

## GreenLife Food: Comida Orgánica y Saludable

### Idea de Negocio:

GreenLife Food se dedica a la producción y comercialización de alimentos orgánicos y saludables, comprometidos con la calidad, el bienestar y la sostenibilidad ambiental. Nuestro objetivo es ofrecer opciones alimenticias que no solo sean nutritivas y deliciosas, sino también respetuosas con el medio ambiente, promoviendo un estilo de vida saludable y consciente.

### Misión:

Nuestra misión es proporcionar alimentos orgánicos y saludables que nutran el cuerpo y respeten el medio ambiente, inspirando a las personas a adoptar hábitos alimenticios conscientes y sostenibles.

### Visión:

Aspiramos a ser líderes en la industria de alimentos orgánicos, reconocidos por nuestra excelencia en calidad y compromiso con la sostenibilidad ambiental y social. Buscamos contribuir positivamente a la salud de nuestros consumidores y al planeta, estableciendo un estándar en la industria alimentaria.

### Estructura Organizacional:

**Dirección General:** Responsable de la estrategia empresarial y la toma de decisiones.

**Producción:** Encargada de la elaboración de alimentos, asegurando altos estándares de calidad.

**Ventas y Marketing:** Responsable de promover y comercializar nuestros productos.

**Recursos Humanos:** Gestiona el talento humano y promueve un ambiente laboral positivo.

**Sostenibilidad Económica, Social y Ambiental:**

Económica: Mantenemos costos eficientes mediante la optimización de procesos y la gestión eficaz de recursos.

Social: Fomentamos prácticas laborales justas y apoyamos a comunidades locales.

Ambiental: Utilizamos ingredientes orgánicos certificados y practicamos métodos de producción sostenibles para minimizar nuestra huella ecológica.

Modelo Canvas:

Segmentos de Clientes: Individuos conscientes de la salud, familias preocupadas por la alimentación, restaurantes y tiendas especializadas en productos orgánicos.

Propuesta de Valor: Alimentos orgánicos y saludables de alta calidad, comprometidos con la sostenibilidad ambiental.

Canales: Venta directa a través de tienda online, puntos de venta físicos propios, distribuidores y colaboraciones con restaurantes.

Relaciones con Clientes: Atención personalizada, educación sobre nutrición y estilos de vida saludables.

Fuentes de Ingresos: Ventas directas al consumidor final, ventas al por mayor a distribuidores y colaboraciones con restaurantes.

Recursos Clave: Materias primas orgánicas, equipo de producción moderno, personal capacitado en nutrición y sostenibilidad.

Actividades Clave: Desarrollo de productos, producción, marketing y ventas, gestión de relaciones con proveedores y distribuidores.

socios Clave: Proveedores de ingredientes orgánicos certificados, distribuidores de productos orgánicos, organizaciones ambientales.

FODA

Fortalezas:

Alta calidad de productos orgánicos.

Compromiso con la sostenibilidad ambiental.

Marca reconocida por promover hábitos alimenticios saludables.

Oportunidades:

Crecimiento del mercado de alimentos orgánicos.

Aumento de la conciencia sobre la salud y el medio ambiente.

Debilidades:

Altos costos iniciales de producción y certificación orgánica.

Competencia en el mercado de alimentos saludables.

Amenazas:

Cambios en las regulaciones alimentarias.

Fluctuaciones en los precios de materias primas orgánicas.

Slogan:

"Alimenta tu cuerpo, nutre nuestro planeta."

Logo de la empresa



Colores principales verde y negro

Costos Fijos y Variables:

Costos Fijos:

Alquiler de instalaciones: \$5,000

Salarios del personal: \$15,000

Servicios públicos y otros gastos generales: \$3,000

Total, costos fijos mensuales: \$23,000

Costos Variables por Unidad:

Materias primas orgánicas: \$2 por unidad

Empaque: \$0.50 por unidad

Transporte: \$1 por unidad

Total, costos variables por unidad: \$3.50

Precio de venta por unidad \$6

Punto de equilibrio:

$$\frac{23\,000}{6 - 3,50} = 9200 \text{ unidades} \quad \text{monetario} = \$55\,200$$

Activos y Pasivos de la Empresa:

Activos:

Equipos de producción

Inventarios de materias primas orgánicas

Marca registrada y propiedad intelectual

Edificio de la empresa

Vehículos

Pasivos:

Préstamos bancarios

Cuentas por pagar a proveedores

Obligaciones fiscales y financieras

Competencia de la empresa

Whole Foods Market: Una de las cadenas más grandes de supermercados que se especializa en alimentos naturales y orgánicos. Ofrecen una amplia selección de productos frescos, productos alimenticios preparados y marcas exclusivas de alimentos orgánicos.

Trader Joe's: Conocida por su compromiso con la venta de alimentos naturales y orgánicos a precios accesibles. también ofrece una variedad de productos alimenticios innovadores y exclusivos que atraen a consumidores preocupados por la salud.

Annie's Homegrown: Especializada en alimentos orgánicos para niños y familias, ofrece una amplia gama de productos que incluyen snacks, pastas y alimentos preparados, todos hechos con ingredientes naturales y orgánicos.

Amy's Kitchen: Famosa por sus comidas congeladas y enlatadas orgánicas, se enfoca en ofrecer opciones convenientes y saludables para consumidores que prefieren alimentos preparados rápidos y nutritivos.

## Importancia de las obligaciones tributarias

las obligaciones tributarias son esenciales para el funcionamiento ético y legal de cualquier empresa. Cumplir con estas obligaciones no solo asegura el cumplimiento de la ley, sino que también contribuye al desarrollo económico y social, fortalece la estabilidad financiera y mejora la reputación corporativa de la empresa.

## Como liquidar una empresa

implica cerrar todas las operaciones comerciales de manera adecuada. Comienza con la decisión de liquidar, seguida por la designación de

liquidadores responsables de manejar el proceso. Se informa a todos los acreedores y empleados sobre la decisión, mientras se realiza un inventario detallado de activos y pasivos de la empresa. Los activos se utilizan para pagar deudas pendientes según un orden de prioridad establecido. Si es necesario, se venden activos para obtener fondos adicionales. Cuando se paguen las deudas y se distribuyen los activos, se cancelan contratos y licencias. Finalmente, se presenta una solicitud de liquidación final ante las autoridades correspondientes para cerrar legalmente la empresa.