

EMPRENDIMIENTO PARA COMBATIR LA INFLACIÓN EN LOS ALIMENTOS A TRAVÉS DE LA FABRICACIÓN Y VENTA DE PRODUCTOS ARTESANALES DE PANADERÍA Y PASTERÍA, CON CALIDAD Y A PRECIOS ACCESIBLES.

RESUMEN

PROBLEMA A RESOLVER: varios establecimientos ofrecen productos de panadería y pastelería, cuyo acceso es limitado debido a lo costosos que son dichos productos, por ello se presencian colas en los establecimientos que venden a precios accesibles, y que generalmente producen en poca cantidad, por tal motivo se quiere satisfacer esta demanda de consumo, y al mismo tiempo combatir la especulación en los precios de los alimentos de consumo final.

JUSTIFICACIÓN: en la lucha por contrarrestar de alguna forma los efectos generados por la guerra económica, se presenta la oportunidad de ofrecer un poco de bienestar que permita satisfacer la necesidad de alimentarse o de satisfacer un deseo de consumo, a través de una propuesta de productos sanos, con ingredientes frescos, que sean accesibles económicamente para la comunidad.

OBJETIVO GENERAL: Satisfacer la demanda de productos de consumo final de panadería y pastelería a precios accesibles, en la Parroquia San Juan del Municipio Libertador, de la ciudad de Caracas.

METODOLOGÍA: Se aplica el método descriptivo con la intención de identificar con claridad la población afectada y la situación actual del entorno. A su vez se aplica el método explicativo con la finalidad de dar a conocer la problemática existente y el nivel de alcance.

RESULTADOS ESPERADOS: Con la elaboración y venta constante de los productos se espera lograr satisfacer la demanda de la población más afectada por la guerra económica, los más vulnerables.

DESARROLLO DEL PROYECTO

RESPONSABLE: Antonio García, estudiante de Economía de la Universidad Central de Venezuela, con curso de panadería y pastelería de la Escuela de Artes y Oficios del Ministerio del Poder Popular para la Educación.

UBICACIÓN GEOGRÁFICA: Parroquia San Juan del Municipio libertador, Distrito Capital.

Planteamiento del Problema: las panaderías de la parroquia San Juan cuentan con facilidades para la adquisición de materia prima a precios regulados, pero en el proceso productivo generalmente se les agrega valor al utilizar ingredientes adicionales que les permite obtener un producto más elaborado.

El problema se presenta al no cubrirse la demanda de productos a bajos precios (sin valor agregado), debido a que la oferta se enfoca en los productos con mayores costos de producción, con los que obtienen mayores ganancias.

Actualmente se mantienen sin cubrir esa demanda, sumada a la necesidad de consumir otros productos a precios accesibles como dulces, aperitivos, tortas, entre otros.

Antecedentes: Según censo realizado en el año 2017, por 12 consejos comunales miembros de La Mesa del Pan de la parroquia San Juan, a través de un plan de abastecimiento entre los consejos comunales y varias panaderías de la parroquia, se determinó que alrededor de 3.500 personas se beneficiaban con la compra de pan.

A través del convenio “**La mesa del Pan**” se pudo llevar el pan a cada casa a precios accesibles y se pudo cubrir la demanda de pan regulado, pero dicha distribución no pudo mantenerse en el tiempo, debido a que la inflación provocó que se hiciera costoso comprar y trasladar el pan hasta las zonas beneficiadas.

Justificación: se presenta la oportunidad de ofrecer un poco de bienestar que permita satisfacer la necesidad de alimentarse o de satisfacer un deseo de consumo, a través de una propuesta de productos sanos, con ingredientes frescos, que sean accesibles económicamente para la comunidad.

Objetivo General: Satisfacer la demanda de productos de consumo final de panadería y pastelería a precios accesibles, en la Parroquia San Juan del Municipio Libertador.

Objetivos Específicos:

1. Elaborar y ofrecer productos utilizando ingredientes de calidad y con el mínimo costo.
2. Incrementar, de forma progresiva, la variedad de productos a través de técnicas de cocina innovadoras, manteniendo la presentación y sabores artesanales.
3. Ofrecer diferentes opciones de venta que permitan al consumidor adquirir los productos a través de las herramientas digitales.

Metodología:

Diseño de la Investigación:

- a) Documental: debido a la información base para el planteamiento y estudio tanto de la problemática como de las alternativas ofrecidas para su posible solución.
- b) Experimental: se recaba información directamente de los afectados, tanto de los consumidores como de los oferentes para comprender la magnitud o alcance de la crisis, directamente de la fuente.

Nivel de la Investigación:

- a) Descriptivo: con la intención de identificar con claridad la población afectada y la situación actual del entorno.
- b) Explicativo con la finalidad de dar a conocer la problemática existente y el nivel de alcance.

Población y Muestra:

Los productos van dirigidos a mujeres y hombres de doce años hasta los 60 años, conformados por los estratos sociales del I, II y III que componen un 33% de la sociedad y del estrato social IV que compone el 53%, se considera como consumidor de los productos a toda persona con capacidad de pago que desee disfrutar de las ofertas.

Público Meta: Se estima alcanzar específicamente a la población residente de la parroquia San Juan de Caracas, compuestos de la siguiente manera:

- a) Los estudiantes de las escuelas cercanas a la ubicación física, comprendido por niños entre 10 y 15 años, que disponen de su mesada y cursantes de la primera etapa escolar.
- b) Residentes de la parroquia que se dirigen a diario a hacer sus labores y diligencias personales, y que deseen probar uno de los productos ofrecidos.
- c) Usuarios del metro que se dirigen a sus actividades cotidianas.
- d) Conductores que transitan a diarios por la avenida San Martín.
- e) Personas que realicen eventos especiales y necesiten pedidos al mayor, vía web, telefónica o en persona.
- f) Personas que quieran acompañar un café con un dulce o aperitivo.

Cronograma de Actividades:

- 1.1 A través de procesos constantes de revisión de precios se garantizará la selección más adecuada para mantener los costos bajos.
- 1.2 Se tomará en cuenta la producción de temporada, como la temporada de alguna fruta para incrementar la oferta de algún producto.
- 1.3 En los primeros 3 meses se conocerán las preferencias de los consumidores para ajustar así las capacidades de producción.
- 2.1 Se cuenta con una constante formación en las técnicas de cocina a través de cursos y talleres de formación.
- 2.2 Se tomarán en cuenta los primeros 3 meses para conocer los gustos de los consumidores y ajustarlos a las técnicas de cocina.
- 2.3 En el transcurso de los 3 primeros meses, se irán incorporando nuevos productos que se ajusten a las necesidades de los consumidores.
- 3.1 Se tomarán en cuenta las diferentes herramientas digitales para la difusión de los productos a ofrecer.
- 3.2 a través de los eventos gastronómicos se darán a conocer los diferentes productos disponibles.
- 3.3 Se tomarán en cuenta las temporadas festivas para ofrecer combos promocionales, como se aplicará dentro de un mes un combo escolar.

Resultados Esperados: Con la elaboración y venta constante de los productos se espera lograr satisfacer la demanda en varias etapas:

- 1. **Primera etapa:** la comunidad residente conformada principalmente por el consejo comunal Vencedores de San Juan.
- 2. **Segunda etapa:** los residentes del Barrio el Guarataro.
- 3. **Tercera etapa:** los residentes y no residentes de la Av. José Ángel Lamas y la Av. San Martín.

4. **Cuarta etapa:** usuarios de las redes sociales interesados en conocer los productos ofrecidos.

Se espera que los productos sean adquiridos por personas que necesitan un desayuno exprés por la falta de tiempo para prepararlo, quienes necesiten un aperitivo para reponer energías físicas o mentales gastadas, quienes necesiten de un dulce o un aperitivo para acompañar un café, quienes organicen un evento familiar o de negocios y necesiten un pasa palo o aperitivo, o simplemente los que se sienta atraídos por la calidad de los alimentos ofrecidos.

Bibliografía:

- Ministerio del Poder Popular para la Planificación y Desarrollo. Lineamientos Básicos para la Formulación y Presentación de Proyectos Socio-Productivos con enfoque Socialista. Publicación informativa. Recuperado de internet en Julio de 2019. <https://vdocuments.mx/manual-de-proyecto-socio-productivo-lineamientos-basicos-formulacion-presentacion.html>
- Sociedad Mexicana de Nutrición y Tecnología de Alimentos. El Pan y su Proceso de Elaboración. Ciencia y Tecnología Alimentaria, vol. 3, núm. 5. Recuperado en Julio de 2019. <https://www.redalyc.org/pdf/724/72430508.pdf>
- Instituto Nacional de Estadística (INE). Encuesta de Seguimiento al Consumo de Alimentos. Agosto 2014. Recuperado en Julio de 2019.
- Rodríguez, K. (21 de Febrero de 2017). En la Parroquia San Juan Distribuyen el Pan Casa por Casa. Ciudad Caracas. Recuperado en marzo de 2019. <http://noticias.ciudadccs.info/la-parroquia-san-juan-distribuyen-pan-casa-casa/>

Inversión Necesaria: para comenzar con la producción se requiere de varios implementos básicos y de suficiente materia prima para cubrir la demanda:

INVERSION INICIAL

Mobiliario y Equipo	
Horno Industrial (de 4 cámaras para 4 bandejas)	8.800.000,00
Bandejas: 134.000 Bs cada una, se necesitan: 12 bandejas	1.848.000,00
Estante (2 vitrina pequeña): 100 dólares)	500.000,00
Carro bandejero	4.180.000,00
Batidora	1.100.000,00
Total Equipo	16.428.000,00

Precio al mayor de materia prima	
Harina de trigo: 5 sacos de 34 kilos	3.060.000,00
Levadura: 1 kg	100.000,00
Cacao: 5Kg	350.000,00
Azúcar: 50 kilos	900.000,00
Aceite: 3 lt	90.000,00
Mantequilla 6kg	384.000,00
Manteca 6kg	384.000,00
Huevos (caja de 12 cartones), 1 caja	396.000,00
Total Materia Prima	5.664.000,00
Total General	22.092.000,00

Sin embargo, debido a la creciente inflación y la restricción presupuestaria obligatoria presente en las instituciones gubernamentales, a causa del bloqueo económico, se ofrece un presupuesto alternativo para dar inicio de operaciones y por lo menos comenzar a aportar un grano de arena en la lucha contra la guerra económica y demostrar que si hay oportunidad de emprender si de verdad se valora su país:

INVERSION INICIAL

Precio al mayor de materia prima	
Harina de trigo: 2 sacos de 34 kilos en	1.224.000,00
Levadura: 1 kg	100.000,00
Cacao: 2Kg	140.000,00
Azúcar: 50 kilos (1 saco)	900.000,00
Aceite: 3 lt	90.000,00
Mantequilla 6kg	384.000,00
Manteca 6kg	384.000,00
Huevos (caja de 12 cartones), 1 caja	396.000,00
Total Materia Prima	3.618.000,00
Total General	3.618.000,00