



Miembro de JA Worldwide



YO EMPRENDO
JUNIOR ACHIEVEMENT COSTA RICA

**CUADERNO
DE TRABAJO**



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:

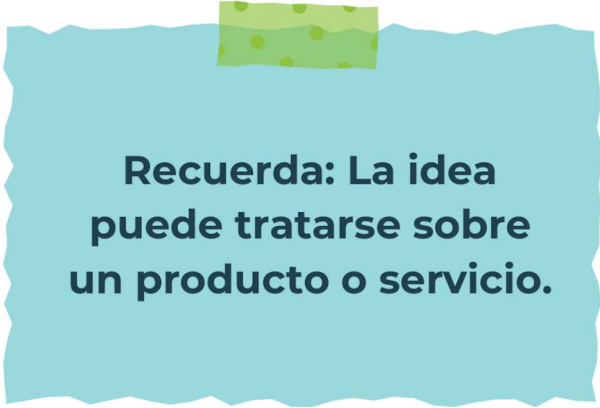


1. En la barra de herramientas debes seleccionar la caja de texto.
2. La opción que mejor te servirá para completar cada actividad es “Escribir texto”.
3. Cuando seleccionas “Escribir texto”, das click en cada actividad donde desees completar el ejercicio.

Actividad #1

Defina la idea de negocio.

A mi me gustaría un negocio de pan donde todos ganen , que tanto el cliente este satisfecho con el precio , la cantidad y el volumen del pan , pero a su vez que la empresa se vea favorecida , un buen trato al empleado , un buen trato a los gerentes y todo el personal , buena administración de los recursos para evitar la probabilidad de problemas durante la fabricación del producto y hacer un buen plan de negocios planificar meses antes las ideas , los posibles inconvenientes a futuro pero lo mas importante saber que es una necesidad porque mucha gente muere de hambre otros están hartos de los productos comerciales donde ponen por primero la cantidad sobre la calidad pues nosotros ponemos un alto a eso decimos que preferimos calidad a como eran las cosas antes de la comercialización lo cual causo un declive en la calidad lo cual no lo permitiremos en este negocio solo que el negocio es mas lento porque la calidad se hace esperar es bueno tener una buena imagen y eso es lo que buscamos tener una buena relacion con el cliente y no solamente ser una del montón



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

Actividad #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

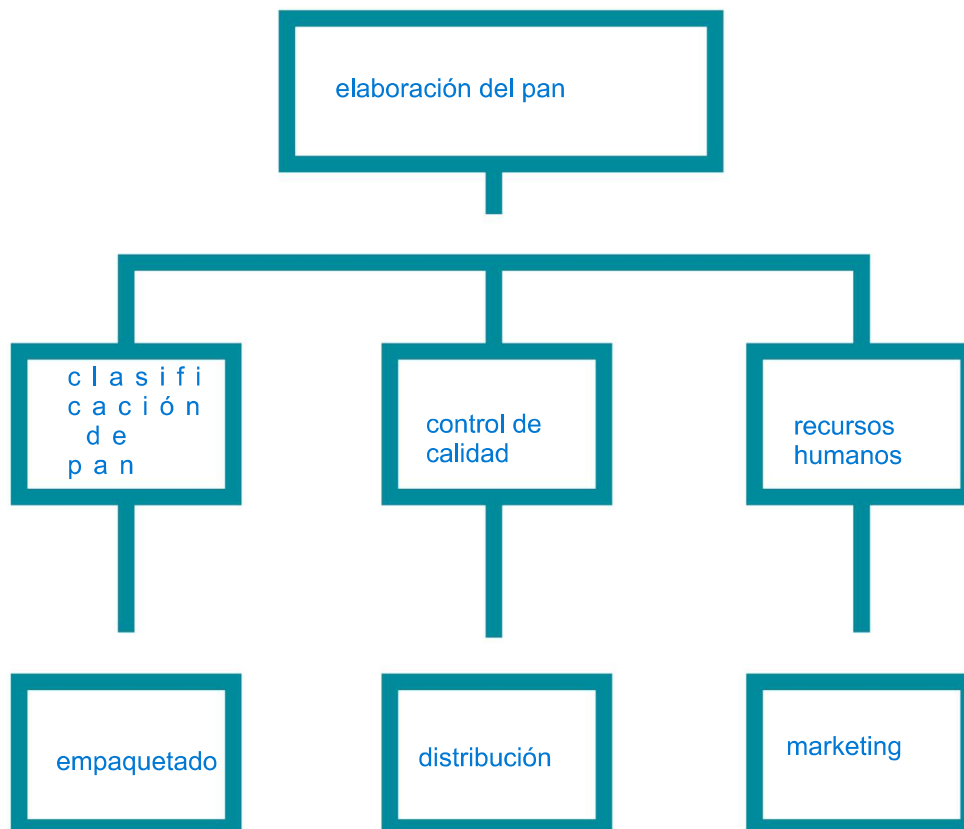
Misión:

ser una empresa panadera que pone la
calidad y los valores sobre la
comercialización y la baja calidad

Visión:

hacer que la gente aprecie la calidad y
sobre la cantidad y llegar a ser la
numero uno de las empresas de pan

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:

hacemos nuestro máximo esfuerzo por satisfacer al cliente en todo lo posible para que vuelva es mejor darle calidad para que nos reconozca como buena marca a dar le un mal producto y que nos de una mala imagen ante el resto de clientes porque nos importan nuestros clientes

Sostenibilidad ambiental:

hacemos nuestro mayor esfuerzo por reducir nuestra huella de carbono y reducir la contaminación por lo mismo hacemos el pan de manera artesanal

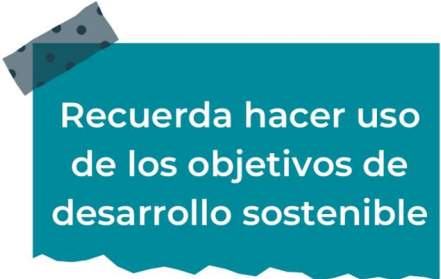
Sostenibilidad económica:

Atención al cliente: Ofrecer un servicio al cliente excepcional para fomentar la lealtad y el boca a boca positivo.

Innovación: Desarrollar nuevos productos o mejorar los existentes para mantener el interés de los clientes y diferenciarse de la competencia.

Marketing y branding: Invertir en estrategias efectivas de marketing y branding para aumentar la visibilidad de la panadería y construir una base de clientes leal.

Gestión financiera prudente: Mantener una gestión financiera sólida, incluyendo la planificación presupuestaria, el control de flujo de efectivo y la gestión de inventarios.



Recuerda hacer uso de los objetivos de desarrollo sostenible

Actividad #4

Complete el Modelo de Negocios Canvas.

| | | | | |
|---|--|--|--|--|
| Socios clave Proveedor de materias primas (harina, levadura, ingredientes). Distribuidores locales para la entrega de productos. Colaboraciones con cafeterías y restaurantes cercanos para venta conjunta. | Actividades clave Producción diaria de pan y productos de panadería. Control de calidad y aseguramiento de estándares. Gestión de inventario y compras de materias primas. Marketing y promoción local. Gestión de pedidos y entregas. Recursos clave Instalaciones de producción (cocina industrial y áreas de preparación). Personal especializado (panaderos, chefs). Materia prima de alta calidad (harinas, ingredientes frescos). Tecnología de punto de venta (POS) y sistemas de gestión de inventario. | Propuesta de valor Productos frescos y artesanales. Variedad de panes tradicionales y especialidades de la casa. Ambiente acogedor y servicio personalizado. Precios competitivos y calidad consistente. | Relación con el cliente Atención personalizada y amigable en la tienda. Programa de fidelización para clientes recurrentes. Respuesta rápida y eficaz a consultas y comentarios en redes sociales y correo electrónico. Canales Tienda física en ubicación céntrica. Pedidos y reservas en línea a través de sitio web. Entregas a domicilio dentro de un radio específico. | Segmento de clientes Familias locales y residentes del área. Oficinistas y empleados cercanos en busca de un almuerzo o snack. Turistas que visitan la zona. |
| Estructura de costos Costos de materias primas. Gastos de personal y nómina. Alquiler o costo de propiedad del local. Gastos de marketing y publicidad. Costos de mantenimiento y operación (electricidad, agua, gas). Costos de logística y transporte. | | Fuentes de ingresos Ventas directas en la tienda física. Ventas en línea a través del sitio web. Servicio de catering para eventos y fiestas. Ingresos por programas de fidelización y ventas adicionales. Potencialmente, ingresos por franquicias o expansiones futuras. | | |

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.

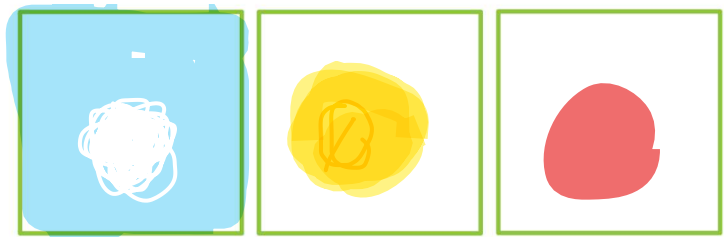
El logo de mi primer emprendimiento



el cliente es antes que el dinero calidad por cantidad

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

| | | |
|---|------------------------------------|-----------------|
| ● | Alquiler o arrendamiento del local | 300 mil colones |
| ● | Servicios públicos | 100 mil colones |
| ● | Salarios y beneficios del personal | 700 mil colones |
| ● | Costos de seguro | 700 mil colones |
| ● | Intereses de préstamos | 800 mil colones |
| ● | Mantenimiento y reparaciones | 100 mil colones |
| ● | Costos administrativos | 400 mil colones |

Mis costos variables

| | | |
|---|------------------------------|---------------------|
| ● | Materias primas | 300-400 mil colones |
| ● | Embalaje y envases | 200-300 mil colones |
| ● | Costos de producción directa | 100-200 mil colones |
| ● | Mano de obra adicional | 200-250 mil colones |
| ● | Distribución y logística | 300-350 mil colones |
| ● | Comisiones de ventas | 200-250 mil colones |
| ● | | |

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



3000 colones la unidad

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

Punto de equilibrio monetario \rightarrow



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

- Caja y Bancos
- Cuentas por Cobrar
- Inventarios
- Gastos Pagados por Anticipado
- Propiedades, Planta y Equipo
- Activos Intangibles
- Depósitos a Largo Plazo
- Mejoras en Propiedades Alquiladas
-
-

Pasivos

- Cuentas por Pagar
- Préstamos a Corto Plazo
- Gastos Acumulados
- Impuestos por Pagar
- Obligaciones de Arrendamiento
- Obligaciones por Beneficios a Empleados
-
-
-
-

➡ 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.

Poilâne (Francia)

Ubicación: París, Francia.

Características: Fundada en 1932, Poilâne es conocida por su pan de masa madre tradicional, elaborado con ingredientes de alta calidad y técnicas artesanales.

Prácticas Sostenibles: Utilizan harinas orgánicas y se enfocan en prácticas agrícolas responsables.

Sitio Web: Poilâne

Tartine Bakery (Estados Unidos)

Ubicación: San Francisco, California, EE.UU.

Características: Conocida por su pan de masa madre y otros productos de panadería, Tartine Bakery sigue métodos tradicionales de panificación.

Prácticas Sostenibles: Usan ingredientes orgánicos y locales, y prácticas de producción ecológicas.

Sitio Web: Tartine Bakery

Panadería La Parisienne (Francia)

Ubicación: París, Francia.

Características: Famosa por su pan artesanal y sus productos de alta calidad, La Parisienne utiliza técnicas tradicionales de panificación.

Prácticas Sostenibles: Enfocada en la calidad de los ingredientes y la sostenibilidad en la producción.

Sitio Web: La Parisienne

Pophams Bakery (Reino Unido)

Ubicación: Londres, Reino Unido.

Características: Ofrecen una variedad de panes artesanales con masa madre y técnicas tradicionales.

Prácticas Sostenibles: Usan ingredientes orgánicos y prácticas de producción sostenibles.

Sitio Web: Pophams Bakery

Balthazar Bakery (Estados Unidos)

Ubicación: Nueva York, EE.UU.

Características: Conocida por su pan artesanal y sus pasteles de alta calidad.

Prácticas Sostenibles: Se enfocan en la calidad de los ingredientes y ofrecen opciones de pan orgánico.

Sitio Web: Balthazar Bakery

Panadería El Pan Nuestro (Chile)

Ubicación: Santiago, Chile.

Características: Famosa por sus panes de masa madre y el uso de ingredientes orgánicos.

Prácticas Sostenibles: Buscan minimizar su impacto ambiental y promueven el consumo local.

Sitio Web: El Pan Nuestro

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 un componente fundamental de la gestión financiera de cualquier empresa, incluidas las panaderías. Entender y cumplir con estas obligaciones es crucial para el buen funcionamiento del negocio y para mantener una relación positiva con las autoridades fiscales. A continuación, se detalla la importancia de las obligaciones tributarias en diversos aspectos clave para una empresa.

Cumplimiento de la Ley: Las obligaciones tributarias aseguran que una empresa cumpla con las leyes fiscales establecidas por el gobierno. Este cumplimiento es obligatorio y debe ser una prioridad para evitar problemas legales.

Evitar Multas y Sanciones: El incumplimiento de las obligaciones tributarias puede resultar en multas, sanciones e incluso en la suspensión temporal o definitiva de las actividades comerciales. Estas sanciones pueden incluir multas económicas, intereses sobre pagos atrasados, y procedimientos legales.

Si una panadería no presenta sus declaraciones fiscales a tiempo, puede enfrentar sanciones que van desde multas hasta la imposición de intereses moratorios. Esto puede afectar significativamente la rentabilidad del negocio.

Confianza del Cliente: Cumplir con las obligaciones tributarias refuerza la reputación de la panadería como una empresa confiable y ética. Los clientes valoran a las empresas que cumplen con sus responsabilidades legales.

Relaciones con Proveedores y Socios: Una panadería con un buen historial tributario es vista como una entidad estable y confiable, lo que facilita las relaciones comerciales con proveedores y socios.

Gestión de Recursos: Conocer las obligaciones fiscales ayuda en la planificación financiera, ya que permite a la panadería gestionar mejor sus recursos financieros para cumplir con los pagos tributarios.

Previsión de Costos: Al integrar las obligaciones tributarias en la planificación financiera, se evita la sorpresa de pagos inesperados y se asegura que el negocio puede manejar sus cargas fiscales sin problemas.

¿Cómo se liquida una empresa?

1. Decisión de Liquidar la Empresa

Aspectos a Considerar:

Motivos para la Liquidación: Evaluar las razones detrás de la decisión, como insolvencia financiera, falta de demanda, retiro de los propietarios, o una fusión o adquisición.

Consecuencias de la Liquidación: Considerar los efectos sobre empleados, clientes, proveedores y otros stakeholders.

Documentación:

Acta de Asamblea: Documentar la decisión de liquidar la empresa a través de una reunión formal de la junta directiva o de los socios.

2. Nombramiento del Liquidador

Responsabilidades del Liquidador:

Revisar la Situación Financiera: Evaluar los activos, pasivos, y otros aspectos financieros de la empresa.

Llevar a Cabo el Proceso de Liquidación: Administrar la venta de activos, el pago de deudas, y la distribución de los recursos restantes.

Documentación:

Acta de Designación del Liquidador: Formalizar la designación del liquidador a través de una acta.

3. Inscripción de la Liquidación en los Registros Públicos

Pasos:

Registro Mercantil: Inscribir la resolución de liquidación y la designación del liquidador en el Registro Mercantil o equivalente.

Notificación a Autoridades: Informar a las autoridades fiscales y otros organismos regulatorios.

Documentación:

Certificación de Acta de Liquidación: Presentar una copia certificada del acta de liquidación ante el Registro Mercantil.

Formulario de Liquidación: Completar formularios específicos requeridos por las autoridades locales.

4. Publicación de la Liquidación

Requisitos:

Anuncio en Prensa: Publicar un aviso en un periódico oficial o en el Boletín Oficial de la provincia o país sobre la disolución de la empresa.

5. Liquidación de Activos y Pago de Deudas

Pasos:

Venta de Activos: Vender todos los activos de la empresa, incluidos bienes inmuebles, maquinaria, inventarios, etc.

Cobro de Cuentas por Cobrar: Recoger todas las cuentas pendientes de cobro.

Pago a Acreedores: Liquidar todas las deudas y obligaciones pendientes.

Documentación:

Contratos de Venta: Documentar todas las ventas de activos con contratos de compraventa.

Recibos de Pago: Mantener recibos y comprobantes de todos los pagos realizados.

El proceso de liquidación de una empresa es un proceso estructurado que requiere atención a los detalles legales, financieros y fiscales. Cada uno de los pasos debe ser ejecutado con precisión para cumplir con las regulaciones y asegurar que el proceso

Guía para planear Yo Emprendo

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

Panadería el problema que la gente elige cantidad sobre Calidad en el tema del pan

¿Por qué es importante este tema?
(Justificación)

porque queremos aportar calidad y satisfacción al cliente junto a un precio Economico para el cliente

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

toda la familia y empresas que lo quieran distribuir

¿Para qué es la actividad?
(Objetivo)

satisfacer y dejar nuestra marca en las empresas de pan como los grandes como super pan o bimbo

¿Qué vamos a hacer?
(Actividades)

vender pan alas empresas y familias

¿Qué queremos lograr?
(Metas y Resultados)

llegar a ser de los más grandes y ser mundial mente reconocidos

¿Qué necesitamos?
(Recursos y materiales)

capital
materia prima para la creación del pan
experiencia laboral de los empleados
y mucha ayuda de Dios

¿Cuándo lo vamos a hacer?
(Cronograma)

es un proceso que llevara alrededor de unos 20 años solamente en ser una empresa de buena reputación más el hecho de construir la panadería y ganarse a los clientes

¿Quién lo hace?
(Responsables)

yo Jeremy Mendez Garita
hijo de Carlos Mendez
Barrantes hijo de Carlos Mendez hijo de Vicente Mendez

NOTAS

trabajar es complicado por lo mismo me
esforzare para tener una buena vida para
poder emprender a futuro con lo que estoy
estudiando para estar lo mas preparado para
el futuro y Dios me acompañara y nunca me
desamparara sino me fortalecerá y me
preparara