1813

Informe Negocio Empanadas: Las Empanadas Hermanas

Autores: Felipe Colli, Juan Gonzalez, Bastián Ortiz y Javier Robles * Curso: 4°H, Profesor: Carlos Morales

30 de mayo de 2025

^{*}Instituto Nacional General José Miguel Carrera

Índice

1.	Resumen	3
2.	Introducción	4
	2.1. Objetivos del Negocio:	4
3.	Desarrollo	5
	3.1. Tabla de Costos Ingredientes	5
4.	Conclusiones	6



2. Introducción

El presente informe tiene como objetivo presentar el negocio de empanadas .^{Em}panadas de Juancho", un emprendimiento que busca ofrecer empanadas de alta calidad. A través de este documento, se detallarán los aspectos clave del negocio, incluyendo su propuesta de valor, mercado objetivo y proyecciones financieras.

Dentro de las proyeciones financieras, se contempla un análisis de costos y precios, así como una estimación de las ganancias esperadas. El negocio se enfoca en la producción y venta de 3 tamaños de empanadas de queso, con un énfasis en la calidad de los ingredientes y la satisfacción del cliente, sin olvidar el marco legal regulatorio, por lo cual este negocio no sera un frente para lavado de activos, evasion de impuestos, generacion de facturas ideologicamnete falsas, o la venta de drogas.

2.1. Objetivos del Negocio:

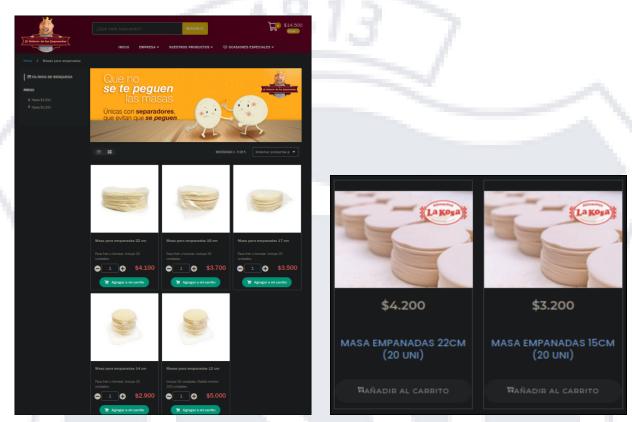
- 1. **Propuesta de Valor:** Ofrecer empanadas de alta calidad, elaboradas con ingredientes frescos y locales, destacando la variedad de sabores y la atención al cliente.
- 2. Mercado Objetivo: El negocio se enfocará en consumidores locales que valoran la calidad y la autenticidad en sus alimentos, así como en aquellos que buscan opciones convenientes y deliciosas para sus comidas diarias.
- 3. Proyecciones Financieras: Se espera que el negocio genere ingresos sostenibles a través de la venta de empanadas, con un enfoque en la rentabilidad a largo plazo. Las proyecciones incluirán un análisis detallado de costos, precios y ganancias esperadas.
- 4. Análisis de Costos y Precios: Se realizará un estudio exhaustivo de los costos asociados con la producción y venta de empanadas, sin incluir mano de obra y gastos operativos. Además, se establecerán precios competitivos que reflejen la calidad del producto y permitan un margen de ganancia adecuado.
- 5. Estudio de Mercado: Se llevará a cabo un análisis del mercado local para identificar las tendencias y preferencias de los consumidores, así como la competencia existente en el sector de alimentos. Esto permitirá ajustar la estrategia del negocio para maximizar su éxito.
- 6. Marco Legal: El negocio se compromete a operar dentro del marco legal regulatorio, asegurando que todas las operaciones sean transparentes y cumplan con las normativas vigentes. Esto incluye la obtención de licencias necesarias y el cumplimiento de las normativas de seguridad alimentaria.
- 7. Viabilidad del Negocio: Se evaluará la viabilidad del negocio a través de un análisis financiero detallado, que incluirá proyecciones de ingresos, costos y ganancias. Esto permitirá determinar si el negocio es sostenible a largo plazo y si puede generar un retorno adecuado sobre la inversión inicial.

3. Desarrollo

3.1. Tabla de Costos Ingredientes

Distribuidor	Unidades	Costo	Costo 100 Unidades			
Masa Prehecha Grande						
El Palacio de las Empanadas	20 Un	\$4100	\$20500			
Masas Mi Tierra	25 Un	\$8000	\$31000			
Alimentos La Kosa	20 Un	\$4200	\$21000			
Huevos	Costo por Docena					
El Don Huevo	180 Un	\$43000	\$2866			
Huevos La Montaña Pelluhue	180 Un	\$45990	\$3066			
AgricoVial	180 Un	\$41600	\$2773			
Camaron	Costo por KG					
Distribuidora GK	10 KG	\$48900	\$4890			
Comercial Oceanica	10 KG	\$55800	\$5580			
Del Origen	10 KG	\$48700	\$4870			
Carne Molie						
Central Mayorista	500 G	\$2590	\$5080			
Unimarc	1 KG	\$4990	\$4990			
El Paiquito	250 G	\$1090	\$4360			
Queso						
Cebolla						
Aceite	Costo por Litro					
ProsudMarket	18 L	\$39614	\$2200.77			
Central Mayorista	13.5 L	\$22200	\$1644.44			
Distribuidora Sabatini	5L	\$9296	\$1859.20			

Cuadro 1: Tabla de Costos de Ingredientes



(a) Palacio de las Empanadas

(b) Alimentos La Kosa

Figura 1: Cotizaciones de Distribuidores de Masa Prehecha

4. Conclusiones