



UNIVERSIDAD
CONTINENTAL

CONTI - EMPRENDE
CENTRO DE EMPRENDIMIENTO CONTINENTAL



INSTITUTO
CONTINENTAL



ENVASADO DE OTONGOS «PERUVIAN STEAM BREAD»

INTEGRANTES

ANGULO ROJAS, ALFREDO.

COLONIO QUISPE, FLOR DE LUNA.

RAMOS CATAMAYO, DANIEL.

ROMERO SUCUYTANA, LUIS MANUEL

SUAREZ HINOJOSA, JEANPIERE

CODIGO

U2010103515

U2008202471

U2008202404

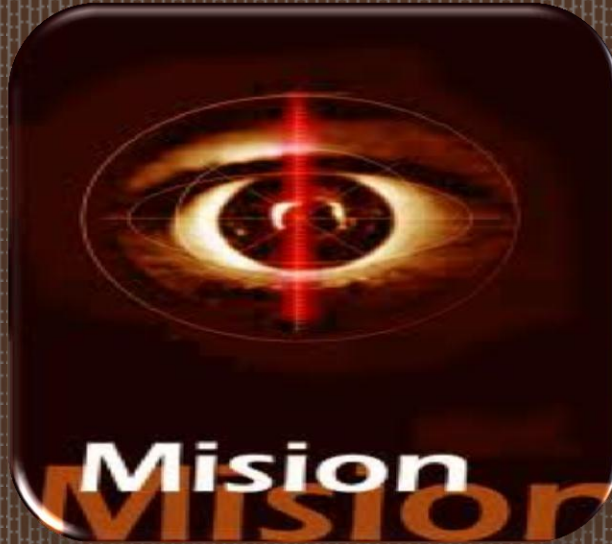
U2010109937

u2010103515

DESCRIPCIÓN DEL NEGOCIO

NUESTRA OPORTUNIDAD DE NEGOCIO EN EL MERCADO DE HUANCAYO ES QUE NO EXISTE UN BUEN ESTABLECIMIENTO DE VENTAS DE OTONGOS Y TUVIMOS LA IDEA DE PRODUCIR Y COMERCIALIZAR OTONGOS ENVASADOS DIFERENCIANDONOS POR LA VARIADAD DE RELLENOS YA QUE NO TENEMOS COMPETENCIA DIRECTA QUEREMOS LLEGAR A LOS SUPERMERCADOS Y LIDERAR EL CONSUMO DE ESTE PANECILLO CON ADAPTACION HUANCAINA

PERUVIAN STEAM BREAD S.A.C CON NUESTRO PRODUCTO OTONGOZO TENDRÁ PRODUCTOS SANOS PARA TODA LA FAMILIA CUMPLIENDO CON LA CALIDAD Y SEGURIDAD DE ELABORACIÓN SIN RIESGO ALGUNO EN SU CONSERVACIÓN SIN ALTERACIÓN DE SABOR Y OLOR Y PRESENTACIÓN DE FACIL ENVASE PARA SER CALENTADO EN MICROONDAS.



- PERUVIAN STEAM BREAD
- Tiene como misión ser la principal empresa dedicada a la producción y comercialización de envasado de otongos rescatando lo artesanal para brindarles un producto de seguridad y calidad



- Para el año 2025 nos proyectamos ser una empresa líder en la industrialización de productos envasados, manteniendo lo regional en los productos tratando de establecer consumo en los mercados nacionales e internacionales

OBJETIVOS:

- ❑ Que la producción y comercialización de envasado de otongos cumpla con la calidad y seguridad de elaboración con una mejora continua en nuestro producto.
- ❑ Ofrecer productos de calidad de manera que se asegure su estabilidad y el producto sea perfectamente seguro, sin riesgo alguno en su conservación sin alteración de sabor y olor y presentación .
- ❑ Ofrecer envasado de otongos con rellenos a la preferencia del consumidor.
- ❑ Ser un ejemplo de empresa emprendedora en la ciudad de Huancayo.

INNOVACIÓN

Manejamos una innovación sostenible según (Clayton Christensen)

PERUVIAN STEAM BREAD llevara a sus hogares otongos envasados preparados para calentar al microondas sin riesgo alguno en su conservación sin alteración de sabor y olor y presentación.

VENTAJA COMPETITIVA

No existe competencia directa y hace único nuestro producto OTONGOZO y así aumentar el atractivo de los panecillos envasados y mejorar la experiencia del Consumidor por las distintas presentaciones de relleno

SEGMENTACIÓN DEL MERCADO Y CALCULO DE LA MUESTRA

CRITERIOS DE SEGMENTACIÓN	VALORES RESULTANTES			VALORES PORCENTUALES		
	HUANCAYO	TAMBO	CHILCA	HUANCAYO	TAMBO	CHILCA
POBLACION POR DISTRITO	116915	158752	83883	24%	32%	17%
EDAD: 18 - 45 ANOS	44054	60342	30601	37.68%	38.01%	36.48%
NSE A-B	12115	16594	8415	27.50%	27.50%	27.50%
ESTILO DE VIDA	7511	10288	5217	62%	62%	62%
UNIVERSO	23016					

DISTRIBUCIÓN DE ENCUESTAS			
TOTAL ENCUESTAS			
	HUANCAYO	TAMBO	CHILCA
PORCENTAJE	32.6%	44.7%	22.7%
ENCUESTAS	79	107	57

Determinación de la demanda

$$Q = N \times \text{Intención de Compra} \times f \times q$$

$$1701 \times 0.88 \times 420 \times 1 = 628689$$

Fórmula para una población finita:

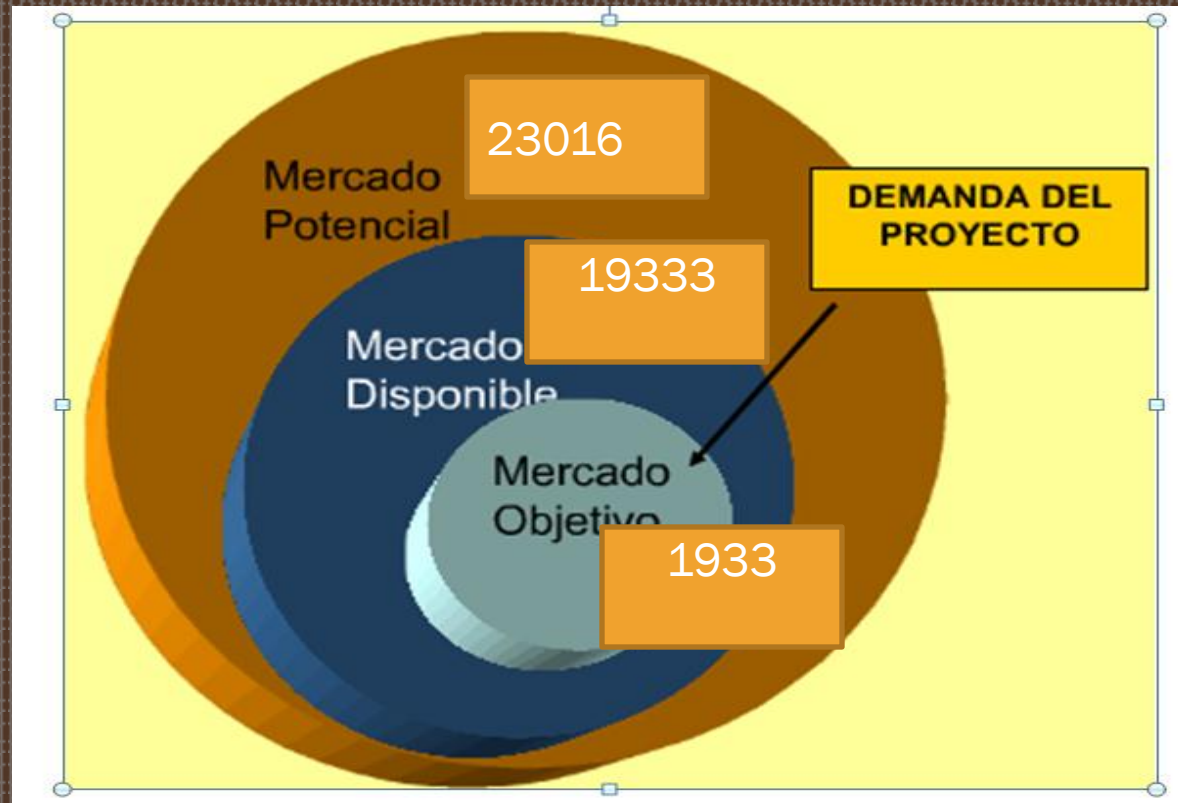
$$n = \frac{N \times Z^2 \times P(1-P)}{e^2 (N-1) + Z^2 \cdot P(1-P)}$$

Valores:

Variables	
N	23016
P	80.00%
Q	20.00%
Z	1.96
E	5.00%

$$n = \frac{23016 \times 1.96^2 \times 0.80 \times (1 - 0.80)}{0.05^2 (23016-1) + 1.96^2 \cdot 0.80 \times (1 - 0.80)} = 243$$

SEGMENTACIÓN DEL MERCADO Y CALCULO DE LA MUESTRA

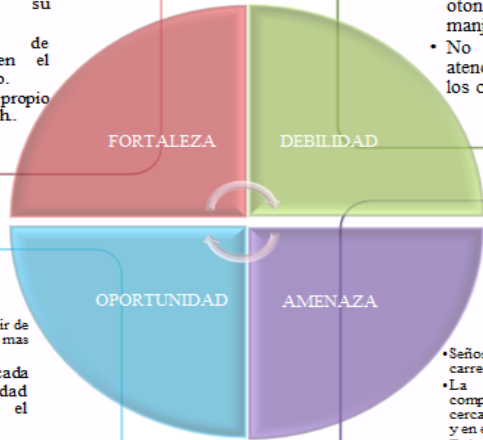


PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS DE LOS COMPETIDORES

Descripción	PUESTO EN GIRALDES Y ANCASH	VENDEDORAS AMBULANTES	MERCADO DEL TAMBIEN SANTA ISABEL Y LORENTE
Localización	GIRALDEZ Y ANCASH	MERCADO MODELO.	MERCADO DEL TAMBO.
Producto	Producto principal: OTONGO	Producto principal: OTONGO.	Producto principal. Otongo
Variedad	Bebidas te, café, leche con chocolate.	No tiene variedad solo venden otongo	Vende tamales y bebidas café , leche con chocolate , te
Calidad	Buena.	Regular.	Regular.
Precio	S/. 1.50 mas las bebidas S/.4.00	S/. 0.50 o S/ .0.70	S/. 0.70 Mas bebidas a S/.3.00
Forma de pago	Al contado.	Al contado.	Al contado.
Horario de atención	19:00 – 23:00 horas.	7:30 – 17:00 horas.	7:30 – 16:00 horas.
Condiciones del establecimiento	Reducido.	Reducido. En carretillas que se movilizan en cada punto de esquina.	Reducido.
Promociones	Ninguna.	Ninguna.	Ninguna.
Publicidad	Ninguna.	Ninguna.	NINGUNA.
Distribución	Directa.	Directa.	Directa.



- Ubicación céntrica "Giraldez y Ancash".
- Variedad de bebidas de acompañamiento en sus otongos para su acompañamiento..
- Mas tiempo de establecimiento en el negocio del otongo.
- Cuenta con local propio en giraldez y ancash.



- Que no tienen variedades de sabores de otongo en el manjar
- No tiene una atención rápida a los clientes .

- Que si abriera a partir de las 2.00 tendría mas entradas de clientes
- Los clientes cada vez prefieren calidad de otongos en el sabor y el gusto .
- Demanda creciente.

- Señoras que venden en carretillas el otongo.
- La ubicación de sus competidores se encuentran cerca en el mercado modelo y en el mercado del tambo.
- Existen productos sustitutos, como el tamal y el queque y los pasteles.
- El clima cuando se enfrían los otongos no tienen la misma textura.

FORTALEZAS:

- Venta en cualquier parte del mercado modelo.
- El precio que tiene su producto
- Facilidad de encontrar clientes en las diversas partes del mercado modelo.
- Uso de movilidad para tener varios puntos de ventas.

DEBILIDADES:

- La calidad de su producto.
- Sin experiencia en ventas.
- El municipio que interfiere en su negocio pequeño.

OPORTUNIDADES:

- Cambiar puntos de ventas (real o breña).
- Ubicación céntrica .

AMENAZAS:

- El clima que afecta en sus ventas en huancayo.
- Producto que no se puede dar frío y cambia su sabor.
- Competencias de las otras vendedoras ambulantes.
- Solo un precio único que no pueden cambiar el precio por la competencia de las otras vendedoras.
- Tecnología insuficiente para su producto.

Puesto en Giráldez y Ancash

Otongos Fernanda

Vendedoras Ambulantes

FORTALEZAS

1. Uso de variedad de productos tamales, bebidas (te, café, leche).
2. Ubicación céntrica (mercado tambo).
3. Muy buena calidad de productos.
4. Atiende desde temprano desde las 7:30am
5. Local propio en el mercado del tambo.

DEBILIDADES

1. Sin experiencia en ventas
2. No tiene presupuesto para publicidad.
3. NO tiene varios puntos de venta

OPORTUNIDADES

1. Un buen lugar de comercialización
2. El precio factible que tiene para todo tipo de cliente.
3. Abierto a la hora del desayuno, y variedad de comidas que sirven aparte en su puesto.

AMENAZAS.

1. Competencia de los vendedores ambulantes.
2. No tiene variedad en producto en el otongo



INDICADORES ECONOMICOS

TASA DE DESCUENTO	30%
TIR	
TIR	175%
VAN	
VAN	S/. 558,715
BC	
BENEFICIO	S/. 2,078,378.73
COSTO	S/. 1,334,029.78
B/C	1.55797026



UNIVERSIDAD
CONTINENTAL

CONTI - EMPRENDE
CENTRO DE EMPRENDIMIENTO CONTINENTAL



INSTITUTO
CONTINENTAL



ENVASADO DE OTONGOS
«*PERUVIAN STEAM BREAD*»
S.A.C

INFORMES:

Conti-emprende@continental.edu.pe