



Junior
Achievement
Costa Rica

Ministerio de SA Vivilaude

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

Actividad #1

Defina la idea de negocio.

Un negocio es una actividad económica que busca obtener utilidades principalmente a través de la venta o intercambio de productos o servicios. Una forma de salir adelante económicamente y poder trabajar en lo que a uno le gusta, y que a la gente también le guste.

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

Actividad #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

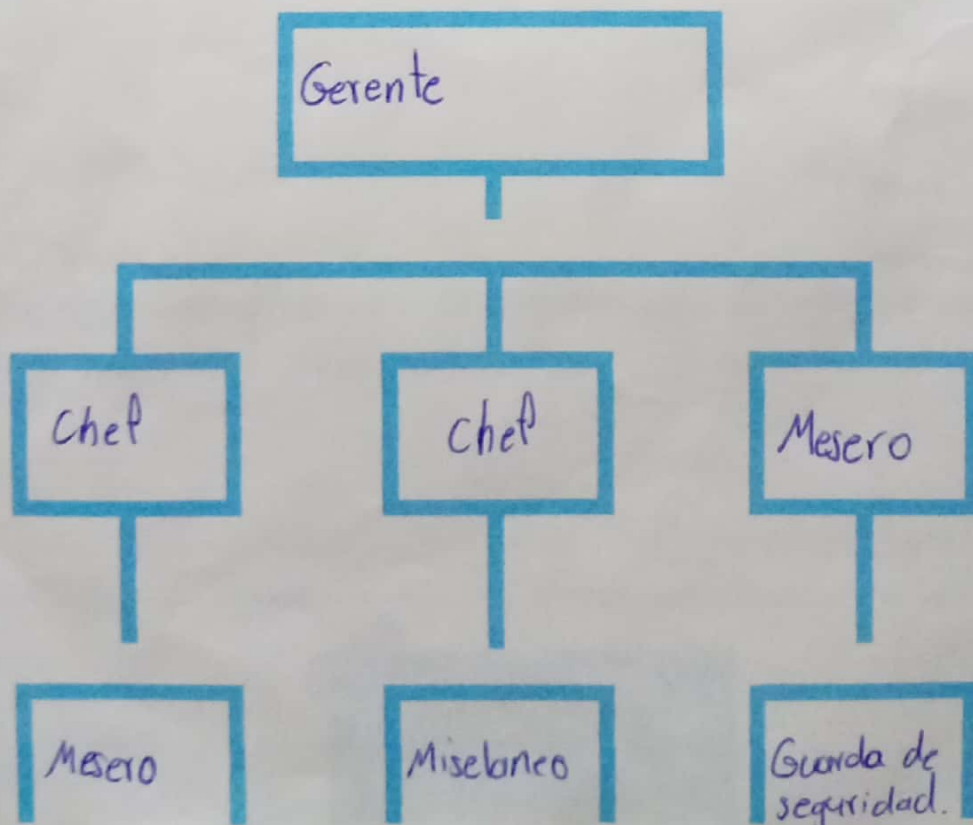
Misión:

La misión de mi emprendimiento es poder lograr que las personas les guste y puedan sentirse satisfechos con la atención.

Visión:

Seguir el camino correcto para alcanzar nuestras metas que es llegar a ser una gran empresa

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:

Para que las personas tengan donde pasar un rato agradable con la familia o amigos.
Y puedan compartir y disfrutar del lugar

Sostenibilidad ambiental:

Consumiendo o utilizando alimentos, platos, vasos y condimentos que no contaminen el ambiente.
Reciclando la basura

Sostenibilidad económica:

Dándole empleo a personas de la comunidad que necesitan salir adelante.

Actividad #4

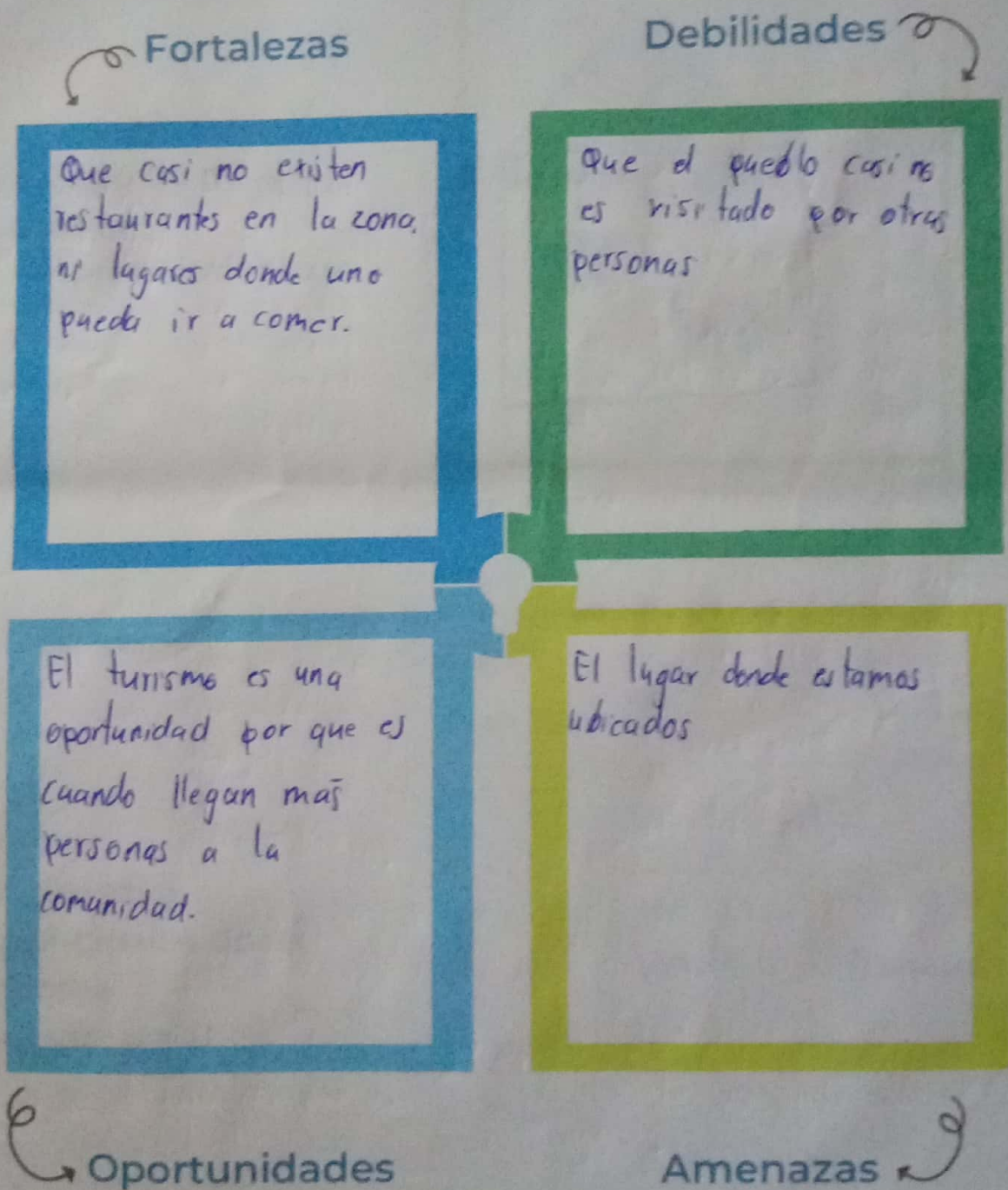
Complete el Modelo de Negocios Canvas.

Socios clave Son aquellas que colaboran con la empresa para llevar a cabo su modelo de negocio.	Actividades clave Son tareas clave que debes poner en marcha para poner en marcha el negocio.	Propuesta de valor Es una herramienta núcleo para establecer que diferencia a un negocio de su competencia y cuáles son las características y cualidades.	Relación con el cliente Son estrategias que te permiten definir cómo vas a adquirir, retener y expandir.	Segmento de clientes Es un proceso que permite a las empresas dividir a sus consumidores en categorías específicas, basadas en características que se extraen de su comportamiento.
	Recursos clave Son los recursos que una compañía debe desplegar para hacer que el negocio funcione.		Canales Opciones o alternativas que tiene una empresa para llegar a sus clientes finales.	
Estructura de costos Es un documento donde se organizan los gastos de una compañía.		Fuentes de ingresos Son distintos medios por los cuales la empresa obtiene 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.

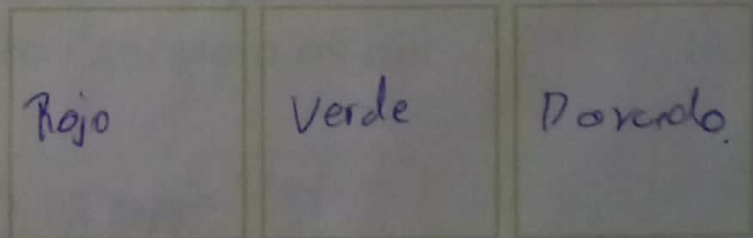
El logo de mi primer emprendimiento



Slogan

La choza de Elian donde puedes encontrar un ambiente familiar.

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

- Agua 50 000
- Luz 45 000 - SAS
- Empleados 250 000
- Alquiler
- Licencia
- Sal
- Gastos

Mis costos variables

- Insumos de cocina 125 000
- Empleado extra 190 000
- Horas extra 50 000
- Seguro de seguridad 290 000
-
-
-

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

₡ 2 500

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 307 500

Punto de equilibrio monetario \rightarrow ₡ 400 000

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

- Empanadas
- Chifrijo
- Refrigeradora
- Cocina
- Gas
- Microondas
-
-
-
-

Pasivos

- Arroz con camarones
- Licuadora
- Horno.
-
-
-
-
-
-



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.

Existen muchos iguales a mi emprendimiento, cuentan con un fuerte crecimiento en el país, pero en la comunidad solo son 2 emprendimientos parecidos.

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:

Esto garantiza que cada persona y la empresa contribuyan de manera proporcional a su capacidad económica.

¿Cómo se liquida una empresa?

Pagar todas las deudas pendientes, cobrar los créditos pendientes frente a sus deudores y de último se repartirá el patrimonio a quien quede entre los socios.

Guía para planear Yo Emprendo

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

Generar un ambiente donde la gente se sienta bien y puedan disfrutar

¿Por qué es importante este tema?
(Justificación)

Por que es una oportunidad de generar empleo para la gente de la comunidad.

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

Para nosotros mismos, pero especialmente para la comunidad.

¿Para qué es la actividad?
(Objetivo)

Para ejercer un espacio sano y sin contaminación.

¿Qué vamos a hacer?
(Actividades)

Realizaremos deliciosos platillos para la degustación de la gente

¿Qué queremos lograr?
(Metas y Resultados)

Queremos lograr buenas ganancias y que los clientes se vayan satisfechos

¿Qué necesitamos?
(Recursos y materiales)

Un espacio donde podamos preparar las comidas.
Y tambien quien nos traiga las cosas para la comida.

¿Cuándo lo vamos a hacer?
(Cronograma)

Cuando pueda conseguir dinero suficiente.

¿Quién lo hace?
(Responsables)

El responsable sería la dueña, en este caso yo