



FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, AUDITORIA,
SISTEMA DE CONTROL DE GESTION Y FINANZA
UNIVERSIDAD AUTONOMA GABRIEL RENE MORENO



METODOLOGIA DE LA INVESTIGACION

Lic. Suarez Seoane Beatriz

SHOTS SALUDABLES

"SALUD EN UN SORBO"

INTEGRANTES:

- JUSTINIANO CORTEZ ROBERT
- MOSQUEIRA MOLINA GLADYS
- ROCA ECHAZU CLAUDIA SDENKA
- SAIGUA GONZALES YOSSELIN NICOL
- VACA MORENO ANDREA PAOLA

SANTA CRUZ-BOLIVIA, NOVIEMBRE 2025

SHOTS SALUDABLES

DEDICATORIA. –

Este proyecto lo dedicamos a nuestras familias, quienes han sido el pilar fundamental en cada etapa de nuestra formación personal y académica. Su apoyo incondicional, sus consejos y su confianza en nuestras capacidades nos han acompañado a lo largo de este proceso, impulsándonos siempre a avanzar incluso en los momentos de mayor desafío. Cada palabra de aliento y cada gesto de cariño nos recordaron que los sueños pueden construirse con paciencia, esfuerzo y dedicación.

Dedicamos también este inicio de nuestro emprendimiento la Universidad Autónoma Gabriel Rene Moreno por crear ferias con el fin de incentivar a los estudiantes a emprender en algún tipo de negocio, como también a la Lic. Beatriz Suarez por darnos la iniciativa de participar en esta feria y ayudarnos a corregir o moldear nuestro proyecto.

RESUMEN EJECUTIVO:

El presente proyecto tiene como objetivo la creación del emprendimiento “VitalShot SRL”, una empresa dedicada a la elaboración y comercialización de shots saludables naturales elaborados a base de zanahoria, remolacha y jengibre. Estos productos buscan ofrecer a los consumidores una alternativa nutritiva, práctica y natural que contribuya al fortalecimiento del sistema inmunológico y al bienestar general del cuerpo.

El emprendimiento aún no se encuentra en funcionamiento, pero se encuentra en etapa de planificación y análisis de viabilidad. Está conformado por cinco socios que aportarán recursos económicos, conocimientos y trabajo en equipo para desarrollar la idea de negocio.

“VitalShot SRL” se enfocará en la producción responsable y sostenible, utilizando ingredientes naturales, locales y de alta calidad. Además, busca generar conciencia sobre el consumo saludable y reducir el uso de envases plásticos mediante empaques ecológicos.

El análisis FODA identifica fortalezas como la originalidad del producto, la tendencia creciente hacia hábitos saludables y la facilidad de producción. Entre las oportunidades destacan la expansión del mercado saludable y la preferencia por productos naturales.

La empresa planea registrarse legalmente como Sociedad de Responsabilidad Limitada (S.R.L.), cumpliendo con las normas del Servicio de Impuestos Nacionales (SIN), Fundempresa y el Gobierno Municipal.

En el futuro, VitalShot SRL aspira a posicionarse como una marca local reconocida por su compromiso con la salud, la innovación y la sostenibilidad, expandiéndose progresivamente a nuevos puntos de venta y desarrollando nuevas combinaciones de sabores naturales.

Executive Summary (English)

This project aims to create “VitalShot SRL”, a company dedicated to the production and marketing of natural healthy shots made from carrot, beetroot, and ginger. These products are designed to offer consumers a nutritious, practical, and natural alternative that strengthens the immune system and promotes overall wellness.

The business is not yet operating, as it is currently in the planning and feasibility analysis stage. It will be formed by five partners, each contributing financial resources, knowledge, and teamwork to develop the project.

“VitalShot SRL” will focus on responsible and sustainable production, using natural, local, and high-quality ingredients. The company also aims to raise awareness about healthy consumption and minimize plastic waste by using eco-friendly packaging.

The SWOT analysis highlights strengths such as product originality, the growing trend toward healthy lifestyles, and ease of production. Opportunities include the expansion of the health market and consumer preference for natural products.

The company will be legally established as a Limited Liability Company (S.R.L.), in compliance with Bolivian regulations, including registration with Fundempresa, the National Tax Service (SIN), and the Municipal Government.

In the future, VitalShot SRL aims to become a recognized local brand known for its commitment to health, innovation, and sustainability, gradually expanding to new sales locations and developing new natural flavor combinations.

INDICE

DEDICATORIA. -.....	1
RESUMEN EJECUTIVO:	2
Executive Summary (English)	3
INTRODUCCIÓN:	5
CAPITULO I	6
ANALISIS EXTERNO	6
CAPITULO 2	7
ANÁLISIS INTERNO	7
CAPITULO 3	10
Plan Operativo	10
CAPITULO 4	12
PLAN DE MARKETING	12
CAPITULO 5	16
Plan de R.R.H.H	16
CAPITULO 6	20
Plan de Finanzas	20
CAPITULO 7	22
Plan Jurídico	22
RECOMENDACIONES. -.....	24
CONCLUSIONES. -	26
BIBLIOGRAFÍAS. -	27
ANEXOS. -	28

INTRODUCCIÓN:

El presente proyecto tiene como finalidad desarrollar y presentar de manera integral el emprendimiento “VitalShot SRL”, una propuesta innovadora orientada a la elaboración y comercialización de shots saludables a base de ingredientes naturales como zanahoria, remolacha y jengibre. En un contexto donde la población boliviana, especialmente en la ciudad de Santa Cruz de la Sierra, muestra un creciente interés por adoptar hábitos de vida más saludables, surge la necesidad de ofrecer alternativas nutritivas, prácticas y accesibles que contribuyan al bienestar físico y al fortalecimiento del sistema inmunológico.

A lo largo de este documento se exponen los elementos fundamentales que estructuran el desarrollo del emprendimiento, iniciando con el análisis del entorno externo e interno para identificar aquellas oportunidades, amenazas, fortalezas y debilidades que influyen directamente en la viabilidad del proyecto. Posteriormente, se detallan los procesos operativos, logísticos y administrativos necesarios para garantizar una producción higiénica, eficiente y sostenible, basada en ingredientes frescos y en prácticas responsables con el medio ambiente.

Asimismo, se presenta un completo Plan de Marketing, mediante el cual se define el mercado objetivo, las características del consumidor, la estrategia de posicionamiento, el diseño del producto, la estructura de precios y los diversos canales de distribución y promoción que permitirán introducir y consolidar la marca en el mercado local. A esto se suma el Plan de Recursos Humanos, que detalla la organización del personal, sus funciones, procesos de capacitación, seguridad laboral y estrategias de motivación orientadas a fortalecer el desempeño y la calidad del servicio.

El proyecto también incorpora un Plan Financiero, donde se proyectan los costos, ingresos, punto de equilibrio, flujos de caja e indicadores económicos que permiten evaluar la rentabilidad y sostenibilidad del emprendimiento. Finalmente, se expone el Plan Jurídico, en el que se especifican los trámites, obligaciones fiscales y requisitos legales necesarios para el funcionamiento de la empresa bajo la figura de una Sociedad de Responsabilidad Limitada (S.R.L.).

En conjunto, este documento busca no solo describir la propuesta del emprendimiento, sino también demostrar la factibilidad de VitalShot SRL como una iniciativa capaz de generar valor económico, social y ambiental, promoviendo estilos de vida más saludables a través de productos naturales y de alta calidad.

CAPITULO I

ANALISIS EXTERNO

Haciendo un análisis del entorno que nos rodea, identificamos las diversas oportunidades y amenazas que podemos encontrar al emprender en nuestro macro entorno, como ser:

- La economía de nuestro país, que puede ser una ventaja como también una desventaja, partiendo por saber como es la situación económica de las personas en general podemos poner precios y adaptarnos a ellos.
- Lo “social” debemos hacer un análisis de nuestra comunidad, averiguar si a ellos les interesa nuestro producto y si no fuera así buscar estrategias para que ellos lo quieran adquirir, es necesario saber sus necesidades, gustos y pensamientos.
- Las tecnologías, en especial las redes sociales las cuales son una herramienta primordial para ofrecer nuestro producto y llegar a más personas. Para eso necesitamos tener un conocimiento actualizamos y extenso de como utilizar las diferentes tecnologías y ser exitosos con este método de comercio.
- El medio ambiente es algo que debemos de siempre tener muy presente para buscar alternativas de envases y otras cosas que sean menos dañinas para nuestro planeta y a la vez eso también es un punto de atracción de clientes.

ANALISIS DE LA DEMANDA O CLIENTES POTENCIALES

- ¿CUALES SERÁN LOS CLIENTES POTENCIALES EN BOLIVIA?

Nuestros clientes potenciales están en el departamento de Santa Cruz ya que ahí es donde comercializamos nuestro producto.

- En caso de exportación ¿Cuáles SERAN LOS CLIENTES POTENCIALES INTERNACIONALES?

Al ser un negocio pequeño no exportamos nuestro producto internacionalmente.

- DESCRIBA QUE CANTIDAD PODRÁ VENDER USTED DE SU PRODUCTO A CLIENTES POTENCIALES

Al ser clientes más recurrentes y con demanda alta, les ofrecemos mayor cantidad de nuestro producto ya sea para su consumo o reventa.

- DESCRIBA SU MERCADO OBJETIVO O TARGET

Nuestros mercado se caracteriza con tener personas “jóvenes”, entre 20 a 30 años, que se interesan por el cuidado de su salud, buscando consumir comida, bebidas saludables o implementos que le ayuden a su bienestar.

- ¿Cuál ES EL PERFIL O CARACTERISTICA QUE TIENE SU CONSUMIDOR?

Clientes que consumen productos saludables a menudo y a la vez clientes que quieren comenzar con este hábito de consumir productos naturales.

COMPETIDORES:

- ¿QUIENES SON LOS COMPRADORES DE SU COMPETENCIA?

Nuestra competencia tiene a clientes con el mismo perfil de nuestro mercado.

- ¿CON QUE PRODUCTO O SERVICIO ATIENDEN A LOS CONSUMIDORES QUE USTED APUNTA?

Productos “Light o fits”, llenos de vitaminas, nutrientes que ayudan a los consumidores a mantener su peso ideal, estar en forma, gozar de buena salud.

CAPITULO 2

ANÁLISIS INTERNO

Para analizar la situación a futuro del emprendimiento se aplicará la cadena de valor de Michael Porter.

La Cadena de Valor de Porter se trata de una herramienta de gestión que permite analizar las actividades que aportan valor a una empresa, distribuyéndolas en actividades principales o primarias: las dedicadas al desarrollo del producto o servicio que generan valor a la empresa, y actividades secundarias o de soporte: que son aquellas necesarias para el correcto funcionamiento de la empresa.

➤ **Logística Interna**

Se planea adquirir ingredientes naturales como: zanahorias, remolacha, jengibre, en los mercados; estos ingredientes lo seleccionaremos para luego para darle condiciones adecuadas antes de su uso.

➤ **Producción**

Luego de haber seleccionado todos los ingredientes, se cortarán en rodajas para luego licuar durante dos minutos o hasta que la bebida quede homogénea y de ahí empezaremos a envasar en pequeñas botellas.

➤ **Logística externa (ubicación)**

La venta se realizará de manera directa al consumidor, ofreciendo los shots de forma práctica y fresca. Además, se cree implementar un sistema de pedidos por redes sociales (WhatsApp, Instagram) y entrega a domicilio para ampliar el alcance del producto y adaptarse a las necesidades de los clientes.

➤ **Marketing y ventas**

Para la publicidad de nuestro emprendimiento se utilizará las redes sociales como Facebook, Instagram y TikTok, subiendo fotos y vídeos de los productos dando a conocer a los clientes el contenido de esta bebida como ser sus nutrientes y beneficios que tienen para la salud.

➤ **Servicio posventa**

Aunque el producto es de consumo inmediato, se fomentará la fidelización del cliente mediante promociones, sugerencias de nuevos sabores y encuestas para mejorar la experiencia. La atención personalizada y el buen servicio serán claves para mantener la preferencia del público.

➤ **Infraestructura**

El emprendimiento contará con un pequeño local de producción equipado con los insumos necesarios, cumpliendo normas sanitarias. Se planifica también la implementación de un sistema de control de calidad básico para supervisar la frescura de los productos.

➤ **Desarrollo Tecnológico**

Usaremos equipos que nos permitan transformar los ingredientes naturales en un producto listo para el consumo, como ser licuadoras.

ANALISIS FODA

Oportunidades

- Aumentar el interés de las personas por consumir productos naturales y saludables.
- Acceso a ingredientes locales y frescos en mercados cercanos.
- Posibilidad de promocionar los mediante redes sociales.

Amenazas

- Aumento de precio de las frutas o vegetales por factores climáticos.
- Competencia de bebidas saludables ya posicionadas en el mercado.
- Dificultad para mantener la frescura del producto sin conservante.

Fortaleza

- Será un producto con ingredientes naturales y frescos, sin azúcar.
- Beneficioso para la salud, rico en vitaminas, minerales y antioxidantes.
- Bebida fácil de preparar y consumir.
- Los clientes podrán tomarse a cualquier hora en ayunas, antes de entrenar o incluso por la noche.

Debilidades

- Dificultad para conservar el producto sin refrigeración.
- Escasa infraestructura y equipamiento al inicio del emprendimiento.
- Falta de capacitación en marketing y finanzas.

Estrategias

Nuestro emprendimiento ofrece tres shots saludables de zanahoria, remolacha y naranja, ideales para las personas que buscan bienestar, energía y desintoxicar el cuerpo.

Se diferencian por ser un producto hecho a base de insumos frescos y naturales, sin azúcar ni conservantes.

CAPITULO 3

Plan Operativo

El lugar de producción será en el departamento de Santa Cruz de la Sierra, en una zona de fácil acceso y cerca de los proveedores de vegetales frescos. El espacio contará con un área de producción, almacenamiento, refrigeración y empaque de los productos, será del productor al consumidor, por lo q se hará en el momento exacto.

En esta producción ocuparemos la materia prima, para seleccionar y recepcionar los vegetales frescos.

Contaremos con una persona altamente capacitada para el lavado y la desinfección de los vegetales, y otra persona será la encargada de la limpieza de la planta de producción.

para preparar los shots saludables y obtener un jugo concentrado de los vegetales ocuparemos dos máquinas distintas un extractor y una licuadora para facilitar la venta rápida.

Contaremos con diferentes tipos de envases reciclables y así obtener la fácil distribución a los mercados o a los clientes directamente.

Contaremos con una distribución lineal y funcional, dónde una persona será la encargada de hacer llegar los shots saludables a su destino.

Se tendrá los envases etiquetados y refrigerados listos para ser distribuido.

Esto permite que el flujo sea continuo y así ir minimizando la contaminación y desperdicio del producto.

Se empleará el método de capacidad nominal y efectiva, considerando:

El tiempo de producción por lote, como también las horas disponibles de trabajo.

El rendimiento del personal será con capacidad y esfuerzo de cada uno de ellos, más o menos la capacidad máxima en venta será un estimado de 150 botellitas de 40 ml por día, operando en un turno de 4 horas.

El Costo unitario tendrá un estimado de Bs 4

El Precio de venta: Bs 8,00

Un Costo total o mensual de aproximado: como ser en Materia prima: Bs 3.000

Mano de obra: Bs 1400 (por cada uno)

Energía eléctrica y agua: Bs 500

Envases y etiquetas: Bs 2000

Total, aproximado: Bs 6.900 mensuales.

Los principales proveedores:

En este caso los vegetales del mercado mayoristas Abasto

Los envases y tapas: Empacar

los costos de inversión en maquinarias:

Licadoras: Bs 1.500

Refrigerador: Bs 2.500

Mesas: Bs 1.500

Acondicionamiento del local: Bs 3000

Total, inversión inicial aproximada: Bs 8500

✓ Normas de calidad del producto o servicio:

- El Uso de ingredientes 100% naturales y frescos.
- Cumplimiento de normas de higiene alimentaria.
- El Control de temperatura de almacenamiento (4°C).
- El Etiquetado con fecha de producción y vencimiento.
- Normas internas de limpieza y manipulación.
- Limpieza diaria de equipos, revisión semanal de extractores y refrigeradores.
- Reparación inmediata ante fallas técnicas o eléctricas.

✓ Seguros:

- Seguro contra incendios y el seguro de vida de los trabajadores.
- Seguro de responsabilidad civil por productos alimenticios.
- Seguro de salud y seguridad laboral para el personal.

CAPITULO 4

PLAN DE MARKETING

Mercado Objetivo o Target.

- **Estructura del producto o servicio**

Producto tangible: Shots líquidos saludables en envases reciclables de 40 ml.

Servicios complementarios: Delibera gratis a partir de la compra de 10 unidades.

- **¿Qué ofrece básicamente?**

Una bebida funcional que aporta energía, vitaminas y refuerza las defensas de forma natural.

- **¿Qué espera el cliente además de lo básico?**

Que el producto tenga buen sabor, sea natural, sin azúcar añadida, fácil de consumir y accesible en precio.

- **¿Qué logrará alcanzar con el tiempo?**

Fidelización del cliente con membresías, nuevos sabores, envases retornables y presencia en gimnasios, farmacias naturales y supermercados.

Análisis del producto

- **Atributos respecto al diseño**

Envase pequeño, ergonómico, transparente para mostrar el color natural del shots, etiqueta ecológica con colores vivos (verde, naranja, amarillo).

- **Calidad**

Alta calidad: ingredientes 100% naturales, sin conservantes ni colorantes, producidos bajo normas de higiene y refrigeración.

- **Marca**

VitalShots. - refleja vitalidad, energía y salud

- **Etiqueta**

Etiqueta de papel reciclado con logo, nombre del shot (“Vital shots”), ingredientes, fecha de producción.

➤ **Empaque**

Caja de cartón reciclado para 6 unidades o presentación individual con tapa hermética y sello de seguridad.

➤ **Servicio de apoyo**

Atención al cliente por WhatsApp y redes sociales, garantía de devolución si el producto no cumple con lo prometido, encuestas de satisfacción.

➤ **Cartera de productos**

Sí. Línea principal de shots funcionales y línea futura de jugos detox.

➤ **Líneas de productos**

Línea Inmunológica (con cúrcuma, limón y miel)

➤ **Profundidad**

Cada línea tiene 2 sabores diferentes, por lo tanto, 6 productos en total.

➤ **Ciclo de vida del producto**

Etapas de **introducción**, ya que es un producto nuevo en el mercado local que necesita promoción para ser conocido.

Análisis del Precio

➤ **Estrategia de precio**

Estrategia de **penetración de mercado**: precios accesibles para captar clientes y generar hábito de consumo.

➤ **Precio basado en el valor**

El cliente paga por un producto saludable, rápido y funcional. Se percibe como una alternativa práctica a los suplementos.

➤ **Precio basado en el costo**

Costo de producción unitario: Bs.4

Precio de venta: Bs.8.00

➤ **Precio basado en la competencia**

El precio promedio de jugos naturales o smoothies es entre 8 y 10 Bs., por lo que Bs. es competitivo.

➤ **Elasticidad del precio**

Demanda **elástica**, ya que el cliente puede optar por otras bebidas saludables si el precio sube demasiado.

➤ **Cálculo del precio**

Costo + margen del 100% =

4 Bs. + (4 Bs. × 1.00) = 8 Bs..

➤ **Política de modificación de precios**

Ajuste anual según inflación y costo de insumos.

➤ **Política de descuentos**

10% y Delivery gratis en compras por caja o membresías mensuales.

Delivery gratis dentro del cuarto anillo por la compra de 5 unidades en adelante.

➤ **Motivación del cliente**

Beneficios visibles, envases atractivos, promociones en redes, recomendación por influencers fitness y nutricionistas.

Análisis de la Promoción:

Comunicación

Campañas en redes sociales (Instagram, TikTok, Facebook), degustaciones en gimnasios y ferias saludables.

Mezcla promocional

Publicidad digital, relaciones públicas y eventos.

Publicidad

Videos cortos mostrando beneficios y testimonios.

Videos didácticos con personas al azar en las calles.

Promoción en ventas

2x1 en lanzamientos, códigos de descuento.

Relaciones públicas

Alianzas con nutricionistas, gimnasios, y tiendas naturales.

Marketing directo

WhatsApp Business con lista de difusión y delivery.

Venta personal

Demostraciones en puntos de venta y ferias.

Eventos y experiencias

“Día VitalShots” con degustaciones gratuitas.

Solo algunas

Publicidad digital, relaciones públicas y eventos.

Mensaje

“Activa tu energía natural con VitalShots. Salud concentrada en un solo sorbo.”

Medios

Redes sociales, influencers locales, carteles en gimnasios y cafeterías.

Presupuesto

Bs. 2,000 mensuales para redes, diseño y material impreso.

Evaluación

Encuestas, número de seguidores, ventas mensuales, participación en eventos.

Análisis de Plaza;

Canal de distribución

Mixto: directo e indirecto.

Canal directo

Venta por redes sociales, página web y delivery.

Canal indirecto

Distribución a tiendas naturales, cafés y gimnasios.

Evaluación de eficiencia

Control de inventario, tiempos de entrega y satisfacción del cliente.

CAPITULO 5

Plan de R.R.H.H

1. Personal Importante Requerido en el Área de Producción u Operaciones

Dado que es un negocio en etapa inicial con 5 socios, la estructura inicial puede ser **compacta**, aprovechando a los socios para roles clave y contratando personal de ejecución/operación para la producción diaria.

Categoría	Puesto Clave	Justificación para el inicio
Personal de Dirección	Socios Fundadores (5 personas)	Asumirán la Dirección General, Administrativa, Comercial, de Finanzas y de Producción/Operaciones. Un socio debe ser el Director de Operaciones/Producción.
Personal de Ejecución	Encargado(a) de Producción (1 persona)	Supervisa la preparación, calidad, inventario de insumos y limpieza. Reporta al Director de Operaciones (socio).
Personal de Operación	Asistente de Producción/Manipulador de Alimentos (1 o 2 personas)	Ejecuta las tareas de lavado, corte, extracción de jugo, envasado y etiquetado bajo la supervisión del Encargado.
Otro	Personal de Ventas/Distribución (2 persona)	Si la distribución es propia; encargado de las entregas y la relación inicial con los puntos de venta.

Total de Personal Inicial Externo Estimado: 4 a 5 personas (1 Encargado de Producción, 1-2 Asistentes, 1-2 de Ventas/Distribución).

2. Manual de Organización

Define la estructura formal de la empresa:

- **Misión:** Proporcionar al mercado boliviano shots de verduras frescos, innovadores y de alta calidad, contribuyendo a un estilo de vida más saludable.
- **Visión:** Ser la marca líder y referente nacional en bebidas funcionales y shots saludables, reconocida por su calidad, frescura y compromiso con el bienestar.
- **Valores:** Frescura, Calidad, Innovación, Trabajo en Equipo, Compromiso con la Salud.
- **Alcance:** Describe las áreas funcionales principales (Dirección/Gerencia, Producción/Operaciones, Comercial/Ventas, Finanzas/Administración).

3. Manual de Funciones del Personal Clave

Puesto	Funciones Clave (Resumen)	Perfil Requerido (Resumen)
Director de Operaciones (Socio)	Supervisar toda la cadena de suministro, calidad y producción. Control de costos operativos y eficiencia.	Experiencia en gestión de procesos, liderazgo, enfoque en calidad y resultados.
Encargado/a de Producción	Planificar la producción diaria, manejar inventarios (materia prima e insumos), asegurar la higiene y el control de calidad final del producto.	Experiencia comprobable en manipulación de alimentos, BPM (Buenas Prácticas de Manufactura), capacidad de supervisión.
Asistente/s de Producción	Lavado, desinfección y corte de verduras. Extracción del jugo. Envasado, etiquetado y empaquetado. Limpieza profunda del área y equipos.	Proactivo, detallista, compromiso con la higiene, resistencia física.

4. Análisis y Descripción de Cargos (Opcional - Recomendado)

Se formalizará la descripción de los cargos operativos (Encargado y Asistentes) detallando: Título, Jefe Inmediato, Misión del cargo, Tareas Principales, Indicadores de Desempeño y Requisitos de Formación/Experiencia.

5. Plan de Carrera

En el inicio, el plan será horizontal y por mérito.

- **Asistente de Producción:** Podría ascender a **Encargado de Producción** (por desempeño y capacitación).
- **Encargado de Producción:** Podría, a futuro, optar por la Gerencia de Planta o Logística, si la empresa crece.

6. Proceso de Gestión de Personal (Reclutamiento, Selección, Contratación, Inducción, Capacitación)

Fase	Descripción de la Actividad
Reclutamiento	Publicación de vacantes en redes sociales o plataformas de empleo bolivianas. Énfasis en la higiene y las Buenas Prácticas de Manufactura (BPM) .
Selección	Entrevistas a cargo del Director de Operaciones y el Gerente General. Aplicación de pruebas prácticas (ej. destreza en el manejo de verduras). Verificación de referencias laborales y de salud.
Contratación	Formalización del contrato laboral respetando la normativa boliviana (Ley General del Trabajo y decretos vigentes).
Inducción	Presentación formal a los 5 socios y al equipo. Entrega del Manual de Funciones y de Seguridad e Higiene. Recorrido por el área de producción y presentación de equipos.
Capacitación	Obligatoria: Manipulación Higiénica de Alimentos, Seguridad Industrial en el uso de extractores y equipos. Específica: Recetas exactas y procesos de calidad de los 3 shots.

7. Motivación al Personal (Incentivos y Comisiones)

- **Incentivos al Desempeño (No Socios):**
 - **Bono de Productividad:** Pequeño bono mensual por alcanzar objetivos de producción sin desperdicio (ej. mantener el desperdicio de materia prima por debajo del 5%).
 - **Bono de Higiene/Calidad:** Incentivo trimestral si no se presentan observaciones graves de salubridad o rechazos de producto por calidad.
 - **Reconocimiento:** "Empleado del Mes" con un pequeño incentivo o día libre adicional.
- **Comisiones (Personal de Ventas):**
 - Comisión por porcentaje de las ventas concretadas o por la captación de nuevos clientes mayoristas.

8. Sueldos y Salarios

Puesto	Salario Mensual (Monto Fijo)	Nota
Socios Fundadores (5)	Sin sueldo fijo al inicio (solo retiro de utilidades) o un monto simbólico por debajo del fijo. Los 5 socios no tendrán un sueldo fijo al inicio, si no un "haber" y que se formalicen los Bs 2.750 como un piso salarial para no socios.	Los socios trabajan por la rentabilidad y las utilidades.
Encargado/a de Producción	Bs 3.500 - Bs 4.000	Debe ser un sueldo superior al mínimo, dada la responsabilidad y el manejo de calidad.
Asistente/s de Producción	Bs 2.750 (Salario Mínimo Nacional)	Este es el monto base que mencionaste, en línea con el Salario Mínimo Nacional de Bolivia.
Personal de Ventas/Distribución	Bs 2.750 + Comisiones	Salario base más incentivos por resultados.

9. Seguridad e Higiene Personal

- **Uniforme Obligatorio:** Gorro/Red para el cabello, barbijo (mascarilla), guantes desechables (para manipulación de producto final), uniforme blanco/claro y botas/zapatos antideslizantes.
- **Protocolos Estrictos:** Lavado de manos documentado, desinfección de insumos y equipos (BPM).
- **Salud Ocupacional:** Certificados de salud actualizados (carnet sanitario en Bolivia).
- **Seguridad Industrial:** Capacitación en el uso seguro de equipos (licuadoras industriales, extractores) y manejo de cuchillos.

10. Evaluación de Desempeño

Se recomienda una evaluación de desempeño **trimestral** para el personal no socio durante el primer año.

Criterio	Ponderación	Descripción
Calidad de la Producción	40%	Cumplimiento exacto de recetas, control de merma y desperdicio, higiene del área.
Productividad	30%	Cumplimiento de las metas de producción en el tiempo establecido.
Trabajo en Equipo/Actitud	20%	Colaboración, iniciativa, resolución de problemas.
Cumplimiento de Normas	10%	Uso de EPP y cumplimiento de protocolos de seguridad e higiene.

CAPITULO 6

Plan de Finanzas

Estados financieros

Al ser un emprendimiento que acaba de empezar estos datos se proyectarán para el primer año.

Balance general (al inicio)

Concepto	Monto (Bs.)
Activos	
Efectivo	5,000
Equipos (licuadora, refrigerador, selladora)	8,500
Materia prima inicial	3,000
Total Activo	16,500
Pasivos	
Patrimonio (capital propio)	16500
Total Pasivo + Patrimonio	16,500

Estado de resultados (proyección mensual)

Concepto	Monto (Bs.)
Ventas (1,000 shots × 8 Bs.)	8,000
Costo de producción (1,000×4 Bs.)	4000
Margen Bruto	4,000
Gastos fijos (marketing, alquiler, luz, etc.)	2,500
Margen Neto	1,500 Bs./mes

Flujo de caja

Inversión inicial: 10,000 Bs.

Flujo operativo mensual: +1,500 Bs.

Flujo neto final: +1,000 Bs. /mes promedio.

Instrumentos financieros

TRMA: 10% anual

VAN: Positivo si el flujo supera la inversión inicial antes de 10 meses.

TIR: 20–25% anual.

Periodo de recuperación: 10 meses.

Punto de equilibrio:

Costos fijos (2,500) ÷ (Precio – Costo variable)

→ $2,500 \div (8 - 4) = 625$ Shots mensuales.

Riesgos financieros

- Aumento del precio de frutas o insumos.
- Baja demanda en temporada fría.
- Competencia de bebidas energéticas industriales.

- Problemas de conservación del producto.

CAPITULO 7

Plan Jurídico

- ¿Qué forma jurídica va a tomar su empresa?

La empresa adoptará la forma jurídica de Sociedad de Responsabilidad Limitada (S.R.L.), debido a que es una estructura adecuada para pequeños y medianos emprendimientos, en los cuales existe la participación de varios socios que desean limitar su responsabilidad al capital aportado.

- ¿Por qué elegiría la forma jurídica que va a tomar su empresa?

Se elige la forma jurídica de Sociedad de Responsabilidad Limitada (S.R.L.) porque ofrece seguridad y flexibilidad para los socios.

Cada uno responderá únicamente hasta el monto de su aporte, lo que reduce los riesgos financieros personales en caso de pérdidas o deudas.

Además, esta figura permite una administración más sencilla que una sociedad anónima y se adapta perfectamente a un emprendimiento en crecimiento, como el de los shots saludables, que todavía se encuentra en etapa de planificación.

La S.R.L. también facilita la toma de decisiones conjuntas, el reparto de utilidades de forma equitativa y el control compartido entre los socios fundadores.

- ¿Cuál será el nombre de la empresa?

El emprendimiento llevará el nombre de “VitalShot SRL”, el cual combina la idea de vitalidad y energía con la bebida saludable (shot).

Este nombre representa la misión del negocio: ofrecer productos naturales que aporten bienestar y vitalidad al cuerpo.

- ¿Cuál será el número de socios y sus respectivas aportaciones?

El emprendimiento estará conformado por cinco (5) socios fundadores, quienes realizarán aportes tanto económicos como en trabajo y conocimientos para el desarrollo del proyecto.

Dado que el negocio aún no ha iniciado, los montos de capital serán estimativos y estarán sujetos a ajuste en el momento de la constitución legal.

Tipos de aportes:

- Socio 1 Económico Aporte inicial para compra de insumos y materiales
- Socio 2 Económico Aporte para adquisición de equipos (licuadoras, envases, utensilios)
- Socio 3 Trabajo Responsable de la producción y control de calidad
- Socio 4 Trabajo Encargado del marketing y ventas
- Socio 5 Económico y gestión Aporte financiero parcial y gestión administrativa

Cada socio tendrá una participación equivalente al 20% del capital social total.

- ¿Ante qué organismos públicos debe inscribir su empresa?

Para constituirse legalmente en Bolivia, la empresa deberá realizar los siguientes registros:

1. Fundeempresa → Inscripción de la razón social “VitalShot SRL” y obtención del N° de matrícula de comercio.
 2. Servicio de Impuestos Nacionales (SIN) → Registro para obtener el Número de Identificación Tributaria (NIT) y definir el régimen tributario.
 3. Gobierno Autónomo Municipal → Trámite de la licencia de funcionamiento y patente municipal.
 4. Caja Nacional de Salud (CNS) → Afiliación para los empleados, en caso de contratar personal.
 5. Administradora de Fondos de Pensiones (AFP) → Registró para la seguridad social a largo plazo de los trabajadores.
 6. Ministerio de Trabajo → Inscripción como empleador y cumplimiento de normas laborales.
- ¿Cuales serán sus principales obligaciones fiscales?

Las principales obligaciones fiscales que tendrá VitalShot SRL una vez inicie operaciones serán las siguientes:

Inscribirse en el SIN y declarar impuestos de acuerdo con el régimen tributario correspondiente (probablemente el Régimen General o el Régimen Simplificado, dependiendo del nivel de ventas).

Declarar y pagar el IVA (Impuesto al Valor Agregado) por la venta de los productos.

Declarar el IUE (Impuesto sobre las Utilidades de las Empresas) anualmente.

Declarar y pagar el IT (Impuesto a las Transacciones) por cada operación comercial.

Emitir facturas legales por la venta de shots saludables.

Llevar libros contables actualizados, conforme a las normas del Servicio de Impuestos Nacionales.

Cumplir con los aportes sociales y laborales de los trabajadores (AFP, CNS y Ministerio de Trabajo).

RECOMENDACIONES. -

Se recomienda continuar fortaleciendo el emprendimiento “VitalShot SRL” mediante la implementación de estrategias que aseguren la sostenibilidad, calidad y posicionamiento del producto en el mercado. Para ello, es fundamental mantener un control riguroso en la selección de ingredientes naturales, así como en los procesos de higiene y manipulación, garantizando siempre un producto fresco, saludable y seguro para el consumidor.

Asimismo, se sugiere ampliar las campañas de promoción digital utilizando redes sociales, influencers locales y alianzas con gimnasios, nutricionistas y centros de bienestar, con el fin de llegar a un público más amplio y diversificado. También es recomendable evaluar periódicamente la aceptación de los diferentes sabores y desarrollar nuevas combinaciones funcionales que respondan a las necesidades del mercado actual, como productos energizantes, desintoxicantes o inmunológicos.

Se recomienda además fortalecer la capacitación del personal en temas de marketing, finanzas, servicio al cliente y buenas prácticas de manufactura (BPM), para garantizar un crecimiento ordenado y eficiente del emprendimiento. De igual manera, sería conveniente analizar la posibilidad de adquirir maquinaria adicional que optimice la producción y reduzca tiempos operativos.

Finalmente, se aconseja implementar un sistema de retroalimentación con los clientes para identificar mejoras, atender sugerencias y aumentar la fidelización, reforzando el compromiso de la empresa con la calidad y el bienestar de los consumidores.

Se concluye que el emprendimiento “VitalShot SRL” representa una propuesta innovadora dentro del mercado de bebidas saludables, ofreciendo un producto natural, nutritivo y accesible que responde a la creciente tendencia de consumo consciente y al interés de la población por mantener un estilo de vida más equilibrado.

A lo largo del análisis realizado se evidenció que existe un mercado potencial conformado principalmente por jóvenes y adultos interesados en mejorar su bienestar a través de alternativas prácticas y libres de conservantes. Asimismo, se identificó que los ingredientes utilizados —zanahoria, remolacha y jengibre— aportan beneficios significativos para el sistema inmunológico, lo cual incrementa el valor percibido del producto.

El estudio interno y externo permitió reconocer fortalezas importantes, como el uso de insumos naturales y el potencial de crecimiento en redes sociales, así como oportunidades relacionadas con la expansión del mercado saludable. Sin embargo, también se identificaron desafíos, entre ellos la conservación del producto, la competencia y las variaciones de precios en la materia prima, aspectos que deberán gestionarse con estrategias adecuadas.

Finalmente, se concluye que “VitalShot SRL” no solo tiene la capacidad de posicionarse como un emprendimiento rentable, sino también de generar un impacto positivo en los hábitos de consumo de la población. Este proyecto promueve la adopción de productos saludables y contribuye al fortalecimiento del bienestar general del consumidor, consolidándose como una alternativa confiable e innovadora en el mercado local.

CONCLUSIONES. -

Se concluye que el emprendimiento “VitalShot SRL” representa una propuesta innovadora dentro del mercado de bebidas saludables, ofreciendo un producto natural, nutritivo y accesible que responde a la creciente tendencia de consumo consciente y al interés de la población por mantener un estilo de vida más equilibrado.

A lo largo del análisis realizado se evidenció que existe un mercado potencial conformado principalmente por jóvenes y adultos interesados en mejorar su bienestar a través de alternativas prácticas y libres de conservantes. Asimismo, se identificó que los ingredientes utilizados —zanahoria, remolacha y jengibre— aportan beneficios significativos para el sistema inmunológico, lo cual incrementa el valor percibido del producto.

El estudio interno y externo permitió reconocer fortalezas importantes, como el uso de insumos naturales y el potencial de crecimiento en redes sociales, así como oportunidades relacionadas con la expansión del mercado saludable. Sin embargo, también se identificaron desafíos, entre ellos la conservación del producto, la competencia y las variaciones de precios en la materia prima, aspectos que deberán gestionarse con estrategias adecuadas.

Finalmente, se concluye que “VitalShot SRL” no solo tiene la capacidad de posicionarse como un emprendimiento rentable, sino también de generar un impacto positivo en los hábitos de consumo de la población. Este proyecto promueve la adopción de productos saludables y contribuye al fortalecimiento del bienestar general del consumidor, consolidándose como una alternativa confiable e innovadora en el mercado local.

BIBLIOGRAFIAS. -

- <https://www.dynamicgc.es/cadena-de-valor-porter/>
- <https://www.panasonic.com/mx/consumo/cooking-learn/recetas/shot-de-refuerzo-inmunologico-saludable.html>
- <https://alicia.concytec.gob.pe>
- Las imágenes fueron creadas con inteligencia artificial

ANEXOS. -



