



FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, AUDITORÍA
SISTEMAS DE CONTROL DE GESTIÓN Y FINANZAS
UNIVERSIDAD AUTÓNOMA GABRIEL RENÉ MORENO



EMPRENDIMIENTO (PLAN DE NEGOCIOS)



II-2025

EXPO

CIENCIA FACULTATIVA XV

NOMBRE DEL TEMA: "LAS DELICIAS DE DELCY"

NÚMERO DE GRUPO: _____ **TURNO DE PRESENTACIÓN:** _____

DOCENTE GUÍA: LIC. FAUSTO MENDOZA LIC. FERNANDO DORADO

INTEGRANTES: Farit Yaneli Andonaigue Villarroel

María Valeria Lobo Zabala

Soledad Alvarez aguilera

Joel Augusto Borda Montero

Faviola Umalla Diez

Carlos Matias Leños

**NÚMERO INTERNO
DE GRUPO:**

APOYAN:



Ph.D. Luis Alberto Méndez
DECANO



M.Sc. Miguel Sorich
VICE-DECANO



M.Sc. Gabriela Montenegro
DIR. DE INF. CONTROL DE GEST.



Ph.D. Piter Fernández
DIR. DE CONTADURÍA PÚBLICA



Agradecimiento a cada uno de nuestros compañeros que fueron parte y nos acompañaron en el proceso aportando conocimiento para la elaboración de este proyecto, a nuestros docentes por impulsarnos y confiar en nuestra capacidad a seguir formándonos y lograr nuestros objetivos

Resumen ejecutivo o abstracto

Elegimos el emprendimiento de rollos de canela porque se ajusta a la tendencia actual de preferir productos caseros y de confianza frente a la repostería industrial, lo que garantiza una conexión más cercana con el consumidor. Este postre no solo representa un alimento, sino también una experiencia emocional gracias a su aroma, sabor, frescura y atractivo visual, factores que lo diferencian de la competencia. Además presenta una gran rentabilidad debido a su bajo costos de producción y a los altos márgenes que puede generar en eventos, ferias, cafeterías, locales y servicios de delivery. La demanda es constante, ya que se trata de un postre clásico que no depende de temporadas específicas, asegurando estabilidad en las ventas durante todo el año.

Problema

En la zona aún no existe una oferta consolidada de repostería artesanal que aproveche la demanda creciente por productos frescos de calidad y elaborados de manera artesanal. Los consumidores suelen optar por productos industriales lo que limita el desarrollo de propuestas locales que integren tradición, sabor y valor agregado.

Justificación

El proyecto busca impulsar la economía local ofreciendo un producto diferenciado elaborado con insumos naturales y procesos artesanales. Además promoverá la revalorización de la repostería casera, creara oportunidades de empleo y fomentara el consumo tradicional y accesible.

Objetivo general

“Posicionar nuestra marca en el segmento líder en rollos de Canela buscando la innovación, calidad y servicio; así como también garantizar la satisfacción de nuestros clientes, con los mejores precios y sabores de la ciudad de Santa Cruz”.

Objetivo específicos

- Duplicar nuestra capacidad de producción
- Crear convenio con otras empresas para lograr más alcance en el mercado
- Generar la mayor cantidad de empleos posibles

Contenido

1. INTRODUCCIÓN	5
2. LIENZO MODELO CANVAS.....	7
Contenido I: Segmento de Clientes	7
Contenido II. Propuesta de Valor.....	9
Contenido III. Canales de Distribución y Comunicación.....	10
Contenido IV. Relación con el Cliente	12
Contenido V. Flujo de Ingresos	13
Contenido VI. Recursos Claves	14
Contenido VII. Actividades Clave.....	16
Contenido VIII. Asociaciones Claves	16
Contenido IX. Estructura de Costos	17
3. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	19
4. BIBLIOGRAFÍA	19
5. ANEXOS	20

1. INTRODUCCIÓN

“Las delicias de Delcy” es un emprendimiento Cruceño dedicado a la producción y comercialización de rollos de canela artesanales, elaborados con ingredientes de alta calidad y un toque de tradición. Nuestro objetivo es ofrecer un producto delicioso y autentico que satisfaga las necesidades de los amantes de la repostería y la canela en Santa Cruz.

Los rollos de canela es un postre tradicional que se destaca por su masa esponjosa, impregnada de canela y azúcar, lo que resulta una combinación irresistible. Este manjar no solo es popular en diversas culturas, sino que también ha evolucionado con el tiempo adaptándose a los gustos y preferencias de varias generaciones.

El rollo de canela es un símbolo de calidez y bienestar recordándonos que lo simple puede ser extraordinario.

Antecedentes

Aunque en la actualidad es uno de los dulces más populares en Estados Unidos, el cinnamon roll (también llamado rollo de canela, pan de canela o espiral de canela) es originario de Suecia donde se elaboró el primero en el año 1920. Aunque en ese entonces solo era horneado en lugares pudientes debido a lo costoso de sus ingredientes (como la canela o la mantequilla), en la actualidad su popularidad es tan grande que cada sueco come al menos 300 rollitos de canela al año y hasta tiene su propio día marcado en el calendario “4 de Octubre”.

Sin embargo, aunque en los países nórdicos siempre se ha consumido, no ha sido así en el resto de Europa. En la segunda mitad del siglo XX, cuando los suecos emigraron a Estados Unidos y llevaron la receta consigo el marketing americano hizo su efecto. Desde allí los rollos de canela volaron por todo el continente y volvieron a saltar el charco, deteniéndose esta vez en España donde están causando una verdadera revolución, desde que comenzó la pandemia su devoción se ha multiplicado.

Mision

Satisfacer el antojo de nuestros clientes ofreciendo un producto de calidad, a traves de nuestro personal capacitado y comprometido para brindar calidez de servicio, entrega oportuna y a su vez contribuyendo con el desarrollo economico del estado.

Vision

Ser negocio lider en Santa Cruz haciendo la diferencia en cuanto a la calidad y valor agregado, en nuestro productos, socialmente responsables cumpliendo con nuestras exigencias de rentabilidad, creatividad comprometiendonos en todo momento.

FODA

FORTALEZAS	DEBILIDADES
Productos artesanales Variedad de sabores Interacción directa con cliente Calidad del producto Precios cómodos Accesibilidad del consumidor	Empresa muy pequeña en comparación con otras del mismo rubro Personal no capacitado Dependencia de materia prima Capital reducido para ampliar actividades
OPORTUNIDADES	AMENAZAS
Sector muy demandado en la zona Expansión de oferta Marketing en redes sociales Dependencia local Presentar nuestro producto en eventos	Muchas competencias Crisis económica Cambios en los gustos del consumidor Empresas competidoras ya instaladas que ofrecen precios más bajos

ANALISIS DE MERCADO

CRECIMIENTO DE MERCADO

El mercado de postres artesanales ha mosrado un aumento siginifactivo en los ultimos años, impulsado por el ineres en productos hechos a mano y de alta calidad. Esta tendencia sugiere una oportunidad favorable para los rollitos de canela, que se alinean con esta preferencia del consumidor.

TENDENCIA SALUDABLE

El aumento de la demanda por productos naturales y organicos ha llevado a los consumidores a buscar opciones mas saludables y sostenibles los rollitos de canela elaborados con ingredientes organicos pueden atraer a este segmento creciente del mercado.

COMPETENCIA EN PANADERIA

El sector de panaderia presenta una intensa competencia, con numerosas marcas y productos disponibles. Sin embargo, la especializacion de rollitos de canela puede diferenciar nuestra oferta, enfocandonos en la calidad y la experiencia del cliente

2. LIENZO MODELO CANVAS

Contenido I: Segmento de Clientes

¿A quién está dirigido mi producto o servicio?

Nuestro producto está dirigido a personas que buscan un producto de panadería artesanal de alta calidad, con ingredientes frescos y autentico, y que están dispuestas a pagar un precio razonable por él.

2.1.1. Descripción Segmento de Mercado

¿A quién específicamente está dirigido mi producto o servicio?

Los clientes potenciales de Las Delicias de Deley son:

Jóvenes y adultos

Familias con niños

Amantes de los postres gourmet

Cientes que buscan calidad

Consumidores de productos locales

2.1.2. Criterios de Segmentación

¿Por qué elegí ese público?

Es un público objetivo claro y definido lo que nos permite enfocar nuestros esfuerzos de marketing de manera efectiva.

Tiene un alto potencial de crecimiento ya que la demanda de productos de panadería artesanal está en aumento.

Se alinea con nuestra propuesta de valor, ya que nuestros productos frescos y de alta calidad se adaptan a sus necesidades y preferencias.

Es un público accesible y alcanzable ya que podemos llegar a ellos a través de redes sociales, publicidad en línea y eventos sociales.

2.1.3. Cuantificación Demanda Potencial

¿Qué cantidad pienso producir inicialmente?

Asociaciones clave	Actividades clave	Propuesta de valor	Relaciones con clientes	Segmentos de clientes * Familias * Jóvenes * Empleados de oficinas cercanas
	Recursos clave		Canales	
Estructura de costes		Fuente de ingresos		

Haciendo un estudio de mercado vemos que la demanda especialmente en la ciudad de Santa Cruz es bastante alta, existe una gran cantidad de personas que buscan opciones de repostería de buena calidad.

Es por ello que “Las delicias de Delcy” comenzara con una producción pequeña de alrededor de 50-100 rollos de canela al día, para probar la demanda y ajustar la producción según sea necesario.

A medida que nuestro emprendimiento vaya creciendo, tenemos proyectado aumentar la producción a 200-500 rollos de canela al día, por ello nos aseguraremos de tener un plan de marketing y venta sólido para promocionar nuestros productos y atraer más clientes.

Contenido II. Propuesta de Valor

¿En qué nos diferenciamos del resto?

Nuestro emprendimiento se centra en la entrega de rollitos de canela excepcionales, que se destacan por su frescura y el uso de ingredientes de primera calidad. Además nos orgullece de seguir recetas tradicionales que aportan un sabor auténtico y nostálgico en cada bocado.

2.2.1. Propuesta de valor para cada Segmento de Mercado

¿Qué valor entregamos a cada segmento de mercado?

Las Delicias de Delcy” tiene como uno de sus objetivos poder alcanzar la satisfacción del cliente con nuestros productos, siempre innovando con diferentes sabores. Cada producto se elabora siguiendo la receta, procedimiento e ingredientes adecuados para mantener la calidad del producto.

2.2.2. Descripción del Problema que soluciona

¿Qué problema solucionamos?

Cuando creamos este proyecto lo hicimos pensando en dar solución a la falta de opciones de panadería artesanal en la ciudad. Muchos de nuestros clientes buscan un producto de buena calidad pero no encuentran opciones que se adapten a sus necesidades y preferencias.

2.2.3. Descripción de la necesidad que satisface

¿Qué necesidad satisfacemos?

En “Las Delicias de Delcy” satisfacemos la necesidad de darle un toque de dulzura al paladar de nuestros clientes a través de nuestros deliciosos rollos de canela con una variedad de sabores únicos e inigualables.

2.2.4 Descripción el Producto o Servicio (Prototipo)

¿Cuáles son las características mínimas del producto o servicio?

Tenemos cuatro presentaciones diferentes con una variedad de sabores:

Rollos de canela Clásico

Rollos de canela con dulce de leche

Rollos de canela con chocolate

Rollos de canela con frutos rojos

Los cuales tienen las siguientes características:

Elaboración artesanal

Textura suave y esponjosa

Sabor intenso a canela

Presentación atractiva

Frescos y recién horneados

Sin conservantes ni aditivos

Asociaciones clave	Actividades clave	Propuesta de valor	Relaciones con clientes	Segmentos de clientes
		* Café y postres orgánicos * Servicio enfocado al cliente * Servicio desde las 06:00 h		* Familias * Jóvenes * Empleados de oficinas cercanas
	Recursos clave		Canales	
Estructura de costes				Fuente de ingresos

Contenido III. Canales de Distribución y Comunicación

¿Cómo llega el producto al consumidor final y cómo nos comunicamos con él?

Tenemos una interacción directa con los clientes, los cuales pueden ir a comprar directamente a la tienda ubicada en la radial 13 4To anillo calle Ametaunao 17 También hacemos envíos a domicilio sin recargo solo por la zona, para mayor comodidad del cliente.

2.3.1. Descripción de los Canales de Distribución y Comunicación

¿Cuál es el canal de distribución a utilizar y el cual medio de comunicación?

Nosotros distribuimos nuestro producto a través de:

Tienda física

Redes sociales

Entregas a domicilio

Eventos y ferias

2.3.2. Descripción de la Integración de los Canales de Distribución (Si corresponde).

¿Cómo se integran los canales de distribución?

Tienda física y redes sociales

La tienda física será el punto de partida para promocionar nuestros productos en redes sociales Publicaremos fotos y descripciones de nuestros productos en redes sociales incluyendo el precio y la disponibilidad en tienda

Los clientes podrán hacer pedidos en línea a través de nuestras redes sociales y recogerlos en tienda

Ofrecemos descuento y promociones exclusivas a los clientes que compartan nuestras publicaciones en redes sociales

Redes sociales y entregas a domicilio

Utilizaremos un sistema de gestión de pedidos en línea para procesar los pedidos y asignar un repartidor para la entrega

Los clientes recibirán un mensaje de confirmación con el estado de su pedido y el horario de entrega estimado

Ofrecemos seguimiento de pedidos en línea para que los clientes puedan rastrear el estado de su pedido

Eventos y ferias

Promocionaremos nuestros productos en eventos y ferias locales, y ofreceremos descuentos especiales a los asistentes.

Utilizaremos las redes sociales para promocionar nuestros eventos y ferias, y compartir fotos y actualizaciones en tiempo real.

Los clientes podrán hacer pedidos en el evento y recogerlos en tienda o solicitar su envío a domicilio

2.3.3. Cuantificar Costos de los Canales de Distribución y Comunicación (Si corresponde).

¿Cuánto, aproximadamente, va a costar la distribución?

El costo de distribución de nuestros productos puede variar dependiendo de varios factores:

Ubicación, ya que si el lugar de envío está en la zona donde se encuentra nuestra tienda física la entrega es completamente gratuita

Tamaño del pedido, si la cantidad de producto pedido es arriba de 10 unidades la entrega es completamente gratuita, si el pedido es de menor cantidad tiene un costo adicional

Tipo de distribución si se realiza una compra por un medio de distribución como ser la App de: pedidos ya, uber o yango el costo puede variar ya que ellos manejan un costo

Aparte por cada producto

Asociaciones clave	Actividades clave	Propuesta de valor * Café y postres orgánicos * Servicio enfocado al cliente * Servicio desde las 06:00 hrs.	Relaciones con clientes	Segmentos de clientes * Familias * Jóvenes * Empleados de oficinas cercanas
	Recursos clave		Canales * Tienda física * Aplicación móvil propia * Aplicación Uber Eats y DiDi	
Estructura de costes			Fuente de ingresos	

Contenido IV. Relación con el Cliente

¿Cómo la empresa se va relacionar con el cliente?

Además de elaborar productos de buena calidad con ingredientes frescos, contamos con un ambiente cálido y acogedor diseñado para que nuestros clientes se sientan cómodos, con una atención personalizada es por ello que nuestro equipo estará dispuesto a atenderlos con amabilidad y profesionalismo

2.4.1. Describir la Estrategia de Relación con el Segmento de Mercado

¿Qué tipo de estrategia de relacionamiento se va utilizar?

Estrategia de servicio al cliente: se enfocara en brindar un servicio al cliente excepcional, respondiendo a sus preguntas y necesidades de manera oportuna y eficiente

Estrategia de fidelización: se implementará un programa de fidelización para recompensar a los clientes leales y fomentar la repetición de compras

Estrategias de comunicación: se utilizaran canales de comunicación efectivos como redes sociales, correos electrónicos mensajes de textos, para mantener a los clientes informados sobre nuestros productos promociones y eventos.

Estrategias de personalización: se ofrecerán opciones de personalización para que los clientes puedan adaptar sus pedidos a sus gustos y preferencias.

2.4.2. Cuantificar el costo

¿Cuánto, aproximadamente, demandará la estrategia de relacionamiento?

Es importante destacar que la estrategia de relacionamiento es una inversión a largo plazo, y su costo puede variar dependiendo de los resultados que se obtengan. En nuestro caso necesitamos monitorear los resultados para ajustar el presupuesto según sea necesario

Asociaciones clave	Actividades clave	Propuesta de valor * Café y postres orgánicos * Servicio enfocado al cliente * Servicio desde las 06:00 hrs.	Relaciones con clientes * Trato directo en tienda física * Redes sociales	Segmentos de clientes * Familias * Jóvenes * Empleados de oficinas cercanas
	Recursos clave		Canales * Tienda física * Aplicación móvil propia * Aplicación Uber Eats y DiDi	
Estructura de costes			Fuente de ingresos	

Contenido V. Flujo de Ingresos

¿Cómo va ingresar el dinero a nuestro emprendimiento?

El ingreso de dinero puede provenir de varias fuentes incluyendo: ventas directas, pedidos personalizados, catering, publicidad, venta de productos relacionados.

2.5.1. Flujo de Ingresos por cada segmento de mercado

¿Cómo va ingresar el dinero por cada segmento del negocio?

Para cada segmento de negocio, el dinero puede ingresar a través de diferentes canales de ingresos. Es importante identificar qué canales son los más efectivos para cada segmento, ya que cada uno puede tener necesidades y comportamientos de compra diferentes.

2.5.2. Estrategia de Precios

¿Qué tipo de estrategia de precios se va utilizar?

Nuestros productos tienen dos precios fijos como ser:

- mini rollos a bs. 6
- rollos de canela a bs.12

Aplicaremos estrategias como precio de descuento para premiar a nuestros clientes fieles. Por ejemplo:

Por el consumo en nuestra tienda por un valor de bs. 100 tendrán un descuento del 10%

Así como también precios de paquete. Por ejemplo:

- pack de 10 mini rollos a bs.55
- pack de 6 rollos de canela a bs. 65

2.5.3. Modalidades de Pago

¿Cuál va ser la modalidad de pago del cliente?

Efectivo

Tarjetas de crédito y débito

Transferencias bancarias

Plataformas de pago en línea

Asociaciones clave	Actividades clave	Propuesta de valor	Relaciones con clientes	Segmentos de clientes
		<ul style="list-style-type: none">* Café y postres orgánicos* Servicio enfocado al cliente* Servicio desde las 06:00 hrs.	<ul style="list-style-type: none">* Trato directo en tienda física* Redes sociales Canales <ul style="list-style-type: none">* Tienda física* Aplicación móvil propia* Aplicación Uber Eats y DiDi	<ul style="list-style-type: none">* Familias* Jóvenes* Empleados de oficinas cercanas
Estructura de costes			Fuente de ingresos <ul style="list-style-type: none">* Venta directa de productos* Patrocinio de marcas en redes sociales	

Contenido VI. Recursos Claves

¿Qué recursos se van a necesitar para implementar la idea de negocio?

Recursos humanos

Personal de producción: personal capacitado para producir los rollos de canela, como panaderos, reposteros, ayudantes de cocina etc.

Personal de ventas y marketing: personal para atención al cliente, promocionar los productos (influencers)

Gerente: un encargado de la gestión general del negocio ya sea un personal externo o el mismo dueño

Recursos físicos

Local comercial: lugar para la elaboración y ventas del producto

Equipo de cocina: cocina, hornos, mezcladoras, batidoras, mesas metálicas vitrinas exhibidoras, juegos de mesas moldes utensilios etc.

Ingredientes y materias primas: harina, azúcar, canela etc.

Embalaje y envases: cajas bolsas, cucharillas desechables etc.

Recursos financieros

Inversión inicial: se requiere de un capital inicial para cubrir los costos de arranque, como la

renta del local equipos e ingredientes etc.

Capital de trabajo: para cubrir los gastos diarios, como la compra de ingredientes, pagos de salarios etc.

Financiamiento: entra en consideración obtener un financiamiento de bancos, inversores o programas de apoyo para pequeñas empresas

Recursos tecnológicos

Sistema de gestión y ventas, para registrar y gestionar las ventas

Redes sociales, para promocionar los productos e interactuar con los clientes

Página web, es necesario crear una página web para promocionar y permitir a los clientes hacer pedidos en línea

2.6.1. Descripción de los Recursos Claves

¿Cuáles serán los recursos indispensables para el negocio?

Materia prima como ser:

- Harina
- Canela en polvo
- Huevo
- Azúcar
- Leche
- Polvo de hornear
- Esencia de vainilla
- Dulce de leche
- Leche condensada
- Queso crema
- Mantequilla
- Chocolate
- Frutos rojos

Asociaciones clave	Actividades clave * Venta de alimentos y bebidas	Propuesta de valor * Café y postres orgánicos * Servicio enfocado al cliente * Servicio desde las 06:00 hrs.	Relaciones con clientes * Trato directo en tienda física * Redes sociales	Segmentos de clientes * Familias * Jóvenes * Empleados de oficinas cercanas
	Recursos clave		Canales * Tienda física * Aplicación móvil propia * Aplicación Uber Eats y DIDI	
Estructura de costes			Fuente de ingresos * Venta directa de productos * Patrocinio de marcas en redes sociales	

Contenido VII. Actividades Clave

¿Qué actividades importantes se van a realizar en el negocio?

- La producción de rollos de canela, siendo la actividad principal de nuestro negocio nos aseguraremos de producir los rollos más deliciosos y frescos todos los días
- Marketing y publicidad, la promoción de nuestro producto por medio de redes sociales es crucial para atraer a los clientes
- Venta y atención al cliente, la venta y la atención al cliente son fundamentales para mantener a los clientes satisfechos y leales. Nos aseguraremos de ofrecer un servicio al cliente excepcional.
- Control de calidad, es muy importante realizar un control, de calidad ya que verificaremos tener un producto seguro para el consumo.

Asociaciones clave	Actividades clave * Venta de alimentos y bebidas	Propuesta de valor * Café y postres orgánicos * Servicio enfocado al cliente * Servicio desde las 06:00 hrs.	Relaciones con clientes * Trato directo en tienda física * Redes sociales	Segmentos de clientes * Familias * Jóvenes * Empleados de oficinas cercanas
	Recursos clave * Empleados * Equipo de trabajo * Materia prima		Canales * Tienda física * Aplicación móvil propia * Aplicación Uber Eats y DIDI	
Estructura de costes			Fuente de ingresos * Venta directa de productos * Patrocinio de marcas en redes sociales	

Contenido VIII. Asociaciones Claves

¿Cuáles serán los socios que ayudarán a que el emprendimiento se realice?

Proveedores de ingredientes

Proveedores de embalaje

Distribuidores

Cafeterías y restaurantes

2.8.2. Describir los Socios Claves (Nombres)

¿Cuáles serán las personas que ayudarán a que el negocio se consolide?

Famosa SRL (harina)

Ingenio Azucarero Guabirá SA (azúcar)

Pil Andina SA (leche, mantequilla, queso crema)g

Nutriarte Bolivia (canela, frutos secos)

Industrias Belén SRL (embalajes y desechables)

Pedidos ya (distribuidor del producto)

Avícola Sofía Ltda. (Huevos)

Asociaciones clave * Proveedores * Patrocinadores	Actividades clave * Venta de alimentos y bebidas Recursos clave * Empleados * Equipo de trabajo * Materia prima	Propuesta de valor * Café y postres orgánicos * Servicio enfocado al cliente * Servicio desde las 06:00 hrs.	Relaciones con clientes * Trato directo en tienda física * Redes sociales Canales * Tienda física * Aplicación móvil propia * Aplicación Uber Eats y DiDi	Segmentos de clientes * Familias * Jóvenes * Empleados de oficinas cercanas
Estructura de costes			Fuente de ingresos * Venta directa de productos * Patrocinio de marcas en redes sociales	

Contenido IX. Estructura de Costos

¿En qué se va invertir específicamente para desarrollar el emprendimiento?

- Costos de ingredientes: representan una parte significativa del presupuesto, incluyendo la compra de harina, azúcar, canela y otros componentes esenciales para la elaboración de los rollitos de canela frescos y de calidad
- Alquiler del local: es un gasto fijo el cual incluye el costo del espacio físico donde se llevan a cabo las actividades de producción y venta de los rollitos de canela
- Marketing y publicidad: las inversiones en marketing y publicidad son cruciales para atraer clientes y fortalecer la marca, abarcando gastos en campañas digitales, redes sociales y promociones locales.

2.9.1. Cuantificar los Costos por cada Bloque

¿Cuáles serán los gastos específicos?

Gastos específicos	Bolivianos	porcentaje
Compra de hornos	1800	22,5%
Alquiler de local	1200	15%
Compra de ingredientes	1000	12,5%
Salario al personal	3500	43,75%
Marketing y publicidad	500	6,25%
Totales	8000	100%

2.9.2. Cuantificar los Costos por cada segmento (más de uno) (Si corresponde).

¿Cuáles serán los gastos para los diferentes segmentos de mercado?

Los costos operativos son:

Materia prima	Kg o Un. o Lt	Costo en bolivianos
Harina de trigo	1kg	9
Polvo p/ hornear	57gr	5
Canela	25gr	15
Azúcar morena	1kg	7
Sal	1 pizca	1
Huevo	4un	4
Leche	250ml	5
Mantequilla	100gr	15
Queso crema	225gr	35
Decorado frutos rojos	200gr	20
Totales en bs.		116
Costo Unitario	20 unidades	5,80

Asociaciones clave * Proveedores * Patrocinadores	Actividades clave * Venta de alimentos y bebidas	Propuesta de valor * Café y postres orgánicos * Servicio enfocado al cliente * Servicio desde las 06:00 hrs.	Relaciones con clientes * Trato directo en tienda física * Redes sociales	Segmentos de clientes * Familias * Jóvenes * Empleados de oficinas cercanas
	Recursos clave * Empleados * Equipo de trabajo * Materia prima		Canales * Tienda física * Aplicación móvil propia * Aplicación Uber Eats y DiDi	
Estructura de costes * Salario de empleados * Costo de equipo de trabajo * Costo de mobiliario * Adquisición de materia prima * Publicidad en redes sociales			Fuente de ingresos * Venta directa de productos * Patrocinio de marcas en redes sociales	

3. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

El desarrollo de este trabajo permitio analizar diferentes propuestas y reconocer que la elaboracion de rollos de canela representa una alternativa innovadora y con alto potencial en el Mercado

El proceso de investigacion facilito identificar las preferencias de los consumidores, mostrando que existe un interes creciente por productos frescos, artesanales y con identidad propia lo que respalda la viabilidad de esta idea emprendedora

Así como también se destaca la importancia de fortalecer la estrategia digital y fomentar alianzas estratégicas para captar nuevos clientes se sugiere implementar una campaña de marketing en redes sociales y desarrollar colaboraciones con influencers para atraer un público más amplio.

Finalmente este trabajo evidencio la importancia de la innovación en la elección de propuestas empresariales, confirmando que una idea sencilla, pero bien estructurada, puede marcar la diferencia en el mercado.

4. BIBLIOGRAFÍA

<https://es.scribd.com/document/657276847/Proyecto-disenos-contables-rollos-de-canela>

<https://prezi.com/p/ajewuh5ryb51/plan-de-negocio-rollos-de-canela/>

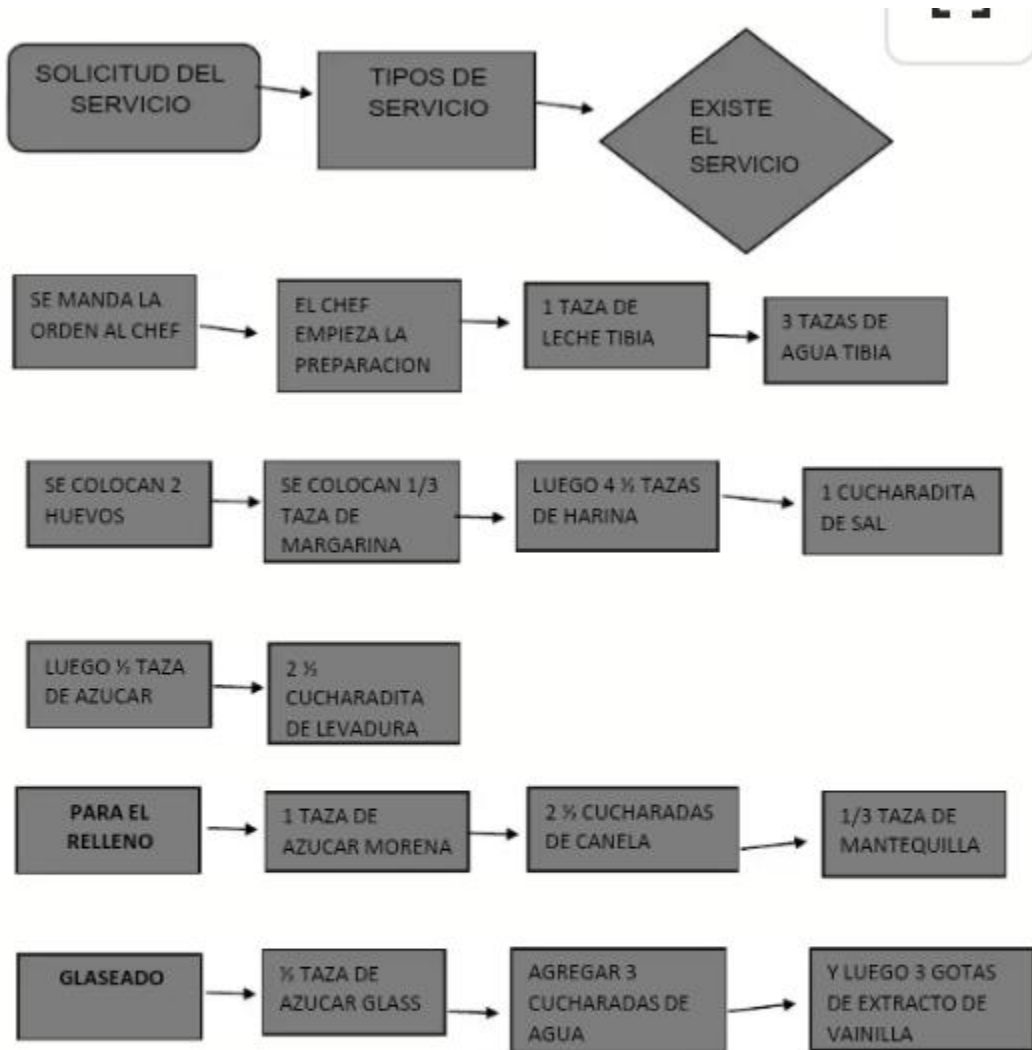
<https://diegodoal.com/recetas/cinnamon-rolls>

5. ANEXOS

Imágenes de la preparación de nuestro Producto



Flujograma de la Preparación de nuestro producto



Preparación de la masa

- Mezcla los ingredientes para la masa (harina, azúcar, levadura, sal, leche, huevos y mantequilla) hasta obtener una masa suave y elástica.
- Deja reposar la masa en un bol engrasado y cubierto con film en un lugar cálido o en la nevera durante varias horas.

Armado de los rollos

- Extiende la masa en un rectángulo sobre una superficie ligeramente enharinada.
- Unta la superficie con mantequilla derretida o blanda y espolvorea uniformemente con una mezcla de azúcar moreno y canela en polvo.
- Enrolla la masa por el lado más largo para formar un cilindro.
- Corta el cilindro en 12 o 16 rollos de unos 4 a 5cm de grosor.

Segunda levada y horneado

- Coloca los rollos en un molde engrasado, dejando espacio entre ellos para que dupliquen su tamaño.
- Cúbrelos y déjalos levar en un lugar cálido durante aproximadamente horas, o hasta que dupliquen su tamaño.
- Precalienta el horno a 175°C (350°F).
- Hornea durante unos 25-30 minutos, hasta que estén dorados.

Glaseado

- Mientras los rollos se hornean, prepara el glaseado mezclando ingredientes como azúcar glas, queso crema, mantequilla y extracto de vainilla.
- Cubre los rollos con el glaseado justo después de sacarlos del horno, cuando aún estén templados.