



**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 #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

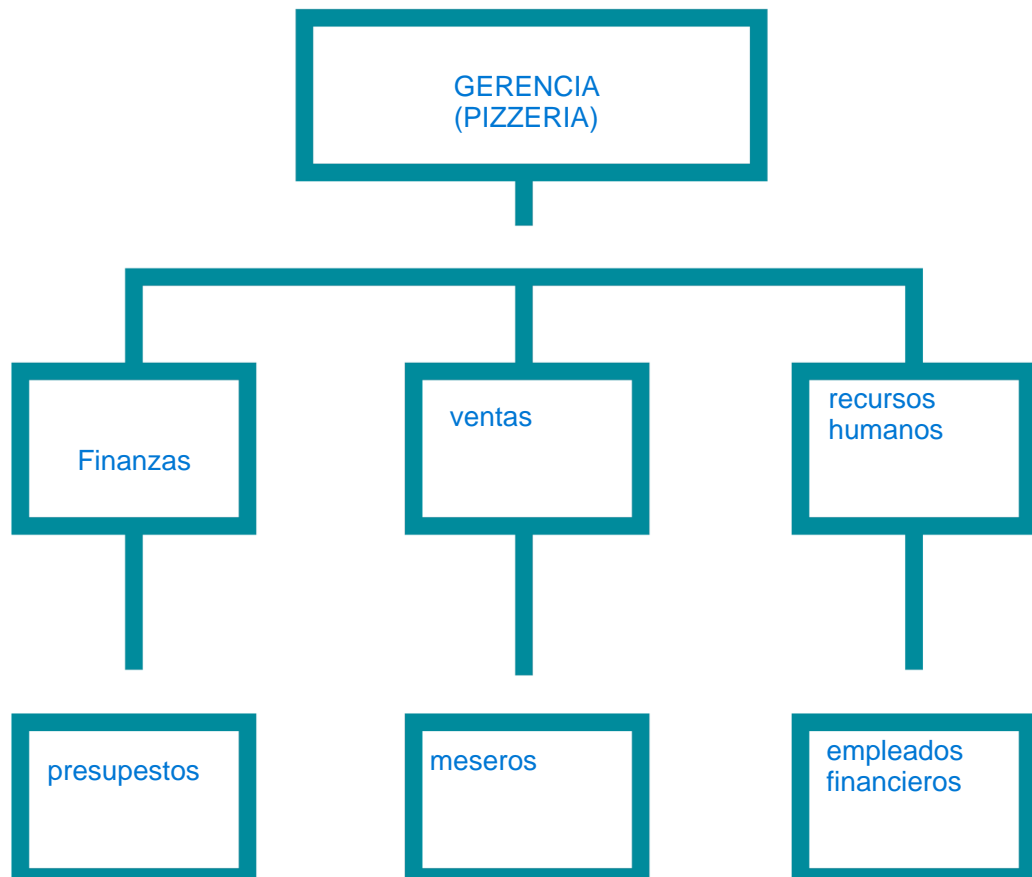
Misión:

ofrecer a los clientes los precios más bajos que sea posible ,obteniendo la mayor selección y disponibilidad de la forma más rápida y cómoda.

Visión:

Tener la mejor atención al cliente.

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:

fomentar un desarrollo urbano integrador , gestionando el crecimiento y el cambio de forma que se reduzca la contaminación , proteger los recursos naturales ,crear comunidades sostenibles y mejorar la calidad de vida de todos , incluidas las personas vulnerables y con discapacidad.

Sostenibilidad ambiental:

es el desarrollo que satisface las necesidades del presente sin comprometer la capacidad de las futuras generaciones , garantizando el equilibrio entre el crecimiento económico , el cuidado del medio ambiente y el bienestar social.

Sostenibilidad económica:

Es la capacidad que tiene una organización de administrar sus recursos propios y generar rentabilidad a lo largo plazo de forma responsable.



Recuerda hacer uso de los objetivos de desarrollo sostenible

Actividad #4

Complete el Modelo de Negocios Canvas.

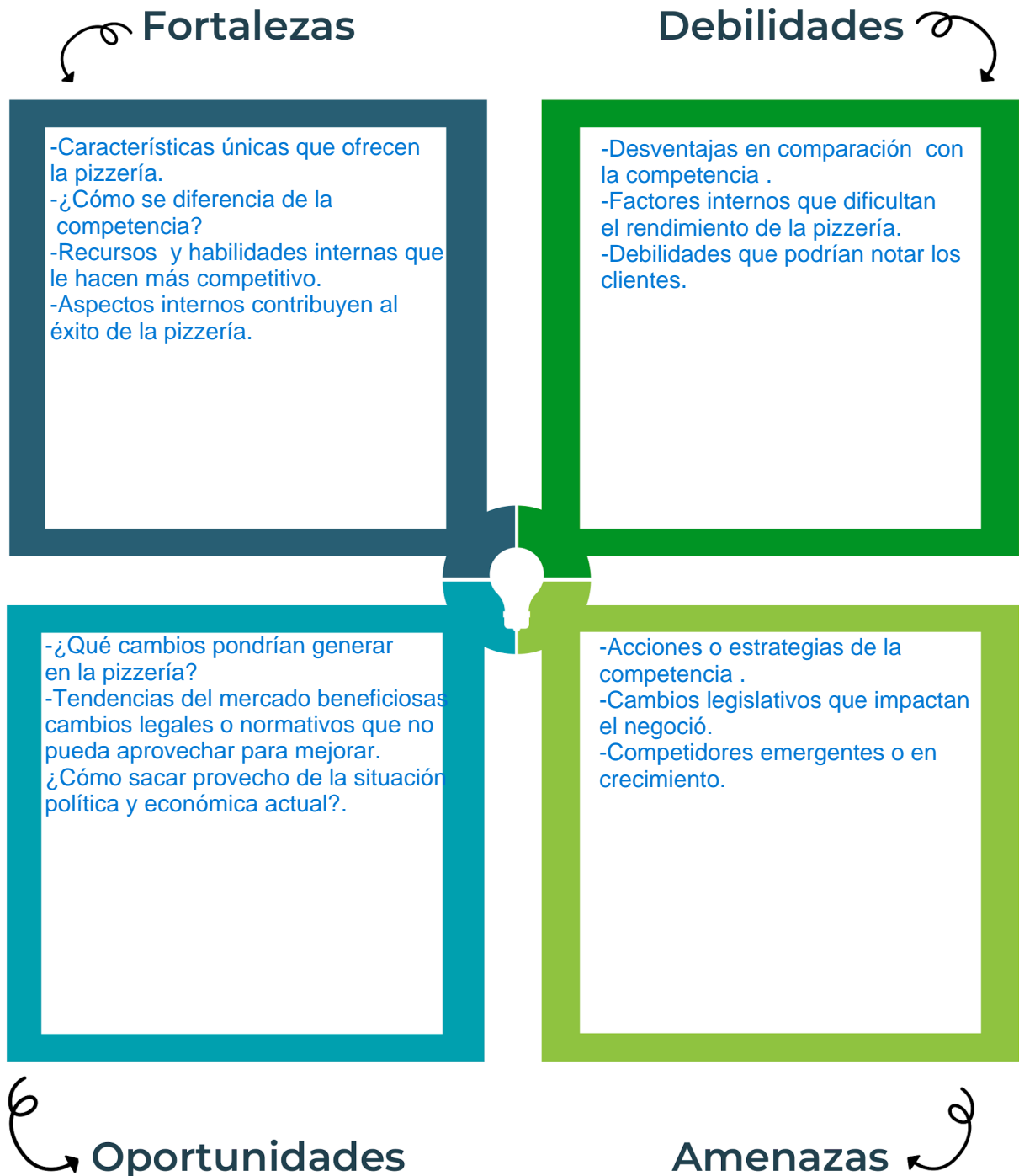
Socios clave proveedores fabricantes distribuidores	Actividades clave elaboración y transporte de comida desde un establecimiento industrial alimentario y ofrecer variedad	Propuesta de valor ofrecer pizza de alta calidad, asequibles y convenientes a los clientes de todo el mundo.	Relación con el cliente estrategias que permitan como adquirir,retener y expandir la base de clientes.	Segmento de clientes las familias y los residentes locales.
	Recursos clave horno de pizza de calidad,mesas de preparación, utensilios de cocina y personal capacitado.		Canales Decorar local, invertir en publicidad, aprovechar contactos.	
Estrucutra de costos			Fuentes de ingresos	



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

Actividad #5

Complete la siguiente matriz FODA:

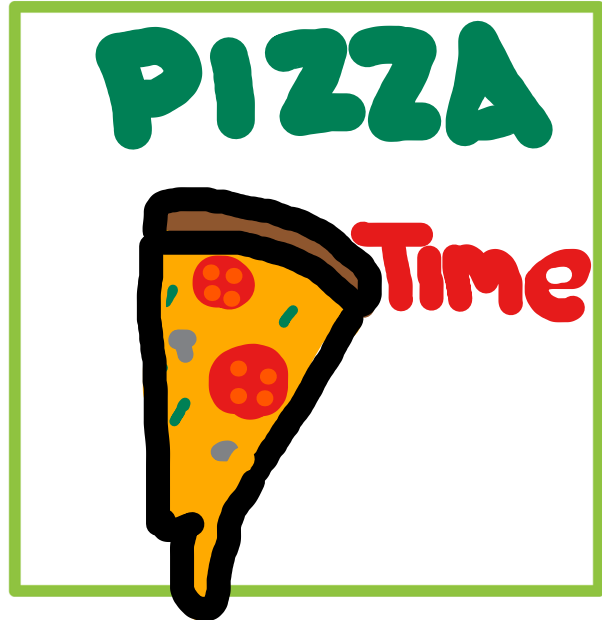


Recuerda: En la presentación “Qué me diferencia” puedes encontrar la información necesaria para completar esta actividad.

Actividad #6

Elabore un logo, slogan y diseñe su marca empresarial.

El logo de mi primer emprendimiento



Lo que quieres, buscas y mereces.

Slogan



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

Gas	20.000
Agua	80.000
Electricidad	120.000
Renta de local	200.000
mantenimiento del equipo	60.000
sueldos de empleados	640.000
Sueldo del gerente	400.000

Mis costos variables

Mano de obra	80.000
Insumos	70.000
Mantenimiento	60.000
Muebles	400.000
Materias primas	250.000
Suministros de producción	300.000
Los costos de entrega	80.000

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



16.000

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 → 12,62184874

Punto de equilibrio monetario → ₡ 151,4621849



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 de efectivo
- cuentas por cobrar
- inventarios
- equipos de cocina
- mobiliario y equipo
- propiedades inmobiliarias
- vehículos de entrega
- sistema de gestión
- licencias y permisos
- marcas y propiedad intelectual

Pasivos

- deudas o proveedores
- préstamos bancarios
- obligaciones fiscales ,mensuales
- sueldos pendientes
- alquiler
- servicios públicos
- línea de crédito
- impuestos sobre las ventas
- impuestos sobre la renta
- deudas de equipo



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 #11

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

Importancia de las obligaciones tributarias:

Cumplir con las leyes tributarias es una obligación legal. El incumplimiento puede resultar en sanciones , multas e incluso acciones legales. Una empresa que cumple con sus obligaciones fiscales mejora su reputación y la confianza de sus clientes ,proveedores e inversores y las empresas que están al día con sus impuestos tienen más probabilidades de obtener financiamiento y créditos , ya que los bancos y otras instituciones financieras suelen requerir prueba de cumplimiento tributario . En resumen, el cumplimiento de éstas es esencial para la estabilidad , crecimiento y sostenibilidad de cualquier negocio.

¿Cómo se liquida una empresa?

La liquidación de una empresa es un proceso formal y complejo que implica varios pasos para cerrar legalmente una entidad comercial y distribuir sus activos .Los propietarios o accionistas deben aprobar la liquidación. Esto a menudo se realiza mediante una resolución formal , se debe documentar la decisión en una acta de asamblea de socios o junta de accionistas ,La liquidación de una empresa puede variar según la jurisdicción y la naturaleza de la empresa , por lo que es recomendable consultar a un abogado o contador especializado para asegurar que sigan todos los pasos legales y reglamentos adecuados.

Guía para planear Yo Emprendo

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

Problema- La falta de opciones de pizza de alta calidad
Descripción -Queremos abrir una pizzería que ofrezca pizzas artesanales con ingredientes frescos y locales.

¿Por qué es importante este tema?
(Justificación)

Muchas personas buscan alternativas de comidas rápidas que sean sabrosas, saludables y a precios razonables, una pizzería que se enfoque en calidad y accesibilidad puede llenar este vacío en el mercado.

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

Familias, jóvenes profesionales, estudiantes y amantes de la pizza en general.

¿Para qué es la actividad?
(Objetivo)

Establecer una pizzería exitosa que se convierta en una opción preferida para los hablantes locales y trabajadores, ofreciendo un menú variado de pizzas artesanales y otros complementos con un enfoque en la calidad, el servicio al cliente y la sostenibilidad.

¿Qué vamos a hacer?
(Actividades)

- Buscar y alquilar un local adecuado, con una zona de alto tráfico.
- Adquirir equipos de cocina necesarios.
- Desarrollar el menú.
- Contratar personal.
- Marketing y promoción.
- Inauguración.

¿Qué queremos lograr?
(Metas y Resultados)

Establecer una base de clientes leales, generar suficientes ingresos para cubrir costos operativos y alcanzar el punto de equilibrio.

¿Qué necesitamos?
(Recursos y materiales)

- Financieros
- Equipo de trabajo
- Materiales
- Software de punto de venta, sistemas de gestión, plataformas de marketing.

¿Cuándo lo vamos a hacer?
(Cronograma)

1. Mes 1-2
Buscar y alquilar el local.
2. Mes 3-4
Desarrollar el menú, contratar y capacitar al personal.
3. Mes 5
Implementar estrategias de marketing y promoción.
4. Mes 6
Inauguración y comienzo de operaciones.

¿Quién lo hace?
(Responsables)

- Propietario o gerente.
- Chef principal.
- Equipo de marketing
- Personal de atención al cliente.

