

ESCUELA MERCEDES CALDERÓN, HONDURAS
NOMBRE ESCUELA, PAIS

IDEA DE NEGOCIO



Escrita por

ESTUDIANTE 1, ESTUDIANTE 2, ESTUDIANTE 3, ESTUDIANTE 4, ESTUDIANTE 5, ESTUDIANTE 6

VÍCTOR MANUEL CORTÉS CALDERÓN
 DOCENTE RESPONSABLE

CREADO COMO PARTE DEL CONCURSO ESCUELA EMPRENDEDORA PROGRAMA DE RECONOCIMIENTOS – NIVEL BRONCE

Sección A: Nuestros Datos de Empresa			
Nombre de la Empresa	Empresa Cooperativa Mercedes Calderón		
Actividad de la Empresa	Crianza de cerdos		
Número de estudiantes involucrados en la empresa escolar	Niños: 15	Niñas:15	Total:30
Sección B: Nuestra Escuela			
<p>1. Para ayudarte a conocernos mejor, describiremos brevemente nuestra escuela (por ejemplo, edad de los estudiantes; ubicación; entorno).</p> <p>La edad de los estudiantes va de los 6 a los 10 años, siendo 15 niñas y 15 varones, la escuela se encuentra ubicada en el barrio Capiro de la ciudad de Santa Cruz de Yojoa, departamento de Cortés, Honduras, atiende a alumnos que en su mayoría proceden de la zona pobre conocida como El Chute, ellos vienen de familias pobres con deseos de superación. En nuestra escuela impartimos 300 días de clases, con un horario de 6 días a la semana de 7am a 3pm, es obligatorio que las madres y padres que suspendieron sus estudios estudien los fines de semana en nuestro centro educativo, siendo los maestros los mismos padres que realizaron sus estudios a nivel medio.</p>			
Sección C: Nuestros Recursos			
<p>2. Aquí describimos los <u>recursos disponibles</u> en nuestra escuela que podríamos utilizar para comenzar una empresa, incluyendo cómo podemos utilizar la <u>ubicación de la escuela como una oportunidad de negocio</u> y cómo podemos <u>utilizar nuestras habilidades</u> en nuestra empresa escolar.</p> <p>Contamos con una granja que ha sido construida con esfuerzo de alumnos, padres, madres, maestras y benefactores de nuestra obra de apostolado educativo, esta granja esta dividida en 5 cubículos: 3 para aves y 2 para cerdos construidos con los estándares mínimos de limpieza y seguridad.</p> <p>Nuestro centro educativo se encuentra a 3 cuadras del parque central de la ciudad de Santa Cruz de Yojoa, con una entrada en una avenida principal recientemente pavimentada.</p>			

Sección D: Generando Ideas de Negocio

3. a) Cuando pensamos conjuntamente, estas son las cinco ideas de negocio que elegimos:

1.- Crianza de aves. 2.- Crianza de conejos. 3.- Crianza de ovejas. 4.- Crianza de patos. 5.- Crianza de cerdos.

b) La empresa escolar que queremos establecer es: CRIANZA DE CERDOS

Y estos son los 3 motivos por los que elegimos esta idea:

- 1.- Es un producto que tiene un mercado favorable para la venta.
- 2.- Con instalaciones adecuadas para la producción.
- 3.- Conocemos el manejo de la crianza de cerdos.

4. Nuestra Idea de Negocio final será sostenible y tendrá un impacto positivo en el medio ambiente y nuestra comunidad porque:

- 1.- Manejamos un punto de equilibrio favorable entre costos de producción y precio de venta.
- 2.- Padres, madres, maestros y benefactores apoyan la idea de negocio.
- 3.- Un programa de formación en el manejo de una empresa productiva con los alumnos.
- 4.- El excremento de los cerdos es sacado y mezclado con tierra para formar abono.
- 5.- El lavado diario de la porqueriza va a dar directamente al sistema de aguas negras de la localidad, disminuyendo los malos olores del excremento.

Sección E: Capital Inicial

5. Si nuestra empresa necesita capital inicial, nuestro plan es recaudarlo mediante:

- 1.- Pequeña aportación semanal de Lps.5 cinco lempiras por cada uno de los estudiantes miembros de la empresa.
- 2.- Aportaciones de algunos de los padres, madres y maestros.
- 3.- Aportaciones de algunos benefactores de nuestra obra de apostolado educativo.

Comentarios Adicionales:

Nuestro proyecto de Escuela Emprendedora está inspirado en:

1.- El Método Activo Productivo creado por el pedagogo suizo Juan Enrique Pestalozzi al organizar granjas productivas, con el objetivo de acompañar a sus educandos en el proceso de aprendizaje de Matemáticas, Idiomas, Ciencias, etc. desde la vivencia diaria de la producción en una unidad productiva agropecuaria. Con este movimiento pedagógico Pestalozzi creó la llamada Escuela Nueva hace unos 200 años que impactó en toda Europa y que creó las bases del alto desarrollo económico de Suiza.

2.- En la experiencia productiva empresarial cooperativa del Polígono Don Bosco de El Salvador, experiencia que ha demostrado en su práctica de años validez por sus resultados, como una respuesta efectiva pedagógico empresarial cooperativa, siendo una estrategia que va resolviendo la pobreza rural y urbana, promoviendo el desarrollo de América Central.

¡FELICITACIONES por haber generado una Idea de Negocio!

ESCUELA MERCEDES CALDERÓN, HONDURAS
NOMBRE ESCUELA, PAIS



PLAN DE NEGOCIO

Escrito por

ESTUDIANTE 1, ESTUDIANTE 2, ESTUDIANTE 3, ESTUDIANTE 4, ESTUDIANTE 5, ESTUDIANTE 6

VÍCTOR MANUEL CORTÉS CALDERÓN
DOCENTE RESPONSABLE

CREADO COMO PARTE DEL CONCURSO ESCUELA EMPRENDEDORA PROGRAMA DE RECONOCIMIENTOS – NIVEL BRONCE

Sección A: Nuestros Datos de Empresa			
Nombre de la Empresa	Mercedes Calderón		
Actividad de la Empresa	Crianza de cerdos		
Producto / servicio principal	Venta de carne de cerdo		
Número de estudiantes involucrados en la empresa escolar	Niños: 15	Niñas: 15	Total: 30
Resumen Financiero			
	Nuestra Moneda Local es: <i>Lempira</i>	Dólares \$	
Periodo de tiempo presupuestado	5 meses		
Ingreso Total (Estimado)	16,000	680.85	
Costos Totales (Estimado)	7,200	306.38	
Ganancia (Estimada)	8,800	374.46	
Costos Iniciales (Estimados)	1,600	68,08	

Sección B: Estudio de Mercado y Mercado Meta

6. Aquí describimos el Estudio de Mercado que realizamos, incluyendo el número de personas que consultamos.

Nuestro Estudio de Mercado fue realizado en la ciudad de Santa Cruz de Yojoa abarcó una muestra de CLIENTES, COMPETENCIA Y PROVEEDORES

CLIENTES: Una muestra realizada con 15 padres y madres que tienen sus hijos en nuestra escuela, investigando sobre calidad de carne que prefieren, precio de la misma y canal de comercialización

COMPETENCIA Una investigación realizada en 3 de nuestros competidores productores de carne de cerdo, el Instituto Técnico Santa Cruz, la Sra. Berta Zepeda y el Sr. Emilio Amaya.

PROVEEDORES Una investigación en cuanto a proveedores de alimento concentrado para cerdos, siendo 3 de ellos Yuja Agro comercial, Agro comercial Pineda y Concentrados populares

7. Estos son los resultados de nuestro Estudio de Mercado, incluyendo quiénes van a comprar nuestro producto/servicio y por qué lo comprarán.

CLIENTES: Prefieren comprar carne de cerdo manejado en granjas, es más sano y carece de cisticercosis, ellos creen que la carne que se vende en los supermercados de la ciudad es de mejor calidad, compran durante todo el año, en especial en tiempo de Navidad y Año Nuevo para cocinar cerdo horneado y en tamales. El precio en que compran oscila entre 45 y 55 lempiras, ellos también consumen otras partes del cerdo como patas, cabeza, orejas y vísceras.

COMPETENCIA: Ellos venden a un nicho de mercado identificado por ellos, quien tiene mejores instalaciones es el Técnico Santa Cruz, tienen muchos años de estar en el rubro orientado como una experiencia pedagógica productiva, todos ellos manejan toda la cadena de producción y comercialización.

PROVEEDORES: Ellos venden alimento de concentrado, Yuja vende una marca reconocida de una transnacional como lo es ALIANSA, Pineda marca de otra transnacional ALCON y Concentrados Populares no tiene marca. El precio de ALIANSA Y ALCON son similares y están debidamente certificados, mientras los Populares vale 100 lempiras menos y no está certificado.

CONCLUSIONES

1.- La carne de cerdo en cuanto al gusto es la mejor apreciada entre todas las carnes, su sabor atrae grandemente a los clientes.

2.- Se obtiene mayor ganancia vendiendo el cerdo por libras, en pie el precio de venta es menor.

3.- Venderemos nuestra carne de forma directa con los padres, madres, maestras y amigos de nuestra empresa cooperativa de carne.

4.- La demanda en el mercado es grande, el precio justo es solo una variable, pero nuestro producto tiene el valor de proceder de una empresa cooperativa de niños de la Escuela Mercedes Calderón.

Sección C: Competidores y Ventaja Competitiva

8. Estos son nuestros principales competidores y sus correspondientes fortalezas y debilidades.

Nombre del Competidor	Fortalezas	Debilidades
Instituto Técnico Santa Cruz	Cuentan con buenas instalaciones. Con un controlado proceso de alimentación del cerdo. Años de experiencia en el rubro. Con estudio de mercado. Manejan contabilidad de costos y punto de equilibrio para las ventas.	La estrategia de publicidad en las redes sociales no existe.
Sra. Berta Zepeda	Años de experiencia en el rubro. Con instalaciones sencillas pero funcionales.	Carencia de un controlado proceso de alimentación. No llevan contabilidad de costos. Carece de estudio de mercado
Sr. Emilio Amaya	Años de experiencia en el rubro.	Carencia de un controlado proceso de alimentación. Carece de instalaciones adecuadas. No lleva contabilidad de costos. Carece de estudio de mercado.

9. Nuestra ventaja competitiva – Esta es la explicación de por qué vamos a ser mejores que nuestros competidores:

- 1.- Estamos ubicados a 3 cuadras del parque Central, a orilla de una avenida principal pavimentada.
- 2.- Usamos las redes sociales para dar a conocer nuestra Empresa Pecuaria, fines, organización, producción y administración,
- 3.- Nuestro negocio es muy apreciado por padres y la comunidad al ser una Empresa Cooperativa Infantil Escolar.

Sección D: Analisis FODA

10. Este es nuestro Analisis FODA.

<p>Fortalezas – ¿Cuáles son las fortalezas de nuestra empresa?</p> <p>Contamos con muy buenas instalaciones. Manejo de contabilidad de costos. Apoyo de padres, madres y maestros. Pequeña cuota de los estudiantes como socios. Identificado canales de comercialización.</p>	<p>Debilidades – ¿Cuáles son las debilidades de nuestra empresa?</p> <p>Carecer de un freezer para almacenar carne.</p>
<p>Oportunidades – ¿Qué oportunidades tenemos para nuestra empresa?</p> <p>Alianza con Instituto Técnico Santa Cruz. Alianza con empresa CARGILL.</p>	<p>Amenazas – ¿Enfrentamos alguna amenaza para nuestra empresa?</p> <p>Robo del producto por falta de cerco perimetral.</p>

Sección E: Plan de Operaciones

11. Estas son las tareas de única vez que necesitaremos realizar para efectivamente poner en marcha nuestra empresa:

- 1.- Elaborar un estudio elemental de Marketing.
2. Elaborar un estudio elemental de Factibilidad.
- 3.-Elaborar el Proyecto de la Empresa en lo Organizativo, Administrativo, Productivo y Mercadeo.

12. Estas son las tareas diarias, semanales y mensuales que necesitamos realizar para lograr que nuestra empresa funcione:

Tarea	¿Cuánto tiempo require?	¿Con qué frecuencia? Diaria/Semanal/Mensual	¿Quién? Quién será responsable
Limpieza y alimentación de los cerdo.	30 minutos.	Diaria.	Equipo de Producción.
Compra de concentrado	30 minutos	Mensual	Equipo de Administración
Llenado de controles administrativos.	30 minutos	Diarios	Equipo de Administración.
Formación en Administración de la empresa cooperativa.	6 horas	Semanal	Maestro
Publicidad de la empresa a través del Facebook.	4 horas	Mensual	Equipo de Comunicación.
Monitoreo de precios de la carne de cerdo.	3 horas	Semanal.	Equipo de Mercadeo.
Reunión marcha de la empresa cooperativa.	1 hora	Semanal	Equipo de Coordinación.

13. Nuestra estructura de equipo de empresa –

Estos son los nombres y las posiciones de los miembros del equipo de empresa con una referencia si son docentes/estudiantes y un esquema de nuestra estructura de equipo de empresa (de ser posible).

EQUIPOS INTEGRADOS POR ESTUDIANTES:

Equipo de Coordinación: [REDACTED]

Equipo de Producción: [REDACTED]

Equipo de Mercadeo: [REDACTED]

Equipo de Administración: [REDACTED]

Equipo de Organización: [REDACTED]

14. Estas son nuestras 4 P's (Producto, Precio, Plaza, Promoción).

a) Producto – *Nuestro producto/servicio es...*

De entrada venderemos carne de cerdo de 5 meses, nutrido con concentrado adecuado para el crecimiento adecuado de los cerdos, producido bajo normas de salud y en armonía con el medio ambiente que nuestros clientes han podido observar al encontrarse nuestra granja dentro de nuestro centro educativo, veremos la posibilidad de venta de chicharrones, así como en algún momento venta de tamales de cerdo y cerdos horneados para Navidad.

b) Precio – *Lo venderemos a este precio:*

El precio por libra de cerdo es de 50 lempiras Lps. 50.00, mucho más arriba del punto de equilibrio, asegurando unas ganancias justas y competitivas que aseguren capitalizarnos y devolver dividendos a los estudiantes socios por sus aportaciones y su trabajo realizado en la Empresa Cooperativa.

c) Plaza – *Venderemos nuestro producto/servicio en este/os lugar/es:*

En las instalaciones de la Escuela Mercedes Calderón que tiene fácil acceso, con una de las avenidas principales pavimentadas de esta pequeña ciudad.

d) Promoción – *Promocionaremos nuestro producto/servicio mediante:*

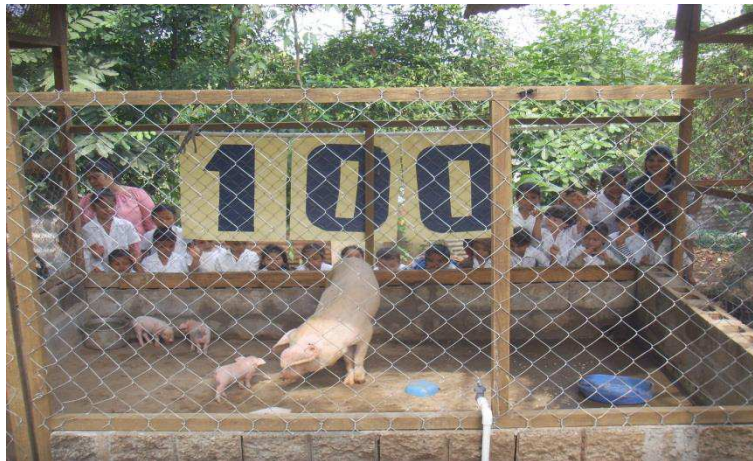
Haremos una degustación de chicharrones con tortilla, limón y sal /al gusto/

Sección Apéndice: Estudiantes en Acción

Por favor encuentra en este espacio 3 fotos (de ser posible) que demuestran claramente nuestra participación como estudiantes en la planificación de nuestra empresa escolar/en actividades relacionadas a nuestro plan de negocio.



Nacimiento de cerditos 28 abril 2017



Celebramos 100 día de clases 3 mayo con nacimiento de cerditos en nuestra granja



Planificando el proyecto de crianza de cerdos

PLAN FINANCIERO

1. Ingreso (estimado)

NOMBRE DEL PRODUCTO O SERVICIO	CANTIDAD	PRECIO DE VENTA	INGRESO POR VENTAS (Cantidad x Precio de Venta)
Carne de 1 cerdito de 4 meses.	80 libras	50	4000
Carne de 1 cerdito de 4 meses.	80 libras	50	4000
Carne de 1 cerdito de 4 meses.	80 libras	50	4000
Carne de 1 cerdito de 4 meses.	80 libras	50	4000
TOTAL INGRESO POR VENTAS			16,000.00

2. Costos (estimados)

NOMBRE DEL ARTÍCULO	CANTIDAD	COSTO POR ARTÍCULO	COSTOS TOTALES (Cantidad x Costo por artículo)
Concentrado de iniciación para 4 cerditos.	2 quintales	500	1000
Concentrado de crecimiento para cerditos.	6 quintales	500	3000
Concentrado de lactancia para cerda.	2 quintales	500	1000
Suero para alimentación de cerdos	120 galones	5	600
COSTOS TOTALES			5,600

3. Ganancia (estimada)

	Nuestra Moneda Local
INGRESO POR VENTAS TOTAL	16,000
COSTOS TOTALES	7,200
GANANCIA (Ingreso por Ventas Total – Costos Totales)	8,800

4. Presupuesto Inicial (estimado)

Nuestro Presupuesto Inicial son los costos de Equipamiento y Suministros que necesitaremos para comenzar nuestra empresa.

a) Equipamiento & Suministros Iniciales

EQUIPAMIENTO & SUMINISTROS			
NOMBRE DEL ARTÍCULO	CANTIDAD	COSTO POR ARTÍCULO	COSTO TOTAL (Cantidad x Costo por artículo)
Escoba	2	50	100
Cuchara albañilería	2	100	200
Libros de contabilidad	3	100	300
Botas de hule	5	200	1000
TOTAL EQUIPAMIENTO & SUMINISTROS INICIALES			1600.00

b) Equipamiento que no necesitamos comprar porque lo tenemos/tenemos acceso a él:

c) Conseguiremos el Capital Inicial necesario para nuestra empresa a través de:

Cada alumno hará una aportación semanal de Lps.5 el cual será utilizado para la compra de concentrado para alimentar los cerdos.

Donaciones de padres, madres y maestros de nuestro centro educativo.

Donaciones de benefactores de la Escuela Mercedes Calderón.

Comentarios adicionales:

Nuestra Moneda Local utilizada:	<u>Lempira</u>
Tipo de Cambio a Dolares \$:	23.50

Tu opinión nos interesa a fin de poder garantizar que el Programa de Reconocimientos se adapta a tu escuela. Por favor ten en cuenta que la siguiente sección debe ser completada por el docente a cargo del equipo de empresa. **ÚNICAMENTE LAS ESCUELAS QUE COMPLETEN ESTA SECCIÓN PODRÁN SER ELEGIDAS PARA OBTENER UN RECONOCIMIENTO.** Por favor elige **UNA** opción en cada punto.

A. MEJORA DE LAS HABILIDADES DE LOS ESTUDIANTES

Luego de haber realizado las actividades vinculadas a la creación de una Idea y Plan de Negocio crees que tus estudiantes...

	No mejoró	Se mantuvo igual	Mejóro
1. Se sienten más seguros al hablar frente a otras personas (por ej. durante la investigación de Mercado)			X
2. Trabajan mejor con personas con opiniones diferentes a las de ellos			
3. Han mejorado sus habilidades de trabajo en equipo, por ej. si otro miembro del equipo tiene dificultades, le ofrecen ayuda			X
4. Se sienten más seguros analizando información			X
5. Se sienten mejor preparados para darle uso a sus ideas, organizar y planificar el trabajo a fin de alcanzar sus metas			X
6. Se sienten mejor preparados para analizar diferentes maneras de resolver un problema y se sienten más seguros al elegir una solución			X

B. TU OPINIÓN SOBRE EL PROCESO DE PLANIFICACIÓN DE LA EMPRESA ESCOLAR

1. A través del proceso de planificación de la empresa escolar, ¿cuáles crees que son las habilidades que tus estudiantes mejoraron/adquirieron mejor (máx 3)?:

X	Liderazgo	X	Comunicación	X	Aspiraciones
X	Confianza	X	Toma de Decisiones		Otra – Por favor específica: Gestión
X	Resolución de Problemas	X	Trabajo en Equipo		

2. ¿Crees que las actividades ayudaron a los estudiantes a mejorar su desempeño en otras asignaturas escolares? Puedes elegir más de una opción.

	No	X	Si, en Ciencias Naturales
X	Si, en Matemática	X	Si, Otra – Por favor específica: Inglés, Artes Plásticas
X	Si, en Lengua y Escritura		

3. ¿Los estudiantes utilizaron las habilidades adquiridas a través de la planificación de la empresa escolar fuera de la escuela?

	No
	No lo sé
X	Si – Por favor específica: Han compartido con sus familias y vecinos

¡FELICITACIONES por haber escrito el Plan de Negocio! ¡Ahora pueden COMENZAR y poner todo el aprendizaje en acción! ¡Ha llegado el momento de poner en marcha la empresa escolar!