



INSTITUTO DE INVESTIGACION CIENTIFICA, CONTABLE Y FINANCIERA
XII FERIA FACULTATIVA DE EMPRENDEDURISMO, INNOVACION Y TRANSFERENCIA DE TECNOLOGIA



” ANALISIS DE COSTOS PARA EMPRENDEDORES ”

”FRESAS CON CREMA”

EQUIPO COMUNITARIO:	VIANCA ANDREA CHINCHILLA	221009396
	ALEJANDRA TOMICHA ZABALA	221014985
	RUDY CARLOS FLORES CHONTA	221010300
	EVELYN PAZ ZEBALLOS	217175317
	LIZETH FLORES ARTEAGA	220159270
	DANIEL RIVERA ESCALANTE	211013741
TUTORAS:	LIC. Liliana Bejarano.	

Proyecto presentado

GESTION 2024



DEDICATORIA

Primeramente a Dios por habernos permitido llegar hasta este punto y habernos dado salud y ser el manantial de vida y así también darnos lo necesario para seguir adelante día a día para lograr todos nuestros objetivos además de su infinita bondad y amor.

A nuestros padres, por habernos apoyando en todo en todo momento por sus consejos sus valores por la motivación constante que nos han permitido ser unas personas de bien pero más que nada por su amor, Por los ejemplos de perseverancia y constancia que lo caracterizan y que nos han mostrado el valor para salir adelante y por el amor, también a esas personas importantes de nuestra vida que siempre están para brindarnos todo su apoyo.



AGRADECIMIENTO

Queremos expresar nuestro más profundo agradecimiento a todos los que hicieron posibles el éxito de nuestro proyecto "Fresas con Crema". Este ha sido un esfuerzo conjunto que no habría sido posible sin la dedicación y colaboración de cada persona involucrada.

En primer lugar, agradecemos a nuestro equipo de producción, quienes con su esfuerzo y atención a los detalles lograron ofrecer un producto de calidad excepcional. Cada uno de nosotros desempeñó un papel clave, desde la selección de las fresas hasta la preparación de la crema, garantizando que cumpliéramos con los más altos estándares.

También queremos agradecer al equipo de marketing y ventas, que trabajaron arduamente para promocionar y llevar nuestro producto al mercado de manera exitosa. Su creatividad y estrategias fueron esenciales para que "Fresas con Crema" llegara a tantos consumidores.

Finalmente, a nuestros socios y proveedores, muchas gracias por su apoyo y por brindarnos ingredientes frescos y de alta calidad. Sin su compromiso, este proyecto no hubiera sido posible.

Gracias a todos por su dedicación, pasión y esfuerzo. Este éxito es de todos nosotros, y estoy emocionado de ver qué más podremos lograr juntos en el futuro.



INDICE

DEDICATORIA

AGRADECIMIENTO

1.	DIAGNOSTICO DE NECESIDADES SOCIOECONOMICA.....	
1.1	Diagnóstico de oportunidades de emprendimiento.....	
1.2	Factibilidad de la oportunidad de emprendimiento.....	
2.	PROYECTO DE EMPRENDIMIENTO PRODUCTIVO.....	
2.1	Justificación del emprendimiento.....	
2.2	Constitución de la empresa.....	
2.3	Objetivos generales del emprendimiento.....	
3.	GESTION DEL EMPRENDIMIENTO.....	
3.1	Misión.....	
3.2	Visión.....	
4.	ESTUDIO DEL MERCADO.....	
5.	ESTRATEGIA DE MARKETING.....	
6.	PROPUESTA DE VALOR.....	
7.	PROCESO DE PRODUCCION DEL PRODUCTO.....	
8.	RELACIONES CON EL CLIENTE.....	
9.	FLUJO DE INGRESOS.....	
10.	RECURSOS CLAVES.....	
11.	ALIADOS CLAVES.....	
12.	ESTRUCTURA DE COSTOS.....	
	COSTOS FIJOS.....	
	COSTOS VARIABLES.....	
	TOTAL DE COSTOS.....	
13.	CRONOGRAMA.....	
14.	FACTIBILIDAD DE EMPRENDIMIENTO.....	
	FUENTES DE INFORMACION BIBLIOGRAFICAS.....	
	ANEXOS.....	



1.- DIAGNOSTICO DE NECESIDADES SOCIOECONOMICA

1.1 DIAGNOSTICO DE OPORTUNIDADES DE EMPRENDIMIENTO

FORTALEZAS (INTERNO)	OPORTUNIDADES (EXTERNO)
<ul style="list-style-type: none"> • Producto único • Sabor y calidad • Precio accesible • Producto natural 	<ul style="list-style-type: none"> • Buena atención por parte de los proveedores • Tendencia del producto • Diversificación del menú • Mejora de la calidad de fresas y frutos rojos
DEBILIDADES (INTERNO)	AMENAZAS (EXTERNO)
<ul style="list-style-type: none"> • Estacionalidad • Competencia local • Almacenamiento del producto • Falta de habito de consumo de frutos rojos 	<ul style="list-style-type: none"> • Cambio climático • Competencias de grandes tendencias • Mayor experiencia de la competencia

1.2 FACTIBILIDAD DE LA OPORTUNIDAD DE EMPRENDIMIENTO

OPORTUNIDAD	¿COMO APROVECHAR LAS OPORTUNIDADES O LAS FORTALEZAS?	¿CUAL ES LA OPORTUNIDAD DE LA DEBILIDAD?
	A través de las recomendaciones de nuestros clientes conseguiremos nuevos compradores e inversionistas para así poder ampliar y fortalecer nuestro emprendimiento	A través de los malos comentarios podemos mejorar nuestro servicio hacia nuestros clientes y en el cual se convertiría en una oportunidad
AMENAZA	¿CUAL ES LA FORTALEZA PARA LA AMENAZA?	ALTERNATIVAS PARA LAS DEBILIDADES Y AMENAZAS
	Que la competencia saque nuestro producto a menos precio y eso se convertiría en una amenaza	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Competencia ➤ Mejores productos y servicios ➤ Falta de ventas ➤ Mejores ofertas



2- PROYECTO DE EMPRENDIMIENTO PRODUCTIVO

La necesidad de emprender en fresas con crema nace del interés de poder proporcionar opciones de postres con productos más naturales y frescos, la facilidad de preparación y la posibilidad de personalizar el producto al gusto del cliente según el mercado local.

2.1 JUSTIFICACION DEL EMPRENDIMIENTO

Las fresas con crema se presentan como un emprendimiento accesible, rentable y adaptable, ideal para personas que quieren comenzar su propio negocio en el sector de alimentos.

TIPO Y TAMAÑO DEL PRODUCTO

TIPO: Micro empresa

TAMAÑO: Mediana empresa

2.2 CONSTITUCION DE LA EMPRESA

Constituir una empresa de fresas con crema requiere cumplir con una serie de trámites legales y operativos para garantizar su funcionamiento adecuado. Al formalizar el negocio, se adquieren beneficios como la posibilidad de acceder a créditos, atraer inversionistas y operar de manera segura y legal.

➤ REGISTRO DE SEPREC

Inicialmente para poder iniciar el trámite de SEPREC se deberá verificar el nombre que llevará la empresa y si el mismo se encuentra disponible mediante un control de homonimia una vez establecido el nombre se deberá realizar la reserva del mismo una vez reservado el nombre de la empresa se deberá presentar la estructura de la Constitución debiendo escribir la sociedad en el registro de comercio.

➤ INICIO DEL TRAMITE

Una vez obtiene toda la información necesaria se empieza con la tramitación de la licencia de funcionamiento.

➤ CONSTITUCION LEGAL DE LA EMPRESA

Proceso que a través del cual una persona registra su empresa ante el gobierno con el fin de cumplir con la ley y acceder a las diversas ventajas que presenta tener una empresa constituida legalmente



➤ **TRAMITAR EL NUMERO DE IDENTIFICACION TRIBUTARIA**

El NIT se tramita en las oficinas de impuestos nacionales que sirve Para la realización de cualquier actividad económica.

➤ **OBTENCION DE LA LICENCIA DE FUNCIONAMIENTO**

Tiene por objeto constatar que las obras instalaciones se han ejecutado conforme al proyecto de anexos que han servido de base para el otorgamiento de la correspondiente licencia

➤ **REGISTRO SANITARIO**

Emitido por el SENASAG las empresas del rubro alimenticio que cumplen con el reglamento requisitos sanitarios para la fabricación almacenamiento fraccionamiento y transporte de alimentos y bebidas de consumo humano

2.3 OBJETIVOS GENERALES DEL EMPRENDIMIENTO

Nuestro principal objetivo sería mantener y poder aumentar la rentabilidad de nuestro negocio y obtener una mayor productividad y salida de productos para así poder convertirnos en una empresa que no solo tenga como objetivo ser más grandes, sino que poder brindar un servicio agradable hacia nuestros clientes

3. GESTION DEL EMPRENDIMIENTO

3.1 MISION

Ofrecer a nuestros clientes fresas con crema frescas, deliciosas y saludables, utilizando ingredientes de la más alta calidad y proporcionando una experiencia única de sabor y satisfacción. Nos comprometemos a brindar un servicio excelente, adaptándonos a las preferencias de cada consumidor y promoviendo la frescura y el bienestar a través de nuestros productos.

3.2 VISION

Ser reconocidos como el negocio líder en la venta de fresas con crema, expandiendo nuestra presencia en el mercado local y regional, destacando por la innovación en nuestros productos y la atención al cliente. Aspiramos a crecer de manera sostenible, ofreciendo opciones saludables y deliciosas que formen parte de la vida cotidiana de nuestros consumidores, y contribuyendo al desarrollo de la producción local.



4. ESTUDIO DE MERCADO

¿QUIENES SERAN NUESTRO CLIENTES MAS IMPORTANTES?

Nuestro producto va dirigido principalmente al público en general tanto para familias como adolescentes para un aperitivo y otras personas que deseen buscar una opción más refrescante, ya que nuestro producto está hecho a base de frutas como frutillas y crema o como el cliente lo desee a su gusto.

5. ESTRATEGIA DE MARKETING

PROMOCION: Nuestra promoción serían los días jueves, también los días festivos 2x1 y también las personas que cumplan años pueden degustar de una fresa con crema gratuita

PRODUCTO: Nuestros productos son las fresas con crema

PLAZA: Estaremos ubicados en el barrio pil en la calle santa cruz aguilera sobre la calle Saavedra N#795

PRECIO: El precio de nuestro producto de fresas con crema será a partir de los 5 bs, 10bs, hasta los 20 bs la cual será nuestro precio más accesible para todos nuestros clientes

6. PROPUESTA DE VALOR

DESCRIBIR EL NEGOCIO AL QUE SE QUIERE INGRESAR

Nuestro emprendimiento se basa en el consumo de fresas con crema y también frutos rojos tenemos un producto que es accesible para todo público la cual se puede encontrar a partir de los cinco bolivianos también con distintos tamaños para niños o adultos ya sea de distintos sabores o colores

DEFINIR AQUELLO QUE EL CLIENTE NOS ELIJA

Nuestro emprendimiento se basa en las fresas con cremas qué harán que nuestros clientes nos elijan nuestros productos están elaborados con productos naturales para las personas que les gusta el producto artesanal ya que las fresas con crema no llevan ningún tipo de químico y también poder brindar un servicio de calidad para que así nuestros clientes se vayan con la satisfacción de ser atendidos con el mejor servicio de nuestro personal.



QUE VALOR ESTAMOS ENTREGANDO A NUESTROS CLIENTES

Estamos entregando el valor del respeto y la calidad hacia nuestros clientes de nuestros productos de fresas con cremas hechos a base de frutos rojos sin ningún tipo de químicos y también entregar el valor de una buena atención al cliente.

PROCESO DE ENVASE DE NUESTRO PRODUCTO

- 1- Primero metemos a refrigerar los productos para la preparación incluyendo la fuente para la preparación alrededor de 40 minutos.
- 2- Breve a la refrigeración alistamos la fuente vertimos la crema de leche y batimos hasta que el producto suba y cree una contextura voluminosa y espesa seguidamente agregamos el dulce de leche al gusto y agregamos leche en polvo para espesar la crema y por ultimo agregamos la leche evaporada.
- 3- Ahora procedemos a picar las fresas, la banana y acomodamos los ingredientes y los envases, primero vertimos la nutella o si el cliente desea con leche condensada luego procedemos a rellenar con una capa de frutas y otra de crema hasta rellenar el vaso.
- 4- Para la decoración se le puede agregar oreo, gomitas, frutilla, chubis, chocolate etc.
- 5- Y listo ahí tendríamos nuestro producto el cuál sería las fresas con cremas a elección de cada cliente.

ESPECIFICAR LAS CARACTERISITICAS DE NUESTRO PRODUCTO

- Es un producto natural.
- Es un producto con precios accesibles.
- Están envasados en envases de distintos tamaños para así poder facilitar al cliente el traslado de nuestro producto adquirido hacia distintos lugares sin preocuparse que nuestro producto sufra algún inconveniente.



8-RELACION CON EL CLIENTE

1. RELACION DE ASISTENCIA PERSONAL

Como somos nuevos en el mercado trabajaremos con las políticas del S.R.L en la cual nos enfocaremos que un emprendimiento directamente con el cliente.

2. LA ASISTENCIA PERSONAL EXCLUSIVA SE SUELE ASOCIAR A MARCAS DE LUJO

Nosotros como emprendedores haremos un tipo de interacción con el cliente, se asigna un representante de la empresa para acompañar al consumidor en toda su relación con la marca De esta forma, se crean vínculos duraderos con mayor facilidad.

DIRECTA

Trabajaremos directamente con el cliente la cual tendremos un mismo trato para todas las personas no habrá diferencia alguna

INDIRECTA

La relación indirecta no interactúa de manera directa con el cliente, pero influye en que las personas compren nuestros productos esto puede ser a través de redes sociales las reseñas y recomendaciones.

¿COMO DE COSTOSO ES?

En otra empresa queremos mantener una relación directa con nuestros clientes para cuando nosotros tengamos pedidos dar el producto directamente al comprador y no a terceras personas ya que pueda haber una confusión o malos entendido.

9- FLUJO DE INGRESOS

SE DEBE DESCRIBIR COMO SE PIENSA CONSEGUIR LOS INGRESOS QUE JUSTIFIQUEN LA EXISTENCIA DE LA EMPRESA

Nuestro micro emprendimiento nació de los ahorros de cada socio para poder conseguir la capital para abrir el emprendimiento de las ganancias obtenidas se podrá sacar a flote el proyecto



10- RECURSOS CLAVES

QUE RECURSOS CLAVES REQUIERE NUESTRA PROPUESTA

- FRUTILLAS
- CREMA DE LECHE
- LECHE EVAPORADA
- LECHE CONDENSADA
- VAINILLA
- BANANA
- OREO
- CHUBIS
- LECHE EN POLVO
- CHOCOLATE
- NUTELLA

11- ALIADOS CLAVES

Nuestros aliados claves de nuestro emprendimiento de fresas con crema vendrían a ser la distribución en la plaza, colegios y eventos sociales.

12- ESTRUCTURA DE COSTOS

Cuáles son los costos más importantes de nuestro modelo de negocio

Los costos más importantes de nuestro emprendimiento vendrían a ser:

La frutilla con 40 cajas cada una a 15 bs un precio total al mes 600 bs.

La leche evaporada con 30 latas cada una al precio de 15 bs un total al mes de 450 bs.

También está la leche condensada con 30 latas al mes cada una a 14bs un total de 420 bs.

El precio de la crema de leche es de 35 bs cada uno un total de 30 latas al mes dando así 1.050 bs al mes.

Para los envases se utilizará 300 unidades un total de 300 bs cada semana y al mes un total de 1200 bs.



COSTOS DE MATERIA PRIMA

RECETA ESTANDARIZADA DE FRESAS CON CREMA						
Receta:		FRESA CON CREMA			PAX:	120
Item	Detalle	Unidad	Total	Costo Unitario	Rendimiento	Costo Total
1	fresa	kg	1	15	96%	14,4
2	banana	kg	1	6	90%	5,4
3	leche condensada	kg	0,595	14	100%	8,33
4	leche evaporada	kg	1	15	100%	15
5	crema de leche	litro	1	35	100%	35
6						0
7	dulce leche	litro	0,4	19	100%	7,6
8	galleta oreo	kg	0,036	15	100%	0,54
9						0
10	envase	unidad	15	1	100%	15
11						0
costo total de la materia prima						101,27
(+) margen de error					10%	10,127
costo variable total						111,397
costo variable por porcion					25%	0,93
mano de obra					100%	3,71
CIS gastro generales					50%	0,46
beneficio neto					100%	3,71
precio de venta						8,82
precio de venta sin IVA						9
precioreal de venta con IVA					1,1417	10,07
precio real de venta por porcion						10

TOTAL, DE COSTOS DE MATERIA PRIMA

101.27

Bs



COSTOS FIJOS

Cargos del personal	COSTOS MENSUAL
ALEJANDRA TOMICHA ZABALA (Gerente General)	2500 Bs
VIANCA ANDREA CHINCHILLA (Gerente de Finanzas)	2500 Bs
EVELIN PAZ ZEBALLOS (Gerente de Marketing)	2200 Bs
RUDY CARLOS FLORES CHONTA (Gerente de Producción)	2200 Bs
LIZEHT FLORES ARTEAGA (PRODUCCION)	2000 BS
DANIEL RIVERA ESCALANTE (PRODUCCION)	2000 BS
ALQUILER (agua y luz)	800 Bs
Servicio de internet	150 Bs
TOTAL	14350 Bs

COSTOS VARIABLES

-¿Cuáles son las actividades claves?

- Promoción 2x15 bs los días jueves
- Promoción por día del estudiante
- Promoción postre sorpresa por fecha de cumpleaños

-13 CRONOGRAMA

Planificación (PEP)	fecha	Responsables
Primera 2 semanas	1 del mes al 15	Vianca Chinchilla Alejandra Tomicha Rudy Flores
Segunda 2 semanas	16 del mes al 30	Evelin Paz Lizhet Flores Daniel Rivera
Reunión	31 del mes	Vianca Chinchilla Alejandra Tomicha Rudy Flores Evelin Paz Lizhet Flores Daniel Rivera



14 FACTIBILIDAD DEL EMPRENDIMIENTO DE FRESAS CON CREMA

La factibilidad no solo se refiere a un análisis sobre un nuevo plan estrategia para el proyecto si no también se refiere a la disponibilidad de los recursos necesarios para llevar a cabo los objetivos o metas señaladas.

Nuestro emprendimiento saca alrededor de 50 vasos diarios los cuales más comunes vendrían a ser el de 10 bs los pocos recurrentes son el de 25 o 30 bs sacando alrededor de 650 bs al día al mes estaríamos produciendo 1500 vasos la cual ganaríamos 19.500 bs tomando en cuenta que nuestro gasto fue alrededor de 3600 bs nuestra ganancia vendría a ser 15.900 bs mensual.

De la ganancia de los 15.900 bs hacemos el pago a nuestro personal, el local, el agua y luz que llegaría a ser de 14.350 bs de la cual dividiremos de la siguiente manera :

Cargos del personal	COSTOS MENSUAL
ALEJANDRA TOMICHA ZABALA (Gerente General)	2500 Bs
VIANCA ANDREA CHINCHILLA (Gerente de Finanzas)	2500 Bs
EVELIN PAZ ZEBALLOS (Gerente de Marketing)	2200 Bs
RUDY CARLOS FLORES CHONTA(Gerente de Producción)	2200 Bs
LIZEHT FLORES ARTEAGA (PRODUCCION)	2000 BS
DANIEL RIVERA ESCALANTE(PRODUCCION)	2000 BS
ALQUILER (agua y luz)	800 Bs
Servicio de internet	150 Bs
TOTAL	14350 Bs

La cual nos sobraría en la caja chica 1550 bs para el mantenimiento y abastecimiento de nuestros productos.



COMO SE IMPLEMENTARA SU EMPRENDIMIENTO

- Adquirir un préstamo de un banco
- Buscar un local rentable y estratégico
- Tener un adjetivo claro
- Un buen control de finanzas
- Componer un equipo para poder levantar el negocio
- Buscar la materia prima

CON QUE RECURSOS CUENTA

Nuestra capital es de 1200 bs que se divide de la siguiente manera

- **FRUTILLA.** 300 bs
- **CUCHARA.** 50 bs
- **CREMA:** 600 bs
- **VASOS:** 250bs

-IDENTIFICAR SI SU EMPRENDIMIENTO SERA FACTIBLE A CORTO PLAZO, MEDIANO O LARGO PLAZO

Será a corto plazo por que ofrecemos calidad a los clientes y además porque hoy en día las fresas con crema se ha vuelto tendencia y comercial para nuestra comunidad barrio, centro etc.

-IDENTIFICAR SI EL EMPRENDIMIENTO SERA FACTIBLE O VIABLE EN EL MERCADO

Si será factible y viable porque normalmente tenemos un clima caluroso en santa cruz y zonas lejanas.



BIBLIOGRAFIA

- https://www.google.com/search?client=ms-android-oppo-rvo2&sca_esv=362529b1f3dde5c1&sxsrf=ADLYWILhacsNVz61_UurARkJTwGLJDJBWg:1730306964025&q=FODA+de+una+empresa+de+fresas+con+crema&sa=X&ved=2ahUKEwjptsXfx7aJAxVbPbkGHX
- https://www.google.com/search?client=ms-android-oppo-rvo2&sca_esv=362529b1f3dde5c1&sxsrf=ADLYWILhacsNVz61_UurARkJTwGLJDJBWg:1730306964025&q=JUSTIFICACION+de+fresas+con+crema&sa=X&ved=2ahUKEwjptsXfx7aJAxVbPbkGHXIJNOUQ1QJ6BAheEAE&biw=424&bih=804&dpr=1.7
- https://www.google.com/search?client=ms-android-oppo-rvo2&sca_esv=362529b1f3dde5c1&sxsrf=ADLYWIII6dEYI-6EDzc4r_Gus2ktY7EiVA:1730307295098&q=Emprendimiento+de+fresas+con+crema&sa=X&ved=2ahUKEwisxrT9yLaJAxU5NrkgHRGyFxsQ1QJ6BAq7EAE&biw=424&bih=860&dpr=1.7
- https://www.google.com/search?client=ms-android-oppo-rvo2&sca_esv=362529b1f3dde5c1&biw=424&bih=860&sxsrf=ADLYWII9RMc56yyY73EHNfiv2BrdO8DuoQ:1730307330485&q=Objetivos+ESPECIFICOS+de+un+emprendimiento+de+fresas+con+crema&sa=X&ved=2ahUKEwiCsKSOybaJAxUUALkGHYsiBQUQ1QJ6BAq6EAE
- https://www.google.com/search?client=ms-android-oppo-rvo2&sca_esv=362529b1f3dde5c1&sxsrf=ADLYWIKn6-NiM_Pwmk4FdJg-oMzajmXMbg:1730307360862&q=Introducci%C3%B3n+de+fresas+con+crema&sa=X&ved=2ahUKEwiWs-KcybaJAxW6BbkGHefWGJgQ1QJ6BAhUEAE&biw=424&bih=860&dpr=1.7



ANEXOS

















 **GOBIERNO AUTÓNOMO MUNICIPAL DE MONTERO**

 **DIRECCIÓN DE RECAUDACIONES**
GAM MONTERO

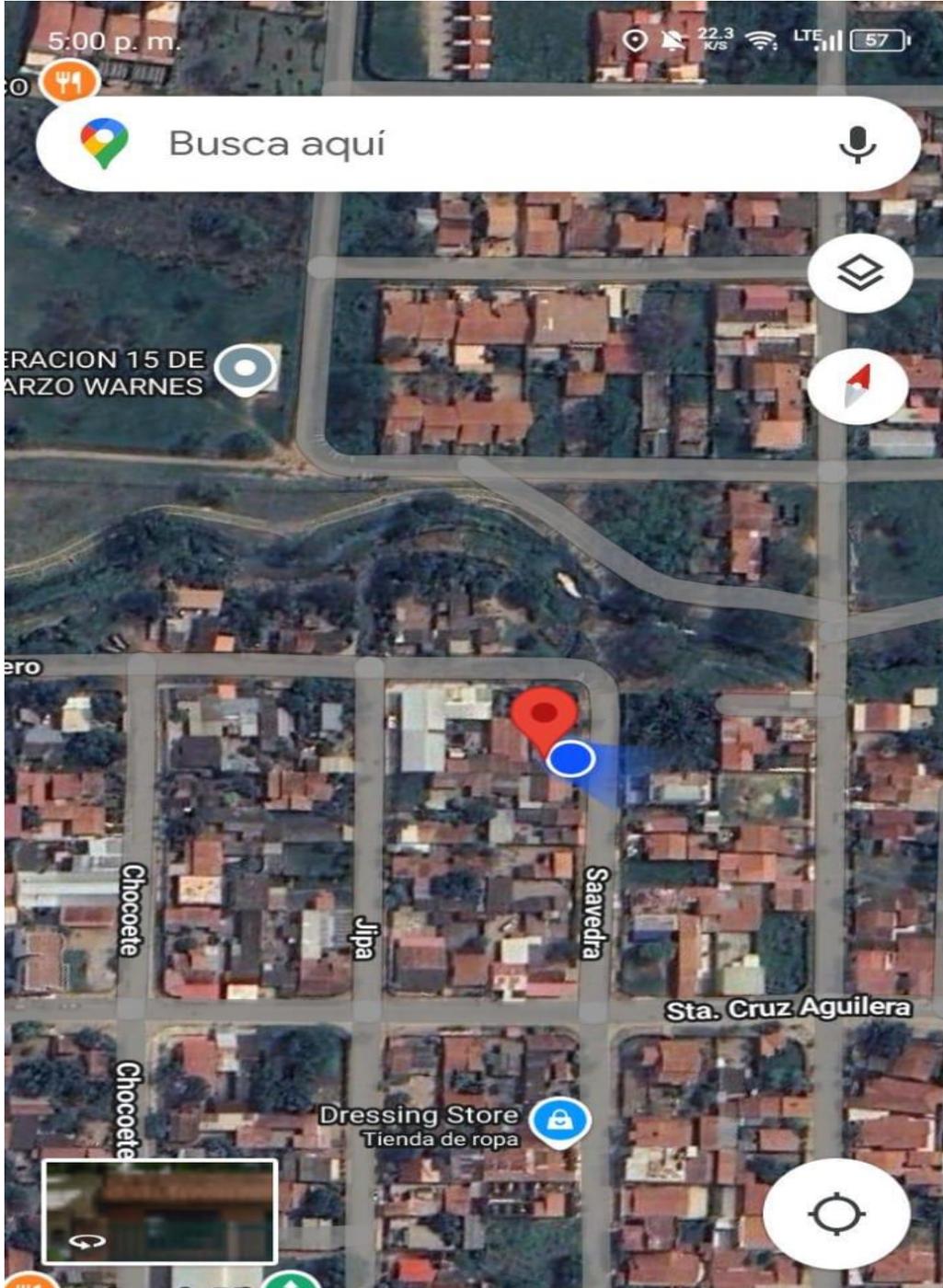
Nº **14525**

Nº ACTIVIDAD **1551572364**
2E5B5AC82E5509C36F1C2AF9FED35FCE

LICENCIA DE FUNCIONAMIENTO DE ACTIVIDAD ECONOMICA



RAZÓN SOCIAL	:	Sociedad en comandita simple (S.R.L)
NIT	:	147472030
PROPIETARIO (A) - APDO. LEGAL	:	
CARNET DE IDENTIDAD	:	14257890
ACTIVIDAD DESARROLLADA	:	Emprendimiento Strawberry fresas con crema
DIRECCIÓN	:	Calle Saavedra Barrio Pil
FECHA DE INICIO DE ACTIVIDADES	:	01/12/2024
FECHA DE RENOVACIÓN	:	01/12/2024





REDES SOCIALES

➤ FACEBOOK



Fresas Con Crema Stranwberry

2 amigos

+ Agregar a historia

✎ Editar perfil

...

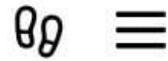
➤ INSTAGRAM





➤ TIK TOK

Fresas Con Crema Stranwberry **9+**



@fresas.con.crema11

0
Siguiendo

1
Seguidor

0
Me gusta

Editar perfil

Compartir perfil

