



PLAN DE NEGOCIO

Escrito por

Nombre del Alumno del Equipo	Cargo
	Coordinadora
	Coordinadora de producción
	Mercadeo Promoción
	Tesorero
	Mercado y promociones
	Protesorera
	Ventas
	Ventas
	Ventas

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

DAVID ALBERTO AGOSTO RODRIGUEZ
DOCENTERESPONSABLE

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

Sección A: Nuestros Datos de Empresa			
Nombre de la Empresa	VENTA DE REFACCIONES		
Actividad de la Empresa	Vender alimentos de refacción nutritivas a escolares, maestros y personas que nos visitan		
Producto / servicio principal	Refacciones Escolares		
Número total de estudiantes involucrados en actividades relacionadas a nuestro plan de negocio (incluyendo su redacción)	Niños: 14	Niñas:26	Total:40

Resumen Financiero		
	Nuestra Moneda Local es: __	Dólares \$
Periodo de tiempo presupuestado	4 meses	
Ingreso Total (Estimado)	Q7,985.00	U\$S 1,056.21
Costos Directos Totales (Estimados)	Q1,671.50	U\$S 221.09
Ganancia Bruta (Estimada)	Q6,313.50	U\$S 835.11
Costos Indirectos Totales (Estimados)	Q1,257.00	U\$S 166.26
Ganancia Neta (Estimada)	Q5,056.50	U\$S 668.84
Costos Iniciales (Estimados)	Q294.00	U\$S 38.88

Sección B: Estudio de Mercado y Mercado Meta

Aquí describimos el Estudio de Mercado que realizamos Utilizamos un debate realizando un grupo focal, entre docentes, padres de familia y representantes de los alumnos, siendo el moderador el Director con un alumno del equipo de la empresa, donde asistieron un total de 47 personas.

Estos son los resultados de nuestro Estudio de Mercado, Las personas que comparan nuestros productos son los alumnos, maestros y padres de familia, quienes llegan al establecimiento educativo y consumen una refacción en la hora del receso. Nuestros compradores consumirán en la empresa un promedio de **\$ 0.46 a Q 3.50** diario por cliente.

Sección C: Competidores y Ventaja Competitiva

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

Nombre del Competidor	¿En qué área vamos a estar compitiendo con ellos? ¿Precio, calidad, ubicación?	Fortalezas	Debilidades
Tienda y Venta de refacciones “la Amistad”	Tienda y Venta de refacciones “la Amistad”	Lugar Céntrico y bien Transitado de la Comunidad brindando buenos precios.	Los productos no siempre son frescos o del día.
Venta de Refacciones “Antojitos el Cruce”	Venta de Refacciones “Antojitos el Cruce. Es una empresa familiar	Productos de calidad y de bajo costo	Están en una ubicación aislada de la comunidad, y no está abierto todos los días”
Vendedores Ambulantes	Ofrecen el producto antes de ingresar a la escuela a bajo costo.	Vendedores Ambulantes que venden en cualquier lugar	No son lo suficientemente confiables e higiénicos

2.

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

Somos Jóvenes entusiastas y emprendedores que estamos deseosos de servir a nuestro centro educativo y crear en nuestros compañeros el espíritu emprendedor, dispuestos a vender un mejor producto servido con atención directa a nuestros clientes.

Sección D: Análisis FODA

3. Este es nuestro Análisis FODA.

Fortalezas

- Somos Jóvenes entusiastas y organizados.
- Tenemos un grupo de alumnos que administran la empresa.
- Nuestros productos a la venta son nutritivos
- Los precios de nuestros productos son cómodos.
- Tenemos un espacio físico para instalar la empresa
- Contamos con utensilios de cocina propios de la escuela y mesa para servir las refacciones.
- Nuestros clientes nos comprarán porque nos ayudaremos todos en la escuela.

Debilidades

- No tenemos un plan de marketing .
- No tenemos la suficiente madurez para administrar.
- No todos los alumnos del equipo trabajamos igual.
- No podemos tener abierta nuestra empresa durante todo el día.
- No vendemos una gran variedad de productos.
- Los alumnos miembros del equipo, invertimos demasiado tiempo en la empresa.
- No tenemos un refrigerador para guardar nuestros productos.
- No contamos con miembros del equipo de la empresa que posean redes sociales.

<p>Oportunidades</p> <ul style="list-style-type: none"> -La ubicación de la escuela es un sector muy transitado por muchas personas. - Realizaremos actividades culturales mas frecuentes para venderle a nuevos clientes que nos visiten- -Venderemos en eventos de fiestas patronales, y deportivas en la comunidad. -Los clientes tienen más efectivo circulante en época de cosecha de café. -Utilizaremos mensajes de texto para promocionar con nuestros clientes sobre el menú - Aremos afiches para la publicidad - Utilizaremos el internet como medio de comunicación por las redes sociales. 	<p>Amenazas</p> <ul style="list-style-type: none"> - En nuestra comunidad hay tres negocios más. -Nuestros clientes no atenderán nuestras propuestas -Los demás comerciantes venden variedad de productos. - No contamos con mucho capital semilla. -Los demás negocios tienen un plan de márketing, -Nuestros competidores venden refacciones para los clientes. -Los negocios que nos compiten atienden todo el día.
---	--

Sección E: Plan de Operaciones

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

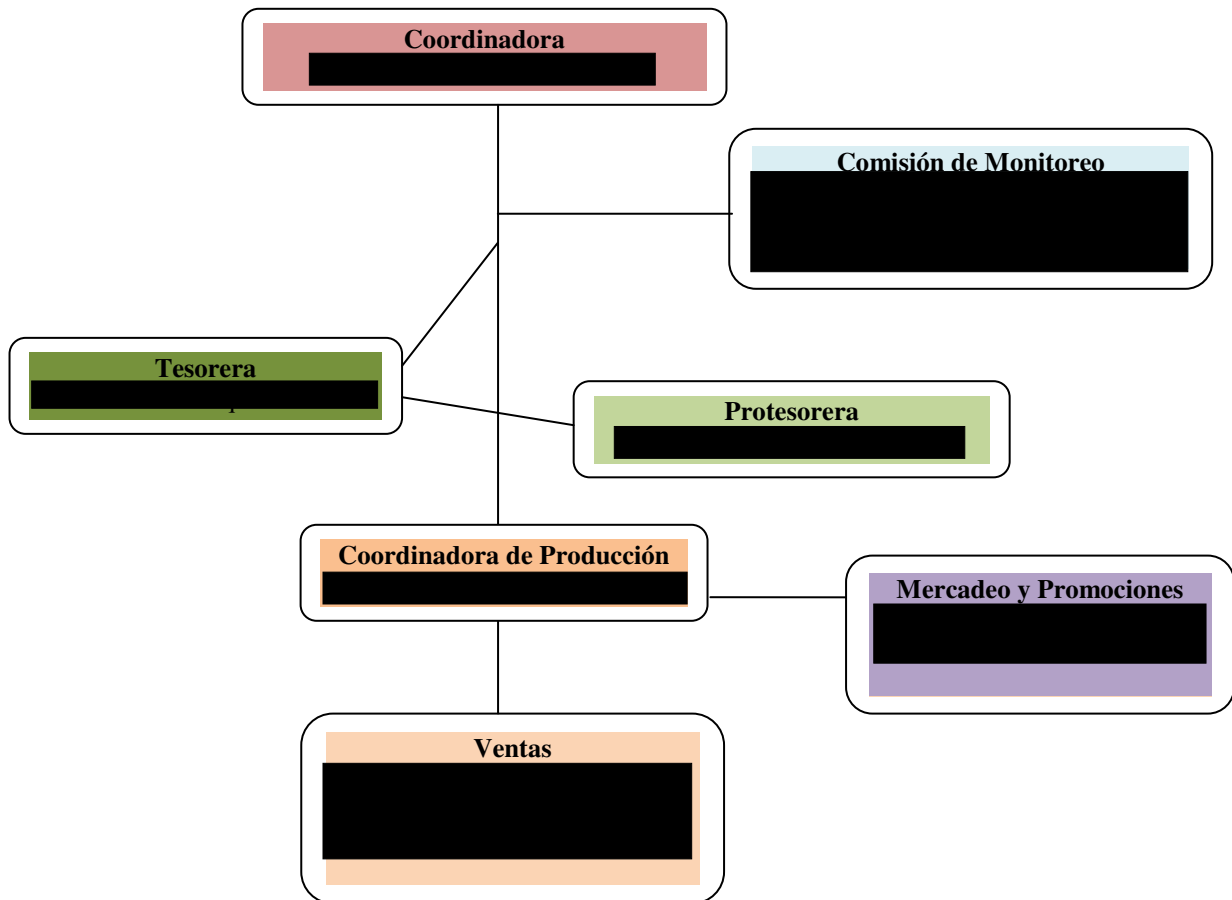
- Ponerle el Nombre a Nuestra Empresa escolar
- Iniciar con nuestra empresa
- Asignación de los cargos de miembros del equipo en los puestos dentro de la empresa
- Buscar nuestra red de colaboradores padres de familia.
- Obtener el Capital inicial o capital semilla
- Obtener la materia prima de nuestros productos
- Publicitar nuestros productos
- Gestionar un lugar apropiado en nuestra escuela donde venderemos las refacciones.

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

TAREAS DIARIAS

Tarea	¿Cuánto tiempo require?	¿Con qué frecuencia? Diaria/Semanal/Mensual	¿Quién? Quién será responsable
Apertura la venta diaria.	10 minutos	Diaria	Equipo de Ventas
Elaborar los productos que venderemos	1 hora con 30 minutos	Diaria	Equipo de Producción
Limpieza del área de trabajo	5 minutos	Diaria	Equipo de Producción
Publicitar nuestros productos	3 minutos	Diaria	Equipo de Mercadeo
Anotar el menú del día	5 minutos	Diaria	Equipo de Mercadeo
Atender a nuestros clientes	25 minutos	Diaria	Equipo de Ventas
Hacer los refrescos para la venta	15 minutos	Diaria	Equipo de Producción
Compra y Pago de productos de materias primas	30 minutos	Semanales	Equipo de Compras
Registro continuo de Ingresos y egresos	5 minutos	Diaria	Tesorero
Limpieza de Utensilios de cocina	10 minutos	Diaria	Equipo de Producción

6. 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 nuestro organigrama.



Sección F: Marketing y Plan de Ventas

7. Estas son nuestras 4 P's (Producto, Precio, Plaza, Promoción) y nuestra explicación (de ser necesario) en caso algo haya cambiado/sea nuevo.

a) **Producto – Nuestro producto/servicio es...** Venta de refacciones escolares tales como “Empanas de Frijol, papa, loroco, queso; Tortillas con Chahomin, Tostadas con frijol, con pollo, Enchiladas tortillas con chahomin, Panes con Frijol y Picado, Mixtas, Helados de frutas, Elotes cocidos, Refrescos naturales, etc.”

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

Producto	Precio a la Venta
Empanas de Frijol, papa, loroco, queso	Q 1.50 c/u
Mixtas	Q 3.00 c/u
Tostadas con frijol, con pollo	Q 1.50 c/u
Enchiladas	Q 3.50 c/u
Tortillas con Chahomin	Q 1.50 c/u
Panes con Frijol y Picado	Q 2.50 c/u
Helados de frutas	Q 2.00 c/u
Elotes cocidos	Q 1.00 c/u
Refrescos naturales	Q 1.50 c/u

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






Tienda Escolar del establecimiento

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

Fabricaremos afiches o carteles que pegaremos en puntos estratégicos de las salidas de las aulas y anotaremos el menú del día en el Pizarrín, a través de mensajes en redes sociales, los miembros del equipo de mercadeo y promociones son quienes realizaran la promoción de los productos con los clientes y nuevos clientes.

SecciónG: Reducción de Riesgos

8. Esta es nuestra Tabla de Reducción de Riesgos con los riesgos que hemos identificado que podrían afectar nuestra empresa escolar y cómo los afrontaremos.

Riesgo	Probabilidades de Ocurrencia (Alta, Media, Baja)	Nivel de Impacto (Alto, Medio, Bajo)	Reducción del Riesgo	Persona Responsable
Que el Producto a vender no sea lo suficientemente atractivo al cliente	Media	Alto	El equipo de producción deberá elaborar cuidadosamente y minuciosamente los alimentos	
Que no se utilice de forma adecuada y medida exacta la materia prima	Alta	Alto	Monitorear la preparación exacta de los productos elaborados con los ingredientes justos y a la medida	
Mal registro de los gastos y Ganancias	Media	Alto	Plasmar en de forma diaria los ingresos y egresos de los recursos financieros	
No promocionar los alimentos de forma anticipada y constante	Alta	Alto	Coordinar siempre que todos los días se anote el nombre del menú y se promociones a los clientes las refacciones en venta.	
No tener la higiene adecuada al vender nuestros productos	Media	Alto	Nuestros encargados de venta siempre tendrá que tener en cuenta vender con las normas de higiene adecuadas en la manipulación de alimentos.	
Los miembros del equipo no cumplan con el trabajo asignado para su función	Alta	Alta	Cada miembro del equipo deberá hacer su trabajo para no recargar a los demás miembros	Director y docentes como coordinadores en el monitoreo adjuntos del equipo

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.



“Nuestra escuela sigue creciendo”

PLAN FINANCIERO

1. Ingresos(*estimados*)

NOMBRE DEL PRODUCTO O SERVICIO	CANTIDAD	PRECIO DE VENTA	INGRESOS POR VENTAS (Cantidad x Precio de Venta)
Enchiladas	200	Q 3.50 c/u	Q 700.00
Panes con Frijol	300	Q 2.00 c/u	Q 600.00
Panes con picado de verduras	200	Q 2.50 c/u	Q500.00
Panes con pollo	100	Q 2.50 c/u	Q250.00
Helados de frutas	600	Q 2.00 c/u	Q 1200.00
Refrescos naturales	1200	Q 1.50 c/u	Q 1800.00
Empanas de Frijol, papa, loroco y queso	1000	Q 1.50 c/u	Q 1500.00
Mixtas	150	Q 3.00 c/u	Q 450.00
Tostadas con frijol	300	Q 1.50 c/u	Q 450.00
Tostadas con pollo	200	Q 2.00 c/u	Q 400.00
Tortillas con Chaomin	100	Q 125.00	Q 125.00
TOTAL INGRESOS POR VENTAS			Q 7,985.00
TOTAL DE INGRESOS EN DOLARES			U\$S 1,056.21

2. Costos Directos(*estimados*)

NOMBRE DEL ARTÍCULO	CANTIDAD	COSTO POR ARTÍCULO	COSTOS TOTALES (Cantidad x Costo por artículo)
sal	4 libras	Q 2.00	Q8.00
papa	10 libras	Q 3.50	Q35.00
loroco	1 libras	Q 10.50	Q10.50
Queso	3 libras	Q 18.00	Q72.00
Tortillas para tostadas	400 unidades	Q .20	Q80.00
aguacate	20 aguacates	Q 2.00	Q40.00
huevos	24 unidades	Q 1.00	Q24.00
repollo	2 unidades	Q 10.00	Q20.00
pan	200 panes	Q .50	Q100.00
Aceite vegetal	1 botella	Q 16.50	Q16.50
vasos	1 fardo	Q 25.00	Q25.00

Papel servilleta	2 fardo	Q 32.00	Q64.00
Maíz	200 libras	Q 1.50	Q300.00
frijol	20 libras	Q 5.00	Q100.00
azúcar	50 libras	Q 4.50	Q225.00
Tomates,	30libras	Q 3.75	Q112.50
Cebollas	25 libras	Q 5.00	Q125.00
Pepita	4 lib	Q 8.00	Q 32.00
Gas propano	2 cilindros	Q 105.00	Q 210.00
Café	5 libras	Q12.00	Q 60.00
Jabón	3 unidades	Q 4.00	Q 12.00
COSTOS DIRECTOS TOTALES			Q1,671.50
COSTOS DIRECTOS EN DOLARES			U\$S 221.09

3. Ganancia Bruta *(estimada)*

	Nuestra Moneda Local
INGRESOS POR VENTAS TOTAL	Q 7,985.00
COSTOS DIRECTOS TOTALES	Q1,671.50
GANANCIA BRUTA (Ingresos por Ventas Total – Costos Directos Totales)	Q 6,313.50

4. Costos Indirectos *(estimados)*

NOMBRE DEL ARTÍCULO	CANTIDAD	COSTO POR ARTÍCULO	COSTOS TOTALES (Cantidad x Costo por artículo)
Mano de obra	150 horas	Q 4.00 c/u	Q600.00
Trasporte	3	Q 50.00 c/u	Q150.00
Pago de Luz Eléctrica	125kv/hora	Q 1.50 c/u	Q187.50
Pago de Agua	5 meses	Q4.5 c/u	Q22.50
Papel servilleta	50 paquetes de 100 unidades	Q3.5 c/u	Q175.00
Cubiertos desechables	24 paquetes de 25 unidades	Q3.0 c/u	Q72.00
Llamadas Telefónicas	1 hora	Q 50.00 c/u	Q50.00
COSTOS INDIRECTOS TOTALES			Q 1,257.00
COSTOS INDIRECTOS EN DOLARES			U\$S 166.26

5. Ganancia Neta(*estimada*)

	Nuestra Moneda Local
GANANCIA BRUTA	Q 6,313.50
COSTOS INDIRECTOS TOTALES	Q 1,257.00
GANANCIA NETA (Ganancia Bruta – Costos Indirectos Totales)	Q 5,056.50

6. Presupuesto Inicial(*estimado*)

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

a) Equipamiento Inicial

EQUIPAMIENTO			
NOMBRE DEL ARTÍCULO	CANTIDAD	COSTO POR ARTÍCULO	COSTO TOTAL (Cantidad x Costo por artículo)
<i>Limpiadores de tela</i>	3	Q 3.00	Q 9.00
Bote para depositar basura	1	Q 25.00	Q 25.00
TOTAL EQUIPAMIENTO			Q34.00

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

Computadoras
Utensilios de Cocina
Mesas de madera
Manteles para mesas
Impresora
Tablas para picar Verduras o alimento
Percoladora
Estufa de Gas propano
Silla
Electrodomésticos (Licuadora, Batidora)
Estufa de leña con hornillas
Cubiertos
Informador o pizarra

c) *Suministros&Gastos Iniciales*

SUMINISTROS&GASTOS INICIALES			
NOMBRE DEL ARTÍCULO	CANTIDAD	COSTO POR ARTÍCULO	COSTO TOTAL (Cantidad x Costo por artículo)
sal	1 libras	Q 2.00	Q2.00
Tortillas para tostadas	100 unidades	Q .20	Q20.00
pan	50 panes	Q .50	Q50.00
Aceite vegetal	1 botella	Q 16.50	Q16.50
Papel servilleta	2 paquetes	Q 6.00	Q12.00
Maíz	10 libras	Q 1.50	Q15.00
frijol	1 libras	Q 5.00	Q5.00
azúcar	4 libras	Q 4.50	Q18.00
Tomates,	1libras	Q 3.75	Q7.50
Cebollas	1 libras	Q 5.00	Q5.00
Gas propano	1 cilindros	Q 105.00	Q 105.00
Jabón	1 unidades	Q 4.00	Q 4.00
TOTAL SUMINISTROS & GASTOS INICIALES			Q 260.00

Costos de Equipamiento Inicial + Costos de Suministros&Gastos Iniciales = Costos de Presupuesto Inicial

	Nuestra Moneda Local
Equipamiento Inicial	Q 34.00
Suministros & Gastos Iniciales	Q 260.00
PRESUPUESTO INICIAL TOTAL	Q 294.00

d) Recaudaremos el Capital Inicial necesario para nuestra empresa a través de: Reuniremos el capital inicial, primero convocaremos a una reunión a los padres de familia para exponerles del proyecto y proponerles que sean que sean ellos quienes nos vendan productos a un buen precio para poder obtener ganancia a la hora de venderles a nuestros clientes, dinero que nos servirá para comprar los primeros productos como azúcar, frutas, aceite, maíz, frijol y verduras etc, que procesaremos como refacciones escolares para alumnos.

Comentarios adicionales:

Hasta esta etapa del concurso nosotros los miembros del equipo de escuela emprendedora hemos realizado una serie de actividades que tienen como fin determinar la idea de negocio y su plan para la ejecución, reconocemos que hemos aprendido muchísimo en tan corto tiempo es por ello que nos sentimos satisfechos con nuestro desempeño hasta la fecha, también hacemos mención que nuestra idea de negocio ya es una realidad debido a que funciona de maravilla los miembros del equipo se encuentran trabajando en el capital inicial y hemos tenido buenos resultados a manera que puedan evidenciar nuestro esfuerzo adjuntamos imágenes de nuestro trabajo.

También resaltamos el apoyo de los padres de familia que han sido un buen pilar en el desarrollo de nuestra empresa, también no podemos olvidarnos de los profesores quienes siempre nos están asesorando y coordinando nuestro trabajo y poder desempeñarnos de buena forma.

Nuestra Moneda Local utilizada:	<u>Quetzales</u>
Tipo de Cambio a Dolares \$:	U\$S 1.00 = Q 7.56

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			X
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

A. 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 Deciones	X	Otra – Por favor específica: Manejo de egresos e ingresos
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: En el Area de Productividad y Desarrollo, Contabilidad y Educación para el Hogar.
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 especifica: En la Elaboración de su proyecto profesional, de Centro y de grado.

¡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! - Recuerda enviar tu Plantilla de Plan de Negocio completa al equipo del Concurso Escuela Emprendedora **al correo:**
concurso@teachamantofish.org.uk