



**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.

se refiere al concepto central sobre el cual se basa una empresa para ofrecer un producto o servicio en el mercado.

Es la base fundamental que define qué problema o necesidad del mercado se va a resolver, cómo se va a hacer y qué valor único se proporcionará a los clientes.

La idea de negocio es la descripción fundamental de lo que una empresa ofrece a sus clientes y cómo planea generar ingresos. Incluye el producto o servicio principal, el mercado objetivo, la propuesta de valor única y la estrategia general para alcanzar el éxito comercial. Esencialmente, define la visión y el propósito del negocio de manera concisa y clara.

es el núcleo de lo que una empresa aspira a lograr y cómo planea hacerlo. Define el producto o servicio que ofrece, identifica a quién está dirigido, y explica cómo se diferencia de la competencia. Es el fundamento sobre el cual se construyen todas las operaciones y estrategias de la empresa.

es la semilla creativa que define qué producto o servicio ofrecerá la empresa, a quién se dirigirá y cómo

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

Actividad #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

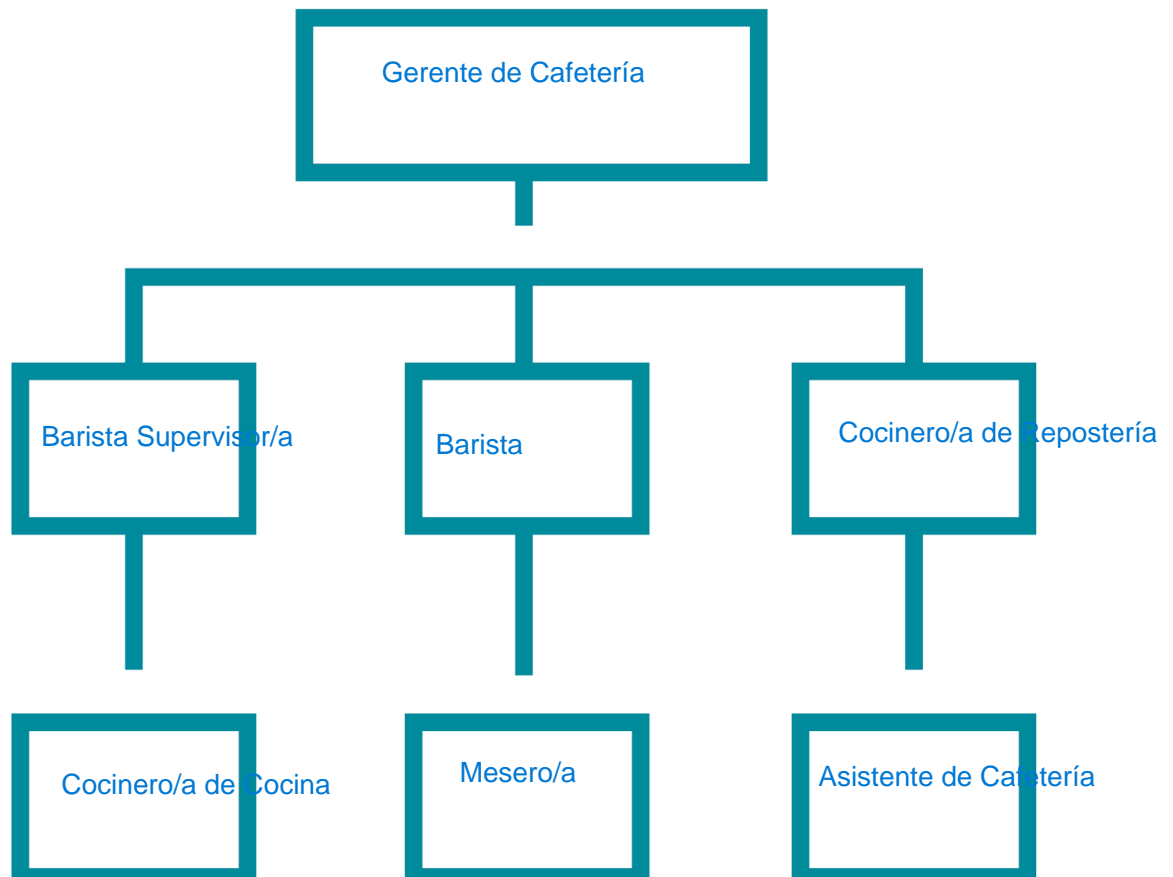
Misión:

En Cafetería Crepe, nos comprometemos a proporcionar a nuestros clientes una experiencia excepcional de café de especialidad y un ambiente acogedor donde puedan relajarse, socializar y trabajar. Nos esforzamos por servir productos de alta calidad y fomentar una comunidad local vibrante

Visión:

Ser reconocidos como el punto de encuentro preferido de la comunidad local, donde la pasión por el café de calidad se une con un ambiente acogedor y un servicio excepcional. Queremos ser un lugar donde cada visita se convierta en una experiencia memorable para nuestros clientes.

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:

Implementar programas que apoyen a la comunidad local, como donaciones a organizaciones sin fines de lucro o iniciativas educativas.

Ofrecer oportunidades de empleo inclusivas y equitativas, promoviendo la diversidad y la igualdad de género en el lugar de trabajo.

Sostenibilidad ambiental:

Implementar un sistema de separación y reciclaje de residuos sólidos y orgánicos.

Minimizar el uso de plásticos de un solo uso y promover el uso de envases y utensilios biodegradables o reutilizables.

Utilizar equipos de cocina y máquinas de café energéticamente eficientes.

Instalar iluminación LED y sistemas de calefacción/aire acondicionado eficientes para reducir el consumo energético.

Sostenibilidad económica:

Mantener un equilibrio entre costos y precios para asegurar la rentabilidad del negocio sin comprometer la calidad de los productos.

Establecer prácticas de presupuesto y planificación financiera que permitan la sostenibilidad a largo plazo.

Recuerda hacer uso de los objetivos de desarrollo sostenible

Actividad #4

Complete el Modelo de Negocios Canvas.

Socios clave Proveedores de café de especialidad. Proveedores de productos horneados y alimentos frescos.	Actividades clave Servicio de Mesa Preparación de Productos Horneados Preparación de Comida Ligera	Propuesta de valor Café de especialidad Té de alta calidad. Productos horneados. Opciones de comida ligera Bebidas frías	Relación con el cliente 1. Atención Personalizada en el Mostrador 2. Servicio de Mesa Eficiente 3. Comunicación Clara y Transparente	Segmento de clientes Profesionales jóvenes. Estudiantes universitarios. Clientes que buscan un lugar para socializar o trabajar.
	Recursos clave Baristas capacitados en café de especialidad. Personal de cocina y atención al cliente. Gerente de cafetería para supervisión y administración.		Canales Ubicación estratégica en áreas de alto tráfico o cercanas a oficinas, universidades u otros centros de actividad.	
Estructura de costos Salarios, Servicios Públicos, mantenimiento regular del local		Fuentes de ingresos Ingresos por la venta de café, té, productos horneados y comida ligera. Ventas adicionales de productos como café en grano, tazas reutilizables, etc.		

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



"Pasión por el café, desde el primer sorbo."

Colores
principales de mi
marca
empresarial



rosa	blanco	amarillo
------	--------	----------

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
- Servicios Públicos
- Mantenimiento y Reparaciones
- Marketing y Publicidad
- Seguros y Licencias
- Depreciación de Activos Fijos
-

Mis costos variables

- Materias Primas
- Costo de Alimentos y Bebidas
- Costo de Alimentos y Bebidas
- Mano de Obra Variable
- Comisiones y Tarifas de Transacción
- Gastos de Marketing Promocional
-

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

₱ 3000

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

●	Inventario de Productos
●	Equipos de Producción y Servicio
●	Cuentas por Cobrar
●	
●	
●	
●	
●	
●	
●	

Pasivos

●	Inventario de Materias Primas
●	Equipos de Oficina y Mobiliario
●	Inversiones Financieras
●	
●	
●	
●	
●	
●	
●	



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.

Determinar cuántos productos similares al tuyo existen en el mercado puede ser un desafío, ya que varía según la ubicación geográfica, el nicho específico y las características únicas de tu producto o servicio. Aquí te sugiero algunos pasos para obtener una estimación aproximada:

Para empezar, realiza una investigación de mercado para identificar competidores directos e indirectos en tu área. Puedes utilizar herramientas de investigación de mercado, realizar encuestas a clientes potenciales o visitar otras cafeterías para observar sus ofertas.

Luego, analiza a tus competidores directos para comparar productos, precios, ubicaciones y propuestas únicas de valor. Esto te proporcionará una visión más clara de cuántos productos similares están disponibles para tus potenciales clientes.

Considera también tu nicho de mercado específico. Puede haber muchos productos generales como café y pasteles, pero productos específicos como café de especialidad o productos horneados veganos pueden tener una competencia más específica.

Realiza búsquedas en línea utilizando palabras clave relacionadas con tu producto o servicio, tanto a nivel local como global, para obtener una perspectiva más amplia del mercado.

Si es posible, considera contratar consultores de mercado o especialistas en investigación para obtener datos más precisos y análisis detallados.

Recuerda que la competencia no siempre es una barrera, sino una oportunidad para diferenciar tu producto, mejorar tu propuesta de valor y encontrar formas únicas de satisfacer las necesidades de tus 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:

Las obligaciones tributarias son fundamentales para cualquier negocio debido a varias razones clave. Primero y más importante, cumplir con estas obligaciones es un requisito legal indispensable. Las leyes tributarias establecen claramente cómo las empresas deben presentar declaraciones, pagar impuestos y mantener registros precisos. El no cumplimiento puede llevar a consecuencias legales severas, incluyendo multas financieras y problemas legales.

Además del cumplimiento legal, mantener al día las obligaciones tributarias es crucial para la sostenibilidad financiera de la empresa. Los impuestos forman parte significativa de los gastos operativos, y el no cumplir con ellos puede impactar negativamente la liquidez y el flujo de efectivo de la empresa, afectando su capacidad para operar eficazmente y crecer.

Cumplir con estas obligaciones también juega un papel crucial en la credibilidad y confianza de la empresa. Una empresa que maneja responsablemente sus obligaciones fiscales no solo cumple con las expectativas regulatorias, sino que también construye una reputación sólida entre clientes, proveedores, inversores y la comunidad en general. Esto es fundamental para mantener relaciones comerciales sólidas y para atraer nuevos negocios y oportunidades.

En resumen, las obligaciones tributarias no solo son una responsabilidad legal, sino también un componente vital para la estabilidad financiera y la reputación empresarial. Gestionar adecuadamente estas obligaciones es esencial para el éxito a largo plazo y el crecimiento sostenible de cualquier empresa.

¿Cómo se liquida una empresa?

La liquidación de una empresa es un proceso exhaustivo que implica cerrar todas las actividades comerciales de manera ordenada y cumpliendo con todas las obligaciones legales y financieras. Este proceso comienza con la decisión estratégica de los accionistas o la junta directiva de poner fin a las operaciones, ya sea debido a dificultades financieras insuperables, cambios en el mercado o decisiones estratégicas.

El primer paso es nombrar a un liquidador, quien puede ser un administrador designado o un profesional especializado en liquidaciones. Su responsabilidad principal es administrar el proceso de liquidación de acuerdo con las leyes y regulaciones aplicables.

Durante la liquidación, los activos de la empresa se venden para generar ingresos. El liquidador se asegura de obtener el mejor precio posible por estos activos, con el objetivo de maximizar los fondos disponibles para pagar a los acreedores y cumplir con otros compromisos financieros.

Los pagos a los acreedores se realizan en un orden específico según la ley, priorizando las deudas garantizadas y luego las no garantizadas. Una vez que todas las obligaciones financieras han sido satisfechas, cualquier saldo remanente, si lo hay, se distribuye entre los accionistas según sus derechos.

Finalmente, se cancelan los registros comerciales de la empresa, se cierran las cuentas bancarias y fiscales, y se presentan las declaraciones finales de impuestos. Una asamblea final de accionistas ratifica la liquidación y disuelve formalmente la empresa, poniendo fin a su existencia legal.

La liquidación de una empresa es un proceso riguroso que asegura que todos los interesados sean tratados equitativamente y que se cumplan todas las obligaciones legales y financieras de manera

Guía para planear Yo Emprendo

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

como sobrellevar un negocio

¿Por qué es importante este tema?
(Justificación)

El tema de negocios es crucial porque impulsa el empleo, fomenta la innovación, mejora la calidad de vida a través de productos y servicios competitivos, contribuye al desarrollo económico mediante impuestos y responsabilidad social, desarrolla habilidades profesionales y facilita la conexión global, promoviendo el progreso económico y social a nivel mundial.

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

El público objetivo de una cafetería abarca desde profesionales y estudiantes que buscan un espacio para trabajar o estudiar, hasta amantes del café que valoran la calidad y variedad de las bebidas. También incluye familias y grupos que buscan un lugar acogedor para socializar, así como turistas y visitantes locales en busca de una experiencia auténtica. Clientes frecuentes de la zona también forman parte del público objetivo, buscando un lugar para disfrutar de café, desayunos o meriendas de manera regular.

¿Para qué es la actividad?
(Objetivo)

El objetivo de una cafetería es ofrecer productos de alta calidad, crear un ambiente acogedor que invite a quedarse, fomentar la lealtad del cliente, contribuir positivamente a la comunidad local y mantener la rentabilidad del negocio. Estos objetivos fundamentales ayudan a establecer una base sólida de clientes satisfechos y a garantizar el éxito a largo plazo del establecimiento.

¿Qué vamos a hacer?
(Actividades)

Vamos a crear un ambiente acogedor donde ofreceremos café y alimentos de alta calidad, fomentando la lealtad de nuestros clientes y contribuyendo positivamente a la comunidad local. Nuestro objetivo es proporcionar una experiencia excepcional que invite a nuestros clientes a volver y disfrutar de momentos memorables en nuestra cafetería.

¿Qué queremos lograr?
(Metas y Resultados)

Queremos lograr ser reconocidos como el destino preferido para disfrutar de café de alta calidad en un ambiente acogedor y amigable. Buscamos establecer relaciones sólidas con nuestros clientes, fomentando la lealtad y creando experiencias memorables que nos diferencien en el mercado local.

¿Qué necesitamos?
(Recursos y materiales)

Necesitamos ingredientes frescos y de calidad, personal capacitado y amable, un ambiente acogedor y bien decorado, equipos de cocina y servicio eficientes, una estrategia de marketing efectiva y una gestión financiera sólida para asegurar el éxito y la sostenibilidad de nuestra cafetería.

¿Cuándo lo vamos a hacer?
(Cronograma)

Lo haremos enfocándonos en la excelencia en cada detalle: seleccionando cuidadosamente nuestros ingredientes, capacitando a nuestro personal para ofrecer un servicio excepcional, creando un ambiente acogedor y atractivo, utilizando equipos de calidad y desarrollando una estrategia de marketing que destaque nuestra propuesta única. Además, gestionaremos nuestros recursos financieros de manera eficiente para garantizar la rentabilidad y el

¿Quién lo hace?
(Responsables)

Nuestro equipo dedicado y profesional, liderado por expertos en café y gestión gastronómica, será el encargado de llevar a cabo nuestra visión. Cada miembro del equipo contribuirá con su experiencia y pasión para garantizar que cada aspecto de nuestra cafetería cumpla con los más altos estándares de calidad y servicio.

