



**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

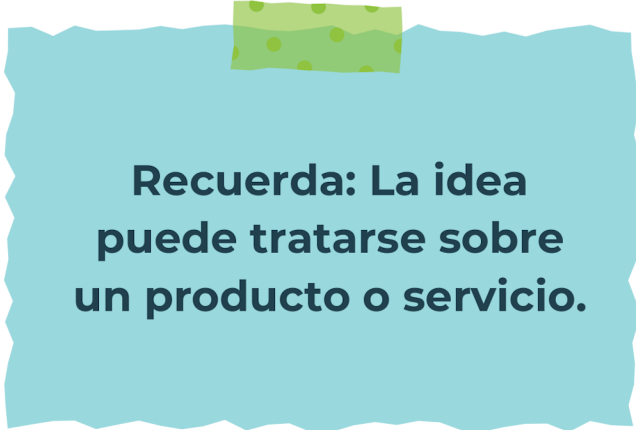
Defina la idea de negocio.

Servicio de kits de cocina pre-empacados.

kits de cocina que contienen todos los ingredientes necesarios y las instrucciones a paso para que los clientes puedan preparar comidas deliciosas en casa sin tener que preocuparse por hacer la lista de compras o medir. Cada kit está diseñado para ofrecer una experiencia culinaria completa, eliminando la necesidad de que los clientes compren ingredientes por separado y simplificando el proceso de cocinar platos variados y sabrosos.

Conclusión:

El servicio de kits de cocina pre-empacados hace que la creciente demanda de soluciones convenientes y accesibles para la preparación de comidas caseras. Al proporcionar todos los elementos necesarios para cocinar platos variados y deliciosos, este negocio ofrece una propuesta atractiva que puede satisfacer las necesidades de una amplia gama de consumidores interesados en la cocina casera de calidad.



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

Actividad #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

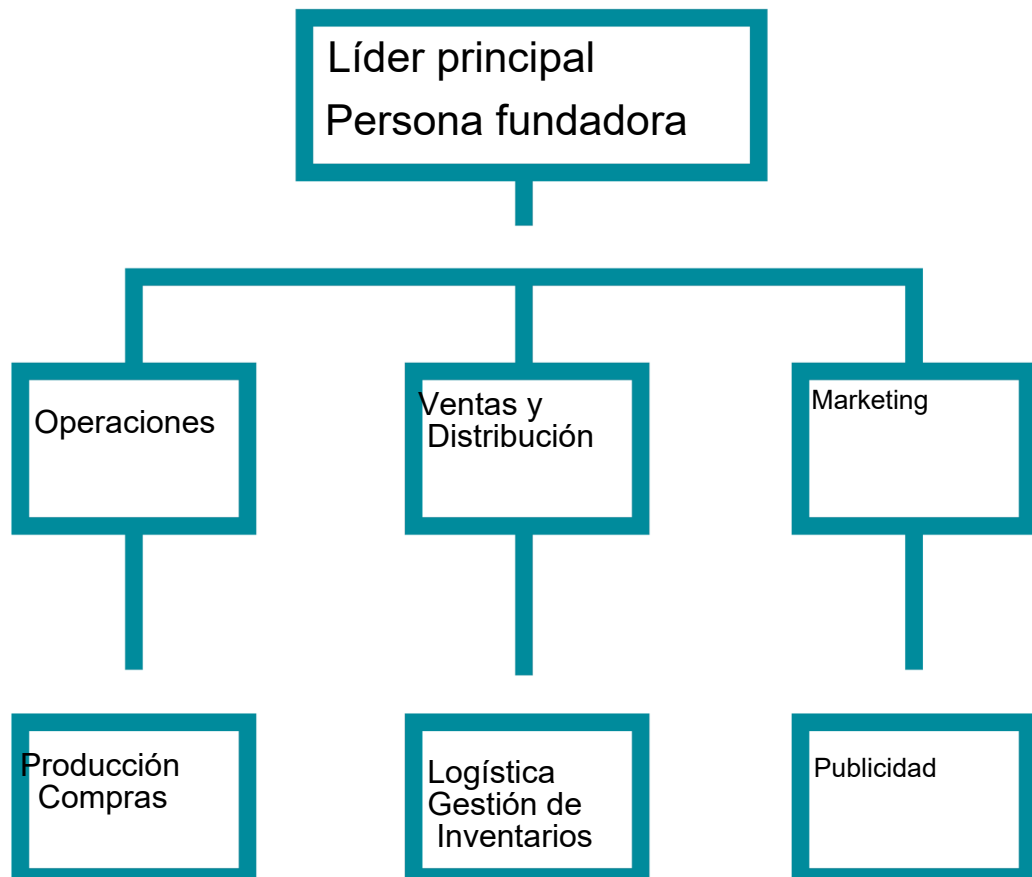
Misión:

Facilitar la preparación de comidas deliciosas en casa con kits de cocina convenientes, frescos y detalladamente preparados.

Visión:

Convertirnos en líderes nacionales en servicios de kits de cocina, innovando constantemente para mejorar la experiencia culinaria en el hogar.

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:

En la Comunidad: El negocio puede contribuir socialmente al facilitar a las personas la preparación de comidas caseras saludables. Esto promueve una alimentación más consciente y puede educar sobre técnicas de cocina.

Sostenibilidad ambiental:

Gestión de Residuos: Minimizar los residuos de empaque utilizando materiales reciclables o biodegradables.

Sostenibilidad económica:

Cadena de Valor: Colaborar con proveedores locales y pequeños agricultores para fortalecer la economía local y asegurar la calidad de los ingredientes.



Recuerda hacer uso
de los objetivos de
desarrollo sostenible

Actividad #4

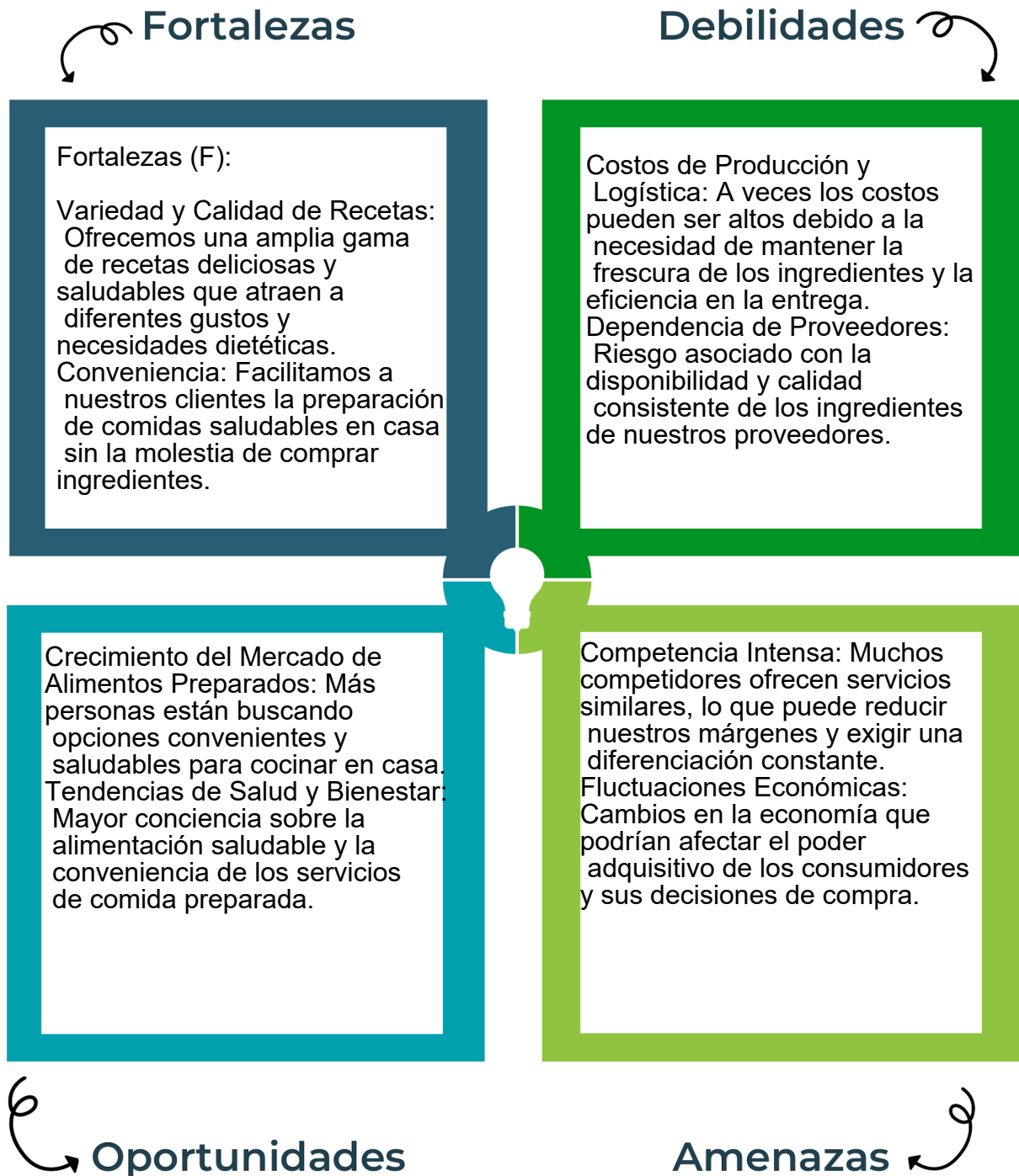
Complete el Modelo de Negocios Canvas.

| | | | | |
|--|---|--|--|--|
| Socios clave Proveedores de Ingredientes: Aseguran la calidad y disponibilidad de los ingredientes frescos y variados. Plataformas de Distribución: Facilitan la entrega eficiente de los kits a los clientes. Colaboradores en Marketing y Publicidad: Ayudan a promover los kits a través de diferentes canales. | Actividades clave Compra y gestión de ingredientes, producción y empaquetado de kits, logística y distribución. | Propuesta de valor Conveniencia al facilitar la preparación de comidas, variedad y calidad de ingredientes, y opciones saludables. | Relación con el cliente Atención personalizada, feedback continuo y programas de fidelización. | Segmento de clientes Personas ocupadas, familias y aficionados a la cocina que valoran la calidad y la conveniencia. |
| | Recursos clave Ingredientes frescos, equipo de producción y plataforma tecnológica. | | Canales Plataforma online, puntos de venta físicos y marketing digital. | |
| Estructura de costos Costos de ingredientes, producción, logística, marketing y publicidad. | | Fuentes de ingresos Suscripciones mensuales, ventas únicas y productos complementarios. | | |

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

Actividad #5

Complete la siguiente matriz FODA:

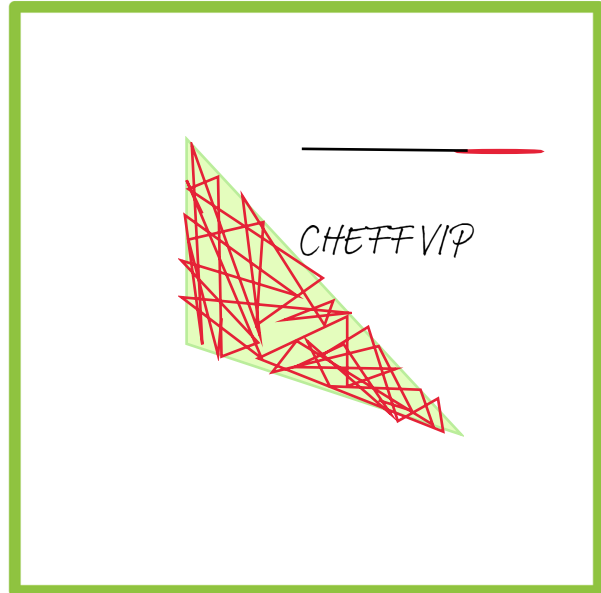


Recuerda: En la presentación “Qué me diferencia” puedes encontrar la información necesaria para completar esta actividad.

Actividad #6

Elabore un logo, slogan y diseñe su marca empresarial.

El logo de mi primer emprendimiento



Slogan



¡Cocina fácil, disfruta más!"

Colores principales de mi marca empresarial



Rojo: Puede representar pasión por la cocina y la comida.

Verde: Representa frescura, salud y naturaleza. Es ideal para transmitir la idea de ingredientes frescos y orgánicos.

Negro: Simboliza elegancia, sofisticación y modernidad.

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

- Alquiler del Local: €500,000
- Salarios del Personal: €1,200,000
- Costos de Mantenimiento: €150,000
- Servicios Públicos: €100,000
- Gastos Administrativos: €80,000
- Marketing y Publicidad: €200,000
- Costos de Tecnología: €50,000

Mis costos variables

- Ingredientes: Varía según el tipo de receta y la estación alidad, estimado en promedio €3,500 por kit.
- Embalaje y Etiquetas: €1,200 por kit para cajas, etiquetas personalizadas y materiales de embalaje.
- Mano de Obra Adicional: €1,000 por kit para el personal adicional durante periodos de alta demanda.
- Logística y Entrega: €2,500 por kit para el transporte local y entrega al cliente.
- Comisiones de Plataforma: 5% del precio de venta por transacción realizada a través de la plataforma de comercio electrónico.
- Marketing Digital: €500 por kit para campañas de publicidad en redes sociales y motores de búsqueda.
- Costos de Atención al Cliente: €300 por kit para soporte y atención al cliente, incluyendo personal y sistemas de gestión.

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

€ 15,000.

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 → 570 unidades

Punto de equilibrio monetario → ₡ 8,550,000



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

- Inventario de ingredientes frescos y empaquetados.
- Equipos de cocina como ollas, cuchillos, y utensilios de preparación.
- Plataforma de comercio electrónico y sitio web.
- Marca registrada y derechos de propiedad intelectual.
- Vehículos de entrega si se utilizan para transporte.
- Instalaciones físicas como cocina y área de empaque.
- Software de gestión de inventario y logística.
- Cartera de clientes con datos de contacto y preferencias.
- Mobiliario de oficina y áreas de trabajo
- Capital de trabajo disponible en cuentas bancarias.

Pasivos

- Préstamos bancarios y líneas de crédito.
- Cuentas por pagar a proveedores de ingredientes y materiales de empaque.
- Salarios y beneficios del personal.
- Impuestos sobre las ventas y deudas fiscales.
- Arrendamientos y alquileres de instalaciones.
- Intereses acumulados sobre préstamos y financiamientos.
- Facturas pendientes por servicios de marketing y publicidad.
- Obligaciones laborales como seguros y prestaciones sociales.
- Garantías y compromisos financieros con socios y proveedores.
- Deudas contingentes y provisiones para contingencias.



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 #11

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

Importancia de las obligaciones tributarias:

Cumplimiento Legal y Ético: Pagar impuestos es una responsabilidad legal que asegura que contribuimos justamente al funcionamiento de la sociedad. Es como cumplir con las reglas del juego para mantener la ética y la transparencia en nuestras operaciones.

Apoyo a la Comunidad: A través de los impuestos, contribuimos directamente al bienestar de nuestra comunidad. Financiamos servicios esenciales como educación, salud y servicios públicos, asegurando que todos tengamos acceso a recursos vitales.

Sostenibilidad y Confianza: Cumplir con nuestras obligaciones fiscales refuerza nuestra credibilidad y confianza entre nuestros clientes, proveedores y la comunidad en general. Mostramos que somos un negocio responsable y comprometido con nuestro entorno.

Prevención de Problemas: Evitar problemas legales y financieros es crucial. El cumplimiento fiscal nos protege de multas y sanciones que podrían afectar nuestra estabilidad financiera y la continuidad de nuestro negocio.

Acceso a Recursos: Mantener nuestras cuentas claras nos abre puertas a financiamientos y créditos que son vitales para el crecimiento y la expansión de nuestro negocio.

¿Cómo se liquida una empresa?

Decisión Difícil: Cuando se decide liquidar una empresa, es como tomar una decisión difícil en la vida. Los líderes y socios se reúnen para discutirlo y luego se registra oficialmente esta decisión.

Persona Encargada: Se nombra a alguien de confianza para ser el encargado de llevar a cabo la liquidación. Esta persona es como un administrador que se asegura de que todo se haga de manera justa y conforme a la ley.

Ordenando las Cosas: Primero, se hace un inventario de todo lo que la empresa tiene: desde los equipos y propiedades hasta las deudas que hay que pagar.

Pagando lo que se Debe: Una parte importante es pagar todas las deudas pendientes. Es como poner las cuentas al día antes de cerrar definitivamente.

Despidiendo a los Trabajadores: Si hay empleados, lamentablemente se debe decir adiós a ellos de la mejor manera posible, asegurándose de cumplir con todas las leyes sobre el despido y asegurando que reciban lo que les corresponde.

Vendiendo lo que ya no se Necesita: A veces, es necesario vender las cosas que la empresa ya no necesita, como equipos o inventarios, para ayudar a pagar las deudas restantes.

Informando a Todos: Se hace un informe detallado de todo lo que se ha hecho durante este proceso, para que todos los involucrados sepan cómo se manejaron las cosas.

Cerrando Oficialmente: Finalmente, cuando todo está en orden y se han cumplido todas las obligaciones, se procede a cancelar oficialmente el registro de la empresa.

Es un proceso que involucra muchos sentimientos y decisiones difíciles, pero es importante hacerlo de manera correcta.

Guía para planear Yo Emprendo

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

Aprender a administrar de manera correcta y sin dificultad a su vez entender mas de todo lo que conlleva tener un negocio.

¿Por qué es importante este tema?
(Justificación)

es importante para poder avanzar mentalmente y comprender que es los emprendimientos

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

para las personas dispuestas a adquirir nuestro servicio y queden complacidos con el servicio(al público)

¿Para qué es la actividad?
(Objetivo)

construir una empresa adecuada, estable y creación de ayuda gastronómica

¿Qué vamos a hacer?
(Actividades)

creación del producto (kit de cocina pre-empacados)

¿Qué queremos lograr?
(Metas y Resultados)

mejoramiento de las artes culinarias y hacerlo más fácil

¿Qué necesitamos?
(Recursos y materiales)

dinero, industrialización del producto

¿Cuándo lo vamos a hacer?
(Cronograma)

se hará adoptando en momentos donde se comience a ser popular la comida casera

¿Quién lo hace?
(Responsables)

Socios y Accionistas, Directores y Administradores, Acreedores y Proveedores: Empleados
Es importante que todas las partes involucradas actúen de manera ética y responsable durante el proceso de liquidación, cumpliendo con sus respectivas obligaciones legales y garantizando que se protejan los intereses de todas las partes afectadas, incluidos los empleados, acreedores y la comunidad empresarial en general.

