



XIV FERIA FACULTATIVA

DE EMPRENDEDURISMO INNOVACIÓN Y TRANSFERENCIA DE TECNOLOGÍA



NOMBRE DEL PROYECTO: SALTEÑAS EXPRESS

CATEGORÍA
EMPRENDIMIENTO

INTEGRANTES

Barrientos Puma Ana Belen	reg.223094544
Calle Ruiz Emelin Yarima	reg.200974734
Grimaldis Rios Adriana	reg. 223038342
Peñaranda Coanqui Cerlinda	reg. 223081027
Turizaga Mamani Janet Lurdes	reg.222166452

DOCENTE GUIA

Méndez Paz Luis Alberto

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA “GABRIEL RENÉ MORENO”

**FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, AUDITORÍA,
SISTEMAS DE CONTROL DE GESTIÓN**



SALTEÑAS EXPRESS

INTEGRANTES:

Barrientos Puma Ana Belen	223094544
Calle Ruiz Emelin Yarima	200974734
Grimaldis Rios Adriana	223038342
Peñaranda Coanqui Cerlinda	223081027
Turizaga Mamani Janet Lurdes	222166452

MATERIA: Sistema de Información

GRUPO: #10

DOCENTE: Ph.D. MENDEZ PAZ LUIS ALBERTO

AUXILIAR: MSc. ELIAS CHOQUEVILLCA RIVERO

FECHA: 26/05/2025

INDICE

RESUMEN EJECUTIVO	3
ANTECEDENTES.....	4
LOGO DE LA EMPRESA	5
ANÁLISIS DE FODA	5
PLANTEAMIENTO ESTRATEGICO	6
MISIÓN	6
VISIÓN	6
OBJETIVOS	7
Objetivos generales.....	7
Objetivos específicos	7
VALORES	7
JUSTIFICACION.....	8
ENTORNO MACROECONOMICO	8
TRAMITE Y CERTIFICADO PARA EL FUNCIONAMIENTO DE LA EMPRESA.....	9
CERTIFICADO DE REGISTRO OBLIGATORIO EMPLEADOR	10
LOCALIZACION	14
OFERTA	14
DEMANDA	14
COMPONENTE ARQUITECTONICO	15
COSTOS	16
ESTRATEGIA COMERCIAL	17
FACEBOOK	17
TIK TOK	18
ANÁLISIS FINANCIERO	18
ORGANIGRAMA	20
DESARROLLO DEL TEMA	20
VENTA DE COMIDA TRADICIONAL (SALTEÑAS):.....	21
APP TREINTA	23
FUNCIONES DE LA APP TREINTA.....	23
FUNCIONAMIENTO PARA EL MANEJO Y CONTROL DE INVENTARIO.....	23
CONCLUSIÓN.....	26
RECOMENDACIÓN.....	27

RESUMEN EJECUTIVO

Nuestra empresa conformada por 3 socios, se dedica a la venta de comida caseras y tradicionales. SALTEÑAS EXPRESS S.R.L. es una empresa que desarrolla estrategias para alcanzar sus objetivos. Para llevar gran capacidad de reconocimiento con el público, desarrollamos planes de marketing. Operaciones y finanzas. Entre los objetivos que tenemos es incrementar una gran cantidad de nuestras ventas.

Somos un negocio de venta de comida casera, que para darle a nuestros clientes una buena experiencia en su compra, la oportunidad de elegir entre unos de los sabores más tradicionales para el público, nuestros clientes son la parte fundamental para que nuestro negocio siga creciendo, es por eso que hacemos un esfuerzo para satisfacer sus necesidades y complacer su paladar gustativo, ofreciendo cada producto con una excelente calidad y así los clientes quieran seguir viniendo al local para consumir nuestro producto y haci seguir invirtiendo su dinero en la compra de su producto de preferencia y se conviertan en clientes frecuentes de la empresa.

Contamos con una base de sabores tradicionales muy especializado para ofrecer a nuestros clientes, y con el paso del tiempo podamos poner más sabores para tener más variedad.

Debido a un problema que se atraviesa actualmente, por cambios de entorno, el tema de la competencia, mala toma de decisiones, esto provoca que varias empresas de comida lleguen a cerrar y por eso no logran tener éxito.

Nuestro objetivo será ser una de las mejores empresas de comida, y conocidas ofrecen un buen precio por nuestra calidad de producto ofrecido a nuestro cliente.

ANTECEDENTES

Como todos saben la comida es uno de los negocios más factibles que uno se puede dedicar debido a que esta es consumida a diario, pero depende mucho cual es el producto que planeas elegir las salteñas son tradicionales en el país no habido nadie que no conozca de este exquisito plato, pero ¿dónde se originó? ¿Cómo llegó a Bolivia? Son algunas preguntas que se deben hacer y la contestaremos.

Con dos siglos en su haber, el lugar de la salteña dentro de la gastronomía boliviana es único e inigualable. Estamos hablando de la emblemática empanada con caldo picante que une a millones de personas, ya sea a través de una celebración especial o de un negocio que ayuda a sustentar a miles de hogares.

La investigadora Beatriz Rossels, autora de los libros *Antología de la Gastronomía Boliviana* y *Gastronomía en Potosí y Charcas siglo XVIII, XIX y XX*, considera que en el siglo XXI la salteña se ha convertido en el bocado más apetecido en Bolivia y que se ha adaptado con éxito a todas las ciudades con las variantes que cada región prefiere.

Pero, ¿qué tiene esta empanada para haberse popularizado tanto, incluso fuera de Bolivia? Beatriz señala que se debe a varios aspectos que tienen que ver con sus ingredientes, especialmente su jugo picante, pero también en su tamaño y fácil manipulación, que la convierten en un aperitivo ideal en reuniones familiares y en la oficina, o simplemente para disfrutarla en cualquier lugar sin necesidad de platos o cubiertos.

"Más que un plato es un bocado de fácil transporte y manejo. Es más apetitosa la empanada que un sándwich pues tiene un sabor atractivo por algún tipo de carne y la mezcla con los ingredientes que añaden sabor. Y el ají, que es un atractivo especial", explica Beatriz.

Está opinión la comparte Juan José Toro, director del diario *El Potosí*, autor de un libro sobre la historia de la salteña, en el que ha reivindicado documentalmente su origen en la ciudad de Potosí. Una de sus conclusiones es que la singularidad de esta empanada es su relleno jugoso con ingredientes muy propios de Bolivia. "Si no tiene ají, papa y jijote preparado con caldo de patas de res, no es salteña", señala.

Las investigaciones de Beatriz y Juan José indican que la empanada llegó al continente con los españoles, y hoy cada país de América Latina tiene sus especialidades. Las primeras variantes aparecen en el recetario más antiguo, el de Doña Josepha de Escurrechea (Potosí 1776).

Durante la migración argentina a principios del siglo XIX algunas familias de Salta que se establecieron en Potosí las elaboraban para la venta. Y de allí su nombre: el gentilicio bautizó a la empanada de caldo, como se la conocía hasta entonces.

LOGO DE LA EMPRESA



ANÁLISIS DE FODA

El análisis FODA se utiliza para evaluar el desempeño de una organización en el mercado y se utiliza para desarrollar estrategias comerciales efectivas.

Cada empresa tiene sus puntos fuertes y débiles, pero ninguna organización puede ignorar su entorno. También debemos analizar las oportunidades y amenazas que abundan en el mercado.

FORTALEZA

- ✓ Comida de Alta calidad
- ✓ Excelente servicio al cliente
- ✓ Ambiente acogedor
- ✓ Precios razonables
- ✓ Buenas ubicaciones

- ✓ Variedad de productos
- ✓ Rápida atención

OPORTUNIDADES

- ✓ Auge de comida tradicional
- ✓ Crecimiento de clientes que busca comida típica
- ✓ Plataforma de entrega a domicilio
- ✓ Días festivos (para la venta de salteñas)
- ✓ Redes sociales

DEBILIDADES

- ✓ Servicio al cliente inadecuado
- ✓ Ser una tienda nueva en la sociedad
- ✓ Baja calidad de los insumos por los proveedores
- ✓ Falta de innovación

AMENAZAS

- ✓ Falta de financiamiento
- ✓ Nuevos negocios
- ✓ Subida al costo de los insumos
- ✓ Cambios en la economía

PLANTEAMIENTO ESTRATEGICO

MISIÓN

Colaborar en todo momento al bienestar e higiene de las personas poniendo a su alcance productos de buena calidad, hechos por personas con conocimiento gastronómico y con herramientas de gran calidad higiénicamente lavadas para la preparación del producto para el consumo de toda persona en general, creando así valor de marca y gestionar un negocio que cree valor para la empresa y la sociedad.

VISIÓN

Ser la empresa reconocida como unos de los restaurantes más famoso por su calidad del producto, así como su sabor en toda Santa Cruz – Bolivia, contando con el apoyo de los clientes, empleados, proveedores y demás terceros relacionados con la actividad de la empresa.

OBJETIVOS

Objetivos generales

- Ofrecer al público unas salteñas de buena calidad y a un precio accesible.
- Ser conocidos, recomendados y ganar clientes por la buena calidad y sabor de nuestras salteñas.
- Incrementar las ventas y generar mayores utilidades.

Objetivos específicos

- Preparar los productos con insumos de calidad.
- Lograr que la empresa este en la capacidad de competir con otras empresas ya existentes.
- Mantener siempre el producto al nivel que el cliente desea.

VALORES

La formación continua es clave para la superación profesional y personal. Servir a nuestra distinguida clientela productos que cumplan estándares de calidad, conseguir que se sientan felices con nuestro producto y que les recuerde a los sabores tradicionales que estamos acostumbrados.

Mejora continua de nuestros procesos internos de trabajo que permita reducir los tiempos de espera y maximizar la eficiencia.

Trabajar con la máxima transparencia. Creemos que los buenos profesionales deben disponer de los mejores medios para ejecutar trabajos perfectos.

Compromiso: estamos comprometidos con entregar al cliente un producto de buena calidad.

Respeto: en brindar una atención amigable y de calidad al cliente.

Trabajo en equipo: todo el equipo está comprometido con hacer que el negocio prospere y gane clientela.

Calidad: garantizamos a nuestros clientes la buena calidad del producto.

Excelencia: trabajamos con entusiasmo y con la ambición de mejorar cada día.

JUSTIFICACION

Esta empresa fue creada con el fin de satisfacer una necesidad que permite a la vez crear un negocio rentable con el propósito de ofrecer al cliente un producto de calidad y brindar la confianza para adquirir nuestro producto, ya que el cliente busca un lugar cercano, confiable e higiénico para realizar su compra.

ENTORNO MACROECONOMICO

Según el estudio realizado por la compañía, se evidenció que cada 19 de marzo los pedidos de salteñas se incrementan hasta un 53% aproximadamente, respecto a un promedio de otros días del mismo trimestre, así lo refleja la agencia Erbol.

Las tendencias de consumo indican que las salteñas de pollo y carne son las más pedidas. La primera es la preferida por un 50% de los consumidores seguidos por un 35% que se van por las de carne y un 15% alternativas diferentes. 10 de noviembre día de la salteña en Santa Cruz.

TRAMITE Y CERTIFICADO PARA EL FUNCIONAMIENTO DE LA EMPRESA

Formulario de declaración de vínculo laboral para la afiliación y registro en la Caja Nacional de Salud

A los efectos legales del art. 5 inc. A) del Decreto Supremo No 4589 de 28/09/2021, el presente Formulario, tendrá la calidad de Declaración Jurada, por lo que yo (nombre y apellidos del Empleador) YARIMA CALLE RUIZ con C.I. 6385254 SC. mayor de edad, hábil por derecho, Con domicilio actual en AV. BUSCH con capacidad jurídica de obrar conforme a la Ley, sin Que medie presión alguna, DECLARO lo siguiente:

PRIMERO: “Que la Sra./Sr. (nombre y apellidos de la trabajadora/or del Hogar) CERLINDA PEÑARANDA COANQUI .con C.I. 13332473 mantiene un vínculo laboral, en condición de Trabajadora/or Asalariada/do del Hogar, con mi persona bajo las características de Subordinación, dependencia, trabajo por cuenta ajena, con salario y continuidad de prestación de servicios, a partir del día Lunes del mes Mayo del año 2025”, fecha con la que se evidencia que la/el mencionada/o trabajadora/or ha desarrollado sus actividades por un periodo Igual o mayor a tres (3) meses, conforme dispone el Art. 4 del citado Decreto Supremo.

SEGUNDO: Consciente de las connotaciones legales que genera la presente declaración de Reconocimiento de vínculo laboral en favor de la trabajadora o trabajador dependiente, declaro Cumplir con la presentación del aviso de novedades asignado a los empleadores, como es el Caso de cambio de la dirección del domicilio arriba descrito o por omisión, se tenga como domicilio legal, la última dirección brindada a la Caja Nacional de Salud a los efectos de las Notificaciones que correspondan en los procesos de cobro de cotizaciones pendientes de pago, Sea en la vía administrativa o judicial, para tal efecto adjunto ubicación georreferenciada de la Dirección de mi actual domicilio. Asimismo, en caso de ruptura laboral, me comprometo a Cumplir con mi obligación de presentar el Formulario de “Aviso de Baja del Asegurado”, de Mi trabajadora/or Asalariada/do del Hogar, en la Caja Nacional de Salud.

Es cuanto declaro en honor a la verdad, para los fines que en derecho correspondan.

Ciudad de SANTA CRUZ DE LA SIERRA, abril del 2025.

FIRMA DEL EMPLEADOR.

FIRMA DEL EMPLEADO

CERTIFICADO DE REGISTRO OBLIGATORIO EMPLEADOR
REQUISITOS DEL CERTIFICADO REGISTRO OBLIGATORIO DE EMPLEADOR





Servicio Plurinacional de
Registro de Comercio



Código de Certificado 73630/2023

Código de Seguridad GZNXVV30N5

Este documento fue firmado digitalmente por el
SEPREC, para comprobar su autenticidad,
escanea el código QR



CERTIFICADO DE REGISTRO DE BALANCE

EL SERVICIO PLURINACIONAL DE REGISTRO DE COMERCIO - SEPREC, DE CONFORMIDAD A LO ESTABLECIDO EN EL DECRETO SUPREMO 4596, CERTIFICA:

MATRÍCULA DE COMERCIO:

230542020

DENOMINACIÓN:

CONTROL SANITARIO INTEGRAL BOLIVIA S.R.L. - COSINBOL S.R.L.

TIPO UNIDAD ECONÓMICA:

SOCIEDAD DE RESPONSABILIDAD LIMITADA

FECHA CIERRE DE GESTIÓN FISCAL:

31/12/2024

BALANCE DE GESTIÓN:

2024

LIBRO DE REGISTRO:

21-ACTUALIZACIONES Y BALANCES DE GESTIÓN

No. DE REGISTRO:

2020747

FECHA DE REGISTRO:

15/04/2025

SANTA CRUZ 15/04/2025

Código de trámite 77085/202

CUALQUIER CONTRAVENCION A LO ESTABLECIDO EN EL CODIGO DE URBANISMO Y OBRAS, LEY 1333 DEL MEDIO AMBIENTE Y ORDENANZA 21/95 DEJA AUTOMATICAMENTE SIN EFECTO ESTA LICENCIA

GOBIERNO AUTONOMO MUNICIPAL DE SANTA CRUZ DE LA SIERRA

DIRECCION DE RECAUDACIONES

P.M.C. 463381025

1258088746369056A40FD169D5CAB98C

1211259



PADRON N°

266703

LICENCIA DE FUNCIONAMIENTO DE ACTIVIDAD ECONOMICA

RAZON SOCIAL: SALTEÑAS EXPRESS S.R.L.

PROPIETARIO (A).- APDO LEGAL: EMELIN YARIMA CALLE RUIZ

CARNET DE IDENTIDAD: NIT: 2220000058

ACTIVIDAD DESARROLLADA: ACTIVIDAD COMERCIAL - MEDIANO CONTRIBUYENTE

DIRECCION: AV. BUSCH

SUPERFICIE: 435 MTS. CUADRADOS

CODIGO CATASTRAL: 12

U.V. 000

MZA. 2

FECHA DE INICIO DE ACTIVIDADES: 01/05/2025

EL MONTO FIJADO SERA ACTUALIZADO DE ACUERDO AL MANTENIMIENTO DE VALOR

Para el cierre de toda actividad económica sea TEMPORAL ó DEFINITIVA y CAMBIO de domicilio, deberá comunicar al Gobierno Autónomo Municipal, caso contrario se aplicará una multa por incumplimiento a Deberes Formales Art. 162 del Nuevo Código Tributario (Ley 2492).

Santa Cruz De La Sierra, 29 de julio

ROBERTO ALBERTO CRUZZI C.
Jefe Dpto. de Patentes a.i.
GOBIERNO AUTONOMO MUNICIPAL
DE SANTA CRUZ DE LA SIERRA

Jefe Dpto. de Patentes
y Otros Ingresos



ROBERTO ALBERTO CRUZZI C.
Fiscal de Trámites y Otros Ingresos
Dpto. de PATENTES

Fiscal de Trámites y Liquidaciones

ESTA LICENCIA DEBERA SER COLOCADA EN LUGAR VISIBLE

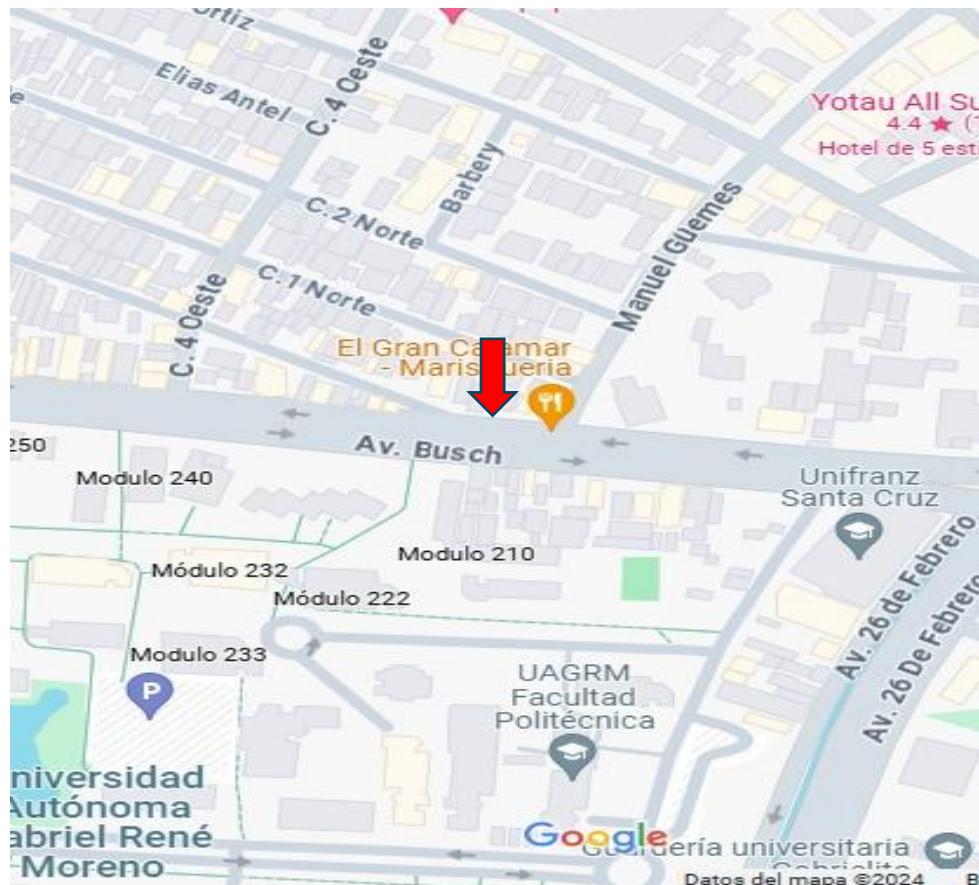
REQUISITOS FORM VC4 CAJA NACIONAL

Form. AVC-04	CAJA NACIONAL DE SALUD DEPARTAMENTO DE AFILIACION		Bs.- 3	0447802
AVISO DE AFILIACION Y REINGRESO DEL TRABAJADOR				
(1) Apellido Paterno		(2) Apellido Materno	(3) Nombre Trabajador	(4) Número Asegurado
(5) Fecha de Nacimiento		(6) Sexo	(7) Domicilio del Trabajador	
Día	Mes	Año	Zona	Calle
			Nº. Localidad S.C	
(8) Salario Mensual		(9) Ocupación Actual		(10) Fecha de Ingreso al Trabajo
				Día Mes Año
				2 01 2017
(11) Nombre o Razón Social del Empleador "MALDONADO & ASOCIADOS" SRL			(12) Número del Empleador 1458107019	
(13) Santa Cruz, 5 de enero de 2017 Lugar y Fecha			(16) SELLO Y FECHA DE RECEPCION EN LA C.N.S.	
(14) Firma y Sello del Empleador		(15) Firma del Trabajador		

1. Formulario AVC-04 llenado, sellado y firmado por el empleador y el trabajador (excluyendo la casilla N^o 4).
2. Formulario AVC-05 (carnet de asegurado sin llenar).
3. Certificado de Nacimiento del trabajador (actual computarizado) emitido por SERECI.
4. Cédula de Identidad (adjuntar fotocopia si son varias afiliaciones, afiliaciones masivas).
5. Papeleta de Pago vigente, (en caso de reciente ingreso al trabajo debe presentar Memorándum de Designación, Contrato de trabajo y/o Planilla de Salarios sellado por Cotizaciones).
6. Examen Pre ocupacional o la boleta de depósito de 100 bolivianos.

LOCALIZACION

“SALTEÑAS EXPRESS” se encuentra ubicada en la ciudad de Santa Cruz de la Sierra, municipio Andrés Ibáñez sobre la Av. Busch antes de entrar a la calle las vegas.



OFERTA

Nuestra empresa ofrece al público en general un producto de calidad y sano, en sus diferentes sabores como ser: pollo y carne como también el cliente podrá elegir entre salteñas con o sin picante.

DEMANDA

Las expectativas sobre la aceptación de nuestro negocio con respecto a nuestro producto y ventas del mismo son altas ya que va dirigido a todo público y se encuentra ubicado en un lugar muy concurrido.

COMPONENTE ARQUITECTONICO



COSTOS

El costo total de la compra de todos los insumos necesarios para abastecernos y poder producir 54 salteñas al por dia y vendarlas por todo un mes es el siguiente:

ELEMENTOS DEL COSTO	MEDIDA	CANTIDAD	PRECIO EN BS	COSTO TOTAL MENSUAL
MATERIAL DIRECTO				
MASA				
HARINA	Kg	81	6	486
MANTECA VEGETAL	Kg	20	10	200
SAL FINA	Kg	2	2	4
AZUCAR	Kg	7	6	42
HUEVO	ud	270	0.87	235
POLVO PARA HORNEAR	Caj	1	35	35
TOTAL MASA				1001.9
RELLENO				
SAL	Kg	2	2	4.0
ACEITE VEGETAL	Lt	2.5	15	37.5
CARNE MOLIDA	Kg	30	26	780.0
POLLO	Kg	30	14	420.0
OREGANO SECO	Kg	1	10	10.0
PAPA	@	4	36	144.0
PIMIENTA	Kg	1	12	12.0
COMINO MOLIDO	Kg	1	10	10.0
CEBOLLA	@	2	40	80.0
TOTAL RELLENO				1497.5
TOTAL MATERIAL DIRECTO				2499
MANO DE OBRA DIRECTA				
SALARIO		3	1000	3000
TOTAL MANO DE OBRA DIRECTA				3000
COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACION				
SERVICIO DE ELECTRICIDAD		1	200	200
SERVICIO DE AGUA		1	100	100
SERVICIO DE GAS		1	50	50
SERVICIO DE INTERNET		1	120	120
TOTAL COSTOS IND DE FABRICACION				470
TOTAL COSTOS				5969

Así como también el costo de la preparación de malteadas que serán hechas en el local con productos frescos y también no pueden faltar las gaseosas que serán adquiridas a través de proveedores.

ELEMENTOS DEL COSTO	MEDIDA	CANTIDAD	PRECIO EN BS	COSTO TOTAL MENSUAL
BATIDOS				
BANANA	doc	5	6	30
FRURILLA	kg	15	15	225
DURAZNO	latas	15	16	240
LECHE	Lts	25	6	150
AZUCAR	kg	7	6	42
TOTAL BATIDOS				687
GASEOSAS				
COCA COLA MINI	caj	5	45	225
COCA COLA PEQUE	paq	7	20	140
TOTAL GASEOSAS				365
TOTALES				1052

ESTRATEGIA COMERCIAL

Esta estrategia nos servirá para cubrir nuestros costos, para eso necesitamos del marketing y estrategias comerciales que nos hagan conocer en todo el país, algunas estrategias a utilizar:

- ❖ Crear redes sociales para la empresa
- ❖ Información de nuestros productos
- ❖ Tener un precio adaptable
- ❖ Distintas promociones

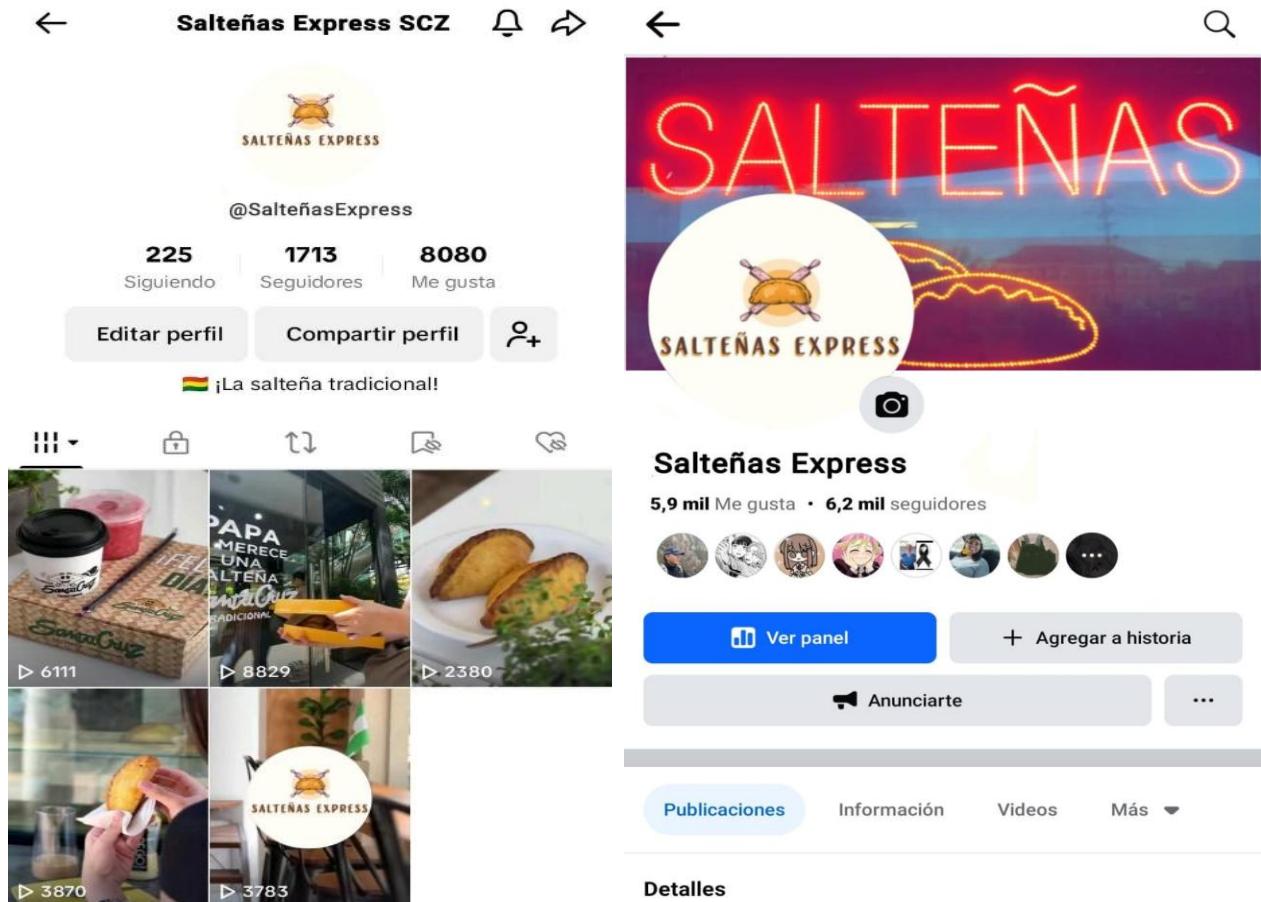
Una de las principales estrategias es la publicidad por redes sociales, ya que ahí se puede llegar a mayor público, además ofrecemos detallado nuestros productos y sus precios, así como las distintas promociones que tendremos cada día o de forma semanal:

FACEBOOK

La aplicación de Facebook es una de las más usadas y reconocidas, el uso de esta aplicación será una de nuestras estrategias de marketing por las que optaremos para poder promocionarnos en el mercado nacional.

TIK TOK

Otra de nuestras estrategias de marketing es la apertura de nuestra cuenta en la aplicación de tik tok, esta aplicación ha ido ganando fama en los siguientes años desde la pandemia, gracias a que tik tok es una aplicación dinámica y divertida, se pueden hacer diferentes propagandas y anuncios que llamen la atención del cliente, como seguir las tendencias.



ANÁLISIS FINANCIERO

En este trabajo se pretende realizar un análisis económico-financiero.

Igual este análisis se hace a través del inicio del proyecto, es por eso que, con la apertura de la tienda, que es un promedio de 1 meses lo que durara, es decir desde 1 de julio de 2024.

Su forma de comercialización será directa, el cliente cancela el monto de su compra y de manera instantánea se le entrega el producto comprado.

CUDRO DE APORTACION DE SOCIOS				
DETALLE	Socio Janet	Socio Yarima	Socio Belen	Totales
Banco	5000	5000	5000	15000
Edificio	15000			15000
Mubles y enseres	1200	6000	4000	10000
Maquinaria			7200	8400
Equipo de Computo		4000		4000
Vajillas		3000	2500	5500
Totales	21200	18000	18700	57900

La inversión inicial nos muestra el aporte de los 3 socios en los términos siguientes:

Balance inicial

empresa: Salteñeria Express SRL

Nit:

ubicacion:

Balance de Apertura

Al 01/05/2025

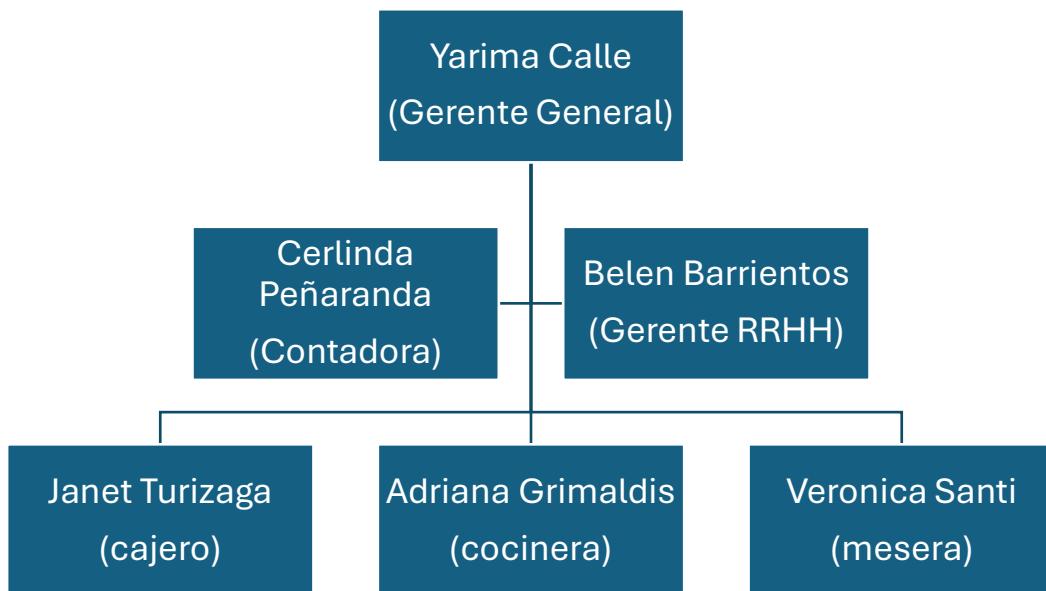
(Expresado en bolivianos)

ACTIVO	57900
Activo Corriente	15000
Activo Disponible	15000
Banco	15000
Activo no Corriente	42900
Activo Fijo	42900
edificio	15000
Muebles y Enseres	10000
Maquinaria	8400
Equipo de Computo	4000
Vajillas	5500
PASIVOS	
PATRIMONIO	57900
Capital	57900
Capital Social	57900
Socia Vasquez	21200
Socia Reyes	18000
Socia Aguilar	18700
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	57900

ORGANIGRAMA

El organigrama es una parte fundamental de cualquier negocio, ya que nos ayuda a organizar la empresa y poder obtener la estructura jerárquica y funcional de nuestra empresa. Así mismo SALTEÑAS EXPRESS SRL al ser una empresa nueva solo contara con los 3 socios y tres trabajadores de medio tiempo, que se encargaran de todo lo relacionado a la empresa, se prevee que en unos meses tengamos la solvencia económica suficiente para poder contratar a más personal y poder generar más empleos ayudando a disminuir la tasa de desempleo del país.

EL ORGANIGRAMA DE LA EMPRESA SALTEÑAS EXPRESS SRL:



DESARROLLO DEL TEMA

Nuestra empresa se dedica a la elaboración de comida tradicional, específicamente salteñas, por lo que es necesario tener variedad de rellenos o sabores que satisfagan el gusto de nuestros clientes y también una bebida con lo q acompaña la salteña, por lo que mostraremos los productos que ofrece nuestra empresa:

VENTA DE COMIDA TRADICIONAL (SALTEÑAS):

Salteñas de Pollo

El primer producto que ofrecemos a nuestros clientes es nuestra Salteña de pollo, este relleno es muy demandado en el mercado por lo que es indispensable tenerlo entre nuestros productos y por supuesto también ofrecemos en sabor picante para quien lo prefiera.



Salteña de Carne

También ofrecemos salteñas de carne que igualmente tienen una gran demanda en el mercado pero a diferencia de la de pollo es en menor cantidad. Ofrecemos en sabor normal y también en picante.



Gaseosas

Las gaseosas como la coca cola peque o mini es un buen complemento a la hora de degustar una salteña por lo que consideramos infaltable tenerla entre nuestros productos.



Malteadas/Jugos

Si bien sabemos que los gustos son muy variados y muchas personas prefieren tomar un jugo o malteada acompañando su salteña en lugar de una gaseosa y por eso optamos por ofrecer este producto.



Decidimos ofrecer estos tres tipos de sabores; Banana, Frutilla y durazno. Ya que son los más conocidos y también porque es fruta que siempre se puede encontrar en los marcados por lo que no careceremos de estos productos a lo largo del año.

APP TREINTA

Treinta es la primera app que permite a pequeños negocios, comerciantes y emprendedores digitalizar, monitorear y crecer las finanzas de su negocio.

FUNCIONES DE LA APP TREINTA

Treinta es una aplicación y plataforma web enfocada en la administración financiera de tu negocio:

- podrás manejar inventarios
- obtener estadísticas
- administrar tus clientes/proveedores
- tener tu tienda virtual
- tener el control total de tu negocio
- visibilidad de tus movimientos a tiempo real y sin complicaciones

FUNCIONAMIENTO PARA EL MANEJO Y CONTROL DE INVENTARIO

Primer paso

Al ingresar en la app primero nos sale un comunicado de si queremos crearnos una cuenta o ya tenemos una.



Administra tu negocio gratis

Lleva el control de tus ventas, gastos y clientes de forma rápida y fácil.

Empezar

Ya tengo una cuenta

Segundo paso

Si no tiene una cuenta debe registrarse llenando sus datos, una vez creado debe indicar si es el propietario o un empleado y llenar todo lo que pide la aplicación.

Paso 1 de 4

←

Protege tu cuenta con tu celular
Ingresa de forma segura y fácil utilizando tu teléfono móvil.

Ingresa tu celular *

Acepto los [Términos y condiciones](#) y [Políticas de Datos](#)

Continuar

Paso 3 de 3

←

Cuéntanos sobre ti y tu negocio
Vamos a personalizar tu experiencia en Treinta con esta información.

Tu nombre *

Nombre de tu negocio *

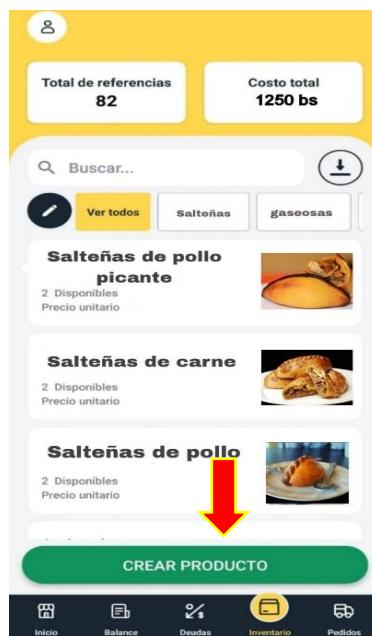
Tipo de negocio *

Selecciona una opción

Continuar

Tercer paso

Después de registrarse en la APP TREINTA se deben agregar los productos que la empresa ofrecerá y para eso se debe ir a la parte de INVENTARIO.



Una recomendación seria que para mantener un buen orden de nuestros productos creemos diferentes categorías, nuestra empresa tendrá tres categorías.



Cuarto paso

Luego de haber creado las categorías de nuestro producto se deben hacer el registro de nuestros productos.

La app Treinta nos pedirá una cierta información del producto antes de registrarla, nombre del producto, la cantidad que hay, su costo unitario, precio unitario, a la categoría que pertenece el producto y una pequeña descripción del producto.



CONCLUSIÓN

- ✚ Este presente proyecto desarrollado en la empresa SALTEÑAS EXPRESS SRL. para llevar a cabo nuestro control de inventario fácil y gratuito lo llevamos a cabo con una APLICACIÓN llamada TREINTA.
- ✚ Debido a los datos que realizamos en la aplicación podemos ver diferentes errores que pueden aparecer al momento de su utilización. Podemos identificar las grandes debilidades como ser:
 - ❖ Hacer el registro de todos los productos de nuestra empresa.
 - ❖ Inventarios incorrectos.
- ✚ También contiene una gran variedad de riesgos:
 - ❖ Facilita al personal a ellos también hacer registro de ventas y gastos, al igual que puede a ver retrasos al momento de hacer un registro ya que pueden olvidarse o no saber cómo hacer dicho registro.
 - ❖ Existe una gran variedad de riesgo o errores con el manejo de inventario.
- ✚ En conclusión, la utilización de una aplicación es muy necesaria para llevar el control de inventario de nuestra empresa, cumple funciones que identifica quien y donde se hace el manejo del inventario.
- ✚ Dicha aplicación ayudara al logro de los objetivos de la tienda, el éxito de la aplicación dependerá en gran medida de como sea utilizada.

RECOMENDACIÓN

Finalizamos el proyecto con el cual se hizo la utilización de la APLICACIÓN TREINTA para el manejo de nuestro inventario para nuestra Empresa SALTEÑAS EXPRESS S.R.L., mencionamos algunas recomendaciones:

- Capacitar a todos nuestros empleados sobre dicha aplicación para que puedan hacer los registros correspondientes.
- Mantener la aplicación cuanto dure la empresa y así seguir llevando un buen control de nuestros ingresos y egresos.
- Crear categorías de los productos que ofrecemos, en la APP TREINTA, para llevar un mejor control de nuestro inventario y llevar más ordenado los productos de la empresa.
- Revisar nuestras estadísticas con el fin de ver o identificar nuestros gastos y ventas realizadas.

ANEXOS

FUNDACIÓN

DE LA EMPRESA