



**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:



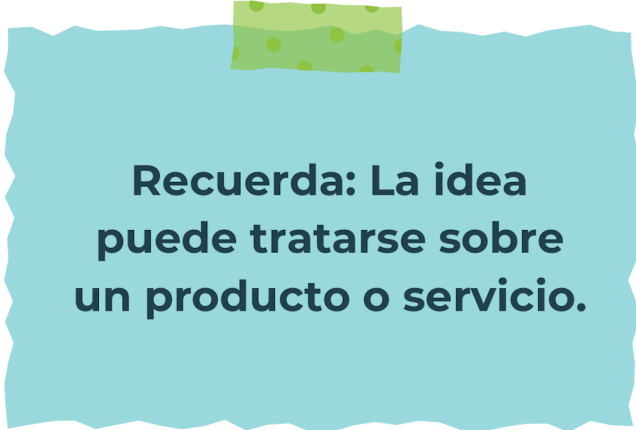
1. En la barra de herramientas debes seleccionar la caja de texto.
2. La opción que mejor te servirá para completar cada actividad es “Escribir texto”.
3. Cuando seleccionas “Escribir texto”, das click en cada actividad donde desees completar el ejercicio.

Actividad #1

Defina la idea de negocio.

Le Bonbon Doré, es una pastelería francesa dedicada a ofrecer una experiencia culinaria única y sofisticada a través de una amplia variedad de exquisitos postres franceses.

Nuestra misión es deleitar a nuestros clientes con la autenticidad y el encanto de la pastelería francesa tradicional, combinada con un toque de creatividad y elegancia contemporánea,



Recuerda: La idea puede tratarse sobre un producto o servicio.

Actividad #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

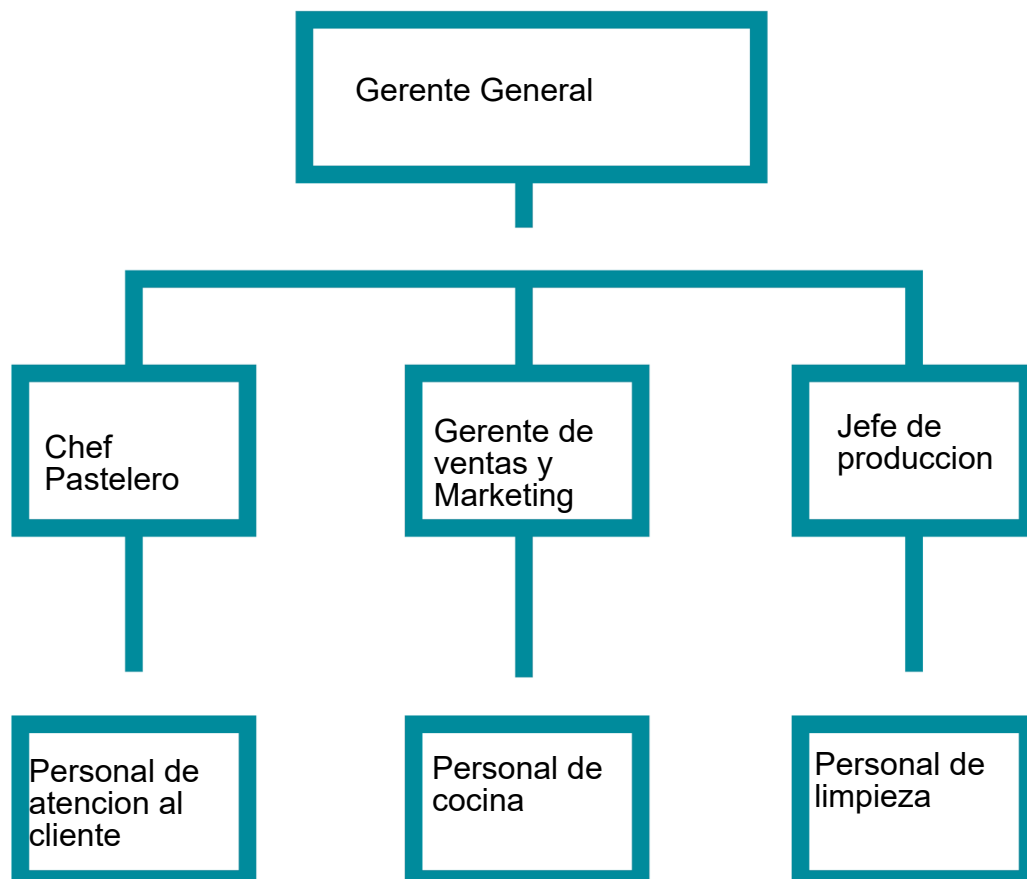
Misión:

Nuestra misión es deleitar a nuestros clientes con la autenticidad y el encanto de la pastelería tradicional francesa, ofreciendo una experiencia culinaria única y sofisticada.

Visión:

Nuestra visión es convertirnos en el destino preferido por los amantes de los postres franceses en nuestra comunidad, siendo reconocidos por nuestra dedicación a la excelencia, la innovación y la satisfacción del 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:

trabajar con proveedores locales, participar en programas de responsabilidad social, ofrecer capacitación a empleados y adaptar técnicas sostenibles.

Sostenibilidad ambiental:

Reducir los desperdicios, usaremos productos locales y orgánico, minimizar el uso de plásticos y materiales de un solo uso y reciclar.

Sostenibilidad económica:

Gestionar eficientemente los recursos, mantener los precios justos, invertir en eficiencia, diversificar ingresos y establecer relaciones sólidas con los proveedores.



Recuerda hacer uso de los objetivos de desarrollo sostenible

Actividad #4

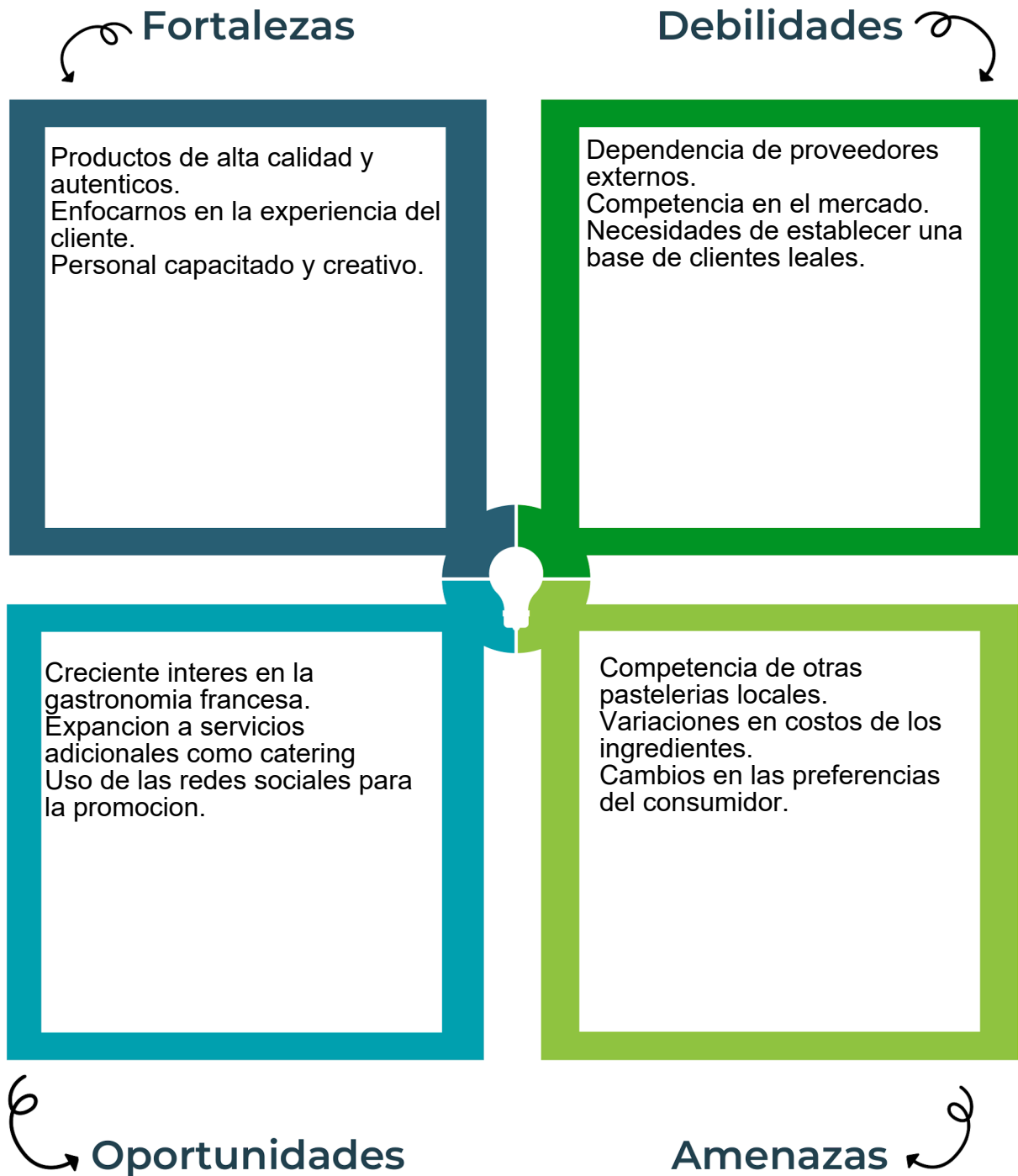
Complete el Modelo de Negocios Canvas.

Socios clave	Actividades clave	Propuesta de valor	Relación con el cliente	Segmento de clientes
<p>Proveedores de ingredientes.</p> <p>Distribuidores y canales de ventas.</p> <p>Organizaciones locales.</p> <p>Clientes y público objetivo.</p> <p>Instituciones financieras.</p>	<p>Elaboración artesanal de productos de pastelería francesa.</p>	<p>Seris ofrecer postres franceses de alta calidad, presentados con alta elegancia y servicio excepcional que garantice una experiencia culinaria única y satisfactoria para los clientes.</p>	<p>La relación sería amable, personalizada y enfocada en satisfacer sus necesidades y preferencias.</p>	<p>El segmento de clientes incluiría amantes de la gastronomía, aficionados a la cocina francesa, turistas en busca de experiencias auténticas y personas que buscan regalos especiales.</p>
	<p>Recursos clave</p> <p>Serían ingredientes de calidad, equipo de cocina, personal capacitado, un local adecuado, proveedores confiables y tecnología ,</p>		<p>Canales</p> <p>tienda física, venta en línea, eventos locales y las alianzas con otros locales.</p>	
<p>Estructura de costos</p> <p>Ingrediente, personal, alquiler del local, equipamiento, gastos operativos, distribución y gastos financieros.</p>		<p>Fuentes de ingresos</p> <p>La venta de los pasteles, tanto en la tienda física como en línea, servicios adicionales de catering y la venta de productos complementarios,</p>		

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



'Donde la tradicion se encuentra con la
exquisitez'

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

- Alquiler: 520.470/mes
- Salario del personal: 572.517/mes
- Servicios publicos: 182.164/mes
- Seguro del local: 52.047/mes
- Mantenimiento: 78.070/mes
- Marketing y publicidad: 240.977/mes
- Permisos: 31.228/mes

Mis costos variables

- Ingredientes: 1.040/5.204, por producto
- Empaque: 520/1.561, por producto
- Costos de distribucion: 520, por producto
-
-
-
-

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

₱ 2.602

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 \rightarrow 3 213

Punto de equilibrio monetario \rightarrow ₡ 8 360 226



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

- Caja y bancos
- Inventarios
- Cuentas por cobrar
- Vehículos
- Propiedad, planta y equipo
-
-
-
-
-

Pasivos

- Cuentas por pagar
- Prestamos a corto plazo
- Salarios por pagar
- Impuestos por pagar
- Prestamos a largo plazo
-
-
-
-
-



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 #10

Investigue cuántos productos o servicios existen en el mercado iguales al que mi emprendimiento ofrece.

En el país existen varias pastelerías que ofrecen productos similares a lo que planeo para mi emprendimiento de pastelería francesa

Algunas son:

Dolci, ubicada en Escazu

Mocapan, ubicada en San José

Giacomin, ubicada en Escazu

La competencia fomenta la actividad empresarial y la eficiencia, da al consumidor más donde elegir y contribuye a bajar los precios y mejorar la calidad.

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:

Las obligaciones tributarias son importantes porque: Financian servicios

publicos como la educacion y la salud.

Reducen la desigualdad a traves de programas sociales.

Mantienen la estabilidad economica permitiendo una planificacion adecuada.

Fomentan la transparencia y responsabilidad en el uso de los recursos publicos.

¿Cómo se liquida una empresa?

Liquidar una empresa significa cerrar todas sus sus oporaciones de manera

ordenada, vendiendo activos, pagando las deudas y distribuyendo cualquier

remate entre los propietarios. Es un proceso complejo por lo que se necesita

asesoramiento legal y contable.

Guía para planear Yo Emprendo

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

El tema que me interesa es la creación de una pastelería, el problema sería la poca producción de postres franceses en el país y también hacer algo más innovador y diferente.

¿Por qué es importante este tema?
(Justificación)

La creación de esta pastelería sería explorar más la pastelería francesa para que las personas conozcan la gastronomía.

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

Amantes de la gastronomía y personas interesadas en la cultura francesa

¿Para qué es la actividad?
(Objetivo)

Crear una pastelería francesa para satisfacer la demanda de productos de calidad inspirados en la pastelería francesa

¿Qué vamos a hacer?
(Actividades)

Investigación de la demanda local.
Planificación del negocio.
Elegir una ubicación estratégica.
Crear un menú atractivo.
Obtener licencias y los permisos necesarios.
Mantener la calidad de los productos ofrecidos.

¿Qué queremos lograr?
(Metas y Resultados)

Alcanzar ventas consistentes.
Ampliar la oferta.
Mejorar la presencia en línea.
Mejorar la experiencia del cliente.
Mantener una alta calidad.

¿Qué necesitamos?
(Recursos y materiales)

Equipamiento de cocina.
Ingredientes de calidad.
Espacio comercial.
Personal capacitado.
Licencias y permisos.
Marketing y publicidad.

¿Cuándo lo vamos a hacer?
(Cronograma)

Mes 1-2: Planificación.
Mes 3-4: Preparación del local.
Mes 5-6: Marketing y Pre-lanzamiento.
Mes 7-8: Lanzamiento y operaciones iniciales.
Mes 9-12: Consolidación y optimización.

¿Quién lo hace?
(Responsables)

El emprendedor, personas especializadas en marketing, diseño de interiores y consultoría empresarial.

