

# Cuaderno de trabajo

## Yo Emprendo

Estudiante:

Delgado Blanco Luis Andrey

### **IDEA DE NEGOCIO:**

Una idea de negocio de una cafetería empresarial centrado en la venta de bebidas calientes y frías, alimentos ligeros y productos complementarios en un ambiente acogedor y cómodo para los clientes. Una cafetería no solo ofrece café, sino que puede incluir una variedad de opciones como té, chocolates, jugos naturales, bocadillos, pasteles y otros productos para satisfacer las preferencias de los clientes.

### **MISIÓN:**

Ser la cafetería preferida de nuestra comunidad, ofreciendo una experiencia única mediante la combinación de café de alta calidad, alimentos frescos y un ambiente acogedor, donde cada cliente se sienta bienvenido y atendido con calidez y profesionalismo.

### **VISIÓN:**

Convertirnos en un punto de referencia en nuestra área por nuestra excelencia en el servicio al cliente, la calidad de nuestros productos y nuestro compromiso con la sostenibilidad y la comunidad local. Queremos ser reconocidos como un lugar donde las personas puedan disfrutar de momentos especiales, conectar con otros y sentirse parte de algo más que una simple cafetería.

Estas declaraciones de misión y visión reflejan los valores fundamentales y las aspiraciones a largo plazo de la cafetería, proporcionando una guía clara para dirigir el negocio hacia el éxito y la satisfacción del cliente.

### **OBJETIVOS:**

☑ **Proporcionar Productos de Calidad:** Ofrecer café y otros productos de alta calidad que satisfagan las expectativas de los clientes.

☑ **Crear un Ambiente Agradable:** Crear un ambiente acogedor y confortable donde los clientes puedan disfrutar de su café y socializar.

☑ **Excelente Servicio al Cliente:** Brindar un servicio excepcional que fomente la lealtad de los clientes y cree una experiencia positiva.

☑ **Rentabilidad Económica:** Ser financieramente viable y rentable, asegurando que los ingresos generados sean suficientes para cubrir costos y generar ganancias.

☑ **Diferenciación y Competencia:** Diferenciarse de la competencia a través de productos únicos, servicios adicionales (como wifi gratuito, música en vivo, etc.) o un enfoque especializado en ciertos tipos de café o alimentos.

☑ **Fidelización de Clientes:** Construir relaciones sólidas con los clientes para fomentar la fidelidad y el boca a boca positivo.

☑ **Contribución a la Comunidad:** Ser un lugar de encuentro en la comunidad local, participar en eventos comunitarios y apoyar causas locales.

☑ **Cuidado Ambiental:** Implementar prácticas sostenibles en la operación diaria, como el uso de ingredientes locales o orgánicos y la reducción de residuos.

Estructura organizacional:



Para una cafetería, es crucial considerar la sostenibilidad en diferentes dimensiones: social, ambiental y económica. Aquí te presento cómo podrían abordarse estos aspectos:

### **Sostenibilidad Social:**

Compromiso con la comunidad local: Colaborar con proveedores locales para adquirir ingredientes frescos y apoyar la economía local.

-Prácticas laborales justas: Ofrecer condiciones laborales justas y oportunidades de desarrollo profesional para los empleados.

Promoción de la diversidad y la inclusión: Fomentar un ambiente inclusivo donde clientes y empleados de diversas culturas y antecedentes se sientan bienvenidos.

Iniciativas de responsabilidad social: Participar en iniciativas comunitarias, como programas de donación de alimentos o apoyo a organizaciones locales sin fines de lucro.

### **Sostenibilidad Ambiental:**

Gestión de residuos: Implementar programas de reciclaje y compostaje para reducir los desechos generados por los envases y los alimentos.

Uso eficiente de recursos: Optar por equipos energéticamente eficientes, como máquinas de café y electrodomésticos de cocina.

Productos y embalajes sostenibles: Utilizar materiales de embalaje biodegradables o reciclables, y ofrecer opciones de productos orgánicos y de comercio justo.

Reducción de la huella de carbono: Minimizar las emisiones de gases de efecto invernadero a través de prácticas como la compra local y la optimización de rutas de distribución.

### **Sostenibilidad Económica:**

Viabilidad financiera: Mantener prácticas de gestión financiera sólidas para garantizar la rentabilidad a largo plazo.

Eficiencia operativa: Optimizar los procesos internos para reducir costos operativos y mejorar la eficiencia.

Innovación y adaptación: Estar abiertos a la innovación en productos y servicios para satisfacer las demandas cambiantes de los clientes y mantener la competitividad en el mercado.

Crecimiento sostenible: Expandir el negocio de manera responsable, considerando el impacto económico y social de las decisiones estratégicas.

Integrar estas prácticas de sostenibilidad en la operación diaria de la cafetería no solo puede beneficiar al medio ambiente y a la comunidad, sino que también puede mejorar la imagen de marca y la lealtad de los clientes que valoran el compromiso con la sostenibilidad.

## Modelo de Negocios Canvas:

<b>Socios clave</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Productores de Café</li> <li>• Proveedores de alimentos y empaques</li> <li>• Franquicias y Licencias</li> <li>• Retailers</li> <li>• Otros proveedores</li> </ul>	<b>Actividades clave</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Procesos de producción</li> <li>• Ofrecer el servicio de cafetería</li> <li>• Mercadeo y relaciones públicas</li> <li>• Seguimiento a franquicias</li> </ul>	<b>Propuesta de valor</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Experiencia de disfrutar un buen café</li> <li>• Servicio eficiente y rápido</li> <li>• Ambiente confortable con wifi</li> <li>• Mucho locales físicos</li> </ul>	<b>Relaciones con clientes</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Experiencia de usuario agradable</li> <li>• Comunidad por redes sociales</li> </ul>	<b>Segmentos de cliente</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Público en general (masivo)</li> <li>• Personas que disfrutan del café</li> </ul>
<b>Recursos clave</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Presencia en 75 países con 25 mil locales</li> <li>• Insumos de calidad</li> <li>• Personal capacitado</li> <li>• Máquinas y equipos</li> </ul>		<b>Canales de distribución</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Cafeterías</li> <li>• Supermercados</li> <li>• Tiendas Retail</li> <li>• Web, App Store y redes sociales</li> </ul>		
<b>Estructura de costes</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Insumos</li> <li>• Servicios básicos</li> <li>• Mantenimiento de la infraestructura</li> <li>• Sueldos</li> <li>• Marketing y publicidad</li> </ul>			<b>Flujo de ingresos</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Venta de productos</li> <li>• Franquicias y/o Licencias</li> </ul>	

## MATRIZ FODA:

### FUERZAS

- Climatizada
- Entretenimiento (video Juegos)
- Televisión de paga
- Espacios amplios
- Mobiliario cómodo
- Instalaciones limpias y adecuadas
- Ubicación
- recetas

### DEBILIDADES

- El menú nocturno
- Horario no amplio
- Falta de personal
- precios
- Cambio del menú periódicamente
- Distribución de menú entre el personal y el alumnado

### OPORTUNIDADES

- Esta dentro de la institución
- Programa escuela segura
- Terminales bancarias
- Descuentos por nómina al personal

### AMENAZAS

- Negocios alrededor del campus
- Necesidad del campus de crecimiento y perder su espacio
- Ventas no fijas
- Maquinas expendedoras
- Termino de concesión
- Que el alumnado traiga lonche

**LOGO:**



Nombre empresarial :

Coffe

Slogan: ¡Despierta tu pasión por el café en cada sorbo!

Colores principales de mi marca empresarial



**☐ Costos Fijos:**

- Alquiler del local: \$2,000 - \$5,000 por mes (dependiendo de la ubicación).
- Salarios del personal: \$3,000 - \$7,000 por mes (dependiendo del número de empleados y sus roles).
- Costos de servicios públicos (agua, electricidad, internet): \$500 - \$1,000 por mes.
- Costos de seguros y licencias: \$300 - \$700 por mes.

**☐ Costos Variables:**

- Ingredientes para el café (café, leche, azúcar, sabores): \$1.50 - \$3 por taza de café.
- Vasos desechables y otros suministros (agitar varillas, servilletas): \$0.20 - \$0.50 por taza de café.

**☐ Precio de Venta del Producto/Servicio:**

- El precio promedio de venta de una taza de café puede variar entre \$2.50 y \$5.00, dependiendo de la calidad del café, la competencia en la zona y la estrategia de precios de la cafetería.
- 
- **Punto de Equilibrio en Unidades:** Necesitas vender aproximadamente 6,500 tazas de café al precio promedio de \$3.75 por taza para cubrir todos tus costos fijos y variables.
  - **Punto de Equilibrio Monetario:** Necesitas generar aproximadamente \$24,375 en ventas de café para alcanzar el punto de equilibrio.
- 

## Activos

### 1. Activos Fijos:

- Equipamiento de la cafetería:
  - Cafeteras, molinillos, vitrinas, etc. - \*\*\$20,000 - \$50,000\*\*
- Mobiliario:
  - Mesas, sillas, mostradores - \*\*\$10,000 - \$30,000\*\*
  - Decoración y señalización - \*\*\$5,000 - \$10,000\*\*
- Equipos de cocina:
  - Microondas, refrigeradores - \*\*\$5,000 - \$15,000\*\*

### 2. Activos Circulantes:

- Inventarios:
  - Ingredientes para el café (café, leche, azúcar, sabores) - \*\*\$3,750 - \$7,500\*\*
  - Vasos desechables y suministros (agitar varillas, servilletas) - \*\*\$500 - \$1,250\*\*
- Caja y efectivo en la cafetería
- Cuentas por cobrar (si aplica)

## Pasivos

### 1. Pasivos Corrientes:

- Cuentas por pagar a proveedores de ingredientes y suministros

- Salarios por pagar al personal
- Pagos pendientes de servicios públicos, alquiler y otros gastos operativos

## **2. Pasivos a Largo Plazo:**

- Préstamos bancarios o financiamiento para equipamiento y mejoras
- Arrendamientos financieros (si aplica)

## **Cuántos productos o servicios existen en el mercado:**

### **1. Café (variedades):**

- Espresso
- Americano
- Latte
- Cappuccino
- Mocha
- Macchiato
- Café con leche
- Café negro (drip coffee)
- Café helado

### **2. Tés:**

- Té negro
- Té verde
- Té de hierbas
- Té chai
- Té helado

### **3. Bebidas Especiales:**

- Chocolate caliente
- Frappés
- Smoothies

### **4. Productos de Panadería y Repostería:**

- Croissants
- Muffins
- Galletas
- Pasteles
- Panes especiales (baguettes, pan de centeno, etc.)

### **5. Snacks Salados:**

- Sándwiches
- Wraps
- Empanadas
- Quesadillas

### **6. Productos Especiales:**

- Productos orgánicos
- Opciones sin gluten
- Opciones veganas y vegetarianas

## **Servicios:**

1. Servicio de Cafetería:
  - Preparación y servicio de café y otras bebidas.
2. Venta de Productos:
  - Venta al por menor de café y té.
3. Eventos y Catering:
  - Servicio de café y alimentos para eventos.
4. Espacio para Reuniones y Trabajo:
  - Ofrecer un ambiente cómodo para reuniones y trabajo.
5. Wi-Fi y Áreas de Descanso:
  - Ofrecer conexión Wi-Fi y áreas cómodas para los clientes.
6. Programas de Lealtad y Promociones:
  - Ofrecer programas de lealtad, descuentos y promociones para clientes frecuentes.

## **Importancia de Cumplir con las Obligaciones Tributarias:**

### **1. Cumplimiento Legal**

- Las leyes fiscales y tributarias son obligatorias y deben cumplirse estrictamente. El incumplimiento puede resultar en sanciones, multas e incluso acciones legales.

### **2. Sostenibilidad del Negocio**

- El cumplimiento adecuado con las obligaciones fiscales contribuye a la estabilidad y continuidad del negocio. Evita problemas financieros y legales que podrían afectar negativamente la operación diaria y la reputación de la empresa.

### **3. Responsabilidad Social**

- Cumplir con los impuestos es una responsabilidad social corporativa. Contribuye al funcionamiento de la sociedad al financiar servicios públicos esenciales como la educación, la salud y la infraestructura.

### **4. Confianza y Transparencia**

- Demostrar transparencia y cumplimiento fiscal construye confianza tanto con los clientes como con las autoridades fiscales. Esto puede ser beneficioso para mantener relaciones positivas con proveedores, clientes y la comunidad en general.

### Cómo Liquidar una Empresa (Cafetería):

Liquidar una empresa, incluida una cafetería, implica cerrar formalmente todas las actividades comerciales y cumplir con las obligaciones legales y financieras. Aquí están los pasos generales que se deben seguir:

#### 1. Toma de Decisiones y Planificación

- Decidir cerrar la empresa y obtener la aprobación de los accionistas o propietarios.

#### 2. Documentación y Comunicación

- Documentar todas las decisiones de cierre y comunicarlas adecuadamente a empleados, clientes, proveedores y autoridades pertinentes.

#### 3. Cumplimiento con las Obligaciones Tributarias

- Presentar todas las declaraciones fiscales finales, incluyendo el impuesto sobre la renta de la empresa, impuestos sobre nómina y cualquier otro impuesto aplicable.

#### 4. Liquidación de Activos y Pasivos

- Vender o transferir activos de manera ordenada y liquidar pasivos pendientes. Esto puede incluir pagar a proveedores, empleados y otras obligaciones financieras.

#### 5. Cancelación de Licencias y Permisos

- Cancelar todas las licencias comerciales, permisos y registros ante las autoridades competentes.

#### 6. Liquidación de Cuentas Bancarias y Cierre de Cuentas

- Liquidar cuentas bancarias comerciales y cerrar cuentas relacionadas con la empresa.

7. Informe Final:

- Preparar un informe final de liquidación que documente todas las transacciones y el cumplimiento con las obligaciones legales.

8. Cancelación de Inscripción Fiscal:

- Cancelar la inscripción de la empresa en el registro fiscal y cualquier otra inscripción necesaria.