

Elaboración y Comercialización de Tarjetas Bordadas en Punto de Cruz

Production and Marketing of Cross-Stitch Embroidered Cards

Mgr. Olivia Lorena Paz Almeida & Mgr. María Aracelly Sánchez Amador.

CIENCIA E INNOVACIÓN EN
DIVERSAS DISCIPLINAS
CIENTÍFICAS.

Enero - Junio, V°6-N°1; 2025

- ✓ **Recibido:** 27/03/2025
- ✓ **Aceptado:** 27/03/2025
- ✓ **Publicado:** 30/06/2025

PAIS

- Ecuador – Guayaquil
- Ecuador – Guayaquil

INSTITUCION

- Unidad Educativa Fiscal Dr. Teodoro Alvarado Olea
- Unidad Educativa Fiscal Dr. Teodoro Alvarado Olea

CORREO:

- ✉ pazalmeidalorena@yahoo.com
- ✉ aracesanchez@hotmail.com

ORCID:

- 🌐 <https://orcid.org/0009-0004-3423-1437>
- 🌐 <https://orcid.org/0009-0006-0356-2238>

FORMATO DE CITA APA.

Paz, O. & Sánchez, M. (2025). *Elaboración y Comercialización De Tarjetas Bordadas en Punto de Cruz*. Revista G-ner@ndo, V°6 (N°1.). 3278 – 3296.

Resumen

El proyecto tuvo como propósito que los estudiantes de tercer año de bachillerato técnico de la Unidad Educativa Fiscal "Dr. Teodoro Alvarado Olea" demostraran y aplicaran las destrezas y competencias adquiridas en la figura profesional de Comercialización y Ventas. Para ello, se llevó a cabo la elaboración y comercialización de tarjetas bordadas en Punto de Cruz bajo la marca "Puntadas de Papel S.A.S.", fomentando, además, la reflexión sobre la interacción social y el cuidado ambiental dentro de la comunidad educativa. Se creó una microempresa mediante la aplicación de conocimientos adquiridos, con el objetivo de ofrecer un producto personalizado que contribuyera a la conservación del planeta. Se realizó una investigación de mercado cuyos resultados fueron favorables para la ejecución del proyecto, tras lo cual se llevó a cabo la planificación y organización financiera para la producción y comercialización de las tarjetas. Estas obtuvieron una buena acogida en la feria técnica. Se concluyó que las personas buscan alternativas ecológicas para reducir la contaminación, y que las tarjetas bordadas en Punto de Cruz representan una opción artesanal que contribuye a esta causa mientras rescata la interacción social. Asimismo, los estudiantes demostraron sus habilidades y conocimientos adquiridos. Se recomendó considerar las reformas gubernamentales y tributarias vigentes para nuevos emprendimientos, con el fin de optimizar la gestión de recursos y fomentar el apoyo a este tipo de proyectos en las instituciones educativas.

Palabras clave: emprendimiento, bordado punto cruz, interacción social, microempresa.

Abstract

The project aimed to enable third-year technical high school students at the Dr. Teodoro Alvarado Olea Public Educational Unit to demonstrate and apply the skills and competencies acquired in the Marketing and Sales profession. To this end, cross-stitch embroidered cards were produced and marketed under the brand "Puntadas de Papel S.A.S." This also fostered reflection on social interaction and environmental stewardship within the educational community. A microenterprise was created through the application of the acquired knowledge, with the goal of offering a personalized product that would contribute to the conservation of the planet. Market research was conducted, the results of which were favorable for the project's implementation. After this, financial planning and organization for the production and marketing of the cards were carried out. These were well received at the technical fair. It was concluded that people are seeking ecological alternatives to reduce pollution, and that cross-stitch embroidered cards represent a craft option that contributes to this cause while reinforcing social interaction. The students also demonstrated their acquired skills and knowledge. They were encouraged to consider current government and tax reforms for new ventures, in order to optimize resource management and encourage support for these types of projects in educational institutions.

Keywords: entrepreneurship, cross-stitch embroidery, social interaction, microenterprise.

Introducción

El presente estudio se genera por el interés de desarrollar aprendizajes significativos para el área técnica que es “Elaboración y comercialización de tarjetas bordadas en punto de cruz “Puntadas de Papel S.A.S.”; para lo cual se presenta la propuesta en alineación con los módulos técnicos de forma que sea posible fomentar una reflexión a toda la comunidad educativa sobre el medioambiente de que el diseño es reutilizable y se rescata la interacción social, puesto que se está perdiendo en su totalidad debido a la tecnología.

En un mundo cada vez más digitalizado, donde la comunicación se ha vuelto impersonal y fugaz, el bordado manual emerge como una alternativa para rescatar la interacción social y fortalecer los vínculos entre las personas (Mejía, 2023). El simple acto de crear una tarjeta bordada a mano implica dedicación, cuidado y una conexión personal con el destinatario, lo que la convierte en un regalo único y significativo, a su vez que los estudiantes aplican sus competencias y saberes; puesto que se construye conocimiento “haciendo”; adquiridos en los 3 años de su figura profesional. En este sentido, el presente proyecto busca desarrollar en los estudiantes de tercer año de bachillerato técnico jornada vespertina las competencias adquiridas en los 3 años de su figura profesional a través de un emprendimiento o plan de negocio que es “Elaboración y comercialización de Tarjetas Bordadas en Punto de Cruz “Puntadas de Papel S.A.S.”.

El principal inconveniente que se presenta es que los alumnos no aplican las competencias adquiridas en situaciones o problemáticas reales de la comunidad y en este contexto (Peña, 2024), es cuando se debe poner en marcha proyectos educativos que generen innovación, emprendimientos y nuevas formas de gestionar el proceso de enseñanza-aprendizaje, el interaprendizaje y el multiaprendizaje, descrito en la LOEI, en su Artículo 2.4 literal d) Se considera al interaprendizaje y multiaprendizaje como instrumentos para potenciar las capacidades humanas por medio del arte, la cultura, el deporte, la sostenibilidad ambiental, el

acceso a la información y sus tecnologías, la comunicación y el conocimiento, para alcanzar niveles de desarrollo personal y colectivo (Cedeño y Zambrano, 2023).

Esta idea de negocio nace por la necesidad antes descrita, porque con la elaboración y comercialización de tarjetas bordadas se busca concientizar a la comunidad educativa y en general a todos a cuidar el medio ambiente, ya que la tarjeta tiene un valor agregado que es volver a reusar el diseño en un objeto o prenda personal, además, rescatar la interacción social y personal que se ha perdido por la tecnología; toda invitación y felicitación actualmente es por medios digitales (Rivera et al., 2024); y así crear un producto significativo y duradero.

En este sentido, el objetivo general de la investigación es crear una micro empresa de elaboración y comercialización de tarjetas bordadas en Punto de Cruz, mediante la aplicación de destrezas y competencias de los estudiantes de tercer año de bachillerato técnico, para rescatar la interacción social, fortalecer los vínculos entre las personas y fomentar la comunicación significativa en un mundo cada vez más digitalizado y a su vez cuidando el medio ambiente. Para ello se plantean los siguientes objetivos específicos: realizar una investigación de mercado para conocer los gustos y preferencias de las personas en la selección de temáticas con los diseños, elaborar tarjetas bordadas en punto de cruz para rescatar y fortalecer la interacción social y fomentar el cuidado del medio ambiente a través de la reutilización del bordado.

Métodos de Materiales

La metodología del proyecto se fundamenta en un ámbito participativo y experiencial (Suárez, 2023), promoviendo la interacción, la reflexión y la aplicación práctica. Para facilitar el proceso de aprendizaje, se utilizarán diversas estrategias pedagógicas, entre las que se incluyen: clases teóricas, actividades prácticas, recursos digitales, materiales interactivos y sesiones de retroalimentación.

Para el desarrollo del estudio de mercado y la viabilidad del proyecto de elaboración y comercialización de tarjetas bordadas en Punto de Cruz, se utilizó un enfoque cuantitativo mediante la aplicación de encuestas. La investigación se llevó a cabo en la Unidad Educativa Fiscal "Dr. Teodoro Alvarado Olea", con el objetivo de conocer las preferencias y la disposición de compra de la comunidad educativa respecto a este producto artesanal.

La población objeto del estudio estuvo conformada por directivos, docentes del área técnica, estudiantes y padres de familia o representantes legales de la jornada vespertina del área técnica de la institución, sumando un total de 298 personas. Se consideró fundamental analizar la aceptación del producto en este grupo, ya que representan un mercado potencial para las tarjetas bordadas en Punto de Cruz.

Tabla 1. *Detalle de la población de estudio*

Población	Número
Directivos	3
Docentes del área técnica	17
Estudiantes	139
Padres de familia o representantes	139
TOTAL	298

Para la selección de la muestra, se utilizó un muestreo probabilístico aleatorio simple, garantizando que cada individuo de la población tuviera la misma probabilidad de ser seleccionado. Esta metodología permitió obtener resultados representativos y reducir el sesgo en la recopilación de datos. La fórmula utilizada para determinar el tamaño de la muestra fue la siguiente:

$$m = \frac{N}{(N - 1) \cdot k^2 + 1}$$

Donde:

- m = tamaño de la muestra
- N = tamaño de la población
- k = margen de error

$$m = \frac{298}{(298 - 1) \cdot (0.06)^2 + 1}$$

$$m = 144,02$$

De acuerdo con este cálculo, se obtuvo una muestra de 144 personas. Sin embargo, con el fin de obtener datos más representativos y minimizar el margen de error, finalmente se encuestaron 171 personas, incluyendo autoridades, docentes, estudiantes y representantes legales. Para la recopilación de la información, se diseñó un cuestionario estructurado que fue aplicado mediante un enlace en línea. Este cuestionario incluyó preguntas dirigidas a evaluar la aceptación del producto, el interés en su adquisición, y la percepción sobre su impacto ambiental y social. La encuesta permitió obtener datos relevantes para determinar la viabilidad del plan de negocio en el mercado de las tarjetas artesanales. Los resultados obtenidos servirán de base para tomar decisiones estratégicas en el desarrollo y comercialización del producto, asegurando su éxito en el mercado.

Al realizar este tipo de proyecto interdisciplinario los estudiantes de tercero de bachillerato técnico no solo se beneficiarán al demostrar competencias adquiridas, en la realización de esta idea de negocio, sino que además se fortalecerá el vínculo de la familia con la comunidad educativa, a través de la participación activa en el proceso de elaboración de tarjetas bordadas en punto de cruz, así mismo, la institución educativa innova procesos de aprendizajes con la finalidad de cumplir con el objetivo general de las figuras profesionales.

Análisis de Resultados

Los resultados obtenidos reflejan una alta participación de los estudiantes en la encuesta, representando el 71.3% del total de encuestados, seguidos por los representantes legales con un 24.2% y los docentes con un 4.5%. Este resultado es significativo, ya que permite identificar que el interés por el producto se encuentra principalmente en los jóvenes, quienes podrían considerarlo como un obsequio novedoso y creativo. La menor participación de los docentes podría deberse a la carga laboral o a una menor predisposición a responder encuestas en comparación con los estudiantes y sus representantes. Sin embargo, la muestra total de 157 encuestados es representativa y permite extraer conclusiones relevantes sobre la viabilidad del producto.

En cuanto a la intención de compra, el 51.6% de los encuestados manifestó que sí adquiriría una tarjeta bordada en punto de cruz, mientras que un 40.6% respondió "tal vez". Este resultado indica que existe un mercado potencial considerable para este producto, dado que más del 90% de los encuestados muestran una predisposición positiva hacia la compra. Solo un 7.8% respondió que no estaría interesado, lo que confirma que el proyecto tiene una buena aceptación inicial y que con estrategias de marketing adecuadas se podría captar una parte importante del mercado indeciso.

Sobre las preferencias de diseño, la opción más popular fue la temática navideña con un 40.1%, lo que puede atribuirse a la cercanía de la temporada festiva en el momento de la encuesta. Sin embargo, un 30.2% de los encuestados seleccionó la opción "otros", lo que sugiere que hay interés en personalizar los diseños según la ocasión o las preferencias individuales. Esto representa una ventaja estratégica, ya que permite ofrecer una variedad de estilos y captar la atención de distintos segmentos de consumidores. Además, los diseños de cumpleaños fueron preferidos por el 20.8% de los encuestados, lo que refuerza la idea de que las tarjetas bordadas pueden posicionarse como un producto versátil para diversas ocasiones especiales.

Respecto a los hábitos de compra, se observó que un 57.3% de los encuestados no sigue una frecuencia específica al adquirir tarjetas, lo que sugiere que la demanda de este producto es flexible y depende en gran medida de eventos y fechas especiales. No obstante, un 18.2% afirmó comprarlas mensualmente, lo que indica la existencia de un grupo de consumidores recurrentes que podrían convertirse en clientes habituales si se establece un canal de ventas accesible. Por otro lado, la mayoría de los encuestados adquiere sus tarjetas en papelerías (44.6%) y comisariatos (26.9%), lo que sugiere que estos puntos de venta serían estratégicos para la comercialización del producto.

Finalmente, el precio ideal identificado para una tarjeta bordada fue de \$3, elegido por el 47.7% de los encuestados, aunque un 21.2% estaría dispuesto a pagar hasta \$5 por el producto. Esto confirma que existe una percepción de valor sobre la calidad y el esfuerzo artesanal involucrado en su elaboración. Además, el 79.8% de los encuestados valoraría más el producto si se utilizan materiales ecológicos y sostenibles, lo que resalta la importancia de una estrategia de diferenciación basada en la responsabilidad ambiental. En general, los resultados de la encuesta indican que las tarjetas bordadas en punto de cruz tienen una alta aceptación en el mercado y pueden posicionarse como una alternativa atractiva dentro del sector de productos personalizados y ecológicos.

En la ciudad de Guayaquil y en el país no existe una competencia directa en la elaboración de tarjetas bordadas en punto de cruz, lo que representa una ventaja significativa para este tipo de producto. Si bien el bordado en punto de cruz es una técnica artesanal presente en diversas aplicaciones, como prendas de vestir y artículos para el hogar, su uso en tarjetas es prácticamente inexistente. Esto permite que dicho producto se posicione como una propuesta única y diferenciada en el mercado ecuatoriano.

Sin embargo, de acuerdo con Toapanta (2022), sí se identifican competidores indirectos, tanto a nivel nacional como internacional. A nivel local, el Centro de Bordados Cuenca (CBC) es

una cooperativa artesanal que ha mantenido vivo el arte del bordado a mano desde 1989. Este centro agrupa a mujeres artesanas de la región sur del Ecuador y se especializa en productos hechos a mano con fibras naturales. Entre su amplia gama de artículos se encuentra una colección de tarjetas bordadas con más de 200 motivos inspirados en la cultura ecuatoriana. Estas tarjetas han sido reconocidas por la UNESCO (2014) por su calidad y originalidad, lo que las convierte en un referente importante en el mercado artesanal.

A pesar de su reconocimiento, las tarjetas del Centro de Bordados Cuenca presentan una diferencia clave con esta propuesta: su bordado es realizado con máquinas, mientras que el enfoque de este nuevo producto se basa en el bordado manual en punto de cruz, lo que refuerza su valor artesanal y exclusivo. Adicionalmente, la competencia nacional también incluye empresas dedicadas a bordados computarizados y tarjetas diseñadas en software, las cuales ofrecen alternativas con menor nivel de personalización y sin el componente artístico de la artesanía tradicional.

En el ámbito internacional, marcas como Hallmark representan una competencia fuerte en el sector de tarjetas de regalo. Hallmark es una empresa consolidada con puntos de venta en centros comerciales de Guayaquil y una gran presencia en plataformas de comercio electrónico, lo que le permite llegar al público ecuatoriano a través de importaciones. Sin embargo, estas tarjetas son producidas en masa y carecen del componente artesanal y ecológico que distingue a los productos elaborados a mano.

Si bien estas empresas ya cuentan con un mercado establecido y reconocimiento de marca, presentan debilidades que pueden ser aprovechadas como ventajas competitivas. Un enfoque en la sostenibilidad y la exclusividad de cada tarjeta bordada a mano permite ofrecer una alternativa innovadora en un mercado que valora cada vez más los productos personalizados y amigables con el medio ambiente.

Análisis FODA

- **Producto único y artesanal:** Las tarjetas bordadas a mano ofrecen un alto grado de personalización y exclusividad, lo que la diferencia de productos similares.
- **Relación cercana con el cliente:** La posibilidad de personalizar cada tarjeta permite establecer una conexión más profunda con el cliente y generar lealtad al producto.
- **Tendencia creciente hacia lo artesanal:** Existe una demanda creciente por productos hechos a mano y personalizados, lo que puede favorecer el crecimiento de la empresa y a su vez la conservación del medio ambiente.
- **Posibilidad de diversificación:** Además de tarjetas, se pueden crear otros productos como llaveros, cuadros, cenefas para toalla o ropa personalizada.
- **Bajo costo de producción:** Los materiales para el bordado son económicos, lo que puede generar mayores márgenes de ganancia.

Oportunidades (O):

- **Canales de venta en línea:** Las tiendas virtuales y las redes sociales ofrecen un amplio alcance para llegar a un público global, debido a la tecnología.
- **Eventos y ferias artesanales:** Participar en eventos y ferias permite mostrar los productos directamente al público y establecer contactos con otros artesanos.
- **Personalización masiva:** Con la ayuda de software especializado en bordados de punto de cruz, se puede ofrecer personalización a gran escala sin perder la esencia artesanal.
- **Nuevos materiales y técnicas:** Explorar nuevos materiales y técnicas de bordado puede atraer a nuevos clientes y diferenciarse de la competencia.

Debilidades (D):

- **Producción limitada:** La producción manual puede limitar la cantidad de tarjetas que se pueden producir en un tiempo determinado, más en fechas especiales.
-

- **Dependencia de la moda:** Las tendencias en diseño pueden afectar la demanda de ciertos tipos de tarjetas.
- **Competencia de productos similares:** Los productos importados, aunque de menor calidad, pueden ofrecer precios más bajos.
- **Falta de reconocimiento de marca:** Si la empresa es nueva, puede ser difícil darse a conocer y generar una marca sólida.
- **Vulnerabilidad a cambios en los gustos de los consumidores:** Las preferencias de los clientes pueden cambiar rápidamente, lo que puede afectar las ventas.

Amenazas (A):

- **Crisis económicas:** Las crisis económicas pueden reducir el gasto de los consumidores en productos no esenciales.
- **Aparición de nuevos competidores:** La entrada de nuevos competidores puede aumentar la competencia y reducir los márgenes de ganancia.
- **Cambios en las regulaciones:** Los cambios en las regulaciones, como los impuestos o las normas de comercio, pueden afectar la operación de la empresa.
- **Desastres naturales:** Los desastres naturales pueden interrumpir la producción y la distribución de los productos.
- **Automatización del proceso:** La automatización del bordado podría reducir la demanda de productos artesanales.

Estrategias a Considerar:

- **Fortalecer la marca:** Invertir en marketing y branding para aumentar el reconocimiento de la marca y generar una imagen de calidad y exclusividad (Cayo y Ocola, 2024).
 - **Diversificar productos y servicios:** Ofrecer una variedad de productos y servicios relacionados con el bordado para aumentar las ventas y atraer a nuevos clientes.
-

- **Aprovechar el comercio electrónico:** Crear una tienda en línea y utilizar las redes sociales para llegar a un público más amplio.
- **Establecer alianzas estratégicas:** Colaborar con otros artesanos, diseñadores o tiendas para ampliar el alcance y aumentar las ventas.
- **Mejorar la eficiencia:** Implementar procesos más eficientes para aumentar la producción sin comprometer la calidad.
- **Monitorear las tendencias del mercado:** Estar al tanto de las últimas tendencias en diseño y consumo para adaptar los productos a las necesidades de los clientes.

Plan de Operaciones

El plan de operaciones de las tarjetas bordadas en punto de cruz es el siguiente, donde se describe el cronograma y las acciones necesarias para poner en marcha la empresa, donde todos los integrantes de los 3 grupos participaron en su elaboración. Este plan es un componente del plan de negocios y es fundamental para el éxito de la organización.

Definición de la Marca:

- **Nombre:** se elige un nombre que sea memorable y refleje la esencia de las tarjetas ("Puntadas de papel, "Bordamos Sentimientos Con Hilos del Corazón").
- **Logotipo:** Se diseña un logotipo que sea visualmente atractivo y represente la marca.
- **Eslogan:** Se crea un eslogan corto y pegadizo que destaque el valor único de las tarjetas, "Bordamos Sentimientos Con Hilos del Corazón"

Investigación de Mercado:

- **Público Objetivo:** Identifica a quiénes quieres vender tus tarjetas (edad, intereses, ocasiones especiales) (Garizurieta et al., 2023).
-

- **Competencia:** Analiza a tus competidores directos e indirectos para identificar oportunidades y diferenciarte.
- **Tendencias:** Mantente al día con las últimas tendencias en diseño y bordado para ofrecer productos innovadores.

Creación de un Catálogo Inicial:

- **Diseños:** Desarrolla una variedad de diseños que se adapten a diferentes ocasiones (cumpleaños, navidad, san Valentín, etc.).
- **Muestras:** Crear muestras físicas de las tarjetas para mostrar a potenciales clientes y obtener feedback.

Selección de Materiales:

- **Telas:** Se eligió tela de alta calidad, la Aida y solo de color blanco por ahora.
- **Hilos:** Se opta por hilos Anchor y DMC de buena calidad y varios colores.
- **Agujas:** Se elige de punta redonda que son las adecuadas para el tipo de tela e hilo.
- **Otros materiales:** Cartulina, sobres, cintas, etc. para el acabado de las tarjetas.

Definición de Precios:

- **Costos:** se calcula todos los costos involucrados en la producción de cada tarjeta (materiales y tiempo de mano de obra).
- **Precios:** Se establece un precio competitivo que cubran los costos y generen ganancias.
- **Estrategias de precios:** se considera ofrecer descuentos por volumen o promociones en fechas especiales (Díaz, 2023).

Creación de un Espacio de Trabajo:

- **Organización:** Se organiza el espacio de trabajo de manera eficiente para optimizar el rendimiento del producto.
-

- **Iluminación:** Se debe asegurarse de tener una buena iluminación para trabajar con precisión.
- **Almacenamiento:** Se adquiere contenedores pequeños y ventilados para guardar los materiales y productos terminados, para garantizar su calidad.

Registro Legal:

- **Sociedad:** Por ser un plan de negocio inicial, una empresa S.A.S (Sociedad por Acciones Simplificadas), se empezará en casa y con ayuda de las redes sociales y tienda online, al aumentar la demanda se considerará hacer un registro comercial y permiso si así lo amerita el caso (Rojas, 2023).

Plataformas de Venta:

- **Tienda Online:** Crea una tienda online “Puntadas de Papel” para vender las tarjetas a nivel local y nacional.
- **Redes Sociales:** Utiliza redes sociales (Instagram, Facebook) para mostrar las tarjetas y conectar con los clientes.
- **Feria de Artesanías:** se considera participar en ferias y eventos locales para dar a conocer nuestra marca.

Marketing y Publicidad:

- **Branding:** Desarrollar una identidad de marca coherente en todos tus materiales de marketing.
 - **Contenidos:** Crear contenido de calidad para las redes sociales (fotos, videos, tutoriales).
 - **Colaboraciones:** Establecer colaboraciones con otros emprendedores o influencers para ampliar el alcance de las tarjetas.
-

Planificación de la Producción

Para la planificación de la producción se considera los siguientes pasos:

Parámetros de producción:

- **Cantidad de tarjetas a producir:** En este emprendimiento se busca producir la cantidad que sea más rentable para no generar pérdidas financieras y materiales. Y se considera de acuerdo a la cantidad de tela, de 200cm de largo y 65 de ancho, nos dará 90 cuadros de tela de 12cm x12cm, lo que dará 90 tarjetas, sin embargo, hay que considerar que al cortar la tela es inevitable que se pierda un poco de tela en los bordes, por lo que puede variar la cantidad de cuadrados
- **Tiempo estimado de producción:** El tiempo promedio de la realización de una tarjeta se estima entre 3-5 horas, este tiempo va a depender del diseño, los colores y las puntadas para terminarla.

Fase de Preparación:

- **Creación del patrón o diseño:** Si el diseño es personalizado, crear los patrones de bordado en papel o digitalmente para facilitar la ejecución. Estos diseños vienen en cuadrículas en donde cada cuadrícula tiene 10 cuadros pequeños y cada uno representa 2cm, de allí es la guía para la medida del bordado.
 - **Preparación de hilos y agujas:** Cortar los hilos en longitudes adecuadas para bordar, si es ovillo es una sola hebra, si es madeja, hay que separar de 2 hilos para bordar, si se desea más fuerte el color será de tres hebras, luego preparar las agujas con los hilos correspondientes a cada color, de acuerdo al diseño.
 - **Corte de las tarjetas:** Cortar las cartulinas de una media de 21cm de ancho por 17,5cm de largo, es por ahora el único tamaño a utilizar en el plan de negocio. Más adelante con
-

aumento de la demanda y exigencia del cliente se podrá diversificar tamaño. Las mismas que una vez cortadas se imprimen los mensajes de acuerdo a la temática.

Bordado de las Tarjetas:

- **Inicio del bordado:** Iniciar el bordado siguiendo el patrón o diseño previamente elegido. Es recomendable comenzar de abajo hacia arriba y al hacer la cruz de izquierda a derecha, esa es la técnica más recomendada en la elaboración de tarjetas.
- **Técnicas a utilizar:**
 - **Punto de cruz:** Es la puntada fundamental de esta técnica. Consiste en realizar dos puntadas diagonales que se cruzan en el centro, formando una X.
 - **Punto atrás:** Se utiliza para crear líneas definidas y contornos. Se realiza cosiendo hacia atrás, siguiendo la línea del diseño, es para darle forma y se llama delineado.
- **Control de calidad durante el bordado:** Verificar que no haya nudos o errores en el diseño mientras se realiza el bordado, ni saltar espacios por ahorrar la cortada del hilo. Si es necesario, deshacer los puntos erróneos y corregirlos.

Revisión de Calidad:

- **Inspección:** Una vez que se haya completado el bordado, revisar minuciosamente cada tarjeta para asegurarse de que el bordado esté bien hecho y que no haya hilos flojos o mal cosidos.
- **Ajustes:** Si se detecta algún error o inconsistencia, corregirlo antes de pasar a la siguiente fase de producción.

Armada de la tarjeta:

- **Pegado del diseño a la tarjeta:** Pegar el diseño bordado a la base de la tarjeta de forma centrada, con silicona fría, hacer presión con un paño de tela limpio, de ser necesario recortar los filos del diseño si ha sobrado mucha tela, y comprobar que quede centrado.
- **Completar detalles:** Una vez pegado el diseño se procede a complementar adornos de acuerdo a la temática de la tarjeta pudiendo ser cintas, lentejuelas con diseños etc.
- **Secado y reposo:** Al haber usado la silicona fría, esperamos a que las tarjetas se sequen correctamente, en un tiempo de 3 minutos, para luego proceder al embalaje.

Embalaje y Distribución:

- **Embalaje:** Colocar las tarjetas bordadas en el embalaje adecuado, se usa fundas de celofán de 27cm x 20cm de cinta autoadhesiva y su respectivo sobre, de forma que quede vierta la tarjeta para que se pueda leer el mensaje y no sea necesario sacarla de su embalaje, así se garantiza la calidad del producto, en cuanto a limpieza.
- **Etiquetado:** Una vez embalada se pone como etiqueta el logotipo de la empresa para que se identifique nuestra marca frente a la competencia el mismo que va con su slogan. Y el precio, que por empezar será de \$ 3,00 dólares por unidad, si se solicita personalizada tiene otro costo y precio.
- **Presentación:** Se organizan las tarjetas en el stand o vitrina de manera que se vean llamativas y atractivas para llamar la atención de los clientes reales y potenciales.

Conclusiones

El desarrollo del proyecto de tarjetas bordadas en punto de cruz responde a una tendencia creciente hacia la sostenibilidad y la valoración de productos artesanales. En un contexto donde las personas buscan alternativas ecológicas y significativas, estas tarjetas representan una opción innovadora que no solo reduce el impacto ambiental, sino que también fomenta la interacción social y el aprecio por el arte hecho a mano. Su carácter reutilizable las

convierte en piezas con un valor agregado, capaces de ser conservadas y exhibidas como pequeñas obras de arte.

El análisis de mercado realizado confirma que existe una oportunidad atractiva para la comercialización de tarjetas bordadas en punto de cruz. La creciente demanda por productos personalizados y diferenciados indica un público objetivo bien definido, dispuesto a invertir en artículos que ofrezcan exclusividad y originalidad. La ausencia de competencia directa en la ciudad de Guayaquil refuerza la viabilidad del proyecto y su potencial de crecimiento en un nicho de mercado aún no explotado.

Desde el punto de vista financiero, el proyecto cuenta con bases sólidas que garantizan su sostenibilidad y rentabilidad. La evaluación de costos y proyecciones de ventas indica que el modelo de negocio es viable, permitiendo una adecuada gestión de los recursos y una estructura de precios competitiva. Además, el enfoque en la personalización y la calidad del producto otorga una ventaja competitiva frente a las alternativas convencionales disponibles en el mercado.

Para consolidar el éxito del proyecto, será fundamental fortalecer la identidad de marca y ampliar los canales de distribución. La expansión de la oferta, incluyendo nuevos diseños y formatos de tarjetas, permitirá captar un mayor número de clientes y fidelizar a aquellos que valoran la exclusividad y el detalle en cada pieza. Asimismo, la implementación de estrategias de marketing digital y ventas en línea contribuirá a maximizar el alcance y posicionamiento del producto.

En conclusión, las tarjetas bordadas en punto de cruz representan una propuesta innovadora con alto potencial en el mercado de Guayaquil. La combinación de arte, sostenibilidad y personalización responde a una demanda insatisfecha, ofreciendo una alternativa única dentro del sector. La ausencia de competencia directa y la creciente preferencia por productos

artesanales constituyen factores clave que pueden asegurar el éxito del emprendimiento en el corto y mediano plazo.

Referencias bibliográficas

- Cayo, L., y Ocola, E. (2024). *Propuesta de Plan Estratégico de Marketing y Ventas para la Marca de Perfumes y Cosmética Beauty Pacific*. https://repositorioacademico.upc.edu.pe/bitstream/handle/10757/674362/Cayo_RL.pdf
- Cedeño, F., y Zambrano, J. (2023). Integración de las Tecnologías de Información y Comunicación en el proceso de enseñanza-aprendizaje. *Revista Cognosis*, 8(E1), 73-96. <https://doi.org/10.33936/cognosis.v8iE1.5615>
- Díaz, A. (2023). *Influencia del comportamiento del consumidor en las estrategias de precios utilizadas en el comercio electrónico*. https://sedici.unlp.edu.ar/bitstream/handle/10915/157288/Documento_completo.pdf
- Garizurieta, K., Galván, D., Guzmán, I., y Zapata, A. (2023). Importancia de Estrategias de Marketing Digital en Redes Sociales para el Desarrollo Empresarial. *Ciencia Latina Revista Científica Multidisciplinar*, 7(4), 7382-7391. https://doi.org/10.37811/cl_rcm.v7i4.7482
- Mejía, A. (2023). Hilos de tradición: La importancia del bordado en nuestra cultura. Cuadernos del Centro de Estudios en Diseño y Comunicación. *Ensayos*, 6(207), 17-26. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=9297181>
- Peña, O. (2024). *Diseño de una intervención pedagógica para el fortalecimiento de las competencias ciudadanas en estudiantes de una institución educativa oficial del Municipio de Ciénaga, Magdalena*. <https://manglar.uninorte.edu.co/handle/10584/13143#page=1>
- Rivera, C., Pauta, R., y Ortiz, C. (2024). Invitaciones Express: Diseño Interactivo Digital, como Competencia. *Revista Especializada de Ingeniería y Ciencias de la Tierra*, 4(1). <https://doi.org/10.48204/reict.v4n1.5378>
- Rojas, H. (2023). *Costo de capital y la creación de valor en la constructora Ecuador S.A.S.* <https://repositorio.uta.edu.ec/server/api/core/bitstreams/f67b4bef-a238-4985-99cf-cda5e3b506b6/content>
- Suárez, S. (2023). Las metodologías visuales y participativas como aprendizaje experiencial en el ámbito de la psicología social. *Acordes*, 1(11), 35-42. <https://publicaciones.ucuenca.edu.ec/ojs/index.php/acordes/article/view/4797>
- Toapanta, A. (2022). *Sistema web de ventas en línea para la gestión de bordados a mano de la asociación de artesanos SARUMAKY en la parroquia La Esperanza, Ibarra*. <https://repositorio.puce.edu.ec/server/api/core/bitstreams/ed5e386e-12ab-4140-a086-74e8f73b1cd3/content>
- UNESCO. (2014). *El bordado de Zmijanje*. <https://ich.unesco.org/es/RL/el-bordado-de-zmijanje-00990>