



**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:

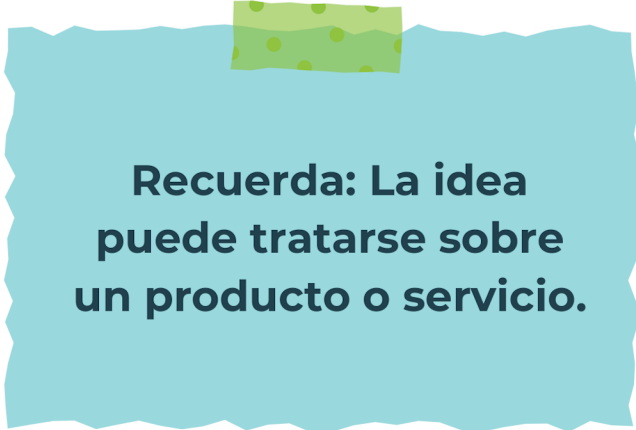


1. En la barra de herramientas debes seleccionar la caja de texto.
2. La opción que mejor te servirá para completar cada actividad es “Escribir texto”.
3. Cuando seleccionas “Escribir texto”, das click en cada actividad donde desees completar el ejercicio.

Actividad #1

Defina la idea de negocio.

Crear un café que ofrezca una experiencia única y completa, donde los clientes no solo disfruten del sabor del café, sino también de la experiencia multisensorial que incluye aromas, texturas, sonidos y visuales. Esto busca diferenciarse de los cafés tradicionales al ofrecer no solo un mejor sabor de café sino también una experiencia única y que todo amante del café debería experimentar. nuestro café y nuestra experiencia porque vendemos algo más que un café, vendemos una experiencia memorable y educativa



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

Actividad #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

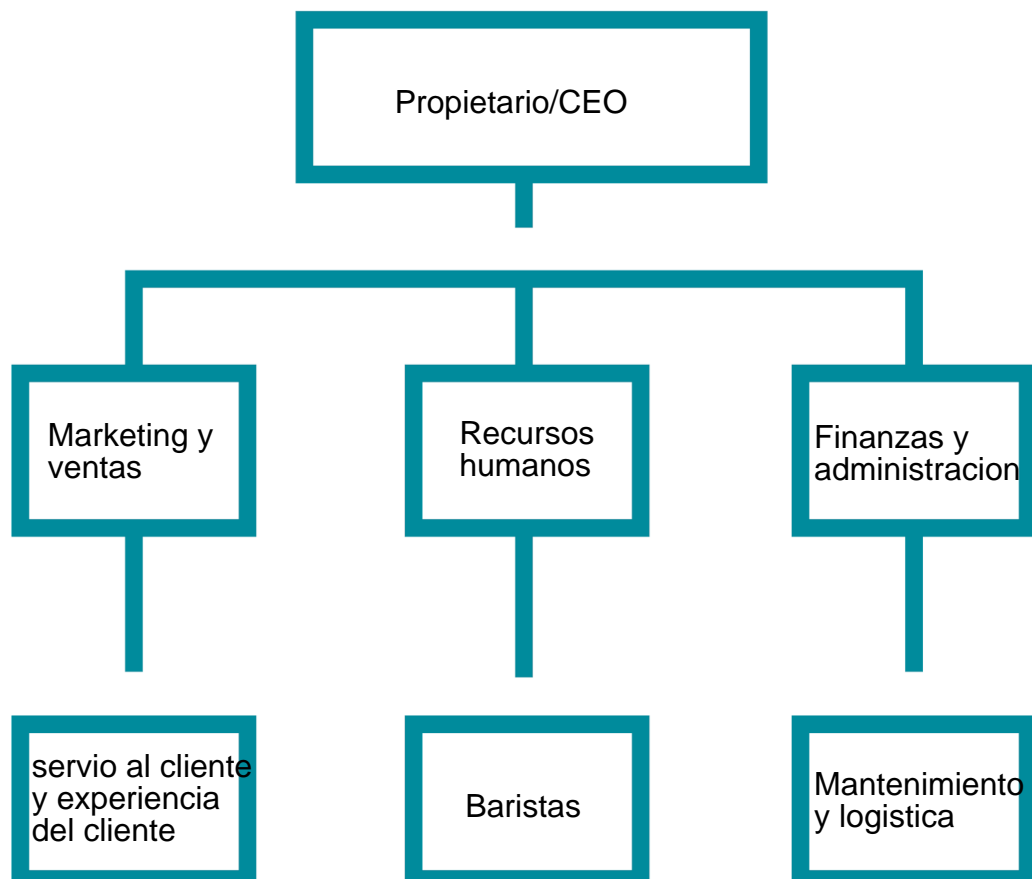
Misión:

Ofrecer una experiencia multisensorial única en torno al cafe, donde las personas puedan disfrutar del cafe en todos sus sentidos.

Visión:

Convertirnos en el sitio favorito de los amantes del cafe y para los curiosos que busquen una experiencia única, queremos transformar la forma tradicional con la que las personas consumen el cafe para asi mejorar la experiencia

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:

Ofreciendo salarios justos y condiciones laborales seguras y saludables para todos los empleados.

Fomentar un ambiente de trabajo inclusivo y diverso, promoviendo la igualdad de oportunidades para todos.

Sostenibilidad ambiental:

Utilizar café de comercio justo y certificado como orgánico para reducir el impacto ambiental.

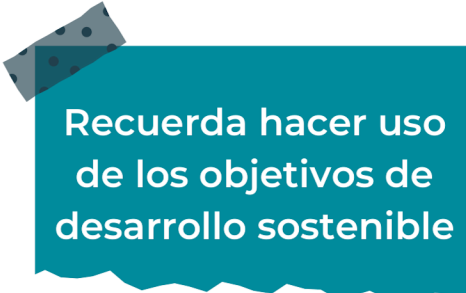
Reducir el uso de plásticos de un solo uso y promover el uso de productos reutilizables entre los clientes.

Sostenibilidad económica:

Apoyar a pequeños productores locales mediante la compra directa y justa de café, mejorando así sus ingresos y condiciones de vida.

Impulsar la economía local a través de colaboraciones con proveedores locales.

Contribuir al desarrollo económico local y a la creación de empleo en la comunidad.



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 Café</p> <p>Proveedores de Equipos y Suministros</p> <p>Distribuidores y Transportistas</p>	<p>Selección y Adquisición de Café.</p> <p>Experiencia del Cliente.</p> <p>Marketing y Promoción.</p> <p>Educación y Eventos Sensoriales..</p>	<p>Experiencia Multisensorial</p> <p>Calidad y Sostenibilidad</p> <p>Educación y Descubrimiento</p> <p>Diferenciación Competitiva</p>	<p>Experiencia del Cliente</p> <p>Comunicación y Retroalimentación</p> <p>Educación y ..</p>	<p>Amantes del Café</p> <p>Profesionales y Estudiantes</p> <p>Personas curiosas e interesadas</p>
	<p>Recursos clave</p> <p>Café de Calidad</p> <p>Equipos de Café</p> <p>Personal Calificado</p> <p>Localización y Espacio Físico</p>		<p>Canales</p> <p>Local Físico</p> <p>Redes Sociales</p> <p>Publicidad Digital</p> <p>Marketing de Contenidos</p> <p>Plataforma de Pedidos en Línea</p>	
<p>Estructura de costos</p> <p>Costos Administrativos y Generales</p> <p>Costos de Materias Primas</p> <p>Costos de Capacitación y Desarrollo</p> <p>Marketing y Publicidad</p> <p>Costos de Alquiler y Mantenimiento</p> <p>Costos de Personal</p>			<p>Fuentes de ingresos</p> <p>Venta de Café</p> <p>Productos de Café para Llevar</p> <p>Suscripciones y Membresías</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



Mas que un cafe, una experiencia memorable y unica

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 del local
- Salarios del personal
- seguros
- Costos administrativos
- Suscripciones y membresías
- Licencias y permisos
- Costos de almacenamiento y logística

Mis costos variables

- Costo de la materia prima
- Costos de alimentos y cafe
- Comisiones de venta
- Costos de envío y logística
- Costos de mantenimiento y reparación de equipos
- Gastos de marketing y promoción
- Costos de empaque y envío de productos en línea

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



4000

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 → 2093

Punto de equilibrio monetario → ₡ 8,372,000



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

- Efectivo
- Cuentas por cobrar
- Inventarios
- Equipos de cafetería
- Mobiliario y equipamiento
- Propiedades
- Equipo de oficina
- Herramientas y Utensilios de Cocina
- Patentes y Licencias
- Reputación y marca

Pasivos

- Cuentas por pagar
- Sueldos y Salarios por pagar
- Reservas
- Impuestos por pagar
- Gastos acumulado
- Préstamos y financiamiento a Largo Plazo
- Depósitos de cliente
- Pasivos por adquisiciones futuras
- Obligaciones por Seguros
- Créditos Comerciales



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.

Cafeterías especializadas en café gourmet.

Tours de café.

Catas de café.

Tiendas especializadas en café.

Estos son algunos servicios parecidos al nuestro pero cada uno tiene su propio enfoque en el mercado del café y aunque tengan servicios parecidos no llegan a ser iguales a la experiencia que brindamos.

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 no son solo un deber legal, sino que también son una parte vital de la estabilidad financiera, la reputación de la empresa y el cumplimiento de las obligaciones cívicas. La realización de estas responsabilidades no solo protege a la empresa de riesgos financieros y legales, sino que también beneficia el entorno económico y social en el que opera.

¿Cómo se liquida una empresa?

Se preparan los documentos legales y se realizan anuncios legales de la liquidación, luego se realiza un inventario detallado de los activos y pasivos de la empresa para luego vender los activos para obtener fondos y pagar los activos, se cancelan contratos y se cierran las cuentas y los registros, para terminar se prepara un informe final y se presenta una solicitud de disolución ante las autoridades.

Guía para planear Yo Emprendo

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

Diferenciarse en el mercado con una experiencia sensorial única en café, destacando por presentaciones visuales, aromas distintivos y sabores variados.

¿Por qué es importante este tema?
(Justificación)

Este tema es crucial porque diferenciarse con una experiencia sensorial única en café no solo atrae clientes, sino que también construye lealtad y mejora la rentabilidad del negocio en un mercado competitivo.

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

Para los amantes del café y para personas interesadas que están buscando una experiencia única y memorable.

¿Para qué es la actividad?
(Objetivo)

para diferenciarnos y destacar en el mercado competitivo. Esto nos permitirá atraer y fidelizar clientes al ofrecerles una experiencia memorable que no solo satisfaga sus expectativas, sino que también cree conexiones emocionales con nuestra marca.

¿Qué vamos a hacer?
(Actividades)

Vamos a desarrollar actividades centradas en la creación de una experiencia sensorial única en café.

¿Qué queremos lograr?
(Metas y Resultados)

Queremos lograr ser reconocidos como un destino preferido para los amantes del café, destacándonos por ofrecer una experiencia única y memorable. Buscamos generar conexiones emocionales con nuestros clientes.

¿Qué necesitamos?
(Recursos y materiales)

Granos de café de alta calidad y origen único.
Personal capacitado en métodos de preparación.
Equipos y utensilios de preparación.

¿Cuándo lo vamos a hacer?
(Cronograma)

Mes 1-2: Preparación y Planificación
Mes 3-4: Desarrollo de la Experiencia
Mes 5-6: Lanzamiento

¿Quién lo hace?
(Responsables)

Jostin Solis
Zuñiga

