

**“UNIVERSIDAD AUTONOMA GABRIEL RENE  
MORENO”**

***Facultad de Auditoria Financiera o Contaduría Publica***

***Carrera de Contaduría Publica***



**NOMBRE DE LA MATERIA: ADMINISTRACION PUBLICA**

**GRUPO: ADM350 - RO**

**SEMESTRE ACADÉMICO: 2/2024**

**INTEGRANTES:**

**NOMBRE DEL DOCENTE: ARANDIA ORELLANA ROSA LIA**

**SANTA CRUZ – BOLIVIA**

# INDICE

# **1 ANÁLISIS EXTERNO**

## **1.1 Microentorno**

### **1.1.1 Análisis de la demanda o clientes potenciales**

La empresa “Donas Deliciosas.” está ubicada dentro del país Bolivia en la ciudad de Santa Cruz de la Sierra, provincia Andrés Ibáñez.

Nuestros clientes potenciales mayormente son los estudiantes, por el lugar donde momentáneamente ofreceremos nuestro producto está situado donde solo hay: estudiantes universitarios, docentes y administrativos.

### **1.1.2 Competidores**

La competencia que tenemos es ofrecer productos a precios que el consumidor esté dispuesto a pagar por un producto de calidad mayormente esta competencia es de venta al detalle es decir están al alcance del consumidor o cliente.

La competencia en el mercado local es moderada, con algunas empresas locales que ofrecen donas recién horneadas. Sin embargo " Donas Deliciosas" se distinguirá de la competencia a través de la calidad de nuestros productos y nuestros servicios al cliente

## **1.2 Macroentorno**

**Análisis Político** En el factor político, la influencia no es tan marcada en la idea de negocio, ya que, en los cambios de gobierno o elecciones las políticas económicas se mantienen en beneficio de las microempresas, por otro lado, en la política fiscal están inmersos aspectos como los impuestos y gastos públicos que estabilizan la economía. Dentro de los subsidios del gobierno la microempresa se vería beneficiada financieramente con el acceso a bienes y servicios. En el caso de que la idea de negocio tuviera una gran aceptación en el país y su producción aumente significativamente tendría gran relación con los acuerdos internacionales y con los cambios en tratados comerciales ya que al querer importar dicho producto se vería ligado con estos factores, por otra parte, en el caso de requerir materia prima proveniente de otros países los tratados comerciales se verían afectados al momento de aumentar el precio de esta.

**Análisis Económico** La creación de la microempresa generaría fuentes de empleo, dentro del PIB no tendría mayor relación ya que el producto se lo produce de manera artesanal y no tendría impacto en lo que el consumidor compra al final de determinado tiempo. En el punto de impuestos estaría totalmente relacionada ya que este factor se vincula con todo tipo de negocio. No habría mayor aumento en la inflación porque este producto no se produce en el país. No tiene ninguna relación con la devaluación de la moneda puesto que no está ligada a entidades financieras. Al ser un producto que emplee materia prima de calidad que pase por controles de calidad estrictos, la confianza al consumir aumentará, así también por la manera en cómo se elabora las donas.

**Análisis Social.** El nivel de edad tiene gran relación ya que aquellos quienes más consumen estos productos son los niños y jóvenes, personas adultas debido a enfermedades producidas no pueden ingerir dichos alimentos o si lo hacen es en poca cantidad.

**Análisis tecnológico** En la producción de donas el dotarse de maquinaria que ayude a su creación y que permita reducir el tiempo y mayor producto es de mucha importancia, nueva maquinaria no estaría relacionado porque la existente está diseñada para cubrir las necesidades, maquinaria como impresoras a 3D no están dentro de la idea planteada, el uso de la energía es muy importante ya que a base de esto funcionarían los equipos. Uso de software que permita llevar la contabilidad y facturación de los productos, internet e incentivo por uso de la tecnología está vinculada con la microempresa ya que permite tener una idea de cuánto se ha vendido.

**Análisis ecológico** La producción de donas no tendría ningún impacto sobre el medio ambiente, ya que se emplearía envases amigables con el medio y a su vez la tecnología que se emplea no genera ningún efecto, por ende, si se consumiera energía eléctrica, se fomentaría al reciclaje, ya que el empaque que se pretende emplear permitirá introducir otros objetos que se encuentren en la cocina o dentro de un hogar, dándole un segundo uso. La contaminación no es nuestro punto, porque la idea de negocio viene a ser sustentable. Y

finalmente no tiene incidencia sobre políticas medioambientales o formación de riesgos naturales.

**Análisis legal** Para la formación de la microempresa es importante los aspectos legales, dentro de esto engloba a salud y seguridad laboral para quienes participen del negocio, leyes de protección a los mismos. Pero no forma parte de esto la propiedad intelectual. Lo que es de suma importancia es las licencias, ya que esto otorga a la persona titular el permiso de producción del producto.

### **1.2.1 Producto y mercado**

#### **Caracterización técnica del producto**

El producto, que son las donas, tendrá como materia prima e insumos a los siguientes:

- Harina
- Huevo
- Agua
- Azúcar
- Levadura
- Mantequilla
- Vainilla
- Chocolate
- Chispas de colores

#### **Descripción del proceso productivo**

El aspecto más importante de la elaboración es el tratamiento cuidadoso de la masa con levadura, respetando un tiempo de reposo de 30 a 60 minutos. El proceso de producción de DONAS DELICIOSAS, se divide en ocho etapas:

1. Elaborar la masa mediante el amasado
2. Aplanar la masa
3. Dividir la masa aplanada en forma de un redondo
4. Dejar leudar la masa
5. Freír las donas

6. Bañar las donas

7. Finalmente las donas son empaquetadas y selladas

### **Elementos dentro del mercado**

En el mercado de Donas Deliciosas podemos idénticar cinco segmentos, cada uno de ellos con rasgos similares entre si que es el gusto por Donas.

Sociales. - son los clientes que visitan la tienda no necesariamente por el producto, los atrae la atmosfera, lo ven como un lugar para relajarse y estar un rato, reunirse con los amigos, es un grupo que puede ser atraído fácilmente por otros productos sustitutos.

Antojo. – aquello que ocasionalmente tienen un antojo. No son un cliente regular, pero pueden visitar ocasionalmente la tienda, están enfocados en el producto para satisfacer su antojo y es la única razón para visitarla, están dispuestos a pagar un poco más por el producto, ya que son conscientes de la calidad del mismo.

Seguidores. - compran y visitan las tiendas por curiosidad que los medios, la publicidad y el público en general dicen acerca de las Donas deliciosas, para satisfacer su curiosidad y verificar la veracidad de lo que escuchan, puedan convertirse fácilmente en clientes habituales cuando sus expectativas son superadas por el producto.

Buscadores de precio. - son clientes que solo están buscando ofertas y platos a su favor, visitan la tienda cuando se anuncia un descuento especial o paquetes promocionales tales como más barato por docena, generalmente no son conscientes de la cantidad del producto, ni de la experiencia generada.

Caliente y listo. - este es el grupo más interesante, no acostumbran desviarse de su ruta y buscar tener la convivencia de los productos cerca de su área de acción, sin embargo, y en contraparte una vez que detectan alguna convivencia en el producto que están adquiriendo, tal como cercanía de su trabajo y sabor, precio y servicio adecuado, etc. Devuelven clientes regulares, este el segmento más interesante.

La demanda de donas frescas y deliciosas ha ido en aumento en los últimos años, se espera que el mercado de donas siga creciendo, debido a la popularidad de las mismas y el aumento del consumo en general. Nuestra empresa se enfocará en ofrecer un producto de alta calidad a precio competitivo, se venderá a estudiantes universitarios, docentes y administrativos. Así mismo la debilidad de la empresa es la competencia de otros productos y que no es muy recomendable comer todos los días por el nivel de azúcar que tiene la preparación de las donas, entonces a lo que conlleva es que nuestros clientes cada vez sean menos por lo que no es recomendable

### **3 ANÁLISIS FODA (Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas).**

#### **3.1 FODA**

##### Fortalezas

- Precios accesibles y buen servicio de acuerdo a las exigencias de los clientes.
- Productos frescos de calidad
- Maquinaria y ambientes adecuados para la producción

##### Oportunidades

- Se requiere de poca inversión
- Se puede acompañar con otros productos (bebidas).
- Segmento de mercado generalizado, todos lo pueden comprar
- Accesible al bolsillo del cliente

##### Debilidades

- Tamaño de la empresa
- El mercado es variable
- Productos altos en carbohidratos
- No contamos con local propio

##### Amenazas

- Precios bajos de la competencia
- Diversidad de productos sustitutos
- Incremento de los precios en la materia prima

#### **3.2 ESTRATEGIA**

Para llegar a nuestros clientes potenciales, utilizaremos una variedad de estrategias de marketing, incluyendo:

**Redes sociales:** Utilizaremos plataformas como Facebook, Instagram, TikTok para promocionar nuestros productos y compartir fotos y videos de nuestros productos.

**Publicidad en medios locales:** Utilizaremos anuncios en periódicos y radio local para llegar a nuestros clientes potenciales en la universidad.

**Degustación y muestra:** organizaremos degustaciones y muestras gratuitas en lugares concurridos como ferias, mercados y eventos locales para dar a conocer nuestros productos.

**Promociones** realizar promociones en fechas importantes y así atraer a nuestros clientes.

#### **4 ESTUDIO TECNICO**

Los productos principales a ofrecer son donas, que es una dona hecho a base de harina, leche y huevos, personalizadas a tiempo real a la gustos y preferencias de nuestros clientes, se diferenciara de otros productos, por su personalización, logrando combinar diferentes colores y sabores de donas. Estás vendrán presentadas por unidad y en vasos o cajas de 4, 6 y 12 donas, siendo estas llamativas.

Mediante el estudio técnico se da a conocer las diferentes etapas para la producción de las donas, desde la transformación de materia prima, el proceso productivo y el balance de materia, analizando las características del producto, la maquinaria y equipo necesario, hasta las características y disponibilidad de materia prima e insumos, para así poder determinar el programa de producción entre otros aspectos. Caracterización técnica del producto El producto, que son las donas, tendrá como materia prima e insumos a los siguientes:

- Harina
- Azúcar
- Agua
- Levadura
- Mantequilla
- Vainilla
- Chocolate

#### **Descripción del proceso productivo**

Las donas de mejor calidad se elaboran a partir de una banda de masa continua. El aspecto más importante de la elaboración es el tratamiento cuidadoso de la masa con levadura, respetando un tiempo de reposo de 20 a 30 minutos.

El proceso de producción de donas, se divide en ocho etapas:

1. Elaborar la masa.
2. Aplanar la masa.
3. Dividir la masa aplanada en forma de un redondo.
4. Dejar leudar la masa.
5. Freír las donas.
6. Bañar las donas.
7. Finalmente las donas son empaquetadas y selladas

**Características:**

- \* Sabor: Dulce (sin empalagar)
- \* Textura: Suave, esponjosa y blanda
- \* Presentación: Unidad, caja de 4, 6 y 12 unidades.
- \* Variedad de rellenos: chocolate, fresas, nutella, manjar y, el glaseado

## **5 PLANEAMIENTO ESTRATÉGICO**

### **Misión**

Nuestro propósito es la producción, distribución y venta de donas de distintos sabores, otorgando la mejor calidad en servicio y productos a nuestros clientes, ofrecemos servicio de alta rapidez y personalización que garantiza un alto concepto de calidad en nuestros productos generando confiabilidad, bienestar y buen ambiente a nuestros clientes.

### **Visión**

Ser una empresa reconocida por su excelente servicio al cliente, ser una empresa líder en productora, distribución y venta de donas de alta calidad, ser reconocidos por ser los únicos en amplios diseños y sabores cumpliendo con nuestro objetivo de responsabilidad, rentabilidad y crecimiento, comprometidos con la mejora continua y buscando siempre la satisfacción del consumidor final.

## **6 COSTO DE UNIDAD**

El proyecto realizado es un perfil para la producción, comercialización y servicios de DONUTS en la Ciudad de Santa Cruz.

En el cual hemos logrado conocer la demanda que existe para este producto y la competencia que lo ofrece, los lugares de compra y las ocasiones para las cuales son adquiridos. El Proceso Productivo junto a los requerimientos son detallados minuciosamente hallando así cuales son los materiales y procesos han utilizado para la elaboración de las DONUTS.

La inversión dispuesta para su funcionamiento es 100 que serán financiados por el aporte de los socios. En cuanto al Presupuesto de Ingresos y Egresos nos permite conseguir un claro enfoque sistematizado de lo que debemos producir teniendo como base nuestras proyecciones de demanda el cual es un fundamento importante que nos llevara a la marcha encaminada de nuestra futura empresa. Finalizando así que el proyecto realizado es rentable para bien de la empresa y satisfacción de los clientes y/o consumidores de este producto.

Los precios varían de acuerdo al consumidor y a la cantidad adquirida:

### **6.1 Precios del producto**

Cantidad	Precio al cliente directo	Precio al mayorista
Unidad	2.00	1.50
Caja de 3 unidades	5.50	5.00
Caja de 6 unidades	11.00	10.00
Caja de 9 unidades	17.00	16.00
Caja de 12 unidades	22.00	20.00

### **6.2 Canales de Comercialización:**

Nuestro producto será vendido al detalle con el servicio de delivery y comercializado a las diferentes bodegas de la ciudad de Santa Cruz donde radican nuestros consumidores potenciales.

El producto es demandado, pero tiene poca oferta para cubrir las expectativas del mercado, el ser un producto nuevo y novedoso se puede crear un poco más de necesidad en los consumidores.

Fortalezas	Debilidades
<ul style="list-style-type: none"> <li>❖ Producto novedoso.</li> <li>❖ Variedad del producto.</li> <li>❖ Capacitación a los empleados</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>❖ No contar con la capacidad de producción para abastecer al mercado.</li> <li>❖ Mano de obra ociosa.</li> </ul>
Amenazas	Oportunidades
<ul style="list-style-type: none"> <li>❖ La tecnología</li> <li>❖ La competencia</li> <li>❖ Si no se le da un buen trato al cliente, ellos acudirán a otro establecimiento donde le brinden un mejor trato.</li> <li>❖ Que ingrese un producto novedoso al mercado al que nos dirigimos.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>❖ Dar trabajo</li> <li>❖ Generar ingresos</li> </ul>

Nos dirigimos al segmento A, B, C de la ciudad de Santa Cruz, personas que tengan una cualidad detallista, dirigido a las personas de ambos sexos a partir de 15 años o más, la actitud hacia el producto es aceptable su frecuencia de uso es ocasional, para las urbanizaciones y centro de Santa Cruz.

Producto:

Nuestro producto es un bocadillo cuyos ingredientes son nutritivos, de buena calidad en forma de rosca con diferentes presentaciones.

7

### **recomendaciones**

Si estás pensando en emprender un negocio de donas, puedes considerar las siguientes recomendaciones:

**Analiza el lugar:** Considera dónde venderás las donas, las características del lugar, las personas que lo frecuentan y la oferta gastronómica existente.

**Define tu cliente objetivo:** Identifica a tu público objetivo.

**Estudia a la competencia:** Analiza a la competencia y cómo tu negocio puede diferenciarse.

**Elabora un plan de negocios:** Crea un plan de negocios y un plan de comunicación.

**Capacítate:** Capacítate de manera constante.

**Cuida a tus clientes:** Brinda un buen servicio a tus clientes.

En cuanto a la elaboración de las donas, puedes tener en cuenta que se inicia con una masa de levadura que se deja fermentar, luego se corta en forma de anillo y se fríe hasta que se dore. Finalmente, se puede glasear o decorar al gusto.

## 8 **Conclusiones**

Un emprendimiento de donas puede enfrentar varias complicaciones, como:

**Competencia:** La aparición de un nuevo competidor agresivo puede afectar el negocio.

**Cambios tecnológicos:** Un cambio tecnológico inesperado puede ser un riesgo para el emprendimiento.

**Estancamiento del mercado:** Un estancamiento prolongado del mercado o incluso una caída puede afectar el negocio.

**Cambios en las prioridades del cliente:** Los cambios en las prioridades del cliente pueden afectar el negocio.

**Otorgar franquicias de manera rápida:** Otorgar franquicias de manera rápida puede ocasionar que algunas de ellas no funcionen y tengan que ser cerradas.

Para iniciar un negocio de donas, es importante analizar el mercado y la competencia. Se recomienda:

**Informarse sobre la industria.**

**Visitar y probar todos los negocios del ramo que sea posible.**

**Buscar y analizar estudios económicos sobre la industria en la localidad**