



Junior  
Achievement  
Costa Rica

Years of  
Empowering  
Lives



—CUADERNO—  
**DE TRABAJO**



SERVICIO COMUNAL  
**ESTUDIANTIL**

MINISTERIO DE DIRECCIÓN DE  
EDUCACIÓN PÚBLICA 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.

La idea de negocio se basa en facilitar la compra de postres sencillos y darle un toque de diversión a la decoración de los mismos.

Por qué no le ha pasado que no siempre tenemos tiempo, dinero para reservaciones, por un descuido se nos olvida encargarnos antes o deseamos decorarlo nosotros, pero la preparación deja mucho que limpiar.

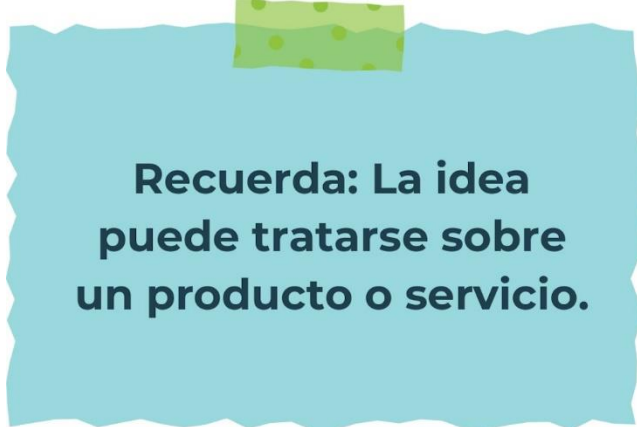
A lo que nos lleva a desarrollar este negocio con la idea que todo sea más rápido, al igual darle calidad al producto que deseas adquirir ya sea un mini pastel, galleta o cupcake.

Atreves de los años en el mercado alimenticio, la rapidez de la preparación de los alimentos y que la preparación sea fuera de casa han dominado esta franquicia, los consumidores les gusta la facilidad de compra, en cuanto más rápido obtenga su producto mejor.

Después de esta pequeña introducción de por qué la razón de nuestro producto, les comentare cómo funciona la venta de productos. Nuestra empresa esta titulada Cupcake workshop (taller de pastelillos), este nombre demuestra a la perfección el objetivo de que puedes ver o hasta decorar el postre que deseas y estos procesos se denominan así. Uno es la Auto decoración y la decoración supervisada:

**Auto decoración:** la auto decoración es que puedes decorar tu pastelillo, mini pastel o galleta y eso se realiza por medio del menú que trae kits ya prefabricados que puedes solicitar, al igual si deseas cambiar algún ingrediente del kit puedes solicitar el cambio o pedir ingredientes extras que serán cobrados, también tiene la opción de kit fantasma el cual es totalmente sorpresa y el kit ideal el cual tu puedes elegir totalmente todo, hasta la forma y sabor de la base ( el cual es la galleta, pastel o mini pasteles). Al igual que ahí tres etapas de kits: cookies stage, babycake stage y cupcake stage (el kit varia dependiendo del ingrediente base)

**Decoración supervisada:** consiste en que tú puedes ir eligiendo los ingredientes para la decoración y un profesional le hará el diseño que usted solicita (tomando en cuenta que no se realicen diseños extremadamente elaborados)



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

## Actividad #2

**Determine la misión y visión de su emprendimiento.**

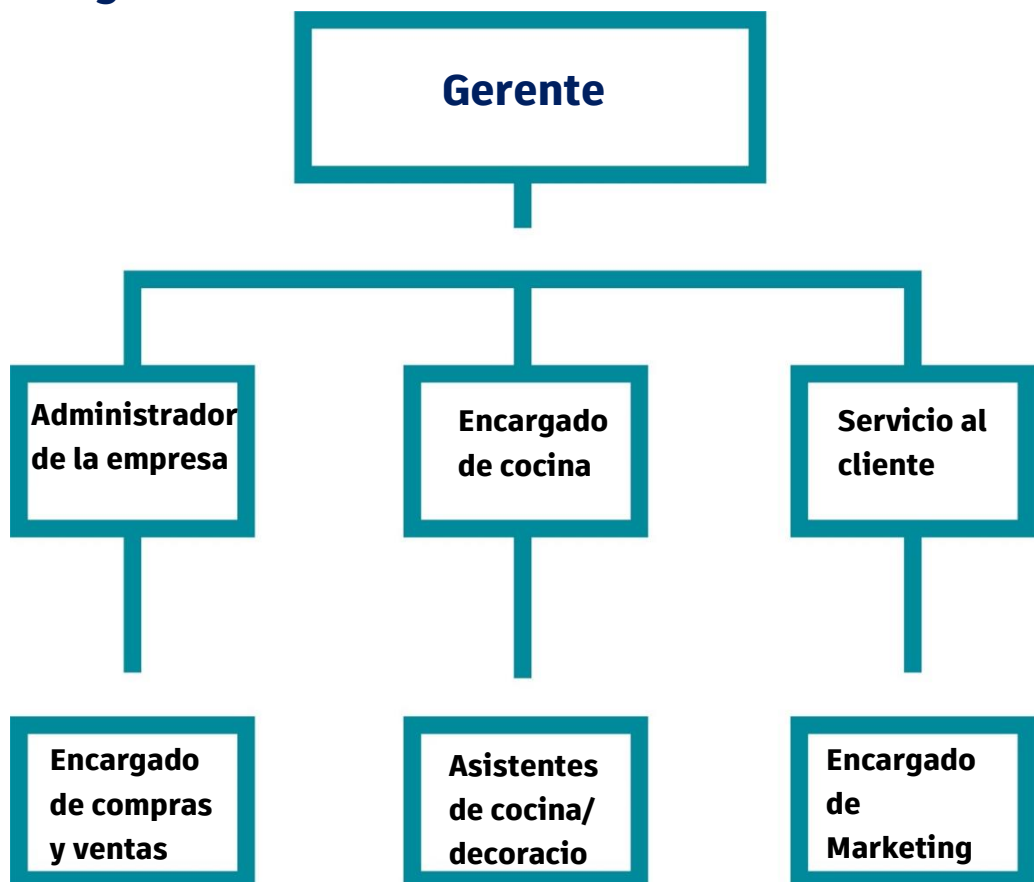
### Misión:

Su existencia surgió del propósito de agilizar a la hora de que el cliente obtenga su producto y de la mano va con el propósito que el cliente interactúe más con la elaboración de su producto o hasta realice una parte de ella. Muchos desean dar un detallito o preparar su propio postre, porque es lindo representar amor, amistad o cariño atreves de algo echo por nosotros.

### Visión:

Este emprendimiento desea empezar un local en un buen punto de ventas y a la medida de tiempo distribuirse por demás zonas del país, dar la mejor experiencia posible para nuestros clientes y llegar a ser un lugar de confianza para muchos compradores, dándoles calidad y buenas experiencias a su trato como nuestro mayor apoyo en este pequeño emprendimiento.

**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:

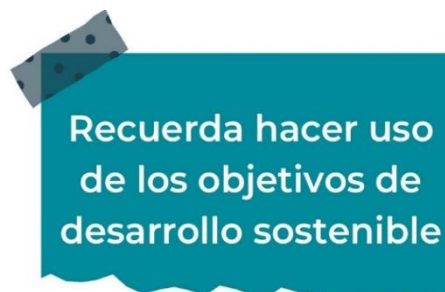
La parte en la que nuestros clientes van a interactuar directamente con las personas que realicen su producto, que van a ver personas especializadas en la ayuda y buen trato a nuestros clientes, ya que deseamos que se sientan en confianza y sientan el negocio como un lugar de diversión. Donde son incluidos personas de todas las edades que desean comer un postre y pasar un rato creativo.

### Sostenibilidad ambiental:

Los materiales de los kits son de cartón o plástico, los kits con utensilios de cartón son para llevar y los kits con plásticos reutilizables y renovables serán para utilizar en el lugar, al igual que van a ver contenedores en los que se van a separar los utensilios de plásticos y el papel, así se pueden renovar los plásticos y evitar la contaminación. Aparte se harán campañas de recolecta de canjes de chapas, tapas y algunos plásticos para reciclar, que depende de la cantidad, se le regalarán tantos toppings para sus postres.

### Sostenibilidad económica:


Ahí todo tipo de kits que se pueden acomodar a los diferentes presupuestos de las personas, se darán trabajos y asociaciones con un test de espíritu emprendedor, la mayoría de empresas no cuentan a pequeños emprendedores que con un impulso son serían una gran inversión, ya que muchas de ellas tienen un espíritu de emprender y siempre dar calidad, gente con motivación es la mejor inversión y al ayudar a empresas pequeñas y locales que tengan buen servicio ayudamos a fomentar la economía, al no solo comprar a macroempresas y contratar solo empresarios que no tiene espíritu de impulsarse como empresa para mejorar el valor económico.



## Actividad #4

### Complete el Modelo de Negocios Canvas.

Socios clave	Actividades clave	Propuesta de valor	Relación con el cliente	Segmento de clientes
<p>Pequeños negocios de venta agrícola.</p> <p>Vendedores de productos naturales para pastelería.</p> <p>Empresas de servicios de catering.</p> <p>Fundaciones de reciclaje y ayuda al medio ambiente.</p>	<p>Hacer un plan sobre los costos fijos.</p> <p>Prever los precios de venta.</p> <p>Ver la rentabilidad en el mercado.</p>	<p>Un producto de rápida preparación, también con una experiencia diferente que proporciona calidad y confianza.</p> <p>Puedes ser testigo y crítico en la forma en la que decoran tu producto alimenticio.</p>	<p>Una experiencia divertida, con facilidad de obtener productos deseados, dándoles y una experiencia agradable y que proporcione la compra segura.</p>	<p>Facilidad de elaboración del producto.</p> <p>Agilidad a la hora de entrega.</p> <p>Que cumpla con los estándares sociales, económicos y ecológicos.</p> <p>Un servicio adecuado y con buen trato.</p> <p>Comprensión clara del propósito de la empresa.</p>
	<p>Recursos clave</p> <p>Personas calificadas en la cocina, administración y puntos de venta.</p> <p>Productos alimenticios y electrodomésticos para la realización de estos.</p> <p>Servicio de agua y electricidad.</p>		<p>Canales</p> <p>Las redes sociales son el mejor lugar publicitario hoy en día, para esto nuestro gerente de marketing buscara las mejores redes y contenidos llamativos.</p>	
<p>Estructura de costos</p> <p>Los gastos de nuestro negocio estarán destinados para los productos alimenticios necesarios, los servicios de electricidad y agua, el mantenimiento de las maquinarias, el salario de los funcionarios, los materiales de paquetería y demás, con el objetivo de recaudar para una fundación benéfica.</p>			<p>Fuentes de ingresos</p> <p>Nuestras fuentes de ingresos serán los servicios de catering asociados a nosotros, los clientes regulares que son sumamente importantes, asociaciones de corto plazo y clientes en compra de gran masa eventualmente.</p>	

 **Recuerda: En la presentación "Modelo de negocio" puedes encontrar la información necesaria para completar esta actividad.**

## Actividad #5

Complete la siguiente matriz FODA:

### Fortalezas

- Creatividad.
- Tener ámbito social.
- Saber observar y tomar las oportunidades.
- Resistencia en lucha de metas.
- Saber dar buen trato.

### Debilidades

- Experiencia limitada en el manejo de empresas.
- Tener pesimismo.
- Adelantar los planes muy lejos del futuro.

- Lugares de venta con puntos de localidad accesibles.
- Asociaciones con personas que realicen pedidos en gran cantidad.
- Afiliarse a empresas agrícolas nacionales.

- Franquicias de súper mercados (pricesmart).
- Reposterías o panaderías locales.
- Productos alimenticios empaquetados de galletas, cupcakes, pasteles y otras reposterías.

### Oportunidades

### Amenazas

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

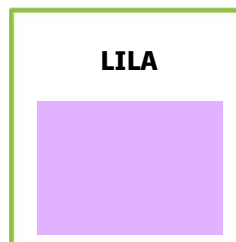


Slogan



TU SOLO ENCARGATE DE LA PARTE  
DIVERTIDA  
NOSOTROS DE LA PARTE DIFICIL

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

●	Electricidad	₪520.00
●	Agua	₪540.00
●	Salarios mensuales	₪2.000.000
●	Alquiler	₪460.00
●		
●		
●		

### Mis costos variables

●	Mantenimiento de maquinaria	₪330.00
●	Productos alimenticios	₪600.00
●	Materiales necesarios	₪425.00
●		
●		
●		
●		

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

₪ 5.000.000

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**

**₡0.970.00**

**Punto de equilibrio monetario**

**₡ 4.850.00**

**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

●	Equipos de cocina
●	Máquinas dispensadoras
●	Establecimiento por alquiler
●	Las patentes del local
●	
●	
●	
●	
●	
●	

## Pasivos

●	Salarios de funcionarios
●	Inventario de productos alimenticios
●	Deuda del local
●	Recibos básicos
●	
●	
●	
●	
●	
●	



**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.**

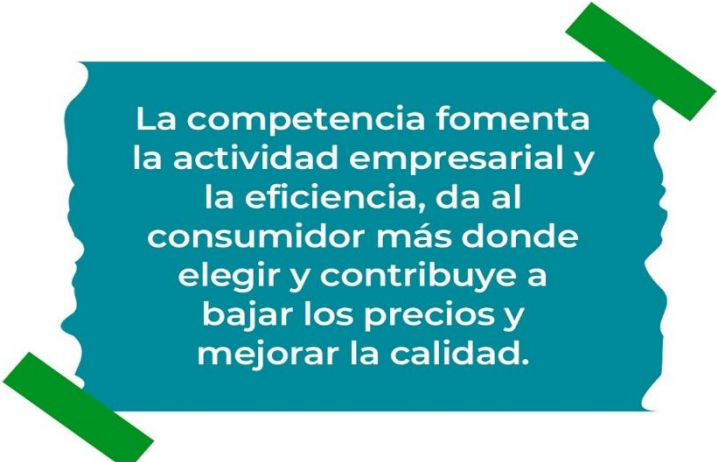
**No hay ningún emprendimiento igual, algunos con ideas parecidas o propósitos parecidos, pero no conozco ninguna con el propósito y funcionamiento que tiene nuestra empresa.**

**Pero ahí empresas con algunos parecidos e ofrecen servicios iguales, como lo son las pastelerías de gran o pequeño rango de popularidad, ofrecen los mismos productos nada más que con diferente forma de manejar la interacción con cliente y manera de realizar una parte del producto.**

**También están algunas de cadenas de supermercados como pricemart que vende pasteles comunes y le pone una frase en el momento, aunque tiene el punto de decorado rápido, es de muy sencilla elaboración y poca calidad. Mucho menos tiene esa interacción con el cliente, ni le da su espacio para hacer algo distinto.**

**También franquicias de alimentación industrial, que venden a súper mercados y mini súper galletas o cupcakes, ya preparados y empacados para ser de comida comercial. Eso lo hace tener una gran diferencia, empezando que no tiene ninguna interacción con el cliente y no tiene los productos personalizados, es un producto estándar.**

---



**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:**

**Su importancia se basa en que genera ganancias al estado por medio de los impuestos que paga como empresa, con estos impuestos que deben pagar las empresas se puede mantener la estabilidad económica y financiera del país, que llega a beneficiar a todos.**

## **¿Cómo se liquida una empresa?**

**Principalmente se pagan todas las deudas y luego se reparten todos los bienes entre los acreedores. Una de las mejores formas sería la venta rápida y eficiente de la empresa para asegurar una mejor venta y así poder realizar los pagos correspondientes de las deudas,**

## Guía para planear Yo Emprendo

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

**Solucionar la rapidez de entrega del producto y al igual que proporcionar un espacio divertido para los clientes.**

¿Por qué es importante este tema?  
(Justificación)

**Ayudar a muchas personas que dar un detalle, pasar un rato o comprar algo siempre le parece tardado y complicado.**

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

**Es una población meta general, pero se centra más en personas adultas que siempre tiene prisa al comprar.**

¿Para qué es la actividad?  
(Objetivo)

**Tiene como fin volver la compra algo entretenido, de poca duración y hasta que tu estés involucrado en una parte de ese proceso realización de tu producto.**

¿Qué vamos a hacer?  
(Actividades)

**Vamos a crear la forma de escoger y realizar los productos de manera entretenida, dando cupones y regalías pequeñas con fomentación a lo eco amigable.**

¿Qué queremos lograr?  
(Metas y Resultados)

**Dar productos de calidad.  
Recortar el tiempo de esperas.  
Distribuirnos por el país.  
Lograr dar experiencias agradables a clientes.**

¿Qué necesitamos?  
(Recursos y materiales)

**Necesitamos servicios de agua y electricidad.  
Los productos alimenticios que demanda el emprendimiento al igual que los equipos de cocina.**

¿Cuándo lo vamos a hacer?  
(Cronograma)

**Creación de lluvia de ideas.  
Creación de estructura de esta.  
Aproximación de elaboración.**

¿Quién lo hace?  
(Responsables)

**Gerente general  
Grupo de trabajo  
Administración de la empresa y ventas.**

# NOTAS

**Todo nació de mi amor por la cocina, encontré una idea en redes sociales que se define como Bart cake (es mezclar un bar tender y una pastelería) pero con algunos problemas detectados en la idea de negocio decidí mejorar la idea, lo volví más creativo.**



MINISTERIO DE DIRECCIÓN DE  
EDUCACIÓN PÚBLICA VIDA ESTUDIANTIL SERVICIO  
COMUN AL  
ESTUDIANTIL

©Junior Achievement Costa Rica,2024