



**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.

La Cafetería Ecológica y Cultural es un espacio innovador y multifuncional que busca ser mucho más que un lugar donde los clientes pueden disfrutar de una taza de café. Esta cafetería se distingue por su enfoque holístico que combina la sostenibilidad ambiental, la oferta de productos orgánicos y saludables, y la promoción de actividades culturales y educativas. La visión es crear un ambiente acogedor y vibrante que no solo satisfaga el paladar de los clientes, sino que también nutra su mente y alma, fomentando un estilo de vida consciente y sostenible.

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

Actividad #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

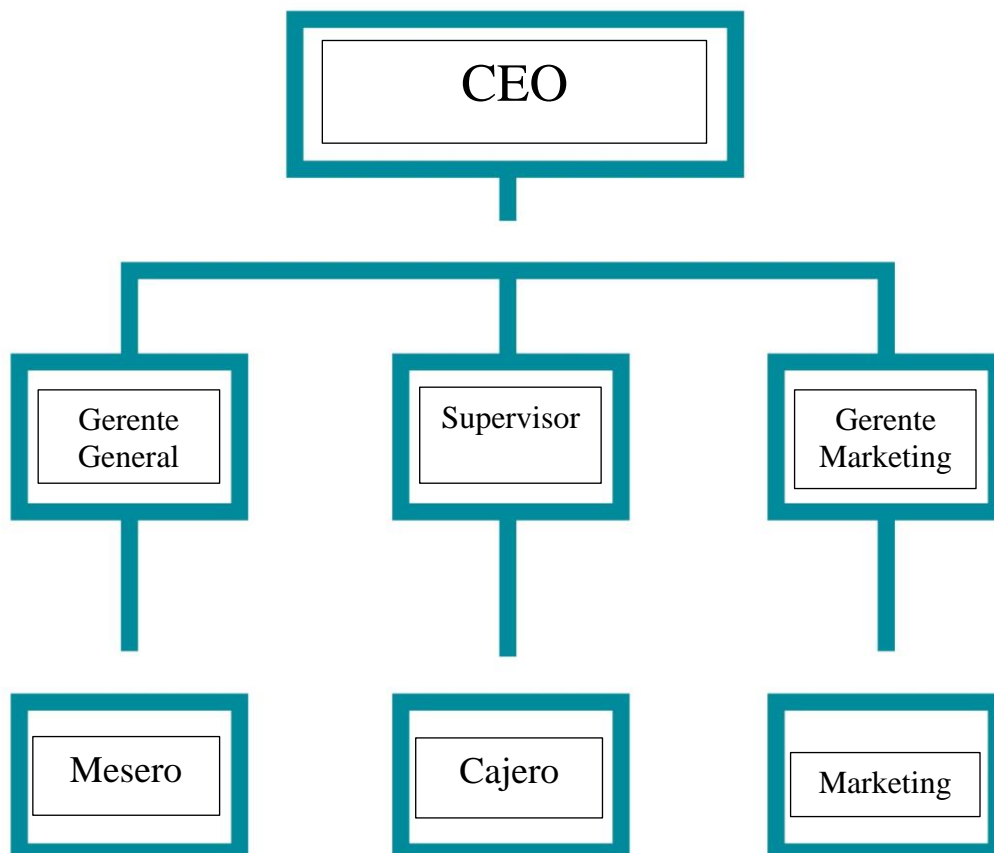
Misión:

Ser el epicentro de la sostenibilidad y la cultura en nuestra comunidad, donde cada visita inspire a nuestros clientes a adoptar un estilo de vida consciente y respetuoso con el medio ambiente. Queremos ser reconocidos como un lugar donde se cultivan y celebran las conexiones humanas, el arte, la educación y la naturaleza, creando un impacto positivo y duradero en nuestro entorno local y en la vida de las personas que nos visitan.

Visión:

Ofrecer una experiencia única y enriquecedora a nuestros clientes mediante productos orgánicos y sostenibles, y promover la cultura y el conocimiento a través de eventos y actividades comunitarias.

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:

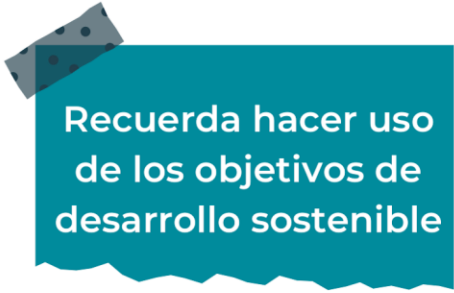
La sostenibilidad social de la Cafetería Ecológica y Cultural se centra en el impacto positivo que tiene en la comunidad y en las relaciones humanas

Sostenibilidad ambiental:

La sostenibilidad ambiental se centra en minimizar el impacto ecológico de nuestras operaciones y promover prácticas responsable

Sostenibilidad económica:

La sostenibilidad económica asegura que la cafetería pueda operar de manera rentable a largo plazo, manteniendo un equilibrio entre ingresos y costos



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



Sabores Naturales, Conexiones Culturales

Colores principales de mi marca empresarial



Verde

Blanco

Café

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
- Seguros
- Servicios Públicos
- Licencias y Permisos
- Marketing y Publicidad
- Mantenimiento de Equipo
-

Mis costos variables

- Ingredientes y Suministros
- Materiales de Embalaje Ecológico
- Decoración y Materiales para Eventos
- Comisiones y Regalías
- Publicidad y Promociones
-
-

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



₱9,811,000 - ₱20,196,000

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 \rightarrow $\text{C}9,811,000 - \text{C}20,196,000$

Punto de equilibrio monetario \rightarrow $\text{C}9,811,000 - \text{C}20,196,000$



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 y Equivalentes
●	Inventarios
●	Cuentas por Cobrar
●	Total Activos Corrientes
●	Propiedad, Planta y Equipo
●	Activos Intangibles
●	
●	
●	
●	

Pasivos

●	Cuentas por Pagar
●	Otras Cuentas por Pagar
●	Préstamos 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 mercado actual, existen diversos productos y servicios similares a una cafetería ecológica y cultural. Aunque cada negocio puede tener características únicas, aquí te menciono algunos tipos de competidores que podrías encontrar:

1. **Otras Cafeterías Ecológicas:** Establecimientos que también se enfocan en ofrecer café y alimentos producidos de manera sostenible y orgánica.
2. **Cafeterías Culturales:** Lugares que combinan la oferta de café con eventos culturales como exposiciones artísticas, presentaciones musicales o talleres.
3. **Cafeterías Temáticas:** Negocios que se centran en temas específicos como la literatura, el cine, la música, etc., ofreciendo un ambiente cultural similar.
4. • **Restaurantes y Bares Ecológicos:** Establecimientos que no solo se especializan en bebidas, sino que también ofrecen alimentos orgánicos y sostenibles, a menudo con un enfoque en la cocina local y ética.
5. • **Tiendas de Café Especializado:** Ofrecen variedades de café de origen único, métodos de preparación especializados y un enfoque en la calidad del café.
6. • **Espacios Culturales y Comunitarios:** Lugares como centros comunitarios, galerías de arte o espacios de eventos que también pueden albergar cafeterías o bares con una fuerte orientación cultural.
7. **Cafeterías de Barrio y Independientes:** Negocios locales que pueden no enfocarse exclusivamente en la sostenibilidad pero que ofrecen un ambiente acogedor y eventos locales.

Cada uno de estos competidores puede ofrecer diferentes combinaciones de café de alta calidad, enfoque en la sostenibilidad, y actividades culturales, por lo que tu cafetería deberá destacarse mediante una propuesta de valor única y una ejecución excepcional para atraer y retener a los clientes.

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:

Cuando una empresa decide cerrar sus operaciones, ya sea de forma voluntaria o por circunstancias fuera de su control, es importante seguir un proceso ordenado y legalmente establecido para liquidar sus activos y pasivos. Aquí están los pasos generales para liquidar una empresa

¿Cómo se liquida una empresa?

La liquidación de una empresa es un proceso complejo que implica cerrar todas las operaciones comerciales de manera ordenada y conforme a la legislación vigente. Aquí te detallo los pasos generales que se suelen seguir para liquidar una empresa

Guía para planear Yo Emprendo

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

En la era digital actual, muchas empresas enfrentan el desafío de adaptarse y aprovechar las oportunidades que ofrece la tecnología para innovar en sus modelos de negocio.

¿Por qué es importante este tema?
(Justificación)

El tema de la innovación en modelos de negocio en la era digital es crucial por varias razones fundamentales que impactan directamente en la viabilidad y el éxito a largo plazo de las empresas en el entorno actual.

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

El público meta para la innovación en modelos de negocio en la era digital puede variar según el tipo de empresa y su enfoque específico.

¿Para qué es la actividad?
(Objetivo)

Transformar nuestro modelo de negocio mediante la adopción estratégica de tecnologías digitales y la innovación continua, con el fin de mejorar la eficiencia operativa, optimizar la experiencia del cliente y fortalecer nuestra posición competitiva en el mercado.

¿Qué vamos a hacer?
(Actividades)

Para desarrollar actividades que apoyen el logro del objetivo general de transformar el modelo de negocio mediante la innovación en la era digital, es fundamental diseñar iniciativas concretas y estratégicas

¿Qué queremos lograr?
(Metas y Resultados)

Lo que se quiere lograr al transformar el modelo de negocio mediante la innovación en la era digital es crear una organización que sea ágil, competitiva y preparada para enfrentar los desafíos y aprovechar las oportunidades que ofrece el entorno digital actual.

¿Qué necesitamos?
(Recursos y materiales)

Para llevar a cabo la transformación del modelo de negocio mediante la innovación en la era digital, se requiere disponer de diversos recursos clave que son fundamentales para el éxito del proyecto.

¿Cuándo lo vamos a hacer?
(Cronograma)

1. Análisis y Diagnóstico Inicial (Meses 1-2)
2. Desarrollo de Estrategia Digital (Meses 3-4)
3. Desarrollo de Estrategia Digital (Meses 3-4)

¿Quién lo hace?
(Responsables)

Dirección Ejecutiva
Equipo de Transformación Digital
Departamentos Funcionales
Usuarios Finales y Clientes

NOTAS

En la actual era digital, la transformación del modelo de negocio mediante la innovación no es simplemente una opción, sino una necesidad estratégica para las empresas que desean mantenerse competitivas y relevantes en un mercado en constante evolución. Desde la optimización de procesos internos hasta el desarrollo de nuevos productos y servicios digitales, cada paso hacia la digitalización debe estar meticulosamente planeado y ejecutado.

La clave del éxito radica en una clara visión estratégica, liderazgo comprometido desde la alta dirección y la colaboración efectiva de todos los departamentos funcionales. Esto implica no solo adoptar tecnologías avanzadas, sino también cultivar una cultura organizacional que fomente la innovación continua y la adaptabilidad frente a los cambios tecnológicos y del mercado.

Además, es fundamental que la transformación digital esté alineada con las expectativas y necesidades de los clientes digitales, ofreciendo experiencias personalizadas y mejorando la accesibilidad a través de plataformas digitales intuitivas y eficientes.

En resumen, la transformación digital no solo impulsa la eficiencia operativa y la rentabilidad, sino que también fortalece la capacidad de la empresa para anticipar y responder proactivamente a las demandas del mercado. Aquellas organizaciones que abracen esta transformación con una estrategia sólida y una ejecución meticulosa estarán mejor posicionadas para prosperar en la economía digital del futuro.
