el cliente solicita entrega sorpresa → se coordina directamente con el destinatario o con un tercero designado.
- Si el cliente desea entrega presencial → se acuerda hora y lugares exactos.

Control operativo: confirmación de entrega con evidencia fotográfica o mensaje de recepción.

Seguimiento postventa

Finalizado el proceso, se establece contacto con el cliente para agradecer la compra y solicitar retroalimentación.

Esta fase permite evaluar la percepción del servicio y detectar áreas de mejora. Además, refuerza la relación emocional entre la marca y el cliente, consolidando su fidelización.

Control operativo: registro del comentario o calificación del cliente en la base de datos. Los comentarios positivos pueden ser utilizados (previa autorización) como contenido testimonial en redes sociales.

Distribución de Planta

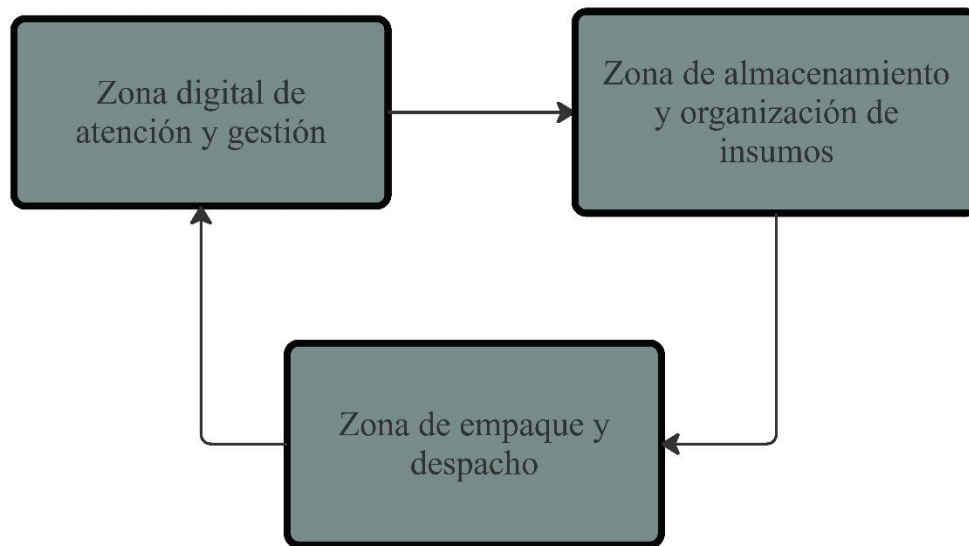
La distribución de planta en Rios de Regalos está concebida bajo un modelo flexible y digital, en el cual el espacio físico se combina con herramientas tecnológicas para garantizar la eficiencia en la gestión operativa, la personalización de pedidos y la calidad final de los productos.

A diferencia de un modelo tradicional, el emprendimiento no requiere una planta industrial extensa, sino un taller operativo multifuncional complementado con canales digitales de atención, venta y coordinación logística.

La estructura de operación se centra en tres componentes clave:

- Gestión digital del pedido y la comunicación con el cliente.
- Área física de producción artesanal y almacenamiento controlado.
- Coordinación logística y entrega a través de aliados externos.

El proceso se puede apreciar en la Figura 12.

Figura 12*Distribución de Planta Rios de Regalos***Nota. Elaboración propia (2025).**

Este modelo híbrido permite mantener bajos costos fijos, optimizar los recursos disponibles y asegurar una atención personalizada, coherente con el carácter emocional y exclusivo de la marca.

Tipología de distribución

El espacio de trabajo se organiza bajo una distribución por proceso funcional, adaptada a un entorno doméstico o de microtaller.

Las actividades se agrupan por tipo de tarea: diseño digital, personalización física, almacenamiento, empaque y despacho- A su vez, los canales digitales se integran como parte del flujo operativo, pues constituyen la puerta de entrada y salida de los pedidos.

Esta configuración permite minimizar desplazamientos, mantener el orden visual y garantizar la trazabilidad del pedido desde su recepción virtual hasta su entrega final.

Zonas principales del espacio operativo

Aunque el emprendimiento funciona principalmente en línea, la operatividad física se organiza en áreas específicas que aseguran fluidez, control y coherencia entre los procesos digitales y manuales:

- **Zona digital de atención y gestión:** Es el punto inicial del proceso. Desde esta área (equipada con un computador o dispositivo móvil) se gestionan los pedidos, se responde a clientes, se procesan pagos y se diseñan los bocetos digitales del producto.

También se llevan los registros de inventario, control de citas, cotizaciones y seguimiento postventa.

Herramientas utilizadas:

- Redes sociales (Instagram, Facebook, TikTok).
- Aplicaciones de mensajería (WhatsApp Business).
- Plataformas de pago (Wompi, MercadoPago).
- Hojas de cálculo o software de control básico (Google Sheets, Notion o Excel).

Objetivo: centralizar la información comercial y operativa, evitando errores de comunicación y manteniendo la trazabilidad digital de cada pedido.

- **Zona de almacenamiento y organización de insumos**

Es un espacio reducido, pero estratégico, destinado a guardar materiales como globos, vinilos, flores, cintas, chocolates y cajas decorativas.

El orden y la clasificación son esenciales para asegurar la eficiencia durante la producción. Los insumos se organizan en estanterías o contenedores plásticos transparentes, rotulados según tipo, color y tamaño.

Objetivo: asegurar la disponibilidad de materiales y facilitar el control del inventario sin requerir grandes espacios.

- **Zona de producción artesanal:** Este espacio corresponde al taller de elaboración manual. Se trata de una mesa de trabajo amplia, limpia y bien iluminada, donde se realizan las tareas de inflado, personalización, ensamblaje y decoración.

A pesar de ser un emprendimiento digital, esta zona física representa el corazón operativo del negocio, pues es donde se materializan los diseños personalizados solicitados en línea.

Recomendaciones de diseño:

- Luz blanca directa para trabajos de precisión.
- Superficies resistentes y de fácil limpieza.
- Almacenamiento vertical para aprovechar el espacio.

Objetivo: garantizar la calidad artesanal del producto y mantener la coherencia estética con la identidad visual de la marca.

- **Zona de empaque y despacho:** Una vez terminado el producto, se prepara para su entrega en esta zona. Se utilizan materiales protectores y decorativos acordes con el concepto premium de la marca.

Los pedidos se etiquetan con nombre y número de contacto, y se programan para su recogida por parte de los aliados logísticos (Mensajeros Urbanos, Rappi o Entrega Directa).

Objetivo: mantener la seguridad y presentación del producto durante el transporte, asegurando una experiencia de recepción satisfactoria.

Integración del entorno digital y físico

En Rios de Regalos, la distribución digital y física funciona como un sistema interdependiente.

El entorno digital permite captar clientes, diseñar y planificar los pedidos; el entorno físico materializa la producción; y la logística externa completa el ciclo de entrega.

Esta sinergia garantiza un flujo de trabajo continuo, con bajo margen de error y alta capacidad de respuesta ante variaciones de la demanda.

Flujo operativo general

El recorrido de trabajo se puede resumir de la siguiente manera:

Pedido digital → Confirmación y diseño → Producción artesanal → Control y empaque → Coordinación digital de entrega → Seguimiento postventa.

Este flujo combina lo mejor de ambos mundos: la eficiencia tecnológica y la cercanía artesanal, reflejando la esencia moderna y emocional de la marca.

Factores de diseño del espacio

Aunque el área física de Rios de Regalos es compacta, su distribución se planifica con base en criterios técnicos:

- Orden y limpieza visual, fundamentales para el trabajo con materiales delicados.
- **Ergonomía:** mesas de altura adecuada y sillas cómodas para evitar fatiga en jornadas prolongadas.
- **Iluminación:** luz blanca natural o LED para favorecer la percepción de color.

- **Ventilación controlada:** especialmente importante para el inflado de globos.
- **Seguridad:** almacenamiento separado de herramientas cortantes, pegantes y objetos frágiles.

Proyección futura

A medida que *Rios de Regalos* continúe creciendo y consolidándose en el mercado digital, se proyecta la posibilidad de evolucionar hacia un modelo **mixto**, que combine la atención en línea con la presencia física.

En primer lugar, se plantea la creación de un **punto físico de exhibición y retiro de pedidos**, ubicado estratégicamente en una zona central de Bogotá. Este espacio permitirá a los clientes observar ejemplos de productos, realizar pedidos personalizados en persona y recoger sus regalos sin depender exclusivamente de servicios de mensajería. Además, funcionará como vitrina de marca, fortaleciendo la confianza y el reconocimiento visual del emprendimiento.

De igual forma, se contempla el fortalecimiento de la infraestructura digital mediante el uso de **plataformas** automatizadas para la gestión de pedidos, inventarios y entregas, así como la posible incorporación de herramientas de inteligencia artificial para la atención al cliente.

Esta proyección busca integrar lo mejor del entorno digital y físico, ofreciendo una experiencia de compra más completa, cercana y profesional.

Costos de Producción

Los costos de producción de Rios de Regalos corresponden a los gastos directamente asociados con la elaboración de los productos personalizados, principalmente los globos burbuja decorativos, que constituyen el eje central del portafolio del emprendimiento. Dado que la

producción es artesanal y bajo pedido, los costos se calculan por unidad y permiten mantener un control preciso de los recursos utilizados en cada pedido.

El costo promedio de producción por unidad se estima en \$50.000 COP, valor que incluye materiales, empaques y mano de obra. Este costo puede variar ligeramente dependiendo del tipo de diseño, el tamaño del globo, los elementos decorativos incluidos y las fechas de alta demanda (como San Valentín, Día de la Madre o Navidad).

A continuación en la Tabla 4, se presenta una estimación del costo promedio de producción mensual, considerando un volumen de ventas de 40 unidades:

Tabla 4*Costos de Producción Rios de Regalos*

Concepto	Descripción	Costo Unitario (COP)	Costo Mensual (COP)
Globos burbuja	Globos de alta calidad, resistentes y transparentes	8.000	320.000
Vinilos adhesivos personalizados	Diseños con nombres, mensajes y figuras decorativas	3.500	140.000
Decoración interna	Confetis metálicos, plumas, pétalos o luces LED	4.000	160.000
Base floral o soporte decorativo	Base con flores artificiales o cinta decorativa	5.000	200.000
Complementos adicionales	Chocolates, peluches o tarjetas personalizadas	6.500	260.000
Empaque y materiales adicionales	Cajas, cintas, papel de seda y stickers de marca	3.000	120.000
Transporte o envío	Entregas locales dentro de Bogotá (cuando aplica)	5.000	200.000
Mano de obra	Elaboración artesanal y personalización del producto	15.000	600.000
Total estimado mensual			2.000.000 COP

Nota. Elaboración propia (2025).

De acuerdo con esta estructura, el costo promedio total por unidad se mantiene en \$50.000 COP, permitiendo márgenes de ganancia entre el 65 % y el 100 % según el tipo de producto y el valor agregado percibido por el cliente.

Estos costos incluyen únicamente los elementos directamente vinculados con la producción. No se contemplan en esta etapa los gastos administrativos ni operativos (como internet, servicios públicos o mantenimiento de equipos), los cuales se consideran dentro del estudio financiero general.

El control de costos se realiza de manera mensual, revisando precios de proveedores y ajustando las compras a la demanda real. Este sistema de producción por pedido permite reducir desperdicios, evitar acumulación de inventario y optimizar los recursos disponibles. Además, al trabajar con materiales de buena calidad y una presentación cuidada, se garantiza la satisfacción del cliente y la fidelización del público objetivo.

Inversiones en Infraestructura

Las inversiones en infraestructura de Rios de Regalos corresponden a los recursos necesarios para acondicionar y equipar el espacio de trabajo donde se desarrollan las actividades de diseño, producción, embalaje y gestión administrativa del emprendimiento. Dado que el modelo de negocio es principalmente digital y opera bajo pedido, la infraestructura física requerida es mínima, pero debe garantizar funcionalidad, comodidad y presentación profesional de los productos.

En la etapa inicial, el emprendimiento se desarrolla desde un espacio adaptado en el hogar de la fundadora, evitando gastos elevados en arriendo y servicios adicionales. Sin

embargo, se realiza una inversión básica en mobiliario, equipos tecnológicos y materiales de apoyo indispensables para garantizar la eficiencia operativa y la calidad del producto final.

A continuación, en la Tabla 5, se presenta la estimación detallada de las inversiones necesarias para la puesta en marcha:

Tabla 5

Inversiones de Infraestructura Rios de Regalos

Elemento	Descripción	Valor Estimado (COP)
Computador portátil o de escritorio	Herramienta de gestión, diseño digital, administración de redes sociales y control de inventario	1.200.000
Teléfono celular	Comunicación con clientes, gestión de pedidos y uso de WhatsApp Business	800.000
Impresora de vinilos o adhesivos	Personalización de productos, impresión de nombres, mensajes y logotipos	700.000
Mobiliario de trabajo	Mesa amplia, sillas ergonómicas, estanterías para insumos y productos terminados	400.000
Iluminación y decoración del área de trabajo	Acondicionamiento básico para fotografía de productos y ambiente funcional	200.000
Herramientas y utensilios	Tijeras, inflador, cintas, reglas, pistola de silicona y materiales auxiliares	250.000
Software y licencias	Programas de diseño y edición básica (Canva Pro, herramientas digitales, almacenamiento en nube)	150.000
Total inversión en infraestructura		3.700.000 COP

Nota. Elaboración propia (2025)

Esta inversión inicial es coherente con el enfoque de emprendimiento digital y de bajo costo operativo que caracteriza a Rios de Regalos. Todos los elementos incluidos son esenciales para la producción artesanal y la gestión administrativa del negocio, garantizando eficiencia en los procesos y calidad en la presentación del producto final.

Además, la infraestructura tecnológica permite mantener presencia activa en redes sociales, optimizar la comunicación con los clientes y gestionar las ventas de manera directa, lo que reduce la necesidad de intermediarios y eleva la rentabilidad del proyecto.

En una proyección futura, cuando el negocio consolide su presencia en el mercado y aumente su volumen de ventas, se contempla la posibilidad de destinar una parte de las utilidades a la creación de un punto físico de atención. Este espacio serviría como taller y vitrina, mejorando la visibilidad de la marca y ofreciendo una experiencia más cercana al cliente.

Inversiones en Capital de Trabajo

El capital de trabajo de Rios de Regalos corresponde a los recursos financieros necesarios para sostener las operaciones diarias del emprendimiento y garantizar su continuidad durante los primeros meses de funcionamiento. Este capital permite cubrir los costos de materiales, servicios básicos, promoción digital y gastos administrativos que facilitan la gestión y producción de los pedidos.

Debido a que el negocio opera bajo pedido y mantiene una estructura ligera, el capital de trabajo no requiere grandes desembolsos, pero sí debe asegurar liquidez para atender la demanda de manera inmediata y eficiente. La planificación se realiza con base en un horizonte inicial de tres meses de operación, durante los cuales se busca alcanzar un flujo de caja positivo y estabilidad comercial como se muestra en la Tabla 6.

Tabla 6*Inversión en Capital de Trabajo Rios de Regalos*

Concepto	Descripción	Valor Mensual (COP)	Valor Trimestral (COP)
Compra de insumos y materiales	Globos burbuja, vinilos adhesivos, flores, cintas, chocolates, empaques, entre otros elementos decorativos	1.800.000	5.400.000
Servicios públicos e internet	Luz, agua y conexión a internet para la gestión del negocio y la producción	200.000	600.000
Publicidad digital y marketing	Campañas pagas en redes sociales, creación de contenido y promoción en fechas especiales	250.000	750.000
Papelería y material de oficina	Etiquetas, stickers, bolsas, tarjetas de presentación y elementos de marca	100.000	300.000
Mantenimiento y reposición de herramientas	Sustitución de utensilios o materiales de trabajo (tijeras, infladores, pistolas de silicona, etc.)	100.000	300.000
Fondo de imprevistos	Reserva destinada a variaciones en precios de insumos o demanda excepcional	150.000	450.000
Total estimado de capital de trabajo		2.600.000	8.800.000 COP

Nota. Elaboración propia (2025).

El monto total estimado de \$8.800.000 COP garantiza la operatividad del emprendimiento durante los primeros tres meses, asegurando liquidez y abastecimiento continuo de materiales. Es importante destacar que los costos de envío no se incluyen en este cálculo, ya que estos son cubiertos directamente por el cliente al momento de la compra, lo que permite mantener la estructura de costos del negocio más liviana y eficiente.

El manejo prudente del capital de trabajo es una fortaleza para Rios de Regalos, ya que su modelo digital y bajo pedido evita la acumulación de inventarios, optimiza la rotación de materiales y reduce los riesgos financieros. Además, la reinversión constante de utilidades en insumos y publicidad refuerza el crecimiento progresivo del emprendimiento.

Estudio Organizacional

El estudio organizacional de Rios de Regalos permite definir la estructura interna del emprendimiento, estableciendo las funciones, responsabilidades y relaciones jerárquicas que garantizan el correcto funcionamiento del negocio.

Dado que se trata de un emprendimiento digital con operación artesanal, su estructura organizativa se caracteriza por ser flexible, funcional y adaptable, lo que facilita la toma de decisiones, la comunicación directa y la eficiencia operativa.

El propósito de este estudio es asegurar que cada área del negocio comercial, operativa, administrativa y de servicio al cliente cuente con funciones claras y coordinadas, evitando duplicidades y fortaleciendo la productividad.

Organigrama

La estructura administrativa de Rios de Regalos responde a la naturaleza de un emprendimiento en etapa inicial, donde los recursos son limitados y la operación está centrada en la fundadora. Sin embargo, se plantea una organización flexible y escalable que permita evolucionar hacia un modelo más formal conforme el negocio crezca y se consolide en el mercado de regalos personalizados en Bogotá.

En la fase inicial, la administración será de tipo unipersonal, con la emprendedora como responsable de las principales áreas: dirección general, diseño y producción, atención al cliente, marketing digital y gestión financiera. Este modelo liviano facilita el control directo de los procesos, garantiza la coherencia con la visión de marca y reduce los costos operativos, aspecto esencial para la sostenibilidad en los primeros meses de operación.

No obstante, a largo plazo, se proyecta una estructura administrativa básica conformada por cuatro áreas funcionales, tal como se observa en la Figura 13. Esta división permitirá delegar funciones, mejorar la especialización de tareas y optimizar la gestión interna a medida que aumente la demanda y la complejidad del negocio.

Figura 13

Organigrama Rios de Regalos



Nota. *Elaboración propia (2025).*

Dirección General

Encargada de la planeación estratégica, la toma de decisiones y la gestión integral del negocio. Su responsabilidad incluye la definición de políticas, la administración de recursos, la innovación en productos y la supervisión del desempeño general. Además, será la encargada de liderar el crecimiento del emprendimiento y mantener su coherencia con los valores de la marca.

Área de Producción y Logística

Responsable del proceso productivo de los regalos personalizados, asegurando estándares de calidad, tiempos de entrega y disponibilidad de insumos. También se encarga del contacto con proveedores, el control de inventarios y la coordinación de la logística de distribución (entregas propias o mediante aliados estratégicos).

Con el tiempo, esta área podrá incorporar personal auxiliar para atender picos de producción en temporadas de alta demanda.

Área de Marketing y Comunicación

Orientada a la gestión de redes sociales (Instagram, WhatsApp Business y página web futura), desarrolla estrategias de promoción, posicionamiento de marca, manejo de contenido digital y campañas temáticas en fechas especiales.

También gestiona el servicio al cliente digital, garantizando una atención personalizada, rápida y coherente con el estilo emocional y premium de la marca.

Área Financiera y Administrativa

Encargada del control de ingresos, egresos, flujo de caja y análisis de rentabilidad. Además, gestiona el cumplimiento de las obligaciones legales y tributarias (DIAN, Cámara de Comercio, facturación electrónica, entre otras).

A medida que el negocio crezca, este rol podrá ampliarse para incluir la gestión de crédito, inversión, control presupuestal y alianzas con entidades financieras.

En la medida en que aumente la demanda, se prevé la contratación de personal de apoyo operativo, principalmente en producción y logística, mientras que las funciones estratégicas y administrativas se mantendrán bajo la supervisión de la dirección general.

De esta manera, Rios de Regalos evolucionará desde una estructura unipersonal hacia un modelo organizativo profesionalizado, pero flexible, manteniendo siempre su esencia artesanal, cercana y emocional.

Perfiles de Cargo

La definición de los perfiles de cargo en Rios de Regalos tiene como objetivo establecer de manera clara las funciones, responsabilidades y competencias necesarias para cada puesto dentro de la organización.

Dado que se trata de un emprendimiento en etapa de consolidación, los roles se han estructurado de forma funcional y flexible, permitiendo la adaptabilidad de tareas según las necesidades del negocio y las variaciones en la demanda.

A continuación, se presentan los perfiles de cargo correspondientes a la estructura administrativa propuesta:

Dirección General

Figura 14

Descripción de Cargo Dirección General Rios de Regalos



DIRECCIÓN GENERAL

Cargo: Directora General / Fundadora

Dependencia: Propietaria

Nivel jerárquico: Directivo

OBJETIVO DEL CARGO:

Dirigir y supervisar integralmente las operaciones del emprendimiento, garantizando la sostenibilidad, la calidad de los productos y el crecimiento estratégico de la marca.

FUNCIONES PRINCIPALES:

- Planificar, organizar y controlar las actividades generales del negocio.
- Diseñar estrategias de crecimiento, innovación y fidelización de clientes.
- Supervisar el cumplimiento de los estándares de calidad y atención al cliente.
- Tomar decisiones financieras, comerciales y administrativas.
- Representar la marca ante proveedores, aliados y clientes.

PERFIL REQUERIDO:

- Formación en administración de empresas, mercadeo o áreas afines.
- Conocimientos en gestión empresarial, marketing digital y finanzas básicas.
- Habilidades en liderazgo, organización, comunicación asertiva y toma de decisiones.
- Enfoque creativo y orientado al detalle.

Nota. Elaboración propia (2025).

Área de Producción y Logística

Figura 15

Descripción de Cargo Área de Producción y Logística Rios de Regalos

RIOS DE REGALOS

DESCRIPCIÓN DEL PUESTO

DIRECCIÓN GENERAL

Cargo: Asistente de Producción y Logística

Dependencia: Dirección General

Nivel jerárquico: Operativo

OBJETIVO DEL CARGO:

Ejecutar las actividades de elaboración, ensamble y entrega de los productos personalizados, garantizando su calidad, presentación y cumplimiento en los tiempos establecidos.

FUNCIONES PRINCIPALES:

- Preparar los materiales e insumos necesarios para cada pedido.
- Elaborar y personalizar los regalos de acuerdo con las especificaciones del cliente.
- Coordinar la logística de entrega con los aliados de mensajería o entregas propias.
- Controlar los inventarios de materiales y reportar necesidades de reposición.
- Velar por el orden, limpieza y seguridad del área de trabajo.

PERFIL REQUERIDO:

- Bachiller o técnico en manualidades, decoración o áreas afines.
- Experiencia o habilidades en trabajos manuales, creatividad y atención al detalle.
- Capacidad de organización, responsabilidad y orientación al cumplimiento.
- Buen manejo del tiempo y disposición para trabajo artesanal.

Nota. *Elaboración propia (2025).*

Área de Marketing y Comunicación

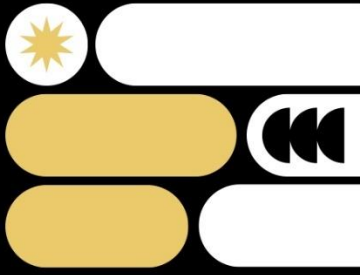
Figura 16

Descripción de Cargo Área de Marketing y Comunicación Rios de Regalos

RIOS DE REGALOS

DESCRIPCIÓN DEL PUESTO





DIRECCIÓN GENERAL

Cargo: Coordinador(a) de Marketing y Comunicación Digital

Dependencia: Dirección General

Nivel jerárquico: Operativo-estratégico

OBJETIVO DEL CARGO:

Desarrollar e implementar estrategias de comunicación, promoción y posicionamiento digital que fortalezcan la presencia de la marca *Rios de Regalos* en el mercado.

FUNCIONES PRINCIPALES:

- Diseñar y ejecutar campañas publicitarias en redes sociales.
- Gestionar la comunicación con clientes por medios digitales (Instagram, WhatsApp, TikTok, página web futura).
- Crear contenido visual coherente con la identidad de marca.
- Monitorear la interacción digital y responder mensajes o solicitudes.
- Apoyar el desarrollo de estrategias de fidelización y postventa.

PERFIL REQUERIDO:

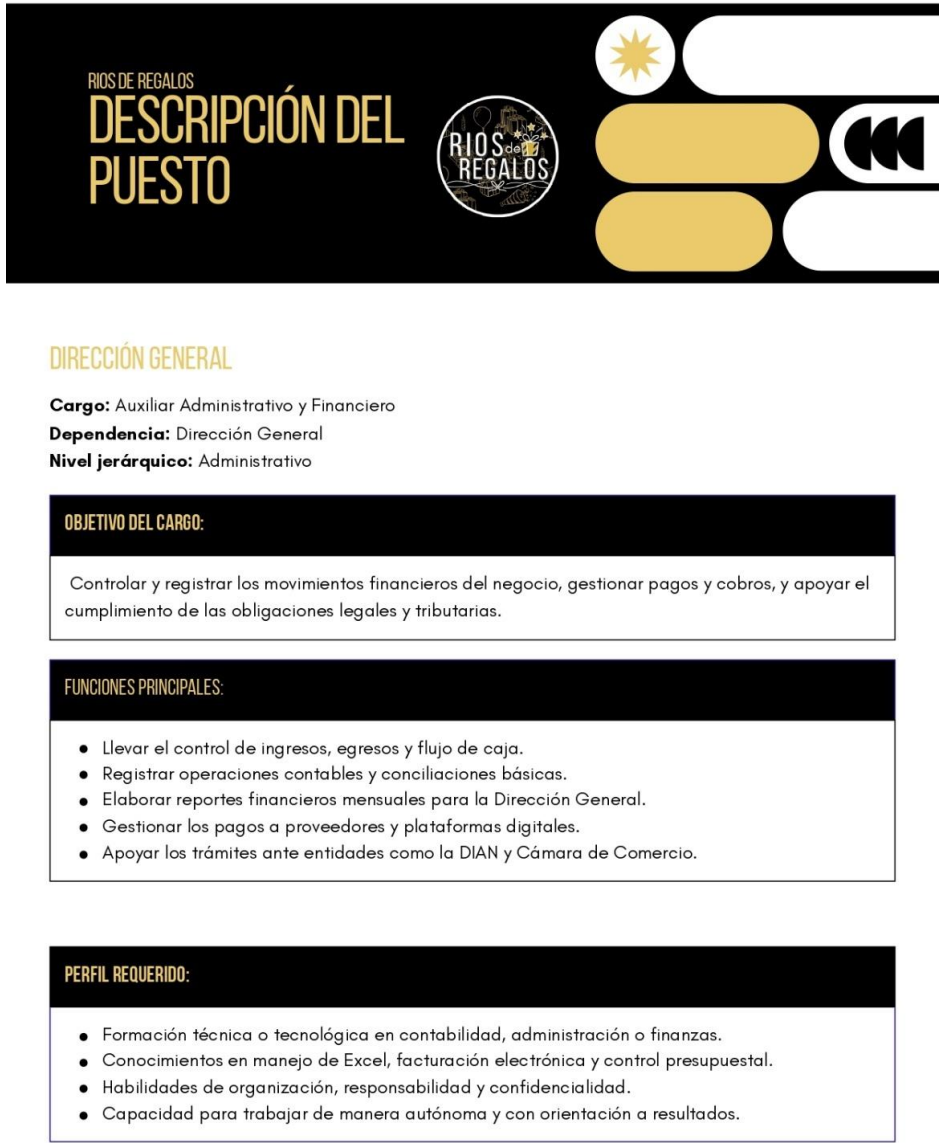
- Formación técnica o profesional en marketing digital, comunicación o diseño gráfico.
- Conocimientos en redes sociales, publicidad digital y atención al cliente.
- Habilidades creativas, dominio de herramientas de diseño (Canva, Photoshop, etc.) y redacción.
- Orientación al servicio, empatía y excelente comunicación.

Nota. *Elaboración propia (2025).*

Área Financiera y Administrativa

Figura 17

Descripción de Cargo Área Financiera y Administrativa Rios de Regalos



Nota. *Elaboración propia (2025).*

Los perfiles definidos garantizan que cada área del emprendimiento cuente con funciones claras, responsabilidades específicas y competencias alineadas con la visión y los valores de Rios de Regalos.

Esta estructura permite mantener un equilibrio entre la eficiencia operativa, la creatividad y la atención personalizada, pilares fundamentales para el éxito del negocio.

Manual de Funciones

El manual de funciones de Rios de Regalos establece las actividades, responsabilidades y relaciones jerárquicas de los cargos definidos en la estructura administrativa del emprendimiento. Su objetivo es orientar el desempeño del personal, delimitar las tareas de cada puesto y garantizar la coordinación entre las diferentes áreas funcionales, promoviendo la eficiencia y la comunicación interna.

Este manual aplica tanto en la fase inicial donde gran parte de las funciones son asumidas por la fundadora como en las etapas de crecimiento, en las cuales se podrá incorporar personal de apoyo operativo o administrativo.

Para esto se va a explicar por medio de tablas las cuales van divididas según el cargo:

Dirección General / Fundadora**Tabla 7***Manual de Funciones Dirección General Rios de regalos*

Aspecto	Descripción
Cargo	Directora General / Fundadora
Dependencia	Propietaria
Supervisa a	Producción y Logística, Marketing y Comunicación, Área Financiera y Administrativa
Objetivo General	Dirigir integralmente el negocio, planificando, organizando y controlando las operaciones estratégicas, administrativas y comerciales para garantizar el crecimiento y sostenibilidad del emprendimiento.
Funciones Específicas	Diseñar y ejecutar el plan estratégico de la empresa, Supervisar las áreas operativas, comerciales y administrativas, Aprobar presupuestos, precios y estrategias de marketing, Representar la empresa ante proveedores y aliados, Controlar el cumplimiento de los estándares de calidad y servicio, Coordinar la innovación y desarrollo de nuevos productos, Fomentar la mejora continua y el cumplimiento de metas.
Relaciones Internas	Todas las áreas de la empresa.
Relaciones Externas	Proveedores, clientes, aliados logísticos, entidades financieras y gubernamentales.

Nota. Elaboración propia (2025).

*Área de Producción y Logística***Tabla 8***Manual de Funciones Área de Producción y Logística Rios de Regalos*

Aspecto	Descripción
Cargo	Asistente de Producción y Logística
Dependencia	Dirección General
Objetivo General	Ejecutar la elaboración artesanal de los productos personalizados, asegurando calidad, cumplimiento y coordinación eficiente de la logística de entrega.
Funciones Específicas:	Recibir y planificar pedidos según la demanda, Preparar los insumos y materiales requeridos, Elaborar, personalizar y empacar los regalos, Verificar la calidad final de los productos, Controlar inventarios y solicitar reposición, Coordinar entregas con aliados logísticos, Mantener el orden y la limpieza del área de trabajo.
Relaciones Internas	Dirección General y Marketing y Comunicación.
Relaciones Externas	Proveedores, clientes y servicios de mensajería.

Nota. *Elaboración propia (2025).*

*Área de Marketing y Comunicación***Tabla 9***Manual de Funciones Área de Marketing y comunicación Rios de Regalos*

Aspecto	Descripción
Cargo	Coordinador(a) de Marketing y Comunicación Digital
Dependencia	Dirección General
Objetivo General	Desarrollar e implementar estrategias de comunicación y promoción digital que fortalezcan la imagen de marca, incrementen la visibilidad y generen fidelización de clientes.
Funciones Específicas	Planificar y ejecutar campañas en redes sociales, Diseñar contenido visual y textual acorde a la identidad de marca, Administrar los canales de comunicación digital (Instagram, WhatsApp Business, TikTok, página web futura), Atender consultas y solicitudes de clientes., Monitorear resultados y elaborar reportes de desempeño, Apoyar la estrategia de ventas y promociones, Coordinar actividades de postventa y fidelización.
Relaciones Internas	Dirección General y Área Financiera.
Relaciones Externas	Clientes, diseñadores, fotógrafos y aliados estratégicos.

Nota. Elaboración propia (2025).

*Área Financiera y Administrativa***Tabla 10***Manual de Funciones Área Financiera y Administrativa Rios de Regalos*

Aspecto	Descripción
Cargo	Auxiliar Administrativo y Financiero
Dependencia	Dirección General
Objetivo General	Apoyar la gestión administrativa y financiera mediante el control de ingresos, egresos y registros contables, garantizando el cumplimiento de obligaciones legales y la correcta administración de los recursos.
Funciones Específicas	Registrar movimientos financieros y elaborar reportes, Controlar el flujo de caja y los gastos operativos, Gestionar pagos a proveedores y cobros a clientes, Apoyar la elaboración de presupuestos y proyecciones, Mantener actualizados documentos contables y fiscales, Coordinar la planeación de inversiones con la Dirección, Apoyar la gestión documental y trámites administrativos.
Relaciones Internas	Dirección General y demás áreas funcionales.
Relaciones Externas:	Entidades bancarias, proveedores, DIAN y Cámara de Comercio.

Nota. Elaboración propia (2025).

Requisitos Legales del Proyecto

La formalización legal de Rios de Regalos representa un paso fundamental para garantizar su operación dentro del marco jurídico colombiano. Cumplir con los requisitos legales no solo otorga legitimidad al emprendimiento, sino que también fortalece su reputación ante los clientes, proveedores y aliados comerciales, brindando confianza y estabilidad a largo plazo.

Dado que se trata de un emprendimiento digital y artesanal, su proceso de constitución puede realizarse de manera sencilla, mediante el registro como persona natural comerciante, opción recomendada en la etapa inicial, o evolucionar posteriormente a una Sociedad por Acciones Simplificada (S.A.S.) cuando el negocio alcance un nivel mayor de crecimiento y proyección.

Ambas figuras son adecuadas para pequeños emprendimientos; sin embargo, la S.A.S. ofrece ventajas como la separación del patrimonio personal y empresarial, la posibilidad de incluir socios e inversionistas, y una mayor credibilidad en el mercado.

En primer lugar, la emprendedora debe realizar la inscripción del negocio ante la Cámara de Comercio, con el fin de obtener el Registro Mercantil y legalizar la actividad económica. Este trámite permite acreditar la existencia formal del negocio y renovar el registro anualmente.

Posteriormente, se debe gestionar ante la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN) la inscripción en el Registro Único Tributario (RUT), que otorga el Número de Identificación Tributaria (NIT), documento indispensable para facturar y declarar impuestos. Asimismo, es obligatorio implementar un sistema de facturación electrónica, cumpliendo con la normativa establecida por la DIAN, lo que permite emitir comprobantes válidos y mantener un control adecuado sobre los ingresos. En etapas posteriores, se recomienda registrar la marca

“Rios de Regalos” ante la Superintendencia de Industria y Comercio (SIC), con el fin de proteger legalmente el nombre, el logo y los elementos visuales que identifican al emprendimiento.

En caso de que el negocio establezca un punto físico de exhibición o entrega, será necesario tramitar el uso de suelo ante la alcaldía local correspondiente, asegurando que el espacio cumpla con los requerimientos normativos para su operación. De igual manera, si se llega a contratar personal de apoyo, la empresa deberá realizar las afiliaciones correspondientes al sistema de seguridad social (EPS, ARL y fondo de pensiones), garantizando el cumplimiento de las normas laborales vigentes.

Otro aspecto importante es el cumplimiento de la Ley 1581 de 2012 y el Decreto 1377 de 2013, referentes a la protección de datos personales, debido a que Rios de Regalos recopila información de sus clientes por medios digitales. La empresa debe contar con políticas claras sobre el manejo, almacenamiento y tratamiento de dicha información, asegurando la confidencialidad y el consentimiento de los usuarios.

En cuanto a los aspectos tributarios, el emprendimiento deberá cumplir con las obligaciones fiscales según el régimen al que pertenezca (régimen simple o común). Esto incluye la declaración y pago de impuestos, la presentación de reportes ante la DIAN y la renovación anual del Registro Mercantil.

Por otro lado, dado que Rios de Regalos funciona principalmente a través de canales digitales, también debe observar las disposiciones de la Ley 1480 de 2011 (Estatuto del Consumidor), que protege los derechos de los compradores en entornos de comercio electrónico. Esto implica garantizar la veracidad de la información publicada, la claridad en los precios, la

puntualidad en las entregas, y la existencia de políticas de devolución y retracto claras y accesibles para el cliente.

En cuanto a la gestión contractual, si se establecen acuerdos con colaboradores o prestadores de servicios, estos deben formalizarse mediante contratos escritos, que especifiquen las funciones, plazos, pagos y obligaciones de ambas partes, asegurando transparencia y cumplimiento legal.

En síntesis, los requisitos legales del proyecto aseguran que Rios de Regalos opere bajo un marco normativo adecuado, cumpliendo con las leyes comerciales, laborales, tributarias y digitales de Colombia. Su formalización no solo permitirá acceder a beneficios y programas de apoyo para emprendedores, sino que también consolidará la confianza del público en la marca, garantizando un crecimiento sostenible y responsable.

Gastos Administrativos

Los gastos administrativos corresponden a aquellos costos indirectos que permiten el funcionamiento adecuado del emprendimiento, asegurando la gestión operativa, la administración de recursos y el cumplimiento de las obligaciones legales y contables.

Si bien la estructura organizacional del negocio es pequeña y flexible, la planificación de estos gastos resulta esencial para mantener un control financiero eficiente y garantizar la sostenibilidad en el tiempo.

Dado que Rios de Regalos opera principalmente como un emprendimiento digital gestionado por su fundadora, los gastos administrativos se mantienen moderados, concentrándose en aspectos básicos como servicios, herramientas de gestión, asesoría contable y mantenimiento general, estos se presentan en la Tabla 11.

Tabla 11*Gastos Operativos Rios de Regalos*

Concepto	Descripción	Costo Mensual (COP)	Costo Anual (COP)
Servicios públicos e internet	Luz, agua y conexión a internet utilizados para la gestión y comunicación del negocio	200.000	2.400.000
Papelería y material de oficina	Impresiones, facturas, etiquetas, carpetas, libretas y elementos de uso administrativo	80.000	960.000
Software y herramientas digitales	Suscripciones a Canva Pro, almacenamiento en nube, plan de WhatsApp Business, etc.	60.000	720.000
Asesoría contable y legal	Servicios básicos de contador para registro contable, reportes e impuestos	150.000	1.800.000
Mantenimiento de equipos y mobiliario	Limpieza, reparación o ajustes menores de herramientas de trabajo	70.000	840.000
Capacitación y actualización	Cursos o talleres cortos en marketing digital, diseño o servicio al cliente	80.000	960.000
Imprevistos administrativos	Gastos no recurrentes o adicionales en trámites, licencias o reposición de material	60.000	720.000
Total estimado de gastos administrativos		700.000	8.400.000 COP

Nota. Elaboración propia (2025).

El total estimado de \$700.000 COP mensuales refleja una estructura administrativa eficiente y adaptada a las condiciones de un negocio en crecimiento. Este nivel de gasto permite mantener operatividad y organización sin comprometer la rentabilidad del proyecto.

Estos costos son financiados principalmente con los ingresos operativos del negocio y se controlan mediante un presupuesto mensual, el cual permite priorizar los pagos esenciales y evitar sobre costos. La naturaleza digital del emprendimiento, además, reduce significativamente los gastos asociados al espacio físico y facilita el control directo de las finanzas.

En proyección, a medida que el emprendimiento crezca y amplíe su volumen de pedidos, se contempla una ligera variación en los gastos administrativos, especialmente en servicios digitales, asesorías y materiales de oficina. Sin embargo, el modelo de operación seguirá caracterizándose por su eficiencia, bajo costo y enfoque en la productividad.

Metodologías de Motivación

La motivación es un elemento clave dentro del desarrollo organizacional, ya que influye directamente en el rendimiento, la creatividad y el compromiso del talento humano. En Rios de Regalos, aunque se trata de un emprendimiento en etapa inicial con una estructura compacta, se reconoce la importancia de implementar metodologías que impulsen la satisfacción personal y profesional de quienes participan en el proceso productivo.

El enfoque motivacional del proyecto se basa en promover un ambiente de trabajo positivo, colaborativo y emocionalmente significativo, alineado con los valores de la marca: creatividad, detalle, empatía y bienestar.

Enfoque motivacional del emprendimiento

Rios de Regalos concibe la motivación no solo como una herramienta para aumentar la productividad, sino como una forma de inspirar compromiso y sentido de pertenencia con la marca.

Por ello, la fundadora adopta un liderazgo cercano y empático, centrado en la comunicación constante, el reconocimiento del esfuerzo y la creación de un entorno que valore tanto los logros individuales como los colectivos

Estrategias y metodologías aplicadas

- Motivación intrínseca: Se promueve el desarrollo personal y la satisfacción interna a través de la creatividad, el orgullo por los resultados y la conexión emocional con el propósito de la marca.

El hecho de crear productos que transmiten sentimientos genera en los colaboradores una sensación de propósito, contribuyendo al bienestar emocional y al compromiso con la calidad.

- Motivación extrínseca: Incluye mecanismos de reconocimiento tangible e intangible, como incentivos económicos por cumplimiento de metas, agradecimientos públicos en reuniones internas o menciones destacadas en redes sociales.

Aunque el emprendimiento inicia con una estructura pequeña, estos reconocimientos fortalecen la moral y estimulan la constancia.

- Comunicación abierta y retroalimentación: Se fomenta un diálogo permanente entre la dirección y los colaboradores, brindando espacios para expresar ideas, sugerencias y opiniones.

La comunicación empática permite resolver conflictos, identificar oportunidades de mejora y reforzar el sentido de pertenencia al proyecto.

- Flexibilidad laboral y equilibrio personal: Al ser un emprendimiento digital, se ofrece la posibilidad de horarios flexibles o trabajo desde casa, lo que permite compatibilizar la vida personal con las responsabilidades laborales.

Esta práctica contribuye al bienestar emocional y a un clima organizacional más saludable.

- Capacitación y aprendizaje continuo: La actualización constante en temas de tendencias de regalos, diseño artesanal y estrategias digitales se concibe como una forma de motivar al equipo.

Aprender nuevas habilidades no solo mejora el desempeño, sino que también fortalece la autoconfianza y la identidad profesional.

- Reconocimiento emocional y sentido de logro: La dirección busca fortalecer la autoestima y la conexión emocional mediante el reconocimiento verbal y simbólico del esfuerzo.

Celebrar los pequeños logros, agradecer el compromiso y destacar el impacto positivo de cada acción son pilares del estilo de liderazgo del emprendimiento.

Implementar metodologías de motivación en Rios de Regalos busca no solo mejorar el rendimiento y la productividad, sino también generar una cultura organizacional sólida basada en el respeto, la empatía y la pasión por el trabajo bien hecho.

Un equipo motivado se traduce en productos de mayor calidad, clientes más satisfechos y una marca con identidad emocional, capaz de transmitir valor en cada detalle.

Mecanismos de Liderazgo

El liderazgo en Rios de Regalos constituye un eje fundamental para el desarrollo organizacional y la consolidación de un clima laboral armónico, motivador y productivo.

Al ser un emprendimiento en etapa inicial con una estructura compacta, el liderazgo recae principalmente en la fundadora, quien asume la dirección del negocio no solo desde la gestión administrativa, sino también desde la inspiración, el acompañamiento y la conexión emocional con el propósito de la marca.

El enfoque de liderazgo adoptado se basa en la combinación de liderazgo transformacional y participativo, modelos que promueven la comunicación abierta, la confianza, el aprendizaje constante y el crecimiento personal y profesional de quienes participan en el proyecto.

Enfoque de liderazgo en Rios de Regalos

El estilo de liderazgo que predomina en Rios de Regalos se caracteriza por ser cercano, empático y orientado al desarrollo humano, donde se prioriza el bienestar del equipo y la satisfacción de los clientes por encima de la simple obtención de resultados económicos.

La fundadora lidera desde el ejemplo, demostrando compromiso, disciplina y pasión por el trabajo artesanal, inspirando así a quienes colaboran en el proceso productivo a entregar lo mejor de sí mismos.

Este liderazgo también busca fomentar una cultura basada en la colaboración, la creatividad y el respeto, donde cada integrante se sienta valorado por su aporte y motivado a proponer ideas que fortalezcan la marca.

Principales mecanismos de liderazgo aplicados

- **Comunicación efectiva y liderazgo empático:** La dirección promueve un diálogo constante, transparente y bidireccional, que permite fortalecer la confianza y reducir los conflictos.

Escuchar activamente las necesidades y opiniones del equipo fomenta la cooperación, la resolución conjunta de problemas y el sentido de pertenencia hacia la marca.
- **Liderazgo transformacional:** Se busca inspirar y motivar a los colaboradores mediante una visión compartida, transmitiendo entusiasmo y compromiso por la calidad y el detalle.

El liderazgo transformacional impulsa la creatividad, reconoce los logros y orienta a las personas hacia el crecimiento personal, más allá de las tareas cotidianas.
- **Participación y toma de decisiones colaborativa:** Aunque la fundadora ejerce la dirección general, se promueve la participación de los colaboradores en la generación de ideas, la mejora de procesos y la toma de decisiones operativas.

Esta práctica estimula la autonomía, el sentido de responsabilidad y el compromiso colectivo con los resultados del negocio.
- **Liderazgo basado en el reconocimiento:** Reconocer públicamente el esfuerzo y los logros individuales refuerza la autoestima del equipo y mejora la motivación.

El agradecimiento, las felicitaciones y los pequeños gestos de aprecio son mecanismos que fortalecen la cohesión y la confianza organizacional.
- **Acompañamiento y desarrollo personal:** La dirección ofrece orientación constante, retroalimentación constructiva y apoyo emocional en el proceso laboral.

Este acompañamiento cercano permite identificar oportunidades de mejora, fortalecer habilidades y generar una conexión más profunda con los valores de la marca.

Estos enfoques coinciden con la filosofía de *Rios de Regalos*, que prioriza la empatía, el servicio y la inspiración como motores del éxito organizacional.

El liderazgo ejercido en Rios de Regalos genera un ambiente de trabajo armónico, donde la confianza, la comunicación y la cooperación se convierten en los pilares del desempeño.

A través de la cercanía y el reconocimiento, se fomenta una cultura organizacional basada en el respeto, la motivación y la excelencia, lo que se refleja directamente en la calidad de los productos y en la satisfacción del cliente.

Indicadores de Gestión

Los indicadores de gestión son herramientas que permiten medir el desempeño de los procesos y evaluar si las metas planteadas por el emprendimiento se están cumpliendo de manera eficiente.

En Rios de Regalos, los indicadores se orientan hacia el seguimiento de los resultados operativos, administrativos, financieros y de satisfacción del cliente, con el fin de garantizar una mejora continua y una adecuada toma de decisiones.

Al tratarse de un emprendimiento digital y artesanal, los indicadores propuestos buscan equilibrar el análisis cuantitativo (ventas, tiempos, costos) con el cualitativo (percepción del cliente, calidad del servicio y cumplimiento del propósito de marca).

El propósito de los indicadores de gestión en *Rios de Regalos* es:

- Evaluar el cumplimiento de los objetivos estratégicos del negocio.
- Identificar oportunidades de mejora en los procesos internos.

- Facilitar la toma de decisiones basada en datos.
- Garantizar la sostenibilidad y la rentabilidad del emprendimiento.
- Fortalecer la experiencia y satisfacción de los clientes.

Tipos de indicadores

Para efectos de control y análisis, *Rios de Regalos* adopta indicadores clasificados según sus áreas funcionales principales, como se muestra en la Tabla 12.

Tabla 12*Indicadores de Gestión Rios de Regalos*

Área	Indicador	Descripción / Fórmula	Objetivo del indicador
Producción y Logística	Tasa de cumplimiento de pedidos	$(\text{Pedidos entregados a tiempo} / \text{Pedidos totales}) \times 100$	Medir la eficiencia del proceso productivo y logístico.
	Nivel de desperdicio de materiales	$(\text{Material desperdiciado} / \text{Material total usado}) \times 100$	Controlar el uso eficiente de insumos y reducir pérdidas.
	Tiempo promedio de producción	Total, horas trabajadas / Pedidos elaborados	Evaluar la productividad y optimizar tiempos de entrega.
Marketing y Comunicación	Alcance digital mensual	Número total de usuarios alcanzados en redes sociales	Medir la visibilidad y crecimiento de la marca en entornos digitales.
	Tasa de interacción	$(\text{Interacciones} / \text{Alcance total}) \times 100$	Determinar el nivel de engagement y conexión emocional con la audiencia.
Financiera y Administrativa	Margen de rentabilidad	$(\text{Ingresos} - \text{Costos}) / \text{Ingresos} \times 100$	Identificar la rentabilidad del negocio y controlar gastos.
	Nivel de cumplimiento presupuestal	$(\text{Gastos reales} / \text{Gastos presupuestados}) \times 100$	Controlar el manejo eficiente de los recursos financieros.
Servicio al Cliente	Nivel de satisfacción del cliente	Promedio de calificaciones o encuestas de satisfacción (1 a 5)	Evaluar la percepción del cliente respecto a calidad y atención.
	Tasa de recompra	$(\text{Clientes recurrentes} / \text{Total de clientes}) \times 100$	Medir la fidelización y el valor de la experiencia de compra.

Nota. *Elaboración propia (2025).*

Seguimiento y control

El seguimiento de los indicadores se realiza de forma mensual y trimestral, dependiendo del tipo de dato y del volumen de operaciones.

En la etapa inicial, la fundadora será la responsable de recopilar, registrar y analizar los resultados de cada indicador, utilizando herramientas digitales de fácil acceso como hojas de cálculo, paneles de redes sociales (Meta Business Suite) y registros contables.

Los resultados obtenidos se emplearán para tomar decisiones orientadas a mejorar la eficiencia operativa, optimizar recursos y fortalecer la relación con los clientes.

En etapas posteriores, estos indicadores podrán ser complementados con sistemas más avanzados de control administrativo y software de gestión empresarial.

La implementación de indicadores de gestión en Rios de Regalos representa un paso esencial hacia la profesionalización del emprendimiento.

Estos indicadores permiten mantener un control sistemático del desempeño, garantizar la calidad en cada etapa del proceso y consolidar una cultura de mejora continua. Medir, analizar y actuar sobre los resultados será clave para asegurar el crecimiento sostenible y el posicionamiento de la marca en el mercado de regalos personalizados en Bogotá.

Estudio Financiero

El estudio financiero constituye una de las partes más importantes del plan de negocios, ya que permite determinar la viabilidad económica del proyecto, estimar los recursos necesarios para su puesta en marcha y proyectar los resultados a corto y mediano plazo.

En el caso de Rios de Regalos, este estudio busca analizar los costos de operación, la estructura de ingresos y la inversión inicial requerida para garantizar la sostenibilidad del emprendimiento en su fase de lanzamiento y crecimiento.

Dado que el modelo de negocio es digital, artesanal y de bajo costo operativo, la evaluación financiera se enfoca en el control eficiente de los recursos, la adecuada planificación presupuestal y la rentabilidad esperada según las proyecciones de ventas y márgenes de ganancia.

El análisis se centra en los aspectos clave que permiten valorar la factibilidad económica del proyecto, como los presupuestos, los costos de producción, los gastos administrativos, el capital de trabajo, el punto de equilibrio y la rentabilidad esperada.

A través de este estudio, se busca demostrar que Rios de Regalos es un emprendimiento financieramente viable, sostenible y escalable en el mercado de regalos personalizados en Bogotá.

Presupuestos

El presupuesto de Rios de Regalos tiene como propósito proyectar los recursos económicos requeridos para la puesta en marcha y operación del emprendimiento, identificando los costos iniciales y mensuales que garantizan su funcionamiento sostenible.

El modelo de negocio se caracteriza por ser digital, artesanal y de bajo costo operativo, lo que permite optimizar los recursos disponibles, controlar los gastos y mantener una rentabilidad favorable.

El producto principal es el globo burbuja personalizado con base decorativa o floral que representa el núcleo del presupuesto y concentra la mayor parte de las operaciones.

Presupuesto de Inversión Inicial

La inversión inicial contempla los elementos indispensables para el inicio de operaciones, considerando que el negocio se desarrolla principalmente desde el hogar y con herramientas de uso personal.

En la Tabla 13 se presenta la distribución de los recursos destinados a infraestructura, herramientas, capital de trabajo e insumos básicos.

Tabla 13*Presupuesto Inversión Inicial Rios de Regalos*

Concepto	Detalle	Valor estimado (COP)
Infraestructura básica	Computador, celular, impresora de vinilos, mobiliario, iluminación y herramientas de trabajo (tijeras, inflador, pistola de silicona, etc.)	3.700.000
Insumos iniciales	Globos burbuja, vinilos adhesivos, flores artificiales, chocolates, cintas y empaques para los primeros pedidos	1.200.000
Identidad visual y marca	Stickers, etiquetas, tarjetas personalizadas y material con el logo del emprendimiento	200.000
Formalización del negocio	Registro ante Cámara de Comercio y trámite básico ante la DIAN	250.000
Capital de trabajo (3 meses)	Compra continua de materiales, publicidad digital, servicios básicos, papelería e imprevistos iniciales	8.800.000
Total inversión inicial estimada		12.150.000 COP

Nota. Elaboración propia (2025).

Esta inversión inicial refleja una estructura eficiente, sin gastos de personal ni campañas publicitarias externas, dado que la fundadora gestiona directamente la producción, atención al cliente y difusión digital.

El modelo financiero mantiene una alta rentabilidad en relación con el capital invertido, lo que respalda la viabilidad del emprendimiento en su fase inicial.

Presupuesto de Operación Mensual

El presupuesto de operación mensual incluye los costos fijos y variables necesarios para mantener la continuidad del negocio.

El valor del envío no se considera un gasto propio de la empresa, ya que este servicio se cobra adicionalmente al cliente o se gestiona mediante plataformas de mensajería tercerizadas, mediante la Tabla 14 se puede observar cual es el presupuesto mensual del emprendimiento.

Tabla 14*Presupuesto Mensual Rios de Regalos*

Concepto	Detalle	Valor mensual estimado (COP)
Costos de producción	Insumos directos: globos burbuja, vinilos, flores, chocolates, cintas, empaques y elementos decorativos	2.000.000
Servicios básicos y digitales	Energía, agua, internet y datos móviles para gestión del negocio	200.000
Gastos administrativos	Papelería, software, mantenimiento, asesoría contable y capacitación	700.000
Publicidad digital	Promoción en redes sociales, campañas pagas y contenido visual	250.000
Fondo de imprevistos	Reserva para variaciones de precios o aumento temporal de demanda	150.000
Total, gastos operativos mensuales		3.300.000 COP

Nota. Elaboración propia (2025).

La estructura operativa permite mantener un modelo flexible, rentable y sostenible, con una base de gastos controlada y un margen de ganancia superior al 60 %, esto garantiza que el negocio no solo cubra sus costos mensuales, sino que también genere utilidades reinvertibles en la mejora de materiales, empaques y estrategias de marketing digital.

Flujo de Caja

El flujo de caja permite analizar el comportamiento financiero mensual del emprendimiento, evidenciando la relación entre los ingresos, egresos y el saldo disponible durante el primer año de operación. Para Rios de Regalos, este instrumento resulta fundamental, ya que permite proyectar la sostenibilidad del negocio, identificar los meses de mayor rentabilidad y garantizar un manejo eficiente de los recursos.

Antes de construir el flujo de caja, fue necesario establecer un precio promedio ponderado de venta, teniendo en cuenta los distintos tipos de variedades del producto principal que ofrece el emprendimiento. Los precios varían según el nivel de personalización y los complementos incluidos (bases florales, chocolates, peluches, vinilos personalizados, entre otros), esto se puede evidenciar en la Tabla 15.

Tabla 15

Precio Promedio Ponderado Rios de Regalos

Tipo de producto	Precio promedio (COP)	Porcentaje estimado de ventas	Cálculo ponderado (Precio × %)
Globo burbuja estándar (decoración básica)	\$99.000	45 %	\$44.550
Globo burbuja decorado (con base floral o caja)	\$143.000	40 %	\$57.200
Globo burbuja premium (con peluche o detalles extra)	\$198.000	15 %	\$29.700
Total ponderado	—	100 %	\$131.450

Nota. *Elaboración propia (2025).*

El precio promedio ponderado de venta se estima en \$131.450 COP por unidad, un valor coherente con la oferta actual del mercado en Bogotá y con el enfoque artesanal y personalizado del emprendimiento.

Con base en el precio promedio ponderado de venta, se procede a proyectar el flujo de caja correspondiente al primer año de operación de Rios de Regalos. Este permitirá estimar los ingresos y egresos mensuales del emprendimiento, identificar la evolución de la liquidez y analizar la viabilidad económica del negocio considerando la inversión inicial y la estacionalidad del mercado.

Flujo de Caja Proyectado -Supuestos:

- Precio promedio ponderado: \$131.450 COP por unidad.
- Inversión inicial total: \$12.150.000 COP.
- Costos variables: insumos, materiales, vinilos, empaques, etc.
- Costos fijos: internet, servicios, publicidad mínima, mantenimiento, transporte, etc.
- Envío no incluido (lo paga el cliente).
- Meses pico: febrero, mayo, septiembre y diciembre.

En la Tabla 16 se puede evidenciar como seria el flujo de caja del primer año de funcionamiento del emprendimiento, teniendo en cuenta lo anteriormente mencionado.

Tabla 16*Flujo de Caja Rios de Regalos*

Mes	Unidades vendidas	Ingresos (COP)	Egresos (COP)	Saldo mensual (COP)	Saldo acumulado (COP)
Mes 0 (Inversión inicial)	–	–	12.150.000	-12.150.000	-12.150.000
Enero	20	2.629.000	2.800.000	-171.000	-12.321.000
Febrero (San Valentín)	35	4.601.000	3.100.000	1.501.000	-10.820.000
Marzo	28	3.680.600	2.800.000	880.600	-9.939.400
Abril	30	3.943.500	2.900.000	1.043.500	-8.895.900
Mayo (Día de la Madre)	45	5.915.250	3.400.000	2.515.250	-6.380.650
Junio	28	3.680.600	2.850.000	830.600	-5.550.050
Julio	30	3.943.500	2.900.000	1.043.500	-4.506.550
Agosto	33	4.338.000	3.000.000	1.338.000	-3.168.550
Septiembre (Amor y Amistad)	48	6.309.600	3.500.000	2.809.600	-358.950
Octubre	30	3.943.500	2.900.000	1.043.500	684.550
Noviembre	33	4.338.000	2.900.000	1.438.000	2.122.550
Diciembre (Navidad)	45	5.915.250	3.400.000	2.515.250	4.637.800

Nota. Elaboración propia (2025).

Resumen anual

- Ventas totales: 405 unidades.
- Ingresos anuales: \$53.237.000 COP.
- Egresos anuales (incluye inversión inicial): \$40.350.000 COP.
- Utilidad neta anual: \$12.887.000 COP.
- Punto de equilibrio alcanzado: Agosto (Octavo mes de operación)
- Rentabilidad Neta: 61% aprox.

El flujo de caja proyectado de Rios de Regalos evidencia un comportamiento financiero flexible y coherente con su naturaleza artesanal y digital, ya que los egresos varían de acuerdo con los niveles de producción y demanda mensual, incrementándose en periodos de alta rotación (febrero, mayo, septiembre y diciembre) y reduciéndose en los meses de menor movimiento, lo que refleja una gestión responsable del gasto y una administración eficiente de los recursos.

Durante los primeros meses, la inversión inicial genera un flujo negativo propio de la etapa de lanzamiento, pero a partir del segundo trimestre el negocio comienza a mostrar superávit operativo constante, alcanzando el punto de equilibrio en el mes de agosto. Esto permite evidenciar una recuperación total de la inversión inicial en el primer año y un margen neto promedio del 61 %, lo cual demuestra una rentabilidad sostenida y realista.

En conclusión, el flujo de caja proyectado confirma que Rios de Regalos es un emprendimiento económicamente viable, financieramente estable y escalable, con capacidad

para reinvertir sus utilidades en materiales, empaque y marketing digital, consolidándose progresivamente en el mercado de regalos personalizados de Bogotá.

Estados Financieros

El estudio financiero de Rios de Regalos busca evaluar la viabilidad económica del emprendimiento durante su primer año de operación, considerando los ingresos esperados, los costos de producción, los egresos asociados a la gestión administrativa y los resultados netos obtenidos.

Los estados financieros proyectados permiten analizar la rentabilidad, la estructura patrimonial y la capacidad de liquidez del negocio, brindando una visión clara sobre su sostenibilidad y su potencial de crecimiento a mediano plazo.

Las proyecciones se realizaron con base en el flujo de caja estimado y en el precio promedio ponderado de venta de \$131.450 COP por unidad, considerando las fluctuaciones naturales de la demanda según la temporada, los costos variables de producción artesanal y la inversión inicial de \$12.150.000 COP, correspondiente a infraestructura, materiales e insumos básicos para la operación.

Estado de Resultados (al cierre del primer año)

El estado de resultados refleja la relación entre los ingresos obtenidos por ventas y los costos asociados a la producción y administración del negocio. En este caso, se observa que Rios de Regalos logra mantener una estructura de gastos controlada y una alta rentabilidad sobre sus ingresos, gracias a su modelo de producción artesanal, bajo nivel de endeudamiento y canales de venta digitales.

Tabla 17*Estado de Resultados Rios de Regalos*

Concepto	Valor (COP)
Ingresos operacionales (ventas netas)	53.237.000
Costo de ventas (materiales, globos, vinilos, flores, empaques, chocolates, insumos decorativos)	13.000.000
Utilidad bruta	40.237.000
Gastos operativos (servicios, publicidad digital, mantenimiento, internet, apps de gestión)	6.000.000
Gastos administrativos (papelería, licencias digitales, imprevistos)	700.000
Depreciación estimada anual de equipos (computador, celular, herramientas)	300.000
Utilidad operativa	33.237.000
Impuesto estimado (10 % régimen simple o preferencial)	3.323.700
Utilidad neta del ejercicio	29.913.300 COP

Nota. Elaboración propia (2025).

La utilidad neta alcanzada equivale aproximadamente al 56 % de los ingresos anuales, lo cual evidencia una operación eficiente y un control riguroso de los costos. Esta rentabilidad se atribuye al carácter artesanal del negocio, al aprovechamiento de canales digitales de bajo costo y al valor percibido de los productos personalizados

Balance General (al 31 de diciembre del primer año)

El balance general proyectado presenta la situación financiera de Rios de Regalos al cierre del primer año.

En él se evidencian los recursos disponibles (activos), las obligaciones pendientes (pasivos) y el valor del patrimonio generado por la emprendedora. El balance refleja una estructura financiera estable, con bajo nivel de deuda y un crecimiento patrimonial significativo en relación con la inversión inicial.

Tabla 18*Balance General Rios de Regalos*

ACTIVO	Valor (COP)	PASIVO Y PATRIMONIO	Valor (COP)
Activo corriente		Pasivo corriente	
Efectivo y equivalentes	4.600.000	Cuentas por pagar a proveedores	1.200.000
Cuentas por cobrar (pedidos en curso)	1.500.000	Servicios por pagar y obligaciones menores	800.000
Inventario de materiales e insumos	2.700.000	Total, pasivo corriente	2.000.000
Total, activo corriente	8.800.000	Patrimonio	
Activo no corriente		Capital aportado (inversión inicial)	12.150.000
Equipos y herramientas (neto depreciado)	1.800.000	Utilidad retenida del ejercicio	4.450.000
		Utilidad neta del año	29.913.000
Total, activo no corriente	1.800.000	Total patrimonio	46.513.000
TOTAL ACTIVO	10.600.000	TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	10.600.000

Nota. Elaboración propia (2025).

Este balance muestra que la emprendedora mantiene una estructura de financiamiento sana, donde más del 80 % del capital proviene de recursos propios, lo que garantiza autonomía y estabilidad operativa. El nivel de liquidez también es alto, gracias a un flujo constante de efectivo proveniente de las ventas digitales.

Estado de Flujo de Efectivo (primer año)

El flujo de efectivo detalla los movimientos de dinero generados por las actividades operativas y de inversión del emprendimiento, permitiendo conocer la capacidad de la empresa para cumplir sus obligaciones y mantener liquidez.

En este caso, Rios de Regalos presenta un flujo de efectivo positivo durante todo el periodo, lo que demuestra su capacidad de auto sostenimiento sin recurrir a fuentes externas de financiamiento.

Tabla 19*Flujo de Efectivo Rios de Regalos*

Actividad	Detalle	Valor (COP)
Flujo de efectivo por actividades operativas	Ventas cobradas	53.237.000
	Pagos a proveedores e insumos	-13.000.000
	Gastos operativos y administrativos	-6.700.000
Flujo neto de operación		33.537.000
Flujo de efectivo por actividades de inversión	Compra de equipos, materiales y mobiliario (inversión inicial)	-12.150.000
Flujo neto de efectivo del periodo		21.387.000
Efectivo final del periodo (efectivo inicial 0 + flujo neto)		21.387.000 COP

Nota. Elaboración propia (2025).

Este flujo refleja una gestión responsable de los recursos, donde las actividades operativas generan suficiente liquidez para cubrir los gastos del negocio, mantener inventario y reinvertir en la mejora de la oferta de productos.

En análisis, los estados financieros de Rios de Regalos muestran un emprendimiento financieramente sólido, rentable y de bajo riesgo.

Durante el primer año, la empresa alcanza una utilidad neta de \$29.913.000 COP, con un retorno sobre la inversión (ROI) cercano al 620%, lo que evidencia un modelo de negocio viable y bien estructurado.

El punto de equilibrio se alcanza en el octavo mes de operación, coherente con el comportamiento del flujo de caja y la demanda estacional.

La baja dependencia de endeudamiento externo y el aprovechamiento de herramientas digitales gratuitas permiten mantener una operación liviana y eficiente, con capacidad de expansión futura hacia canales propios y un posible punto físico de atención al cliente.

Indicadores de Evaluación Financiera

El análisis de los indicadores financieros de Rios de Regalos permite medir la rentabilidad, eficiencia y sostenibilidad del emprendimiento durante su primer año de operación. Los resultados obtenidos reflejan un desempeño económico favorable, respaldado por un modelo digital, artesanal y con bajos costos fijos, lo que contribuye a una rápida recuperación de la inversión y a una gestión eficiente de los recursos.

La rentabilidad sobre la inversión (ROI) alcanza aproximadamente un 620 % al cierre del primer año, evidenciando la alta capacidad del negocio para generar utilidades significativas con una inversión inicial moderada.

El punto de equilibrio se alcanza en el octavo mes de operación (agosto), lo que demuestra una curva de crecimiento realista y un control efectivo sobre los costos.

El margen neto del 56 % y la rentabilidad sobre ventas del 61 % confirman la eficiencia del modelo productivo, la adecuada fijación de precios y el aprovechamiento de los canales digitales como herramienta principal de comercialización.

Por su parte, la liquidez corriente, estimada en 5,4, refleja una posición financiera sólida que garantiza la capacidad del emprendimiento para responder a sus obligaciones de corto plazo sin comprometer su flujo de efectivo.

Asimismo, el nivel de endeudamiento se mantiene por debajo del 5 %, lo que indica una estructura financiera saludable basada principalmente en capital propio, minimizando los riesgos operativos y fortaleciendo la independencia económica del negocio.

En conjunto, estos resultados evidencian que Rios de Regalos es un emprendimiento rentable, solvente y sostenible, con un modelo de negocio eficiente, adaptable y en expansión. La combinación entre estrategias digitales, control de costos y reinversión de utilidades garantiza su viabilidad económica a largo plazo y sienta bases firmes para su crecimiento futuro en el mercado de regalos personalizados en Bogotá.

Referencias

- Comercio electrónico en Colombia creció un 26,7% en 2024. (2025, marzo 16). *indice Colombia*. <https://indicecolombia.com/2025/03/16/comercio-electronico-en-colombia-crecio-un-267-en-2024/>
- Inicio—Observatorio de eCommerce*. (s/f). Recuperado el 20 de octubre de 2025, de <https://observatorioecommerce.mintic.gov.co/797/w3-channel.html>
- Markets, R. and. (2025, marzo 6). *Colombia Gift & Incentive Card Market Intelligence, Q1 2025: Forecast to Reach \$1.59 Billion by 2029, at a CAGR of 9.1%*. GlobeNewswire News Room. <https://www.globenewswire.com/news-release/2025/03/06/3038308/28124/en/Colombia-Gift-Incentive-Card-Market-Intelligence-Q1-2025-Forecast-to-Rreach-1-59-Billion-by-2029-at-a-CAGR-of-9-1.html>
- PCMI. (2025, enero 1). *E-commerce market data for Colombia 2025*. https://paymentscmi.com/insights/colombia-e-commerce-market/?utm_source=chatgpt.com
- Ruiz, A. (2025, abril 2). Crecimiento del eCommerce en Colombia: 48% compra online. *Marketing4eCommerce Colombia*. <https://marketing4ecommerce.co/crecimiento-del-ecommerce-en-colombia/>