

**INSTITUTO DE INVESTIGACIÓN
CIENTÍFICA, CONTABLE Y FINANCIERA**
FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, AUDITORÍA
SISTEMAS DE CONTROL DE GESTIÓN Y FINANZAS

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA GABRIEL RENÉ MORENO

NÚMERO DE GRUPO



XIV FERIA FACULTATIVA

DE EMPRENDEDURISMO INNOVACIÓN Y TRANSFERENCIA DE TECNOLOGÍA



NOMBRE DEL PROYECTO: _____

CATEGORÍA

EMPRENDIMIENTO

INTEGRANTES

LUIS FERNANDO GUTIERREZ FLORES – 223161659

DARLING HUAYTARI FLORES – 223038458

DENILSON BERNABE MARCA – 218143028

BRAYAN LAURA MORALES – 220155471

LEIDY ZAMBRANA LAZARO - 222164786

DOCENTE GUIA

ROSA LIA ARANDIA ORELLANA

Tabla de contenido

TEMA DEL PROYECTO	3
1. ANTECEDENTES	3
OBJETIVOS DE LA INVESTIGACION	4
OBJETIVO GENERAL	4
OBJETIVOS ESPECIFICOS.....	4
JUSTIFICACION.....	5
JUSTIFICACION SOCIAL	5
JUSTIFICACION ECONOMICA	5
JUSTIFICACION TECNICA.....	5
METODOLOGIA.....	5
METODO INDUCTIVO	5
TECNICAS	6
MARCO TEORICO.....	7
VISION.....	7
MISION	7
MARCO CONCEPTUAL	8
1. Precio	8
2. Demanda	8
3. Oferta.....	8
4. Mercado	9
5. Ingreso	9
6. Gasto	9
7. Utilidad.....	10
VALORES DEL TRABAJO DE INVESTIGACION	10
ORGANIZACIÓN DE LA EMPRESA	11
FLUJOGRAMA DEL PROCESO DE ELABORACION Y PRODUCCION	12
ESTUDIO DE MERCADO	13
IDENTIFICACION Y CARACTERISTICAS DEL PRODUCTO	13
IDENTIFICACION DE LA POBLACION	13
IDENTIFICACION DE LA DEMANDA	14
CONSUMO DE ELOTES.....	14

FRECUENCIA DE CONSUMO	16
TAMAÑO POTENCIAL A SATISFACER	18
PRECIO	19
LOCALIZACION Y TAMAÑO DEL PROYECTO/EMPREDIMIENTO	20
LOCALIZACION	20
11.2 TAMAÑO DEL PROYECTO	22
INGENIERIA DE PROYECTO	23
12.1. DETERMINACION DE LA INVERSION REQUERIDA.....	23
INGRESOS Y GASTOS.....	25
13.1 DETERMINACION DEL COSTO UNITARIO.....	25
13.2. DETERMINACION DE LOS GASTOS PROYECTADOS.....	27
CONCLUSIÓN	28
RECOMENDACIONES	29
Bibliografía.....	30
ANEXOS	32
ENCUESTA.....	32
ELABORACION DE LOS ELOTES	33

PRODUCCION Y COMERCIALIZACION DE ELOTES

TEMA DEL PROYECTO

Producción y comercialización de elotes, en Bolivia – Santa Cruz, en la zona de la Universidad Autónoma Gabriel Rene Moreno del periodo 2024 - 2029

1. ANTECEDENTES

Antecedentes del elote como comida callejera

El elote, uno de los alimentos más representativos de la gastronomía mexicana, tiene una historia que se remonta a miles de años atrás. Su origen está profundamente ligado a las civilizaciones mesoamericanas, como los mayas, mexicas y olmecas, quienes no solo cultivaban el maíz, sino que también lo consideraban un regalo sagrado de los dioses. El término “elote” proviene del náhuatl *e/otl*, que significa mazorca tierna.

Desde tiempos prehispánicos, el maíz ha sido base de la alimentación en Mesoamérica, y su preparación en forma de elote cocido o asado era común en rituales y festividades. Con la llegada de los españoles en el siglo XVI, aunque la dieta cambió en algunos aspectos, el consumo del elote se mantuvo gracias a su importancia cultural y nutricional.

Durante los siglos siguientes, el elote fue adoptando distintas formas de preparación. En las zonas rurales, era habitual asarlo en brasas o cocerlo en agua con sal y epazote. Ya en el siglo XX, con el crecimiento urbano y el auge del comercio informal, el elote se consolidó como un alimento callejero accesible

y popular. Se comenzó a vender en carritos o puestos ambulantes, acompañado de ingredientes como mayonesa, queso rallado, chile en polvo y limón, una combinación que se volvió un ícono del antojito mexicano.

Hoy en día, el elote sigue siendo una de las botanas más queridas y consumidas en las calles de México y otras partes del mundo. Su evolución ha dado lugar al "esquite", que es el grano desgranado servido en vaso, así como a variaciones gourmet en restaurantes. A pesar de su transformación, el elote conserva su esencia como símbolo de la cultura mexicana, uniendo tradición y sabor en cada bocado.

OBJETIVOS DE LA INVESTIGACION

OBJETIVO GENERAL

Establecer un negocio de elaboración y comercialización de elotes que de satisfacción a la demanda del mercado local y genere beneficios económicos sostenibles

OBJETIVOS ESPECIFICOS

- Investigar y analizar el mercado local de elotes para tener un parámetro de las preferencias de los consumidores y potenciales clientes
- Implementar estrategias de marketing efectivas para promocionar los elotes y atraer la atención de los consumidores
- Establecer metas financieras y administrarlo eficientemente para realizar mejoras futuras a nuestro emprendimiento

JUSTIFICACION

JUSTIFICACION SOCIAL

Promover la cultura culinaria diversa(mexicana), generar oportunidades laborales a los jóvenes, y ofrecer una experiencia culinaria distinta y agradable al paladar.

JUSTIFICACION ECONOMICA

La elaboración de comida rápida puede permitir margen de ganancias más altos a comparación de otros productos, debido a su fácil acceso de compra.

JUSTIFICACION TECNICA

Ofrecer una alternativa de calidad y sabor diferenciado, gracias a la elaboración manual, que permite un mayor control sobre los ingredientes utilizados.

METODOLOGIA

La metodología como disciplina es una rama del conocimiento que estudia y desarrolla los métodos científicos, es decir, analiza, diseña y perfecciona los procedimientos que se usan para investigar o producir conocimiento válido.

los 2 métodos que usaremos serán:

METODO INDUCTIVO

El método inductivo es un procedimiento lógico y sistemático que se utiliza en la investigación científica para generar conocimiento a partir de la

observación de hechos particulares, individuales o concretos, con el fin de establecer generalizaciones, leyes o principios universales. Este método parte de datos empíricos obtenidos por medio de la experiencia, la observación directa o la recopilación de información, y mediante un proceso de análisis busca identificar patrones o regularidades que permitan construir proposiciones generales o teorías.

TECNICAS

Para esta investigación, se empleará la **técnica de la encuesta digital**, la cual consiste en la aplicación de un formulario estructurado a través de plataformas en línea (como Google Forms, Microsoft Forms o redes sociales). Esta técnica permite recopilar datos de manera rápida, económica y eficiente, especialmente cuando se desea acceder a una población amplia y diversa.

La encuesta estará dirigida a estudiantes de la **Universidad Autónoma Gabriel René Moreno (UAGRM)**, con el objetivo de conocer sus preferencias y hábitos de consumo respecto a la comida rápida de origen mexicano, tales como elotes preparados, tacos, nachos, burritos, entre otros.

El uso de la encuesta digital como técnica se justifica por:

- La familiaridad de los estudiantes con herramientas tecnológicas.
- La facilidad para distribuir el formulario por medio de grupos universitarios y redes sociales.

- La posibilidad de obtener datos cuantitativos que puedan ser fácilmente organizados, graficados y analizados.

La encuesta incluirá preguntas cerradas (tipo opción múltiple y escala de preferencias) y algunas abiertas para recopilar opiniones más específicas. Toda la información recolectada será tratada de forma confidencial y únicamente con fines académicos.

MARCO TEORICO

VISION

Crece y convertírnos en una empresa de renombre, el cual nuestro producto llegue a todas partes de la región de Santa Cruz de la Sierra, con un servicio de calidad, para nuestro trabajadores y clientes

MISION

Brindar a la población (clientes) una alternativa gastronómica única, basada en elote preparado con ingredientes de alta calidad, con sabores tradicionales mexicanos, en un ambiente accesible, higiénico y amigable, en comida callejera innovadora y deliciosa."

MARCO CONCEPTUAL

1. Precio

El **precio** es la cantidad de dinero que se debe pagar para adquirir un bien o servicio. Representa el valor asignado a los productos en función de factores como los costos de producción, la competencia y la percepción del consumidor. Además, actúa como una señal económica, ya que influye directamente en las decisiones tanto de compra como de venta. Un precio alto puede limitar el acceso del consumidor, mientras que uno bajo puede generar más demanda, pero reducir la ganancia del productor.

2. Demanda

La **demanda** se refiere a la cantidad de bienes o servicios que los consumidores están dispuestos y pueden adquirir a un precio determinado, en un periodo específico. La ley de la demanda establece que, en condiciones normales, al bajar el precio de un producto, aumenta su demanda, y viceversa. Este comportamiento refleja las preferencias y necesidades del consumidor dentro del mercado.

3. Oferta

La **oferta** es la cantidad de bienes o servicios que los productores están dispuestos a vender a diferentes precios, en un tiempo determinado. Generalmente, cuando los precios suben, los productores están más motivados

a ofrecer mayor cantidad del producto, ya que las ganancias potenciales son mayores. Esta relación se conoce como la ley de la oferta.

4. Mercado

El **mercado** es el lugar –físico o virtual– donde se encuentran compradores y vendedores para intercambiar bienes y servicios. Es en el mercado donde interactúan la oferta y la demanda, estableciéndose el precio de equilibrio, es decir, aquel en el que la cantidad ofrecida y la cantidad demandada coinciden. Existen diferentes tipos de mercados, como el local, nacional, internacional o digital.

5. Ingreso

El **ingreso** representa la cantidad de dinero que una persona o empresa recibe, ya sea por su trabajo, inversiones, rentas u otras fuentes. En el caso de los consumidores, el ingreso limita y define su capacidad de compra, mientras que, para las empresas, el ingreso total obtenido por las ventas es un indicador clave para evaluar su rendimiento financiero.

6. Gasto

El **gasto** es el uso del ingreso para adquirir bienes y servicios. Todas las personas o instituciones deben administrar sus recursos y decidir en qué gastar, cuánto y cuándo. Un consumo equilibrado permite cubrir las necesidades básicas y, al mismo tiempo, evitar el endeudamiento innecesario o la pérdida de capital.

7. Utilidad

La **utilidad** es la ganancia que se obtiene después de restar todos los costos y gastos del ingreso total. En términos empresariales, es una medida fundamental del éxito financiero. Si bien generar ingresos es importante, lo verdaderamente crucial es que estos ingresos superen los gastos, generando así una utilidad que permita la reinversión, el crecimiento y la sostenibilidad del negocio.

VALORES DEL TRABAJO DE INVESTIGACION

➤ RESPETO

Respetamos cada idea y contribución de cada miembro de nuestro equipo de trabajo, así como la de los clientes

➤ TRABAJO EN EQUIPO

Tenemos colaboración y cooperación entre todos los miembros del equipo de trabajo para lograr, los objetivos planteados previamente

➤ RESPONSABILIDAD

Es esencial para garantizar el cumplimiento de los compromisos asumidos y la entrega del producto

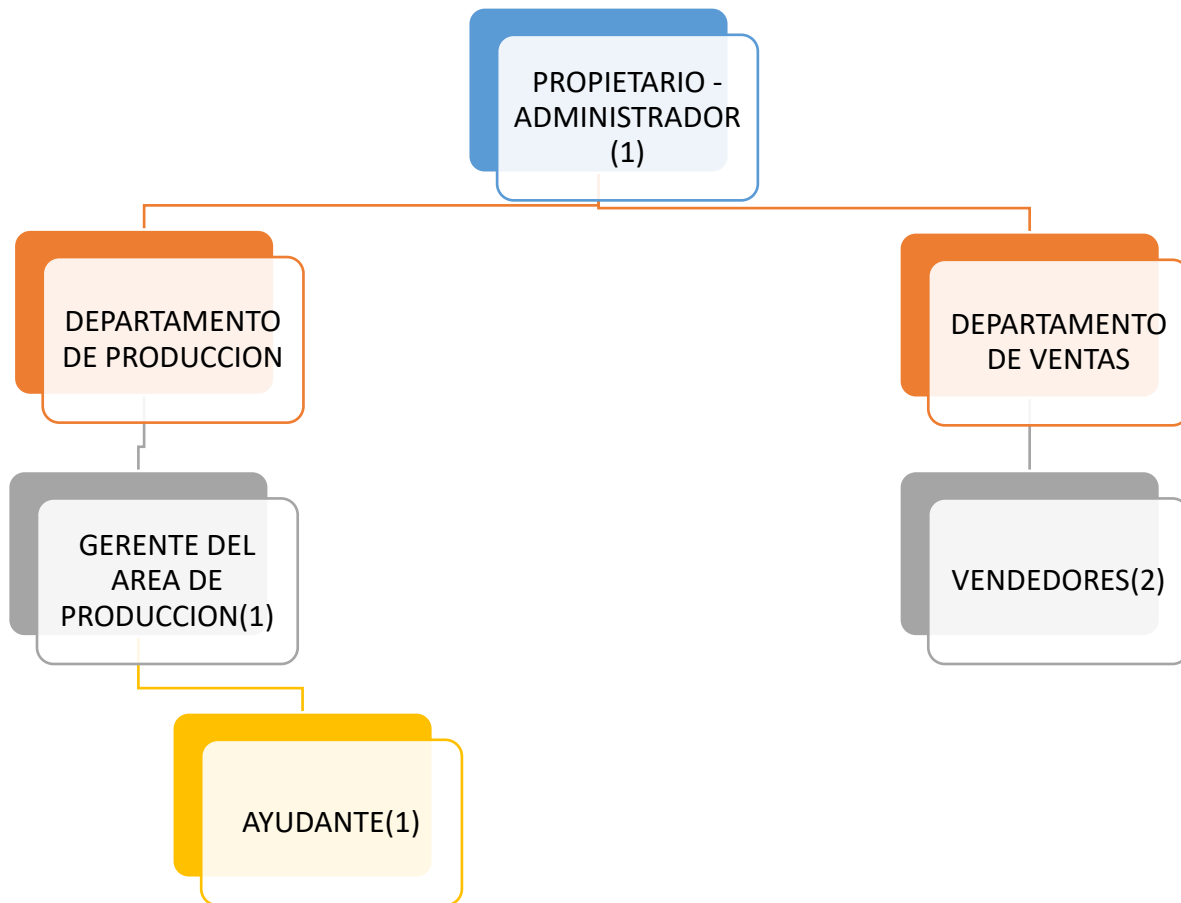
➤ INNOVACION

Ofrecemos constantemente propuestas nuevas de cómo mejorar el producto y marcar una diferenciación en el mercado.

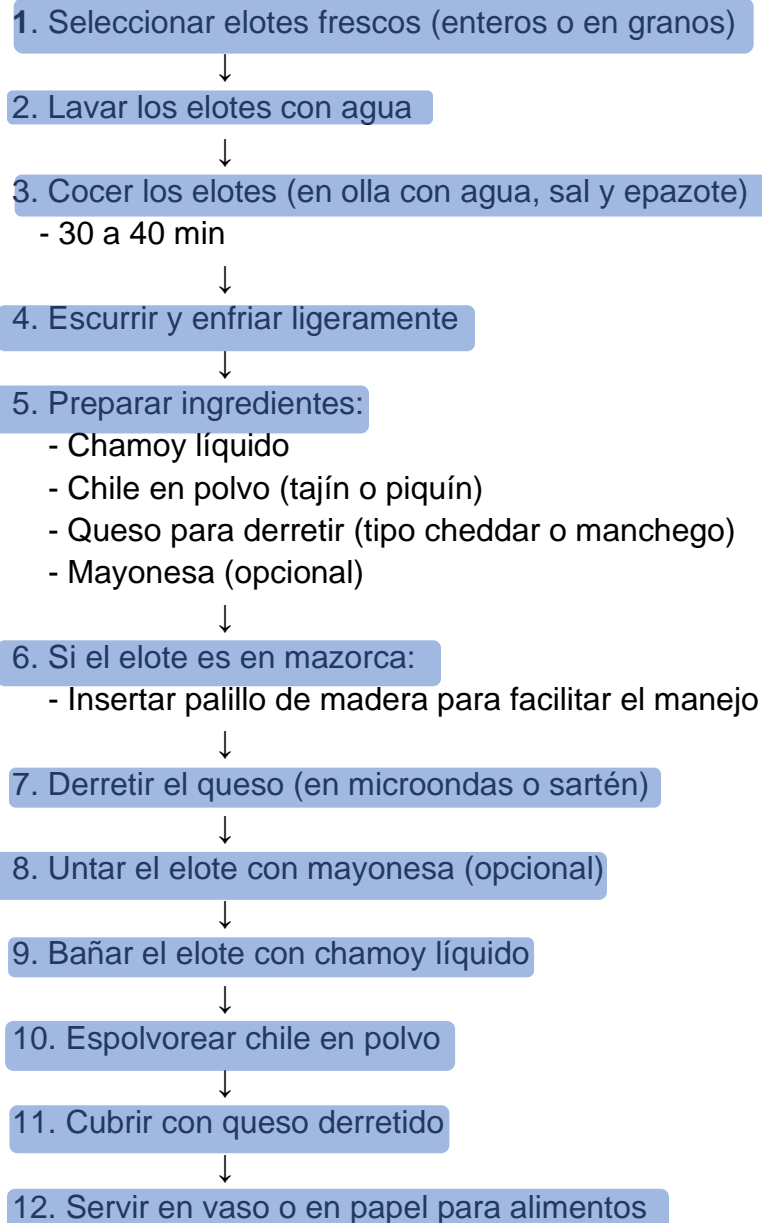
➤ CALIDAD

El producto que brindamos a nuestros clientes está a la expectativa deseada, cuidando siempre el proceso de elaboración.

ORGANIZACIÓN DE LA EMPRESA



FLUJOGRAMA DEL PROCESO DE ELABORACION Y PRODUCCION



ESTUDIO DE MERCADO

Demanda y Popularidad

- **Preferencia local:** Los elotes preparados al estilo mexicano, conocidos como "elotes", han ganado popularidad en Santa Cruz. Estos se venden en plazas, ferias y zonas de alto tráfico peatonal.
- **Variedad de sabores:** Los consumidores buscan opciones con mayonesa, queso rallado, chile en polvo y salsas como el chamoy, adaptadas al gusto local.

IDENTIFICACION Y CARACTERISTICAS DEL PRODUCTO

Nos dedicaremos a la elaboración y comercialización de elotes los productos para ofrecer son en tres variantes los cuales serán:

- chamoy
- Chile
- Queso derretido

(todas estas variantes pueden acompañarlo con mayonesa que será opcional)

Cada elote contará con un peso de 150 gramos que será servido sobre un envase a la medida o también puesta en un palillo de acuerdo a la preferencia del cliente

IDENTIFICACION DE LA POBLACION

El producto elotes va dirigido a la población en general, pero con énfasis en los estudiantes de la universidad autónoma Gabriel de René Moreno por esta misma razón el negocio se establecerá cerca de los estudiantes

ya que tenemos datos de la población estudiantil que abarca 100 mil jóvenes, esto es una gran oportunidad de brindarles una experiencia culinaria accesible y rápida

IDENTIFICACION DE LA DEMANDA

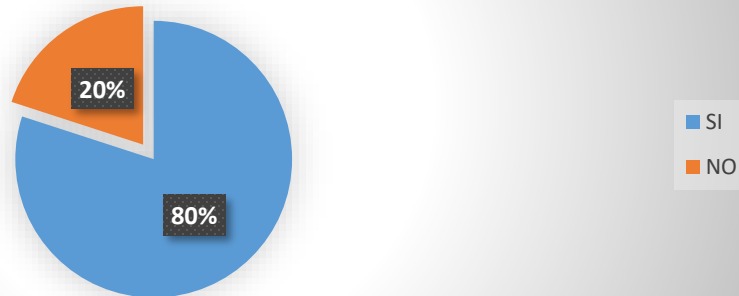
Para la identificación de la demanda analizamos una encuesta realizada a los estudiantes de la universidad autónoma Gabriel René moreno un de más de 1000 estudiantes encuestados el cual los resultados nos dan aproximado de estudiantes dispuestos a consumir este producto

CONSUMO DE ELOTES

Con todo esto se logró identificar que 2 d cada 10 estudiantes no consumen elotes ya que no les gusta o por otra razón prefieren consumir otro tipo de comidas rápidas esto se reduce en los estudiantes en un mercado de 800 de 1000 lo que llevando a números generales equivaldrían a unos 80,000 estudiantes (posibles clientes)

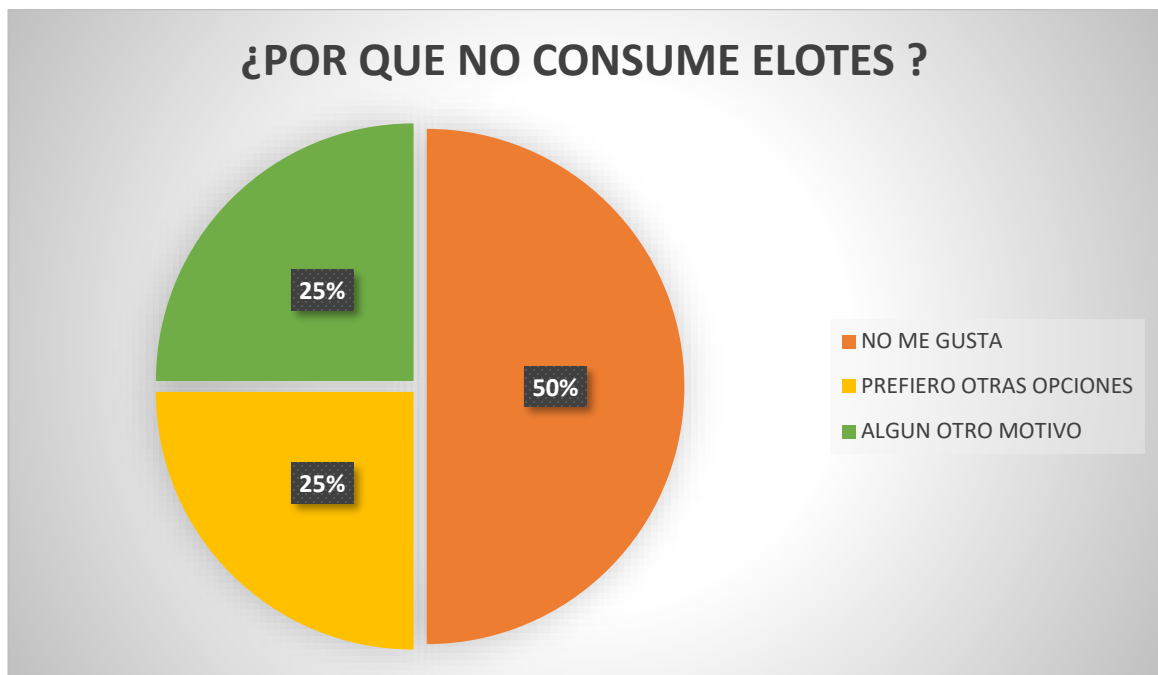
usted consume elotes?	respuesta	frecuencia	%
	SI	800	80%
	NO	200	20%
TOTAL		1000	100%

USTED CONSUME ELOTES ?



Como pueden ver 1000 estudiantes encuestados el cual 800 respondieron que sí consumen los elotes y 200 de que no lo hacen esto demuestra la preferencia que existe por este producto y qué podemos proceder con la investigación del emprendimiento

¿POR QUE NO CONSUME ELOTES?



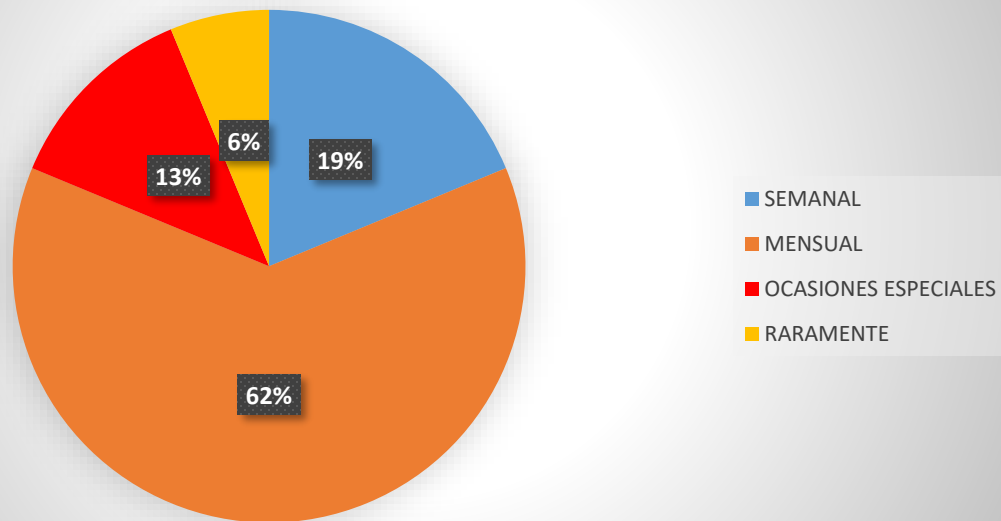
En esta otra gráfica podemos ver claramente que los 200 estudiantes que no consumen elotes dieron sus razones por el cual no les gusta y o prefieren otras opciones

FRECUENCIA DE CONSUMO

En esta ocasión veremos la frecuencia de los estudiantes que consumen los elotes que mayormente es mensual ocasiones especiales y o semanalmente por la misma razón tomaremos en cuenta el consumo mensual de los estudiantes dando como consecuencia que se demandarían 35 mil 200 elotes esto servirá como base para determinar el tamaño de nuestra producción como emprendimiento/ microempresa

	RESPUESTA	FRECUENCIA	%
¿CON QUE FRECUENCIA COMPRAS ELOTES?	SEMANAL	150	18,75 %
	MENSUAL	500	62,50 %
	OCACIONES ESPECIALES	100	12,50 %
	RARAMENTE	50	6,25 %
	TOTAL	800	100,00 %

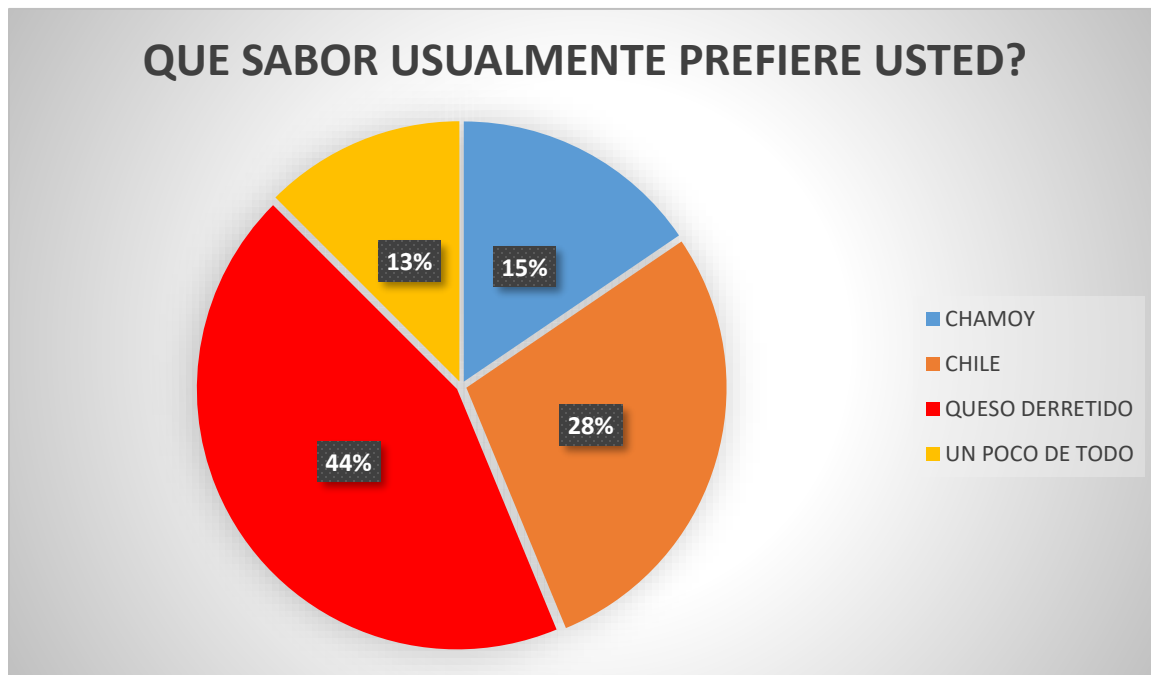
CON QUE FRECUENCIA COMPRA ELOTES ?



En esta frecuencia también se pudo analizar los estudiantes que tienen o consumir variantes del elote, el "chamoy" cuenta con 124 estudiantes que lo prefieren el "chile" con 226 estudiantes el "queso derretido" de 350 estudiantes y "un poco de todo" que es la variedad de mezclado entre todo 100 estudiantes.

Con estos resultados tendremos mayor prioridad en la elaboración de dichas variantes del elote para una mayor satisfacción del cliente

¿QUE SABOR USUALMENTE PREFIERE USTED?	RESPUESTA	FRECUENCIA	%
	CHAMOY	124	15,50 %
	CHILE	226	28,25 %
	QUESO DERRETIDO	350	43,75 %
	UN POCO DE TODO	100	12,50 %
TOTAL		800	100,00 %



TAMAÑO POTENCIAL A SATISFACER

Nuestra capacidad de producción y elaboración de nuestro emprendimiento está limitada a 185 elotes por día tomando en cuenta la frecuencia del consumo mensual de los demandantes se trabajará con ese parámetro el cual daría una producción mensual de 5550 elotes tomando en cuenta que el crecimiento poblacional estudiantil es un 9% se determinará que la demanda actual e insatisfecha en base a los estudiantes interesados en consumir el producto y en consideración con el crecimiento de producción anual es del 7 % del negocio el siguiente cuadro lo determinará

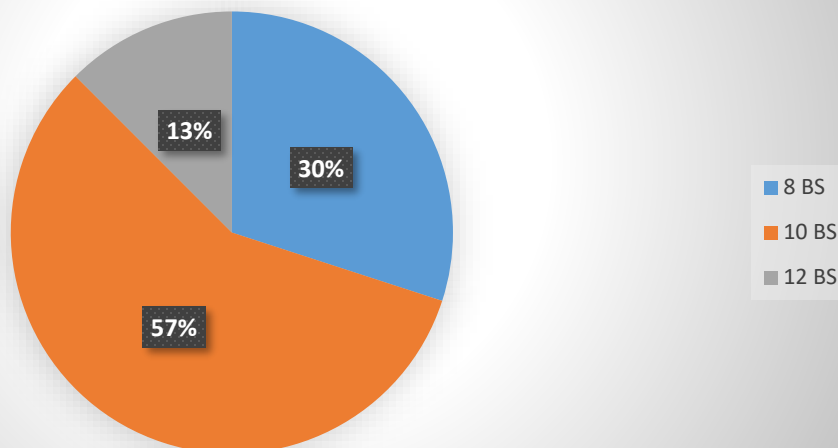
AÑO	POBLACION ESTUDIANTIL	PRODUCCION ANUAL	DEMANDA	DEMANDA INSATISFECHA
2024	83.275,00	66.600,00	83.275,00	16.675,00
2025	89.456,00	71.262,00	89.456,00	18.194,00
2026	96.785,00	75.924,00	96.785,00	20.861,00
2027	110.245,00	80.586,00	110.245,00	29.659,00
2028	118.348,00	85.248,00	118.348,00	33.100,00
2029	127.346,00	89.910,00	127.346,00	37.436,00

PRECIO

Para que nosotros podamos determinar el precio se tomó como base el precio del mercado de un elote de más de 100 g y elaborado el cual oscilaba entre 8 Bs a 12 Bs también se realizó una encuesta a los estudiantes de la universidad autónoma Gabriel René moreno para saber cuáles eran sus preferencias y los resultados revelaron que un 57.5% de los encuestados expresaron su preferencia por el precio de 10 Bs

¿CUANTO ESTARIA DISPUESTO A PAGAR POR UN ELOTE?	respuesta	frecuencia	%
	8 BS	240	30,00 %
	10 BS	460	57,50 %
	12 BS	100	12,50 %
TOTAL		800	100,00 %

CUANTO ESTARIA DISPUESTO A PAGAR POR UN ELOTE ?



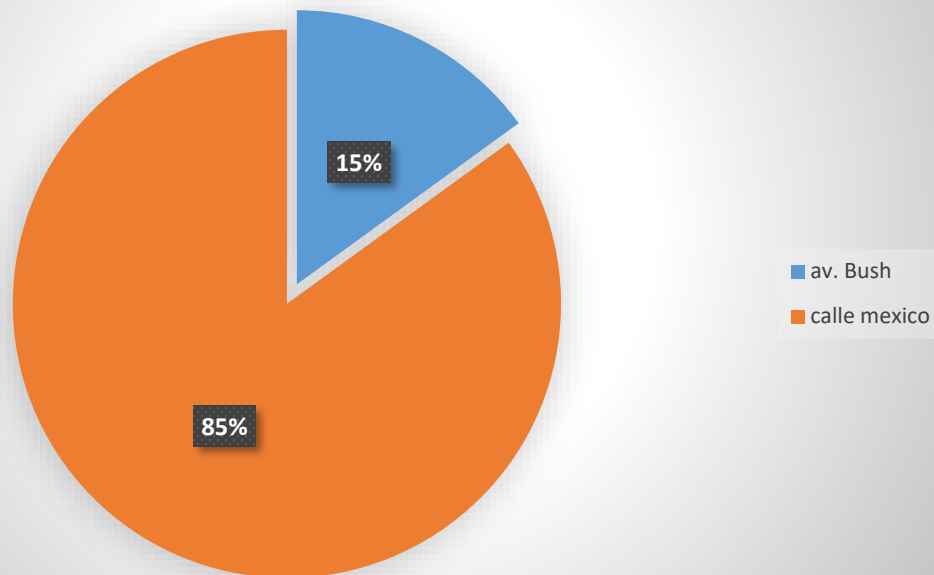
LOCALIZACION Y TAMAÑO DEL PROYECTO/EMPRENDIMIENTO

LOCALIZACION

En el tema de la localización determinamos que el negocio de los elotes realizando una encuesta a los 800 estudiantes qué consumen los elotes nos dieron 2 lugares el cuál concurren más seguido.

La primera es sobre la avenida Bush y la segunda es sobre la calle México, el resultado de la encuesta mostró que el 85% de los estudiantes prefieren la calle México y el 15% restante a la avenida Bush

por donde concurre mas en tu vida universitaria ?



Dando así lugar el establecimiento del negocio/emprendimiento, su ubicación será la calle México #350. Santa Cruz de la Sierra, ya que es una zona de alto tránsito universitario y a cercanías de la universidad autónoma Gabriel René moreno esto nos brinda una ventaja competitiva que hay que aprovechar la afluencia de los estudiantes que otras que transitan diariamente por estas áreas además de garantizar la visibilidad y accesibilidad para los clientes y así prosperar.

INGENIERIA DE PROYECTO

12.1. DETERMINACION DE LA INVERSION REQUERIDA

Inversión del Dpto. administrativo

MUEBLES Y ENSERES			
CANTIDAD	DESCRIPCION	CU EN BS	TOTAL
1	ESCRITORIO	490	490
1	SILLA	80	80
1	BASURERO	35	35
TOTAL			605

EQUIPO DE COMPUTACION			
CANTIDAD	DESCRIPCION	C.U EN BS	TOTAL
1	COMPUTADORA	7000	7000
1	IMPRESORA	1200	1200
TOTAL			8200

Inversión en el Dpto. de ventas

MUEBLES Y ENSERES			
CANTIDAD	DESCRIPCION	CU EN BS	TOTAL
1	ESCRITORIO	490	490
1	SILLA	80	80
1	BASURERO	35	35
TOTAL			605

Inversión en el Dpto. de producción

MAQUINARIA Y EQUIPO DE COMPUTACION			
CANTIDAD	DESCRIPCION	C.U EN NS	TOTAL
1	COCINA	2500	2500
1	CONSERVADOR	350	350
1	GAS	23	23
1	MESA DE TRABAJO	400	400
1	OLLA	105	105
TOTAL			3378

RESUMEN DE LA INVERSION

INVERSION FIJA REQUERIDA		
INVERSION DPTO DE ADMINISTRACION		8805
	MUEBLES Y ENSERES	605
	EQUIPOS DE COMPUTACION	8200
INVERSION EN EL DPTO DE VENTAS		605
	MUEBLES Y ENSERES	605
INVERSION EN EL DPTO DE PRODUCCION		3378
	MAQUINARIA Y EQUIPO DE PRODUCCION	3378
TOTAL		12788

12.2 PROCESO DE PRODUCCION

Los pasos para producir se dividen en 6 los cuales se presentan a continuación:

Paso 1 recepción de materia prima

Consiste en recibir y verificar la calidad de los ingredientes y materiales necesarios para la producción de elotes, que son: elotes, mayonesa, queso, chile en polvo, jugo de limón y en ocasiones mantequilla.

Paso 2 selección de insumos

Se selecciona los insumos específicos para los sabores de los elotes que vienen acompañado a gusto de los visitantes.

Paso 3 formulación

Realizar la formulación de la receta, calculando las cantidades de cada ingrediente necesaria.

Paso 4 preparación

Para preparar los elotes, puedes asarlos o hervirlos. Para asarlos, unta un poco de aceite en el maíz y ásalos a fuego medio, deja que se tuesten ligeramente.

Voltea los elotes cada 3 minutos, hasta que todos estén listos, de unos a 9 a 12

minutos en total retira. También puedes cocerlos en agua hirviendo hasta que estén suaves menos de 25 min.

Una vez cocidos, ponlos en palitos de madera o soportes par elotes y prepáralos a tu antojo. En México tradicionalmente le colocan una capa de mantequilla, luego una de mayonesa y lo cubren completamente con el queso y espolvorean con el chile piquín o limón.

Paso 5 envasado

en la presentación puede ser en palitos de madera o soporte de elotes, así como también en vasos o platillos de preferencia para mayor comodidad al comer. Luego procedemos a añadir los ingredientes al gusto de preferencia de los consumidores.

Paso 6 consumos

Los elotes están listos para ser consumidos por los clientes.

INGRESOS Y GASTOS

13.1 DETERMINACION DEL COSTO UNITARIO

ELOTE DE CHAMOY

CANTIDAD	UNIDAD MEDIDA	INSUMO	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
20	UNIDAD	ELOTE	0.8	15
1000	GRM	MAYONESA	43.7	43.7
2	KG	QUESO	35	70
180	ML	CHILES	30	90
TOTAL				218.7

ELOTE DE CHILE

CANTIDAD	UNIDAD DE MEDIDA	INSUMO	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
15	unidad	elote	1.33	20,00
20	gr	chile tajil	2,00	30,00
30	gr	mayonesa	3.13	47,00
TOTAL				97,00

ELOTE DE QUESO DERRETIDO

CANTIDAD	UNIDAD DE MEDIDA	INSUMO	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
15	unidad	elote	1.33	20,00
1000	gr	queso cheddar	4,00	60,00
90	gr	doritos	0.50	7.50
TOTAL				80,00

13.2. DETERMINACION DE LOS GASTOS PROYECTADOS

CANTIDAD	DETALLE	COSTO UNITARIO(BS)	TOTAL
1	alquiler de local	2.000,00	2.000,00
1	materiales de oficina	150,00	150,00
1	publicidad	300,00	300,00
1	internet	150,00	150,00
1	material de limpieza	100,00	100,00
1	agua	150,00	150,00
1	electricidad	90,00	90,00
5	transporte	100,00	500,00
1	suelo administrativo	3.000,00	3.000,00
4	remuneracion de la mano de obra	2.000,00	8.000,00
1	gas	300,00	300,00
1	instrumento laboral	500,00	500,00
1	costo de materia prima	20.550,00	20.550,00
2400	empaque/embalaje	0,50	1.000,00
TOTAL			36.790,00

CONCLUSIÓN

El negocio de “ELOTES” presenta una oportunidad emocionante para satisfacer la demanda creciente de comida rápida y deliciosa en el mercado. Con una estrategia de marketing efectiva, una ubicación estratégica y una oferta de productos de alta calidad, además de tener una buena atención al cliente este negocio puede alcanzar un éxito significativo y generar ingresos sustanciales.

Uno de los principales puntos importantes de este negocio es:

- La demanda creciente de comida rápida y deliciosa
- La variedad de opciones de sabores e ingredientes
- La posibilidad de adaptarse a diferentes mercados y eventos
- La ubicación del lugar de venta

Sin embargo, también es importante considerar los desafíos y riesgos asociados con este negocio, como la competencia con otros vendedores de comida rápida y la necesidad de mantener la calidad y la seguridad de los productos, como también el costo accesible para todo público.

En general, creemos que este negocio de “ELOTES” tiene un gran potencial para éxito y recomendamos seguir adelante con la implementación del plan de negocios.

Estamos entusiasmados con el futuro de nuestro negocio de “ELOTES” y confiamos en que, con la implementación de nuestras estrategias, lograremos no solo satisfacer a

nuestros clientes, sino también construir una marca duradera y exitosa que con el tiempo se pueda expandir de manera nacional.

RECOMENDACIONES

Es fundamental considerar los siguientes aspectos clave para asegurar el éxito del negocio:

- Realizar un estudio de mercado exhaustivo para entender las preferencias y necesidades de los consumidores.
- Desarrollar un plan de marketing efectivo que incluya estrategias de promoción, publicidad y redes sociales.
- Capacitar al personal del negocio para que tengan habilidades y conocimientos necesarios para ofrecer un servicio de alta calidad.
- Establecer alianzas con proveedores confiables para garantizar la calidad y frescura de los ingredientes.
- Implementar prácticas de seguridad alimentaria y manejo de residuos adecuadas, para garantizar la salud y seguridad de los clientes y empleados.
- Monitorear constantemente los costos y ajustar el plan financiero según sea necesario.

Bibliografía

Wikipedia – Elote:

<https://es.wikipedia.org/wiki/Elote>

Wikipedia – Esquites:

<https://es.wikipedia.org/wiki/Esquites>

Unilever Todo Solutions – Elotes en la cocina mexicana:

<https://www.unileverfoodsolutions.com.mx/tendencias/de-mexico-para-el-mundo/ingredientes/elotes.html>

El País – Don Josué y sus esquites con tuétano:

<https://elpais.com/mexico/2024-08-20/don-josue-decidio-ponerle-tuetano-a-los-esquites-y-se-convirtio-en-leyenda.html>

La Verdad Noticias – Elotes, patrimonio de sabor:

<https://laverdadnoticias.com/mexico/elotes-patrimonio-de-sabor-que-conquista-mexico-y-el-mundo-20241225>

Precio

<https://es.wikipedia.org/wiki/Precio>

Demanda

[https://es.wikipedia.org/wiki/Demanda_\(econom%C3%ADa\)](https://es.wikipedia.org/wiki/Demanda_(econom%C3%ADa))

Oferta

<https://es.wikipedia.org/wiki/Oferta>

Mercado

<https://elsalvadorlegis.wordpress.com/2011/03/31/conceptos-basicos-de-economia/>

Ingreso

https://www.academia.edu/24245228/Cap%C3%ADtulo_1_Qu%C3%A9_es_la_econom%C3%ADa_Conceptos_claves_Definici%C3%B3n_de_econom%C3%ADa

Gasto

https://www.researchgate.net/publication/282660931_Conceptos_preliminares_de_Economia_Topicos_y_herramientas

Utilidad

https://www.academia.edu/24646623/Conceptos_Economicos_Basicos_Silvia_Hdez

ANEXOS

ENCUESTA

1. Consume usted ELOTES?

- a) Si
- b) No

2. Por qué no consume ELOTES?

- a) No me gusta
- b) Prefiero otras opciones
- c) Algún otro motivo

3. ¿Con que frecuencia compras ELOTES?

- a) Semanal
- b) Mensual
- c) Ocasiones especiales
- d) Raramente

4. ¿Qué sabor usualmente prefiere usted?

- a) Chamoy
- b) Chile
- c) Queso derretido
- d) Un poco de todo

5. Cuánto estaría dispuesto a pagar por un ELOTE?

- a) Bs.8
- b) Bs.10
- c) Bs.12

6. ¿Por dónde concurre más en tu vida universitaria?

- a) Av. Bush
- b) Calle México

ELABORACION DE LOS ELOTES

ELOTE CON CHAMOY

Ingredientes (1 elote)

- 1 elote cocido (asado o hervido)
- ¼ taza de chamoy líquido
- 1 cucharada de mayonesa
- Jugo de ¼ de limón
- ½ cucharadita de chile en polvo (tipo Tajín)
- Palito para elote (opcional)

Preparación:

1. Si el elote no está cocido, hiérvolo en agua con sal por 20–25 minutos o ásalolo hasta que esté dorado.
2. Mezcla la mayonesa con el jugo de limón.
3. Unta la mezcla de mayonesa por todo el elote.
4. Baña con chamoy líquido.
5. Espolvorea el chile en polvo al gusto.
6. Sirve de inmediato.



ELOTE CON CHILE (TIPO CHILE EN POLVO Y LIMÓN)

Ingredientes (1 elote)

- 1 elote cocido
- 1 cucharada de mayonesa
- Jugo de ½ limón
- 1 cucharadita de chile piquín o Tajín
- Sal al gusto

Preparación:

1. Cocina el elote si es necesario
2. Unta el elote con mayonesa
3. Agrega el jugo de limón por todo el elote
4. Espolvorea el chile en polvo al gusto.
5. Añade un poco de sal si deseas intensificar el sabor.
6. Sirve caliente o a temperatura ambiente.



ELOTE CON QUESO DERRETIDO

Ingredientes (1 elote)

- 1 elote cocido
- ¼ taza de queso cheddar rallado (o mozzarella, o manchego)
- 1 cucharada de mayonesa o mantequilla (opcional, para que el queso se adhiera mejor)
- 1 cucharada de queso cotija o fresco desmoronado (opcional)

Preparación:

1. Cocina el elote si es necesario.
2. Unta con un poco de mayonesa o mantequilla
3. Derrite el queso rallado en una sartén o en el microondas (unos segundos).
4. Vierte el queso derretido sobre el elote.
5. Espolvorea queso cotija si lo deseas.
6. Sirve caliente.

