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	4
2.	Introducción	ļ
	2.1. Objetivos del Negocio:	ļ
3.	Desarrollo	(
	3.1. Tabla de Costos de Ingredientes	(
	3.2. Cotizaciones de Ingredientes	,
	3.3. Facturas e IVA	(
	3.3.1. Lista de Compras Detallada y Costos Seleccionados	(
	3.3.2. Factura de Compra Simulada	9

3.4. Defini 3.4.1. 3.4.2. 3.4.3.		11 11
4. Conclusio	nes	13

1. Resumen

El presente informe detalla la planificación inicial y el análisis de factibilidad financiera para el emprendimiento "Las Empanadas Hermanas", un negocio ficticio de venta de empanadas. El proyecto se enmarca en la aplicación de conocimientos de Matemática Financiera. Se seleccionaron tres variedades de empanadas: Pino, Queso Clásica y Camarón Queso, con una producción estimada de 500 unidades de cada una para el primer mes, totalizando 1500 empanadas.

Se realizó una cotización de ingredientes en diversos proveedores, seleccionando las opciones más económicas para elaborar una lista de compras detallada. Con base en esta lista, se simuló una factura de compra, calculando el costo neto de los insumos en \$893.249 y un IVA crédito fiscal de \$169.717.

Posteriormente, se definieron los precios de venta para cada variedad, considerando los costos de producción y un margen de ganancia: \$1.800 para la empanada de Pino, \$2.000 para la de Queso y \$2.500 para la de Camarón Queso (precios finales con IVA). La proyección de ingresos totales por ventas asciende a \$3.150.000, generando un IVA débito fiscal de \$502.940. El IVA a pagar al fisco se estimó en \$333.223.

Finalmente, se calculó una ganancia bruta de \$1.753.811. Esta cifra permite cubrir los costos de producción para el siguiente mes (\$893.249) y deja un saldo a favor de \$860.562 como sueldo para el grupo, cumpliendo con los requisitos de viabilidad inicial del proyecto.

2. Introducción

El presente informe tiene como objetivo presentar el negocio de empanadas "Las Empanadas Hermanas", 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 iniciales correspondientes al primer avance del trabajo de Matemática Financiera.

Dentro de las proyecciones financieras, se contempla un análisis de costos y precios para una producción inicial, así como una estimación de las ganancias esperadas. El negocio se enfoca en la producción y venta de tres variedades principales de empanadas: Pino (carne), Queso Clásica, y Camarón Queso, con un énfasis en la calidad de los ingredientes y la satisfacción del cliente. Todo esto se desarrolla sin olvidar el marco legal regulatorio, por lo cual este negocio no será un frente para lavado de activos, evasión de impuestos, generación de facturas ideológicamente falsas, o la venta de drogas ilícitas.

2.1. Objetivos del Negocio:

- 1. **Propuesta de Valor Inicial:** Ofrecer tres variedades de empanadas (Pino, Queso, Camarón Queso) de alta calidad, elaboradas con ingredientes frescos, destacando el sabor tradicional.
- 2. Estimación de Producción y Ventas: Definir una cantidad inicial de productos a vender para el primer mes (500 unidades por variedad, total 1500 empanadas).
- 3. Análisis de Costos de Ingredientes: Cotizar los ingredientes en al menos dos proveedores y seleccionar los más convenientes para elaborar una lista de compras detallada y valorizada.
- 4. Gestión de IVA en Compras: Elaborar una factura de compra simulada que refleje el valor neto de los ingredientes, el IVA crédito fiscal y el total pagado.
- 5. Estrategia de Precios y Proyección de Ingresos: Definir precios de venta competitivos para cada variedad, que cubran costos y generen ganancia. Calcular el ingreso total neto esperado y el IVA débito fiscal.
- 6. Cálculo de Obligaciones Tributarias (IVA): Determinar el monto de IVA a pagar al fisco, resultante de la diferencia entre IVA débito e IVA crédito.
- 7. Evaluación de Rentabilidad Inicial: Calcular las ganancias del primer mes y verificar si son suficientes para reinvertir en la producción del mes siguiente y obtener un excedente (sueldo para el grupo).
- 8. Viabilidad del Negocio (Preliminar): Evaluar la viabilidad preliminar del negocio basándose en los cálculos financieros del primer mes de operación.

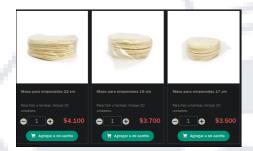
3. Desarrollo

3.1. Tabla de Costos de Ingredientes

Distribuidor	Formato	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	\$39500	\$2633
Huevos La Montaña Pelluhue	180 Un	\$43990	\$2932
AgricoVial	180 Un	\$41600	\$2773
Camaron	1		Costo por KG
Distribuidora GK	10 KG	\$48900	\$4890
Comercial Oceanica	10 KG	\$55800	\$5580
Del Origen	10 KG	\$48700	\$4870
Carne Molic	la		Costo por KG
Central Mayorista	500 G	\$25 90	\$5080
Unimarc	1 KG	\$4990	\$4990
El Paiquito	250 G	\$1090	\$4360
Queso			Costo por KG
Distribuidora Santiago	1 KG	\$9580	\$9580
Distribuidora Nueva de Matte	1 KG	\$6940	\$6940
Mayorista 10	1 KG	\$9160	\$9160
Cebolla			Costo por KG
Santiago Natural Foods	14 KG	\$10990	\$785
Distribuidora Frest	10 KG	\$9990	\$990
Lider	1 KG	\$1195	\$1195
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 por Proveedor

3.2. Cotizaciones de Ingredientes



(a) Palacio de las Empanadas



(b) Alimentos La Kosa

Figura 1: Cotizaciones de Distribuidores de Masa Prehecha



(a) El Don Huevo



(b) Huevos La Montaña Pelluhue

Figura 2: Cotizaciones de Distribuidores de Huevos

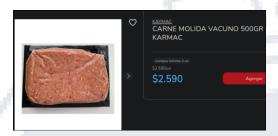


(a) Distribuidora GK



(b) Comercial Oceanica

Figura 3: Cotizaciones de Distribuidores de Camarón





(a) Central Mayorista

(b) Paiquito

Figura 4: Cotizaciones de Distribuidores de Carne Molida



(a) Distribuidora Santiago



(b) Distribuidora Nueva de Matte

Figura 5: Cotizaciones de Distribuidores de Queso



(a) Santiago Natural Foods



(b) Distribuidora Frest

Figura 6: Cotizaciones de Distribuidores de Cebolla



(a) ProsudMarket



(b) Central Mayorista

Figura 7: Cotizaciones de Distribuidores de Aceite

3.3. Facturas e IVA

3.3.1. Lista de Compras Detallada y Costos Seleccionados

Para la producción inicial de 1500 empanadas (500 de cada variedad: Pino, Queso Clásica, Camarón Queso), se seleccionaron los proveedores con los precios más convenientes para cada ingrediente, según la Tabla 1. Las cantidades y costos se detallan en la Tabla 2.

Ingrediente	Proveedor Elegido	Cantidad	Unidad	Costo Unitario	Costo Total
Masa Prehecha	El Palacio de las Emp.	1500	Unidades	\$205	\$307.500
Huevos	El Don Huevo	10	Docenas	\$2.633	\$26.400
Camarón	Del Origen	40	KG	\$4.870	\$194.800
Carne Molida	El Paiquito	25	KG	\$4.360	\$109.000
Queso Mantecoso	Dist. Nueva de Matte	45	KG	\$6.940	\$312.300
Cebolla	Santiago Natural Foods	42	KG	\$785	\$31.500
Aceite	Central Mayorista	16	Litros	\$1.644,44	\$26.311
Sal	Central Mayorista	10	KG	\$440	\$4400
Oregano	La Vega	1	KG	\$3.780	\$3780
Comino	Fruteria.com	1	KG	\$2.990	\$2.990
Pimienta	Fruteria.com	1	KG	\$2.990	\$2.990
Pasas		1	KG	\$	\$
Aceitunas		3	KG	\$	\$
TOTAL NETO COMPRAS					\$

Cuadro 2: Lista de Compras para 1500 Empanadas.

3.3.2. Factura de Compra Simulada

A continuación, se presenta una simulación de la factura de compra de los ingredientes, detallando el valor neto, el IVA (19%) y el total pagado. Para simplificar, se agrupan todos los insumos en una única factura de un proveedor genérico Ïnsumos Gourmet Ltda.".

FACTURA ELECTRÓNICA Nº 001

Proveedor:	Cliente:
Insumos Gourmet Ltda.	Las Empanadas Hermanas
RUT: 77.777.777-7	RUT: 78.888.888-8 (Ficticio)
Dirección: Av. Siempre Viva 123, Santiago	Dirección: Taller de Producción,
	Santiago
Giro: Venta al por mayor de alimentos	Giro: Elaboración y Venta de Comi-
	da
Fecha de Emisión: 30 de mayo de 2025	

Descripción	Cantidad	P. Unit. Neto	Total Neto
Masa Prehecha Grande (1500 un.)	1	\$307.500	\$307.500
Huevos (11 docenas)	1	\$28.963	\$28.963
Camarón Congelado (20 kg)	1	\$97.400	\$97.400
Carne Molida (25 kg)	1	\$109.000	\$109.000
Queso Mantecoso (45 kg)	1	\$312.300	\$312.300
Cebolla (15 kg)	1	\$11.775	\$11.775
Aceite Vegetal (16 L)	1	\$26.311	\$26.311
SUBTOTAL NETO			\$893.249
		IVA (19%)	\$169.717
	\$1.062.966		

Cuadro 3: Factura de Compra Simulada de Ingredientes.

3.4. Definición de Precios y Proyección de Ingresos

3.4.1. Costos Unitarios y Precios de Venta

Se calculó el costo neto de producción por unidad para cada variedad de empanada, considerando los ingredientes y una porción del aceite de fritura. Con base en estos costos y los precios de mercado, se definieron los precios de venta finales (IVA incluido), buscando un margen de ganancia adecuado.

Variedad Empanada	Costo Prod.	Precio Venta	Precio Venta Final (IVA Inc.)
Pino	\$521,13	\$1.512,61	\$1.800
Queso Clásica	\$637,84	\$1.680,67	\$2.000
Camarón Queso	\$624,44	\$2.100,84	\$2.500

Cuadro 4: Costos Unitarios y Precios de Venta por Variedad.

Nota: El costo de producción incluye: masa, relleno específico, y una cuota parte del aceite de fritura y preparación.

3.4.2. Proyección de Ingresos y Cálculo de IVA

Considerando la venta de 500 unidades de cada variedad, la proyección de ingresos y el cálculo del IVA débito fiscal son los siguientes:

Ingresos por Ventas (Producción de 1500 empanadas):

- Empanadas de Pino: 500 unidades * \$1.800/unidad = \$900.000
- Empanadas de Queso: 500 unidades * \$2.000/unidad = \$1.000.000
- Empanadas Camarón Queso: 500 unidades * \$2.500/unidad = \$1.250.000
- Total Ingresos Brutos (IVA Incluido): \$3.150.000

Cálculo del IVA:

- Total Ingresos Netos (Ventas): \$3.150.000 / 1,19 = \$2.647.059 (aprox.)
- IVA Débito Fiscal (Ventas): \$2.647.059 * 0,19 = \$502.941 (aprox.)
- IVA Crédito Fiscal (Compras, Tabla 3): \$169.717
- IVA a Pagar al Fisco: \$502.941 (Débito) \$169.717 (Crédito) = \$333.224

3.4.3. Cálculo de Ganancias y Viabilidad Inicial

La ganancia se calcula como la diferencia entre los ingresos netos por ventas y los costos netos de los ingredientes.

■ Ingresos Netos Totales por Ventas: \$2.647.059

- Costo Neto Total de Ingredientes (Tabla 2): \$893.249
- Ganancia Bruta (Utilidad Bruta): \$2.647.059 \$893.249 = \$1.753.810

Esta ganancia bruta de \$1.753.810 debe ser suficiente para:

- 1. Cubrir los costos de producción del próximo mes, equivalentes a \$893.249 (suponiendo la misma producción).
- 2. Dejar un saldo a favor como sueldo para el grupo.

Saldo para sueldo del grupo: \$1.753.810 (Ganancia Bruta) - \$893.249 (Costos Siguiente Mes) = \$860.561.

Este saldo de \$860.561 se considera aceptable como remuneración para el grupo de 4 estudiantes por el primer mes de operación, cumpliendo así con los requisitos de viabilidad inicial del proyecto.

4. Conclusiones

El análisis financiero preliminar para el emprendimiento "Las Empanadas Hermanas" demuestra una viabilidad inicial positiva. La planificación detallada de costos de ingredientes, la selección estratégica de proveedores y la definición de precios de venta competitivos permiten proyectar un escenario favorable para el primer mes de operaciones.

La producción y venta de 1500 empanadas (500 de Pino, 500 de Queso Clásica y 500 de Camarón Queso) generaría ingresos brutos de \$3.150.000. Tras deducir los costos netos de los ingredientes (\$893.249), se obtiene una ganancia bruta de \$1.753.810. Esta cifra es crucial, ya que no solo permite reinvertir en la producción del siguiente ciclo (\$893.249), sino que también arroja un excedente de \$860.561. Este excedente puede ser considerado como el "sueldo" para los integrantes del grupo, satisfaciendo uno de los objetivos clave del proyecto.

Adicionalmente, se ha cumplido con la estimación de las obligaciones tributarias, resultando en un IVA a pagar al fisco de \$333.224, producto de la diferencia entre el IVA débito fiscal (\$502.941) y el IVA crédito fiscal (\$169.717).

Si bien estos cálculos son alentadores, es importante reconocer que se basan en estimaciones y no consideran otros posibles costos operativos (como gas, electricidad, transporte, empaques, permisos, etc.) ni imprevistos. Futuros avances del proyecto deberían incorporar un análisis de costos más exhaustivo para una evaluación de rentabilidad más precisa.

En resumen, el primer avance del proyecto "Las Empanadas Hermanasçumple con los objetivos planteados, estableciendo una base financiera sólida y demostrando que, bajo las condiciones simuladas, el negocio de venta de empanadas es factible y podría generar beneficios económicos para sus emprendedores.