



**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.

La idea del negocio de una heladería es ofrecer una variedad de helados deliciosos y refrescantes a los clientes. La heladería se convertirá en un lugar donde las personas puedan disfrutar de helados de alta calidad en un ambiente agradable y acogedor. Además de los sabores clásicos, se buscará ofrecer opciones innovadoras y creativas para satisfacer las preferencias y necesidades de diferentes tipos de clientes. La heladería también podría considerar ofrecer helados sin azúcar, opciones veganas o sin gluten para atraer a clientes con dietas especiales. El objetivo principal es brindar una experiencia memorable y satisfactoria a los amantes del helado y convertirse en un destino favorito para los residentes locales y los turistas.



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

Actividad #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

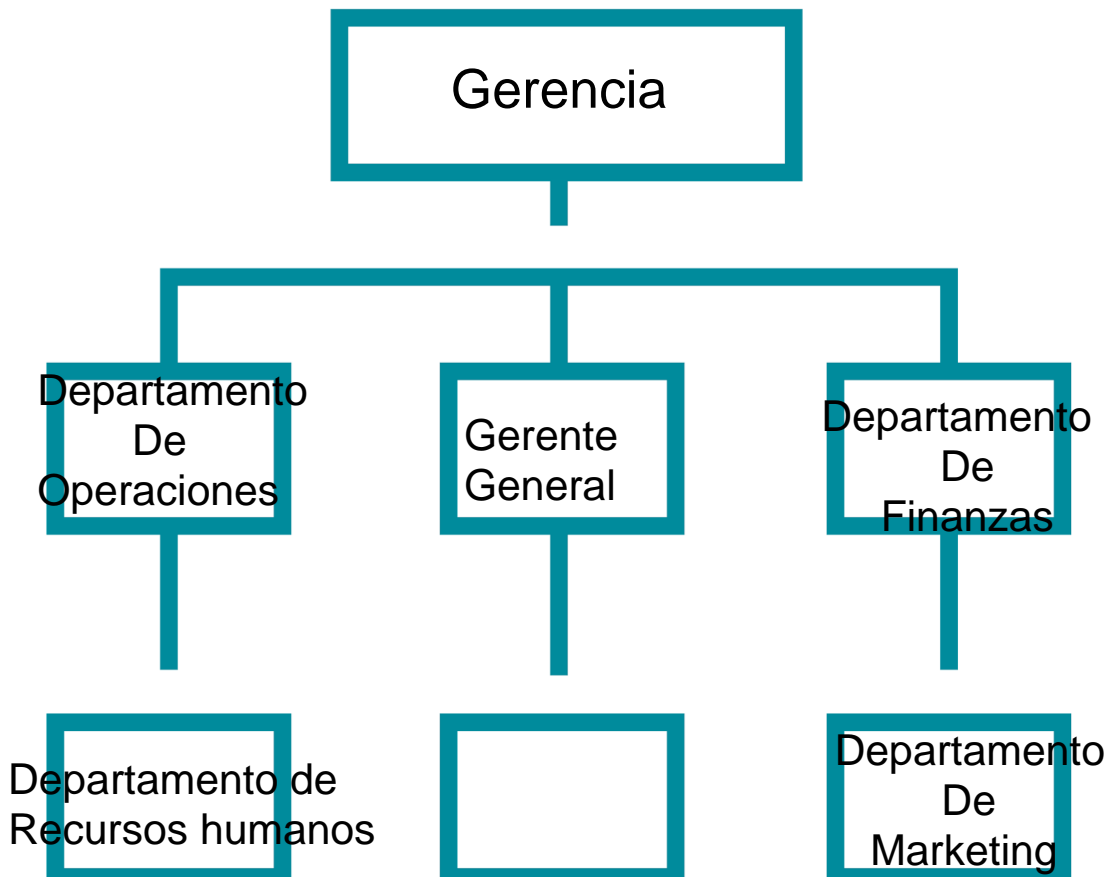
Misión:

Nuestra misión es deleitar a nuestros clientes con helados de alta calidad, ofreciendo una amplia variedad de sabores y opciones innovadoras. Nos esforzamos por crear un ambiente acogedor y amigable donde las personas puedan disfrutar de momentos felices mientras saborean nuestros deliciosos helados. Además, nos comprometemos a utilizar ingredientes frescos y naturales en la elaboración de nuestros productos, buscando siempre la excelencia en cada helado que servimos.

Visión:

Nuestra visión es convertirnos en la heladería preferida de nuestra comunidad y ser reconocidos como un referente en la industria del helado. Nos enfocamos en mantener la calidad y la creatividad en nuestros productos, ofreciendo constantemente nuevas opciones y sabores únicos que sorprendan y satisfagan a nuestros clientes. Aspiramos a expandirnos a nuevas ubicaciones y establecer alianzas estratégicas para llegar a más personas con nuestra propuesta de helados irresistibles. En resumen, nuestra visión es ser la elección número uno cuando se trata de helados deliciosos y momentos de felicidad.

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:

1. Empleo local: La heladería puede generar empleo en la comunidad local, brindando oportunidades de trabajo digno y contribuyendo al desarrollo económico de la zona.

2. Inclusión y diversidad: Fomentar un ambiente inclusivo y diverso dentro de la heladería, promoviendo la igualdad de oportunidades y respetando la diversidad de género, etnia, edad y capacidades.

3. Relaciones con la comunidad: Establecer una relación cercana con la comunidad, participando en eventos locales, apoyando iniciativas comunitarias y colaborando con organizaciones sin fines de lucro.

Sostenibilidad ambiental:

1. Ingredientes sostenibles: Utilizar ingredientes de origen local y sostenible, preferiblemente orgánicos, reduciendo así la huella ambiental asociada al transporte y promoviendo prácticas agrícolas responsables.

2. Envases ecoamigables: Optar por envases biodegradables o reciclables, evitando el uso de plásticos de un solo uso y promoviendo el reciclaje entre los clientes.

3. Eficiencia energética: Implementar medidas para reducir el consumo de energía, como el uso de equipos eficientes, la instalación de sistemas de iluminación LED y la optimización de los procesos de producción.

Sostenibilidad económica:

1. Gestión financiera responsable: Mantener una gestión financiera adecuada, asegurando la rentabilidad a largo plazo y la viabilidad económica del negocio.

2. Innovación y diferenciación: Buscar constantemente la innovación en los sabores y presentaciones de los helados, ofreciendo productos únicos y diferenciados que atraigan a los clientes y generen una ventaja competitiva.

3. Colaboración con proveedores locales: Establecer alianzas con proveedores locales de ingredientes y otros insumos, promoviendo la economía local y reduciendo la huella de carbono asociada al transporte de los productos.

Recuerda hacer uso
de los objetivos de
desarrollo sostenible

Actividad #4

Complete el Modelo de Negocios Canvas.

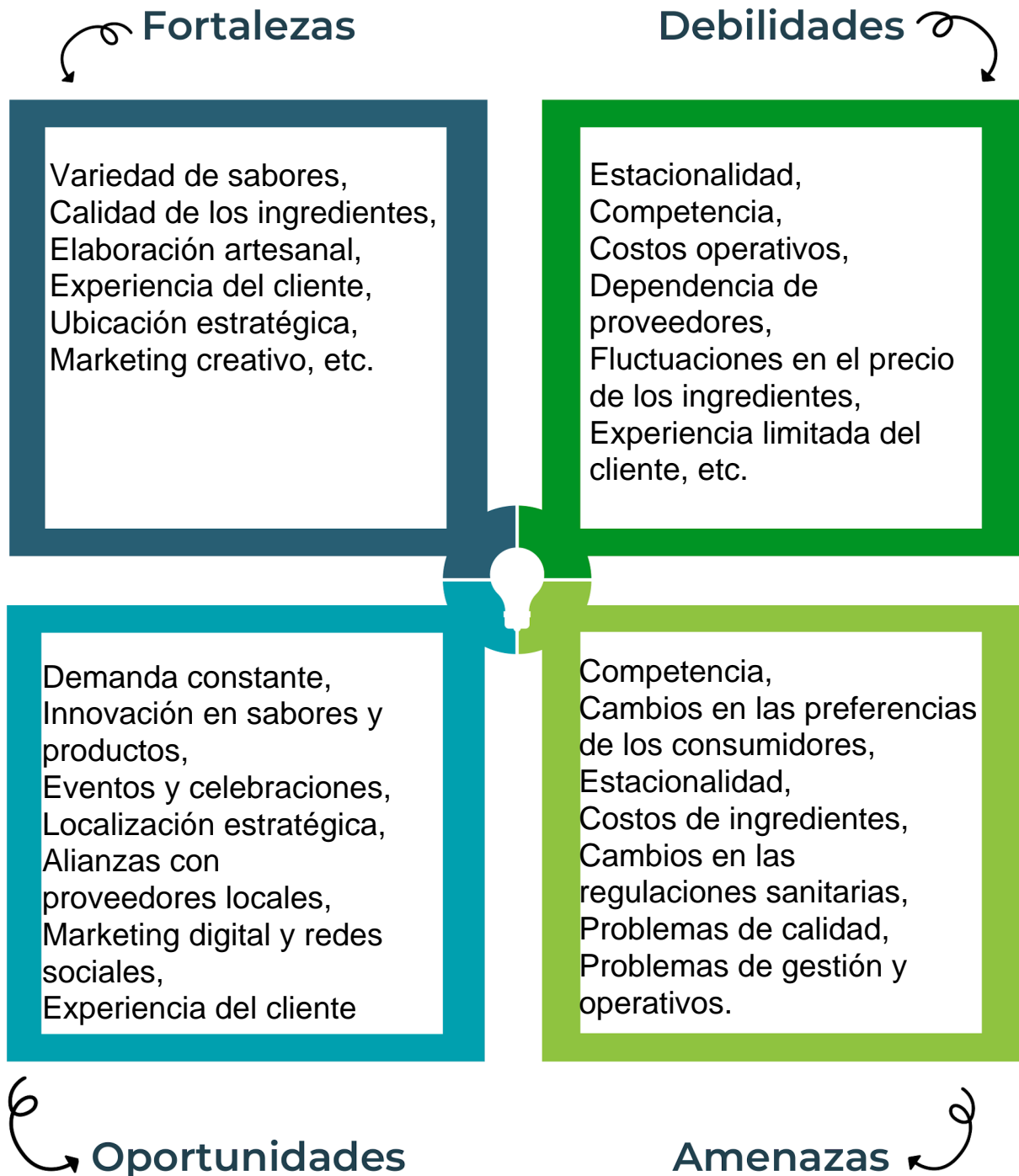
Socios clave Proveedores Distribuidores Aliados estratégicos Clientes clave Inversionistas Comunidad y ONGs	Actividades clave Elaboración de helados, Desarrollo de nuevos sabores, Atención al cliente, Mantenimiento y limpieza, Gestión de inventario, Marketing y promoción.	Propuesta de valor Variedad de sabores, Calidad de los ingredientes, Personalización, Experiencia única, Innovación, Responsabilidad social, Exclusividad, etc.	Relación con el cliente Servicio al cliente Escucha activa Personalización Programas de lealtad Comunicación efectiva Feedback y encuestas, etc.	Segmento de clientes Familias, Jóvenes adultos, Parejas, Estudiantes, Turistas, Amantes de los helados gourmet, etc.
	Recursos clave Ingredientes, Maquinaria y equipo, Personal capacitado, Espacio físico, Proveedores, Sistema de punto de venta, Marca y reputación, etc.		Canales Tienda física, Sitio web, Redes sociales, Correo electrónico, Mensajes de texto, Aplicación móvil, Servicio de entrega a domicilio, Eventos y degustaciones, etc.	
Estructura de costos Costo de producción, Costo de distribución, Costos de marketing y publicidad, Costos de administración y operativos, Costos financieros, etc.		Fuentes de ingresos Venta de productos, Servicios, Suscripciones, Publicidad, Licencias y franquicias, Comisiones, Financiamiento, etc.		



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

Actividad #5

Complete la siguiente matriz FODA:

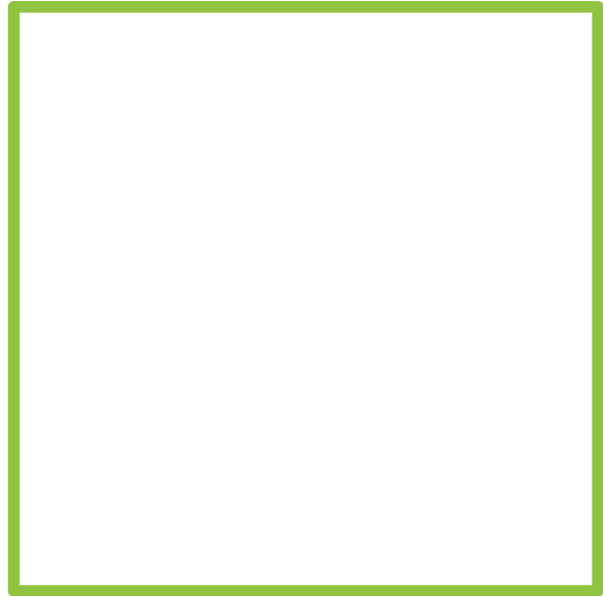


Recuerda: En la presentación “Qué me diferencia” puedes encontrar la información necesaria para completar esta actividad.

Actividad #6

Elabore un logo, slogan y diseñe su marca empresarial.

El logo de mi primer emprendimiento



Slogan



"Deléitate con los sabores más dulces y refrescantes de nuestra heladería"

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 hipoteca del local,
- Salarios y beneficios del personal,
- Servicios públicos,
- Mantenimiento y reparaciones,
- Seguros,
- Publicidad y promoción,
- Licencias y permisos.

Mis costos variables

- Ingredientes, Envases y empaques,
- Energía eléctrica, Personal,
- Publicidad y marketing.
-
-
-

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



10,000

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 \rightarrow 10,00

Punto de equilibrio monetario \rightarrow ₡ 10,000



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

- Maquinaria y equipo,
- Mobiliario y decoración,
- Inventarios,
- Vehículos de reparto,
- Propiedad inmobiliaria,
- Existencias de productos terminados,
- Cuentas por cobrar,
- Caja y cuentas bancarias,
- Marcas y derechos de propiedad intelectual.

Pasivos

- Préstamos y créditos,
- Cuentas por pagar,
- Salarios y beneficios,
- Impuestos por pagar,
- Obligaciones laborales,
- Arrendamientos y alquileres,
- Deudas a corto y 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.

Productos

Bases para helados,
Ingredientes y aditivos,
Toppings y coberturas
Conos y barquillos,
Envases y recipientes,
Utensilios y equipos,
Productos complementarios.

Servicios

Elaboración de helados,
Degustación de helados,
Personalización de helados,
Servicio de entrega a domicilio,
Catering para eventos,
Venta al por mayor,
Espacio para eventos y
reuniones.

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 de una empresa son de suma importancia ya que representan el cumplimiento de las responsabilidades fiscales establecidas por las leyes y regulaciones tributarias. Estas obligaciones incluyen la presentación de declaraciones de impuestos, el pago de impuestos sobre la renta, el IVA, los impuestos a la propiedad, entre otros.

¿Cómo se liquida una empresa?

Decisión de liquidar,
Nombramiento de liquidadores,
Inventario y valoración de activos,
Pago de deudas,
Liquidación de activos,
Cancelación de registros y obligaciones legales,
Extinción de la empresa.

Guía para planear Yo Emprendo

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

El problema es la falta de opciones de heladerías de calidad en la zona, con sabores innovadores y una experiencia única para los amantes de los helados.

¿Por qué es importante este tema?
(Justificación)

Es importante abordar este tema porque hay una demanda insatisfecha de heladerías que ofrezcan productos de calidad y variedad en la zona.

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

Nuestro público objetivo son personas de todas las edades, especialmente familias, jóvenes y turistas que buscan disfrutar de helados de calidad en un ambiente agradable.

¿Para qué es la actividad?
(Objetivo)

El objetivo principal es crear una heladería exitosa que se convierta en un referente en la zona, ofreciendo una experiencia única a los clientes y generando un flujo constante de ingresos.

¿Qué vamos a hacer?
(Actividades)

Algunas de las actividades que realizaremos son:

- Investigar y desarrollar una variedad de sabores de helados innovadores.
- Diseñar un local atractivo y acogedor para brindar una experiencia agradable a los clientes.
- Establecer alianzas con proveedores locales de ingredientes frescos y de calidad.
- Implementar estrategias de marketing y promoción para dar a conocer la heladería.
- Capacitar al personal en la elaboración y atención al cliente.

¿Qué queremos lograr?
(Metas y Resultados)

- Establecer una clientela fiel y recurrente.
- Alcanzar un nivel de ventas y rentabilidad que permita el crecimiento y expansión del negocio.
- Obtener reconocimiento y posicionamiento en el mercado local como una heladería de calidad y excelencia.

¿Qué necesitamos?
(Recursos y materiales)

- Ingredientes frescos y de calidad para la elaboración de los helados.
- Equipamiento y maquinaria necesaria para la producción de helados.
- Mobiliario y decoración para el local.
- Personal capacitado en la elaboración y atención al cliente.
- Recursos financieros para cubrir los gastos iniciales y operativos.

¿Cuándo lo vamos a hacer?
(Cronograma)

- Etapa de investigación y desarrollo de sabores: 1 mes.
- Acondicionamiento y diseño del local: 2 meses.
- Búsqueda y selección de proveedores: 1 mes.
- Contratación y capacitación del personal: 1 mes.
- Lanzamiento y apertura de la heladería: a partir del quinto mes.

¿Quién lo hace?
(Responsables)

- Los emprendedores fundadores serán los principales responsables de la gestión y operación de la heladería.
- Se contratará personal para la elaboración de los helados y atención al cliente, quienes serán responsables de sus respectivas áreas.

NOTAS

1. Variedad de sabores: Una heladería exitosa suele ofrecer una amplia variedad de sabores de helado para satisfacer los gustos de diferentes clientes. Es importante tener opciones clásicas, así como sabores más innovadores y opciones para personas con restricciones dietéticas.

2. Calidad de los ingredientes: Utilizar ingredientes frescos y de alta calidad es fundamental para ofrecer un helado delicioso. Los clientes aprecian cuando pueden percibir el sabor y la textura auténtica de los ingredientes utilizados.

3. Presentación atractiva: La presentación de los helados y postres en la heladería puede marcar la diferencia. Un emprendimiento exitoso cuida la estética de sus productos, utilizando recipientes y decoraciones llamativas que inviten a los clientes a probarlos.

4. Atención al cliente: Brindar un excelente servicio al cliente es esencial para generar una experiencia positiva en la heladería. El personal debe ser amable, atento y estar dispuesto a responder cualquier pregunta o inquietud que los clientes puedan tener.

5. Innovación y promociones: Mantenerse actualizado con las tendencias y ofrecer promociones especiales o nuevos productos de forma regular puede ayudar a atraer a nuevos clientes y mantener el interés de los clientes habituales.