

# PLAN DE NEGOCIO COYOTE COFFEE JUNIOR ACHIEVEMENT



Equipo de Gerentes  
Coyote Coffee

Frailes, Desamparados  
2024

---



# ÍNDICE

Resumen Ejecutivo.	3
Naturaleza del negocio.	4
Justificación.	5
Objetivo general	5
Objetivos específicos.	5
Metas.	6
Valores.	6
Misión.	7
Visión.	7
Análisis FODA y MECA.	8-9
Encuestas.	10-11
Plan corporativo.	12
Mercado meta.	12
Plan de Marketing.	13
Análisis de la competencia.	13
Estrategia competitiva.	14
Ventaja competitiva.	14
Mezcla de marketing.	15
Producto.	15
Precio.	16
Plazo.	17
Publicidad y promoción.	18
Organigrama.	19
Punto de Equilibrio.	20
Sistema de contabilidad.	21
Diario contable.	21-22
Balance general y Estado de resultados.	23
Flujo de caja.	23

---

# Resumen Ejecutivo

En este documento se hablará sobre la empresa Coyote Coffee, de su idea y modelo de negocio, de su producto innovador y de sus análisis en el mercado. Como fue imaginado por jóvenes del Liceo de Frailes hasta llegar al producto final.

La empresa fue creada debido a que la zona de Frailes es reconocida por la producción de café. La empresa busca innovar utilizando el sabor del café con el sabor de los frutos seleccionados, creando dos productos bebida a base de café con sabor a maracuyá y bebida a base de café con sabor a avellana. El precio de costo por botella es de 955 colones y el precio de venta es de 1500 colones. La idea de utilizar el vidrio es darle más vida útil al envase y dar un mejor precio al público, eso quiere decir que por la segunda compra si se devuelve el envase se le rebaja el precio de la botella.



# Naturaleza del negocio

Nosotros como empresa queremos fomentar el emprendimiento de los jóvenes y evitar la problemática que se da en la localidad de Frailes. También las distintas formas de producir productos relacionados al café. En nuestra comunidad, el desempleo na gran problemática. Nosotros con esto buscamos que los jóvenes se inspiren a innovar y crear su propia empresa o pequeño negocio y así eliminar esta consecuencia que afecta a la zona de Frailes, que se acerquen más y aprendan sobre la producción del cultivo del café por si les interesan abrir su propio negocio.

Nuestro producto es innovador ya que algunas de las empresas de la zona, productoras de café no cuentan con el producto en envase de vidrio. Nosotros somos de las pocas empresas que contamos con este artículo aparte de ser un producto poco usual. El envase al ser de vidrio es considerado un producto eco-amigable con el ambiente ya que el cristal puede ser reciclado, de esta manera hacer un artículo menos contaminante.





## Justificación

En la localidad de Frailes se da mucho la producción de café. Frailes al ser una zona rural de altura, es un lugar perfecto para el cultivo del café, pero las empresas productoras de la zona, no venden el producto del café frío, en envase de vidrio. De hecho, en el mercado costarricense, hay pocas empresas que producen café en envase de vidrio. Nuestra empresa aprovecha esta oportunidad para vender café frío. Nosotros no queremos usar envases de plástico ni otros envases contaminantes pues buscamos ser una empresa que ayude al medio ambiente.

## Objetivo general

Hacer un producto de buena calidad con un empaque llamativo cumpliendo las expectativas del café artesanal con un empaque eco amigable.

## Objetivos específicos

- #1. Cumplir las expectativas del producto antes de la segunda semana de Julio
  - #2. Capacitar a 6 personal para la manipulación de alimentos de 3 semanas a un mes. Capacitar a 5 personal a la elaboración de café de 3 semanas a un mes.
  - #3. Desarrollar alianzas para lograr hacer el producto de 2 a 3 meses.
-

## Metas

- 1.1 Obtener la materia prima antes de la última semana de junio.
- 1.2 Tener una receta que cumpla las expectativas para la última semana de junio.
  - 2.1 Tener el personal capacitada y tener los materiales para capacitar.
  - 2.2 Buscar el lugar, hora, y fecha para capacitar al personal.
- 3.1 Obtener una alianza para conseguir el producto del café para la ultima semana de junio.
- 3.2 Obtener una alianza para conseguir las botellas de vidrio para la ultima semana de junio.



## Valores

La responsabilidad y la disciplina con nuestros compromisos. La perseverancia con nuestras metas. El respeto y la empatía entre nosotros y nuestra comunidad. La solidaridad con las comunidades con quien colaboramos. La sostenibilidad a nivel ambiental y social.

---

## Misión

Convertirnos en la mejor empresa de café embotellado a nivel nacional. Crear café con un sabor natural y tradicional de nuestra zona siendo una empresa que se destaque por sus valores.

## Visión

Ser la mejor empresa de café a nivel nacional con materiales naturales y ecológicos. Vender un café a nivel nacional que sea diferente a los demás con un proceso único y experiencia artesanal



# Análisis FODA y MECA

## Fortalezas

La venta de café en la zona.  
Nosotros pertenecemos a una zona cafetalera.  
La naturaleza y la ruralidad de la zona.  
Es una zona montañosa, fresca, y buena para los cultivos.

La feria de café: Frailes tiene 'La Feria de Café' que ha crecido en popularidad a nivel nacional e internacional.  
Trae turismo en la zona en la época de café entre los meses de enero a febrero.

## Mantener

Mantener nuestras ideas para complementar lo hecho y seguir adelante para lograr nuestro objetivo.

Cuidar las zonas verdes en nuestra comunidad para seguir cosechando café.

## Oportunidades

Somos una zona cafetalera y mayormente tenemos familiares con cafetales.  
Somos una de las pocas empresas con café embotellada.

De un programa en nuestro colegio, nosotros tenemos capacitación en habilidades básicas de barismo.  
Queremos llevar nuestras habilidades en barismo a un nuevo emprendimiento.

## Explotar

Buscar y negociar precios bajos con fácil acceso.  
Al no tener tanta competencia en café embotellado, podemos vender a un buen precio.

Podemos explotar nuestras capacidades y mejorarlas para poder cada vez mejorar el producto.



## Amenazas

La falta de recursos y apoyos económicos para empezar y mantener nuevos emprendimientos.

Los cambios climáticos que afectan al café en nuestra zona.  
La vagancia y el desempleo

## Afrontar

Buscar recursos en lugares aledaños a Frailes.

Establecer alianzas con proveedores en nuestra comunidad.

Comprometer el uso de materiales eco amigables para nuestros productos y servicios que ofrecemos.

Fomentar el empleo mediante nuestros emprendimientos y aumentar la laboriosidad

## Debilidades


Tenemos en la zona una falta de empleo por ausencia de estudios especialmente para jóvenes en nuestra comunidad.  
Contaminación ambiental como los pesticidas, en la parte de producción agrónoma

Altos costos en los productos, a causa de la inflación y efectos de la pandemia.  
Aquí en la zona tenemos problemas sociales como las adicciones a los estupefacientes.

## Corregir

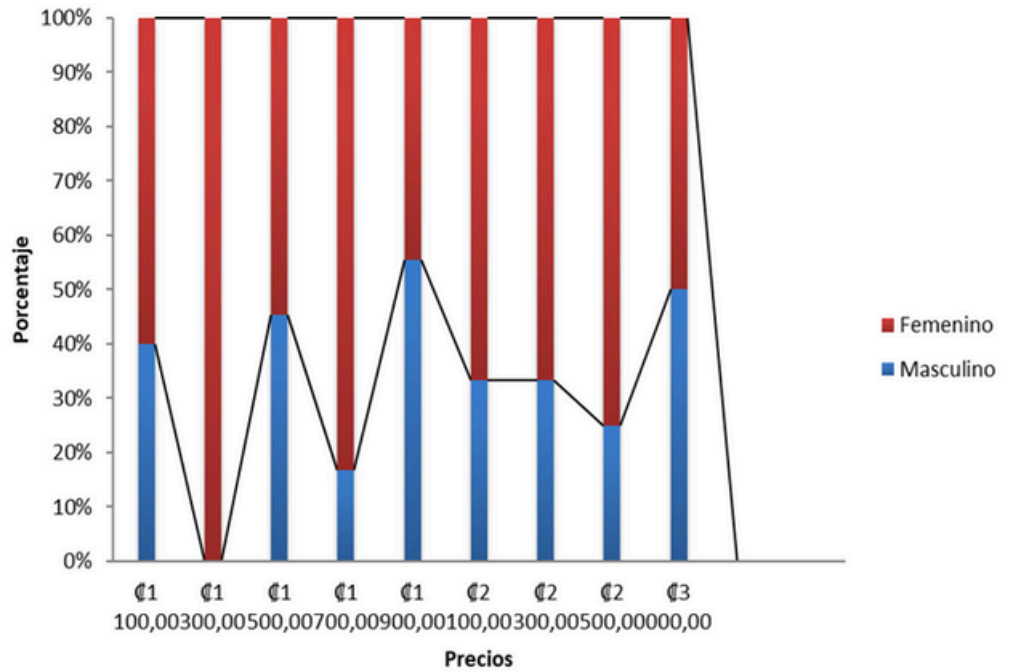
Queremos capacitar al personal no capacitado en la parte académica.  
Utilizar productos eco-amigables con el medio ambiente.  
Buscar productos de calidad a bajo costo que podamos utilizar para nuestros emprendimientos.

Concientizar a las personas de que los estupefacientes no los llevarán a un mejor futuro.  
Buscar alianzas con asociaciones que puedan ayudar en la capacitación.

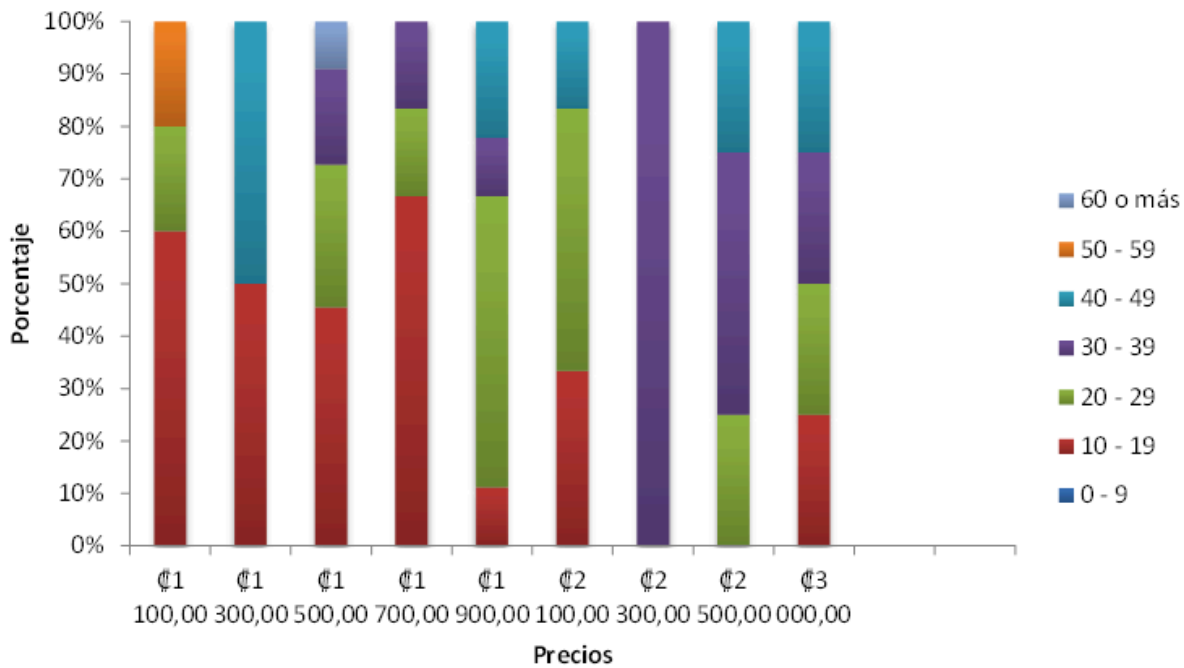


# Encuestas

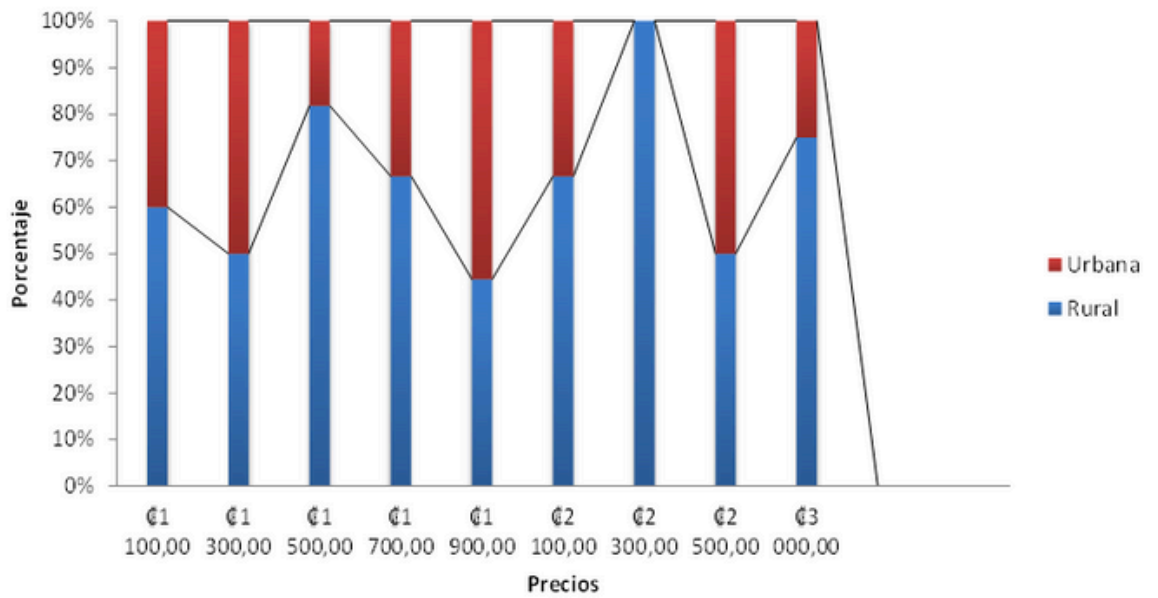
## Género



## Edad



## Procedencia



Costos variables €613.90

Precios	Demanda	Género		Procedencia		Intervalos de edades						
		Masculino	Femenino	Rural	Urbana	0 - 9	10 - 19	20 - 29	30 - 39	40 - 49	50 - 59	60 o más
€1,100.00	5	2	3	3	2		3	1			1	
€1,300.00	2	0	2	1	1		1			1		
€1,500.00	11	5	6	9	2		5	3	2			1
€1,700.00	6	1	5	4	2		4	1	1			
€1,900.00	9	5	4	4	5		1	5	1	2		
€2,100.00	6	2	4	4	2		2	3		1		
€2,300.00	3	1	2	3	0				3			
€2,500.00	4	1	3	2	2			1	2	1		
€3,000.00	4	2	2	3	1		1	1	1	1		
			0		0							
			0		0							

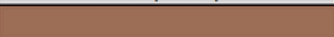
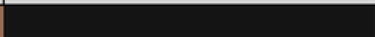
Demanda acumulada	Ingresos	Ganancia
50	€55,000.00	€24,305.00
45	€58,500.00	€30,874.50
43	€64,500.00	€38,102.30
32	€54,400.00	€34,755.20
26	€49,400.00	€33,438.60
17	€35,700.00	€25,263.70
11	€25,300.00	€18,547.10
8	€20,000.00	€15,088.80
4	€12,000.00	€9,544.40
0	€0.00	€0.00
0	€0.00	€0.00

# Plan corporativo

## Mercado meta

Nuestro público meta son consumidores de café; deportistas y atletas también jóvenes de entre 13 y 17 años de edad estudiantes del colegio de Frailes y comunidad de Frailes y alrededores



Pintar con sus Colores Corporativos	Color principal	Colores secundarios
		



# Plan de Marketing

## Análisis de la competencia

Nuestra competencia directa es Starbucks con un producto embotellado lácteo, moka arábica café frío de 250 ml a un precio de 1305 colones. También Dos Pinos con un producto latte es una bebida láctea con café sabor a vainilla de 250 ml a un precio de 1175.00 colones. Sigma alimentos Café Olé embotellada moka café frío lácteo de 281 ml a un precio de 1850.00 colones.

Nuestra competencia indirecta es Big Cola con un producto envasado en una botella de plástico, bebida gaseosa de 250 ml a un precio de 200.00 colones. Té frío de Dos Pinos blanca, fusión frutal y melocotón de 250 ml con un precio de 300.00 colones. Y Coca Cola con un producto envasado de 250 ml con un precio de 350.00 colones.



## Estrategia competitiva.

Nos centramos en una estrategia competitiva de diferenciación ya que tenemos una bebida de café energética para estar activo y con energía. Es una bebida no muy conocida en Costa Rica y se puede tomar a cualquier lugar y hora para llevar por ejemplo en la playa o en la montaña durante una caminata. Se puede tomar antes o durante diferentes actividades deportivas. Queremos vender a los clientes que les gusten actividades deportivas como ciclismo, senderismo, y fútbol.

## Ventaja competitiva.

Tenemos una receta secreta hecha por nosotros mismos. Nuestras recetas de café son únicas e innovadoras. Es un café diferente en el mercado ya que lleva un proceso único y combinaciones con frutas. Nosotros también usamos café de la mejor calidad de nuestra zona Frailes lo cual es de altura y de productores locales.



# Mezcla de marketing

## Producto:

- Descripción: Nuestro producto tendrá el nombre completo de la empresa y el slogan, la marca y el logo del producto para la etiqueta. Pondremos los ingredientes y el lugar en donde fue hecho. Incluiremos la cantidad de la bebida en mililitros.
- Atributos: Ofrecemos un producto innovador que tiene sabores nuevos y únicos. Queremos ofrecer un producto sin lácteos ya que es parte de nuestra estrategia competitiva. Tenemos un producto que se destaca por un procesos y recetas únicos.
- Empaque: Cumpliremos con un empaque llamativo que lleva el contenido de bebida en ml., los ingredientes, redes sociales, el sello de eco amigable y de sin lácteos, el número telefónico, datos nutricionales, Código QR que vincula a nuestro video promocional. Cuando comercializamos en lugares como Mega super agregaremos el código de barra e información sobre nuestro socio.
- Presentaciones a la venta: Presentamos con una bebida embotellada de café frío con diferentes sabores y materiales eco-amigables. Presentamos la bebida como una bebida para tomar y probar en cualquier lugar para llevar. También, presentamos la bebida como una bebida refrescante y energética.



## Precio:

- Análisis del precio de competidores del mercado: Tenemos competidores del mercado los cuales incluyen, Me Latte de Dos Pinos, bebida de café con sabor a vainilla de 250 ml a un precio de 1175.00 colones. Café Olé café frío receta del capuchino y vainilla de 281 ml y a un precio de 1850.00 colones. Starbucks frappuccino embotellado en vidrio 405 ml a un precio de 4405.00 colones.
- Estrategia de precio: Queremos que nuestros precios sean accesibles a todas las personas. También, venderemos a un precio equilibrado en el mercado.
- A quienes va dirigido: Va dirigido a las personas amantes del café, personas que quieren probar algo nuevo e innovador. También personas a las que quieran probar un café refrescante en cualquier momento o lugar.



## Plazo:

- Puntos de venta: Nuestro plan a plazo es empezar vendiendo nuestro producto Coyote Café en la institución el Liceo de Frailes por la cooperativa estudiantil, Coopelifra R.L. Esto estará listo aproximadamente en menos de un mes, esto se conseguirá gracias a la alianza que se tiene con la cooperativa estudiantil del Liceo de Frailes. Después con la experiencia ganada en el Liceo nos desplazamos a pequeños negocios, pulperías en la zona en un plazo de tres meses realizado, esto nos expandiremos a supermercados a nivel cantonal en 4 meses y el siguiente año.

Participaremos en la feria del café para darnos a conocer en nuestra zona.

- Logística: En San José tenemos productores de botellas de vidrio y etiquetas. Encargamos servicios de ellos. Nuestro café es de productores de nuestra zona. La distribución de nuestro producto es en nuestro colegio y tenemos metas a venderlo a nivel de supermercados



## Publicidad y promoción:

- Creación de páginas web o redes sociales:

Nosotros ya tenemos cuentas de redes sociales ya activas en Facebook y Instagram. Tenemos un número de WhatsApp ya registrado y también un correo electrónico activo.

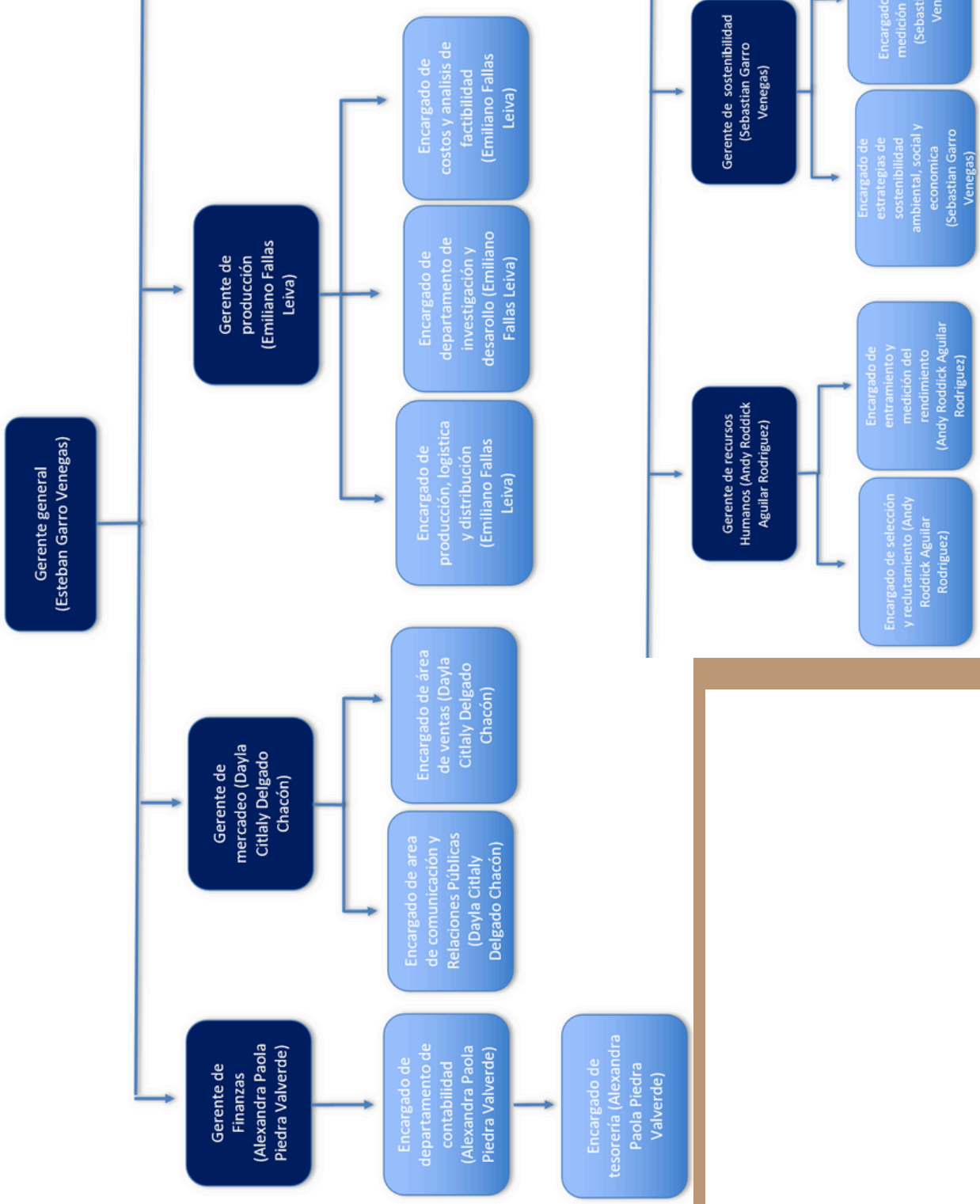
- Brochures, banners, etc.: Tenemos planes para hacer un brochure que explique nuestro producto, misión, visión, y valores de nuestra empresa.

Queremos diseñar un banner para publicar nuestro producto en la feria de productos.

- Brindar los ejemplos visuales: En la feria de productos tendremos muestras de nuestro producto para que nuestros clientes prueben antes de que lo compren.

- Tipo de promociones que van a dar con el producto: Poner aleatoriamente un premio en la etiqueta de algún envase de Coyote Coffee para impulsar la compra del producto. Queremos hacer una encuesta con nuestra cooperativa estudiantil en redes sociales para impulsar el conocimiento del Coyote Coffee y seguidores a cambio de un premio.

# Organigrama

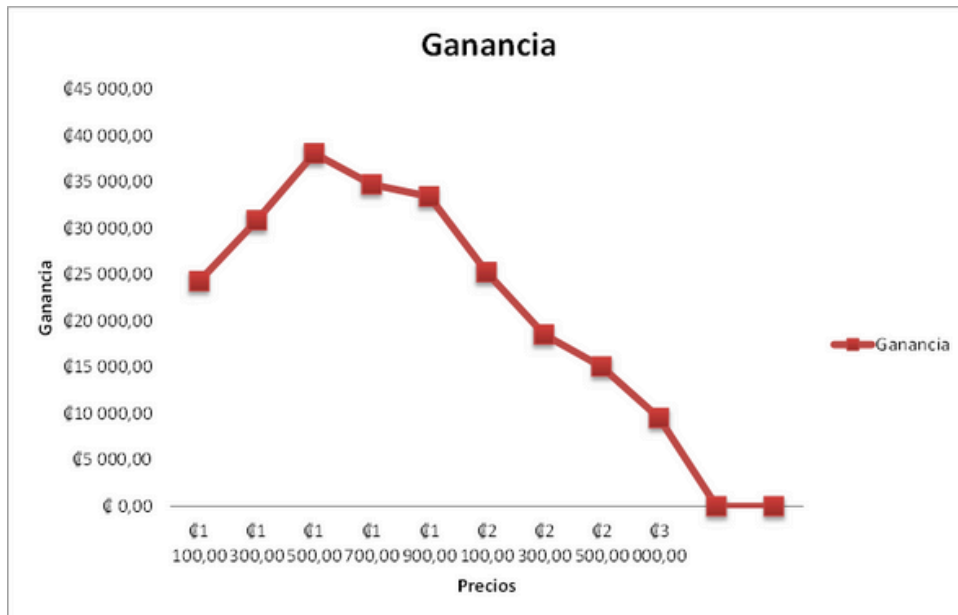


# Punto de Equilibrio

Precio de venta	₡1,500.00			
Descripción de costos variables	Cantidad comprada	Precio	Cantidad de unidades a realizar según cantidad comprada	Monto unitario
Café (19.6 g)	1	₡156.80	1	₡156.80
Syrove de Avellana (20 g)	1	₡156.00	1	₡156.00
Botella Vidrio	1	₡290.00	1	₡290.00
Acido Ascorbico (1.8 g)	1	₡10.80	5	₡2.16
Acido Citrico (0.2 g)	1	₡0.30	1	₡0.30
Etiqueta	1	₡35,271.00	100	₡352.71
<b>COSTO VARIABLE UNITARIO</b>				<b>₡957.97</b>

Descripción de costos fijos	Monto
Termometro	₡32,000.00
Ph Metro	₡105,000.00
Refractometro	₡74,000.00
<b>COSTOS FIJOS TOTALES</b>	<b>₡211,000.00</b>

PUNTO DE EQUILIBRIO	390	UNIDADES
	₡585,000.00	COLONES



## Sistema de contabilidad

Presentamos a continuación nuestro sistema contable, donde se registran los movimientos de entradas, salidas, saldos entre otros. Se comparten imagen de diario contable balance general y estado de resultados y flujo de caja. El documento de Excel "Sistema de Contabilidad Coyote Coffee" contiene todos los detalles .

## Diario contable

Cuadro Resumen					
Número de cuenta	Nombre de la cuenta	Tipo	Suma	Resta	Saldo Normal
00001	Caja	Activo	Debe	Haber	Debe
00002	Maquinaria	Activo	Debe	Haber	Debe
00003	Herramientas	Activo	Debe	Haber	Debe
00004	Donaciones	Ingreso	Haber	Debe	Haber
00005	Inventario	Activo	Debe	Haber	Debe
00006	Costo de ventas	Transitoria	Debe	Haber	Debe
00007	Ventas	Ingreso	Haber	Debe	Haber
00008	Gastos por salarios	Gasto	Debe	Haber	Debe
00009	Gastos operacionales	Gasto	Debe	Haber	Debe
00010	Suministros de oficina	Activo	Debe	Haber	Debe
00011	Capital social	Ingreso	Haber	Debe	Haber
00012	Gastos de mercadeo	Gasto	Debe	Haber	Debe
00013	Gastos de suministros de oficina	Gasto	Debe	Haber	Debe

Nombre de la empresa:

Coyote Coffee

Centro educativo

Liceo de Frailes

Nombre del tutor

Lorely Quesada

Cuenta Debe	/	Cuenta Haber	Monto	Fecha	Nº.Asiento
Caja	/	Capital social	€12 572,16	8/8/2024	00001
Inventario	/	Caja	€12 572,16	8/8/2024	00002
Caja	/	Capital social	€12 572,16	12/8/2024	00003
Inventario	/	Caja	€12 572,16	12/8/2024	00004
Caja	/	Capital social	€5 840,00	8/13/2024	00005
Inventario	/	Caja	€5 840,00	8/13/2024	00006
Caja	/	Capital social	€900,00	8/14/2024	00007
Inventario	/	Caja	€900,00	8/14/2024	00008
Caja	/	Capital social	€35 271,35	8/16/2024	00009
Inventario	/	Caja	€35 271,35	8/16/2024	00010
Caja	/	Capital social	€5 840,00	8/16/2024	00011
Inventario	/	Caja	€5 840,00	8/16/2024	00012
Caja	/	Capital social	€35 000,00	8/20/2024	00013
Gastos de mercadeo	/	Caja	€35 000,00	8/20/2024	00014
Caja	/	Capital social	€1 575,04	8/23/2024	00015
Gastos de mercadeo	/	Caja	€1 575,04	8/23/2024	00016
Caja	/	Capital social	€4 350,00	8/23/2024	00017
Gastos de mercadeo	/	Caja	€4 350,00	8/23/2024	00018
Caja	/	Capital social	€5 190,00	8/23/2024	00019
Gastos de mercadeo	/	Caja	€5 190,00	8/23/2024	00020
Caja	/	Capital social	€4 200,00	8/24/2024	00021
Inventario	/	Caja	€4 200,00	8/24/2024	00022
Caja	/	Ventas	€13 500,00	8/22/2024	00023
Costo de ventas	/	Inventario	€8 621,73	8/22/2024	00024
Caja	/	Ventas	€70 500,00	8/24/2024	00025
Costo de ventas	/	Inventario	€45 024,59	8/24/2024	00026
Gastos de mercadeo	/	Caja	€300,00	8/24/2024	00027
Caja	/	Ventas	€15 000,00	8/29/2024	00028
Costo de ventas	/	Inventario	€9 579,70	8/29/2024	00029
Gastos de mercadeo	/	Caja	€600,00	8/29/2024	00030

# Balance general y Estado de resultados

## Balance General

Activos		Pasivos	
Caja	₹98,100.00	₹123,310.71	Capital social
Inventario	₹13,969.65		
Herramientas	₹0.00	-₹11,241.06	UTILIDAD/PÉRDIDA RETENIDA
Maquinaria	₹0.00		
Suministros de oficina	₹0.00		
		₹0.00	Prestamos
	₹112,069.65	₹112,069.65	

## Estado de Resultados

Egresos		Ingresos	
Gastos de suministros	₹0.00	₹0.00	Donaciones
Gastos operacionales	₹0.00	₹99,000.00	Ventas
Gastos por salarios	₹0.00	₹63,226.02	Costo de ventas
Gastos de mercadeo	₹47,015.04		
	₹47,015.04	₹35,773.98	
Utilidad/Perdida (ANTES DE IMPUESTOS)		-₹11,241.06	
IMPUESTOS	₹0.00	Utilidad después de impuestos	-₹11,241.06

## Flujo de caja

### FLUJO DE CAJA DEL PROYECTO

#### INGRESOS

Capital Social	₹123 310,71	
Ventas	₹99 000,00	
Donaciones	₹0,00	
Total		₹222 310,71

#### GASTOS

Inventario - Costo de ventas	₹77 195,67	
Herramientas	₹0,00	
Maquinaria	₹0,00	
Suministros de Oficina - Gastos	₹0,00	
Suministros de Oficina	₹0,00	
Gastos Operacionales	₹0,00	
Gastos de salarios	₹0,00	
Gastos de mercadeo	₹47 015,04	
Total		₹124 210,71

#### SALDO EFECTIVO

₹98 100,00

# COYOTE COFFEE

*El sabor que despierta tu  
espíritu aventurero*

