

**Junior
Achievement
Costa Rica**

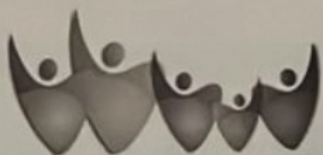
Miembro de JA Worldwide

35

Years of
Empowering
Lives

YO EMPRENDO
JUNIOR ACHIEVEMENT COSTA RICA

**CUADERNO
DE TRABAJO**



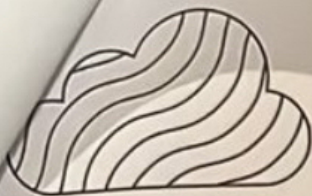
**SERVICIO COMUNAL
ESTUDIANTIL**



**MINISTERIO DE
EDUCACIÓN PÚBLICA**

**DIRECCIÓN DE
VIDA ESTUDIANTIL**

©Junior Achievement Costa Rica, 2024

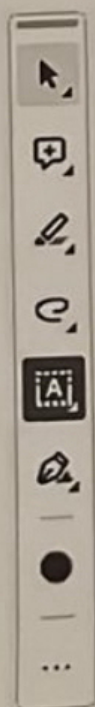


Es importante que sepas lo siguiente:

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 conceptual para crear una empresa o iniciar una actividad comercial con el objetivo de generar ingresos y obtener beneficios. Esta idea debe identificar una oportunidad en el mercado, resolver un problema existente o satisfacer una necesidad no cubierta.

Los componentes claves de una idea de negocio incluyen:

1. producto o servicio

2. Público Objetivo

3. Propuestas de valor.

4. Modelo de negocio

5. Analisis de mercado

6. Recursos necesarios

Una nueva idea de negocio es innovadora, factible y sostenible, y tiene el potencial de crecer y adaptarse a las condiciones cambiantes del mercado.

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

Actividad #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

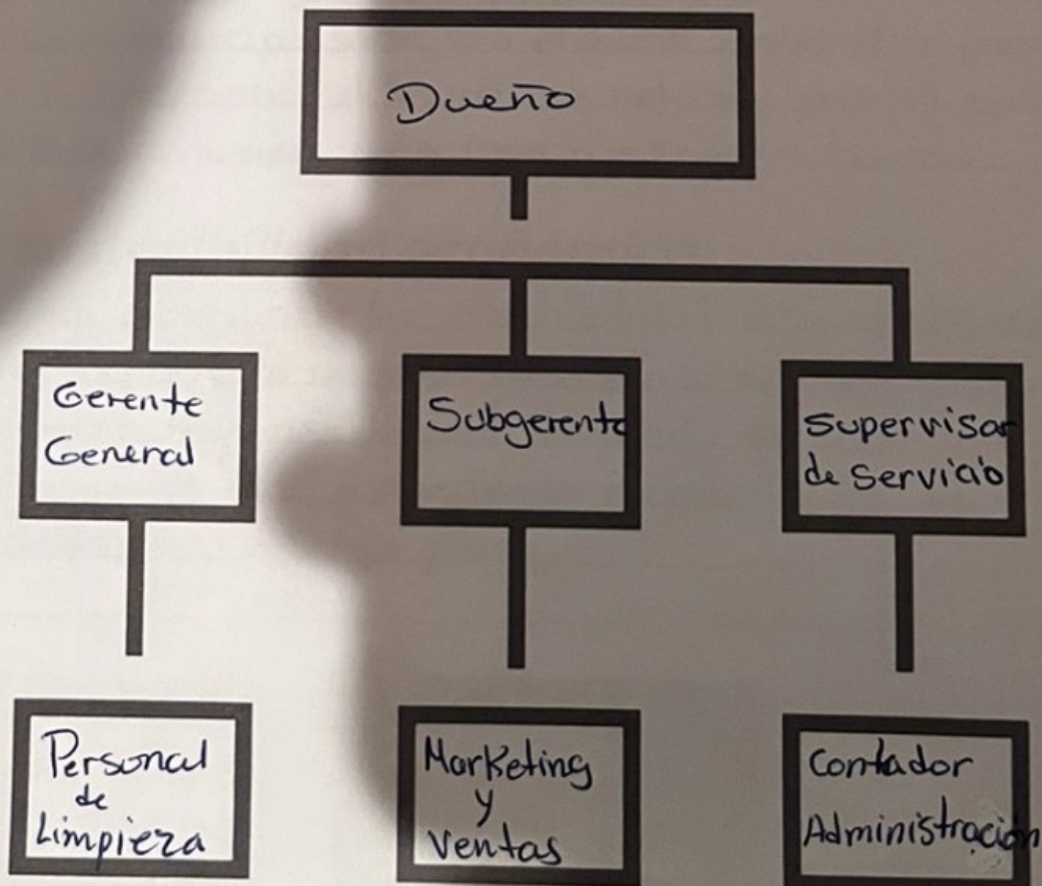
Misión:

Esta pizzería se hizo con el objetivo de hacerla crecer y hacerla reconocida a nivel distrital, lo hacemos para que las personas se gusten en el delicioso sabor de esta pizza, y claro que también lo hacemos para obtener finanzas.

Visión:

Deseamos lograr hacerla reconocida nacionalmente, lo conseguiremos con la ayuda de las personas y haciendo las cosas con paciencia y mucho amor.

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:

Comprometernos con el bienestar de los empleados, para la comunidad y el medio ambiente en todos los aspectos de la operación de la pizzería, buscando un equilibrio positivo entre el negocio y el impacto social.

Será un lugar sano y familiar, para que las personas estén seguros y se sientan muy cómodos.

Sostenibilidad ambiental:

Implicaremos un enfoque integral que abarca desde la selección de ingredientes hasta la gestión de residuos y la eficiencia energética, asegurando que la pizzería opere de manera responsable con el medio ambiente y contribuya a la conservación de los recursos naturales para las generaciones futuras. Evitaremos máquinas que saquen humo.

Sostenibilidad económica:

Compliremos con la sostenibilidad económica asegura que la pizzería no solo sobreviva, sino que prospere de manera responsable, contribuyendo al desarrollo económico local y ofreciendo oportunidades de empleo sostenibles a largo plazo.

Recuerda hacer uso de los objetivos de desarrollo sostenible

Actividad #4

Complete el Modelo de Negocios Canvas.

Socios clave Meseros Chefs gerentes Cajeras	Actividades clave Comprar materiales organizar y limpiar todo.	Propuesta de valor Personal, cocina y equi- po de prepara- ción utencilio de cocina, mobiliario y equipo de servicio, ingredientes basicos, conciideracion nes adicionales Licencia y Permisos, Seguridad y sanea- miento.	Relación con el cliente Dar precios accesibles tanto para los clientes, como para nosotros el personal, dare mos un exelente servicio al cliente.	Segmento de clientes Brindarles Satisfacción del paladar a los clientes, Variedad de productos, calidad y frescura.
	Recursos clave Empezaremos haciendo marketing, haciendo publi- cidad y luego haber Uber eats.		Canales Serian facebook, Instagram, whatsapp y cualquier otra red social que nos imprevemente ayude para tal objetivo.	
Estructura de costos Gastos de personal Gastos operativos, Gastos de promoción		Fuentes de ingresos Ventas de pizzas, en el local, para llevar a domicilio.		

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

Actividad #5

Complete la siguiente matriz FODA:

Fortalezas

Son vistas como todas aquellas acciones que una organización realiza de una forma efectiva para satisfacer las necesidades de los clientes, por lo que estas se convierten en capacidad.

Debilidades

Son todas aquellas iniciativas que no funcionan dentro de la empresa como es debido. La identificación de estas debilidades ofrece la empresa un mejor punto de partida para mejorar proyectos deseados.

Una vez que los gerentes lograron identificar las fortalezas que mantienen a nivel interno, se hace necesario igualmente tomar en cuenta los factores externos que pueden afectar positiva o negativamente a esas fortalezas.

Son aspectos externos no tan positivos que dificultan la capacidad de la empresa para atender las necesidades de sus clientes.

Oportunidades

Amenazas

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.

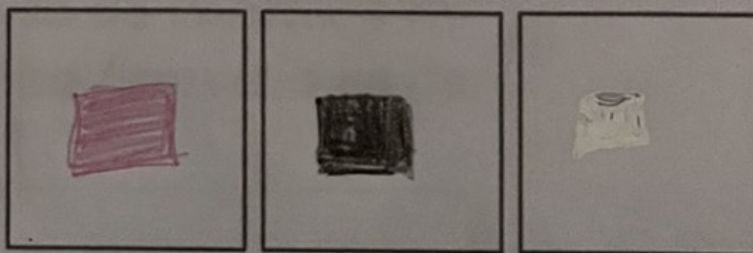
El logo de mi primer emprendimiento



Slogan

La Pizza es solo amor para algunas personas y no pueden vivir sin comer pizza {El sabor del ahora}.

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 de local
- Salarios de personal
- Seguro del local
- Licencias y permisos
- Gastos administrativos
- Publicidad y Marketing
- Servicios Públicos

Mis costos variables

- Materiales
- Embalaje y envases
- Gastos de transporte
-
- Mantenimiento
-
-

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

₡ 9.990

Recuerde que los costos variables son unitarios.

Actividad #8

Determine el punto de equilibrio de su emprendimiento.

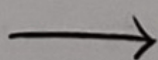
Te recordamos la fórmula del punto de equilibrio en unidades y monetario (colones):

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

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

Realiza el cálculo:

Punto de equilibrio en unidades



{120.000}{8950}

Punto de equilibrio monetario



₡ 14,65

Recuerda: El punto de equilibrio te ayuda a conocer cuántas unidades o servicios debes vender para que puedas recuperar tu inversión

Actividad #9

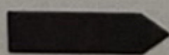
Determine cuáles son los pasivos y activos de su negocio. Solamente, debes mencionar cuáles serían los activos y pasivos, no es necesario poner el valor monetario de los mismos.

Activos

- Dinero
- Cuentas por cobrar
- Materiales
- Vehículos
-
-
-
-
-
-

Pasivos

- Prestamos
- Impuestos
- Salarios
- Gastos acumulados
-
-
-
-
-
-



Ejemplos de activos: Terrenos, equipo de oficina, cuentas por cobrar, vehículos y patentes.

Actividad #10

Investigue cuántos productos o servicios existen en el mercado iguales al que mi emprendimiento ofrece.

El mercado de servicios de pizzeria es bastante amplio y diverso, y se puede dividir en varias categorías principales.

- | | |
|---|---|
| 1. Pizzerías tradicionales | La presencia y popularidad de cada tipo de servicio pueden variar dependiendo de la región y las preferencias del mercado local.
Algunos servicios pueden cambiar varios de estos modelos para atraer a una base de clientes más amplia. |
| 2. Pizzerías para llevar | |
| 3. Servicio de entrega a domicilio. | |
| 4. Pizzerías de comida rápida y conveniencia. | |
| 5. Pizzerías gourmet | |
| 6. Pizzerías móviles o food trucks. | |
| 7. Pizzerías congeladas o preparadas. | |
| 8. Cadenas de pizzerías. | |
| 9. Pizzerías con opciones personalizadas | |
| 10. Pizzerías de autoservicio. | |

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 fundamentales para el funcionamiento efectivo de la sociedad y la economía, proporcionando los recursos necesarios para el desarrollo y el bienestar general, además de promover la equidad, la legalidad y la estabilidad económica.

¿Cómo se liquida una empresa?

Es el proceso de cerrar oficialmente el negocio, vendiendo sus activos para pagar deudas y distribuir los fondos restantes entre los propietarios o accionistas.

Es importante destacar que el proceso que puede variar dependiendo de la jurisdicción y la estructura de la empresa.

Guia para planear Yo Emprendo

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

La economía, porque puedo conocer mas del tema.

¿Por qué es importante este tema?
(Justificación)

Para tener conocimiento sobre todos los temas

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

Para el público que vamos a presentar.

¿Para qué es la actividad?
(Objetivo)

Tener conocimiento de como manejar una empresa desde el lado del emprendimiento.

¿Qué vamos a hacer?
(Actividades)

Responder un cuestionario
hacer un video.

¿Qué queremos lograr?
(Metas y Resultados)

- Generar ingresos
- Aprender nuevas formas para vender.
- Como se maneja una empresa.

¿Qué necesitamos?
(Recursos y materiales)

- Dinero
- Conocimiento
- Estudio
- Disciplina

¿Cuándo lo vamos a hacer?
(Cronograma)

En el celular, mediante conexión a internet.

¿Quién lo hace?
(Responsables)

Nosotros, ya que somos los responsables