



**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.

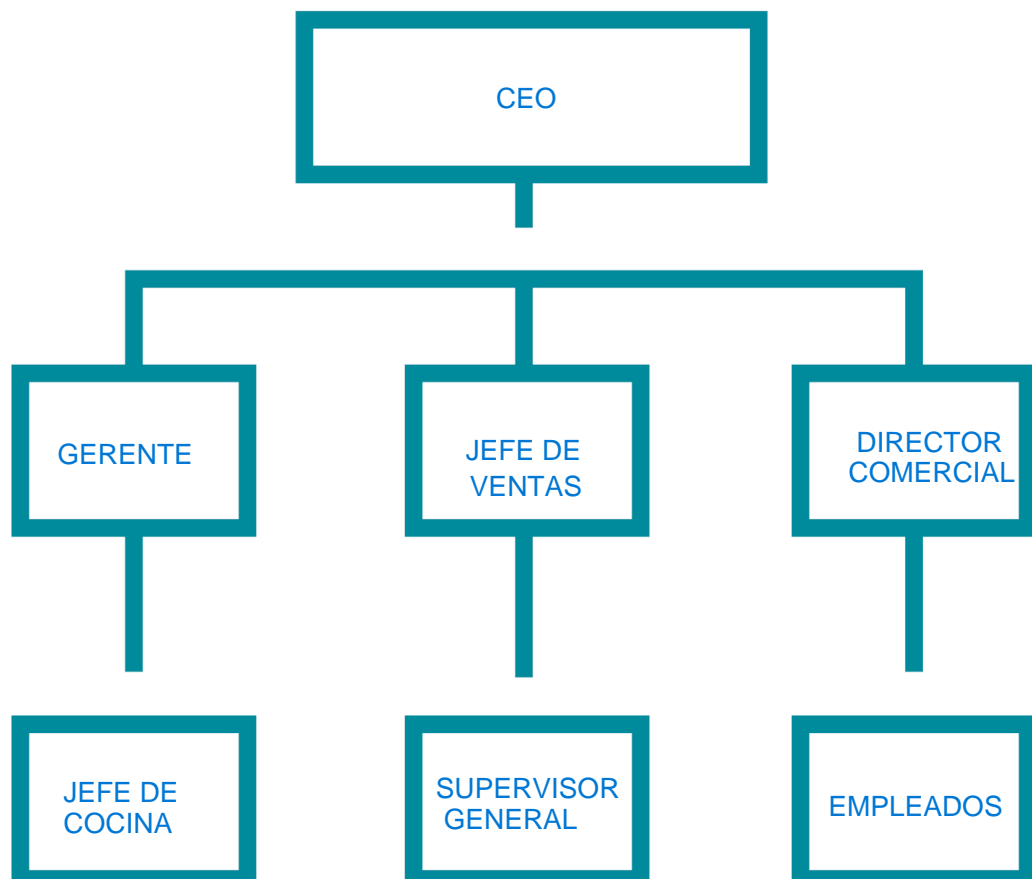
Misión:

Dar una excelente atención al cliente, contar con una buena sucursal y hacer sentir comodo tanto al cliente como al trabajador.

Visión:

Lograr llegar a distintas partes del pais con una gran variedad de sucursales y ser de los mejores en la cocina.

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:

Tratar a cada cliente con mucho respeto e igualdad sin importar como sea y cumplir con distintas medidas para la inclusion de personas con discapacidades y que requieran de sillas o baños distinto a lo tradicional.

Sostenibilidad ambiental:

Aplicar medidas de reciclaje, reutilizar utencilios, no usar bolsas de plastico.

Sostenibilidad económica:

Dar buenos precios que sean adecuados para todo tipo de economia



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 equipamientos-Proveedores de ingredientes-Comunidades locales-Gerentes de tiendas-Prestatarios de servicios	Actividades clave <ul style="list-style-type: none">-Venta de productos alimentarios cocinados	Propuesta de valor <ul style="list-style-type: none">-Productos sabrosos-Una ubicación ideal-Venta en sitio	Relación con el cliente <ul style="list-style-type: none">-Redes sociales-Cara a cara-Atención al cliente-Sitio web y blog	Segmento de clientes <ul style="list-style-type: none">-Particulares-Empresas-Asociaciones
	Recursos clave <ul style="list-style-type: none">-Empleados-Equipamiento de cocina-Terminales de pedido		Canales <ul style="list-style-type: none">-Control sobre el producto-Recepción de feedback por parte de los clientes, permitiendo realizar mejoras en los productos	
Estructura de costos <ul style="list-style-type: none">arriendo, salarios, servicios y marketing, y costos variables como alimentos, mano de obra adicional y insumos desechables			Fuentes de ingresos <ul style="list-style-type: none">venta de alimentos, servicio de catering, delivey etc 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



"Sabores que te hacen feliz desde el primer bocado"

Colores
principales de mi
marca
empresarial



Azul	tonos de Gris	Blanco
------	---------------	--------

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

- Arrendamiento del local: 500,000 colones
- Salarios del personal fijo: 700,000 colones
- Servicios públicos (agua, electricidad): 150,000 colones
- Seguro del local y equipo: 50,000 colones
- Costos de marketing y publicidad: 100,000 colones
- Depreciación de equipos y mobiliario: 80,000 colones

Mis costos variables

- Costo de alimentos y bebidas: 30% del precio de venta
- Costo de mano de obra adicional (por hora): 5,000 colones por hora
- Insumos desechables (servilletas, vasos, etc.): 2,000 colones por unidad
- Comisiones de tarjetas de crédito/debito: 3% del precio de venta

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

₡ 2.000.000

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

Punto de equilibrio monetario \rightarrow



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

- Efectivo y equivalentes al efectivo: Dinero en caja y cuentas bancarias.
- Inventario: Alimentos, bebidas y otros productos almacenados para la venta.
- Mobiliario y equipo: Mesas, sillas, equipo de cocina, utensilios, etc.
- Propiedad, planta y equipo: El local del restaurante y cualquier propiedad física
- Cuentas por cobrar: Montos que los clientes deben pagar (si se permite el crédito).
- Activos intangibles: Puede incluir marcas registradas, licencias de operación, etc.
-
-

Pasivos

- Cuentas por pagar: Dinero que el restaurante debe a proveedores por alimentos, bebidas, servicios, etc.
- Préstamos y deudas: Deudas bancarias u otros préstamos adquiridos.
- Salarios y beneficios por pagar: Salarios pendientes de pago al personal y beneficios como vacaciones o bonificaciones.
- Impuestos por pagar: Impuestos pendientes de pago al gobierno local o nacional.
- Arrendamientos y contratos: Compromisos de pago por arrendamiento del local u otros contratos.
- Pasivos contingentes: Obligaciones potenciales que dependen de eventos futuros (por ejemplo, demandas legales).
-



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.

Determinar cuántos productos o servicios similares existen en el mercado a tu restaurante puede ser un poco complicado y depende de varios factores como la ubicación, el tipo de restaurante, el estilo de cocina, el

público objetivo, entre otros. Aquí te doy algunos puntos clave para considerar:

Competencia Directa: Investiga otros restaurantes en tu área que ofrezcan una propuesta similar en cuanto a tipo de cocina, estilo de servicio, precio, etc. Esto te dará una idea de cuántos competidores directos tienes.

Segmentación del Mercado: No todos los restaurantes que sirven comida pueden ser competencia directa.

Por ejemplo, un restaurante de comida rápida no competirá directamente con un restaurante de alta cocina, aunque ambos sirvan comida.

Análisis de Mercado: Utiliza herramientas de análisis de mercado como estudios de mercado, análisis de competencia, encuestas a clientes, etc., para obtener una mejor comprensión de tu mercado y la

competencia existente.

Diferenciación: Identifica qué hace único a tu restaurante en comparación con otros. La diferenciación puede ayudarte a posicionarte de manera única en el mercado y reducir la competencia directa.

Tendencias y Demandas del Mercado: Observa las tendencias actuales en la industria de restaurantes para comprender cómo está evolucionando el mercado y qué demanda el consumidor actualmente.

En resumen, no hay un número exacto de productos o servicios similares al tuyo en el mercado, ya que esto puede variar enormemente según la ubicación y otros factores. La clave está en comprender bien tu mercado

local y cómo puedes destacarte entre la competencia existente.

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 son esenciales para la estructura económica y social de un país. Contribuyen a la financiación del gobierno, promueven la equidad, regulan la economía, aseguran la estabilidad y el cumplimiento de la ley, y facilitan el desarrollo económico y la credibilidad internacional.

¿Cómo se liquida una empresa?

La liquidación de una empresa es un proceso formal que implica cerrar todas las operaciones de manera ordenada y cumpliendo con las obligaciones legales y financieras. con distintos pasos

Guía para planear Yo Emprendo

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

Basicamente alimentar a miles de persona

¿Por qué es importante este tema?
(Justificación)

Para brindarle a las personas una forma de conseguir alimento mas rapido

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

toda la poblacion humana, en general

¿Para qué es la actividad?
(Objetivo)

Para servirle a la comunidad
preparando alimentos.

¿Qué vamos a hacer?
(Actividades)

enseñar por que es importante
el funcionamiento de un
restaurante

¿Qué queremos lograr?
(Metas y Resultados)

dar a conocer como un restaurante
colabora con la poblacion

¿Qué necesitamos?
(Recursos y materiales)

Tener un conocimiento
previo y buscar en internet
o libros

¿Cuándo lo vamos a hacer?
(Cronograma)

Durante esta semana.

¿Quién lo hace?
(Responsables)

Yo y mis trabajadores.

