



**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:

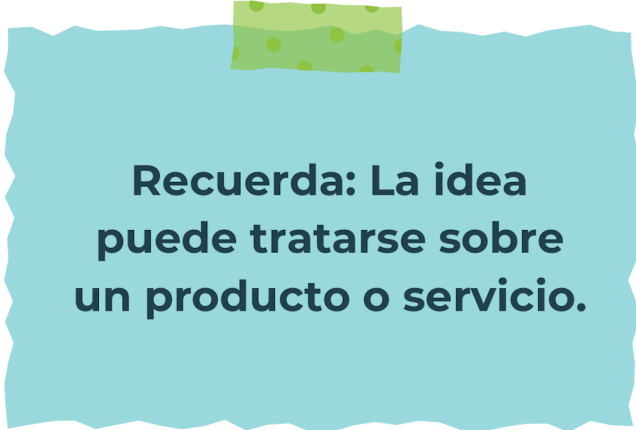


1. En la barra de herramientas debes seleccionar la caja de texto.
2. La opción que mejor te servirá para completar cada actividad es “Escribir texto”.
3. Cuando seleccionas “Escribir texto”, das click en cada actividad donde desees completar el ejercicio.

Actividad #1

Defina la idea de negocio.

Pizzería Ely's es un local en el cual se venden Pizzas y la idea es que las personas tenga un lugar en el cual puedan compartir en familia. Pizzería Ely's puede destacarse en el mercado al ofrecer una combinación de calidad, ambiente acogedor y atención personalizada, lo que puede ayudar a construir una clientela fiel y entusiasta.



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

Actividad #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

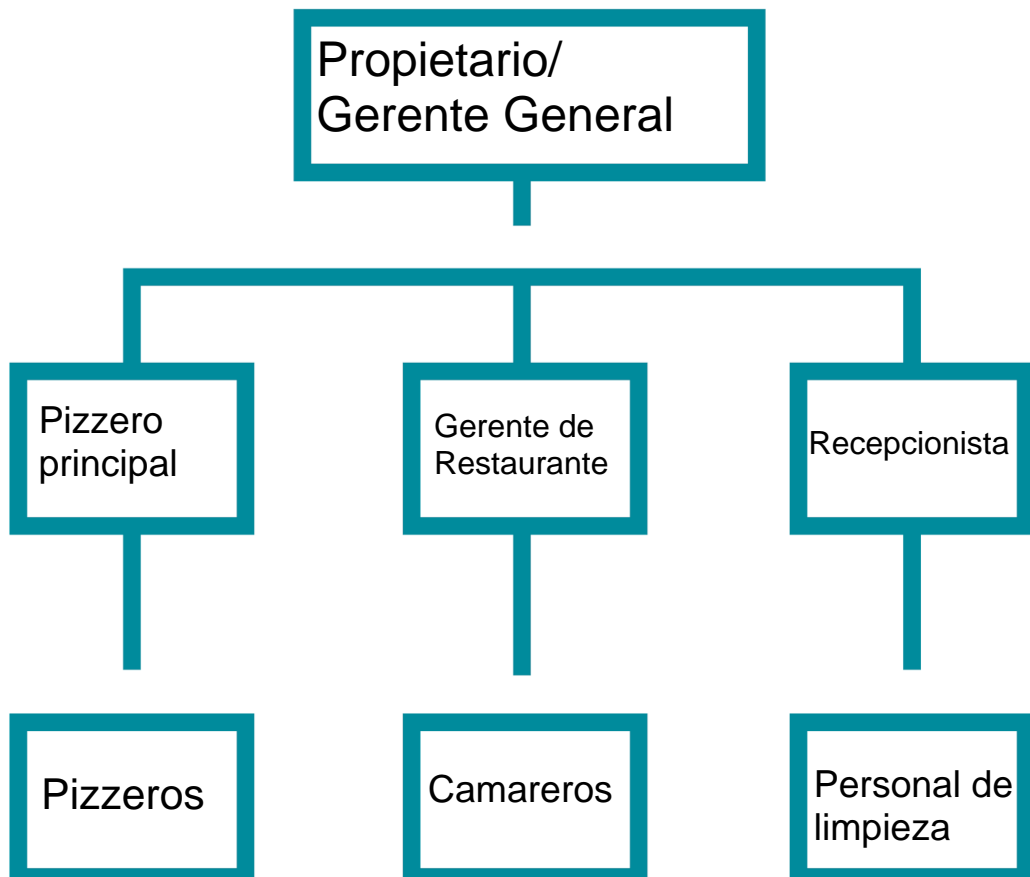
Misión:

Nuestra misión es ofrecer una experiencia culinaria excepcional a través de pizzas artesanales hechas con los ingredientes más frescos y de alta calidad.

Visión:

Nuestro objetivo es ser el destino preferido para disfrutar de comida deliciosa y momentos memorables con amigos y familiares.

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:

Nos vamos a asegurar de que todos los empleados reciban un salario justo, beneficios adecuados y trabajen en un ambiente seguro y respetuoso. Vamos a fomentar un entorno de trabajo inclusivo que valore y respete la diversidad en el personal también vamos a comprar ingredientes de proveedores locales y colaborar con organizaciones comunitarias, promoviendo el desarrollo económico local.

Sostenibilidad ambiental:

Utilizaremos productos locales y orgánicos para reducir la huella de carbono asociada al transporte y promover la agricultura sostenible, incrementaremos prácticas para reducir el consumo de energía, como el uso de electrodomésticos eficientes y el aprovechamiento de energías renovables, implementaremos programas de reciclaje y compostaje para reducir los residuos y minimizar el impacto ambiental también utilizaremos envases reciclables o biodegradables en lugar de plásticos de un solo uso.

Sostenibilidad económica:

Estableceremos precios competitivos y ofrecer promociones o descuentos en horarios específicos puede atraer más clientes sin sacrificar márgenes de ganancia y invertir en prácticas sostenibles como la reducción de residuos, el uso de ingredientes locales y orgánicos, y la eficiencia energética, no solo puede reducir costos sino también atraer a clientes que valoran la responsabilidad ambiental, lo que puede traducirse en una ventaja competitiva y un incremento en las ventas.

Recuerda hacer uso
de los objetivos de
desarrollo sostenible

Actividad #4

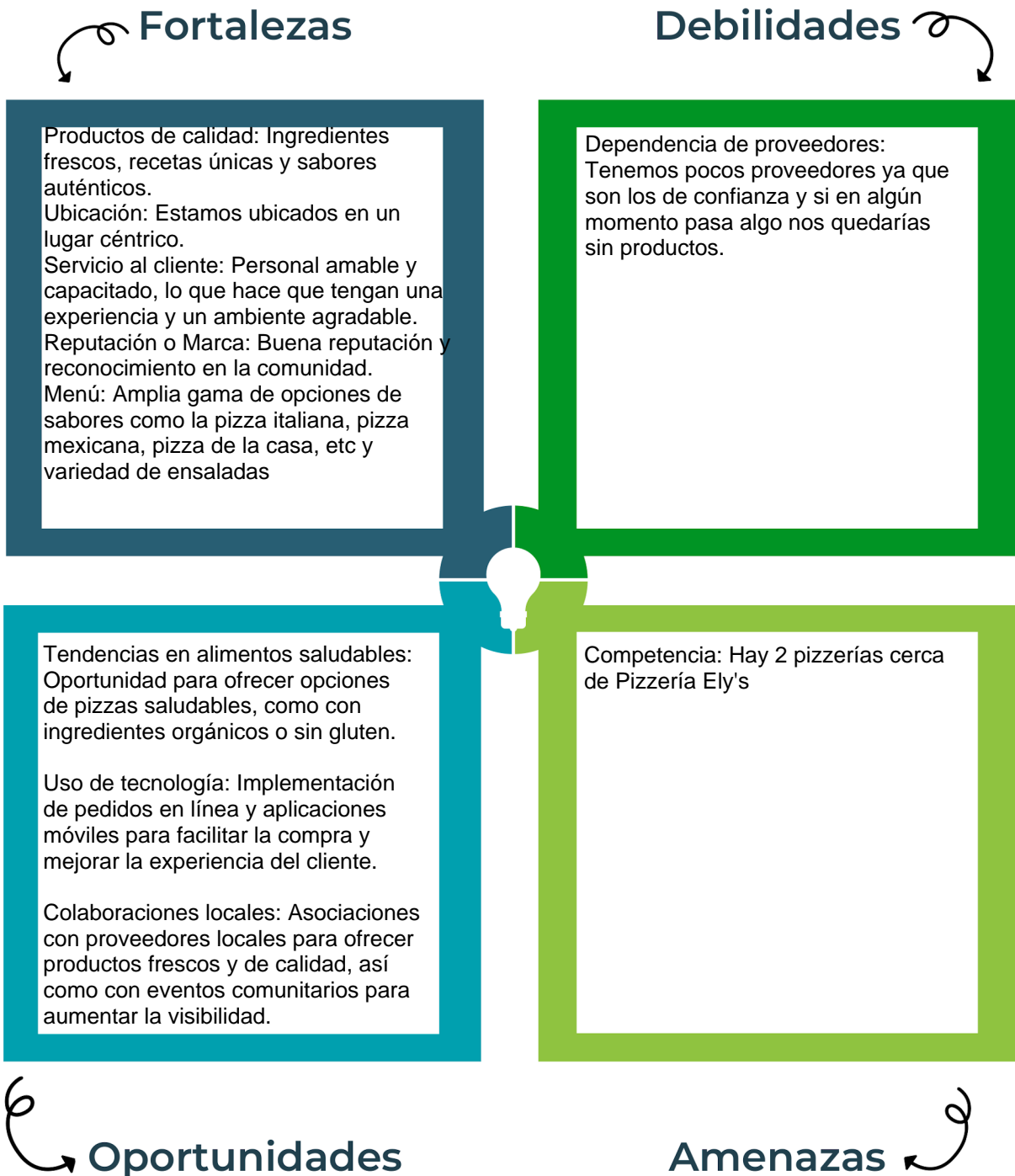
Complete el Modelo de Negocios Canvas.

Socios clave	Actividades clave	Propuesta de valor	Relación con el cliente	Segmento de clientes
Proveedores de Ingredientes	Preparación de Ingredientes	Ingredientes frescos y locales	Atención Personalizada	Parejas
Proveedores de Equipos y Materiales	Atención al Cliente	Recetas artesanales	Amabilidad y Profesionalismo	Familias
Personal	Gestión de Inventario	Horno de leña tradicional	Promociones y Descuentos	Amigos
Servicios de Entrega	Gestión de Personal	Ambiente acogedor y familiar	Redes Sociales	Clientes locales
Plataformas de Venta y Marketing	Recursos clave		Canales	Empresas
Instituciones Financieras	Equipo de Cocina		Dirección del local	Amantes de las pizzas
Consultores y Asesores	Personal Capacitado		Sitio web propio	
Clientes	Local y Espacio Físico		Redes sociales	
	Sistemas de Gestión		Entrega a Domicilio	
Estructura de costos			Fuentes de ingresos	
Costos Fijos Costos variables Costos semi-variables Costos de operación y otros gastos			Ventas en el local Ventas para llevar Servicio de entrega Catering y eventos Promociones y ofertas especiales	

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



Más que una pizza, una experiencia.

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

- 10.000
- 15.000
- 2.700.000
- 20.000
- 1.500
-
-

Mis costos variables

- 5.000.000
- 1.000.000
-
-
-
-
-

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

₱ 12 768 000

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:

$$\text{Punto de equilibrio en unidades} \rightarrow -0,46$$

$$\text{Punto de equilibrio monetario} \rightarrow \text{₡} -6,44$$

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

- Local
- Mobiliario
- Patentes
-
-
-
-
-
-
-

Pasivos

- Salarios
- Agua
- Luz
- Vehiculos
- Inventario
-
-
-
-
-



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.

Si hay más emprendimientos como el mío pero mi emprendimiento ofrece un servicio único y exclusivo el cual no encontrarán en ninguno de los otros emprendimientos, no solo en sus sabores y recetas únicas sino también en el servicio al cliente que ofrecemos.

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:

El cumplimiento de las obligaciones tributarias asegura que la pizzería opera dentro del marco legal, evitando sanciones, multas o problemas legales que pueden surgir por el incumplimiento también se registran y reportan adecuadamente los ingresos y gastos para mantener una contabilidad clara y precisa.

¿Cómo se liquida una empresa?

Desarrolla un plan detallado para la liquidación, incluyendo un cronograma y la identificación de todos los activos y pasivos del negocio. Informa a los empleados, proveedores y clientes sobre el cierre de la pizzería. Asegúrate de cumplir con las leyes laborales y de notificar adecuadamente a todas las partes interesadas. Asegúrate de cumplir con todas las obligaciones fiscales, incluyendo el pago de impuestos pendientes y la presentación de declaraciones finales.

Guía para planear Yo Emprendo

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

La poca cantidad de distribuidores, es un problema ya que si llega a pasar algún problema me quedaría sin ciertos productos

¿Por qué es importante este tema?
(Justificación)

Ya que a veces no tendría a la mano las cosas que me hicieran falta

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

Para los amantes de la pizza

¿Para qué es la actividad?
(Objetivo)

El objetivo es hacer un negocio de pizzas el cual sea inigualable

¿Qué vamos a hacer?
(Actividades)

Desarrollar recetas únicas, crear una nueva marca la cual marque una gran diferencia en el mercado

¿Qué queremos lograr?
(Metas y Resultados)

Queremos lograr ser de las mejores pizzerías del mundo, tener el mejor servicio al cliente y tener un servicio rápido

¿Qué necesitamos?
(Recursos y materiales)

Ingredientes de alta calidad, más capacitaciones para estar

¿Cuándo lo vamos a hacer?
(Cronograma)

El primer mes desarrollar recetas y pruebas de productos, el segundo mes diseñar el diseño de marca y estrategia para Marketing, en el quinto mes lanzamiento oficial del negocio y después continúa evaluación y ajuste de estrategias

¿Quién lo hace?
(Responsables)

El propietario del negocio, Diseñador gráfico, especialista en Marketing y Asistente en ventas

