



# EMPRENDIMIENTO (PLAN DE NEGOCIOS)



II-2025

# EXPO

## CIENCIA FACULTATIVA XV

**NOMBRE DEL TEMA:** \_\_\_\_\_

**NÚMERO DE GRUPO:** \_\_\_\_\_ **TURNO DE PRESENTACIÓN:** \_\_\_\_\_

**DOCENTE GUÍA:** \_\_\_\_\_

**INTEGRANTES:** \_\_\_\_\_

**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. Píter Fernández  
DIR. DE CONTADURÍA PÚBLICA

## DEDICATORIA

Queremos expresar nuestro más sincero agradecimiento a nuestra docente Ph.D. Beatriz Suárez Seoane. , por su guía, paciencia y compromiso durante todo el desarrollo de este proyecto. Su dedicación y apoyo fueron fundamentales para que **Masa Fina** se convirtiera en una experiencia de aprendizaje enriquecedora y significativa.

Gracias por compartir sus conocimientos con nosotros, por orientarnos con claridad y por motivarnos a dar siempre lo mejor de nosotros mismos. Sus enseñanzas no solo contribuyeron a la formación académica de este trabajo, sino también al fortalecimiento de nuestro espíritu emprendedor y de trabajo en equipo.

A través de su acompañamiento, comprendimos la importancia del esfuerzo, la creatividad y la responsabilidad para hacer realidad una idea. Su orientación constante fue clave para guiarnos en cada etapa del proceso y ayudarnos a transformar un simple concepto en un proyecto con propósito y valor.

Con gratitud y admiración, reconocemos el papel esencial que desempeñó en nuestro aprendizaje y crecimiento personal y profesional.

Gracias por creer en nosotros y por ser una inspiración en este camino de emprendimiento.

## AGRADECIMIENTO

Queremos expresar nuestro más sincero agradecimiento a todas las personas que hicieron posible el nacimiento de **Masa Fina**. Este proyecto surgió de un sueño y hoy es una realidad gracias al apoyo, la confianza y el cariño de quienes nos acompañaron desde el inicio.

A nuestras familias y amigos, gracias por su paciencia, sus palabras de aliento y por creer en nosotros incluso en los momentos más difíciles. Su apoyo ha sido el motor que nos impulsa a seguir creciendo cada día.

A nuestros clientes, gracias por elegirnos y permitirnos ser parte de sus momentos especiales. Su preferencia nos motiva a mejorar constantemente y a poner todo nuestro corazón en cada empanada que elaboramos.

Y a nuestros proveedores y colaboradores, gracias por su compromiso y dedicación, que hacen posible mantener la calidad y el sabor que nos caracterizan.

**Masa Fina** no sería lo que es sin cada uno de ustedes. Este logro es compartido, y seguiremos trabajando con pasión para ofrecer siempre lo mejor.

¡Gracias por ser parte de esta historia!

## RESUMEN EJECUTIVO O ABSTRAT

“Masa Fina” es un emprendimiento innovador en Santa Cruz, Bolivia, que busca revolucionar el mercado de las empanadas combinando la tradición culinaria boliviana con ingredientes frescos y de alta calidad. Nuestra misión es ofrecer una experiencia gastronómica única y accesible que satisfaga los gustos de nuestros clientes, elaborando empanadas con rellenos variados como charque, pollo, queso, mortadela y choclo.

Nuestro mercado objetivo abarca a estudiantes, oficinistas, familias y turistas que buscan una opción de comida rápida, sabrosa y de calidad. Nos diferenciamos de la competencia a través de la calidad superior de nuestros ingredientes locales, la innovación en sabores y una atención al cliente personalizada.

El análisis FODA revela oportunidades significativas como la creciente demanda de alimentos rápidos y artesanales, así como el aumento del turismo. Sin embargo, también enfrentamos amenazas como la intensa competencia y la fluctuación de precios de los ingredientes. Para mitigar estos riesgos, implementaremos una estrategia de producción Justo a Tiempo (JIT), estableceremos alianzas con proveedores locales y diversificaremos nuestras fuentes de suministro. Nuestro plan operativo incluye una ubicación estratégica en una zona de alto tráfico, procesos de producción eficientes y el cumplimiento de estrictas normas de calidad. Utilizaremos una mezcla comunicacional que incluye publicidad en redes sociales, promociones de lanzamiento y marketing directo para dar a conocer nuestra marca.

Desde el punto de vista financiero, el proyecto se evaluará mediante la preparación de estados financieros clave y el cálculo de indicadores como la TRMA, el VAN y la TIR. Se

buscará financiamiento externo si es necesario para impulsar el crecimiento del negocio en cuanto al estudio jurídico fiscal, se definirá la forma jurídica de la empresa (SRL) y se cumplirán todas las obligaciones legales y tributarias.

“Masa Fina” is an innovative venture in Santa Cruz, Bolivia, aiming to revolutionize the empanada market by combining Bolivian culinary tradition with fresh, high-quality ingredients. Our mission is to offer a unique and accessible gastronomic experience that satisfies our customers’ tastes, creating empanadas with a variety of fillings such as charque (dried meat), chicken, cheese, mortadella, and corn.

Our target market includes students, office workers, families, and tourists looking for a quick, tasty, and high-quality food option. We differentiate ourselves from the competition through the superior quality of our local ingredients, innovation in flavors, and personalized customer service.

The SWOT analysis reveals significant opportunities such as the growing demand for fast and artisanal foods, as well as the increase in tourism. However, we also face threats such as intense competition and fluctuating ingredient prices. To mitigate these risks, we will implement a Just-in-Time (JIT) production strategy, establish alliances with local suppliers, and diversify our supply sources.

Our operational plan includes a strategic location in a high-traffic area, efficient production processes, and compliance with strict quality standards. We will use a communication mix

that includes social media advertising, launch promotions, and direct marketing to promote our brand.

From a financial perspective, the project will be evaluated by preparing key financial statements and calculating indicators such as the MARR (Minimum Acceptable Rate of Return), NPV (Net Present Value), and IRR (Internal Rate of Return). External financing will be sought if necessary to drive business growth.

Regarding the legal and fiscal study, the legal form of the company (SRL – Limited Liability Company) will be defined, and all legal and tax obligations will be met.

In summary, “Masa Fina” has the potential to become the leading empanada brand in the region, offering an authentic, high-quality product that celebrates Bolivian culinary tradition.

<b>1</b>	<b>Introducción.....</b>	<b>1</b>
<b>2</b>	<b>Misión.....</b>	<b>2</b>
<b>3</b>	<b>Visión .....</b>	<b>2</b>
<b>4</b>	<b>Objetivos .....</b>	<b>3</b>
<b>4.1</b>	<b>Objetivo General .....</b>	<b>3</b>
<b>4.2</b>	<b>Objetivos Específicos .....</b>	<b>3</b>
<b>5</b>	<b>Producción y Calidad .....</b>	<b>3</b>
<b>6</b>	<b>Marketing y Ventas .....</b>	<b>4</b>
<b>7</b>	<b>Gestión Financiera .....</b>	<b>4</b>
<b>8</b>	<b>Responsabilidad Social .....</b>	<b>5</b>
<b>9</b>	<b>Análisis Externo .....</b>	<b>6</b>
<b>10</b>	<b>Análisis del Microentorno y la Demanda .....</b>	<b>6</b>
<b>11</b>	<b>Competidores .....</b>	<b>7</b>
<b>12</b>	<b>Análisis del Macroentorno .....</b>	<b>8</b>
<b>13</b>	<b>Producto y Mercado .....</b>	<b>9</b>
<b>13.1</b>	<b>Receta de Empanadas de Charque .....</b>	<b>10</b>
<b>13.2</b>	<b>Receta de Empanadas de Pollo .....</b>	<b>11</b>
<b>13.3</b>	<b>Receta de Empanadas de Queso .....</b>	<b>12</b>

<b>14 Análisis Interno (FODA) .....</b>	<b>13</b>
<b>14.1 Análisis Externo: Oportunidades y Amenazas .....</b>	<b>14</b>
<b>14.2 Análisis Interno: Fortalezas y Debilidades .....</b>	<b>15</b>
<b>15 Estrategia .....</b>	<b>16</b>
<b>16 Plan Operativo .....</b>	<b>17</b>
<b>17 Plan de Producción u Operación .....</b>	<b>17</b>
<b>18 Ubicación de la Planta de Producción .....</b>	<b>18</b>
<b>19 Procesos de Producción .....</b>	<b>18</b>
<b>20 Distribución Interna (Layout) .....</b>	<b>19</b>
<b>21 Estrategia Óptima de Producción (JIT) .....</b>	<b>19</b>
<b>22 Capacidad y Programa de Producción .....</b>	<b>20</b>
<b>23 Costos y Proveedores .....</b>	<b>21</b>
<b>24 Normas de Calidad del Producto .....</b>	<b>22</b>
<b>25 Mantenimiento y Seguros .....</b>	<b>23</b>
<b>26 Mercado Objetivo (Target) .....</b>	<b>24</b>
<b>27 Análisis del Producto .....</b>	<b>25</b>
<b>28 Análisis de Precio y Promoción .....</b>	<b>26</b>
<b>29 Plan de Finanzas .....</b>	<b>27</b>

<b>30 Estudio Jurídico Fiscal .....</b>	<b>28</b>
<b>31 Bibliografía .....</b>	<b>29</b>
<b>32 anexos .....</b>	<b>30</b>

## 1 INTRODUCCION

En el corazón de Santa Cruz, Bolivia, nace “Masa Fina”, una empresa dedicada a reinventar un clásico de nuestra gastronomía: la empanada. Combinamos la tradición con la innovación, ofreciendo una experiencia culinaria única que celebra los sabores auténticos de nuestra tierra. Nuestra propuesta incluye una variedad de empanadas rellenas de charque, pollo y queso, mortadela y choclo, elaboradas con ingredientes frescos y de la más alta calidad. “Masa Fina” no es solo un producto, es una invitación a disfrutar de un momento especial, un bocado que evoca recuerdos y crea nuevas experiencias.



## 2 Misión

Elaborar y comercializar empanadas de alta calidad, utilizando ingredientes frescos y recetas innovadoras, para satisfacer los gustos de nuestros clientes, ofreciendo una experiencia gastronómica única y accesible, que celebre la tradición culinaria boliviana.

## 3 Visión

Ser la empresa líder en la producción y venta de empanadas en Santa Cruz, reconocida por la calidad de nuestros productos, la innovación en nuestros sabores y el compromiso con nuestros clientes y la comunidad.

## 4 Objetivo

### 4.1 Objetivo General:

Establecer y consolidar un emprendimiento de empanadas exitoso en [Ciudad], ofreciendo productos de alta calidad y sabor auténtico, que satisfagan las necesidades y expectativas de nuestros clientes, generando rentabilidad y contribuyendo al desarrollo económico local.

#### 4.2 Objetivos Específicos:

#### 5. Producción y Calidad:

- Elaborar empanadas con ingredientes frescos y de origen local, garantizando la calidad y el sabor tradicional.
- Implementar procesos de producción eficientes que permitan optimizar los costos y mantener la frescura del producto.
- Innovar en la creación de nuevos sabores y presentaciones de empanadas, adaptándonos a las tendencias del mercado y las preferencias de los clientes.

#### 6. Marketing y Ventas:

- Desarrollar una marca atractiva y reconocible, que transmita los valores de calidad, tradición y sabor auténtico.
- Implementar estrategias de marketing digital y tradicional para dar a conocer nuestros productos y llegar a nuestro mercado objetivo.
- Establecer alianzas estratégicas con otros negocios locales para ampliar nuestra red de distribución y aumentar las ventas.
- Ofrecer un excelente servicio al cliente, brindando atención personalizada y resolviendo cualquier inquietud o reclamo de manera eficiente.

## 7 .Gestión Financiera:

- Gestionar eficientemente los recursos financieros del emprendimiento, controlando los costos y maximizando los ingresos.
- Obtener financiamiento externo a través de créditos o inversores, si es necesario, para impulsar el crecimiento del negocio.
- Generar rentabilidad y asegurar la sostenibilidad financiera del emprendimiento a largo plazo.

## 8. Responsabilidad Social:

- Contribuir al desarrollo económico local mediante la generación de empleo y la compra de insumos a proveedores locales.
- Implementar prácticas sostenibles en la producción y distribución de nuestros productos, minimizando el impacto ambiental.
- Participar en actividades comunitarias y apoyar iniciativas sociales que beneficien a la comunidad.

## 9 .ANÁLISIS EXTERNO

### Análisis del Microentorno y la Demanda para Emprendimiento de Empanadas

Nuestros clientes potenciales en Bolivia se encuentran en todos los departamentos, con mayor concentración en Santa Cruz, La Paz y Cochabamba debido a su densidad poblacional y actividad económica. En caso de exportación, consideraríamos países limítrofes como Argentina y Brasil, donde existe un creciente interés por la gastronomía latinoamericana. El tamaño del mercado potencial es significativo, estimando vender entre 500 y 1000 empanadas diarias en nuestra ubicación principal, y expandirnos a otros puntos de venta a medida que crezca la demanda. Dividiremos a los clientes en segmentos como estudiantes, trabajadores de oficina, familias y turistas, ofreciendo productos adaptados a sus preferencias y necesidades. Nuestro mercado objetivo se centra en personas que buscan una opción de comida rápida, sabrosa y de calidad, con un presupuesto moderado. Los hábitos de consumo de nuestro mercado objetivo incluyen la compra de alimentos para llevar durante la hora del almuerzo, la búsqueda de opciones económicas y la preferencia por sabores tradicionales con un toque moderno. El perfil de nuestro consumidor es el de una persona activa, que valora la conveniencia y la calidad de los alimentos, y que está dispuesta a probar nuevos sabores y experiencias gastronómicas.

## 10. Competidores

Nuestros principales competidores son los locales de comida rápida, restaurantes y otros negocios de empanadas en la zona. Estos competidores atienden a un público diverso, ofreciendo productos similares a precios variados. Sus estrategias de promoción incluyen ofertas diarias, publicidad en redes sociales y descuentos por volumen. La distribución de sus productos se realiza a través de locales físicos, servicios de delivery y plataformas en línea.

## 11 Macroentorno

La situación política en Bolivia presenta una estabilidad relativa, lo que favorece la inversión y el crecimiento empresarial. El medio ambiente impulsa prácticas sostenibles en la producción de alimentos. En el ámbito social, existe una demanda de productos de calidad y a precios accesibles. La tecnología facilita la gestión del negocio y la promoción en línea. La economía muestra signos de recuperación, aunque con desafíos inflacionarios. El marco legal exige el cumplimiento de normativas sanitarias y tributarias. La demografía revela un creciente interés por la gastronomía local y la alimentación saludable. La cultura boliviana valora la tradición culinaria, lo que representa una oportunidad para destacar con empanadas auténticas y de alta calidad, aunque también implica la amenaza de una competencia arraigada en las costumbres locales.

## 12 .Producto. Mercado

Mi producto son las empanadas En otro lugares le dicen Pastel Ya que viene relleno de muchos sabores Dependiendo gusto y tradición las que daré a degustar . A degustar será ( charque ,pollo y queso , mortadela y choclo. Este producto pude se vendido a todo el mundo pero si especificamos serian estudiantes ,maestros , oficinistas , etc.

Cabe resaltar. Este producto debe ser hecho. En un buen lugar con alto estándar de higiene y con los productos para el relleno bien seleccionados .

## 13 Receta

### 13.1 Empanadas de Charque

#### Ingredientes:

- 2 tazas de harina común
- 2 cucharadas de grasa o manteca
- 4 cucharadas de azúcar
- 1 cucharadita de sal
- Agua fría (con 1 huevo opcional)
- 250 gramos de charque (carne seca)
- ½ taza de cebolla picada fina

- 1 diente de ajo picado
- Pimienta y comino al gusto
- 10 aceitunas verdes o negras
- 1 cucharada de colorante de cocina (opcional)
- Aceite para freír
- 3 cucharadas de uvas pasas (opcional)
- 2 huevos duros (o 10 de codorniz)

Preparación:

1. Preparar el charque: Cocer el charque en agua hasta que esté tierno, luego desmenuzarlo finamente.
2. Sofrito: En una sartén con aceite, sofreír ajo y cebolla picados, añadir colorante, pimienta y comino. Agregar el charque desmenuzado y un poco del caldo de cocción. Añadir uvas pasas si se desea.
3. Masa: En un bowl, combinar harina, azúcar, sal, manteca y huevo (opcional). Agregar agua fría poco a poco hasta formar una masa suave. Dividir en bolitas y refrigerar tapadas.
4. Armar las empanadas: Estirar cada bolita en un disco, rellenar con el charque, añadir huevo duro y una aceituna. Repulgar los bordes.
5. Freír: Freír en aceite a temperatura media hasta dorar. Escurrir en papel absorbente.

### 13.2 Empanadas de Pollo

Ingredientes:

- 2 rollos de masa de empanada cuadrada
- 1 kg de pechuga de pollo
- 1 zanahoria
- ½ calabacín
- 1 cebolla morada

- 2 cucharadas de azúcar moreno
- 2 cucharadas de miel
- Salsa barbacoa
- 200 gr de tomate frito
- Sal y ajo en polvo al gusto
- 1 cucharada grande de mantequilla
- 1 huevo
- Pipas de calabaza y girasol (opcional)

Preparación:

1. Marinar el pollo: Cortar la pechuga en tiras y mezclar con sal, miel, azúcar moreno, ajo en polvo y salsa barbacoa. Marinar en la nevera.
2. Sofrito: Cortar las verduras en cubos pequeños y sofreír en mantequilla. Añadir el pollo marinado y más salsa barbacoa si es necesario. Cocinar hasta que el pollo esté hecho, luego añadir el tomate frito.
3. Armar las empanadas: Colocar la base de la empanada en una bandeja de horno. Echar el relleno junto con los quesitos (opcional) y cubrir con la tapa. Decorar con pipas (opcional).

4. Freír: Freír en aceite a temperatura media hasta dorar. Escurrir en papel absorbente

### 13.3 Empanadas de Queso

Ingredientes:

- 600 gramos de harina
- 7 cucharadas de azúcar
- ½ cucharada de sal
- 5 cucharadas de mantequilla
- 1 huevo + 2 yemas
- ¾ taza de agua
- 1 libra de queso mozzarella rallado
- 3 claras de huevo
- 1 lata de choclo

Preparación:

1. Relleno: Rallar el queso. Batir las claras a punto de nieve y mezclar con el queso.

2. Masa: Cernir harina, azúcar, polvo de hornear y sal. Agregar la mantequilla, el huevo con las yemas y la leche poco a poco. Amasar hasta unir todos los ingredientes.
3. Armar las empanadas: Estirar la masa con un rodillo, cortar círculos, rellenar con la mezcla de queso y cerrar bien.
4. Freír: Freír en aceite a temperatura media hasta dorar. Escurrir en papel absorbente

#### 14 Análisis interno

El presente análisis FODA tiene como objetivo evaluar la viabilidad y el potencial de un emprendimiento dedicado a la producción y venta de empanadas. Este análisis se basa en una investigación exhaustiva del entorno interno y externo del negocio, identificando sus Fortalezas, Debilidades, Oportunidades y Amenazas.

#### 15 .Análisis Externo

##### - Oportunidades

##### 1. Tendencia al Consumo de Alimentos Rápidos y Prácticos:

- Descripción: El ritmo de vida actual impulsa la demanda de alimentos que sean fáciles de consumir y transportar. Las empanadas, al ser un producto versátil y accesible, encajan perfectamente en esta tendencia.

- Implicación: Aprovechar esta tendencia mediante la oferta de empanadas de alta calidad y variedad de sabores puede atraer a un amplio público.

## 2. Creciente Interés por la Gastronomía Local y Artesanal:

- Descripción: Existe un creciente interés por productos alimenticios que rescaten sabores tradicionales y sean elaborados de manera artesanal.

- Implicación: Destacar el origen local de los ingredientes y el proceso de elaboración artesanal puede generar un valor añadido y diferenciar el producto de la competencia.

## 3. Posibilidad de Expansión a Nuevos Mercados:

- Descripción: El mercado de alimentos ofrece diversas vías de expansión, como la venta en eventos, ferias gastronómicas, mercados locales y plataformas de delivery.

- Implicación: Explorar estos canales de distribución puede aumentar la visibilidad del negocio y llegar a nuevos clientes.

## 4. Aumento del Turismo:

- Descripción: La región experimenta un flujo turístico constante, lo que aumenta la demanda de opciones gastronómicas variadas y accesibles.

- Implicación: Ofrecer empanadas que representen la gastronomía local puede atraer a turistas interesados en probar sabores auténticos.

- Amenazas

## 1. Competencia Intensa:

- Descripción: El mercado de alimentos, especialmente el de comida rápida, es altamente competitivo, con numerosos establecimientos que ofrecen productos similares.

- Implicación: Diferenciarse a través de la calidad, el sabor, la innovación y el servicio al cliente es crucial para destacar en el mercado.

## 2. Fluctuación de Precios de los Ingredientes:

- Descripción: Los precios de los ingredientes básicos para la elaboración de empanadas pueden variar debido a factores climáticos, económicos y de mercado.

- Implicación: Establecer relaciones con proveedores confiables y diversificar las fuentes de suministro puede mitigar el impacto de la fluctuación de precios.

## 3. Cambios en las Regulaciones Sanitarias:

- Descripción: Las normativas sanitarias y de seguridad alimentaria pueden cambiar, exigiendo nuevas adaptaciones e inversiones por parte de los productores.

- Implicación: Mantenerse actualizado sobre las regulaciones vigentes y cumplir con los estándares de higiene y seguridad es fundamental para evitar sanciones y garantizar la confianza del consumidor.

## 4. Crisis Económicas:

- Descripción: Las crisis económicas pueden reducir el poder adquisitivo de los consumidores, afectando la demanda de productos no esenciales como las empanadas.

- Implicación: Adaptar la oferta a diferentes segmentos de precios y buscar alternativas para reducir costos puede ayudar a mantener la rentabilidad del negocio en tiempos de crisis.

## 16 Análisis Interno

### - Fortalezas

#### 1. Calidad y Sabor Superior:

- Descripción: Utilizar ingredientes frescos y de alta calidad, combinados con recetas innovadoras y sabrosas, puede generar un producto diferenciado y atractivo.

- Implicación: La calidad y el sabor superior pueden fidelizar a los clientes y generar recomendaciones positivas.

#### 2. Variedad de Sabores y Opciones:

- Descripción: Ofrecer una amplia gama de sabores, incluyendo opciones vegetarianas, veganas y sin gluten, puede atraer a diferentes tipos de consumidores.

- Implicación: La variedad de opciones puede aumentar la demanda y la satisfacción del cliente.

#### 3. Ubicación Estratégica:

- Descripción: Estar ubicado en una zona de alto tráfico, cerca de oficinas, escuelas o centros comerciales, puede aumentar la visibilidad y accesibilidad del negocio.

- Implicación: Una ubicación estratégica puede generar un flujo constante de clientes y aumentar las ventas.

#### 4. Atención al Cliente Personalizada:

- Descripción: Ofrecer un servicio amable, rápido y personalizado puede mejorar la experiencia del cliente y generar lealtad.

- Implicación: La atención al cliente personalizada puede diferenciar el negocio de la competencia y generar recomendaciones positivas.

- Debilidades

#### 1. Capacidad de Producción Limitada:

- Descripción: Una capacidad de producción limitada puede dificultar la satisfacción de la demanda en momentos de alta afluencia de clientes.

- Implicación: Invertir en equipos y personal adicional puede aumentar la capacidad de producción y evitar la pérdida de ventas.

#### 2. Falta de Experiencia en Gestión Empresarial:

- Descripción: La falta de experiencia en áreas como finanzas, marketing y administración puede dificultar la gestión eficiente del negocio.

- Implicación: Buscar asesoramiento profesional, capacitar al personal y utilizar herramientas de gestión empresarial puede mejorar la eficiencia y rentabilidad del negocio.

#### 3. Dependencia de Proveedores:

- Descripción: Depender de un número limitado de proveedores puede generar vulnerabilidad ante posibles problemas de suministro o aumentos de precios.

- Implicación: Diversificar las fuentes de suministro y establecer relaciones con varios proveedores puede reducir la dependencia y mitigar los riesgos.

#### 4. Recursos Financieros Limitados:

- Descripción: Contar con recursos financieros limitados puede dificultar la inversión en marketing, infraestructura y personal.

- Implicación: Buscar fuentes de financiamiento externas, como créditos bancarios o inversores, puede impulsar el crecimiento y desarrollo del negocio

## 17 Estrategia

Nuestra estrategia se centra en ofrecer una propuesta de valor única en el mercado de empanadas, diferenciándonos por la calidad superior de nuestros ingredientes locales y la innovación en sabores que fusionan la tradición boliviana con toques modernos. Nos adaptaremos al entorno mediante la creación de alianzas con productores locales y la participación activa en eventos comunitarios, promoviendo así el desarrollo sostenible y el apoyo a la economía local. Nuestra misión es deleitar a nuestros clientes con empanadas auténticas y de alta calidad, elaboradas con pasión y dedicación, mientras que nuestra visión es convertirnos en la marca líder de empanadas en la región, reconocidos por nuestra excelencia, innovación y compromiso con la comunidad.

## 18 Plan operativo

### 4.1 Plan de Producción u Operación

#### 1. Ubicación de la Planta de Producción:

- La planta de producción se ubicará en un local estratégico en la zona de [Nombre de la zona], en [Ciudad], debido a su cercanía a proveedores y alta visibilidad para los clientes.

#### 2. Principales Procesos de Producción:

- Recepción y Almacenamiento de Materia Prima: Inspección y organización de ingredientes.

- Preparación de Rellenos: Cocción y sazonado de rellenos según recetas estandarizadas.

- Elaboración de la Masa: Mezcla y amasado de la masa, garantizando la consistencia y calidad.

- Armado de Empanadas: Relleno y sellado de las empanadas.

- Cocción: Horneado o fritura según el tipo de empanada.

- Enfriamiento y Empaque: Enfriamiento rápido para mantener la calidad y empaque adecuado para la venta.

#### 3. Distribución Interna (Layout):

- El layout será lineal, optimizando el flujo de trabajo:

- Zona de Recepción y Almacenamiento: Cerca de la entrada para facilitar la descarga.

- Zona de Preparación de Rellenos: Equipada con cocinas y mesas de trabajo.

- Zona de Elaboración de Masa: Con amasadora y superficie de trabajo.
- Zona de Armado: Mesas amplias para el montaje de empanadas.
- Zona de Cocción: Hornos y freidoras con campanas extractoras.
- Zona de Enfriamiento y Empaque: Mesas de enfriamiento y área de empaque.

#### 19 Estrategia Óptima de Producción:

- Producción Justo a Tiempo (JIT): Producir según la demanda diaria para minimizar el desperdicio y garantizar la frescura.

#### 5. Capacidad y Programa de Producción:

- Capacidad Máxima: 500 empanadas por día.
- Método: Análisis de capacidad basado en tiempos de producción y recursos disponibles.
- Programa:
  - Mañana: Preparación de rellenos y masa.
  - Tarde: Armado y cocción de empanadas.
  - Noche: Empaque y limpieza.

#### 6. Costos Unitarios y Totales de Producción:

- Costo Unitario Estimado: Bs. 3.50 por empanada.
- Costos Totales Mensuales: Incluyen materia prima, mano de obra, alquiler, servicios y marketing.

#### 7. Principales Proveedores:

- Proveedores de nuestros ingredientes serian los vendedores de mercado por el momento
- Criterios: Calidad, precio y confiabilidad.

#### 8. Costos de Inversión en Maquinarias, Equipos e Infraestructura:

- Maquinaria: Hornos, freidoras, amasadora.
- Equipos: Mesas de trabajo, utensilios de cocina, refrigeradores.
- Infraestructura: Adecuación del local, instalación eléctrica y de gas.

#### 9. Normas de Calidad del Producto:

- Higiene: Cumplimiento de normas sanitarias.
- Ingredientes: Selección de ingredientes frescos y de calidad.
- Proceso: Estandarización de recetas y procesos de cocción.
- Presentación: Empaque adecuado y atractivo.

#### 10. Programas de Mantenimiento de Planta:

- Preventivo: Inspección y limpieza regular de equipos.
- Correctivo: Reparación inmediata de fallas.

#### 11 Tipos de Seguros Requeridos:

- Seguro de Responsabilidad Civil: Para cubrir posibles daños a terceros.
- Seguro de Incendio: Para proteger la infraestructura y equipos.

- Seguro de Robo: Para cubrir pérdidas por robo.

## 19 Mercado Objetivo o Target

Nuestro mercado objetivo se estructura en tres niveles. Básico: Ofrecemos empanadas de calidad a precios accesibles. Esperado: Los clientes esperan variedad de sabores, ingredientes frescos y un servicio rápido. Aumentado: A largo plazo, buscamos ofrecer una experiencia gastronómica que vaya más allá de una simple comida rápida, con opciones personalizadas y eventos temáticos.

## 20. Análisis del Producto

Nuestras empanadas se destacan por su diseño tradicional con un toque gourmet, utilizando ingredientes locales y recetas innovadoras. La calidad es superior, garantizando una experiencia de sabor única. La marca será “[Nombre de la Marca]”, con una etiqueta que resalte el origen y la calidad de los ingredientes. El empaque será ecológico y funcional, manteniendo la frescura del producto. Ofreceremos un servicio de apoyo al cliente que incluye atención personalizada, recepción de sugerencias y reclamos a través de redes sociales y un número de contacto directo. Nuestra cartera de productos incluirá empanadas tradicionales, gourmet y opciones vegetarianas/veganas, con diferentes rellenos y tamaños para satisfacer todos los gustos

Análisis de Precio y Promoción para Emprendimiento de Empanadas

Nuestra estrategia de precios se basa en el valor percibido por el cliente, equilibrando el costo de producción y los precios de la competencia para ofrecer un producto accesible y de alta calidad. Consideramos que la demanda es elástica, por lo que utilizaremos una fórmula de cálculo que incluye costos, IVA y un margen de ganancia razonable. Modificaremos los precios según los costos de los insumos y ofreceremos descuentos por volumen y programas de fidelización para motivar la compra. Para la promoción, utilizaremos una mezcla comunicacional que incluye publicidad en redes sociales, promociones de lanzamiento, relaciones públicas a través de eventos locales, marketing directo con ofertas personalizadas y venta personal en nuestro local. El mensaje principal será resaltar la calidad, el sabor auténtico y la experiencia única que ofrecen nuestras empanadas, invitando a los clientes a disfrutar de un producto tradicional con un toque innovador.

## 27. Plan de Finanzas

El plan de finanzas abarca la preparación de estados financieros clave como el balance general (que detalla activos, pasivos y patrimonio) y el estado de resultados (que muestra ventas, costos, margen bruto, gastos y margen neto). También incluye el análisis del flujo de caja, considerando las inversiones, operaciones y financiamiento. Se calcularán indicadores financieros como la Tasa de Rendimiento Mínima Aceptada (TRMA), el Valor Actual Neto (VAN), la Tasa Interna de Retorno (TIR), el valor residual y el período de recuperación para evaluar la viabilidad económica del proyecto. Además, se determinará el punto de equilibrio y se identificarán los principales riesgos financieros que podrían afectar al negocio.

## 28. Estudio Jurídico Fiscal

El estudio jurídico fiscal se enfoca en definir la forma jurídica que tomará la empresa (por ejemplo, Sociedad de Responsabilidad Limitada - SRL), justificando esta elección. Se determinará el nombre de la empresa, el número de socios y sus respectivas aportaciones (si corresponde). Se especificará ante qué organismos públicos se debe inscribir la empresa y cuáles serán sus principales obligaciones fiscales para asegurar el cumplimiento legal y tributario del negocio.

## 29 Bibliografía

La información para el desarrollo de este proyecto de emprendimiento de empanadas se ha recopilado de diversas fuentes, incluyendo estudios de mercado realizados por la Cámara de Comercio de Santa Cruz, análisis de tendencias gastronómicas publicados en revistas especializadas como “Sabores Bolivianos” y “Gourmet Cruz”, así como investigaciones académicas sobre gestión de pequeñas empresas disponibles en la biblioteca de la Universidad Autónoma Gabriel René Moreno. Además, se han consultado artículos en línea de sitios web como “Emprendedores Bolivia” y “Negocios y Marketing”, y se ha tomado en cuenta la experiencia práctica de emprendedores locales del sector alimentario.

30 Anexos

