

Café mana

Comercializadora de café orgánico empaquetado al vacío preservando así su aroma, sabor y alargando su tiempo de vida.

Visión: Ser la compañía líder del estado de Chiapas de café orgánico, preferida por los consumidores a lo largo de cada etapa de su vida.

Misión: Llevar al consumidor un producto alimenticio de alta calidad y valor agregado a un precio competitivo, donde sea, como sea y cuando sea

Objetivos.

- **A corto plazo** - 1 año: aumentar a 5 los talleres de empaquetado y sellado con la posibilidad de contratar distribuidores.
- **Mediano plazo** - 1 a 3 años: conseguir rutas de distribución fijas y rentar un almacén para aumentar nuestro inventario de café.
- **Largo plazo** - de 3 a 5 años o más: conseguir un financiamiento mayor para mejorar nuestras posibilidades de expansión a otras ciudades.

Eslogan.

“Alimento divino que baja del cielo”

Logotipo.



Funciones.

- Es un antioxidante natural.
- Fortalece la salud cerebral.
- Estimula el rendimiento del corazón.

Necesidad que atiende.

Atiende la necesidad de un producto alimenticio de los consumidores frecuentes de café de alta calidad y actúa como una alternativa a las bebidas alcohólicas.

Aplicación comercial.

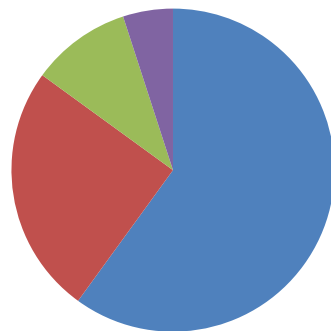
- Para bebidas energéticas.
- Fertilizante para plantas.
 - Repelente.

Ventajas competitivas.

- Bird Friendly.
- Distribuidor responsable y puntual
 - Capacidad de inventario.
- Distribuidores capacitados.
 - Empaques Ecológico friendly

Estudio preliminar del mercado.

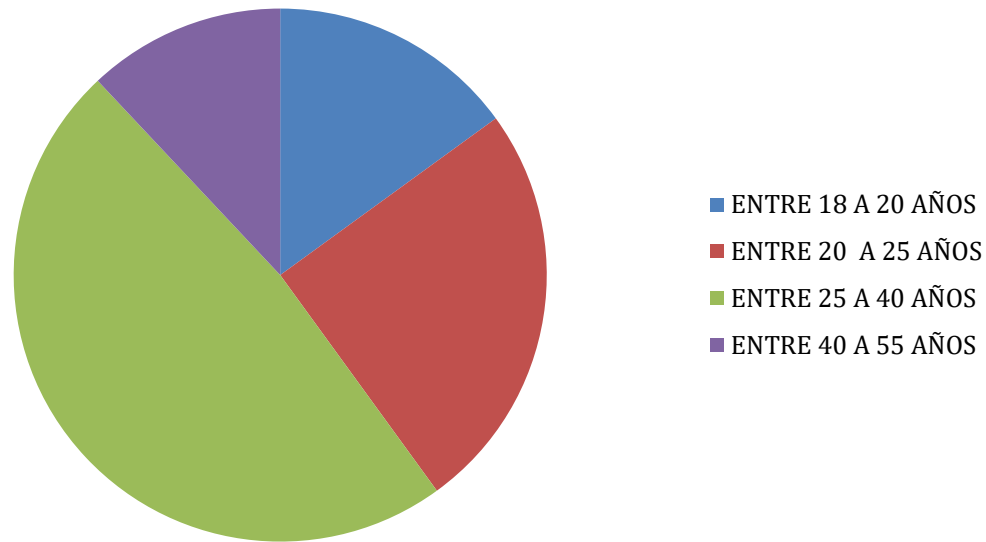
Prefirieron



- CAFÉ MANA
- NESCAFE
- CAFÉ DOLCA
- 9 ESTRELLAS

Segmentación y descripción del mercado meta.

EDAD



Son los adultos que se encuentran en un rango de edad de entre 25 y 40 años. Son prácticamente el 48% de nuestro mercado total. Al apuntar a un mercado de personas con una solvencia económica moderada y con un paladar exigente, nos permite nivelar el precio del producto con la calidad del mismo.

Análisis de la competencia.

Nuestra principal competencia son los cafés orgánicos ya posicionados de las marcas 9 ESTRELLAS, MLQ, EHYA Y CHELIN. Con precios más baratos pero con menor calidad y cantidad en sus productos y con empaques no biodegradables.

Mercadotecnia.

Comenzaríamos una fuerte campaña con figuras distinguidas de la ciudad ofreciéndoles una dotación con un precio abajo del mercado para promocionarnos en sus eventos.

Luego de posicionar nuestra marca nos involucraremos en las tiendas de mayor concurrencia buscando clientes potenciales o distribuidores fiables.

Estudio preliminar técnico.

Materia prima.

Costal de 20 Kg de café (marca nacional) el precio que manejamos con nuestro distribuidor ronda entre los \$1,800 por costal, con un contrato anual de compra de 20 costales por mes.

Bolsa de empaque con fondo plano 6 x 9 x 3 , craft las bolsa las compramos vía internet a un distribuidor con un precio por caja (MXN) \$5,940 CANT. 500 bolsas.

Bolsa para sellado al vacío de una pinta los rollos de bolsas las compramos por mayoreo en \$374 CANT. 500 bolsas.

Mano de obra: contamos con 6 empacadores 3 distribuidores y 1 gerente de ventas con un sueldo distribuido de la siguiente forma:

Empacadores	\$1,500 Quincenal
Distribuidores	\$1,400 Quincenal
Gerente	\$1,800 Quincenal
Selladora al vacío	\$7,962 Pago único
Renta del camión	\$1,500 Quincenal

AV. RIO LA VENTA, FRACC LAS TINAJAS M:2 L:13 NO RENTAMOS

Inversión requerida: \$22,276 MXN

Especificaciones técnicas del desarrollo tecnológico, producto y/o servicio.

Producto sellado al vacío que mantiene la frescura, bloqueando la humedad y oxígeno que evitan quemaduras por congelación con un tamaño de 6x10" modelo no. S-20395 y en un empaque de bolsa de fondo plano de 6 x 9 x 3" con Dimensiones utilizables ancho x alto x profundidad. 5 1/4 x 6 7/8 x 2 1/4" de color Kraft

Descripción del proceso de producción y/o prestación del servicio.

1. Primera etapa: El gerente recibe los costales de café y revisa que no tengan ninguna imperfección o rotura priorizando la calidad del café y siendo exigentes con el proveedor.
2. Segunda etapa: los empacadores de las bolsas de vacío rompiendo el sello del costal utilizándolo por completo, sin que pasen más de 3 horas todo el costal es utilizado.

3. Tercera etapa: los empacadores se encargan también del sellado al vacío de todas las bolsas.
4. Cuarta etapa: Empacamos las bolsa con café en un empaque de fondo plano
5. Quinta etapa: los distribuidores cargan sus camiones.

Determinación de la capacidad de producción.

Tenemos 10 trabajadores con una jornada laboral de 7 horas los días lunes, miércoles y viernes, que desempeñan diferentes labores las cuales serían: el pesaje, sellado y empaque.

De 1 costal podemos conseguir una cantidad de 10b de 1Kg, 10b de 1/2Kg y 20b de ¼ de Kg al día debido a la calidad en que deseamos entregar el café.

Descripción de la maquinaria.

Máquina de sellado al vacío



BestEquip Cámara Selladora al vacío DZ 260S Comercial Cámara de Alimentos Selladora al vacío Selladora al vacío, 110 V Máquina de embalaje para ahorro de alimentos, hogar, uso comercial

Dosificador de café.



HuanYu Molinillo de Café Eléctrico 250G Molino de granos Comercial y Doméstica 200W, con Función de Ajustes del Grosor de Molienda, Pulverizador para Café/Granos/Cereales/Frijoles/Nueces/Espicias (110 V, Rojo con Tolva de Anti-Salto)

Personal.

(foto)

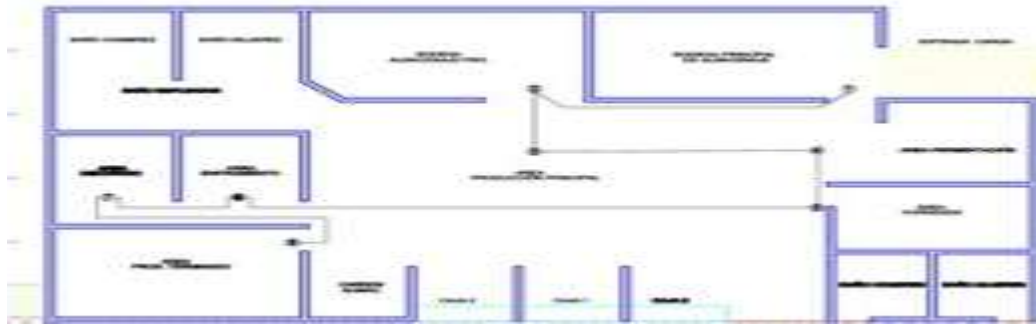
Instalaciones.

(foto)

Requerimiento de materia prima.

De 1 costal podemos conseguir una cantidad de 10b de 1Kg, 10b de 1/2Kg y 20b de $\frac{1}{4}$ de Kg al día debido a la calidad en que deseamos entregar el café.

Diseño, distribución y ubicación de la planta y oficina.



AV. RIO LA VENTA FRACC LAS TINAJAS M2 L:13

Programa de producción.

Primera etapa: El gerente recibe los costales de café a las 06:00 am

Segunda etapa: los empacadores de las bolsas de vacío inician su proceso a las 06:30 am

Tercera etapa: los empacadores se encargan también del sellado al vacío de todas las bolsas. Este proceso debe de realizarse antes de las 08:00 am

Cuarta etapa: Empacamos la bolsa con café en un empaque de fondo plano. A las 08:30 am

Quinta etapa: los distribuidores cargan sus camiones. Para empezar a distribuir a partir de las 09:00 am, terminando su horario de trabajo cuando su carga se termine, lo cual se tiene que hacer antes de la 01: 00 pm

Estado de desarrollo tecnológico.

En proceso de buscar maquinaria para automatizar el sellado del producto.

Prototipo.



Estudio preliminar administrativo.

NO ENTENDEMOS

Áreas funcionales de la empresa.

Área de descarga

¿Qué se hace?

Se encarga del descenso de mercancía el proveedor

¿Cómo se hace?

Con un encargado supervisando

¿Con que se hace?

Con una faja especial de cuero

¿Dónde se hace?

En la parte de latera de la empresa

¿En cuánto tiempo se hace?

10 a 15 minutos

Área de oficina

¿Qué se hace?

Se encarga de las cuentas, el pago de nómina y de proveedores.

¿Cómo se hace?

Con un balance general y análisis de las ventas

¿Con que se hace?

Hojas de rayadas de contabilidad y libro de cuentas y nomina

¿Dónde se hace?

En la parte trasera por cuestiones de seguridad

¿En cuánto tiempo se hace?

El necesario

Área de producción

¿Qué se hace?

Se encarga de la realización del producto final

¿Cómo se hace?

Con maquinaria y materia prima

¿Con que se hace?

Con un proceso ya predeterminado

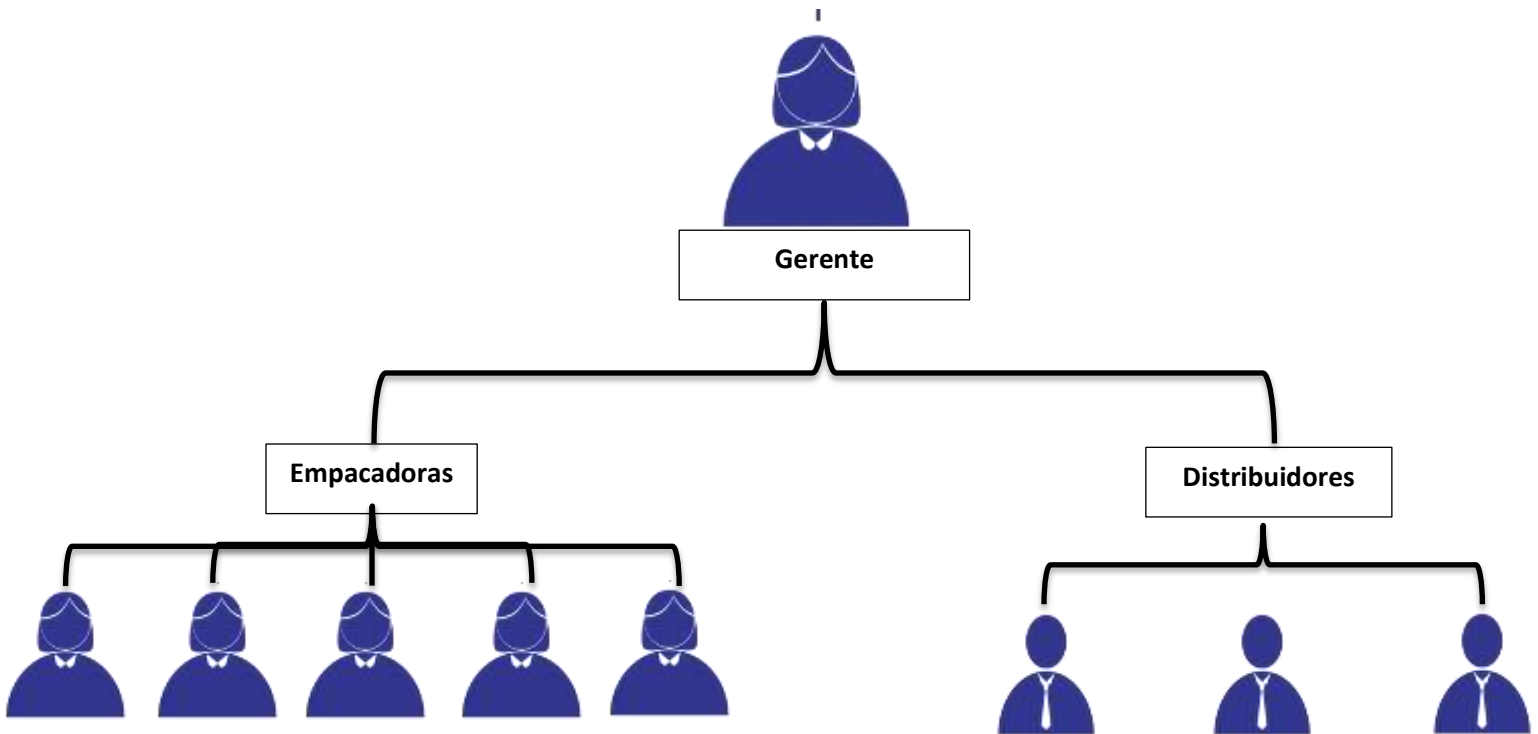
¿Dónde se hace?

En áreas designadas de producción

¿En cuánto tiempo se hace?

En 1 o 2 horas

Organigrama.



Perfil y descripción de puestos.

- El gerente recibe los costales de café, de las entradas y salidas de la empresa y se encarga de la nómina de los trabajadores.
- Los empacadores se encargan del sellado de las bolsas de vacío y también se encargan de guardar la bolsa con café en un empaque de fondo plano.
- Los distribuidores se encargan de la carga de productos en los camiones y de su distribución

Marco legal de la organización.

- Las primeras actividades al establecer en nuestro negocio es la inscripción en el Registro Federal de Contribuyentes (RFC).
- Aviso de apertura de establecimientos mercantiles fundamentado en el Código Fiscal de la Federación, en los artículos 17-D, 27, 29 y 32, y en la Resolución Miscelánea Fiscal, mediante su regla 2.5.16.
- Registro en el Sistema de Información Empresarial Mexicano (SIEM).
- Registro e inscripción ante el Instituto Mexicano de Seguridad Social (IMSS).
- Inscripción al Registro Estatal de Causantes (REC).

Estudio preliminar financiero

Pendiente

Flujo de efectivo.

Pendiente