



**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.

Un negocio es una entidad organizada que ofrece bienes o servicios con el propósito de obtener ganancias. Puede variar en tamaño y estructura, desde una pequeña empresa unipersonal hasta una gran corporación multinacional. Los negocios operan en diferentes sectores de la economía, como el comercio, la manufactura, los servicios, y más.

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

Actividad #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

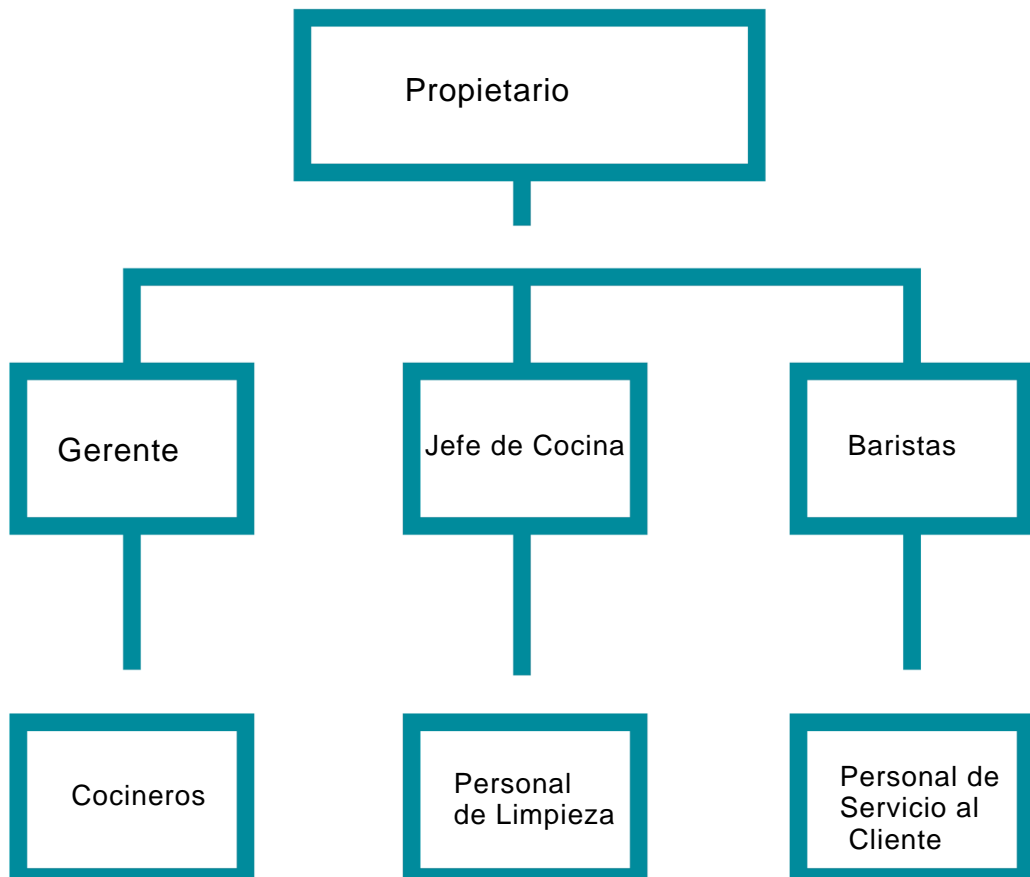
Misión:

Proporcionar a nuestros clientes una experiencia única a través de café orgánico de alta calidad, preparado con cuidado y servido en un entorno acogedor y sostenible. Nos comprometemos a apoyar a los productores locales y a reducir nuestro impacto ambiental, promoviendo prácticas responsables y ofreciendo un servicio excepcional

Visión:

Ser la cafetería líder en sostenibilidad y calidad de café orgánico en nuestra comunidad, creando un espacio acogedor donde cada taza de café cuenta una historia de compromiso con el medio ambiente y la excelencia en cada sorbo

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:

Contratar baristas y personal de cocina con salarios competitivos y proporcionarles oportunidades de formación en habilidades de atención al cliente y preparación de café

Sostenibilidad ambiental:

Implementar un programa de reciclaje en el establecimiento y ofrecer una opción de "tazas reutilizables" con descuentos para clientes que las utilicen. Instalar iluminación LED y equipos de cocina de bajo consumo energético

Sostenibilidad económica:

Introducir un sistema de gestión de inventario que minimice el desperdicio y optimice el uso de los ingredientes. Desarrollar promociones para atraer clientes en horas menos concurridas



Recuerda hacer uso de los objetivos de desarrollo sostenible

Actividad #4

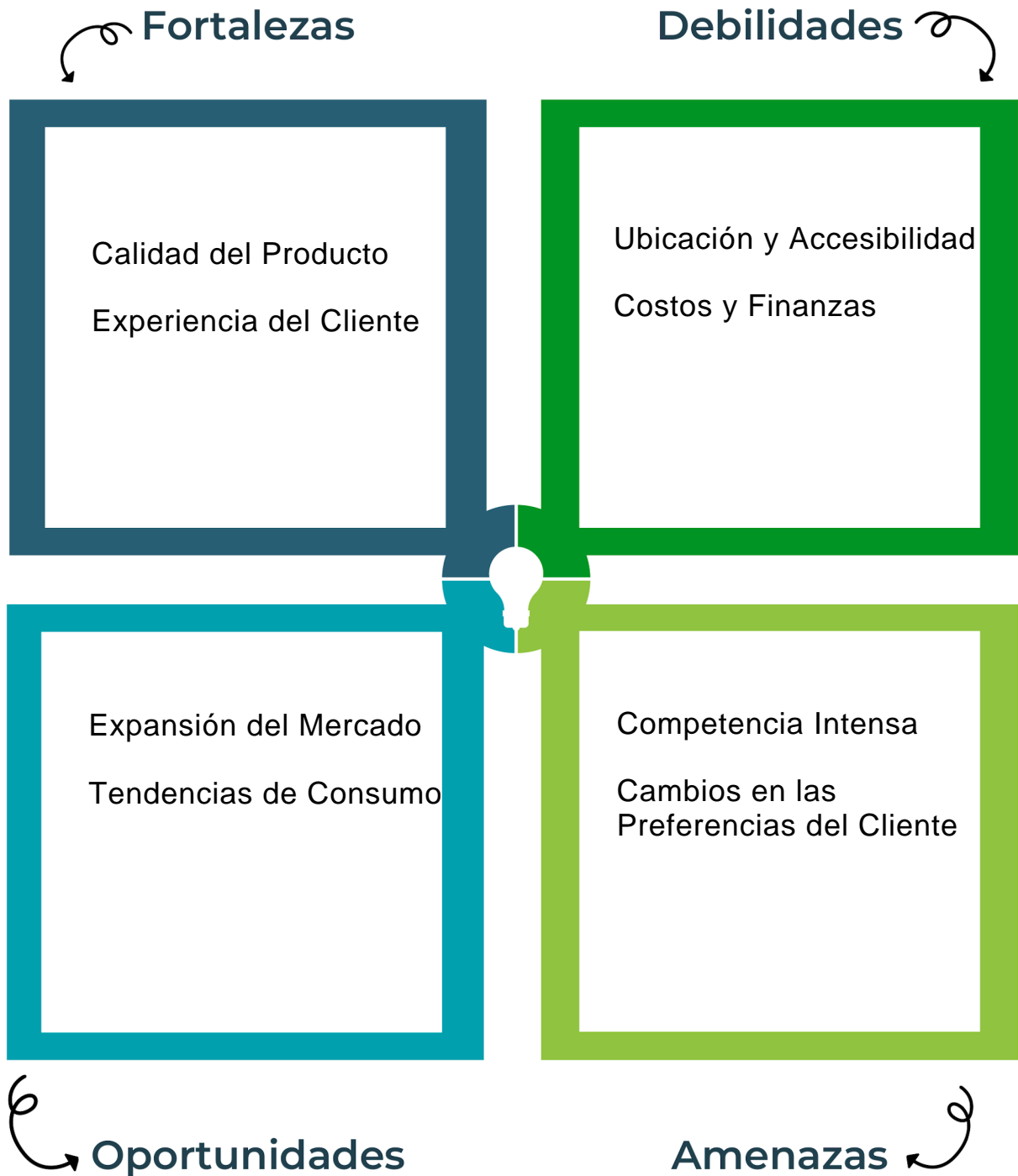
Complete el Modelo de Negocios Canvas.

Socios clave <ul style="list-style-type: none">-Proveedores-Empleados-Clientes-Socios de Marketing y publicidad-Socios financieros-Socios de servicio	Actividades clave <ul style="list-style-type: none">-Preparación de productos-Gestión de servicio al cliente-Operaciones diarias Recursos clave <ul style="list-style-type: none">-Recursos humanos-Recursos financieros-Recursos tecnológicos-Recursos de marca y marketing	Propuesta de valor <ul style="list-style-type: none">-Experiencia única-Ambiente inspirador-Productos de alta calidad-Innovación y creatividad-Conexión con la comunidad	Relación con el cliente <ul style="list-style-type: none">-Creación de una experiencia de cliente Excepcional-Comunicación efectiva-Construcción de una comunidad-Gestión de Queja y Resolución de Problemas Canales <ul style="list-style-type: none">-Canales digitales-Canales físicos-Canales de venta-Canales de comunicación-Canales de promoción	Segmento de clientes <ul style="list-style-type: none">-Clientes habituales-Estudiantes-Turistas-Profesionales-Familias-Amantes del café
Estructura de costos <ul style="list-style-type: none">-Costos de Ventas (Costos Directos)-Costos Laborales-Costos Financieros		Fuentes de ingresos <ul style="list-style-type: none">-Venta de Bebidas-Venta de Alimentos-Venta de Productos Empaquetados		

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

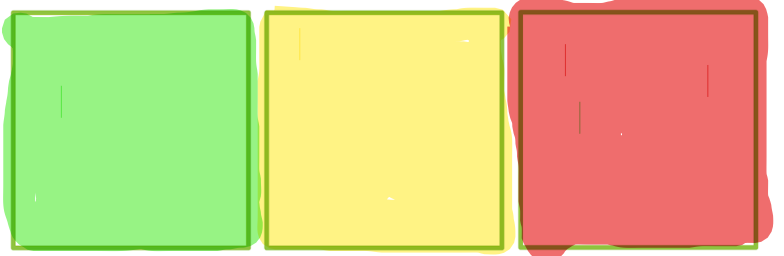


Slogan



"Tu pausa perfecta, un sorbo a la vez."

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 del local, 200mil
- Sueldos y Salarios (3 empleados)
525 mil (175mil c/u)
- Servicios públicos, 140 mil
- Seguros (INS), 45 mil
- Licencia y Permisos (hacienda: cédula física)
30 mil al mes
- Servicios de contabilidad, 50 mil
-

Mis costos variables

- Materias primas, 200 mil
- Costos de inventario, 80 mil
- Comisiones de ventas (Uber eats)
75% Propio, 35% Uber
-
-
-
-

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

₱ 5 000

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 → 77 unid. de café y empanadas

Punto de equilibrio monetario → ₡ 195 mil



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
- Cuentas por cobrar
- Inventario
- Suministros
- Prepagos (adelantos de pago)
- Equipos
- Activos intangibles (patentes)
-
-
-

Pasivos

- Cuentas por pagar
- Préstamo a corto plazo
- Sueldos y salarios por pagar
- Impuestos por pagar
- Gastos acumulados
- Arrendamientos a largo plazo
-
-
-
-



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.

Se puede estimar que hay miles de productos y servicios similares a los de una cafetería en el mercado global. Esto incluye diferentes combinaciones de bebidas, alimentos, equipos, y tipos de establecimientos que ofrecen una experiencia similar a la de una cafetería tradicional

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:

Cumplir con las obligaciones tributarias ayuda a evitar multas, sanciones y posibles acciones legales. Las autoridades fiscales realizan auditorías y revisiones, y no cumplir con las normativas puede resultar en sanciones severas

¿Cómo se liquida una empresa?

Con la Evaluación y Decisión de Liquidación, Notificación y Documentación, Liquidación de Activos, Pago de Pasivos, Presentación de Declaraciones Fiscales, Cierre Legal y Formal, etc..

Guía para planear Yo Emprendo

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

La cafetería da la necesidad de ofrecer única comida costarricense en la zona. Brinda platillos tradicionales que no estaban disponibles en la región, tanto para locales como para turistas.

¿Por qué es importante este tema?
(Justificación)

Es importante porque rescata la cultura costarricense

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

Para personas que les guste la comida tradicional

¿Para qué es la actividad?
(Objetivo)

Poder llegar a las personas locales que quieran consumir el producto

¿Qué vamos a hacer?
(Actividades)

Actividades para cada día especial o combos para llamar clientes

¿Qué queremos lograr?
(Metas y Resultados)

Crear una experiencia única y satisfacer a los clientes que visitan la cafetería

¿Qué necesitamos?
(Recursos y materiales)

-Personal capacitado o con experiencia
-Maquinaria

¿Cuándo lo vamos a hacer?
(Cronograma)

Octubre 24
En agosto se procede con la búsqueda del local, en setiembre se planea comprar maquinaria, para en octubre poder abrir

¿Quién lo hace?
(Responsables)

Yo Judith Padilla soy la dueña

NOTAS

Definir claramente la visión y misión del negocio, y entender el público objetivo. La ubicación debe ser estratégica para atraer al cliente ideal. El diseño interior debe crear un ambiente acogedor y reflejar el concepto de la cafetería, mientras que la zona de cocina debe permitir una operación bien y a tiempo.

El menú debe ofrecer una variedad de opciones de café, té y comidas que satisfagan diferentes gustos y necesidades saludables. Establecer relaciones con proveedores de calidad garantizará productos frescos y consistentes. Los horarios de operación deben ser convenientes, y el personal debe ser capacitado para ofrecer un servicio excepcional.

Desde el punto de vista financiero, es fundamental establecer un presupuesto detallado que cubra todos los costos iniciales y operativos. Implementar un control de inventario efectivo y mantener registros contables precisos son claves para una buena gestión financiera.

Una estrategia de marketing sólida, que incluya publicidad local, redes sociales y promociones especiales, ayudará a atraer y fidelizar clientes. El servicio al cliente debe ser prioritario, y el ambiente debe ser limpio y agradable.
