



**Junior
Achievement
Costa Rica**

Miembro de JA Worldwide

35

Years of
Empowering
Lives

YO EMPRENDO
JUNIOR ACHIEVEMENT COSTA RICA

**CUADERNO
DE TRABAJO**



**SERVICIO COMUNAL
ESTUDIANTIL**



**MINISTERIO DE
EDUCACIÓN PÚBLICA**

**DIRECCIÓN DE
VIDA ESTUDIANTIL**

©Junior Achievement Costa Rica, 2024



Es importante que sepas lo siguiente:

Este documento lo puedes imprimir para completar cada actividad asignada. Recuerda guiarte con cada sesión, ahí tendrás las herramientas y los recursos necesarios para completar cada actividad.

También, podrás completar cada actividad de manera digital. Te recomendamos utilizar **Adobe Acrobat**, es una herramienta gratuita donde puedes visualizar y modificar documentos en formato PDF.

Cuando descargues el lector PDF en tu dispositivo electrónico, encontrarás una barra similar a la siguiente:



1. En la barra de herramientas debes seleccionar la caja de texto.
2. La opción que mejor te servirá para completar cada actividad es “Escribir texto”.
3. Cuando seleccionas “Escribir texto”, das click en cada actividad donde desees completar el ejercicio.

Actividad #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

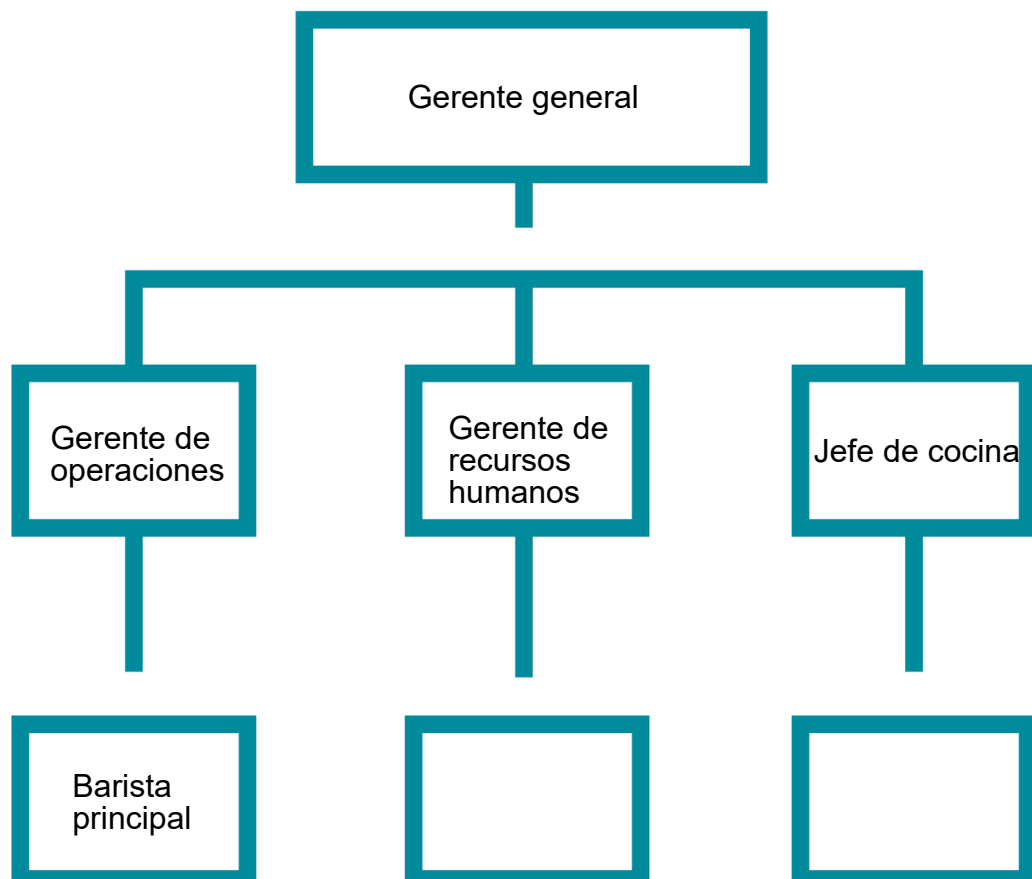
Misión:

Brindar a nuestros clientes experiencias inolvidables a través de café de alta calidad, alimentos frescos y un ambiente acogedor que fomente la conexión y el bienestar.

Visión:

Ser la cafetería preferida de la comunidad, reconocida por nuestro compromiso con la calidad, la sostenibilidad y el buen servicio al cliente.

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:

El emprendimiento puede comprometerse con la comunidad local apoyando causas sociales, creando oportunidades de empleo y fomentando la inclusión y diversidad en el lugar de trabajo.

Sostenibilidad ambiental:

La cafetería puede implementar prácticas sostenibles como reciclaje, uso de productos orgánicos y locales, reducción de residuos y energía renovable para minimizar su impacto ambiental.

Sostenibilidad económica:

La cafetería puede centrarse en la eficiencia operativa, el control de costos, la diversificación de ingresos y crear alianzas estratégicas para mantener un flujo de ingresos constante y saludable.



Recuerda hacer uso de los objetivos de desarrollo sostenible

Actividad #4

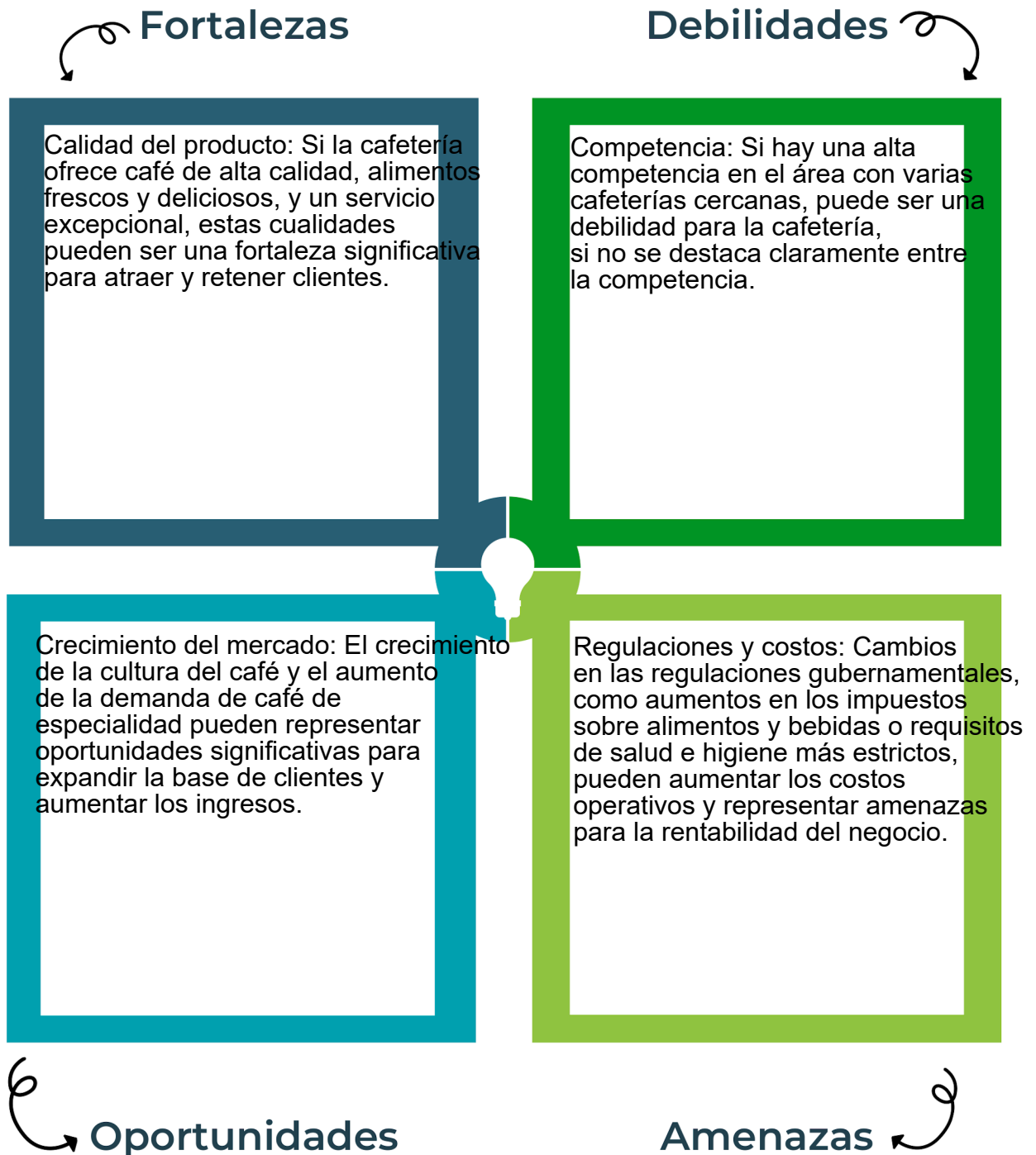
Complete el Modelo de Negocios Canvas.

| | | | | |
|--|--|---|---|---|
| Socios clave <ul style="list-style-type: none">-Proveedores de café y alimentos.-Empresas locales.-Medios de comunicación locales. | Actividades clave Promover la cafetería a través de estrategias de marketing efectivas, como redes sociales, publicidad local, promociones especiales, ect. | Propuesta de valor Teniendo un excelente servicio al cliente y dando una experiencia única, podremos atraer a más personas y a tener una buena venta de nuestros servicios. | Relación con el cliente Ofrecer ofertas y promociones exclusivas para los clientes frecuentes y agradecerles por su lealtad. | Segmento de clientes Pueden ser: <ul style="list-style-type: none">-Estudiantes-Trabajadores-Amantes del café-Familias-Turistas |
| | Recursos clave Ingredientes de calidad para preparar café (café en grano, leche, jarabes, etc.), así como alimentos frescos como pasteles, sándwiches, muffins, etc. | | Canales Si es posible, ofrecer servicio de entrega a domicilio para que los clientes puedan disfrutar de sus productos sin salir de casa. | |
| Estructura de costos <ul style="list-style-type: none">-Costos de alimentos y bebidas-Costos de personal-Costos de alquiler-Costos de publicidad y marketing-Costos administrativos y financieros | | | Fuentes de ingresos <ul style="list-style-type: none">-Venta de bebidas-Venta de alimentos-Productos complementarios-Alquiler del espacio para algún evento-Programas de membresía | |

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



Fondo beige con una taza de cafe color cafe oscuro en el centro de la imagen y el slogan en blanco "Energia, calidez y un buen cafe".

(No me deja poner la imagen)

"Energia, calidez y un buen cafe"

Slogan



Colores
principales de mi
marca
empresarial



Cafe oscuro

Beige

Blanco

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

Alquiler del local al mes: c500,000mil

Servicios publicos (agua, luz, internet): c50,000mil

Salarios del personal: c300,000mil

Seguro: c20,000mil

Gastos generales (publicidad, ect): c30,000mil

Total de costos fijos: c900,000mil al mes

Mis costos variables

Ingredientes (cafe, leche, azucar, vasos,ect): c200,000 mil al mes

Alimentos:(pan,jamon,lechuga, tomate, salsas, pan dulce,ect):

c260,000mil al mes

Total de costos variables:
c460,000mil al mes

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



180,0900

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:

$$\text{Punto de equilibrio en unidades} \rightarrow \begin{matrix} 900,000 \\ 180,0900-460,000 \end{matrix}$$

$$\text{Punto de equilibrio monetario} \rightarrow \text{₡ } 0,6711909911$$



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

- Vehículos
- Mobiliario y equipo
- Caja y cuentas por cobrar
- Propiedad del local
-
-
-
-
-
-

Pasivos

- Cuentas por pagar
- Prestamos y deudas
- Salarios del personal
- Impuestos por pagar
- Inventario de alimentos y bebidas
-
-
-
-
-



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 #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 esencial para cualquier empresa por varias razones importantes. En primer lugar, es un requisito legal, y el incumplimiento puede resultar en sanciones legales y financieras. Además, el cumplimiento fiscal contribuye a la estabilidad y reputación de la empresa, generando confianza entre clientes, proveedores e inversores. Evita riesgos financieros al evitar multas penalidades por evasión fiscal, y contribuye al bienestar social al financiar servicios públicos y proyectos de infraestructura. Además, cumplir con las obligaciones ayuda a evitar riesgos y reputacionales, manteniendo la integridad y la imagen pública de la empresa.

¿Cómo se liquida una empresa?

La liquidación de una empresa es un proceso que implica cerrar todas las operaciones comerciales y distribuir sus activos entre los acreedores y accionistas.

Es fundamental obtener asesoramiento legal y contable para garantizar que el proceso de liquidación se realice de manera adecuada y conforme a la ley. La liquidación de una empresa puede variar según la jurisdicción y las circunstancias específicas de la empresa, por lo que es importante seguir los procedimientos legales establecidos y cumplir con todas las obligaciones legales y financieras durante el proceso.

Guía para planear Yo Emprendo

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

Relacion con el cliente
Problema: Tiempo de espera prolongado en el servicio al cliente.

¿Por qué es importante este tema?
(Justificación)

La gestión efectiva de la relación con el cliente es crucial para el éxito de cualquier negocio. Al comprender las necesidades y expectativas de los clientes, y al proporcionar un servicio excepcional, las empresas pueden construir relaciones sólidas y duraderas con sus clientes.

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

Para las personas que aun no conocen bien sobre que es la relacion con el cliente y porque es importante.

¿Para qué es la actividad?
(Objetivo)

Para que las personas conozcan mas a fondo sobre este tema y lo puedan llevar a cabo en un futuro.

¿Qué vamos a hacer?
(Actividades)

A mostrar que es la relacion con el cliente, su importancia y sus beneficios.

¿Qué queremos lograr?
(Metas y Resultados)

Una bonita y entendible explicacion del tema.

¿Qué necesitamos?
(Recursos y materiales)

Un telefono para grabar, marcadores, lapiceros y hojas blancas.

¿Cuándo lo vamos a hacer?
(Cronograma)

Semana del 10 al 14 de junio del 2024.

¿Quién lo hace?
(Responsables)

Mi persona, Dilana Navarro Solis.

