

**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 EMPRENDEDURISMO INNOVACIÓN Y
TRANSFERENCIA DE TECNOLOGÍA

Pies de Limón

NOMBRE DEL PROYECTO:

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

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

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>	
Activos Corrientes	
Efectivo	500
Inventario	200
TOTAL DE ACTIVOS CORRIENTES	700
ACTIVOS NO CORRIENTES	
Stand Comercial	300
Maquinaria de cocina	200
TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES	500
TOTAL ACTIVOS	1200
<u>PASIVOS</u>	
PASIVOS CORRIENTES	0
PASIVOS NO CORRIENTES	0
TOTAL PASIVOS	0
<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
TOTAL PATRIMONIO + PASIVOS	1200

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

