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.

Empleando una definición estricta, un negocio es cualquier actividad, trabajo u ocupación que se realiza con el fin de obtener una ganancia económica, es decir, que se lleva a cabo con la intención de producir dinero.

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

Actividad #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

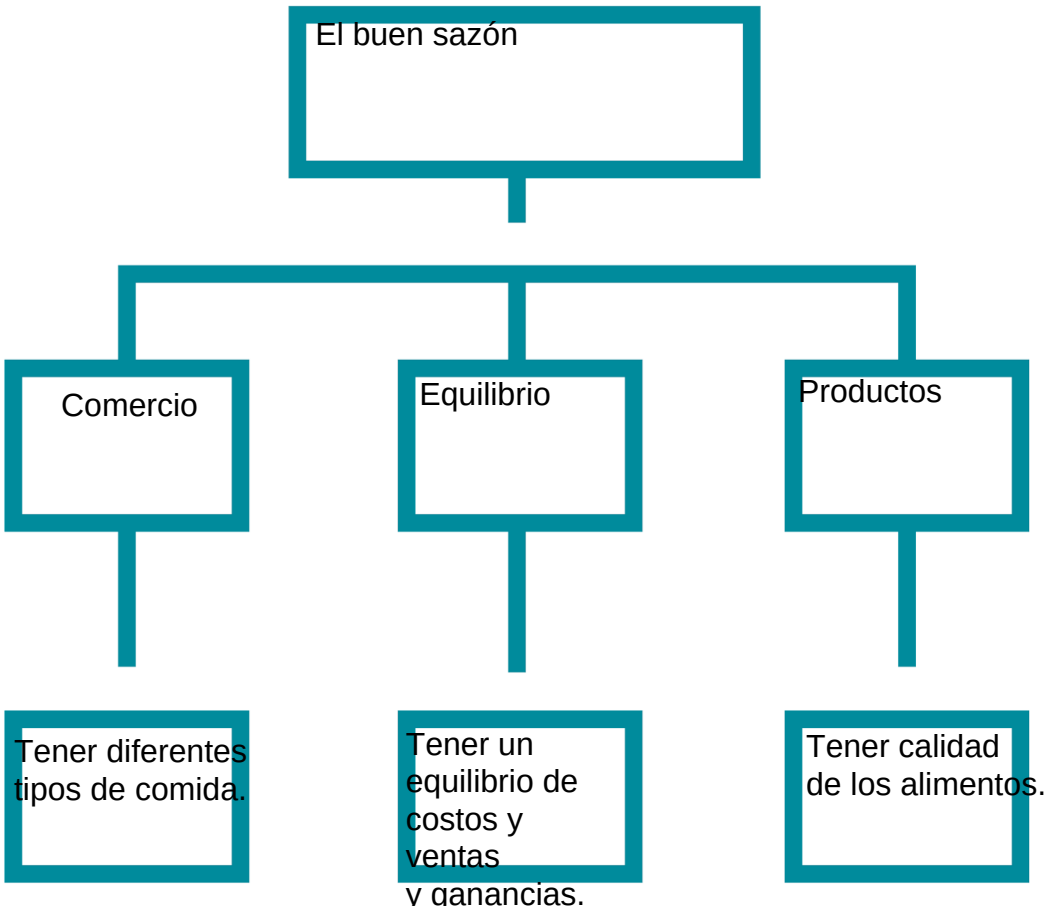
Misión:

Poner mi propio restaurante.

Visión:

Que el restaurante sea reconocido por su servicio al cliente y sus platillos.

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 hace referencia acciones que ayudarán a reducir la huella de carbono pueden contribuir a la salud y bienestar de sus clientes.

Sostenibilidad ambiental:

Los restaurantes generan grandes cantidades de desperdicios orgánicos e inorgánicos. Implementar prácticas de reducción de desperdicios, como la donación de alimentos no vendidos a organizaciones benéficas locales o la adopción de medidas para minimizar los desechos de envases, puede marcar la diferencia

Sostenibilidad económica:

La sostenibilidad económica se refiere a las acciones y decisiones que apoyan el desarrollo económico a largo plazo de una empresa o un país, protegiendo al mismo tiempo los elementos medioambientales, sociales y culturales.

Recuerda hacer uso de los objetivos de desarrollo sostenible

Actividad #4

Complete el Modelo de Negocios Canvas.

Socios clave

Proveedores de Ingredientes
Proveedores de Equipamientos
Comunidades Locales
Gerentes de Tiendas
Prestatarios de Servicios

Actividades clave

Venta de productos Alimentarios Cocinados

Recursos clave

Empleados
Equipamientos de cocina
Terminales de Pedidos

Propuesta de valor

Productos Sabrosos, una Ubicación ideal
Venta en sitio, Para llevar o Envío a domicilio

Relación con el cliente

Redes sociales
Cara a cara
Atención al cliente
Sitio web y blog

Canales

En sitio
Distribución
Página web

Segmento de clientes

Particulares
Empresas
Asociaciones

Estrucutra de costos

Ingredientes y materias primas
Salarios y cotizaciones
Compra y mantenimiento de equipamiento

Fuentes de ingresos

Venta de productos Alimentarios Cocinados
Tarificacion a la carta o en menú.

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

Actividad #5

Complete la siguiente matriz FODA:

Fortalezas

Comida de buena calidad.
Excelente servicio.
Decoración memorable.
Precios razonables.
Gastronomía exclusiva o internacional.
Cócteles innovadores.
Ofertas y promociones atractivas.
Campañas de marketing que llaman la atención.

Debilidades

Personal inexperto o poco capacitado.
Falta de inversión en innovación culinaria.
Ausencia de una estrategia de marketing digital.
Mala ubicación del restaurante.
Dificultad de aparcamiento para los clientes

Oportunidades

Aumento de turistas internacionales.
Concienciación con los derechos de los animales.
Facilidad de llegar a tu público objetivo mediante Internet.
Revolución tecnológica.

Amenazas

Apertura de competidores fuertes en la zona.
Cambios en las preferencias y gustos de los consumidores.
Incremento en los impuestos o regulaciones que afecten a la industria.
Pérdida de empleados clave por motivos ajenos al restaurante.

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

El buen sazón

Colores principales de mi marca empresarial

Rosado. Blanco	Café.	

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

- Salarios 70000
- Alquiler 150000
- Pagos de préstamos 55000
- Facturas de servicios públicos 80000
- Impuestos 30000
-
-
-

Mis costos variables

- Publicidad y Marketing 69000
- Insumos 45000
- Mano de obra 55000
- Compra de materia prima 80000
-
-
-

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

₡ 604000

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):

$$\text{Punto de equilibrio en unidades} = \frac{\text{Costos fijos totales}}{\text{(Precio de venta - costo variable total)}}$$

$$\text{Punto de equilibrio monetario} = \text{Precio de venta x punto de equilibrio en unidades}$$

Realiza el cálculo:

Punto de equilibrio en unidades → 355000
249000

Punto de equilibrio monetario → ₡ Un monto de 700000

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
- Inversiones financieras
- Propiedades

Pasivos

- Salarios de los empleados
- Inventario
- Cargos bancarios
- Préstamos a corto 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.

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 cúal es la importancia de cumplir con las obligaciones tributarias y cómo se debe liquidar una empresa.

Importancia de las obligaciones tributarias:

Inscribirse al RFC y mantener su información actualizada. Expedir facturas electrónicas por las ventas y operaciones realizadas. Pagar impuestos. Llevar una contabilidad fiscal adecuada.

¿Cómo se liquida una empresa?

Dirigir un restaurante tiene sus propios desafíos. Si bien hay varias cosas que hay que considerar para mantener el negocio en funcionamiento, la gestión de los costos es una de las más importantes. Un buen punto de partida es entender cuáles son sus principales costos de producción y cómo minimizarlos

Guia para planear Yo Emprendo

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

Que el restaurante sea rentable y reconocido.

¿Por qué es importante este tema? (Justificación)

Por que la gente va a ver que atienden muy bien y su calidad de los alimentos.

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

Para que mi familia esté alegre por cumplir mi sueño.

¿Para qué es la actividad? (Objetivo)

El objetivo de un restaurante es aumentar las ventas y ganancias, mantener la oferta gastronómica del restaurante de bajo costo o económica, aumentar la exposición del restaurante y que el restaurante sea rentable en todo momento.

¿Qué vamos a hacer? (Actividades)

La preparación y el expendio de alimentos a la carta y/o menú del día (comidas completas principal- mente) para su consumo inmediato, mediante el servicio a la mesa. Pueden o no prestar servicio a domicilio, suministrar bebidas alcohólicas o algún tipo de espectáculo.

¿Qué queremos lograr? (Metas y Resultados)

El propósito del negocio es vender productos que ayuden a los clientes a generar un buen hábito de alimentación y reemplazar aquellas comidas perjudiciales para la salud con comidas que sean ricas y diferentes a las habituales. Se analizarán varios temas relacionados a tres grandes ramas.

¿Qué necesitamos? (Recursos y materiales)

Son los muebles e inmuebles que forman parte del patrimonio y se usan para planear, elaborar y hacer llegar al cliente el producto o servicio. Es decir, almacenes, tiendas, computadoras, vehículos y herramientas de trabajo.

¿Cuándo lo vamos a hacer? (Cronograma)

Cuando tengamos el lugar y
Los proveedores

¿Quién lo hace? (Responsables)

Uno mismo se propone esa meta
O sueño

Junior Achievement Costa Rica
Miembro de JA Worldwide

35 Years of Empowering Lives

NOTAS

SERVICIO COMUNAL ESTUDIANTIL

MINISTERIO DE EDUCACIÓN PÚBLICA / DIRECCIÓN DE VIDA ESTUDIANTIL

©Junior Achievement Costa Rica, 2024