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.

Venta de comida saludable:
Los platos ricos y sanos siempre son una buena idea de negocio, sobre todo porque los consumidores son cada vez más conscientes de los efectos nocivos de la mala alimentación. Puedes innovar con menús por encargo adaptados a una dieta u horario específico, entrega directa puerta a puerta o bien desde tu pequeño restaurante.

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

Actividad #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

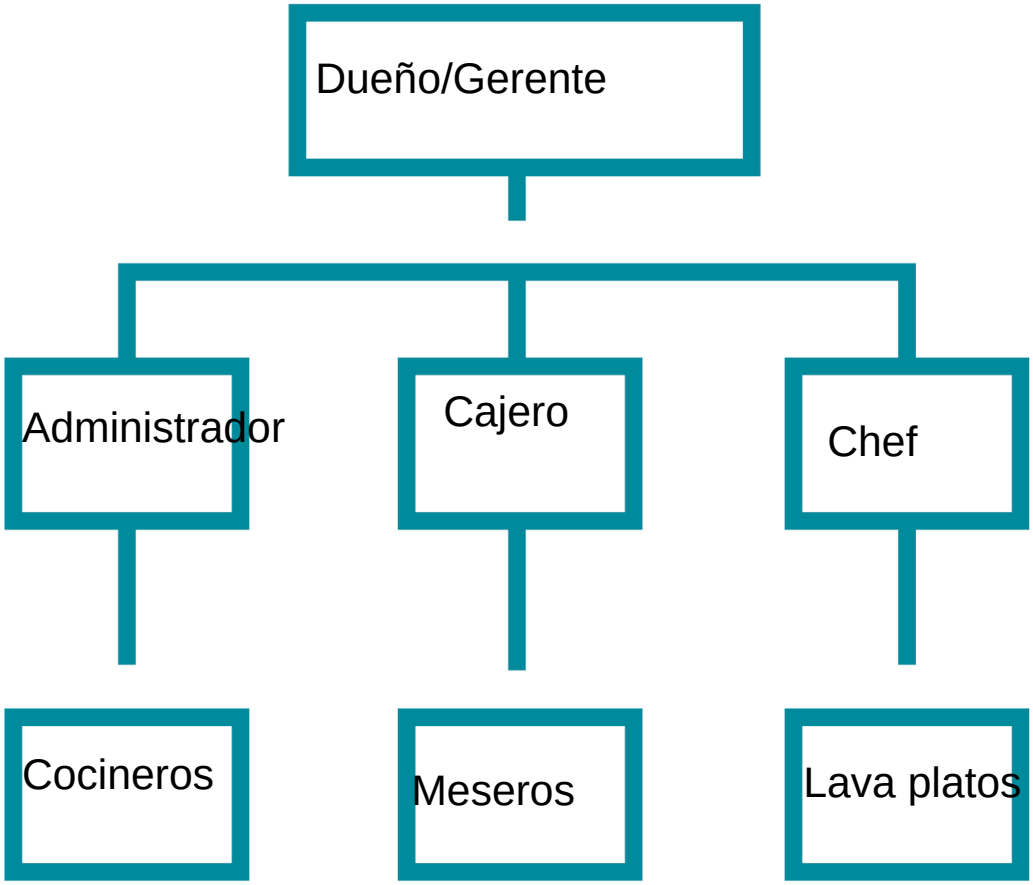
Misión:

Ofrecer opciones de comida saludable a nuestros clientes, que les permitan disfrutar comiendo fuera sin renunciar a una alimentación de calidad y equilibrada

Visión:

Ser la mejor proveedora de comida saludable para evitar las problemáticas de enfermedades que presenta la sociedad hoy en día para mejorar a futuro.

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:

fomentar un desarrollo urbano integrador, gestionando el crecimiento y el cambio de forma que se reduzca la contaminación del cuerpo y crear comunidades sostenibles y mejorar la calidad de vida de todos, incluidas las personas vulnerables y con discapacidad.

Sostenibilidad ambiental:

proteger los recursos naturales y fomentar la agricultura con Su debido cuidado y utilizar de manera responsable el agua.

Sostenibilidad económica:

Crear menús que se accesibles para los clientes.

Utilizar materiales de precios justos y ahorrativo

Recuerda hacer uso de los objetivos de desarrollo sostenible

Actividad #4

Complete el Modelo de Negocios Canvas.

Socios clave

Proveedores de materia prima.

Actividades clave

Estableces como prioridad la atención.

Recursos clave

Plataforma online

Elaboración de los alimentos.

Propuesta de valor

Es de excelente calidad buen sabor y nutritivo y también económico

Relación con el cliente

La atención de nuestros locales es de manera directa y personal.

Canales

Canales propios o Directos.

Segmento de clientes

Nuestros productos están dirigidos todos los habitantes de nuestra comunidad.

Estrucutra de costos

Inversión:equipos y utensilios capital de trabajo.

Fuentes de ingresos

Efectivo-transferencia-contra entrega.

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

Actividad #5

Complete la siguiente matriz FODA:

Fortalezas

-Buen ambiente laboral.
-Conocimiento del mercado.
-Buena calidad del producto final.
Experiencia de los recursos humanos.
-Características especiales del producto que se oferta.
-Recursos humanos motivados y contentos.

Debilidades

-Presupuesto limitado.
-falta de experiencia en el sector.
-Equipo de trabajo inexperiente.
-estar por debajo del punto de equilibrio multiproducto.
-Falta de capacidades técnicas en algunos equipos.
-Mercado demasiado segmentado.
-Instalaciones anticuadas.
-Mala gestión de recursos.

Oportunidades

Competencia débil.
Mercado mal atendido.
Necesidad del producto.
Inexistencia de competencia.
Tendencias favorables en el mercado.

Amenazas

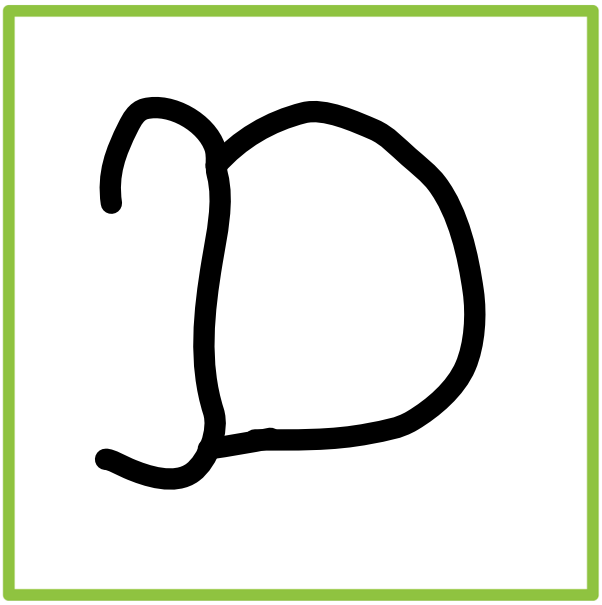
-Entrada de nuevas competidores.
-competencia actual agresiva.
-Aumento de precio de insumos.
- Segmentos del mercado contrario.

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

No se trata de "llenarte", se trata de nutrirte.

Colores principales de mi marca empresarial

Rojo	Verde	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

- Luz
- Agua
- Alquiles de local
- Internet
- Salarios
- Seguro
-

Mis costos variables

- Tomates
- Lechuga
- Repollo
- Zanahorias
- Fresas
- Papayas
- Kiwi

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

₡ 3500

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 → 850

Punto de equilibrio monetario → ₡ 850,0000

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	*Pasivos*
Maquinas	Salarios
Equipos	Moldes
Muebles	Factura de provedor
Mesas	
Veiculos	
Local	

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.

En el mercado de mi país existen varios negocios igual al mio aun no tienen una cantidad exacta.

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:

El cumplimiento tributario garantiza que cada individuo y empresa contribuyan de manera proporcional a su capacidad económica.
Estabilidad Económica: La recaudación tributaria es vital para mantener la estabilidad económica y financiera del país.

¿Cómo se liquida una empresa?

La liquidación de una empresa consiste en la extinción de tu negocio o empresa. A través de esta operación la compañía saldará todas las deudas pendientes frente a terceros, cobrará los créditos pendientes frente a sus deudores y, por último, repartirá el patrimonio que aún quede en la empresa entre los socios.

Guia para planear Yo Emprendo

¿Cuál es el tema que nos interesa? (Problema y descripción)	Disminuir las enfermedades y mala alimentación que tiene las personas en la actualidad.
¿Por qué es importante este tema? (Justificación)	Tomar decisiones inteligentes sobre tus opciones de alimentos puede ayudarte a controlar tu peso y reducir el riesgo de sufrir ciertas enfermedades crónicas.
¿Para quiénes lo vamos a hacer? (Público meta)	Para los clientes

¿Para qué es la actividad? (Objetivo)

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.

¿Qué vamos a hacer? (Actividades)

Establece un plan de negocios.
Invierte en tu personal.
Más que aptitudes, contrata actitudes.
Lleva un control sobre tus costos.
Define los roles en tu restaurante.
Sé un dueño ejemplar.
Ofrece experiencias.
Conoce tu mercado.

¿Qué queremos lograr? (Metas y Resultados)

Aparte de crear una buenas alimentación en las personas también expandirse y ser mejores proveedores de alimentos .

¿Qué necesitamos? (Recursos y materiales)

Idea un plan de negocio
Realiza un estudio de mercado.
Selecciona la ubicación y el local.
Escoge nombre, logo y eslogan atractivos.
Constituye legalmente la empresa.
Adopta la filosofía de sostenibilidad.
Selecciona a proveedores.

¿Cuándo lo vamos a hacer? (Cronograma)

Lo aremos con el plan semanal del calendario donde habrán variedades.

¿Quién lo hace? (Responsables)

El/La director/a de restaurante es responsable de planificar la estrategia empresarial de estos establecimientos y coordinar las acciones necesarias para su correcto funcionamiento El trabajo de este/a profesional asegura la rentabilidad económica y comercial del restaurante

Junior Achievement Costa Rica
Miembro de JA Worldwide
35 Years of Empowering Lives

NOTAS

1-Define claramente la problemática que deseo elaborar en mi comunidad.

2-justifico la importancia de la iniciativa para mejorar el bienestar general.

3-identifico Quién es el público meta y q actividades específicas realizará.

4-Establezco metas claras Y los resultados que puede alcanzar.

5-lista materiales necesarios para llevar a cabo las actividades.

6-Elaboro un cronograma detallado para la implementación de las actividades.

7-Designo un equipo de trabajo responsable para llevar a cabo y coordinar las acciones necesarias.

SERVICIO COMUNAL ESTUDIANTIL

MINISTERIO DE EDUCACIÓN PÚBLICA / DIRECCIÓN DE VIDA ESTUDIANTIL

©Junior Achievement Costa Rica, 2024