

Actividad #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

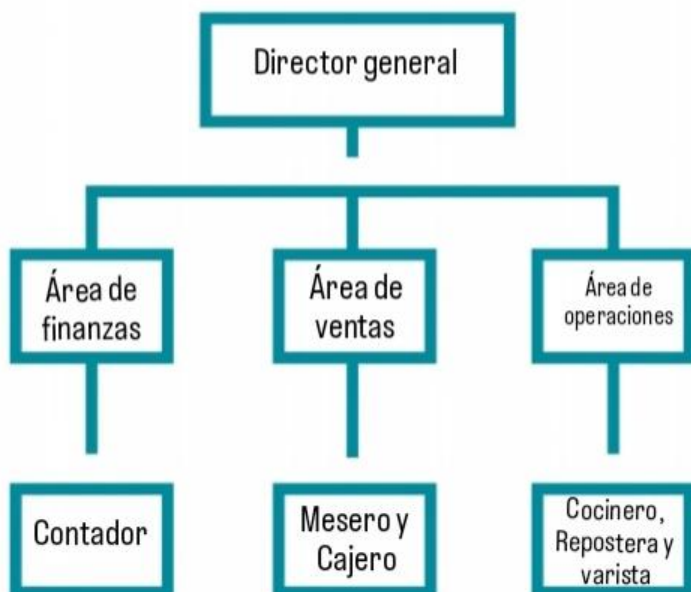
Misión:

proporcionar alimentos de calidad, promover la sostenibilidad, ofrecer opciones saludables o satisfacer las necesidades gastronómicas de nuestro clientes

Visión:

generar vínculo y experiencia agradable con los clientes y tener un ambiente tranquilo

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:

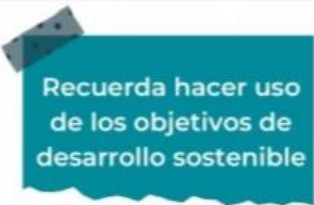
Nos encargamos de que nuestros clientes pueden consumir nuestros productos ya que no son demasiado caros a comparación de otros negocios

Sostenibilidad ambiental:

Nosotros nos preocupamos por el medio ambiente ya que usamos materiales reciclados para la sostenibilidad ambiental por ejemplo papel, vasos y mesas

Sostenibilidad económica:

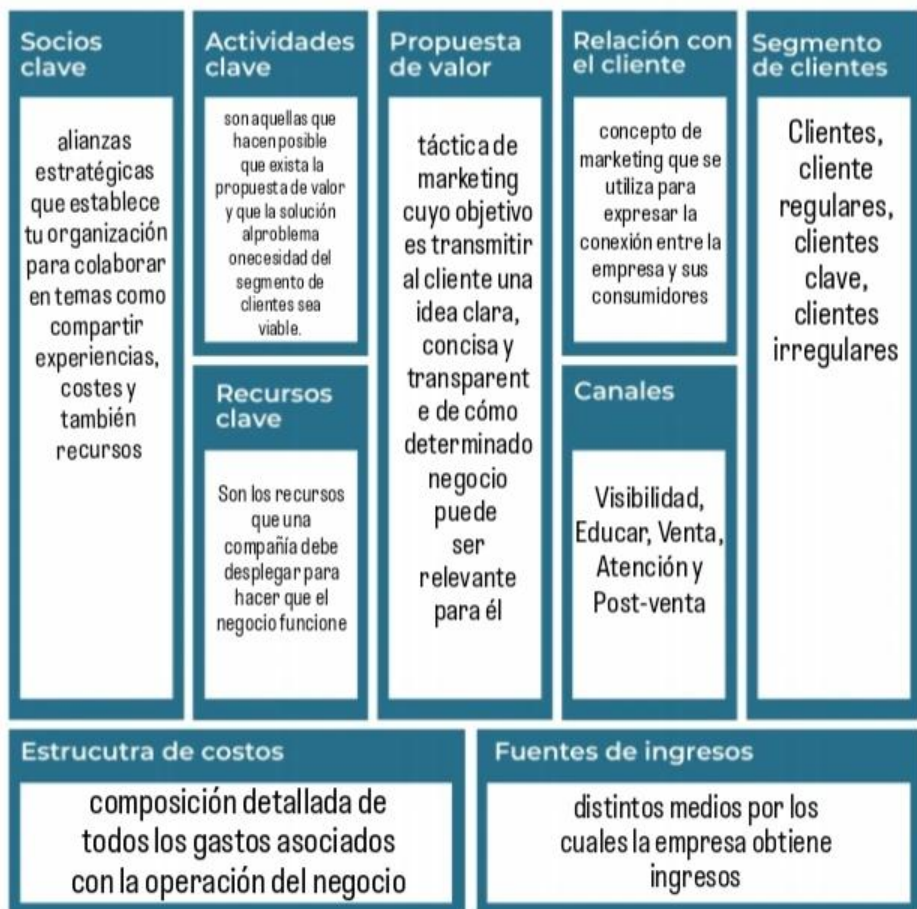
Nuestra sostenibilidad económica a unas mucha porque aún estamos empezando pero según los números se predice que aproximadamente en dos meses tendremos una sostenibilidad económica estable



Recuerda hacer uso de los objetivos de desarrollo sostenible

Actividad #4

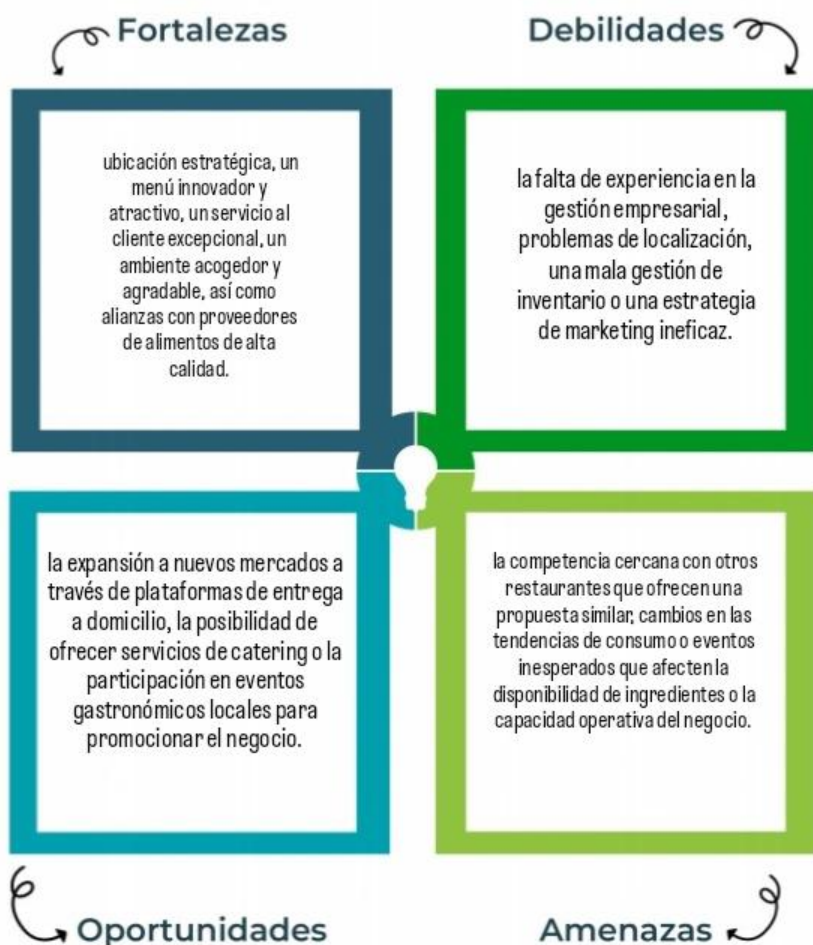
Complete el Modelo de Negocios Canvas.



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

Actividad #5

Complete la siguiente matriz FODA:

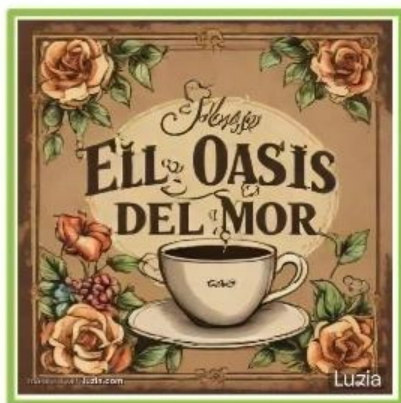


Recuerda: En la presentación "Qué me diferencia" puedes encontrar la información necesaria para completar esta actividad.

Actividad #6

Elabore un logo, slogan y diseñe su marca empresarial.

El logo de mi
primer
emprendimiento



Slogan



¡Donde cada sabor se convierte en un
recuerdo inolvidable!"

Colores
principales de mi
marca
empresarial



Puedes dibujar el
logo o hacerlo de
forma digital.

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

- Publicidad: 50,000
- Sueldos: 150,000
- Electricidad: 35,000
- Gas: 15,000
- Alquiler: 150,000
-
-

Mis costos variables

- Insumos: 200,000
- Eventos: 50,000
-
-
-
-
-

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

₪ 500,000

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:

$$\text{Punto de equilibrio en unidades} \rightarrow 150$$

$$\text{Punto de equilibrio monetario} \rightarrow \text{₡ } 236,065$$



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 en la caja y bancos,
- materia prima,
- productos en proceso,
- productos listos para la venta,
- materiales y suministros, propiedad,
- planta y equipo,
- Depreciación acumulada
-
-
-

Pasivos

- Cuentas por pagar,
- Impuesto sobre la renta
-
-
-
-
-
-
-

➡ 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.

Hay una gran variedad de negocios similares que combinan el servicio de una repostería con un restaurante. Algunos ejemplos incluyen cafés, panaderías, bares de tapas, heladerías, cafeterías gourmet y bistrots. Estos negocios suelen ofrecer una combinación de opciones de menú tanto dulces como saladas, así como una variedad de bebidas. Se puede decir que estos negocios ofrecen una experiencia de comida y bebida completa que combina la frescura de la repostería y el sabor de la gastronomía tradicional, dando una experiencia completa a sus clientes.

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:

Cumplir con las obligaciones tributarias es de suma importancia tanto para las empresas como para los individuos. Ayuda a financiar los programas y servicios públicos, a promover el crecimiento económico y a mantener la estabilidad del sistema financiero.

En cuanto a la liquidación de una empresa, es importante seguir un proceso organizado y llevar a cabo todos los pasos necesarios para cerrar la empresa adecuadamente, incluyendo la finalización de asuntos legales, el pago de impuestos y deudas pendientes, y la distribución de activos y recursos. Esto ayudará a asegurar que la empresa deje de existir legalmente de manera lícita y responsable.

¿Cómo se liquida una empresa?

La liquidación de una empresa es el proceso legal y financiero mediante el cual se cierra una empresa y se distribuyen sus activos y recursos. Esto involucra varios pasos, incluyendo la finalización de asuntos legales e impuestos pendientes, la distribución de bienes y activos, el pago de deudas pendientes y la disolución de la empresa. El proceso exacto puede variar dependiendo de la ley local y del tipo de empresa. Es recomendable consultar con un abogado o contador financiero para asegurar que el proceso de liquidación se lleve a cabo de manera legal y responsable.

Guía para planear Yo Emprendo

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

Como abrir una cafetería/ restaurante

¿Por qué es importante este tema?
(Justificación)

porque es la base principal de lo que es mi negocio

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

Para nuestros clientes

¿Para qué es la actividad?
(Objetivo)

para saber cómo crear un negocio, empresa o emprendimiento

¿Qué vamos a hacer?
(Actividades)

1. Realizar un plan de negocio detallado que cubra las finanzas, la ubicación, la mano de obra y otros aspectos importantes del negocio.
2. Obtener la licencia comercial y los permisos necesarios para que el negocio trabaje legalmente.
3. Buscar una ubicación estratégica y firmar un contrato de alquiler para el local.
4. Equipar el restaurante con los suministros necesarios incluyendo equipo, vajilla, menús etc.

¿Qué queremos lograr?
(Metas y Resultados)

queremos iniciar un emprendimiento el cual es una cafetería/restaurante la cual contará con un amplio menú y sobre todo con una excelente atención al cliente, también contará con diversos platillos para todos los gustos incluyendo veganos y vegetarianos

¿Qué necesitamos?
(Recursos y materiales)

1. Ubicación: Una ubicación estratégica para atraer clientes y asegurarse de que el negocio sea visible y accesible.
2. Licencia comercial: Permitirá que el negocio opere legalmente y se ajustará a las regulaciones locales.
3. Equipo comercial: Que incluirá mesas, sillas, menús, vajilla y otros artículos necesarios para servir y preparar alimentos y bebidas.
4. Suministros: Ingredientes, cocinas, neveras, congeladores, etc.

¿Cuándo lo vamos a hacer?
(Cronograma)

este es un plan de negocio a largo plazo principalmente porque apenas y es una visión de lo que queremos lograr

¿Quién lo hace?
(Responsables)

Keyla Hernández Masis

NOTAS

1. Defina su idea de negocios.
 2. Investigue el mercado y a la competencia.
 3. Cree su plan de negocios.
 4. Determine su estructura legal y obtenga los permisos necesarios.
 5. Obtenga fondos y capital.
 6. Obtenga los suministros necesarios.
 7. Encontrar una ubicación.
 8. Contratar a empleados y desarrollar un equipo de trabajo.
 9. Crear un plan de marketing y publicidad.
 10. Establezca sistemas de gestión y contabilidad.
 11. Establezca procesos operacionales.
 12. Monitoree y evalúe su progreso.
 13. Sea flexible y abierto a adaptarse y cambiar a medida que su emprendimiento crezca y evolucione.
- Además, es importante seguir la guía de mentores, profesionales y otros empresarios exitosos en el área y mantenerse actualizado con las tendencias y mejores prácticas para asegurar que su emprendimiento tenga éxito.