

Actividad #1

Defina la idea de negocio.

Una panadería enfocada en ofrecer pan y pastries de calidad a precios accesibles.

Aun estamos decidido que productos se decida a por mayor en ventas, nos basaremos en las preferencias de los clientes.

Con un presupuesto inicial limitado, buscaremos ofrecer productos de buena calidad manteniendo costos accesibles, obteniendo margen de ganancia.

Recuerda: La idea puede tratarse sobre un producto o servicio.

Actividad #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

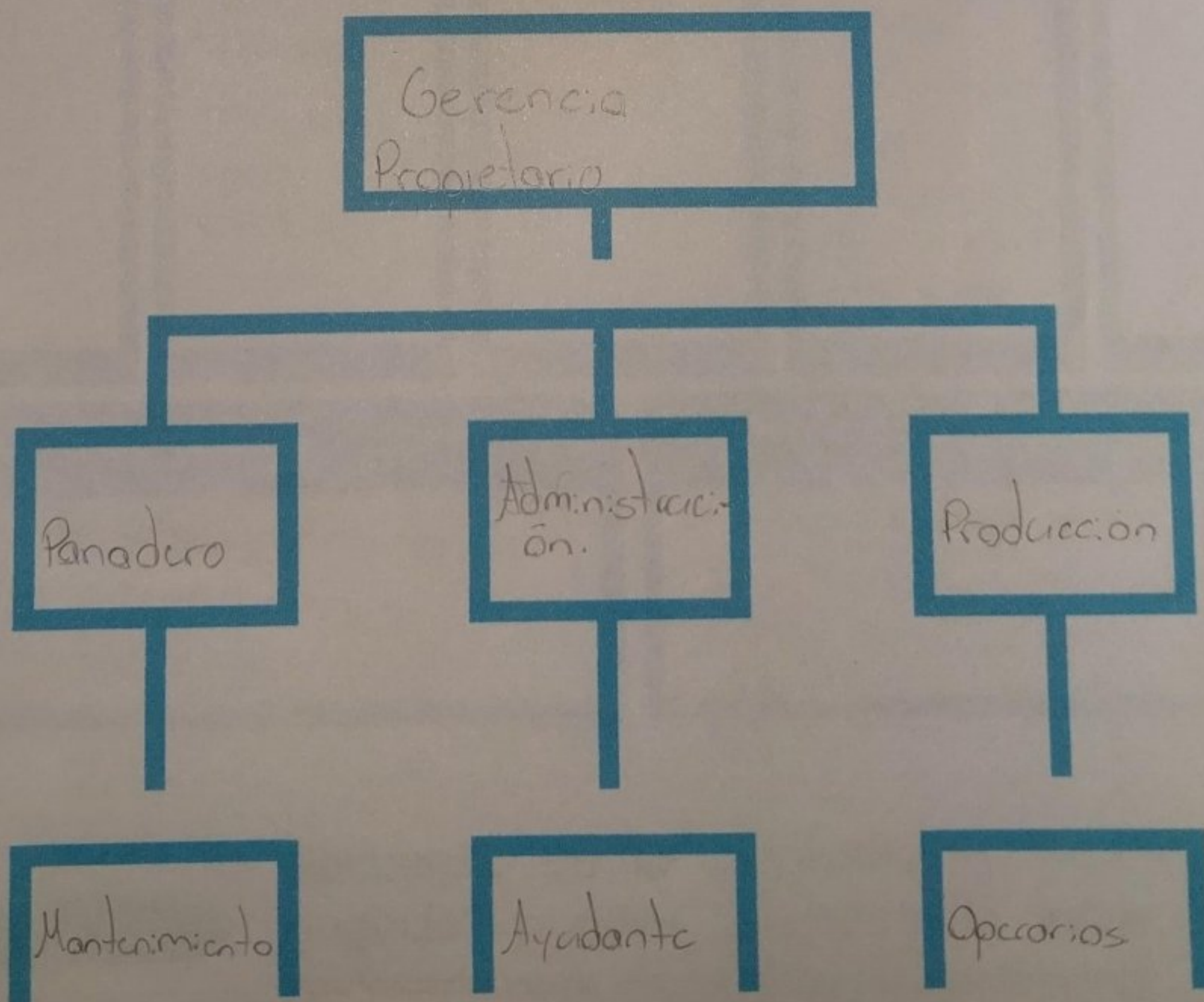
Misión:

Deleitar a nuestros clientes con pastres y panes artesanales elaborados con ingredientes frescos y de calidad

Visión:

Ser reconocidos por la exquisitas y creatividad de nuestros panes y pastres.

Establezca su estructura organizacional. En cada recuadro, coloque la gerencia o puesto que crea necesario para su tipo de negocio.



Actividad #3

Defina cómo su emprendimiento va a cumplir con los tres pilares de desarrollo sostenible empresarial (social, ambiental y económico).

Sostenibilidad social:

Condiciones laborales justas. Ofrecer un entorno seguro.

Compra de proveedores locales. Prioriza ingredientes y materiales locales. Inclusión y diversidad.

Sostenibilidad ambiental:

Eficiencia energética. Uso de equipos eficientes. Gestión del agua. Reduce el consumo. Reducción de desperdicios. Minimizar los desperdicios y gestionarlos adecuadamente.

Sostenibilidad económica:

Optimización de costos, diversidad de productos, eficiencia operativa, gestión financiera.

Recuerda hacer uso de los objetivos de

Actividad #4

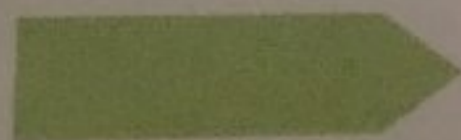
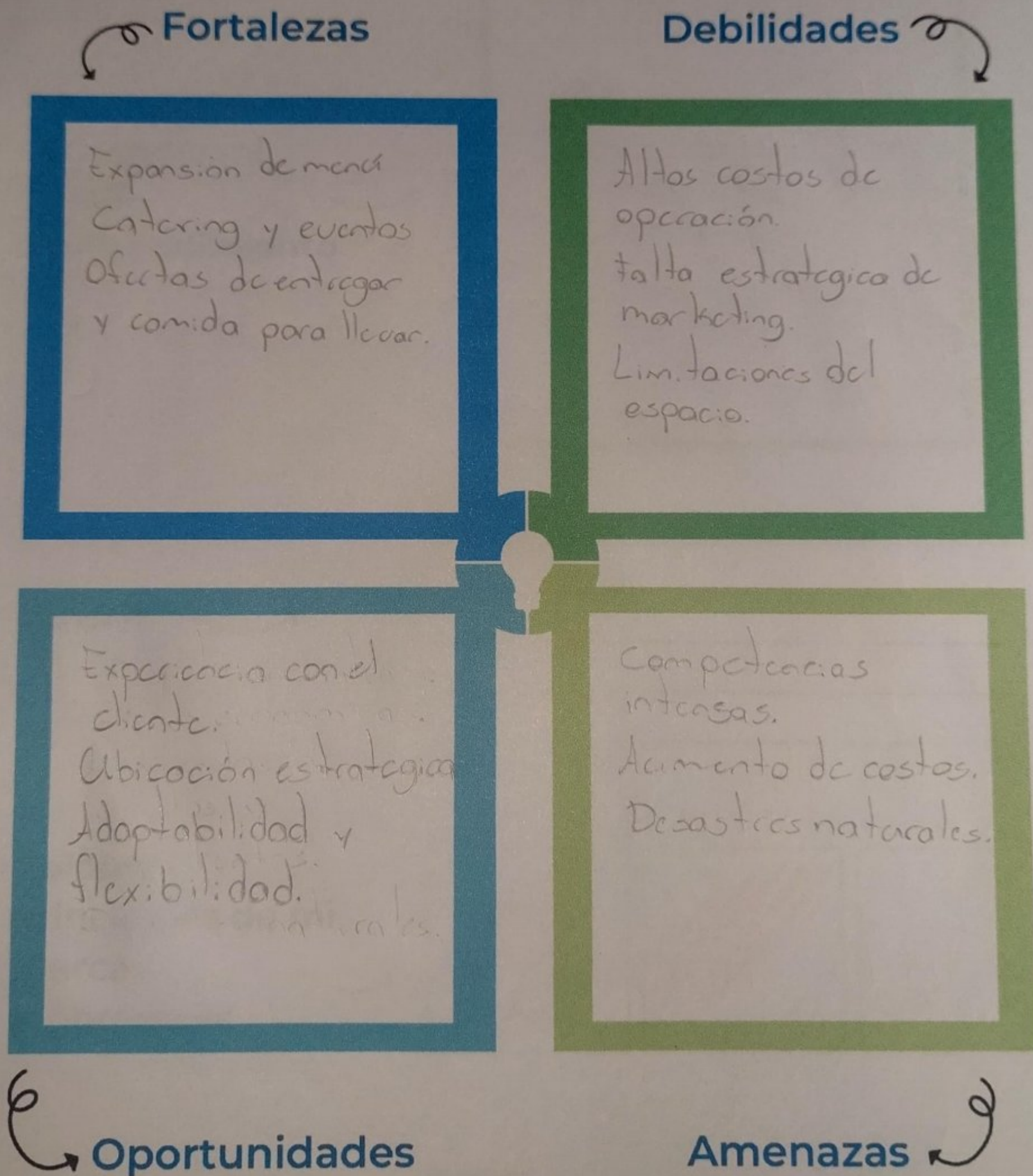
Complete el Modelo de Negocios Canvas.

Socios clave Proveedores de ingredientes. Clientes Empleados Finanzas Marketing Mantenimiento	Actividades clave Producción Calidad Inventario Ventas Promoción.	Propuesta de valor Productos frescos y de calidad. Variedad. Compromiso Sabor y textura. Servicio Personalizado	Relación con el cliente Atención personalizada. Feedback y encuestas. Comunicación continua	Segmento de clientes Clientes locales. Familias Clientes de eventos Entusiastas de la panadería.
	Recursos clave Ingredientes Equipo Personal Local Gestión		Canales Tienda física Sitio web. Redes Sociales Servicio de entrega.	
Estructura de costos Costos de ingredientes, alquiler equipo, empaque y administrativos.		Fuentes de ingresos Ventas directas en tienda, en línea, ventas mercados y ferias y servicios catering.		

Recuerda: En la presentación "Modelo de negocio" puedes encontrar la información necesaria para completar esta actividad

Actividad #5

Complete la siguiente matriz FODA:

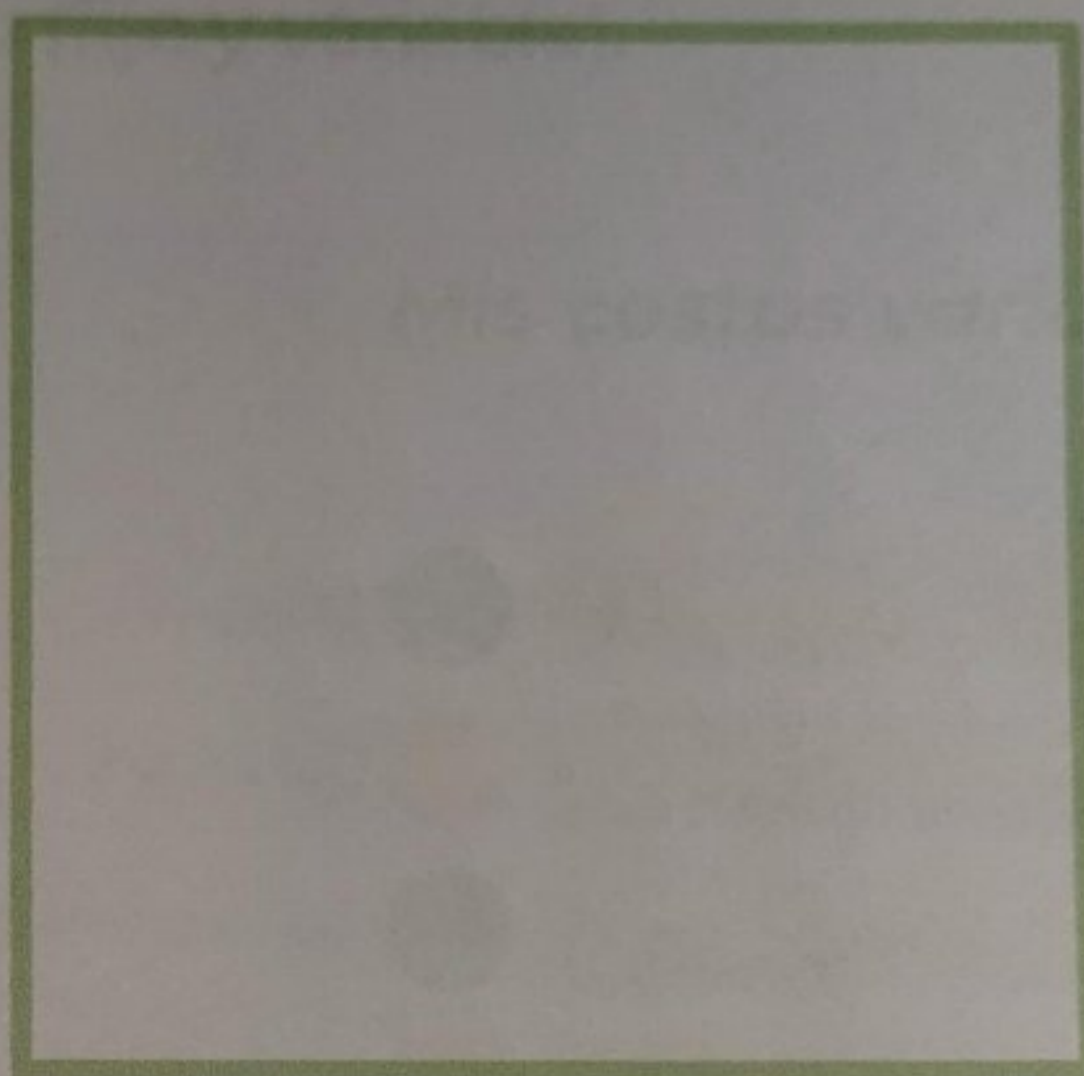


Recuerda: En la presentación "Qué me diferencia" puedes encontrar la información

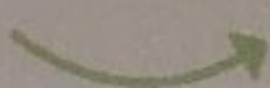
Actividad #6

Elabore un logo, slogan y diseñe su marca empresarial.

El logo de mi primer emprendimiento

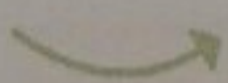


Slogan



De tu estómago a tu corazón

Colores principales de mi marca empresarial



Puedes dibujar el logo o hacerlo de forma digital.

PAN LA
DULCE



DE TU ESTOMAGO
A TU CORAZON

Actividad #7

Establezca sus costos fijos, costos variables y con ello el precio de su producto o servicio. Debe colocar el valor monetario de cada costo (fijo y variable).

Mis costos fijos

- Alquiler del local (300,000 - 1,500,000)
- Salarios (800,000 - 2,500,000)
- Seguros (50,000 - 150,000)
- Licencias (50,000 - 200,000)
- Publicidad (30,000)
- Suministros (10,000 - 50,000)
- Equipo (100,000 - 300,000)

Mínimo: 1,650,000
Máximo: 5,000,000

Mis costos variables

- Alimentos (500,000)
- Comisiones (50,000)
- Cocina (20,000 - 100,000)
- Transporte (20,000 - 100,000)
- Ingredientes (30,000 - 150,000)
- Impuestos (13%)
- Mantenimiento (1,000,000)

Mínimo: 900,000
Máximo: 3,650,000

El precio de venta de mi producto / servicio es de:



2,500 -
8,000.
3,000,000.

Recuerde que los costos variables son unitarios.

Actividad #8

Determine el punto de equilibrio de su emprendimiento.

Te recordamos la fórmula del punto de equilibrio en unidades y monetario (colones):

$$\text{Punto de equilibrio en unidades} = \frac{\text{Costos fijos totales}}{(\text{Precio de venta} - \text{costo variable total})}$$

$$\text{Punto de equilibrio monetario} = \text{Precio de venta} \times \text{punto de equilibrio en unidades}$$


Realiza el cálculo:

Punto de equilibrio en unidades \rightarrow

$$2500 * 1,032 = 2580000$$

Punto de equilibrio monetario \rightarrow

$$8000 * 1150 = 9200000$$

 Recuerda: El punto de equilibrio te ayuda a conocer cuántas unidades o servicios debés vender para que podás recuperar tu inversión.

Actividad #9

Determine cuáles son los pasivos y activos de su negocio. Solamente, debes mencionar cuáles serían los activos y pasivos, no es necesario poner el valor monetario de los mismos.

Activos

- Efectivo
- Cuentas
- Inventario
- Gastos pagados
- Inmuebles
- Mobiliario
- Maquinaria
- Mejoras en el local
- Depósitos garantía
- Inversión largo plazo.

Pasivos

- Cuentas por pagar
- Prestamos corto plazo
- Gastos acumulados
- Impuestos por pagar
- Anticipos clientes
- Prestamos largo plazo
- Arrendamiento
- Bonos emitidos
- Mantenimiento
- Logístico.

➡ Ejemplos de activos: Terrenos, equipo de oficina, cuentas por cobrar, vehículos y patentes.

➡ Ejemplos de pasivos: Deudas a corto y largo plazo, salarios, inventario y cuentas por pagar.

Actividad #10

Investigue cuántos productos o servicios existen en el mercado iguales al que mi emprendimiento ofrece.

En total en todo el país 1323 panaderías,
ofreciendo distintos servicios y productos.
La mayoría se ubica en el área metropolitana

La competencia fomenta la actividad empresarial y la eficiencia, da al consumidor más donde elegir y contribuye a bajar los precios y mejorar la calidad.

Actividad #11

Determine cuál es la importancia de cumplir con las obligaciones tributarias y cómo se debe liquidar una empresa.

Importancia de las obligaciones tributarias:

Las obligaciones tributarias son cruciales para cumplir la ley, financiar servicios públicos, asegurar la equidad fiscal, promover la transparencia y mantener la estabilidad económica.

¿Cómo se liquida una empresa?

La liquidación de una empresa implica cesar sus operaciones, nombrar un liquidador, valorar y vender activos, pagar deudas y distribuir el excedente entre los socios. Finalmente, se formaliza la disolución ante las autoridades y se archiva la documentación necesaria.

Guia para planear Yo Emprendo

¿Cuál es el tema que nos interesa?
(Problema y descripción)

Falta de tiempo entrega del pan.

¿Por qué es importante este tema?
(Justificación)

Tiempo mal organizado, d. dificultad para planificar y estrés.

¿Para quiénes lo vamos a hacer?
(Público meta)

Mayores de 5 años en adelante.

¿Para qué es la actividad?
(Objetivo)

Ofrecer experiencia
Satisfacer a los clientes.
Crear un buen ambiente.

¿Qué vamos a hacer?
(Actividades)

Preparación de alimentos.
Inventario y compras.
Marketing.
Cumplimiento normativas.

¿Qué queremos lograr?
(Metas y Resultados)

Incrementar ventas.
Aumentar satisfacción
Fidelización con los clientes.
Mejoras en la calidad.

¿Qué necesitamos?
(Recursos y materiales)

Personal de cocina
Personal de catering
Personal limpieza

¿Cuándo lo vamos a hacer?
(Cronograma)

¿Quién lo hace?
(Responsables)

Gerente
Panadero
Ayudante
Administración.

Fecha	Agosto				Septiembre				Octubre				Noviembre			
Actividad	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
1. Organización de los elementos o componentes en el area de produccion.																
2. Seleccion de las hojas, para la preparacion del tamal en la produccion.																
3. Generar de forma oportuna y correcta los pedidos solicitados por el cliente.																
4. Compra y organización de los elementos de produccion.																
5. Capacitacion sobre la Biodegradabilidad.																
6. Recoleccion de almacenamiento de residuos generados en el area de produccion.																