



Contact Methods
Mob: (86)18668768846
Tel: (86) 577 68668118
Wechat: zigpac123
Skype: bruce.chan1999
E-mail: bruce@zigpac.com
Whatsapp: +86-18668768846
Telegram: @Zigpacstickers

Company Info
Name: Wenzhou Zigpac Industry Limited
Address: No. 148-152, Building C, Jiangbin
Commercial and Residential Building, Longgang
City, Wenzhou City, Zhejiang 325802, China



YOUR CUSTOM PRINTING & PACKAGING PARTNER FOR SMALL AND MEDIUM BUSINESSES



Gorras New Era bordadas personalizadas frente a la Richardson 112: guía para elegir la base, pensada para compradores empresariales

Details

Respuesta rápida: Elija gorras New Era bordadas personalizadas si busca una copa estructurada de calidad premium y un nombre reconocido en el comercio minorista, y puede gestionar tallas cerradas y la bandera visible en el lateral. Elija una Richardson 112 para un trucker informal con parte trasera de malla en una sola talla ajustable, con el bordado limitado a los paneles frontales. Elija una gorra OEM de marca propia cuando necesite sus propias etiquetas, ninguna marca de terceros o una especificación a medida.

La mayoría de los compradores que buscan gorras New Era bordadas personalizadas ya tienen un logotipo y una fecha límite. Lo que suele faltarles es una forma clara de comparar las bases. Elegir una gorra solo por el nombre de la marca provoca problemas previsibles. Una 59FIFTY de talla cerrada necesita una curva completa de tallas. La bandera de New Era ocupa 1 panel lateral. La parte trasera de malla de una Richardson 112 no admite texto en los laterales. Una copa baja y sin estructura puede reducir un logotipo ancho hasta que resulte difícil de leer.

Estos problemas importan porque quien recibe el artículo juzga la calidad en cuestión de segundos. En el estudio de consumidores de PPAI, más del 60 % de las personas dijo que rechazaría de inmediato un artículo promocional fabricado con materiales o mano de obra deficientes, y el 57 % recordó una marca porque su logotipo era claro ([PPAI Research, «El impacto de 5 segundos»^{\[1\]}](#)). La base que elija determina cuánto espacio tendrá su logotipo, cómo le sienta la gorra a un equipo con tallas variadas y qué marca aparece junto a la suya. Esta guía compara, justo en esos puntos, las principales siluetas de New Era, la Richardson 112 y una gorra OEM de marca propia.

Contenido

1. [Qué son las gorras New Era bordadas personalizadas](#)
2. [Por qué la base importa más que antes](#)
3. [Cómo elegir entre gorras New Era bordadas personalizadas y una Richardson 112](#)
4. [Comparación lado a lado](#)
5. [Preguntas frecuentes](#)
6. [Puntos clave](#)
7. [Conclusión](#)

Qué son las gorras New Era bordadas personalizadas

El término designa una **base de marca**: una gorra New Era auténtica que se compra como producto terminado y a la que un bordador por encargo añade su logotipo. No se encarga una gorra nueva, sino que se añaden puntadas a un producto ya existente que conserva la identidad de su fabricante, incluida la bandera New Era bordada en el panel lateral y las etiquetas interiores de la marca.

Una *gorra 112 bordada personalizada* sigue el mismo modelo sobre otra base. La Richardson 112 es un trucker de 6 paneles con frente estructurado de mezcla de algodón, parte trasera de malla, visera

precurvada y cierre de broches de plástico. Ambas vías se distinguen de una **gorra OEM de marca propia**, que una fábrica construye según sus especificaciones y etiqueta con su marca. Con OEM, usted controla la tela, la altura de la copa, la construcción del frente, el cierre y las etiquetas interiores. Si no conoce bien la anatomía de una gorra, nuestra página de [gorras de béisbol bordadas personalizadas](#) explica la construcción estándar de 6 paneles. Este artículo se centra únicamente en la decisión sobre la base.



Por qué la base importa más que antes

La gorrería es ya una categoría promocional de primera línea, no un complemento. Las gorras y sombreros pasaron de 7,2 % de las ventas de los distribuidores estadounidenses de productos promocionales en 2023 to 9,0 % en 2024, superando a los bolsos y artículos de viaje y ocupando el tercer lugar ([PPAI Magazine, abril de 2025^{\[2\]}](#)). El informe de PPAI sobre ese año atribuye parte del aumento de la demanda de gorras a la promoción vinculada a las elecciones y a las compras de organizaciones sin fines de lucro, dentro de un mercado total de \$26,78 mil millones ([Informe de volumen de ventas de PPAI de PPAI 2024^{\[3\]}](#)). El canal alcanzó \$27,1 mil millones en 2025, aunque el crecimiento se desaceleró por la presión de los aranceles y de los presupuestos ([PPAI, enero de 2026^{\[4\]}](#)).

El gusto de los compradores también se inclina hacia gorras que parecen artículos de tienda. El reportaje de PPAI sobre gorrería de agosto de 2026 señala que las marcas prefieren cada vez más el bordado tono sobre tono y los motivos pequeños y densos frente a los logotipos grandes, y describe la gorrería como una «pieza de estilo» y no como una valla publicitaria ([PPAI, «Gorrería con calidad de tienda»^{\[5\]}](#)). Esta tendencia explica por qué las bases con nombre propio, como New Era, atraen a los compradores corporativos. También explica por qué un logotipo pequeño y refinado hace que la elección de la copa y del panel sea más importante, no menos.

Cómo elegir entre gorras New Era bordadas personalizadas

y una Richardson 112

Siga estos pasos en orden. Cada uno descarta opciones antes de que gaste dinero en muestras.

Paso 1: decida el modelo de tallas antes de elegir el estilo

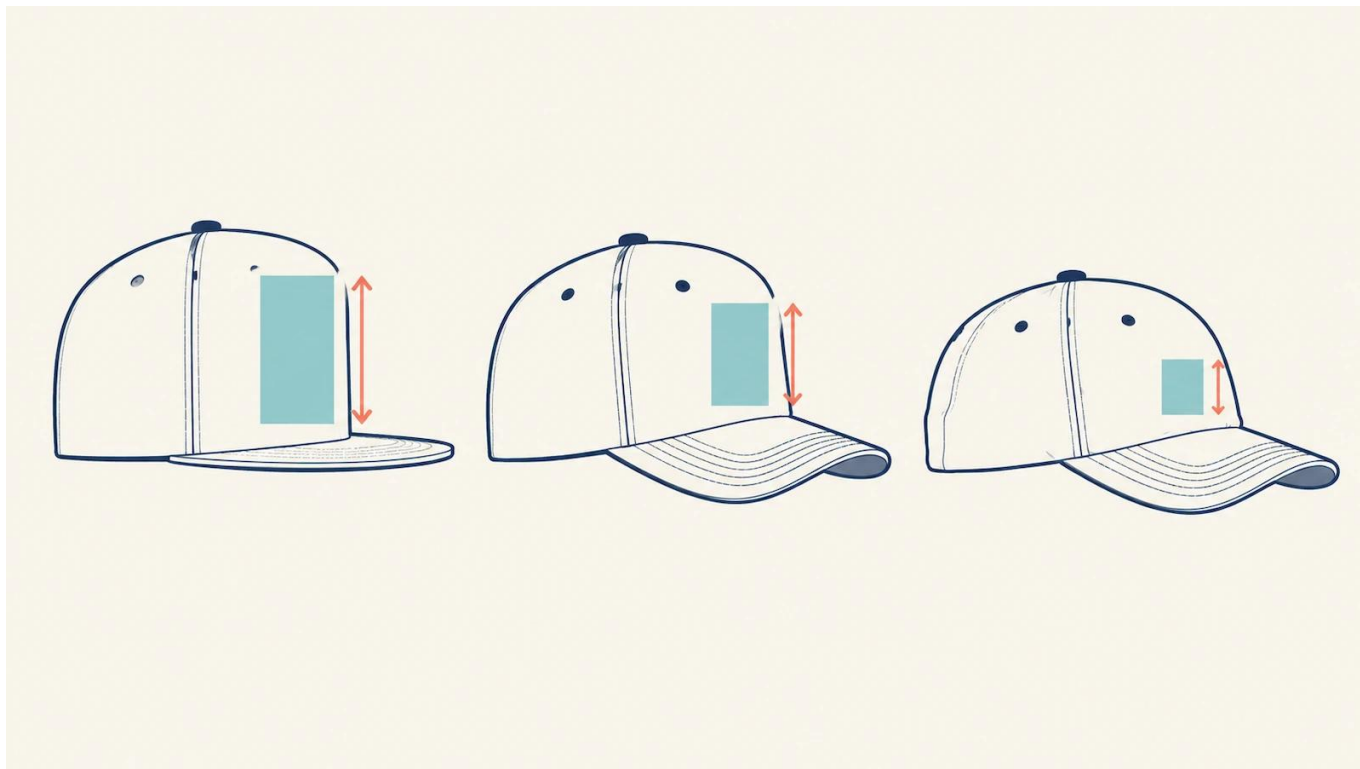
La talla es la primera bifurcación. La New Era 59FIFTY es una gorra de talla cerrada auténtica, que se vende en tallas de cabeza individuales. Resulta premium a la vista y al tacto, y algunos usuarios consideran que las gorras con talla son la opción de gama alta. El inconveniente es la complejidad: hay que recopilar las tallas de cabeza, pedir una curva de tallas y aceptar el sobrante de las tallas que nadie reclamó. La 39THIRTY lleva una banda elástica en unos pocos rangos de talla, lo que supone un punto intermedio. La snapback 9FIFTY, la strapback 9TWENTY y la snapback Richardson 112 vienen cada una en una sola talla ajustable. Para obsequios, kits de bienvenida o personal de eventos cuyas tallas se desconocen, un cierre ajustable es casi siempre la opción práctica.

Paso 2: adapte el perfil de la copa a la forma del logotipo

La altura de la copa determina cuánto espacio vertical ofrecen los paneles frontales.

- **Copa alta, estructurada (59FIFTY, 9FIFTY):** Estas gorras tienen un frente alto y plano que va bien con marcas apiladas o cuadradas. El aspecto es atrevido y de inspiración urbana, sobre todo con visera plana.
- **Perfil medio, estructurada (39THIRTY, Richardson 112):** Estas gorras tienen un frente más bajo y más curvado. Los logotipos tipográficos horizontales anchos funcionan bien. Los emblemas altos suelen tener que reducirse.
- **Perfil bajo, sin estructura (9TWENTY):** Esta forma de gorra clásica tipo «dad hat» tiene un frente blando, sin refuerzo rígido. Los logotipos densos y con mucho texto pueden fruncirse o hundir el panel hacia dentro. Las marcas sencillas y de pocas puntadas quedan mejor.

Los decoradores suelen citar una zona de bordado frontal de aproximadamente 4 pulgadas de ancho por 2 pulgadas de alto en gorras estándar, y recomiendan letras de no menos de unas 0,25 pulgadas (6 mm). Tómelo como regla orientativa y confírmelo con la base exacta. En copas más bajas, la altura útil se reduce aún más.



Paso 3: elija malla o paneles estructurados completos

La parte trasera de malla de la Richardson 112 mantiene la gorra fresca para cuadrillas al aire libre, mercados de productores y eventos de verano. La malla también limita la decoración. La mayoría de los bordadores evitan bordar sobre malla abierta, o solo bordan allí marcas muy pequeñas, porque el tejido abierto se deforma y las puntadas apenas tienen dónde agarrarse. En una 112, planifique el bordado únicamente en los paneles frontales. Las siluetas New Era de sarga completa ofrecen tela sólida en todos los paneles, por lo que son posibles las marcas laterales y traseras. Eso importa en los programas que quieren un logotipo en el frente y, en otro lugar, una web, un lema o el nombre del equipo.

Paso 4: localice las zonas de bordado libres, incluida la bandera

La mayoría de las gorras New Era llevan la bandera de la marca bordada en el panel lateral izquierdo del usuario. Ese panel está prácticamente reservado, así que las marcas secundarias van en el lateral derecho o en la parte trasera, sobre el cierre, cuando el diseño de la gorra lo permite. Una snapback o strapback deja solo un arco estrecho sobre la abertura. Una 59FIFTY de talla cerrada tiene un panel trasero continuo, útil para un eslogan o el nombre de una ciudad. Tanto las gorras estructuradas de New Era como la Richardson 112 tienen una costura central en el frente, por lo que el logotipo debe digitalizarse para cruzarla limpiamente. En la práctica, las letras muy finas son donde más fallan los pedidos de la 112: los bordadores informan de que las palabras pequeñas se vuelven ilegibles en esa copa incluso cuando el logotipo principal se borda bien.



Paso 5: revise las normas de licencias y de marca antes de aprobar el diseño

Una base de marca implica marca compartida. Su logotipo aparecerá junto a la marca de New Era o de Richardson en cada gorra. En muchos regalos corporativos, ese es precisamente el objetivo, porque quien lo recibe reconoce un nombre de calidad. El acuerdo causa problemas en cuatro situaciones:

- **Exclusividad de marca:** Las directrices de su marca pueden prohibir logotipos de terceros en los artículos de la empresa, o puede que venda las gorras como producto propio para el público.
- **Marcas con licencia:** Los logotipos de equipos profesionales y universitarios son marcas registradas. Las gorras con licencia oficial de New Era se fabrican bajo acuerdos independientes, y comprar una base no da al decorador derecho a bordar la marca de un equipo. El segmento con licencia es grande: unos \$124 mil millones de los \$174 mil millones del total de mercancía de marca en EE. UU., según la estimación de PPAI y Oxford Economics ([PPAI x Oxford Economics^{\[6\]}](#)). Los titulares de las marcas las defienden en consecuencia.
- **Respaldo implícito:** Si revende gorras decoradas, describa la base con veracidad. No redacte textos de producto que sugieran que el fabricante de la gorra patrocina o ha coproducido su línea.
- **Retirada de etiquetas:** Quitar las etiquetas del fabricante para hacer pasar una base de marca por una marca propia plantea problemas de etiquetado y de marcas registradas. Si quiere sus propias etiquetas, la vía más limpia es OEM.

Cuando este artículo se refiere a cuestiones de marcas registradas, ofrece orientación general, no asesoramiento jurídico. Pida a un abogado que revise cualquier programa de reventa o de logotipos con licencia.

Paso 6: apruebe una muestra bordada sobre la base exacta

Un logotipo aprobado en una 112 no se bordará igual en una 9TWENTY.. Dé siempre el visto bueno a una muestra física hecha sobre la gorra definitiva, con los colores de hilo definitivos. Nuestra [guía para pedir gorras](#) explica todo el flujo de aprobación, por lo que esta guía no lo repite.

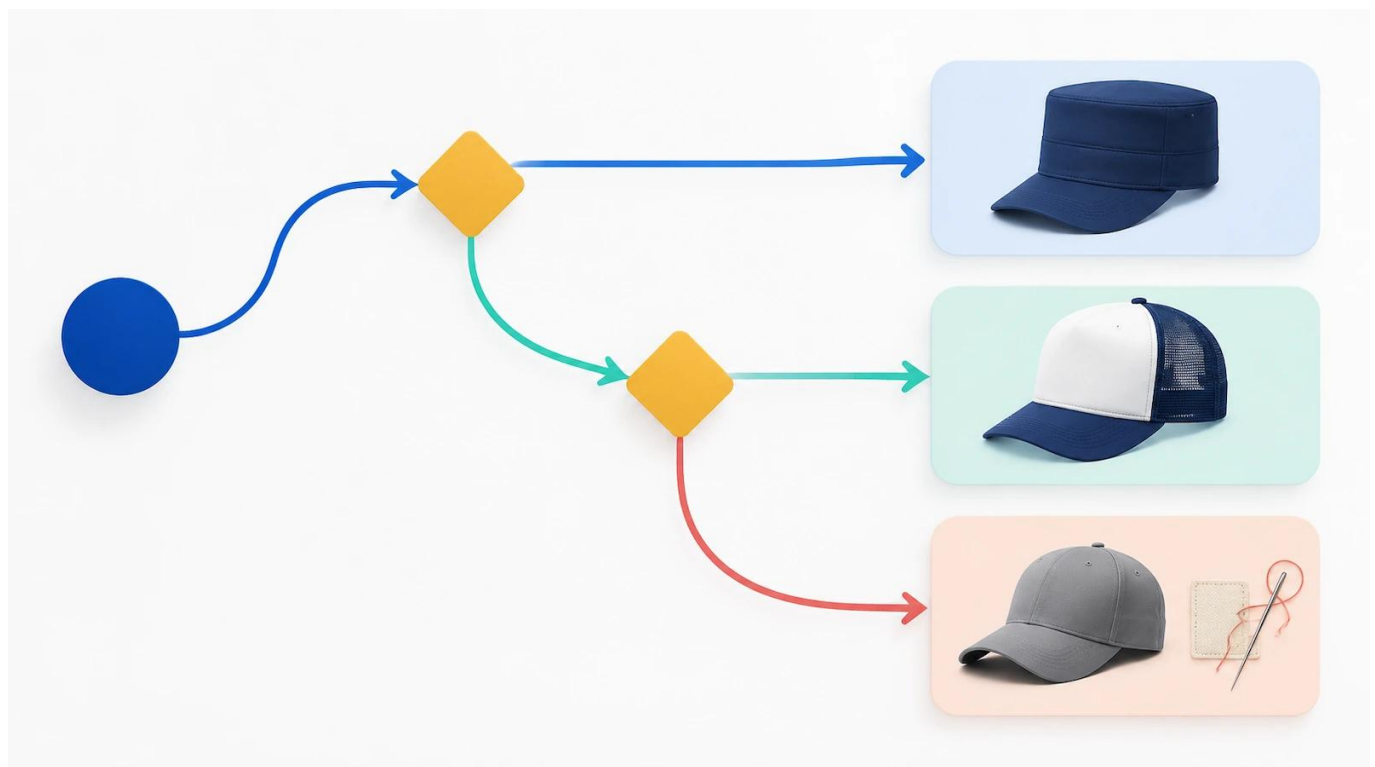
Paso 7: cuándo conviene una gorra OEM de marca propia

Pase a una gorra OEM cuando se dé al menos una de estas condiciones:

- Necesita su propia etiqueta tejida, cinta de costura impresa o badana personalizada, sin marcas de terceros.
- Su logotipo requiere un panel frontal sin costuras o más rígido, una altura de copa concreta o una tela que ninguna base de catálogo ofrece.
- Prevé reposiciones y quiere una especificación que no cambie cuando se descatalogue un color del catálogo.
- Está creando una línea para la venta al público y necesita embalaje y etiquetas acordes con su marca.

La contrapartida es el tiempo de planificación. A diferencia del stock de catálogo, una gorra OEM se desarrolla y se muestra antes de la producción en serie, así que organice los plazos en consecuencia. La rapidez ya domina las compras promocionales: el 68,8 % de los principales distribuidores afirma que sus compradores finales priorizan los plazos de entrega más cortos y el servicio urgente ([PPAI Research, octubre de 2025^{\[7\]}](#)). Un programa OEM funciona mejor para un lanzamiento planificado o un uniforme permanente, no para una gorra que se necesita la semana próxima.

Una gorra de marca propia también le hace responsable de lo que figura en la etiqueta. Si decide indicar la composición de fibras, el bordado que cubra como máximo el 15 % de la superficie puede declararse con la expresión «excluida la decoración» ([16 CFR § 303,12^{\[8\]}](#)). Las gorras de algodón también requieren registros de trazabilidad desde la fibra hasta el producto terminado, porque el Departamento de Seguridad Nacional de EE. UU. incluye el algodón y las prendas de vestir entre los sectores de alta prioridad para el control de importaciones por trabajo forzoso ([Preguntas frecuentes de la UFLPA del DHS^{\[9\]}](#)). El conjunto completo de normas se resume en nuestra [página de producto](#).



Comparación lado a lado: siluetas New Era, Richardson 112 y OEM

Base	Copa y estructura	Talla y cierre	Paneles traseros	Zonas de bordado libres	Marca de terceros	Mejor uso
New Era 59FIFTY	Alta, estructurada, visera plana	Talla cerrada, tallas individuales	Sarga sólida	Frente, lateral derecho, parte trasera completa	Bandera de New Era en el lateral izquierdo	Artículos de estilo comercial, gorras premium para personal cuyas tallas se conocen
New Era 9FIFTY	Alta, estructurada, visera plana	Snapback, talla única	Sarga sólida	Frente, lateral derecho, arco trasero pequeño	Bandera de New Era en el lateral izquierdo	Obsequios de aire urbano, grupos mixtos
New Era 39THIRTY	Media, estructurada, visera curva	Rangos de talla elástica	Sarga sólida	Frente, lateral derecho, parte trasera	Bandera de New Era en el lateral izquierdo	Programas corporativos y de golf que quieren una parte trasera limpia
New Era 9TWENTY	Baja, sin estructura	Strapback, talla única	Tela sólida	Frente (marcas sencillas), lateral derecho, arco trasero pequeño	Bandera de New Era en el lateral izquierdo	Gorras informales de estilo casual con logotipos pequeños y de pocas puntadas
Richardson 112	Frente medio, estructurado	Snapback, talla única	Malla	Solo paneles frontales, en la práctica	Etiquetas del fabricante en el interior	Cuadrillas al aire libre, eventos de verano, look trucker informal
OEM de marca propia	Fabricada según especificaciones	Cualquier cierre	A su elección	Planificadas desde la fase de patronaje	Solo sus etiquetas	Venta al público con marca propia, uniformes permanentes, programas exclusivos

El costo por exposición explica por qué la planificación adicional puede compensar. El Estudio de impresiones publicitarias de ASI de 2026 estima que una gorra de béisbol de \$13 ofrece un costo medio por impresión de unas tres décimas de centavo ([ASI, marzo de 2026^{\[10\]}](#)). Esa cifra solo se cumple si la gente realmente usa la gorra. El ajuste, la forma de la copa y un logotipo legible influyen más en ese resultado que el nombre de la marca en el lateral.

Preguntas frecuentes

Preguntas frecuentes: ¿se puede quitar la bandera de New Era o bordar sobre ella?

Por lo general, no. La bandera forma parte de la gorra terminada e identifica a su fabricante. Taparla

o quitarla crea un producto de marca alterado y puede plantear problemas de marcas registradas. Si necesita una gorra sin marca de terceros, especifique una gorra OEM de marca propia.

Preguntas frecuentes: ¿es buena opción una gorra 112 bordada personalizada para logotipos con texto pequeño?

Solo si simplifica el texto. El frente de altura media y la costura central de la 112 dejan poco espacio, y los bordadores informan con frecuencia de que los eslóganes finos se vuelven ilegibles en ella. Agrande el logotipo tipográfico, suprima la línea secundaria o pásela a una gorra de paneles sólidos que admita bordado lateral o trasero.

Preguntas frecuentes: ¿talla cerrada o snapback para un uniforme del personal?

Elija talla cerrada (59FIFTY) solo si puede recopilar las tallas de cabeza y volver a pedir por talla. Para personal rotativo, eventos o destinatarios desconocidos, una snapback como la 9FIFTY o la 112, o una 39THIRTY elástica, evita el sobrante de tallas.

Preguntas frecuentes: ¿puedo añadir el logotipo de un equipo profesional o universitario a una base New Era?

No sin permiso del titular de los derechos. Las marcas de los equipos se licencian aparte de la propia gorra, y comprar una base no incluye esos derechos. Use el logotipo de su propia organización o trabaje a través de un canal con licencia.

Preguntas frecuentes: ¿una parte trasera de malla hace que el bordado se desgaste antes?

El bordado frontal de una 112 va sobre un panel de mezcla de algodón con refuerzo, así que la malla no acorta su vida útil. La limitación es la ubicación: la malla abierta es una mala base para bordar, por lo que conviene planificar cualquier marca secundaria en paneles sólidos.

Preguntas frecuentes: ¿cuándo debo pedir un presupuesto OEM en lugar de comprar bases de marca?

Pida un presupuesto OEM cuando necesite sus propias etiquetas, una especificación exclusiva, un frente sin costuras o más rígido, o una gorra que volverá a pedir durante varias temporadas. Para un evento puntual que necesita entrega rápida, las bases de catálogo decoradas suelen ser la vía más rápida.

Puntos clave

- **Las gorras son ya una categoría promocional central, por lo que elegir la base es una decisión de marca.** — Las gorras pasaron de 7,2 % a 9,0 % de las ventas de los distribuidores de EE. UU. entre 2023 y 2024 ([Fuente](#)).
- **Un logotipo legible impulsa el recuerdo, lo que favorece las copas con suficiente altura frontal.** — El 57 % de los consumidores recordó una marca porque su logotipo era claro ([Fuente](#)).
- **Una construcción deficiente anula la prima de una base de marca reconocida.** — Más del 60 % de los consumidores rechazaría de inmediato un artículo fabricado con materiales o mano de obra deficientes ([Fuente](#)).
- **Las marcas de equipos y ligas requieren licencia; la base por sí sola no concede**

derechos. — Los productos con licencia representan unos \$124 mil millones de \$174 mil millones en mercancía de marca en EE. UU. ([Fuente](#)).

- **Una gorra que la gente realmente usa es una de las impresiones más baratas del marketing.** — Una gorra de béisbol de \$13 cuesta de media unos 0,3 centavos por impresión ([Fuente](#)).

Conclusión

Empiece por quienes la llevarán, no por la marca. Si se conocen las tallas y un aspecto premium con marca compartida refuerza su mensaje, una silueta New Era es la base adecuada. Use la 59FIFTY o la 9FIFTY para un frente atrevido y la 39THIRTY para un perfil más limpio, de altura media. Si la gorra se usará al aire libre por un grupo variado y su logotipo es sencillo y horizontal, la Richardson 112 cumple a un precio informal, siempre que mantenga el bordado en los paneles frontales. Si su programa necesita sus propias etiquetas, una especificación exclusiva o una reposición estable, prescinda de las bases de marca y fabrique su propia gorra.

Si está valorando esa última opción, envíenos su logotipo y el uso previsto a través de nuestra página de [gorras de béisbol bordadas personalizadas](#). Le indicaremos qué copa, construcción frontal y cierre se adaptan al diseño, y le presupuestaremos cantidad y plazos para su programa concreto.

Notas al pie

1. PPAI Research, «El impacto de 5 segundos», 3 de octubre de 2025.
<https://www.ppai.org/media-hub/ppai-research-the--5-second-impact/> ↵
2. PPAI Magazine, abril de 2025, cuota por categoría de las ventas de los distribuidores de EE. UU.
<https://flipbook.ppai.org/2025-04-01/38> ↵
3. PPAI, Informe de volumen de ventas de distribuidores de 2024 (PDF), febrero de 2025.
<https://www.ppai.org/wp-content/uploads/2025/02/2024-PPAI-Sales-Volume-Report-2.pdf> ↵
4. PPAI, «Estimación del volumen de ventas: el sector promocional alcanza un nuevo máximo», 12 de enero de 2026.
<https://www.ppai.org/media-hub/ppai-sales-volume-estimate-promo-reaches-new-height-but-hampered-by-external-volatility/> ↵
5. PPAI, «Cómo la gorrería de calidad comercial está transformando la mercancía de marca», 1 de agosto de 2026.
<https://www.ppai.org/media-hub/how-retail-quality-headwear-is-reshaping-branded-merch/> ↵
6. PPAI con Oxford Economics, «Dentro del mercado estadounidense de mercancía de marca de \$174 mil millones», 22 de septiembre de 2026.
<https://www.ppai.org/media-hub/inside-the-174-mil-millones-us-branded-merchandise-market/> ↵
7. PPAI Research, «Los distribuidores equilibran rapidez y creatividad según las prioridades de los compradores finales», 27 de octubre de 2025.
<https://www.ppai.org/media-hub/ppai-research-distributors-balancing-speed-and-creativity-for-end-buyer-priorities/> ↵
8. Código Electrónico de Regulaciones Federales, 16 CFR § 303,12, Adornos de productos de fibra textil. <https://www.ecfr.gov/current/title-16/chapter-I/subchapter-C/part-303/section-303.12> ↵
9. Departamento de Seguridad Nacional de EE. UU., Preguntas frecuentes sobre la UFLPA.
<https://www.dhs.gov/uflpa-frequently-asked-questions> ↵
10. ASI, «Estudio de impresiones publicitarias de ASI de 2026: 5 conclusiones destacadas», 30 de marzo de 2026.
<https://members.asicentral.com/news/strategy/march-2026/asi-s-2026-ad-impressions-study-5-compelling-takeaways/> ↵

octubre 20, 2026