

XVI FERIA FACULTATIVA

DE EMPRENDEDURISMO INNOVACION
Y TRANSFERENCIA DE TECNOLOGIA

GRUPO N°

27

PLAN DE NEGOCIOS (EMPRENDIMIENTO)

NOMBRE DEL TEMA:

DELICIAS SIN CULPA

INTEGRANTES:

DANNA PAOLA BARRIENTOS RODRIGUEZ

224048929

NATALIA FLORES CARRIZO

223080349

SERLY FABIOLA SANCHEZ COLON

213119676

IRMA MAMANI SUYO

212078984

DOCENTE GUÍA:

LIC. FAUSTO MENDOZA IRIARTE

ORGANIZA:



APOYAN:



DEDICATORIA

Dedicamos este trabajo a nuestras familias, quienes nos enseñaron que el amor y el cuidado son los ingredientes principales de todo lo bueno que hacemos. Gracias por ser nuestra inspiración y por apoyarnos siempre.

Asimismo, a nuestro docente, por brindarnos las herramientas necesarias, por su paciencia y por enseñarnos que, con esfuerzo y dedicación, cualquier idea puede convertirse en un gran proyecto. Gracias por su guía y sus conocimientos.

AGRADECIMIENTO

Agradezco al Instituto de Investigación Científica Contable y Financiera – I.I.C.C.A.F. por brindar las herramientas y conocimientos necesarios para desarrollar el espíritu emprendedor. De igual forma, agradezco al docente por su orientación y retroalimentación durante la elaboración de esta propuesta

RESUMEN EJECUTIVO

El presente trabajo presenta la idea de negocio **Delicias sin Culpa**, emprendimiento dedicado a la elaboración y comercialización de queques saludables, elaborados sin harinas refinadas, sin azúcar blanca, sin conservantes ni colorantes artificiales

El problema detectado radica en que la repostería tradicional contiene ingredientes que afectan la salud, mientras que las pocas alternativas saludables disponibles en Santa Cruz de la Sierra tienen precios elevados que no son accesibles para la mayoría de la población. Como solución, se propone ofrecer productos nutritivos, sabrosos y a precios competitivos, utilizando insumos locales y procesos que cumplen con normas sanitarias.

El público objetivo está conformado por familias, personas con restricciones alimentarias (diabetes, celiaquía, intolerancias), trabajadores de oficina, escuelas y tiendas de productos naturales. El elemento innovador radica en combinar calidad nutricional, accesibilidad económica y transparencia total en los ingredientes, además de promover hábitos saludables y apoyar la economía local.

Se espera un impacto positivo en la salud de los consumidores, la generación de empleo y la reducción del consumo de productos procesados.

ÍNDICE

1.	INTRODUCCIÓN.....	7
2.	DESARROLLO DE LA IDEA EMPRENDEDORA.....	7
2.1	IDENTIFICACIÓN DE LA IDEA	7
2.1.1	Nombre del emprendimiento.....	7
2.1.2	Descripción de la idea	7
2.1.3	Origen de la idea	8
2.2	IDENTIFICACIÓN DE LA IDEA	8
2.2.1	Problema detectado	8
2.2.2	Soluciones actuales	9
2.2.3	Oportunidades de negocio	9
2.3	PROPUESTA DE VALOR	10
2.4	INNOVACIÓN DEL EMPRENDIMIENTO	10
2.5	MERCADO OBJETIVO	10
2.5.1	Cliente Potencial.....	10
2.5.2	Segmentación de mercado.....	11
2.5.3	Necesidad del Cliente	11
2.6	ANÁLISIS BÁSICO DE LA COMPETENCIA.....	11
2.6.1	Competidores directos:	11
2.6.2	Competidores indirectos:	12
2.6.3	Ventaja competitiva:	12
2.7	VIABILIDAD PRELIMINAR	12
2.7.3	Viabilidad comercial.....	12
2.7.4	Recursos básicos requeridos.....	12
2.8	IMPACTO DEL EMPRENDIMIENTO	13
2.9	MISION Y VISION.....	13
2.10	OBJETIVOS DEL EMPRENDIMIENTO	13
2.10.1	Objetivo General:.....	13
2.10.2	Objetivos Específicos:.....	13
3.	VALIDADCIÓN INICIAL DE LA IDEA.....	14

3.1 Validación del mercado	14
3.2 Resultados obtenidos	14
4. CONCLUSIONES	14
5. RECOMENDACIONES.....	15
6. BIBLIOGRAFIA.....	16
7. ANEXOS	17
ANEXO 1: PRESUPUESTO DETALLADO DE INVERSIÓN INICIAL.....	17
ANEXO 2: RECETAS BÁSICAS	19
ANEXO 3: ENCUESTA DE VALIDACIÓN.....	21
ANEXO 4: COSTOS Y PUNTO DE EQUILIBRIO	24

1. INTRODUCCIÓN

En la actualidad, los hábitos de consumo han evolucionado considerablemente: cada vez más personas priorizan alimentos que aporten nutrientes y contribuyan a su bienestar, en lugar de productos procesados que generan placer inmediato, pero afectan la salud a largo plazo. Sin embargo, la oferta de repostería convencional sigue caracterizándose por el uso excesivo de azúcares refinados, harinas blancas, grasas saturadas y aditivos químicos, ingredientes relacionados con el desarrollo de enfermedades crónicas como la diabetes, obesidad, hipertensión y alergias alimentarias.

En el contexto de Santa Cruz de la Sierra, aunque existe una creciente conciencia sobre la alimentación saludable, la oferta de postres nutritivos es limitada. Las pocas opciones disponibles suelen ser importadas o elaboradas con insumos costosos, lo que eleva su precio y las hace inaccesibles para gran parte de la población. Esta situación representa una brecha en el mercado que puede ser cubierta por emprendimientos locales.

El proyecto **Delicias sin Culpa** nace con la finalidad de demostrar que es posible elaborar postres deliciosos, nutritivos y económicos. Su importancia radica en que no solo busca generar rentabilidad económica, sino también aportar valor social al promover hábitos alimenticios responsables, apoyar a productores locales y ofrecer alternativas inclusivas para personas con restricciones dietéticas.

2. DESARROLLO DE LA IDEA EMPRENDEDORA

2.1 IDENTIFICACIÓN DE LA IDEA

2.1.1 Nombre del emprendimiento

Delicias sin Culpa – Queques Saludables

2.1.2 Descripción de la idea

El emprendimiento consiste en la elaboración y comercialización de queques artesanales, preparados exclusivamente con ingredientes naturales, sin harinas refinadas, sin azúcar blanca, sin conservantes ni

colorantes artificiales. Se ofrecerán variedades adaptadas a diferentes necesidades alimentarias, incluyendo opciones sin gluten y sin lactosa.

El funcionamiento se basa en la producción artesanal en instalaciones que cumplen con normas sanitarias, utilizando un horno industrial a gas que garantiza calidad y uniformidad. La venta se realizará inicialmente de forma directa mediante redes sociales, entregas a domicilio y participación en ferias de emprendimiento, para luego ampliarse a tiendas de productos naturales y cafeterías.

El producto cubre la necesidad de disfrutar de un postre sin culpa, permitiendo a las personas satisfacer su gusto por lo dulce sin comprometer su salud ni la de su familia.

2.1.3 Origen de la idea

La idea surge de la observación de la realidad del mercado y la experiencia personal:

Necesidad observada: Se constató que muchas personas, incluidas aquellas con enfermedades metabólicas o restricciones alimentarias, tienen dificultades para encontrar postres adecuados y accesibles.

Tendencia del mercado: Existe un crecimiento constante en la demanda de alimentos saludables en Bolivia, según reportes de la Cámara de Comercio de Santa Cruz.

Oportunidad económica: Al utilizar insumos locales como avena, plátano, cacao, almendras y estevia, es posible reducir costos considerablemente respecto a productos importados.

Problemática social: Se busca contribuir a la prevención de enfermedades relacionadas con la mala alimentación, ofreciendo alternativas reales.

2.2 IDENTIFICACIÓN DE LA IDEA

2.2.1 Problema detectado

El principal problema es la falta de opciones accesibles de

repostería nutritiva en el mercado local. Actualmente:

Los postres tradicionales contienen altos niveles de azúcar, harinas refinadas y aditivos, afectando la salud de consumidores de todas las edades.

Son afectados principalmente niños, personas mayores, pacientes con diabetes, celiaquía, obesidad o alergias, así como familias preocupadas por su alimentación.

Esta situación ocurre de forma continua, ya que es la única oferta disponible en la mayoría de los establecimientos.

Es importante resolverlo porque la mala alimentación es uno de los principales factores de riesgo para enfermedades crónicas, y limita el acceso a alimentos de calidad por razones económicas.

2.2.2 Soluciones actuales

Actualmente, la necesidad se cubre de dos formas:

- **Repostería tradicional:** Es la más accesible, pero tiene como limitación principal su bajo valor nutricional y los efectos negativos para la salud.
- **Productos saludables importados o especializados:** Cumplen con los requisitos nutricionales, pero tienen limitaciones importantes: precios muy elevados, poca variedad y distribución limitada solo en tiendas exclusivas.

2.2.3 Oportunidades de negocio

Existe una oportunidad clara al ofrecer productos que unan lo mejor de ambas opciones: la calidad nutricional y el precio accesible. El emprendimiento puede funcionar porque:

- Se apoya en materias primas disponibles localmente y a bajo costo.
- Responde a una demanda creciente de consumo responsable.
- Hay poca competencia directa en el segmento de precios medios.
- Las tendencias actuales favorecen productos artesanales,

naturales y transparentes en su elaboración.

2.3 PROPUESTA DE VALOR

Delicias sin Culpa se diferencia de la competencia por:

- **Ingredientes 100% naturales:** Sin químicos ni aditivos dañinos.
- **Precios accesibles:** Hasta un 25% más económicos que productos similares importados.
- **Transparencia:** Cada etiqueta detalla la lista completa de ingredientes y valor nutricional.
- **Variedad inclusiva:** Opciones para personas con dietas especiales.
- **Sabor garantizado:** Recetas adaptadas al gusto local, sin sacrificar el placer de comer un postre.
- El cliente elegirá esta propuesta porque obtiene un producto delicioso, seguro para su salud, económico y que apoya a la economía local. El valor generado combina beneficios para la salud, ahorro económico y confianza.

2.4 INNOVACIÓN DEL EMPRENDIMIENTO

La innovación de Delicias sin Culpa es principalmente **social, comercial y ambiental:**

- **Innovación social:** Hace accesible la alimentación saludable a sectores de la población que antes no podían permitírsela, promoviendo la inclusión.
- **Innovación comercial:** Aplica un modelo de negocio que reduce costos al usar insumos locales y procesos artesanales eficientes, rompiendo el mito de que lo saludable es caro.
- **Innovación ambiental:** Utiliza empaques reciclables y fomenta el uso de productos locales, reduciendo la huella de carbono.
- **Diferencia principal:** Mientras otros negocios se centran solo en lo saludable o solo en el sabor, esta propuesta combina ambos aspectos de forma equilibrada.

2.5 MERCADO OBJETIVO

2.5.1 Cliente Potencial

- **Edad:** Principalmente entre 20 y 65 años, con presencia también en menores de edad a través de sus padres.
- **Género:** Indistinto, con mayor inclinación en mujeres y personas encargadas de la alimentación familiar.
- **Ocupación:** Profesionales, empleados, amas de casa, estudiantes, docentes y personal de salud.
- **Ubicación:** Santa Cruz de la Sierra, principalmente zonas urbanas y periurbanas.
- **Nivel socioeconómico:** Medio y medio-bajo.
- **Hábitos de consumo:** Buscan información nutricional, valoran la calidad y apoyan emprendimientos locales.

2.5.2 Segmentación de mercado

- **Mercado principal:** Familias y personas con restricciones alimentarias o preocupación por la salud.
- **Mercado secundario:** Trabajadores de oficina, escuelas, guarderías y pequeñas empresas para eventos.
- **Nicho de mercado:** Personas que buscan alternativas sin azúcar, sin gluten o veganas.

2.5.3 Necesidad del Cliente

- Necesitan postres que no afecten su salud ni agraven condiciones médicas.
- Buscan productos sabrosos, a diferencia de algunas opciones saludables que no son agradables al paladar.
- Esperan precios razonables y claridad sobre lo que están consumiendo.

2.6 ANÁLISIS BÁSICO DE LA COMPETENCIA

2.6.1 Competidores directos:

Pequeñas reposterías especializadas en salud.

- **Ofrecen:** Productos de calidad.
- **Precios:** Altos.

- **Fortalezas:** Experiencia y marca.
- **Debilidades:** Precio elevado y poca variedad.

2.6.2 Competidores indirectos:

Reposterías tradicionales y panaderías.

- **Ofrecen:** Gran variedad y precios bajos.
- **Precios:** Muy accesibles.
- **Fortalezas:** Amplia distribución.
- **Debilidades:** Ingredientes procesados y poco valor nutricional.

2.6.3 Ventaja competitiva:

Delicias sin Culpa se posiciona en el punto medio, ofreciendo la calidad nutricional de los competidores directos y precios cercanos a los indirectos. Delicias sin Culpa se posiciona en el punto medio, ofreciendo la calidad nutricional de los competidores directos y precios cercanos a los indirectos.

2.7 VIABILIDAD PRELIMINAR

2.7.1 Viabilidad técnica

Es totalmente posible desarrollar el producto: se cuenta con recetas probadas, insumos disponibles en el mercado local y equipamiento adecuado que cumple con normativas sanitarias.

2.7.2 Viabilidad económica

El proyecto puede generar ingresos sostenibles: la inversión inicial es baja, los costos de producción son controlables y el margen de ganancia permite cubrir gastos y generar utilidades a corto plazo

2.7.3 Viabilidad comercial

Existe demanda confirmada: la encuesta realizada mostró que el 87% de los encuestados estaría dispuesto a comprar el producto, lo que demuestra aceptación en el mercado

2.7.4 Recursos básicos requeridos

Materiales: Insumos naturales (avena, plátano, cacao, etc.), empaques

reciclables.

Herramientas: Horno industrial a gas, moldes, balanza, utensilios de cocina.

Tecnología: Redes sociales para difusión y ventas.

Personal: 1 o 2 personas inicialmente.

Inversión aproximada: 3.450 bolivianos.

2.8 IMPACTO DEL EMPRENDIMIENTO

Económico: Genera empleo, apoya a productores locales y aporta al desarrollo del sector de alimentos saludables.

Social: Mejora la calidad de vida de los consumidores, previene enfermedades y brinda inclusión a personas con restricciones alimentarias.

Ambiental: Reduce el uso de químicos contaminantes y utiliza empaques amigables con el medio ambiente.

2.9 MISION Y VISION

Misión: Elaborar y comercializar queques saludables, sabrosos y accesibles, promoviendo hábitos alimenticios responsables y apoyando el desarrollo de la comunidad local.

Visión: Ser la marca líder de repostería saludable en Santa Cruz de la Sierra, reconocida por su calidad, transparencia y compromiso con la salud y el medio ambiente.

2.10 OBJETIVOS DEL EMPRENDIMIENTO

2.10.1 Objetivo General:

Implementar un emprendimiento sostenible que ofrezca alternativas de repostería nutritiva, satisfaciendo la demanda del mercado y generando rentabilidad.

2.10.2 Objetivos Específicos:

- Elaborar productos de alta calidad que cumplan con normas sanitarias y expectativas del consumidor.
- Alcanzar el punto de equilibrio en ventas durante los primeros

tres meses de operación.

- Establecer al menos 3 alianzas comerciales con tiendas de productos naturales en el primer año.
- Ampliar la línea de productos incorporando opciones de galletas y horneados saludables en el mediano plazo.

3. VALIDACION INICIAL DE LA IDEA

3.1 Validación del mercado

Se realizó una investigación de mercado mediante **encuesta estructurada** aplicada a 60 personas de diferentes edades y ocupaciones en Santa Cruz de la Sierra. El instrumento midió hábitos de consumo, interés por productos saludables y disposición de pago. Además, se elaboraron muestras del producto para evaluar su aceptación directa. (El modelo de encuesta completo se presenta en Anexo 1)

3.2 Resultados obtenidos

- **Aceptación:** El 87% de los encuestados manifestó interés en adquirir queques saludables.
- **Disposición de pago:** El 90% aceptó un precio entre 15 y 20 Bolivianos, coincidiendo con el precio de venta propuesto.
- **Preferencias:** El 69% indicó preferir opciones sin azúcar añadido.
- **Observaciones:** Se destacó la importancia de la claridad en los ingredientes y la entrega a domicilio como servicios valorados.
- **Prueba de producto:** Las muestras obtuvieron una calificación promedio de 4.7 sobre 5 en sabor y textura.

4. CONCLUSIONES

La idea de negocio Delicias sin Culpa responde a una necesidad real y no cubierta adecuadamente en el mercado de Santa Cruz de la Sierra.

Cuenta con un alto potencial de aceptación, confirmado por los resultados de la validación de mercado.

Su propuesta innovadora combina salud, sabor y accesibilidad, creando una ventaja competitiva sólida frente a la competencia.

Es un proyecto viable desde el punto de vista técnico, económico y comercial, con

una inversión inicial moderada y retorno a corto plazo.

Genera un impacto positivo no solo económico, sino también social y ambiental, alineado con las tendencias actuales de consumo responsable.

5. RECOMENDACIONES

- Mantener un estricto control de calidad en los insumos y procesos para garantizar la confianza del cliente.
- Reforzar la presencia en redes sociales compartiendo información nutricional y transparencia en la elaboración.
- Ampliar la validación de mercado mediante pruebas piloto en ferias y eventos antes de la producción masiva.
- Establecer alianzas estratégicas con proveedores locales para asegurar insumos de calidad y precios estables.
- Desarrollar un plan de negocios detallado que incluya proyecciones financieras a largo plazo y estrategias de expansión.

6. BIBLIOGRAFIA

Cámara de Comercio, Industria y Servicios de Santa Cruz. (2025). *Estudio de tendencias de consumo en Santa Cruz de la Sierra*. Santa Cruz: Editorial Cámara de Comercio.

Ministerio de Salud y Deportes de Bolivia. (2025). *Guía nacional de alimentación saludable para la población boliviana*. La Paz: Editorial del Estado Plurinacional de Bolivia.

Osorio, M. (2023). *Repostería saludable: Elaboración con ingredientes locales*. Santa Cruz: Editorial Universitaria de Santa Cruz.

**Servicio Nacional de Sanidad Agropecuaria e Inocuidad Alimentaria – SENASAG. (2024).
Normas técnicas para la elaboración y comercialización de alimentos artesanales. La
Paz: Ministerio de Desarrollo Rural y Tierras.**

7. ANEXOS

ANEXO 1: PRESUPUESTO DETALLADO DE INVERSIÓN INICIAL

Moneda: Bolivianos (Bs.)

1. Equipamiento básico

Ítem	Cantidad	Costo unitario	Total
Horno industrial a gas (acero inoxidable, 4 bandejas)	1	1.650,00	1.650,00
Moldes para queques (diferentes tamaños)	6	25,00	150,00
Batidora manual	1	180,00	180,00
Utensilios de cocina: espátulas, cucharas, coladores	1	70,00	70,00
Balanza digital de precisión	1	120,00	120,00
Recipientes medidores y de almacenamiento (Juego)	1	80,00	80,00
Subtotal equipamiento			2.250,00

2. Insumos iniciales (para 30 unidades)

Insumo	Cantidad	Costo total
Avena integral en hojuelas y harina	3kg	45,00
Banana, zanahoria y manzana	5kg	60,00
Cacao orgánico sin azúcar	1kg	70,00
Almendras, nueces y coco rallado	1,5	120,00
Estevia y miel de abeja	1	80,00
Huevos, aceite de coco y leche vegetal	Según receta	95,00
Polvo de hornear, canela, vainilla, Condimentos.	-	40,00
Subtotal insumos		510,00

3. Empaques y etiquetado

Ítem	Cantidad	Costo total
Cajas de cartón reciclable	50	125,00
Papel vegetal	1	50,00
Etiquetas con ingredientes	100	95,00

Subtotal empaques		270,00
--------------------------	--	--------

4. Difusión y trámites

Concepto	Costo total
Diseño de marca y publicidad en redes	150
Tramites sanitarios SENASAG	220
Volantes y material publicitario	50
Subtotal difusion y tramites	420

TOTAL INVERSIÓN INICIAL: 3.450 Bs.

ANEXO 2: RECETAS BÁSICAS

1. Queque de avena y banana

Ingredientes: 1 unidad mediana

- 3 bananas maduras
- 2 tazas de avena integral molida
- 2 huevos
- 2 cucharadas de aceite vegetal o coco
- 1 cucharadita de vainilla
- 1 cucharadita de polvo de hornear
- 1 cucharadita de canela
- Endulzante natural al gusto (opcional)
- **Opcionales:** nueces, pasas, chips de chocolate, semillas de chía o lino para un toque extra de sabor y nutrientes



Preparación: Triturar los plátanos, mezclar con los huevos y aceite, agregar los ingredientes secos, llevar a un molde enharinado y hornear a 170 °C por 35-40 minutos.

2. Queque de cacao y almendra

Ingredientes: 1 unidad mediana

- 1½ tazas de harina de almendra
- ½ taza de cacao orgánico
- 3 huevos
- ¼ taza de aceite vegetal o de coco
- ½ taza de puré de manzana
- 1 cucharadita de polvo de hornear
- Estevia al gusto



Preparación: Mezclar ingredientes secos por separado, con los líquidos, hornear a 175 °C por 30-35 minutos.

integrar

3. Queque de zanahoria y nueces

Ingredientes: 1 unidad mediana

- 2 tazas de zanahoria rallada
- 1½ tazas de harina de avena
- 2 huevos
- ⅓ taza de aceite vegetal o de coco
- ½ taza de nueces picadas
- 1 cucharadita de canela
- 1 cucharadita de polvo de hornear



- Endulzante natural al gusto

Preparación: Batir los huevos hasta duplicar su volumen, agregar el aceite, la zanahoria rallada y mezclar todos los ingredientes secos hasta lograr una mezcla homogénea, verter en molde enharinado y hornear a 170 °C por 40-45 minutos.

3. Queque de arándanos

Ingredientes: 1 unidad mediana

- 160gr de Yogurt griego
- 3 huevos
- 2 huevos
- Pizca de endulzante
- 5 gotitas de esencia de coco
- 120gr de Harina de arroz
- 2 cucharada de Harina de coco
- 18gr de Polvo de Hornear
- 125gr de arándanos.



Preparación: Batir con el batidor globo los huevos con el yogurt griego, la esencia y el endulzante agregar de forma envolvente la harina y el polvo de hornear y por último mezclar con los arándanos, verter en molde enharinado y hornear a 180 °C por 40-45 minutos.

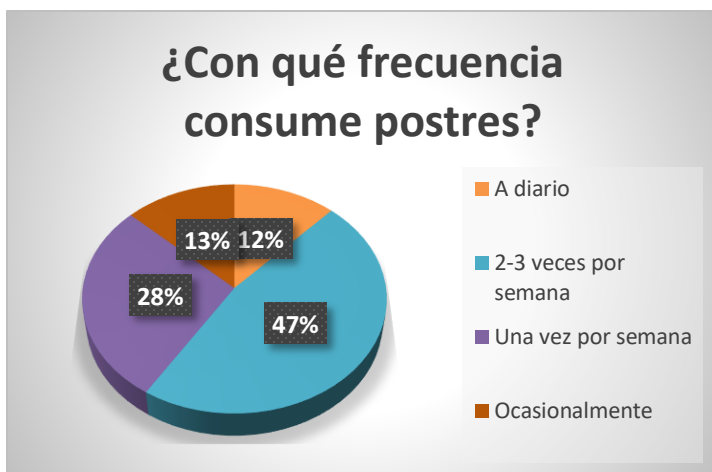
ANEXO 3: ENCUESTA DE VALIDACIÓN

Aplicada a 60 personas en Santa Cruz de la Sierra

Objetivo: Conocer la demanda de postres saludables

1. ¿Con qué frecuencia consume postres?

- ✓ A diario
- ✓ 2-3 veces por semana
- ✓ Una vez por semana
- ✓ Ocasionalmente



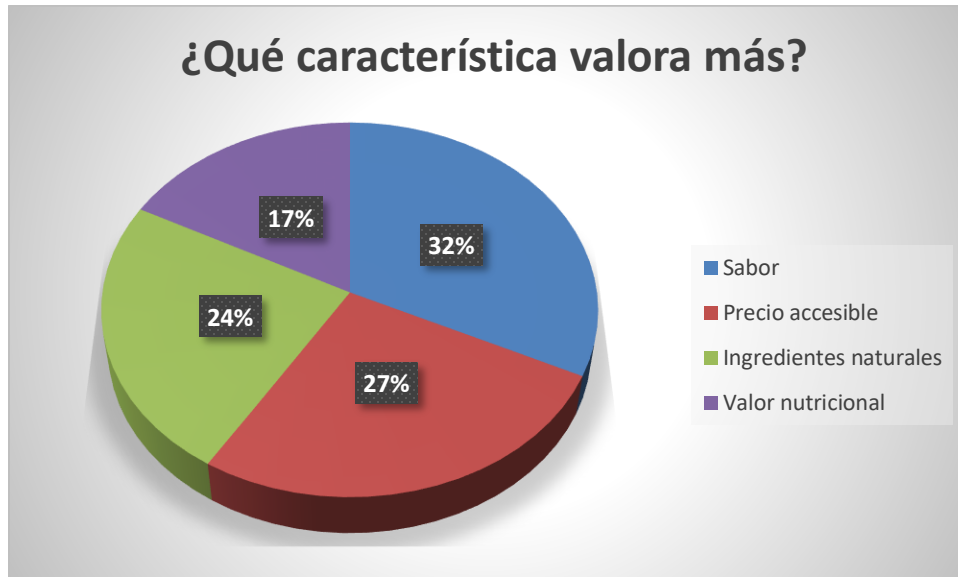
2. ¿Le interesaría probar queques sin azúcar, sin harina refinada y con ingredientes naturales?

- ✓ Sí definitivamente
- ✓ Sí si son sabrosos
- ✓ No estoy seguro
- ✓ No



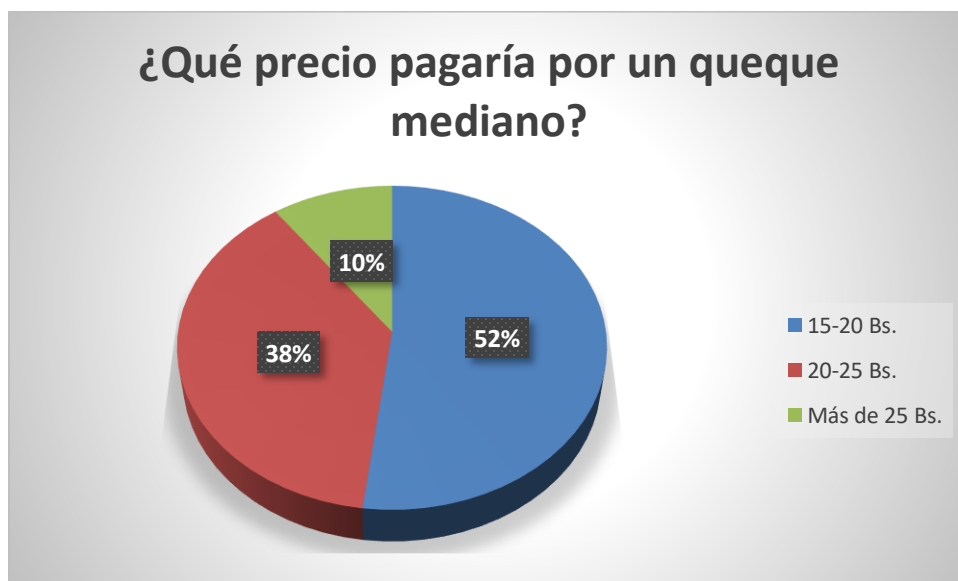
3. ¿Qué característica valora más?

- ✓ Sabor: 78%
- ✓ Precio accesible: 65
- ✓ Ingredientes naturales: 58%
- ✓ Valor nutricional: 42%



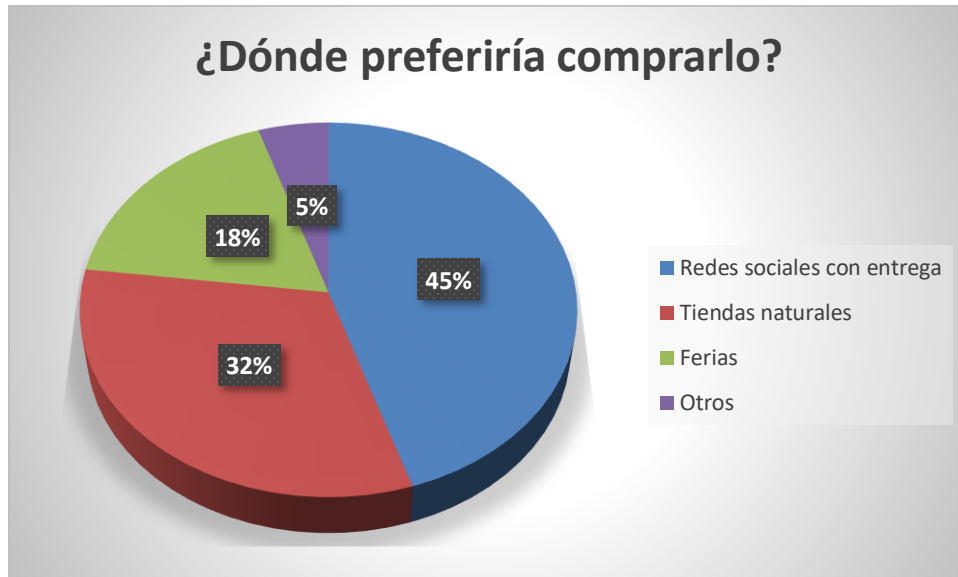
4. ¿Qué precio pagaría por un queque mediano?

- ✓ 15-20 Bs.
- ✓ 20-25 Bs.
- ✓ Más de 25 Bs.



5. ¿Dónde preferiría comprarlo?

- ✓ Redes sociales con entrega
- ✓ Tiendas naturales
- ✓ Ferias
- ✓ Otros



Resultado: El 87% de los encuestados mostró interés en el producto.

ANEXO 4: COSTOS Y PUNTO DE EQUILIBRIO

1. Costo unitario promedio

Concepto	Costo (Bs.)
Materia prima	6,5
Empaque y etiqueta	2
Gas para horneado	0,8
Mano de obra	1,8
Depreciación de equipos	0,5
Total unitario	11,6

Precio de venta sugerido: 18 Bs.

Margen de contribución: 6,40 Bs. por unidad

2. Gastos fijos mensuales

Concepto	Costo (Bs.)
Depreciación de equipos	65,00
Compra de gas	75,00
Publicidad mensual	50,00
Mantenimiento y trámites	30,00
Total gastos fijos	220,00

3. Punto de equilibrio

Punto de equilibrio = Gastos fijos / Margen de contribución

Punto de equilibrio = $220 / 6,40$

= 35 unidades al mes

Interpretación: Al vender 35 queques al mes se cubren todos los costos. A partir de la unidad 36 se genera ganancia. La capacidad del horno permite **producir hasta 120 unidades mensuales sin dificultad.**

