

**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

**15**



# XIV FERIA FACULTATIVA

DE EMPREDEDURISMO INNOVACIÓN Y  
TRANSFERENCIA DE TECNOLOGÍA

NOMBRE DEL PROYECTO:

**Pies de Limon**

CATEGORÍA

**EMPRENDIMIENTO**

INTEGRANTES

Quispe Quispe Roger

Condori Rios Saul

Escobar Quispe Miguel

Perez Mamani Fernando

Yujra Mamani Deliana

Arias Lopez Johanna

DOCENTE GUIA

Fausto Mendoza

## Contenido

<b>Guía Metodológica del Plan de Negocios .....</b>	<b>3</b>
<b>Capítulo 1: Análisis Externo.....</b>	<b>3</b>
<b>Capítulo 2: Análisis Interno (FODA).....</b>	<b>4</b>
<b>Capítulo 3: Plan de Producción.....</b>	<b>5</b>
<b>Capítulo 4: Plan de Marketing .....</b>	<b>6</b>
<b>Capítulo 5: Plan de Recursos Humanos .....</b>	<b>6</b>
<b>Capítulo 6: Plan de Finanzas .....</b>	<b>7</b>
<b>Conclusiones y Recomendaciones .....</b>	<b>9</b>
<b>Bibliografía .....</b>	<b>9</b>
<b>Anexos .....</b>	<b>9</b>

## Guía Metodológica del Plan de Negocios

### Resumen Ejecutivo

- **Objetivo del Negocio:** Vender pies de limón caseros en un evento universitario utilizando ingredientes frescos y naturales para ofrecer un producto delicioso a un precio accesible.
- **Breve Descripción del Negocio:** El negocio se enfocará en ofrecer un producto fresco y delicioso hecho con ingredientes de alta calidad a estudiantes y personal de la universidad.
- **Metodología:** Se realizará un análisis de mercado, planificación de producción, estrategia de marketing y un plan financiero detallado.
- **Resultados Esperados:** Alcanzar y superar el punto de equilibrio vendiendo un mínimo de 16 porciones durante el evento universitario.

### Introducción

- **Contexto y Justificación:**
  - La venta de alimentos caseros en eventos universitarios es una tendencia creciente debido a la preferencia por productos frescos y naturales.
  - Justificación del negocio basado en la demanda de productos caseros y la oportunidad de mercado durante eventos universitarios.
- **Objetivos del Plan de Negocios:**
  - **General:** Establecer un negocio temporal de venta de pies de limón en un evento universitario.
  - **Específicos:** Determinar el mercado objetivo, establecer un precio competitivo, planificar la producción y proyecciones financieras.

### Capítulo 1: Análisis Externo

#### Análisis del Microentorno

- **Clientes Potenciales:**

- Estudiantes, profesores y personal administrativo de la universidad que asisten al evento.
- **Competencia:**
- Otras iniciativas estudiantiles de venta de alimentos y postres durante el evento.
- **Factores Diferenciadores:**
- Sabor casero y frescura de los ingredientes utilizados en la preparación de los pies de limón.

### **Análisis del Macroentorno**

- **Situación Política:**
- Estabilidad política en la universidad y apoyo a iniciativas estudiantiles.
- **Situación Económica:**
- Economía local favorable para microemprendimientos y eventos universitarios.
- **Situación Social:**
- Preferencia de los consumidores por productos caseros y naturales.
- **Situación Tecnológica:**
- Uso de redes sociales y grupos de WhatsApp para promoción y comunicación.
- **Situación Legal:**
- Cumplimiento de normativas de salud y permisos necesarios para la venta de alimentos en la universidad.
- **Situación Demográfica:**
- Alta concentración de estudiantes y personal universitario.
- **Situación Cultural:**
- Aceptación y preferencia por productos caseros en eventos locales.

### **Capítulo 2: Análisis Interno (FODA)**

#### **Fortalezas**

- Producto casero y fresco.
- Ingredientes de alta calidad.
- Estrategia de marketing en redes sociales.

#### **Oportunidades**

- Evento universitario como plataforma de ventas.
- Creciente demanda de productos naturales y caseros.

### **Debilidades**

- Limitación en la capacidad de producción.
- Dependencia de un evento específico para ventas.

### **Amenazas**

- Competencia de otros vendedores en el evento.
- Posibles problemas logísticos en la producción y distribución.

## **Capítulo 3: Plan de Producción**

### **Descripción del Producto**

- Pies de limón elaborados con ingredientes frescos, preparados la noche anterior y el mismo día del evento para garantizar frescura.

### **Proceso de Producción**

- **Ingredientes Principales:**
  - 8 limones, mantequilla, azúcar, platillos/cucharillas, huevos, leches condensadas, galletas.
- **Método de Preparación:**
  - Preparación casera siguiendo recetas tradicionales.

### **Costo de Producción**

- Detalles de los costos de ingredientes:
  - 8 limones: 4bs
  - Mantequilla: 8bs
  - Azúcar (200g): 2bs
  - Platillos/cucharillas: 4bs
  - 6 huevos: 6bs
  - 2 leches condensadas: 22bs

- Galletas: 6bs
- **Total de Inversión:** 52bs

### **Capacidad de Producción**

- Producción diaria de 16 porciones.

## **Capítulo 4: Plan de Marketing**

### **Producto**

- **Descripción:** Pies de limón frescos y caseros.
- **Atributos:** Calidad, frescura, y sabor casero.

### **Precio**

- **Precio de Venta:** 5bs por porción.
- **Estrategia de Precio:** Basada en la competencia y en el valor percibido por el cliente.

### **Plaza**

- **Lugar de Venta:** Facultad de Ciencias Contables de la universidad.
- **Distribución:** Venta directa en el evento universitario.

### **Promoción**

- **Estrategias Promocionales:**
  - Publicidad en redes sociales y grupos de WhatsApp de la universidad.
  - Uso de flyers y posters en puntos estratégicos dentro del campus.

## **Capítulo 5: Plan de Recursos Humanos**

### **Personal Requerido**

- **Personal de Producción:** 1 o 2 personas encargadas de la preparación de los pies de limón.
- **Personal de Ventas:** 1 persona encargada de la venta directa durante el evento.

## **Organización y Funciones**

- **Descripción de Cargos:**
  - Cocinero: Responsable de la preparación de los pies de limón.
  - Vendedor: Responsable de la venta y promoción en el evento.

## **Capítulo 6: Plan de Finanzas**

### **Proyección de Ventas**

- **Ingresos Proyectados:** 5bs x 16 porciones = 80bs.

### **Punto de Equilibrio**

- **Cálculo del Punto de Equilibrio:** Se deben vender como mínimo 11 porciones para no tener pérdida.

## Análisis Financiero

Balance de Apertura de la empresa Mis Postrecitos  
Santa Cruz, Bolivia

<u>ACTIVOS</u>	
<b>Activos Corrientes</b>	
Efectivo	500
Inventario	200
<b>TOTAL DE ACTIVOS CORRIENTES</b>	<b>700</b>
<b>ACTIVOS NO CORRIENTES</b>	
Stand Comercial	300
Maquinaria de cocina	200
<b>TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES</b>	<b>500</b>
<b>TOTAL ACTIVOS</b>	<b>1200</b>
<u>PASIVOS</u>	
PASIVOS CORRIENTES	0
PASIVOS NO CORRIENTES	0
<b>TOTAL PASIVOS</b>	<b>0</b>
<u>PATRIMONIO</u>	
C. S DELIANA YUCRA	200
C. S ROGER QUISPE	200
C.S NICOL ARIAS	200
C.S. MIGUEL ESCOBAR	200
C.S SAUL CONDORI	200
C.S FERNANDO PEREZ	200
<b>TOTAL PATRIMONIO + PASIVOS</b>	<b>1200</b>

## Capítulo 7: Estudio Jurídico Fiscal

### Forma Jurídica

- **Elección de la Forma Jurídica:** Microemprendimiento temporal, registro y permisos necesarios para la venta en el evento universitario.

### Obligaciones Fiscales

- **Requisitos Legales:**
  - Cumplimiento de normativas de salud.



- Permisos de venta temporales.

## **Conclusiones y Recomendaciones**

### **Conclusión**

- La venta de Mis Postrecitos tiene un alto potencial de éxito en el evento universitario. Con una estrategia de marketing efectiva y un producto de alta calidad, se espera alcanzar y superar el punto de equilibrio.

### **Recomendaciones**

- Evaluar el evento y recopilar retroalimentación de los clientes para mejorar futuras iniciativas de ventas.
- Considerar la expansión a otros eventos o establecer puntos de venta permanentes en la universidad si la demanda lo justifica.

### **Bibliografía**

*Pie de limón y merengue fácil.* (2024, 5 abril). recetasgratis.net.

<https://www.recetasgratis.net/receta-de-pie-de-limon-y-merengue-facil-44654.html>

Adrians, P. (2019, 14 octubre). *Cómo hacer un plan financiero para pequeños negocios.*

Impulsa Popular | Banco Popular Dominicano.

<https://impulsapopular.com/finanzas/como-hacer-un-plan-financiero-para-pequenos-negocios/>

### **Anexos**

