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.

Es una propuesta innovadora que busca satisfacer una necesidad en el mercado de manera rentable. Involucra identificar un producto o servicio único, definir el mercado objetivo y desarrollar un plan para su implementación y crecimiento.

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

Actividad #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

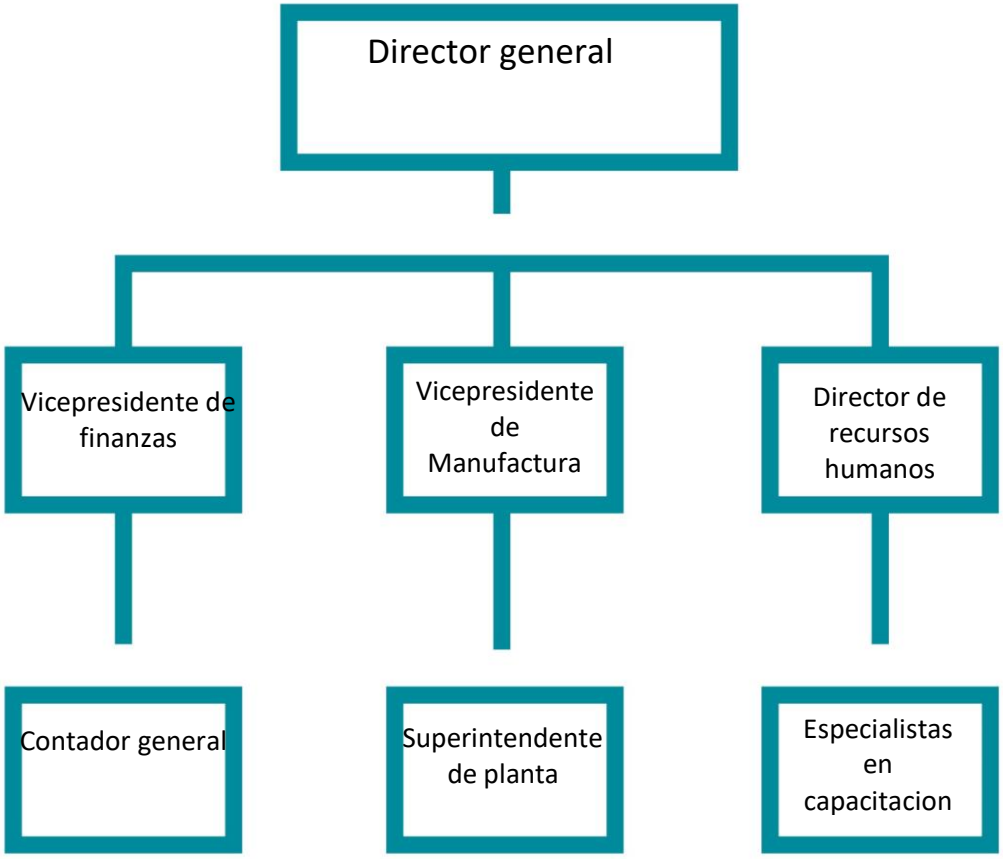
Misión:

Proporcionar a nuestros clientes una solución innovadora y de alta calidad que satisfaga sus necesidades de manera eficiente y sostenible, contribuyendo así a mejorar su vida diaria y generar un impacto positivo en la sociedad.

Visión:

Convertirnos en la marca líder reconocida a nivel mundial por nuestra constante innovación, calidad excepcional y compromiso con la sostenibilidad, brindando productos que inspiren y mejoren la vida de las personas en todo el mundo.

Establezca su estructura organizacional. En cada recuadro, coloque la gerencia o puesto que crea necesario para su tipo de negocio.



Es esencial considerar cómo impacta en la comunidad y en los colaboradores. Puede enfocarse en promover prácticas laborales justas, apoyar iniciativas locales, fomentar la diversidad e inclusión en el equipo y asegurarse de contribuir positivamente al entorno en el que se opera.

Actividad #3

Defina cómo su emprendimiento va a cumplir con los tres pilares de desarrollo sostenible empresarial (social, ambiental y económico).

Sostenibilidad social:

Es esencial considerar cómo impacta en la comunidad y en los colaboradores. Puede enfocarse en promover prácticas laborales justas, apoyar iniciativas locales, fomentar la diversidad e inclusión en el equipo y asegurarse de contribuir positivamente al entorno en

Sostenibilidad ambiental:

Es crucial considerar cómo afecta al medio ambiente. Puede implementar prácticas sostenibles como la reducción de residuos, el uso de energías renovables, la conservación de recursos naturales y la adopción de políticas ecoamigables.

Sostenibilidad económica:

Es fundamental mantener un equilibrio financiero sólido. Esto implica gestionar eficientemente los recursos, controlar los costos, diversificar fuentes de ingresos y planificar a largo plazo para asegurar la viabilidad financiera de el emprendimiento.

Recuerda hacer uso de los objetivos de desarrollo sostenible

Actividad #4

Complete el Modelo de Negocios Canvas.

Socios clave

Proveedores de ingredientes

Proveedores de equipamiento

Comunidad local

Prestatarios de servicios

Actividades clave

Venta de productos alimentarios cocinados

Recursos clave

Empleados
Equipamiento de cocina
Terminales de pedidos

Propuesta de valor

Productos sabrosos,
Una ubicación ideal.
Venta en sitio, para hacer envió a domicilio

Relación con el cliente

Redes sociales,
Cara a Cara,
Atención al cliente,
Sitio web y blog

Canales

En sitio o envíos a domicilios

Segmento de clientes

Particulares,
Empresas y
Asociaciones

Estrucutra de costos

Ingredientes y materias primas
Gastos administrativos
Salarios y cotizaciones
Marketing

Fuentes de ingresos

Venta de productos alimentarios cocinados
Tarificación al menú

Recuerda: En la presentación "Modelo de negocio" puedes encontrar la información necesaria para completar esta actividad.

Actividad #5

Complete la siguiente matriz FODA:

Fortalezas	Debilidades
Experiencia de nuestros empleados Ubicación del local Servicio al cliente	Desconocimiento del entorno digital Calidad de los productos Costos ajustados
Oportunidades	**Amenazas**
Tendencia de consumo Apoyo de las instituciones Apertura de nuevas líneas de negocio	Una competencia Limitación de proveedores Crisis economica

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

Dulzura en cada bocado, en nuestro restaurante de galletas te esperamos con amor horneado.

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

1. Alquiler (5000)
2. Salarios (20000)
3. Servicios Públicos (10000)

Mis costos variables

1. Materia prima (15000)
2. Mantenimiento de equipo (15000)
3. Envases (15000)
4. Transporte (20000)

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

₡ 12500

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):

$$\text{Punto de equilibrio en unidades} = \frac{\text{Costos fijos totales}}{\text{(Precio de venta - costo variable total)}}$$

$$\text{Punto de equilibrio monetario} = \text{Precio de venta x punto de equilibrio en unidades}$$

Realiza el cálculo:

Punto de equilibrio en unidades → 0.6

Punto de equilibrio monetario → ₡ 7500

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	*Pasivos*
1. Maquinaria	1. Préstamos bancarios.
2. Inventario de	2. Cuentas por pagar.
ingredientes.	3. Deudas a largo plazo.
3. Local.	4. Salarios.
4. Marca registrada.	5. Impuestos.
5. Derechos de	
propiedad.	

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.

- Otros tipos de postres como pasteles, brownies o cupcakes.
- Snacks dulces como barras de granola, galletas de otros sabores o chocolates.
- Productos de panadería como panes, croissants o muffins.
- Mini donas.

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 cúal es la importancia de cumplir con las obligaciones tributarias y cómo se debe liquidar una empresa.

Importancia de las obligaciones tributarias:

Es muy importante cumplir con las obligaciones tributarias para una empresa, ya que el pago de impuestos es fundamental para el funcionamiento de un país y contribuye al desarrollo de la sociedad.

¿Cómo se liquida una empresa?

1. Registro de la decisión de liquidar: La empresa debe tomar la decisión de liquidar y registrar esta resolución en los órganos correspondientes.
2. Pago de deudas: Antes de proceder con la liquidación, es crucial pagar todas las deudas de la empresa, incluidos impuestos, salarios pendientes, proveedores, entre otros.
3. Venta de activos: En el proceso de liquidación, se suelen vender los activos de la empresa para cubrir las deudas restantes. Los ingresos de estas ventas se utilizan para pagar a los acreedores.
4. Liquidación de pasivo: Una vez que se hayan vendido los activos y se hayan obtenido los fondos necesarios, se procede a liquidar los pasivos restantes de la empresa.
5. Distribución de activos restantes: Si después de pagar todas las deudas aún quedan activos, se distribuyen entre los accionistas de la empresa de acuerdo con su participación en la misma.

Guia para planear Yo Emprendo

¿Cuál es el tema que nos interesa? (Problema y descripción)	Preparación de galletas
¿Por qué es importante este tema? (Justificación)	Porque es sencillo de efectuar para mi
¿Para quiénes lo vamos a hacer? (Público meta)	Población de Palmares

¿Para qué es la actividad? (Objetivo)	¿Qué vamos a hacer? (Actividades)	¿Qué queremos lograr? (Metas y Resultados)
Crear mi propio negocio	Vender galletas	Tener un ahorro y expandirme fuera de palmares

¿Qué necesitamos? (Recursos y materiales)	¿Cuándo lo vamos a hacer? (Cronograma)	¿Quién lo hace? (Responsables)
Capital, maquinaria, local	Los fines de semana	Mi familia y yo

Junior Achievement Costa Rica
Miembro de JA Worldwide

35 Years of Empowering Lives

NOTAS

SERVICIO COMUNAL ESTUDIANTIL

MINISTERIO DE EDUCACIÓN PÚBLICA / DIRECCIÓN DE VIDA ESTUDIANTIL

©Junior Achievement Costa Rica, 2024