



**Junior
Achievement
Costa Rica**

Miembro de JA Worldwide

35

Years of
Empowering
Lives

YO EMPRENDO
JUNIOR ACHIEVEMENT COSTA RICA

**CUADERNO
DE TRABAJO**



**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.

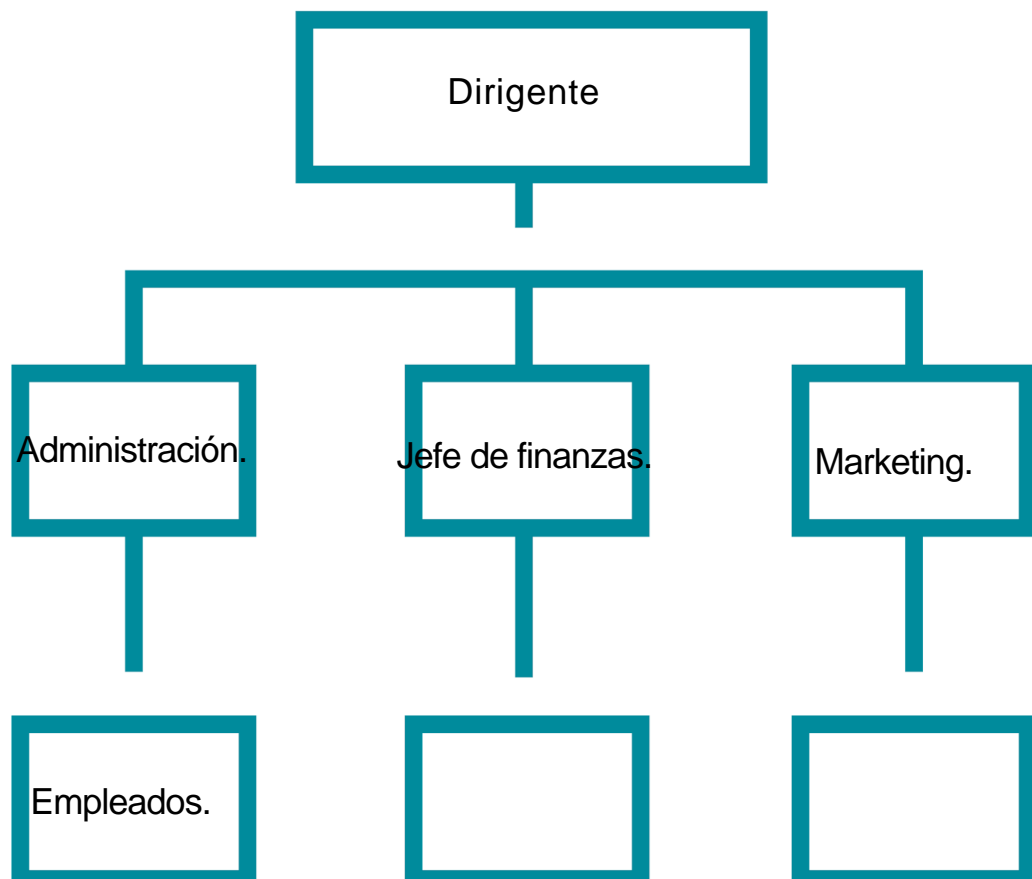
Misión:

Hacer que el negocio crezca y se haga mas conocido.

Visión:

Tener un buen servicio y atención 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:

Tener buenos valores con los clientes, como: respeto, amabilidad, tolerancia...
Tener buen servicio a los clientes.

Sostenibilidad ambiental:

Reutilizar y Reciclar.
Utilizar materiales reciclados y tener nuestros desechos donde corresponden.

Sostenibilidad económica:

Tener precios accesibles y promociones para nuestros clientes.



Recuerda hacer uso
de los objetivos de
desarrollo sostenible

Actividad #4

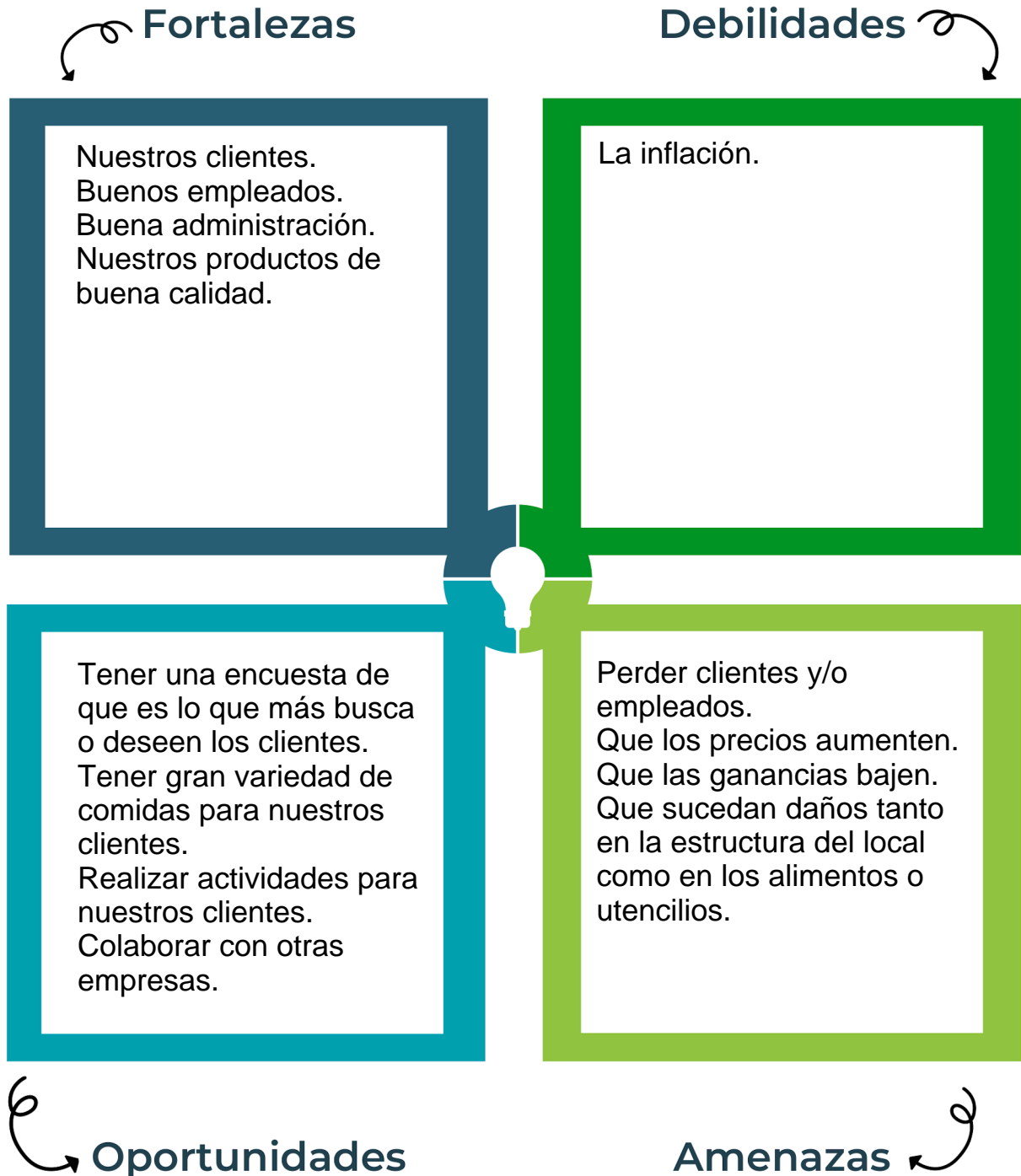
Complete el Modelo de Negocios Canvas.

Socios clave Proveedores de nuestros productos para la cocina y los alimentos.	Actividades clave Ventas de comidas para meriendas. Marketing. Promociones.	Propuesta de valor Mantener buenos precios que vayan acuerdo con nuestras calidades de comidas y servicios.	Relación con el cliente Mantener siempre una atención al cliente buena, tanto en el local como en redes sociales.	Segmento de clientes Nuestra cantidad de clientes.
	Recursos clave Marketing. Productos de calidad. Hacernos reconocidos.		Canales Nuestros diferentes locales. Redes sociales. Correos electronicos.	
Estrucutra de costos Costos fijos del local. Salarios de empleados. Costos del marketing. Si se generan daños.		Fuentes de ingresos Nuestras ventas de comida. Promociones. Actividades a beneficio.		

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



"Take your coffee n' relax"

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

- Alquileres de los locales (200.000).
- Costos de luz y agua (100.000).
- Salarios (400.000).
-
-
-
-

Mis costos variables

- Marketing (100.000).
- Mantenimiento o reparaciones (50.000).
- Daños en productos (20.000).
-
-
-
-

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

₱ 10.000

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:

Punto de equilibrio en unidades → 4,375

Punto de equilibrio monetario → ₡ 6 002.866242038



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

- Alquiler.
- Equipo de cocina.
- Vehículos para transportar los productos.
- Electricidad.
-
-
-
-
-
-

Pasivos

- Salarios de todos los empleados.
- Alimentos, verduras, frutas...
-
-
-
-
-
-
-
-



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:

Es vital para mantener la estabilidad económica y financiera del país.

¿Cómo se liquida una empresa?

Consiste en la extinción de tu negocio o empresa. Así la compañía saldará todas las deudas, cobrará los créditos y repartirá el patrimonio entre los socios.

Guía para planear Yo Emprendo

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

Nos interesa la alimentación, el precio alto de los ingredientes.

¿Por qué es importante este tema?
(Justificación)

Porque si los precios de los ingredientes suben, nuestro producto no será accesible a los clientes.

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

Para nuestro clientes.

¿Para qué es la actividad?
(Objetivo)

Para tener productos de calidad a un precio bajo o más accesibles.

¿Qué vamos a hacer?
(Actividades)

Contratar una distribuidora de productos de precios accesibles.

¿Qué queremos lograr?
(Metas y Resultados)

Tener buenos precios para ofrecer y atraer clientes.

¿Qué necesitamos?
(Recursos y materiales)

Buscar una distribuidora.

¿Cuándo lo vamos a hacer?
(Cronograma)

Lo más pronto posible.

¿Quién lo hace?
(Responsables)

Mi equipo de trabajo y yo.

