



**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:



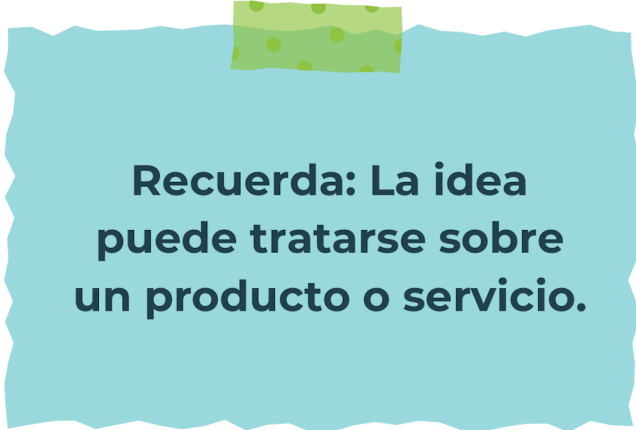
1. En la barra de herramientas debes seleccionar la caja de texto.
2. La opción que mejor te servirá para completar cada actividad es “Escribir texto”.
3. Cuando seleccionas “Escribir texto”, das click en cada actividad donde desees completar el ejercicio.

Actividad #1

Defina la idea de negocio.

Somos una tienda de café autoservicio sin empleados, donde los clientes pueden ordenar su pedido a través de nuestra página web. Una vez listo el pedido, los clientes llegan al local, muestran el tiquete de compra y obtienen acceso a las diferentes máquinas y productos necesarios para preparar su pedido. Nos especializamos en la creación de cafés fríos y milkshakes de diversos sabores. Nuestro mercado objetivo abarca a personas de todas las edades que buscan una manera ordenada y sin inconvenientes de realizar su pedido. Nuestro servicio está diseñado para aquellos que valoran la conveniencia y la eficiencia. Ofrecemos una experiencia de autoservicio innovadora y única en el país, permitiendo a los clientes preparar su propio café y milkshakes sin la necesidad de interactuar con empleados. Esta modalidad no solo es novedosa, sino que también promueve un ambiente de confianza y responsabilidad.

Generamos ingresos a través de las ventas de nuestros cafés fríos y milkshakes, así como de productos adicionales que los clientes pueden adquirir. Los pedidos se realizan y pagan en línea, lo que minimiza costos operativos al no requerir personal en el punto de venta. Nuestra visión es ser la cadena de tiendas de café autoservicio más innovadora y confiable del país, reconocida por su enfoque en la conveniencia y la confianza del cliente. Nuestra misión es fomentar el orden y el respeto, esperando que nuestros clientes realicen sus pedidos de manera honesta y sin incurrir en robos. Promovemos un ambiente de autoservicio que facilita una experiencia de compra eficiente y placentera. Planeamos expandirnos a distintas partes del país, llevando nuestra modalidad de autoservicio a nuevas localidades. Además, estamos constantemente mejorando nuestra plataforma web para ofrecer una experiencia de usuario aún más intuitiva y accesible.



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

Actividad #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

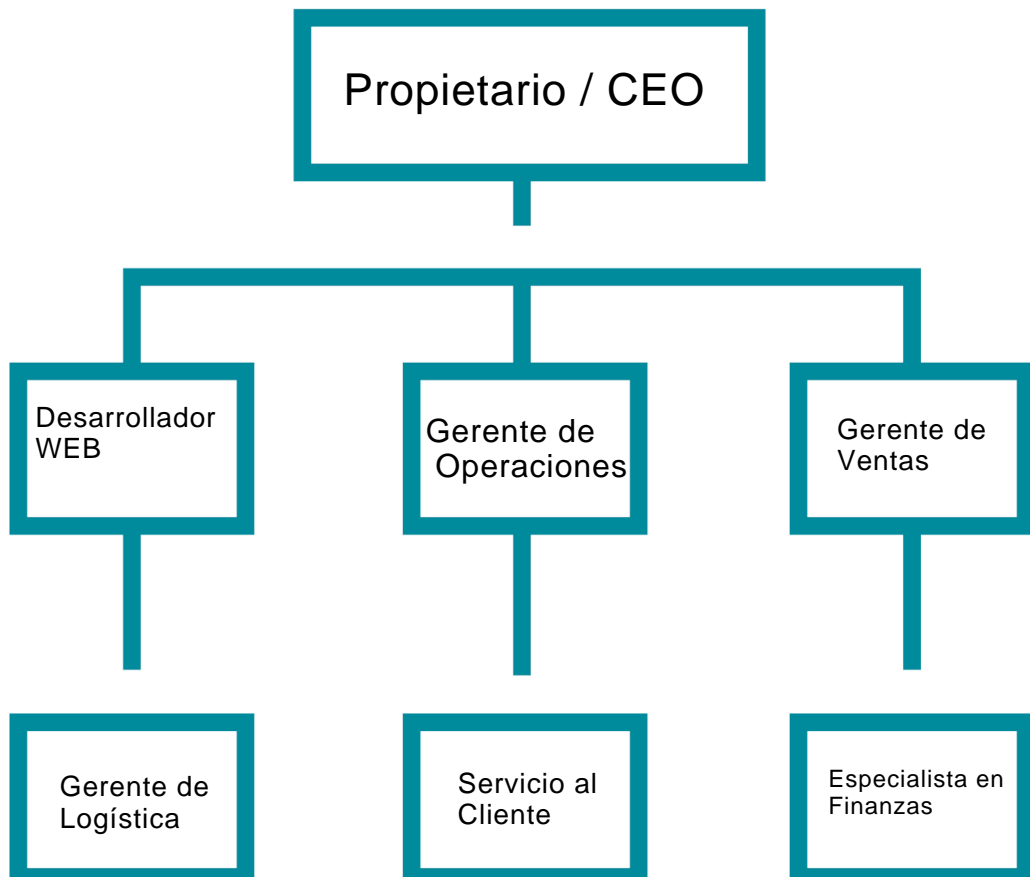
Misión:

Misión: Fomentar el orden y el respeto, esperando que nuestros clientes realicen sus pedidos de manera honesta y sin incurrir en robos. Promovemos un ambiente de autoservicio que facilita una experiencia de compra eficiente y placentera.

Visión:

Visión: Ser la cadena de tiendas de café autoservicio más innovadora y confiable del país, reconocida por su enfoque en la conveniencia y la confianza 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:

Nuestra tienda de café autoservicio está diseñada para ser accesible e inclusiva, asegurando que todas las personas, independientemente de su edad o capacidades físicas, puedan disfrutar de nuestros servicios. Promovemos una cultura de respeto y orden a través de campañas educativas y señalización clara. Además, nos comprometemos con la responsabilidad social, participando en eventos comunitarios y colaborando con organizaciones benéficas locales.

Sostenibilidad ambiental:

Nos enfocamos en reducir nuestro impacto ambiental mediante la utilización de materiales reciclables y biodegradables para nuestros envases y utensilios. Hemos instalado equipos de alta eficiencia energética y utilizamos iluminación LED para minimizar el consumo eléctrico. También seleccionamos proveedores que practican el comercio justo y utilizan ingredientes orgánicos, asegurando un suministro sostenible.

Sostenibilidad económica:

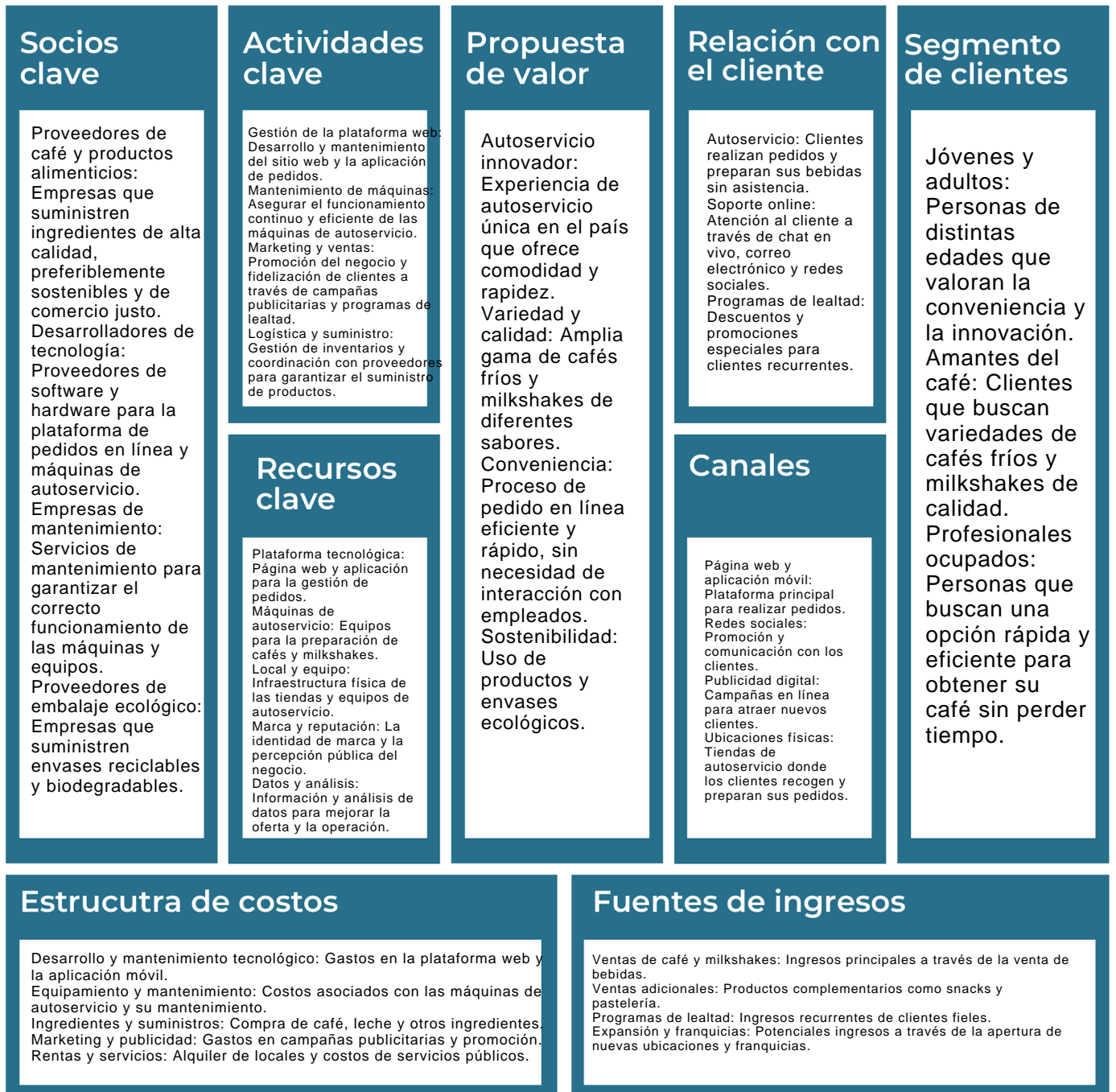
Nuestro modelo de negocio autoservicio nos permite operar de manera rentable y escalable, optimizando los costos operativos y utilizando tecnología avanzada para gestionar pedidos e inventarios de manera eficiente. Planificamos una expansión sostenible, seleccionando ubicaciones estratégicas que maximicen la eficiencia y minimicen el impacto ambiental. Nos mantenemos competitivos mediante la innovación continua y el uso de datos para mejorar constantemente nuestra oferta.



Recuerda hacer uso de los objetivos de desarrollo sostenible

Actividad #4

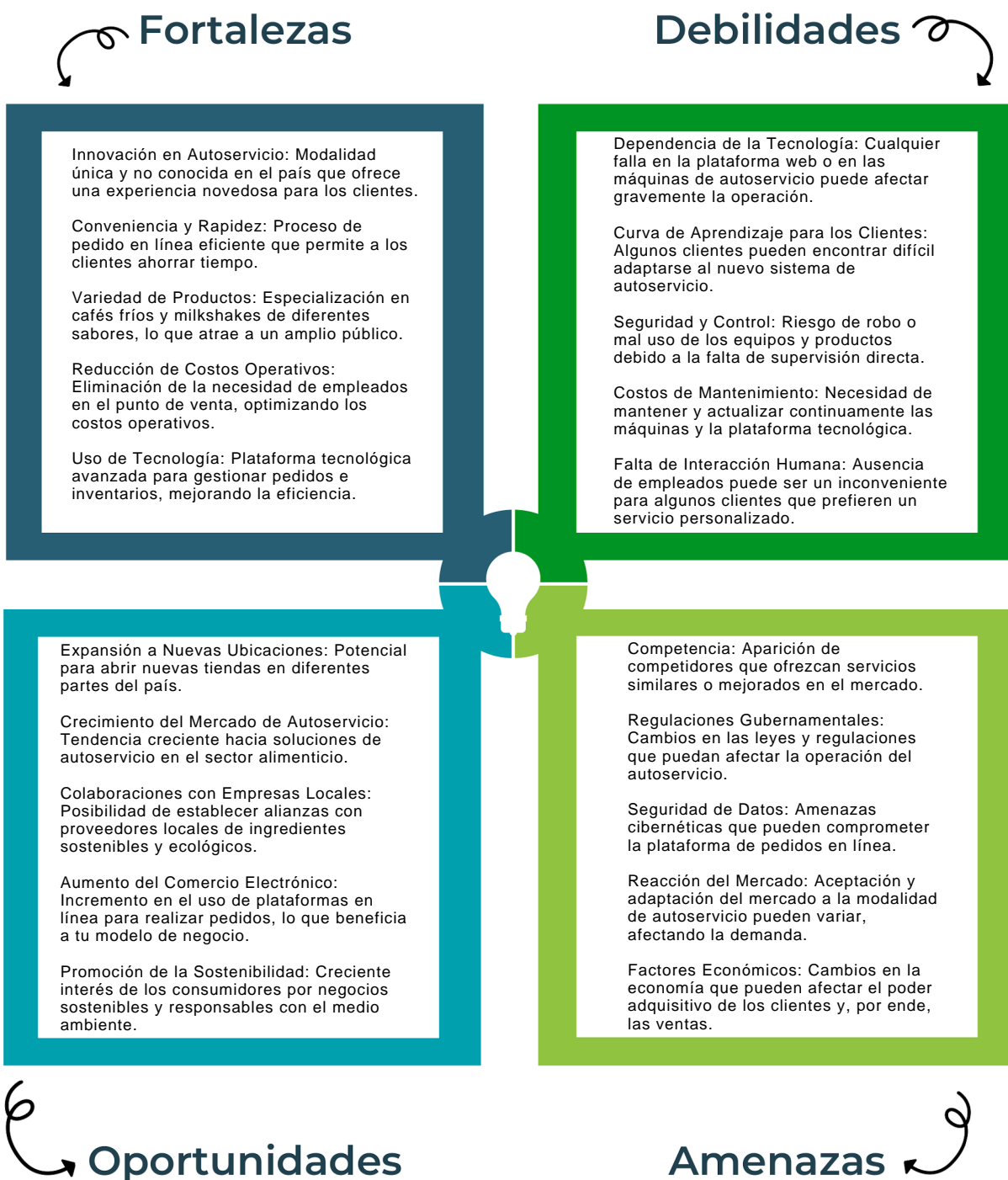
Complete el Modelo de Negocios Canvas.



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

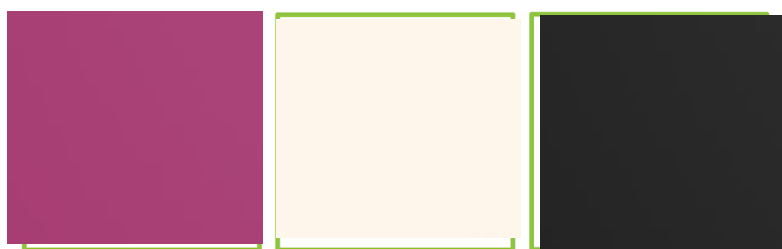


Slogan



Easy and Fast Auto Service

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: 500,000
- Servicios Públicos: 100,000
- Depreciación de equipos: 50,000
- Mantenimiento de equipos: 30,000
- Licencias y permisos: 10,000
- Seguros: 20,000
- Desarrollo y mantenimiento sitio web: 40,000

Mis costos variables

- Ingredientes: 500 por bebida
- Materiales de empaque: 100 por bebida
- Mantenimiento variable: 100 por bebida
-
-
-
-

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

₴ 2500

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 → 416

Punto de equilibrio monetario → ₡ 1,040,000



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

- Máquinas de Autoservicio
- Equipamento de cocina
- Inventario de ingredientes
- Materiales de Empaque
- Mobiliario y Decoración
- Página WEB
- Licencias y permisos
- Relaciones con proveedores
-
-

Pasivos

- Cuentas por pagar a proveedores
- Gastos de servicios Públicos
- Alquiler del Local
- Préstamos a corto plazo
- Prestamos bancarios a largo plazo
- Arrendamientos a largo plazo
- Obligaciones Fiscales
-
-



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 mercado nacional no existe ninguna cafetería que implemente el autoservicio por lo tanto nuestra cafetería sería la primera en el país la cual cuente con auto servicio al 100%, por otro lado en el país ya existen bastantes cafeterías las cuales implementan muchos distintos tipos de cafés y bebidas innovadoras, por esto mismo queremos implementar nuestra idea ya que nuestros precios son menores en comparación con algunas cafeterías en el país y adicionalmente a eso tenemos el servicio de auto servicio el cual es un mecanismo todavía no utilizado en el país, aunque en Costa Rica no esté implementado todavía este sistema en otros país si están presentes distintos lugares utilizando este modalidad, algunos de estos siendo: Corea del Sur, Japón y China, un sistema bastante utilizado por estos país el cual implementa la tecnología y lo tradicional de una bebida de café.

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:

La importancia de cumplir con las obligaciones tributarias tiene varias razones por las cuales tiene importancia, algunas de ellas son: Una de las primeras es que estas leyes son un requisito legal, operar sin cumplir con estas obligaciones puede resultar en sanciones, multas e incluso el cierre del negocio, además una adecuada administración de los impuestos asegura la estabilidad financiera y la continuidad del negocio a largo plazo, otra de las razones de su importancia es que mantener una buena reputación financiera y fiscal fortalece la credibilidad del negocio frente a proveedores, clientes y posibles inversionistas.

¿Cómo se liquida una empresa?

Para poder liquidar una empresa de buena forma primero se necesita cerrar todas sus operaciones de manera ordenada y cumplir con todas las obligaciones pendientes antes de disolverla legalmente. Luego, los accionistas o dueños toman la decisión de disolver la empresa y nombran un liquidador para gestionar el proceso. Se realiza un inventario de todos los activos y pasivos, se pagan todas las deudas pendientes en orden de prioridad legal, y se liquida o vende los activos restantes para pagar a los acreedores. Finalmente, se cancelan los registros y licencias comerciales, se cierran cuentas bancarias y se presenta la documentación requerida a las autoridades para formalizar la disolución de la empresa.

Guía para planear Yo Emprendo

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

Mi emprendimiento se enfoca en ofrecer una experiencia de compra moderna, eficiente y autónoma, permitiendo a los clientes ordenar y recoger sus bebidas de forma rápida y conveniente, todo a través de una plataforma digital. Al integrar tecnología avanzada y fomentar el orden y el respeto, mi negocio aspira a transformar la manera en que las personas interactúan con los establecimientos de café en el país.

¿Por qué es importante este tema?
(Justificación)

La creación de nuestra tienda de café de autoservicio sin empleados responde a la necesidad de ofrecer una experiencia de compra moderna, eficiente y autónoma en el sector de bebidas especializadas. En un mundo cada vez más digital, los consumidores buscan conveniencia y rapidez en sus interacciones diarias. Nuestra propuesta permite a los clientes ordenar y pagar sus bebidas en línea, accediendo posteriormente a las máquinas para prepararlas ellos mismos, lo que reduce tiempos de espera y elimina la necesidad de interacción con empleados.

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

El público meta de nuestra tienda de café de autoservicio incluye a personas de todas las edades que buscan una experiencia de compra rápida, conveniente y tecnológica. Esto abarca: Jóvenes y estudiantes, profesionales, familias, turistas y visitantes, por último los entusiastas de la tecnología.

¿Para qué es la actividad?
(Objetivo)

El objetivo principal de nuestra tienda de café de autoservicio es revolucionar la experiencia de compra de bebidas especializadas en el país mediante la implementación de un sistema de autoservicio innovador, eficiente y autónomo. Nuestro objetivo se extiende a fomentar un ambiente de orden y respeto, donde los clientes puedan confiar en un sistema que depende de su honestidad y comportamiento adecuado.

¿Qué vamos a hacer?
(Actividades)

Nuestro café automatizado va a tener distintas actividades las cuales abarcan el hecho de pedir por la página web las bebidas, llegar al local a retirar las bebidas, estas bebidas hechas por máquinas especializadas en café, también vamos a tener adicionales de snacks y muchas otras cosas.

¿Qué queremos lograr?
(Metas y Resultados)

Nuestra meta es llegar a ser uno de las mejores cafeterías del país implementando nuestro servicio de automatización y poder llegar a expandirnos a lo largo del país con nuestra nueva implementación de cafetería automatizada.

¿Qué necesitamos?
(Recursos y materiales)

Necesitaremos distintos materiales y recursos para poder llevar a cabo nuestra idea, nuestra materia prima va a ser uno de los principales recursos que necesitaremos para poder poner en marcha nuestro café, granos de café, leche, saborizantes naturales, azúcar y distintos otros materiales, por otro lado también necesitaremos los empaques en los cuales se servirán nuestras bebidas y las vamos a empacar. Por otro lado también vamos a necesitar el dinero para otras necesidades como el local, para administrar la página web y demás cosas.

¿Cuándo lo vamos a hacer?
(Cronograma)

En los primeros meses vamos a empezar con la planeación de la página web, búsqueda de locales para realizar la instalación y la creación del menú, pasados los primeros 5 meses empezaremos con las preparaciones de el local instalando la maquinaria, decorando y dándole los últimos detalles a la página web, por último en los próximos 3 meses esperamos empezar a ver ganancias luego de abrir el local

¿Quién lo hace?
(Responsables)

Los responsables de poder lograr todos estos pasos y toda la metodología para poder llegar al producto final son todos los gerentes y personal los cuales van a trabajar para poder sacar a relucir mi emprendimiento de la primera cafetería automatizada y de auto servicio en Costa Rica, añadiendo el gran esfuerzo que debe de realizar la propietaria en otras palabras mi persona para poder realizar todo este proyecto, añadiendo a los proveedores, especialistas y creadores de contenido que nos va a ayudar en el proceso.

