



**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**

Actividad #1

Defina la idea de negocio.

Una idea de negocio es una propuesta conceptual para un producto o servicio que una empresa pretende desarrollar y ofrecer en el mercado. Esta idea se basa en identificar una oportunidad o necesidad en el mercado y formular una solución viable que pueda generar ingresos y beneficios.

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

Actividad #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

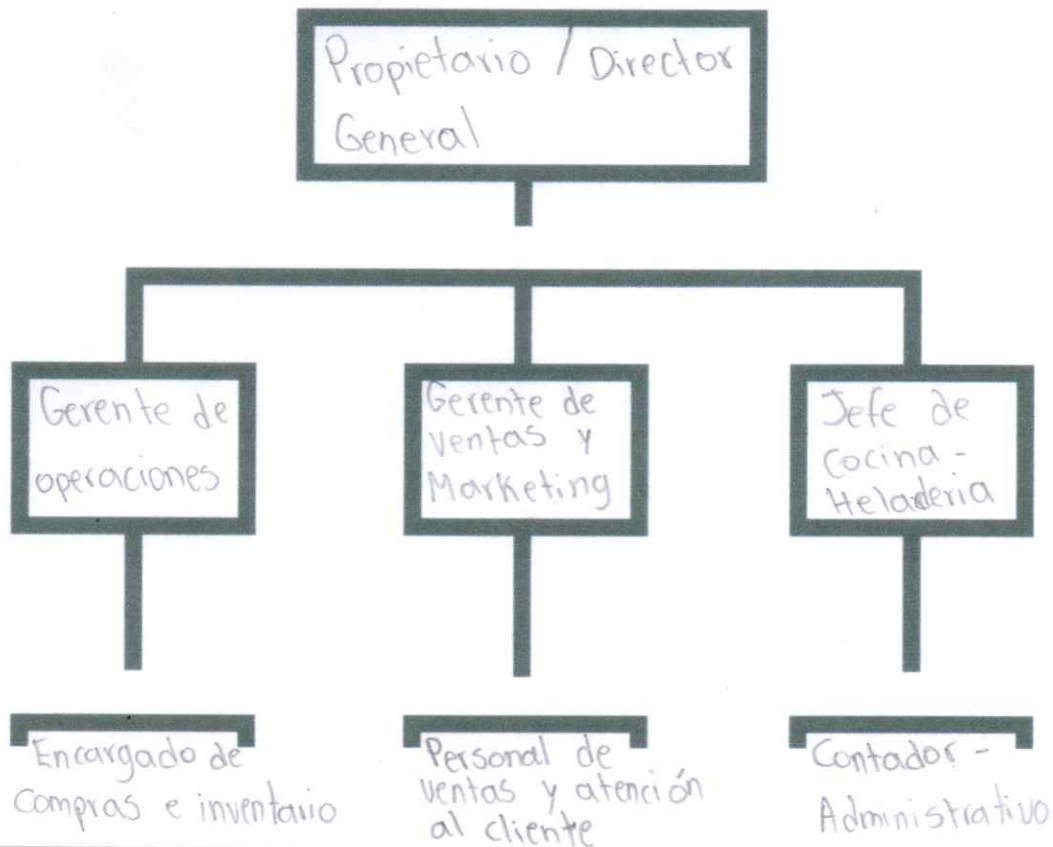
Misión:

Nuestra misión es ofrecer experiencias deliciosas e inolvidables a nuestros clientes a través de helados artesanales de la más alta calidad.

Visión:

Nuestra visión es ser reconocidos como la heladería líder en innovación y calidad, no solo en nuestra comunidad sino en todo el país.

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:

La sostenibilidad social de una heladería se centra en cómo esta puede impactar positivamente a su comunidad y operar de manera responsable.

Empleo y condiciones laborales, Relación con la comunidad, sostenibilidad ambiental y Transparencia y Ética.

Sostenibilidad ambiental:

Implica la adopción de prácticas que minimicen su impacto ecológico.

- Uso de ingredientes locales y orgánicos.
- Reducción de residuos.
- Gestión de agua.
- Educación y conciencia.

Sostenibilidad económica:

Se centra en lograr un modelo de negocio rentable y resiliente a largo plazo.

- Diversificación de productos.
- Fidelización de clientes.
- Finanzas saludables.
- Innovación y adaptabilidad.

Actividad #4

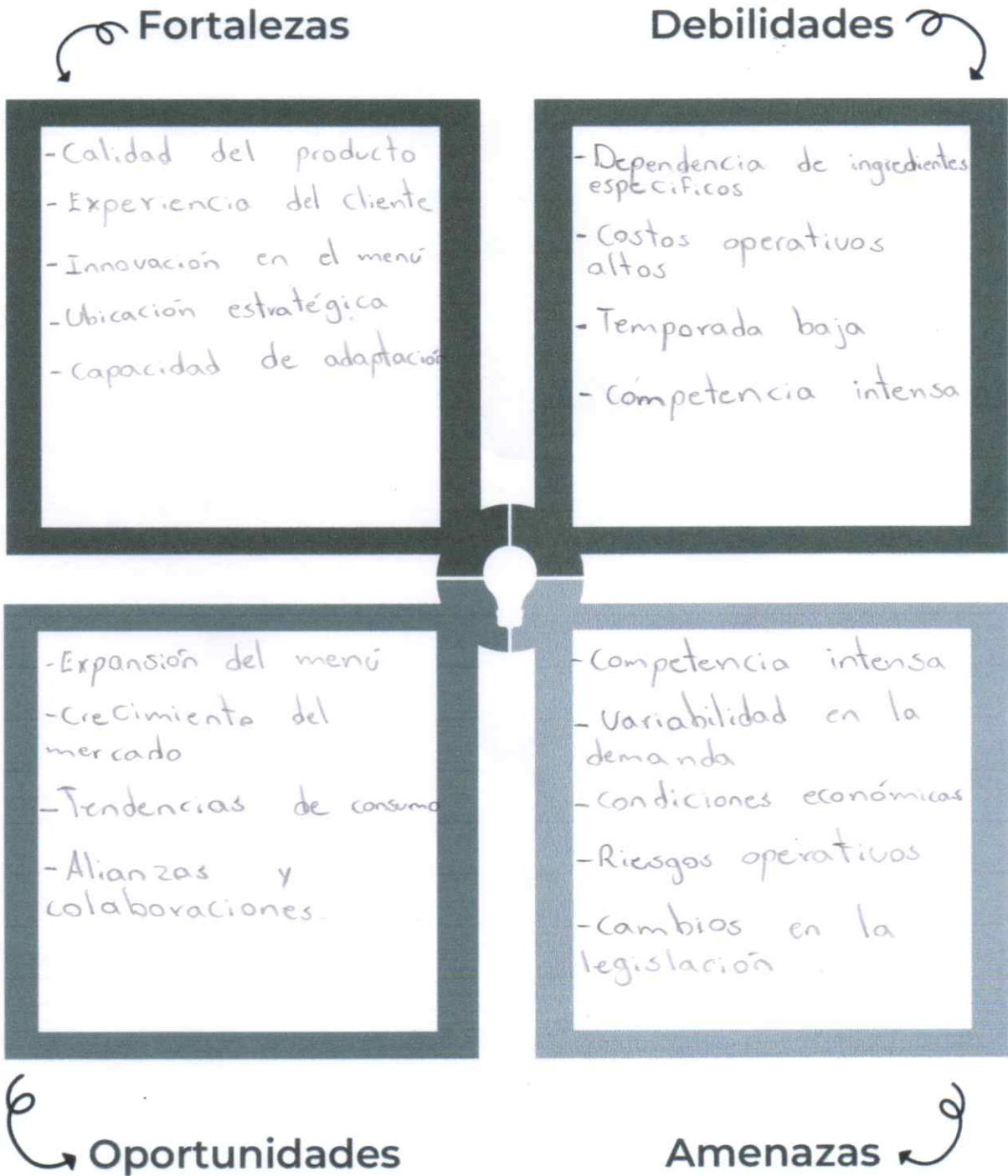
Complete el Modelo de Negocios Canvas.

Socios clave 1- Proveedores de ingredientes 2- Fabricantes de Equipos 3- Distribuidores y minoristas 4- Instituciones financieras 5- Consultores y asesores	Actividades clave 1- Producción de helados. 2- Gestión de inventarios 3- Marketing y promoción 4- Mantenimiento y limpieza 5-	Propuesta de valor Ofrecer una experiencia única y deliciosa a nuestros clientes a través de helados artesanales elaborados con ingredientes frescos y de alta calidad.	Relación con el cliente 1- Atención personalizada 2- Programas de fidelidad 3- Experiencia en la tienda	Segmento de clientes 1- Familias 2- Jóvenes y adolescentes 3- Amantes del helado 4- Turistas y visitantes 5- Eventos y celebraciones 6- Clientes que buscan opciones saludables
	Recursos clave 1- Recursos humanos 2- Equipos e infraestructura 3- Ingredientes y materia prima		Canales 1- Tienda física 2- página web 3- Redes sociales 4- Publicidad local	
Estructura de costos 1- Costos de producción 2- Costos de personal 3- Costos de Operación 4- Costos de marketing y publicidad 5- Costos administrativos.		Fuentes de ingresos 1- Ventas de helados al por menor 2- Ventas de helados en porciones 3- Pedidos especiales y personalizados 4- Servicios de entrega a domicilio		

Recuerda: En la presentación "Modelo de

Actividad #5

Complete la siguiente matriz FODA:



Actividad #6

Elabore un logo, slogan y diseñe su marca empresarial.

El logo de mi
primer
emprendimiento



Slogan



Delicias que derriten
sonrisas

Colores
principales de mi
marca
empresarial



Puedes dibujar el

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 \$240,000
- Salario personal \$400,000
- seguros \$100,000
- Mantenimiento \$40,000
- Costos municipales \$8,400
- salario administrativo \$324,000
- Licencias y permisos \$20,000

Mis costos variables

- Agua \$70,000
- Luz \$50,000
- Ingredientes \$100,000
- Mantenimiento de limpieza \$40,000
- Publicidad y marketing \$25,000
- Transporte y entrega \$30,000
-

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

\$ 1,447,400

Recuerde que los costos

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 →

Punto de equilibrio monetario →

Recuerda: El punto de equilibrio te ayuda a

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
- Equipos de informática y tecnología
- Local comercial
- efectivo en caja y bancos
- Marca y reputación
- Licencias y permisos
- Recetas y fórmulas exclusivas
- Herramientas y utensilios de mano
- Relaciones con proveedores y clientes

Pasivos

- Cuentas por pagar a proveedores
- Salarios y beneficios pendientes de empleados
- Gastos operativos pendientes
- Impuestos por pagar
- Prestamos a corto plazo
- Obligaciones financieras a largo plazo
- Arrendamientos financieros a largo plazo
- Deudas por servicios profesionales
- Gastos de publicidad y marketing
- Devoluciones de productos y reembolsos a clientes.

➤ Ejemplos de activos: Terrenos, equipo de oficina, cuentas por cobrar, vehículos y patentes.

➤ Ejemplos de pasivos: Deudas a corto y largo plazo,

Actividad #10

Investigue cuántos productos o servicios existen en el mercado iguales al que mi emprendimiento ofrece.

La cantidad exacta de productos y servicios en el mercado de heladerías varía ampliamente, ya que depende de factores como la ubicación geográfica, el tipo de heladería y la creatividad de los dueños. En general, las heladerías ofrecen una amplia variedad de helados, sorbetes, postres helados, batidos y otras delicias congeladas.

La competencia fomenta la actividad empresarial y la eficiencia, da al consumidor más donde elegir y contribuye a

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:

Complimiento legal, Evitar sanciones, Gestión financiera, transparencia y Confianza, Responsabilidad sociales. Las obligaciones tributarias son fundamentales para el funcionamiento legal, financiero y social de una heladería, asegurando su sostenibilidad y éxito a largo plazo.

¿Cómo se liquida una empresa?

Decisión de disolución, cierre registral, Pago de deudas. Estos pasos debe realizar con precisión y cuidado para garantizar que la liquidación de una heladería se lleve a cabo de manera legal y ordenada, minimizando riesgos y problemas futuros. Es recomendable contar con la asesoría de profesionales como abogados y contadores durante todo el proceso.

Guía para planear Yo Emprendo

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

Dependerá de su visión, valores y estrategia de negocios.

¿Por qué es importante este tema?
(Justificación)

Radica en varios aspectos clave que afectan directamente la capacidad del negocio para atraer clientes.

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

Para quienes están planeando abrir una tienda.

¿Para qué es la actividad?
(Objetivo)

Ofrecer productos de heladería artesanales de alta calidad y sabor excepcional proporcionando una experiencia única y satisfactoria a nuestros clientes, mientras se establece una marca reconocida por su sostenibilidad y excelente servicio al cliente.

¿Qué vamos a hacer?
(Actividades)

- Inventario.
- Mantenimiento del espacio de la tienda.
- Atención al cliente.
- Cobro en caja.
- Reposición de mercancía.
- Preparación de helados.
- Marketing y promoción.

¿Qué queremos lograr?
(Metas y Resultados)

- Atracción y retención de clientes
- Índices de satisfacción del cliente
- Mejora en la rentabilidad
- Tasa de conversión
- Optimización del inventario
- Incremento en las ventas

¿Qué necesitamos?
(Recursos y materiales)

- Libros y guías
- Asociaciones y eventos del sector
- Cursos y formaciones
- Consultores y expertos en Retail
- Revistas y publicaciones especializadas.

¿Cuándo lo vamos a hacer?
(Cronograma)

Un cronograma puede adaptarse según las necesidades específicas de la tienda, el tamaño del proyecto y los recursos disponibles.

¿Quién lo hace?
(Responsables)

- Propietario / Director General
- Gerente de operaciones
- Gerente de ventas y marketing
- Jefe de cocina / heladería
- Contador / administrativo
- Encargado de compras e inventario
- Personal de atención al cliente
- Personal de limpieza