



**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.

Nombre del negocio: Estrella del café.

Será una cafetería acogedora y elegante que ofrecerá una experiencia única de café y ambiente.

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

Actividad #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

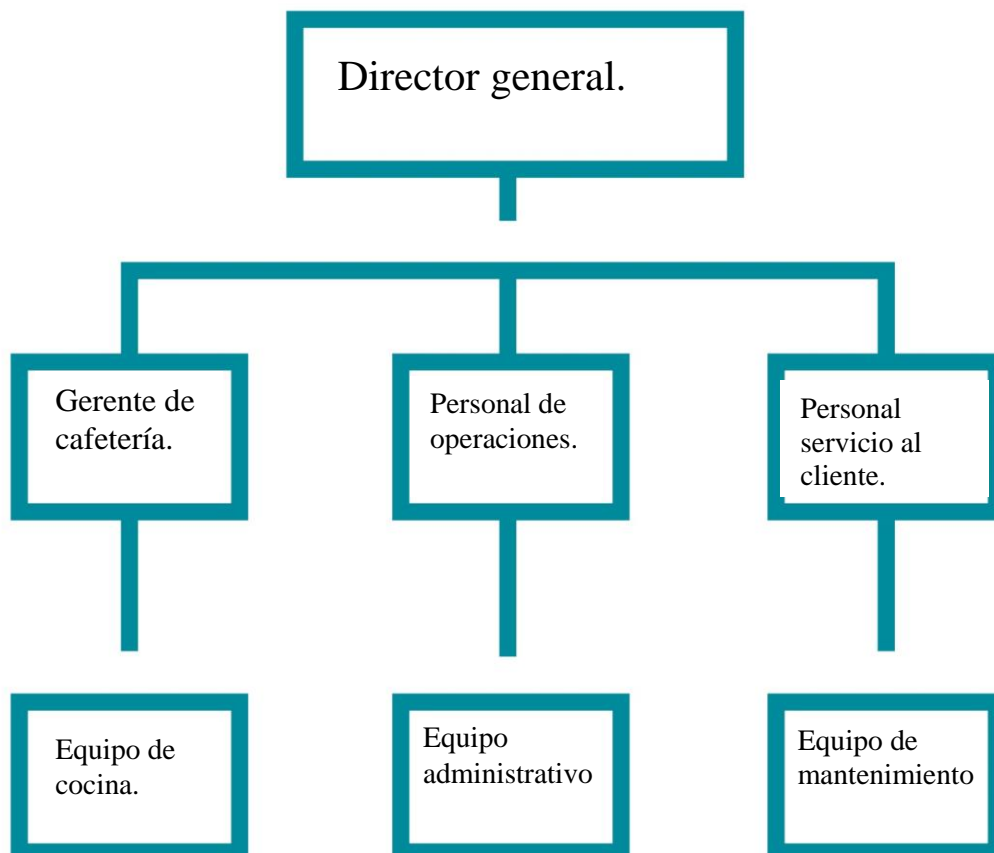
Misión:

Nuestra misión en estrella de café es servir café de alta calidad, preparando con pasión y habilidad.

Visión:

En nuestra cafetería aspiramos a convertirnos en el referente de excelencia en la experiencia del café.

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:

Empecemos por: empleo y condicionales laborales justas.

Apoyo a productores locales y de comercio.

Transparencia y responsabilidad social.

Sostenibilidad ambiental:

Gestión de residuos.

Ahorro de energía

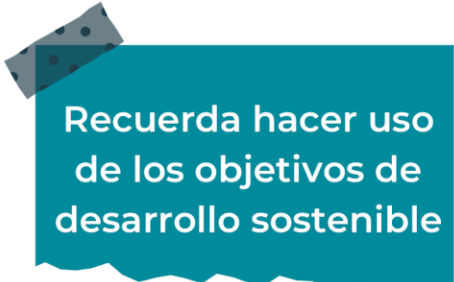
Conservación del agua

Sostenibilidad económica:

Gestión financiera.

Precios justos y competitivos.

Maximacion de ingresos.



Recuerda hacer uso
de los objetivos de
desarrollo sostenible

Actividad #4

Complete el Modelo de Negocios Canvas.

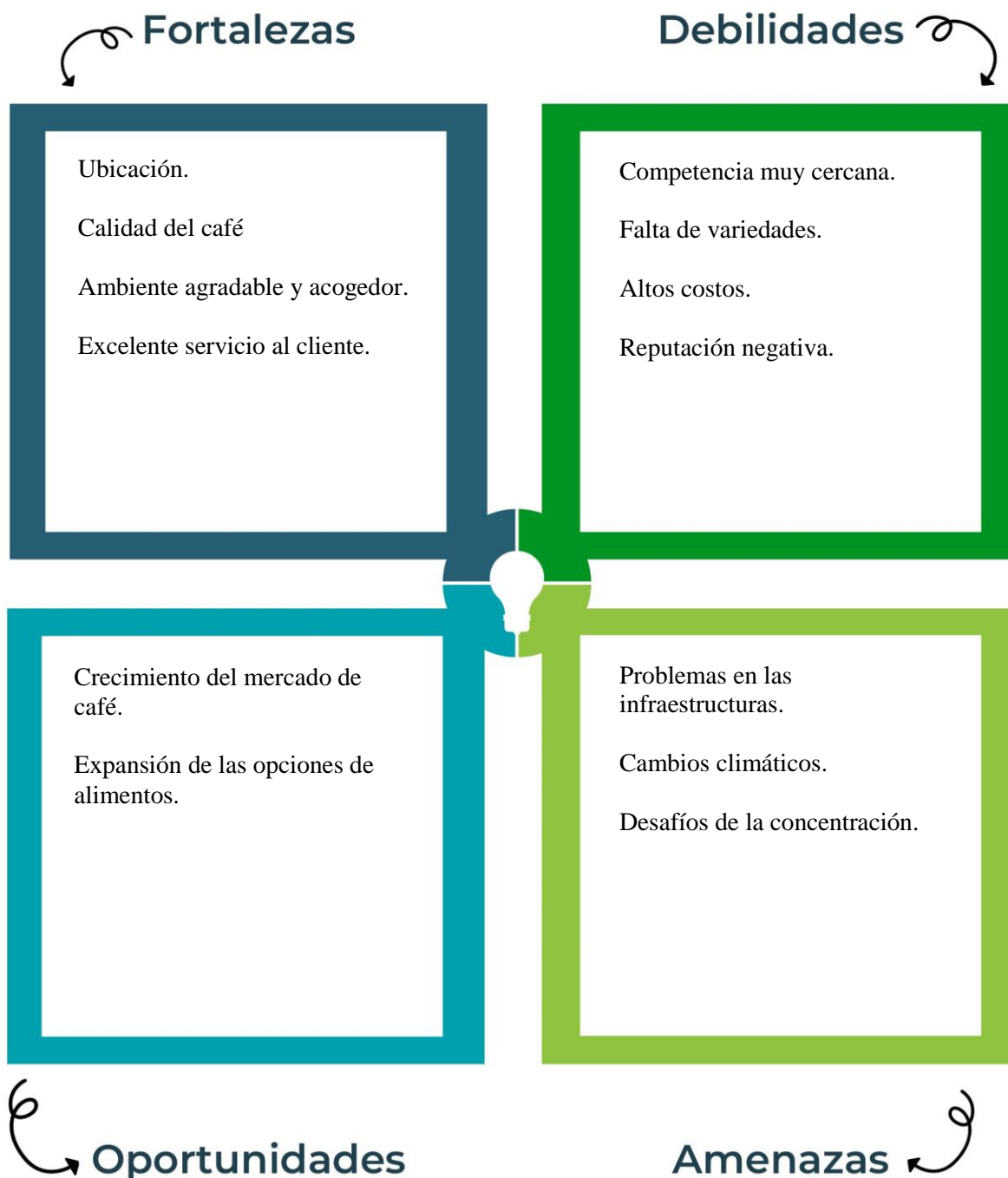
Socios clave	Actividades clave	Propuesta de valor	Relación con el cliente	Segmento de clientes
<p>Proveedores de café y productos.</p> <p>Proveedores de equipos.</p> <p>Proveedores de servicio.</p> <p>Proveedores de limpieza.</p> <p>Comunidad local y clientes.</p>	<p>Atención al cliente.</p> <p>Operaciones de caja y cobro.</p> <p>Gestión de inventario.</p>	<p>Calidad de café.</p> <p>Ambiente y experiencias.</p> <p>Sostenibilidad social.</p> <p>Innovación y creatividad.</p> <p>Precios justos.</p>	<p>Calidez y hospitalidad.</p> <p>Escucha activa.</p> <p>Rapidez.</p>	<p>Profesionales y trabajadores.</p> <p>Clientes de negocios.</p> <p>Turistas y visitantes.</p> <p>Amantes del café.</p> <p>Clientes saludables.</p>
	Recursos clave		Canales	
	<p>Ubicación.</p> <p>Marca y reputación.</p> <p>Licencias y permisos.</p>		<p>Local físico.</p> <p>Servicio en el mostrador.</p>	
Estructura de costos		Fuentes de ingresos		
<p>Costo de materias primas e insumos.</p>		<p>Venta de bebidas de café.</p> <p>Servicios adicionales.</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

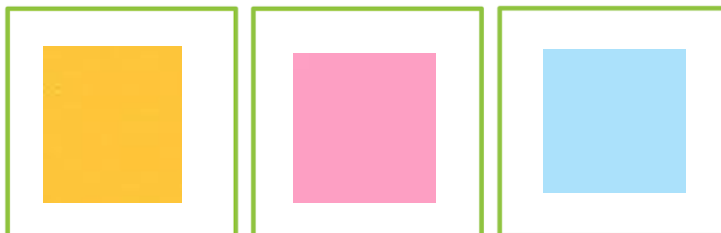


Slogan



“El lugar donde cada café, cuenta una historia.”

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.
- Mantenimientos
- Seguros
- Salarios de personal
- Licencias y permisos
- Gatos y marketing
- Software v tecnología

Mis costos variables

- Materias primas
- Costo de empaques.
- Comisiones de ventas.
- Costos de servicios
- Costo de energía.
- Costo de transporte.
- Comisiones de tarjetas de crédito.

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



Platillos variados.

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 →

Punto de equilibrio monetario →



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
- Clientes
- Base de datos
- Inversiones a corto plazo
- Licencias
- Marca.
- Inventario de alimentos
- Mobiliarios.
- Decoración.
-

Pasivos

- Seguros.
- Cobertura de riesgos.
- Costo de capacitación.
- Desarrollo del personal
- Impuestos.
- Tasas.
- Intereses sobre deudas.
- Alquiler de maquinaria.
-
-



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.

Existe una variedad muy grande donde algunas de ellas son:

Cafeterías independientes.

Cadenas de cafeterías.

Coffee shops de especialidad.

Bares de café.

Panaderías y panaderías.

Tiendas de té.

Cafeterías de libros

Cafeterías en hoteles

Cafeterías en estaciones de servicio.

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:

Son muy fundamentales para el funcionamiento de cualquier negocio así por ejemplo el cumplimiento legal:

— Las leyes fiscales requieren que las empresas paguen impuestos sobre sus ingresos.

¿Cómo se liquida una empresa?

Es un proceso complejo que implica cerrar todas las operaciones comerciales de manera ordenada y legalmente ordenada, así como hay que tomar en cuenta:

El nombramiento de liquidadores.

Evaluación de activos y pasivos.

Venta de activos.

Guía para planear Yo Emprendo

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

Enfoque en la calidad del café, ofreciendo una variedad de granos de calidad

¿Por qué es importante este tema?
(Justificación)

Es necesario porque tiene un impacto directo en la experiencia del cliente.

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

Para las personas que tengan gusto por el café.

¿Para qué es la actividad?
(Objetivo)

Enfocarse en ofrecer un excelente servicio al cliente.

¿Qué vamos a hacer?
(Actividades)

Se pueden realizar diferentes tipos de actividades y talleres.

¿Qué queremos lograr?
(Metas y Resultados)

Queremos ofrecer productos de calidad y proporcionar excelente servicio al cliente.

¿Qué necesitamos?
(Recursos y materiales)

Primero que nada tener una idea clara, seguidamente a esto, necesitamos un capital financiero y también una red de contactos .

¿Cuándo lo vamos a hacer?
(Cronograma)

Tenemos que tener súper definidos nuestros objetivos y las ideas, también construir nuestra red de apoyo.

¿Quién lo hace?
(Responsables)

Los interesados nos tenemos que hacer responsable por lo que queramos.

