

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

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA GABRIEL RENÉ MORENO



**XIII  
FERIA FACULTATIVA  
DE EMPRENDEDURISMO  
INNOVACIÓN Y  
TRANSFERENCIA  
DE TECNOLOGÍA**

**CATEGORÍA  
EMPRENDIMIENTO**

**INTEGRANTES**

**DOCENTE GUIA**

## INDICE

### Tabla de contenido

PRODUCCION Y COMERCIALIZACION DE DONAS MAGICAS .....	4
TEMA DE PROYECTO: .....	4
INTRODUCCIÓN .....	4
DESCRIPCIÓN .....	5
JUSTIFICACIÓN .....	6
OBJETIVOS .....	7
Objetivo General .....	7
Objetivos específicos .....	7
METODOLOGIA .....	8
Método inductivo .....	8
Técnicas .....	8
MARCO TEORICO .....	9
Visión .....	9
Misión .....	9
MARCO CONCEPTUAL .....	9
Precio: .....	9
Demanda: .....	9
Oferta .....	9
Mercado .....	10
Gasto: .....	10
Utilidad: .....	10
VALORES DEL TRABAJO DE INVESTIGACION .....	10
Responsabilidad: .....	10
Respeto: .....	10
Innovación: .....	11
ORGANIZACIÓN DE LA EMPRESA .....	11
FLUJOGRAMA DEL PROCESO DE PRODUCCION .....	12
ESTUDIO DE MERCADO .....	13
LOCALIZACIÓN Y TAMAÑO DEL PROYECTO .....	16

INGENIERÍA DE PROYECTO.....	16
INGRESOS Y GASTOS .....	18
DETERMINACION DEL PRECIO UNITARIO .....	20
DETERMINACION DE LOS GASTOS PROYECTADOS .....	20
DETERMINACION DE LOS INGRESOS PROYECTADOS.....	21
PUNTO DE EQUILIBRIO.....	22
CONCLUSION.....	23
RECOMENDACIONES.....	24
BIBLIOGRAFIA.....	24
ANEXOS .....	25

# PRODUCCION Y COMERCIALIZACION DE DONAS MAGICAS

## TEMA DE PROYECTO:

Producción y comercialización de DONAS MAGICAS artesanales en la ciudad de Santa cruz, zona de la UAGRM desde el período 2024- 2026

## INTRODUCCIÓN

La finalidad del presente proyecto es analizar la factibilidad técnica, económica, financiera y ambiental para la implementación de la producción de donas artesanales que será ubicado en la ciudad de Santa Cruz de la Sierra, aprovechando la harina de trigo, huevo, azúcar, leche y otros factores de producción, para generar beneficios económicos y sociales. El proyecto será elaborado a nivel de pre factibilidad (pre inversión) y el carácter del proyecto será económico La principal motivación para realizar el presente proyecto está relacionada con los conocimientos en la elaboración de donas, aprovechando los recursos o factores de producción como ser la harina de trigo, huevos, mantequilla, polvo de hornear, azúcar, sal, leche y otros recursos o factores que forman parte de la producción de donas. También se estudiará las políticas de financiamiento del gobierno que están orientados hacia el sector productivo, así como también los entes que lo regulan, como es el caso de SENASAG. La oferta de donas en la ciudad de Santa Cruz de la Sierra es bastante variada, ya que hay donas de diversos sabores y tamaños e ingredientes; son ofertados por diferentes emprendimientos formales e informales. Por el lado de la demanda este es un bien de consumo directo y consumo ocasional por lo que se deduce que el presente emprendimiento demuestra una necesidad y oportunidad. La relación del proyecto a realizar tendrá un efecto positivo al plan departamental de desarrollo hacia el 2025, los sectores importantes que intervienen de manera directa o indirectamente son industrial, agropecuario, minero, y servicios, el sector también tendrá participación en la empleabilidad para los ciudadanos locales.



## DESCRIPCIÓN

Con la incorporación de donuts al mercado boliviano surgió la gran idea de expandir esos mismos productos en la ciudad de Santa Cruz. Por lo cual decidimos hacer un estudio de mercado sobre el impacto que podría tener este producto en el mercado cruceño.

Realizamos el estudio y pudimos comprobar que la población cruceña, en un 94% es dulcera (gustan de los postres y pasteles) así que nuestro producto podría ingresar fácilmente, además después de la encuesta preliminar descubrimos que el 67% ya probaron Donas Mágicas y les agrado la idea de que en santa cruz se expanda estos productos y nos aseguraron su asistencia.

Queremos implantar una nueva forma se expandir nuestros productos en casetas ubicadas en lugares estratégicos, ya que descubrimos que el 15 % de personas consumen productos al paso, los productos que se expandirán deberán tener imagen de marca, la cual garantice la calidad de nuestros productos.

Los donas Mágicas a base de harina y frutas chantillin tales como:

- Donas clásico
- Donas especiales (fruta)



## JUSTIFICACIÓN

El emprendimiento DONAS MAGICAS desea incentivar a las personas a comer saludables, es por ello que las donas a mas de tener diferentes sabores, contendrán: calcio, hierro, vitaminas A, B12, C, D, E, Potasio magnesio y sobre todo fibras.

La empresa DONAS MAGICAS busca cumplir con los objetivos principales de toda la empresa , uno, generar rentabilidad para los inversionistas y personas que se encuentren interesadas en aportar par el negocio y dos, un objetivo social que es de satisfacer las necesidades y gustos de los clientes con una oferta de calidad.

Las donas tienen sabores y valor nutricional, en las cuales se mencionan a continuación:

Variedades de donas

DONAS DULCES:

Donas clásicas

- Vainilla
- Chocolate
- Frutilla
- Coco
- Limón
- Maracuyá

Donas rellenas

- Crema pastelera
- Chocolate
- Dulce de leche
- Vainilla
- Nutella
- Oreo
- Banano
- Jalea de frutilla

## Donas rellenas

- Chocolate
- Crema de Durazno
- Crema de Frutilla
- Crema de Maracuyá
- Dulce de Leche

## OBJETIVOS

### Objetivo General

Fabricación de donas, a través de la implementación del proyecto de elaboración de donas artesanales, aprovechando la harina de trigo, huevo, leche, azúcar, mantequilla, recursos humanos, y generar beneficios económicos y sociales y comercializar el producto en los establecimientos educativos, universidades, mercados y parques urbanos de la población cruceña.

### Objetivos específicos

- Elaborar variedad de donas (Donas clásicas, donas de chocolate, donas rellenas, donas rellenas-mágicas de manzana, donas rellenas-compota de frutilla, donas horneadas).
- Utilización de insumos (harina de trigo, huevo, mantequilla, polvo de hornear, azúcar, sal, leche)
- Dar a conocer este producto a través de publicidad visual, publicidad auditiva, ofreciendo muestra gratis de productos y asegurar si la gran parte de la población cruceña querría comprar a través de encuestas.
- Comercializar el producto a través de supermercados y tiendas.
- Buscar fuentes de financiamiento para este proyecto de emprendimiento.
- Generar fuente de empleo.

## METODOLOGIA

La metodología es la disciplina que estudia el conjunto de técnicas o métodos que se usan en las investigaciones científicas para alcanzar los objetivos planteados. Es una pieza fundamental para el estudio de las ciencias.

Los métodos y técnicas utilizadas en este proyecto son los siguientes:

### Método inductivo

El método inductivo es un proceso de razonamiento que se basa en la observación y la experimentación para llegar a una conclusión general a partir de casos específicos. A partir de estos patrones o tendencias, se llega a una conclusión general o una teoría que se considera válida para todos los casos similares.

Es importante tener en cuenta que la conclusión general a la que se llega mediante el método inductivo es tentativa y puede ser revisada en función de nuevas observaciones y experimentos.

### Técnicas

Se realizarán encuestas a un conjunto de estudiantes de la universidad Autónoma Gabriel Rene Moreno. Tenemos planeado elaborar encuestas por celular mediante formularios por internet. Las encuestas permitirán obtener información directa de los consumidores sobre sus preferencias, hábitos de compra y opiniones sobre las donas.

## MARCO TEORICO

### Visión

Convertirse en una empresa de renombre, que nuestro producto llegue a toda la región de Santa Cruz, convirtiéndose en una empresa competitiva contando con un servicio de calidad en la atención al cliente, elaborando productos de calidad, sabor y creatividad.

### Misión

Ofrecer al consumidor postres de primera calidad a precio justo, para conseguirlo con rentabilidad trabajamos en la innovación de productos, búsqueda en la eficiencia operativa y creativa para así crear deliciosas donas, que lleguen a superar nuestra propia expectativa, garantizando calidad, confiabilidad y honestidad a la hora de comprar nuestro producto.

## MARCO CONCEPTUAL

**Precio:** Es el valor monetario de un bien o un servicio, se utiliza para medir la oferta y la demanda de la economía. Los precios afectan la cantidad de bienes o servicios que se producen y consumen, el precio también puede variar en función de la inflación, la productividad.

**Demanda:** Determina la cantidad de un bien o un servicio que un consumidor estará dispuesto a comprar a un precio específico. La curva de demanda describe la relación inversa entre el precio de un bien y la cantidad demandada a ese precio. La última línea es la demanda efectiva, es decir, la cantidad que los consumidores realmente demandan a un cierto precio.

**Oferta:** Es el conjunto de bienes y/o servicios que una empresa está dispuesta a vender y proporcionar a un precio determinado. Estos bienes y servicios se venden a los consumidores basado en la ley de la oferta y la demanda, en el cual se determina cual es el precio más alto que la gente está dispuesta a pagar por el bien o servicio.

**Mercado:** Es un espacio donde se reúnen compradores y vendedores para intercambiar productos, a través de la oferta y la demanda, por un precio acordado. Actualmente, la tecnología ha permitido la formación de mercados en línea, lo cual ha abierto un nuevo campo de acción para diferentes compañías y ofertantes.

**Ingreso:** Es el aumento de activos generados por una entrada de capital, es decir, el ingreso es el beneficio neto (diferencia entre ingresos y gastos) obtenido de una fuente específica. Los ingresos pueden provenir de un empleo, un negocio, inversiones, rentas o de fuentes diversas.

**Gasto:** Gasto es el dinero que se usa para comprar bienes y/o servicios, se considera como perdida ya que desaparece por un periodo determinado o para siempre. Los gastos pueden ser inmediatos, a largo plazo o de capital, estos también se clasifican como gastos fijos, variables, periódicos y/o no periódicos.

**Utilidad:** Mide la capacidad de un bien o servicio para satisfacer las necesidades o deseos de un consumidor, esta medida se determina en función de los beneficios y costos de la adquisición.

## VALORES DEL TRABAJO DE INVESTIGACION

**Responsabilidad:** esencial para garantizar el cumplimiento de los compromisos asumidos y la entrega de productos.

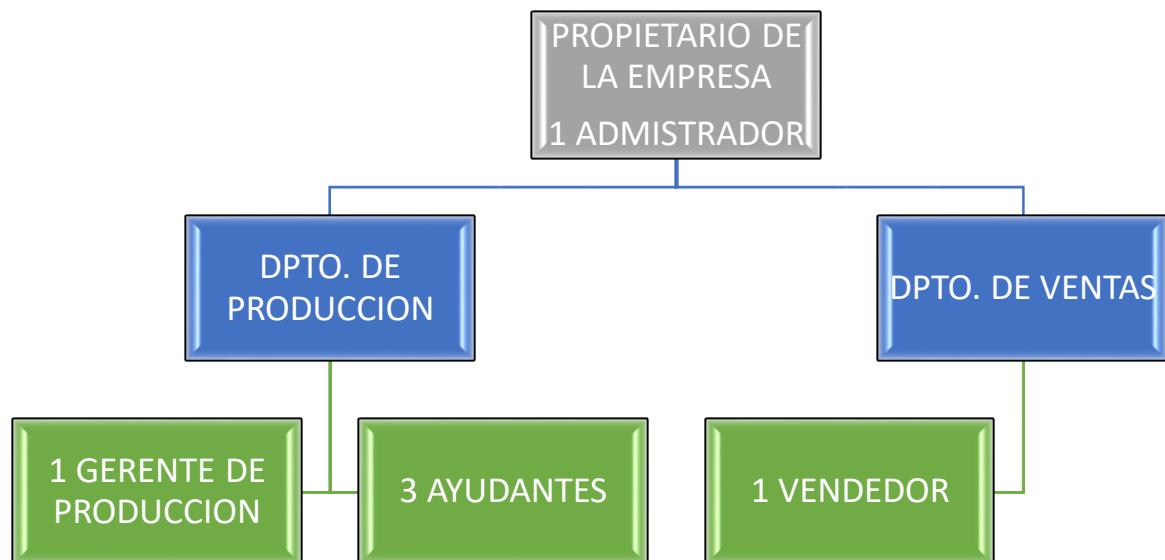
**Trabajo en equipo:** colaboración y cooperación entre los miembros del equipo para lograr los objetivos planteados.

**Calidad:** brindar productos a las expectativas del cliente cuidando siempre el proceso de producción.

**Respeto:** respetar las ideas y contribuciones de cada miembro del equipo, así como la diversidad de clientes y proveedores.

**Innovación:** ofrecer constantemente propuestas nuevas sobre cómo mejorar el producto y diferenciarse en el mercado actual.

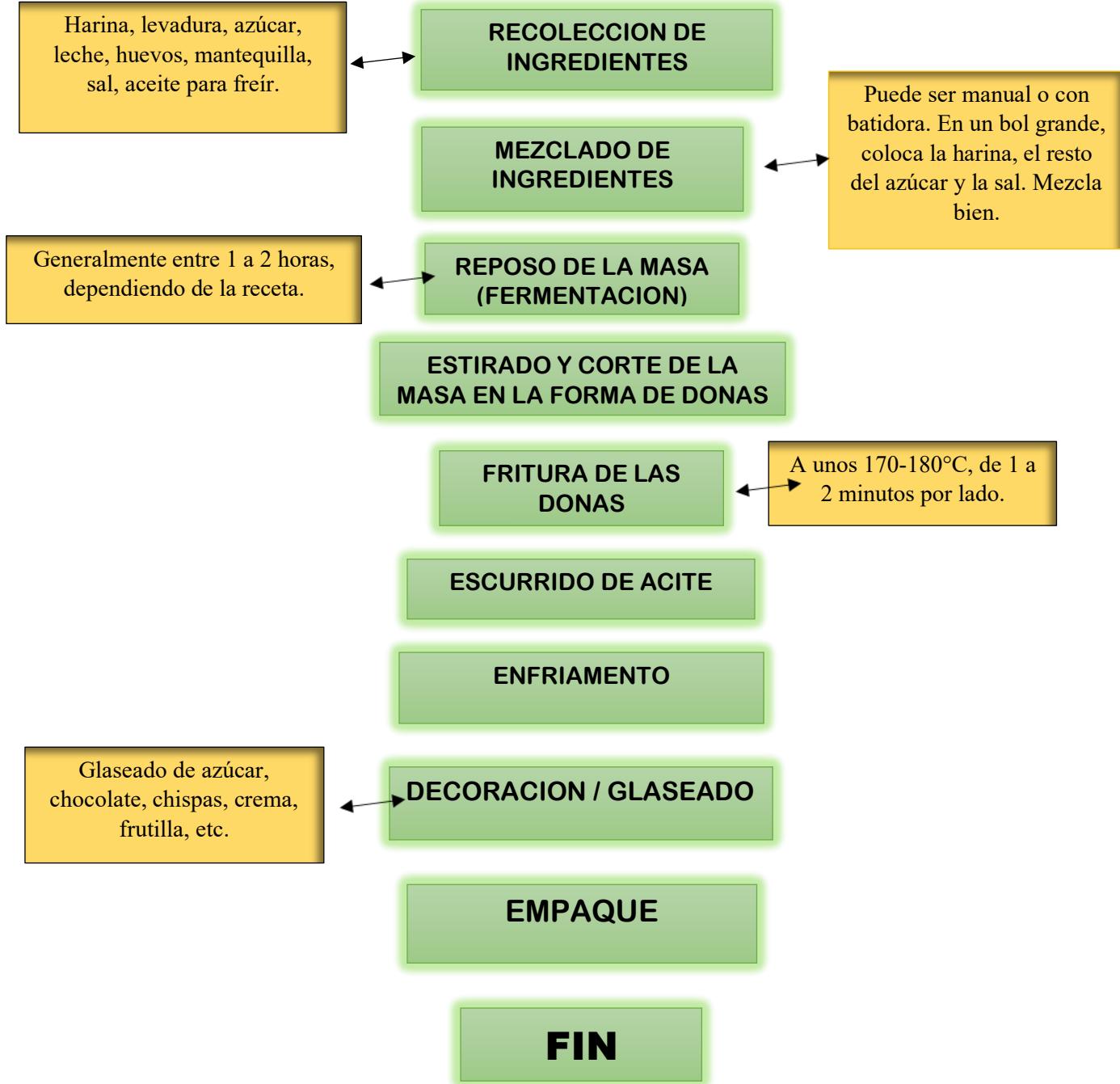
## ORGANIZACIÓN DE LA EMPRESA



## FLUJOGRAMA DEL PRODUCCION

## PROCESO DE

### INDICE



## ESTUDIO DE MERCADO

### Identificación y características del producto

Las donas caseras son productos de repostería elaborados de forma artesanal, utilizando ingredientes naturales sin conservantes industriales. Su textura es suave, su sabor es dulce y se pueden personalizar con glaseados, rellenos, toppings y colores variados.

#### Características del Producto

Característica	Detalle
Ingrediente base	Harina, huevos, leche, azúcar, mantequilla, levadura, aceite
Variedades	Glaseadas, rellenas, cubiertas de chocolate, con toppings (chispas, etc.)
Presentación	Donas individuales o en cajas decoradas para regalo o eventos
Método de cocción	Fritas tradicionalmente; también pueden ofrecerse horneadas
Valor diferencial conservantes	Hechas al momento, frescas, personalizadas, sin químico
Atractivo visual	Alta, ideal para redes sociales y promoción digital
Adaptabilidad	Se pueden ofrecer opciones veganas, sin gluten o integrales

### Identificación de la población

El mercado meta está compuesto por todas las personas que tienen interés, necesidad o deseo de consumir donas caseras y tienen la capacidad económica de adquirirlas. Esta población se define por criterios demográficos, geográficos, conductuales y psicográficos.

### Tamaño del Mercado Potencial (Ejemplo local)

Caso: Santa Cruz de la Sierra, Bolivia

Población estimada: 2 millones de habitantes

Supongamos que el 30% de la población está dentro del rango de edad y perfil de consumo objetivo → 600,000 personas

De ese total, estimamos que el 10% consume donas de manera frecuente o esporádica → 60,000 personas

Si un emprendimiento logra captar al 1% de ese mercado como clientes regulares → 600 clientes activos

## Definición de Demanda

La demanda representa la cantidad de personas dispuestas a adquirir donas caseras en un periodo determinado, a un precio específico. Identificarla permite estimar las ventas potenciales, planificar la producción y tomar decisiones estratégicas.

## Tendencias de Consumo (Basado en encuestas)

Según encuestas aplicadas a nivel local y nacional:

El 48% de los encuestados consume donas al menos una vez al mes.

El 60% prefiere productos artesanales frente a productos industriales.

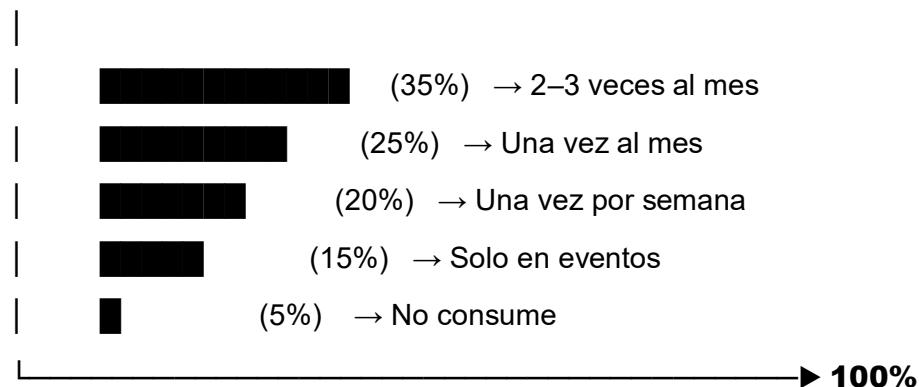
El 55% estaría dispuesto a pagar más por una dona personalizada o temática.

El 35% realiza pedidos de repostería a través de redes sociales.

## Frecuencia de consumo

La frecuencia de consumo indica cada cuánto tiempo las personas compran o consumen un producto específico, en este caso, donas caseras. Este dato es clave para estimar la producción, planificar inventarios y establecer metas de ventas.

### RESULTADO (%)



## TAMAÑO POTENCIAL A SATISFACER

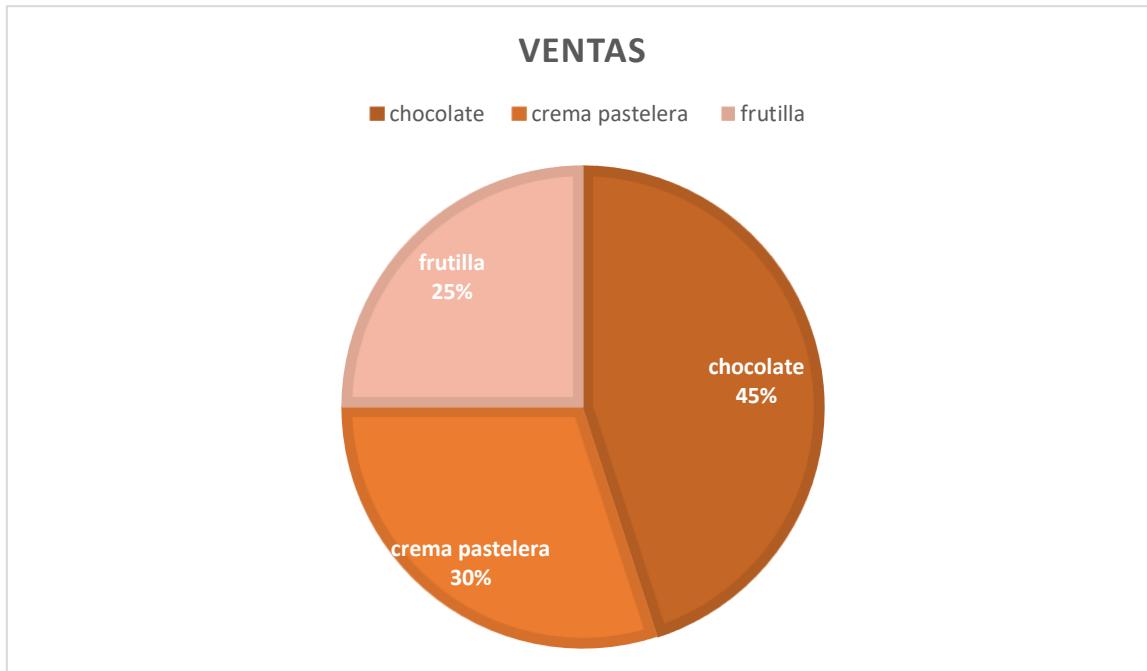
El tamaño potencial a satisfacer es la cantidad total de consumidores o unidades del producto que un negocio puede llegar a cubrir, según la demanda del mercado, la capacidad productiva y la participación posible del emprendimiento.

Sabor preferido	Porcentaje de consumidores	Nº de personas estimadas	Consumo mensual estimado
Chocolate	45%	27,000	54,000 donas

Sabor preferido	Porcentaje de consumidores	Nº de personas estimadas	Consumo mensual estimado
Crema pastelera	30%	18,000	36,000 donas
Frutilla	25%	15,000	30,000 donas
<b>Total estimado</b>	<b>100%</b>	<b>60,000</b>	<b>120,000 donas/mes</b>

Aquí tienes la **gráfica de torta** que muestra la **preferencia de sabores de donas rellenas** según el estudio estimado:

-  **Chocolate:** 45%
-  **Crema pastelera:** 30%
-  **Frutilla:** 25%



## LOCALIZACIÓN Y TAMAÑO DEL PROYECTO

 Ciudad: Santa Cruz de la Sierra, Universidad Gabriel Rene Moreno Bolivia

Santa Cruz de la Sierra es la ciudad más poblada y de mayor crecimiento económico en Bolivia, con una población estimada de 2.1 millones de habitantes lo que implica una mayor demanda de productos alimenticios, incluidos los productos de panadería y repostería como las donas.



Ubicación sugerida: Santa Cruz de la Sierra, cerca de la universidad Gabriel Rene Moreno Bolivia

## INGENIERÍA DE PROYECTO

### Definición

La ingeniería del proyecto describe de forma técnica cómo se llevará a cabo la producción, desde la selección del local, el diseño de procesos, la maquinaria necesaria, hasta la organización del espacio físico y los flujos de trabajo.

### Tamaño del Proyecto

Producción esperada diaria: 300–400 donas

Producción mensual: 9,000–12,000 donas

Capacidad anual: 110,000–144,000 donas

Escalabilidad: diseño adaptable a crecimiento futuro (a más sabores, puntos de venta o entregas)

Área	Superficie (m <sup>2</sup> )	Función
Producción	300	Amasado, fritura, relleno y decoración

Área	Superficie (m <sup>2</sup> )	Función
Almacenamiento de insumos	100	Harina, azúcar, envases, etc.
Área de despacho	50	Empaque y entregas
Oficina y administración	50	Gestión del negocio
Baños y servicios	50	Personal
Tienda al público	50	Ventas directas (opcional)

## Proceso de Producción de Donas Caseras

### Diagrama de flujo resumido:

1. Recepción de insumos
2. Preparación de masa
3. Fermentación
4. Formado y corte de donas
5. Fritura
6. Rellenado (chocolate, crema, frutilla)
7. Decoración y enfriado
8. Empaque
9. Distribución / venta directa

Equipo	Cantidad	Función
Amasadora industrial	1	Mezcla de masa
Fermentadora	1	Control de leudado
Freidora industrial	1	Cocción uniforme de las donas
Rellenadora manual o automática	1	Inyección de relleno (chocolate, crema, etc.)
Mesas de trabajo en acero	3	Preparación y decoración
Refrigerador/congelador	1	Conservación de ingredientes y rellenos
Empacadora y etiquetadora	1	Presentación del producto

Equipo	Cantidad	Función
Cargo	Nº personas	Función principal
Maestro repostero	1	Supervisión de la producción
Auxiliares de producción	2-3	Preparación, relleno, empaque
Repartidor/vendedor	1	Entregas o atención al cliente
Administrativo	1	Gestión de insumos, finanzas, redes

## Conclusión técnica

El proyecto es viable en términos técnicos. La ingeniería planteada permite una operación eficiente, escalable y adaptada a las condiciones urbanas de Santa Cruz. La producción de donas caseras requiere maquinaria básica de panadería, personal capacitado y un flujo de trabajo bien organizado para garantizar calidad y volumen.

## INGRESOS Y GASTOS

Determinación del costo unitario

### DONAS RELLENAS DE CHOCOLATE

CANTIDAD	UNIDAD DE MEDIDA	INSUMO	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
500	Grs	HARINA	6	12
200	Grs	AZUCAR	3	12.5
100	Grs	CHOQUELATE	3	12
350	ML	LECHE	3.2	84
100	ML	ACEITE	2	17
11	Grs	POLVO PARA HORNEAR	0.2	4
3	UNIDADES	HUEVO	2	32
250	Grs	MANTEQUILLA	2.5	20
	TOTALES		21.9	193.5

### DONAS RELLENAS DE CREMA

CANTIDAD	UNIDAD DE MEDIDA	INSUMO	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
500	Grs	HARINA	6	12
200	Grs	AZUCAR	3	12.5
200	Grs	CREMA	4	13
350	ML	LECHE	3.2	84
100	ML	ACEITE	2	17
11	Grs	POLVO PARA HORNEAR	0.2	4
3	UNIDADES	HUEVO	2	32
250	Grs	MANTEQUILLA	2.5	20
	TOTALES		22.9	194.5

### DONAS RELLENAS DE FRUTAS

CANTIDAD	UNIDAD DE MEDIDA	INSUMO	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
500	Grs	HARINA	6	12
200	Grs	AZUCAR	3	12.5
200	Grs	FRUTAS	5	20
350	ML	LECHE	3.2	84
100	ML	ACEITE	2	17
11	Grs	POLVO PARA HORNEAR	0.2	4
3	UNIDADES	HUEVO	2	32
250	Grs	MANTEQUILLA	2.5	20
	TOTALES		23.9	201.5

## DETERMINACION DEL PRECIO UNITARIO

Después de analizar los costos incurridos durante el proceso de producción se logra determinar el precio unitario del producto, con una utilidad esperada del 20% se añadió también el impuesto al valor agregado (IVA) del 13% para cada producto

PRODUCTO	COSTO UNITARIO	UTILIDAD (20%)	IVA AGREGADO	PRECIO DE VENTA
DONA RELLENA DE CHOCOLATE	21.9	4.38	3.42	29.70
DONA RELLENA DE CREMA	22.9	4.58	3.57	31.05
DONA RELLENA DE FRUTAS	23.9	4.78	3.73	32.41

Después del análisis de los costos la utilidad y los impuestos, el precio de venta para el mercado se ajusta desde 29.70 Bs hasta 32.41 Bs la docena por cada producto el precio por unidad es de Bs 2.47 hasta 2.70 Bs por cada producto, dependiendo de la inflación que pueda ocurrir este precio puede llegar a variar en el momento que ocurra se realizará un nuevo análisis que determinará el precio de venta para mantener la rentabilidad del negocio, en el siguiente cuadro se mostrará una tabla con fines analíticos del cómo puede llegar a variar los precios con una tasa inflacionaria del 3%

PRODUCTO	PRECIO					
	2025	2026	2027	2028	2029.00	2030.00
DONA RELLENA DE CHOCOLATE	29.7	30.59	31.51	32.45	33.43	34.43
DONA RELLENA DE CREMA	31.05	31.98	32.94	33.93	34.95	36.00
DONA RELLENA DE FRUTAS	32.41	33.38	34.38	35.42	36.48	37.57

## DETERMINACION DE LOS GASTOS PROYECTADOS

CANTIDAD	DETALLE	C.U. en Bs	TOTAL
1	ALQUILER DE LOCAL	2,150.00	2,150.00
1	MATERIALES DE OFICINA	150.00	150.00
1	PUBLICIDAD	220.00	220.00

1	INTERNET	175.00	175.00
1	MATERIAL DE LIMPIEZA	160.00	160.00
1	AGUA	115.00	115.00
6	TRANSPORTE	120.00	720.00
1	ELECTRICIDAD	130.00	130.00
4	SUELDO ADMINISTRATIVO	2,590.00	10,360.00
1	REMUNERACION DE LA MANO DE OBRA DEL TRABAJO	2,590.00	2,590.00
1	DEPRECIACION	180.00	180.00
1	GAS	250.00	250.00
1	GASTOS DE CONSTITUCION	600.00	600.00
1	IMPUESTOS AL VALOR AGREGADO	1,750.00	1,750.00
1	INSTRUMENTO LABORAL	600.00	600.00
1	COSTO DE MATERIA PRIMA	17,685.00	17,685.00
2500	EMPAQUE/EMBALAJE	0.30	750.00
	TOTALES		38,585.00

## DETERMINACION DE LOS INGRESOS PROYECTADOS

PRODUCTO	INGRESOS DE VENTAS					
	2025	2026	2027	2028	2029	2030
DONA RELLENA DE CHOCOLATE	6000.00	6500.00	5450.00	5400.00	5200.00	5000.00
PRECIO	29.70	30.59	31.51	32.45	33.43	34.43
TOTAL	178200.00	198835.00	171729.50	175230.00	173838.00	172150.00
DONA RELLENA DE CREMA	4500.00	4450.00	4400.00	4400.00	4350.00	4300.00
PRECIO	31.05	31.98	32.94	33.93	34.95	36.00
TOTAL	139725.00	142311.00	144936.00	149292.00	152032.50	154800.00

DONA RELLENA DE FRUTAS	3000.00	2900.00	2800.00	2750.00	2500.00	2305.00
PRECIO	32.41	33.38	34.38	35.42	36.48	37.57
TOTAL	97230.00	96802.00	96264.00	94705.00	91200	86598.85
TOTALES	415155.00	437948.00	412929.50	419227.00	417070.50	413548.85

### INGRESOS MENSUALES 1ER AÑO

INGRESO MENSUAL	
DONAS RELLENAS DE CHOCOLATE	19899.00
DONAS RELLENAS DE CREMA	16922.25
DONAS RELLENAS DE FRUTAS	6482.00
<b>TOTAL</b>	<b>43303.25</b>

### PUNTO DE EQUILIBRIO

DETALLE	AÑO
INGRESO DE VENTA	43,303.25
<b>COSTOS FIJOS</b>	<b>15,315.00</b>
ALQUILER DE LOCAL	2,150.00
MATERIAL DE OFICINA	150.00
PUBLICIDAD	220.00
INTERNET	175.00
MATERIAL DE LIMPIEZA	160.00
TRANSPORTE	720.00
SUELDO ADMINISTRATIVO	10,360.00
DEPRECIACION	180.00
GASTOS DE CONSTITUCION	600.00
INSTRUMENTO LABORAL	600.00
<b>COSTOS VARIABLES</b>	<b>23,270.00</b>
AGUA	115.00
ELECTRICIDAD	130.00
REMUNERACION DE LA MANO DE OBRA	2,590.00
GAS	250.00
IMPUESTO AL VALOR AGREGADO	1,750.00
COSTO DE MATERIA PRIMA	17,685.00

EMPAQUE/EMBALAJE	750.00
------------------	--------

PE = <u>CF</u> ING VENTA - CV	
PE = <u>15,315.00</u>	
	43,303.25 23,270.00
PE = <u>15,315.00</u>	
	20,033.25
PE = 76%	

**Interpretación:** Según los valores calculados muestra que en este año tiene un porcentaje del 76% esto significa que el proyecto tiene mayores posibilidades de obtener ganancia con menor riesgo de perdida

## CONCLUSION

En conclusión, se acepta el proyecto de donas rellenas, debido a que la calidad del producto, la demanda del mercado, la competitividad del negocio, su capacidad de producción y la eficiencia de los costos; influyen en su viabilidad y éxito. Mostrando también que la aceptación del proyecto ofrece beneficios tanto para el consumidor como para el emprendedor.

Además, es considerable decir que existe una demanda creciente y una apreciación de los productos hechos a mano esto hace que los clientes lo valoren por los ingredientes frescos.

## RECOMENDACIONES

Se recomienda:

- 1.- La utilización de productos de alta calidad, como ser los ingredientes frescos
- 2.- La planeación de estrategias de marketing para hacer conocer el negocio, creando perfiles en distintas redes sociales, ofrecer promociones y dar testimonio de clientes satisfechos
- 3.-Brindar una atención al cliente excepcional, donde se atienda de manera amable, rápida y de manera personalizada; Ofreciendo servicios de entrega a domicilio para una mayor comodidad del cliente
- 4.- Establecer alianzas con otros emprendedores o empresas, para ofrecer los productos en forma conjunta o promociones cruzadas con el fin de ampliar el alcance y atraer nuevos clientes
- 5.- Asistir a capacitaciones para aprender nuevas habilidades y mejorar los productos, estar al tanto de la preferencia de los clientes, adaptándose a las nuevas tendencias y ofreciendo nuevos productos innovadores

## BIBLIOGRAFIA

<https://pirhua.udep.edu.pe/backend/api/core/bitstreams/4865f133-aaeb-429d-8d7e-14581dbddf9d/content>

<https://www.studocu.com/ec/document/universidad-tecnica-de-ambato/gestion-de-proyectos/plan-de-negocios-elaboracion-donas-nutritivas-grupo-1/39821397>

## ANEXOS

### 1. ETAPA DE ALISTAMIENTO:

En esta etapa es necesario revisar la lista de ingredientes establecidos en la formula y teniendo en cuenta que la calidad del producto final depende de la calidad de Las materias primas, Para esta práctica te recomendamos el uso de margarina industrial (contenido graso 70 – 76 %). Harina para repostería. Revisa el video de apoyo e identifica los utensilios, herramientas y equipos necesarios para la elaboración del producto DONAS MAGICAS. Prepara tu área de trabajo y realiza la limpieza y desinfección de acuerdo a los establecido en la resolución 2674 del 2013.

### 2. PESAJE DE MATERIAS PRIMAS O INGREDIENTES:

En esta etapa revisa el estado de calidad de cada materia primas (Evaluación organoléptica) haciendo uso del análisis sensorial (Evaluación Sensorial).

NOTA: EL análisis sensorial es el examen de las propiedades orgalepticas de un producto realizado con los sentidos humanos. (Gusto, Tacto, vista, olfato).

### 3. MEZCLA DE INGREDIENTES:

En esta etapa se deben respetar el orden de adición de los ingredientes con el objetivo de permitir su acción y aprovechar al máximo sus propiedades.

- A) Mezcle la levadura seca y harina
- B) Abra un espacio en forma de cráter en el centro de la harina y adicione el 70 % del agua previamente pesada.
- C) Adicione la sal, azúcar, margarina y la esencia en el agua.
- D) Mezcle con los dedos hasta diluir y tener una mezcla homogénea.
- E) Incorpore la harina poco a poco arrastrándola de los lados con los dedos.
- F) Continúe mezclando hasta terminar de incorporar el 100% de harina y adicione el resto de agua poco a poco hasta obtener el nivel de humedad requerido.

NOTA: es preciso tener en cuenta que si la harina es demasiado fresca no absorberá toda el agua debido a su alto porcentaje de humedad. Y si es demasiado seca, se necesitará adicionar una pequeña cantidad de agua más

G) Mezcle y amase hasta observar una masa homogénea.



#### 4. REPOSO:

Coloque la masa dentro de un recipiente y protéjalo con papel vinílico, o plástico, y déjela reposar mínimo 20 minutos.

#### 5. CILINDRADO MANUAL:

El objetivo de esta etapa es desarrollar el gluten del trigo (Esta proteína es la responsable de la elasticidad de la masa de harina y confiere la consistencia y esponjosidad de los panes y masas horneadas.). Se realiza haciendo estiramientos hacia adelante, movimientos envolventes, giros y te puedes ayudar con la superficie de la mesa de trabajo. (Te recomendamos observar el video de apoyo de esta práctica.) .Esta operación se debe repetir hasta obtener una masa homogénea y lisa.

NOTA: Para facilitar el trabajo de cilindrado manual te recomendamos dejar reposar por tiempos intermedios de 20 min y continuar con la operación de cilindrado y de esa manera sucesivamente hasta alcanzar una masa homogénea y lisa).

## **6. REPOSO:**

Esta nueva etapa de reposo tiene como objetivo permitir que la masa recupere sus propiedades de suavidad y elasticidad, lo que nos facilitara la operación de formado. En esta etapa la masa se debe reposar por 30 minutos. (Por haber sido cilindrada a mano se requiere mayor reposo).

## **7. FORMADO:**

En este momento se debe determinar el estado de la masa, mediante el tacto se determina la suavidad y elasticidad de la masa, si la masa se encuentra en el punto podemos proceder al formado, de lo contrario deje reposar unos minutos más y luego podemos realizar el formado de dos maneras o métodos.

### **FORMADO CON MOLDES:**

Con la ayuda de un rodillo estira o extiende la masa sobre la mesa de trabajo hasta un espesor aproximadamente de un centímetro (1 cm). Luego coloca el molde grande sobre la masa y realiza presión sobre el molde para cortar la masa, retira el molde y la coloca el molde pequeño en el centro y realiza la misma operación. Retira la masa sobrante y coloca sobre una bandeja para llevar a la etapa de crecimiento.



### **FORMADO MANUAL O CON BRILLA:**

Con este método debes pesar los trozos de masa en una gramera o balanza de aproximadamente 70 – 75 g. toma un trozo de masa y con la ayuda de la brilla (tubo) realiza el laminado de la masa y adiciona el relleno de arquipe sin llegar al final de los bordes, para evitar que se escurra el arequipe al momento de enrollar (Observa el video de apoyo).



## **8. ETAPA DE CRECIMIENTO:**

Escoge un lugar cálido o con temperatura de aproximadamente 35 grados y coloca las bandejas con las donas formadas y déjalas reposar por aproximadamente 45 minutos o una hora. Después de este tiempo presiona suavemente con tu dedo la superficie de la dona, si la marca del dedo desaparece rápidamente o se recupera, significa que el producto llegó a su punto de fermentación. De lo contrario déjalas otros minutos más.



## **9. FREIDO DEL PRODUCTO:**

En un caldero vierta aceite limpio y en un volumen suficiente, para que las donas no toquen el fondo del caldero o recipiente, luego caliente el aceite hasta una temperatura intermedia (la bolita de masa de prueba llega al fondo y empieza hacer burbujas.) Te recomendamos controlar el calor para evitar sobrecalentamiento del aceite. (La masa permanece en la superficie).

**NOTA:** Antes que todo te recomendamos las medidas de seguridad, debido a que la práctica incluye el uso de aceite caliente, por lo cual esta etapa de la práctica exige el acompañamiento de una persona adulta responsable.

**Un truco para averiguar la temperatura aproximada a la que está el aceite consiste en introducir un trozo de masa de dona en el aceite caliente, si la masa se queda en el fondo será indicativo de que la temperatura estará en horno a 150°C, si asciende lentamente la temperatura estará alrededor de los 165°C, adecuada para freír donas , si sube rápidamente querrá decir que la temperatura es de aproximadamente 175°C, apta para todo tipo de alimentos, y si permanece en la superficie la temperatura será superior a 185°C, lo que quemará el alimento por fuera y lo dejará crudo por dentro.**

Teniendo en cuenta las condiciones de temperatura del aceite recomendadas, coloca con la ayuda de un utensilio de cocina (pinzas o cuchara para freír) las donas dentro del aceite precalentado, y cuenta aproximadamente 15 segundos de cada cara de la donas, y gira suavemente hasta obtener un color suave dorado, este producto terminara de dorarse afuera por la temperatura del aceite que queda adherido mientras se escurre en la escurridora de aceites.



## **10. DECORACION:**

Esta última etapa consiste en darle la apariencia final a tus donas, puedes escoger entre diferentes alternativas, como decoración con arequipe y grageas de colores, azúcar en la parte superior, o utiliza tu creatividad.

