



**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 #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

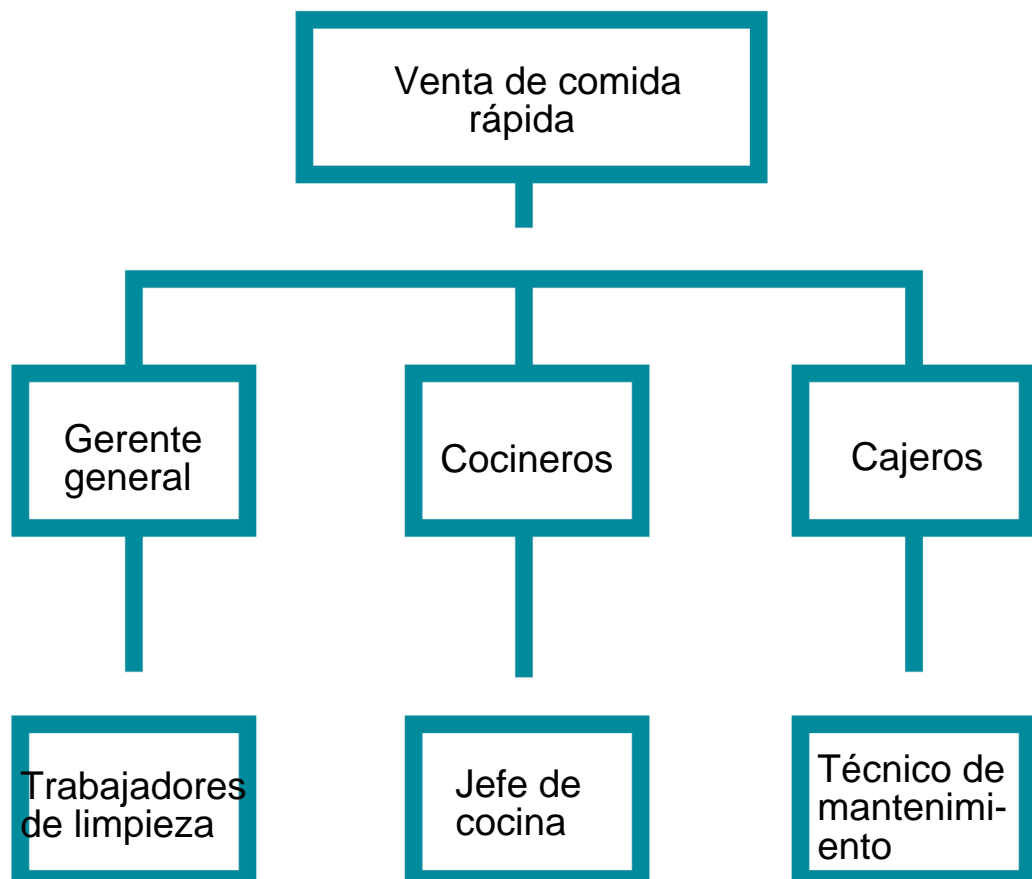
Misión:

Ser la mejor opción de comida rápida, ofreciendo productos frescos, ricos y de alta calidad a precios accesibles, con un servicio rápido y amable.

Visión:

Convertirnos en una cadena de comida rápida, reconocida por nuestra calidad, innovación y compromiso con la satisfacción del cliente.

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:

Promover condiciones de trabajo justas y equitativas, ofreciendo salarios dignos, oportunidades de capacitación y un ambiente de trabajo seguro y respetuoso para todos los trabajadores, apoyar a la comunidad, contratando personal local, comprando productos a proveedores locales.

Sostenibilidad ambiental:

Reducir el consumo de energía, implementando medidas para no utilizar tanta energía, como el uso de iluminación LED, minimizar el uso de agua, instalar grifos de bajo flujo de agua y ahorrar agua en la cocina y la limpieza, también utilizar envases biodegradables y hacer reciclaje.

Sostenibilidad económica:

Ofrecer productos de alta calidad a precios accesibles para los clientes, implementar prácticas de control de costos, para maximizar las ganancias y minimizar los gastos, invertir en el crecimiento del negocio, reinvertir las ganancias del emprendimiento para mejorar las instalaciones o expandirse en nuevas ubicaciones.



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 de ingredientes.*Plataformas de entrega a domicilio.*Influencers gastronómicos*Cocineros*Meseros*Recepcionistas*Cajeros*Personal de limpieza	Actividades clave <ul style="list-style-type: none">*Preparación de comida fresca y alta calidad.*Desarrollo de un menú innovador y atractivo para los clientes.*Marketing y promoción del negocio.*Gestión de relaciones con los clientes. Recursos clave <ul style="list-style-type: none">*Cocina bien equipada y utensilios de alta calidad.*Equipo de cocina experimentado y apasionado.*Vehículos para entregas a domicilio*Plataformas online para pedidos y atender clientes*Presencia de redes sociales y marketing digital	Propuesta de valor <ul style="list-style-type: none">*Comida fresca, deliciosa y saludable.*Menú innovador, diverso y diferente*Un servicio rápido, amable y eficiente*Compromiso con la sostenibilidad*Precios accesibles que ofrecen una excelente relación	Relación con el cliente <ul style="list-style-type: none">*Atención al cliente personalizada y cercana a través de canales (teléfono, redes sociales, email)*Creación de una comunidad online activa*Tomar la sugerencia de los clientes para mejorar*Tener una buena atención al cliente Canales <ul style="list-style-type: none">*Posters*Redes sociales*Marketing	Segmento de clientes <ul style="list-style-type: none">*Profesionales que trabajan en oficinas y que buscan opciones de comida rápida*Estudiantes que buscan lugares economicos para comer*Familias que buscan opciones de comida para llevar*Clientes que valoran la comodidad y prefieren el servicio a domicilio
Estrucutra de costos <p>Ingredientes, utensilios gastos del local, salarios a los empleados, costos de marketing y promoción, comisión de plataformas de entrega a domicilio y mantenimiento de equipos y vehiculos.</p>		Fuentes de ingresos <p>Ventas de comida, catering para eventos, venta de productos adicionales como bebidas o postres, y propina.</p>		



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

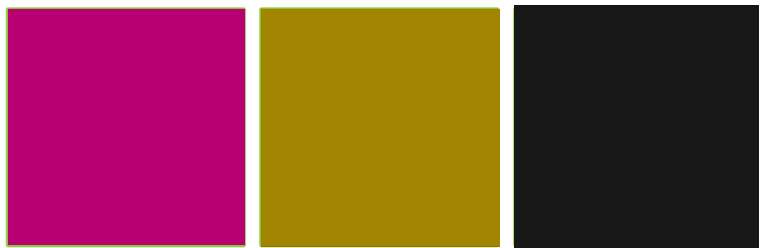


Slogan



Velocidad y frescura en cada orden

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

- Servicios públicos 15 000
- Arriendo de equipo 10 000
- Marketing y publicidad 5 000
-
-
-
-

Mis costos variables

- Materia prima 10 000
- Empaques 10 000
- Desechables 5 000
-
-
-
-

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

₱ 1 000 - 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:

$$\text{Punto de equilibrio en unidades} \rightarrow 1\ 700$$

$$\text{Punto de equilibrio monetario} \rightarrow \text{₡} 68\ 000$$



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

- Terreno
- Mobiliario y equipo
- Vehículos
- Marcas comerciales
- Permisos
-
-
-
-
-

Pasivos

- Inventario
- Salarios por pagar
- Cuentas por pagar
- Impuestos por pagar
- Prestamos
-
-
-
-
-



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.

Hay bastantes emprendimientos de venta de comida rápida, son muy parecidos con los precios y las comidas.

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 es fundamental para cualquier empresa, por varias razones como lo es el cumplimiento legal, la sostenibilidad del negocio, la contribución al desarrollo socioeconómico y para evitar problemas financieros.

¿Cómo se liquida una empresa?

La liquidación de una empresa puede variar según la jurisdicción y las circunstancias, se liquida siguiendo unos pasos los cuales son: la decisión de liquidar, designación de un liquidador, detención de operaciones comerciales, inventario de activos y pasivos, venta de activos, pago de deudas, distribución de activos restantes, cancelación de licencias y permisos y por último el cierre de la empresa.

Guía para planear Yo Emprendo

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

Venta de comida rápida
*P: La falta de opciones rápidas para saciar el apetito en un mundo con un ritmo de vida acelerado.
*D: Las personas buscan opciones para comer algo rápido y que no afecte su presupuesto.

¿Por qué es importante este tema?
(Justificación)

Es importante porque es una necesidad para todos nosotros, aumenta la accesibilidad a la comida rápida, satisface las necesidades de diferentes estilos de vida y contribuye a un mercado de comida rápida más sostenible

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

Para profesionales que no tienen tiempo, familias, estudiante, personas preocupadas por su salud

¿Para qué es la actividad?
(Objetivo)

- *Ofrecer un menú variado
- *Utilizar ingredientes frescos
- *Un servicio rápido y eficiente
- *Crear un ambiente agradable

¿Qué vamos a hacer?
(Actividades)

- *Investigar el mercado
- *Desarrollar un menú
- *Encontrar un ubicación
- *Obtener los permisos necesarios
- *Contratar personal

¿Qué queremos lograr?
(Metas y Resultados)

- *Abrir el negocio con éxito
- *Alcanzar clientes en los primeros meses
- *Llegar a expandir el negocio
- *Generar ingresos anuales

¿Qué necesitamos?
(Recursos y materiales)

- *Financiación
- *Equipo
- *Inventario
- *Permisos

¿Cuándo lo vamos a hacer?
(Cronograma)

- *Investigación del mercado [20/05/24]
- *Creación de menú [25/05/24]
- *Compra de ingredientes [01/06/24]

¿Quién lo hace?
(Responsables)

Lo hare yo con ayuda de mi mamá

