

NÚMERO DE GRUPO # _____

NOMBRE DEL PROYECTO:

PanQ'Krico

Proyecto académico de emprendimiento

Integrantes:

Harold Diego Veizaga Cruz	224157892
Andres Mauricio Guzmán Barba	22011773
Ariana Hannover Roma	224035584
Hector Rafael Gonzales	218149352
Jhanet Rodas Caceres	224163426
Jose Andriy Sejas Rodriguez	22011773

Índice

Contenido	Página
Logo de la empresa	3
Nombre de la empresa	4
Planeamiento estratégico	4
Misión	4
Visión	4
Objetivo del negocio	4
Estudio de mercado	5
Análisis de la competencia	5
Ventajas competitivas	6
Estrategias	6
Costos y precio de venta	7
Resultados y puntos clave	8

Logo de la empresa



Identidad visual de la marca PanQ'K rico

Proyecto de emprendimiento

El proyecto está orientado a la creación de una marca de panqueques artesanales, producidos con ingredientes naturales y de alta calidad, con variedad de sabores y presentaciones, pensando en ofrecer un producto distintivo en el mercado local.

Nombre del emprendimiento: PanQ'K rico

1. Planeamiento estratégico

Misión:

Nuestra misión es ofrecer panqueques artesanales, elaborados con ingredientes naturales y saludables, brindando productos de alta calidad, sabor auténtico y precios accesibles para toda la familia, promoviendo momentos de alegría en cada bocado.

Visión:

Ser una marca reconocida en la región por la excepcional calidad y variedad de nuestros panqueques artesanales, expandiendo nuestra presencia a nivel departamental y nacional en los próximos años, convirtiéndonos en la opción preferida para desayunos y postres.

Objetivo del negocio:

Posicionar la marca "PanQ'K rico" en el mercado local mediante un sistema de producción artesanal eficiente que garantice la calidad constante y la innovación en sabores, acompañado de un excelente servicio al cliente que asegure una experiencia memorable y fidelización.

2. Estudio de mercado

Para nuestro emprendimiento, hemos identificado dos segmentos principales de clientes a los cuales dirigiremos nuestros esfuerzos comerciales:

1. **Clientes comunes:** Familias, niños, jóvenes y adultos que disfrutan de productos dulces y reconfortantes en diferentes momentos del día, ya sea como desayuno, postre en almuerzos, o meriendas en paseos y eventos sociales familiares.
2. **Clientes empresariales:** Cafeterías, restaurantes, supermercados locales y organizadores de eventos que requieren productos de repostería de alta calidad, listos para servir o comercializar, aportando valor a sus propios negocios.

Análisis de la competencia

En el mercado local existen competidores referenciales como "Dulces Artesanales", "Sabores del Hogar" y "Panqués Premium" que ofrecen productos similares en la categoría de repostería dulce.

Nuestro principal diferenciador frente a ellos radica en el compromiso inquebrantable de utilizar exclusivamente ingredientes naturales, garantizando la total ausencia de conservantes artificiales. Esto, sumado a nuestro proceso de calidad puramente artesanal y una oferta de sabores que mezcla lo tradicional con lo exótico, nos posiciona como una opción más saludable y premium accesible.

Ventajas competitivas y estrategias

- Elaboración 100% artesanal utilizando ingredientes naturales de proveedores locales.
- Productos libres de conservantes artificiales, priorizando la salud y el bienestar del consumidor.
- Amplia e innovadora variedad de sabores, desde los clásicos tradicionales hasta combinaciones exóticas de temporada.
- Alta capacidad de personalización en presentaciones, tamaños y sabores según las necesidades específicas o la demanda del cliente.

Estrategia comercial y estructura de costos

Para esta etapa del proyecto se ha tomado como referencia la producción de **15 cajitas con 90 mini panqueques**, una presentación práctica, atractiva y fácil de comercializar en entornos escolares, familiares y pequeños eventos.

El costo total de producción del lote asciende a **Bs. 80,50**, considerando ingredientes y empaques. Esto equivale a un costo promedio de **Bs. 5,37 por cajita**.

Aplicando una utilidad mínima del 20%, el precio base de venta sería de **Bs. 6,44** por cajita. Sin embargo, para facilitar el cobro y mejorar el margen comercial, se recomienda un precio redondeado de **Bs. 7,00** por cajita.

Con este precio, el punto de equilibrio se alcanza al vender **12 cajitas**, y la venta total del lote permite obtener una utilidad atractiva sin dejar de ser accesible para el cliente.

Cálculo del precio de venta

- Costo por cajita: Bs. 5,37
- Utilidad mínima del 20%: Bs. 1,07 por cajita
- Precio mínimo de venta: Bs. 6,44

Resumen de costos y precio de venta

Concepto	Detalle	Monto (Bs.)
Ingredientes	Harina, leche, huevos, polvo para hornear, aceite, azúcar, sal y frutilla	58,00
Empaques	15 cajitas a Bs. 1,50 por unidad	22,50
Costo total de producción	Ingredientes + empaques	80,50
Cantidad producida	15 cajitas / 90 mini panqueques	15 cajitas
Costo por cajita	Bs. 80,50 ÷ 15 cajitas	5,37
Precio mínimo con 20% de utilidad	Precio base calculado	6,44
Precio recomendado	Precio redondeado para venta al público	7,00
Ganancia total estimada	Venta total Bs. 105,00 - costo total Bs. 80,50	24,50

Resultados y puntos clave

- **Punto de equilibrio:** Para cubrir el costo total de producción de **Bs. 80,50**, se deben vender aproximadamente **12 cajitas** a un precio de Bs. 7,00 cada una.
- **Utilidad proyectada:** Si se venden las **15 cajitas** del lote completo, se obtiene una venta total de **Bs. 105,00** y una ganancia neta estimada de **Bs. 24,50**.
- **Rentabilidad:** Con el precio recomendado de Bs. 7,00 por cajita, el margen aproximado del proyecto es de **30%** sobre el costo de producción.
- **Viabilidad:** El análisis muestra que la propuesta es accesible para el cliente, sencilla de producir y económicamente viable para una etapa inicial de emprendimiento.

"PanQ'K rico: Llevandolatradición y el sabor artesanal a cada hogar, con rentabilidad y amor"