



**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.

El catering es un servicio de comida que se ofrece en eventos especiales, como bodas, fiestas o conferencias. El servicio de catering se encarga de proporcionar y preparar la comida, así como de servirla a los invitados. Esto incluye la planificación del menú, la preparación de los alimentos, la presentación de los platos y la atención a los comensales durante el evento. El objetivo del catering es brindar una experiencia gastronómica de calidad y satisfacer las necesidades y preferencias de los clientes.

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

Actividad #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

Misión:

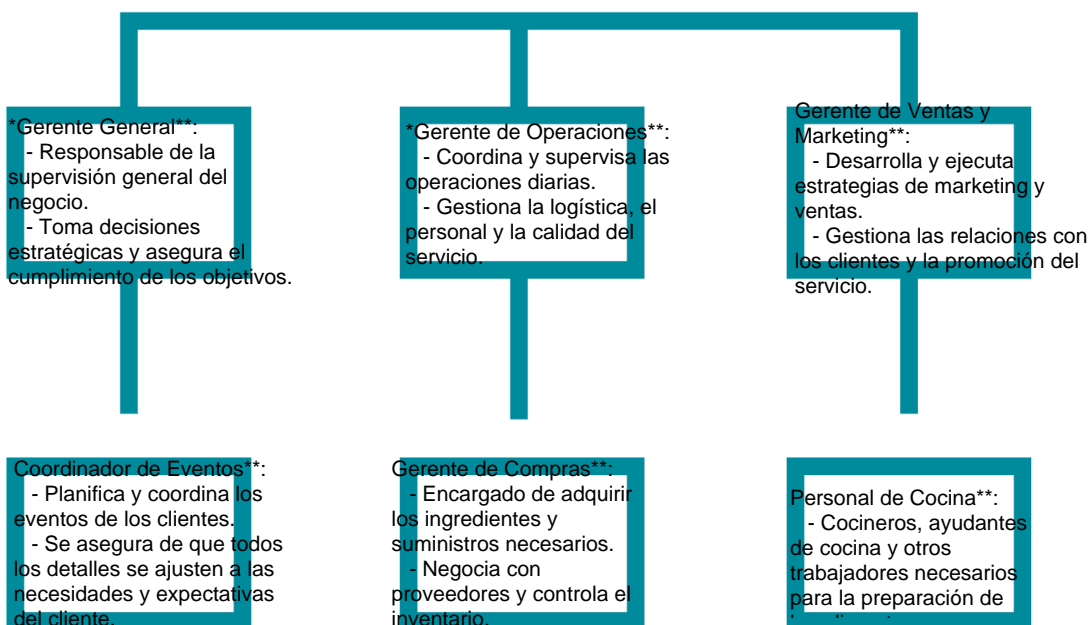
La misión de un servicio de catering es ofrecer experiencias gastronómicas excepcionales y personalizadas para satisfacer las necesidades y gustos de cada cliente. Nuestra visión es convertirnos en el proveedor líder de servicios de catering, reconocido por la calidad de nuestros platos, la creatividad en la presentación y la atención al detalle en cada evento. Nos esforzamos por superar las expectativas de nuestros clientes, brindando un servicio impecable y creando momentos memorables a través de la comida y la hospitalidad.

Visión:

La visión de un servicio de catering es ser reconocido como líder en la industria, brindando experiencias gastronómicas excepcionales y servicios de alta calidad. Un catering service visiona ser la opción preferida para eventos y celebraciones, destacándose por su creatividad, atención al detalle y excelencia en la atención al cliente. Busca superar las expectativas de sus clientes, ofreciendo menús innovadores y personalizados, utilizando ingredientes frescos y de la más alta calidad. Su visión es ser reconocido como un socio confiable y de confianza para todo tipo de eventos, desde bodas y fiestas corporativas hasta reuniones íntimas.

Establezca su estructura organizacional. En cada recuadro, coloque la gerencia o puesto que crea necesario para su tipo de negocio.

Para un modelo de negocio de servicio de catering, es importante tener una estructura organizacional clara y eficiente. Aquí hay una posible estructura con los puestos necesarios



Actividad #3

Defina cómo su emprendimiento va a cumplir con los tres pilares de desarrollo sostenible empresarial (social, ambiental y económico).

Sostenibilidad social:

Inclusión y diversidad.

Promover la inclusión de personas de diferentes orígenes y géneros y capacidad dentro del equipo de trabajo.

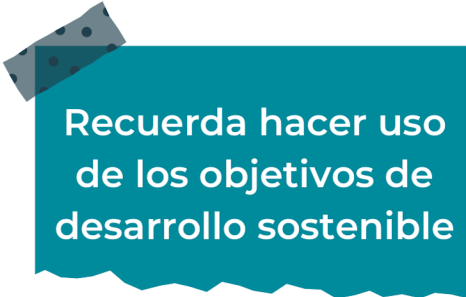
Sostenibilidad ambiental:

Reducir el consumo de agua y energía durante la preparación de alimentos y la limpieza.

Minimizar el uso de plásticos de un solo uso y optar por materiales de biodegradables o reciclables.

Sostenibilidad económica:

Utilizar eficientemente los recursos disponibles, como equipos de cocina y personal, para maximizar la productividad y reducir costos



Recuerda hacer uso de los objetivos de desarrollo sostenible

Actividad #4

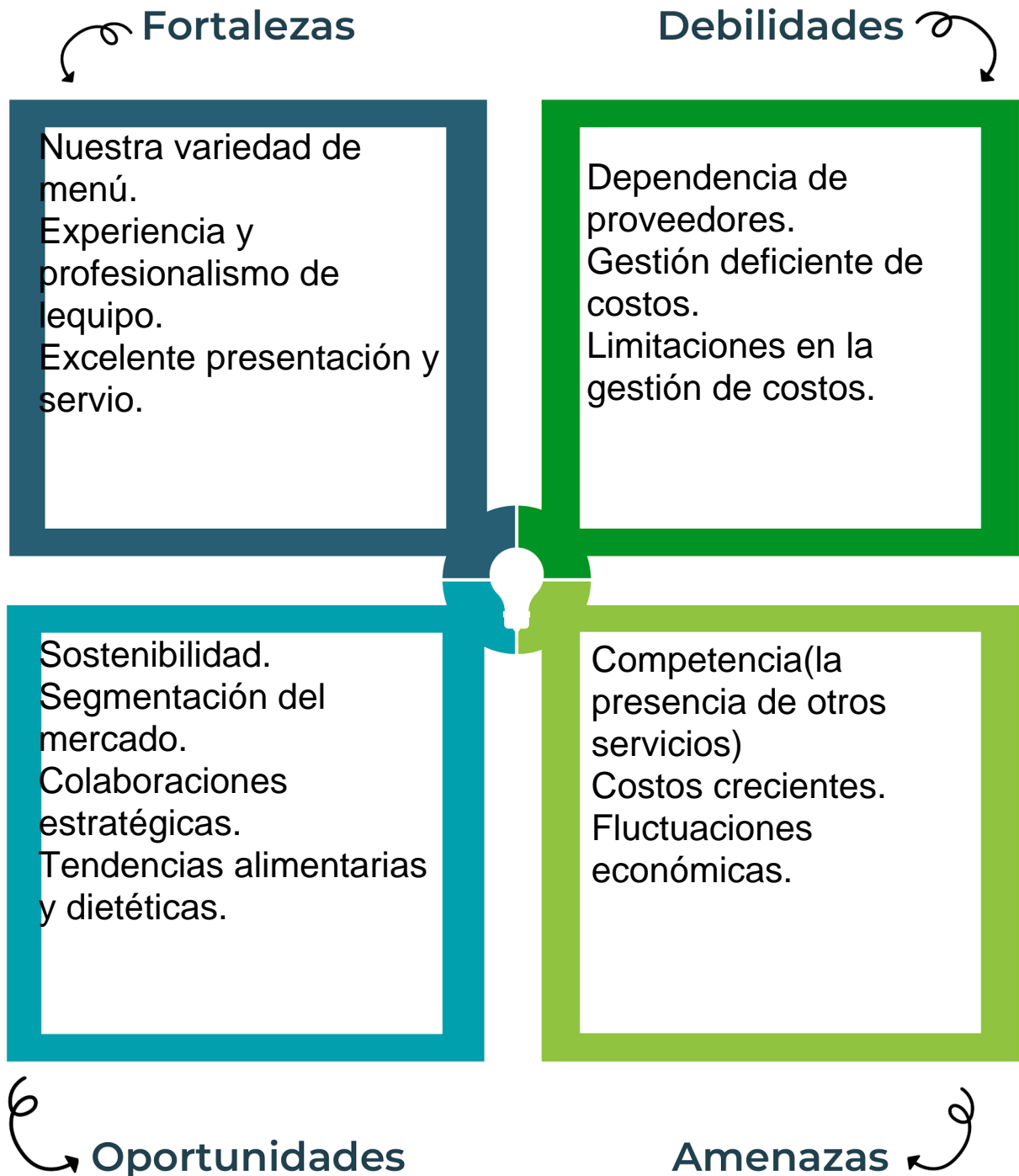
Complete el Modelo de Negocios Canvas.

Socios clave Proveedores de alimentos y bebidas.** - **Organizadores de eventos y planificadores de bodas.** - **Empresas de alquiler de equipos y decoración.** - **Locaciones de eventos (salones, jardines, etc.).** - **Servicios de transporte y logística.** - **Agencias de publicidad y marketing.**	Actividades clave Planificación y organización de eventos.** - **Preparación y presentación de alimentos.** - **Gestión de compras y relaciones con proveedores.** - **Marketing y promoción del servicio.** - **Gestión de relaciones con los clientes.** - **Transporte y montaje en el lugar del evento.** - **Mantenimiento de la calidad y seguridad alimentaria.**	Propuesta de valor - **Servicio de catering personalizado y de alta calidad para eventos corporativos, bodas, fiestas privadas y otros eventos especiales.** - **Atención al detalle y servicio excepcional para garantizar la satisfacción del cliente.** - **Uso de ingredientes frescos y de alta calidad, con opciones de menús personalizados para diversas necesidades dietéticas.**	Relación con el cliente Atención personalizada y comunicación constante para entender y satisfacer las necesidades del cliente.** - **Encuestas de satisfacción y retroalimentación después de cada evento para mejorar continuamente el servicio.** - **Programas de fidelización y descuentos para clientes recurrentes.**	Segmento de clientes Empresas que organizan eventos corporativos.** - **Parejas que planean su boda.** - **Individuos y familias que organizan fiestas privadas, aniversarios, cumpleaños, etc.** - **Organizadores de eventos y planificadores de bodas.** - **Instituciones educativas y organizaciones sin fines de lucro.**
Estructura de costos Costos de ingredientes y suministros.** - **Salarios y beneficios del personal.** - **Gastos de marketing y publicidad.** - **Costos de transporte y logística.** - **Alquiler y mantenimiento de equipos y locales.** - **Gastos generales (seguros, licencias, utilidades, etc.).** - **Inversiones en tecnología y software de gestión.**	Recursos clave Equipo de cocina profesional y personal de servicio altamente capacitado.** - **Equipos y utensilios de cocina de alta calidad.** - **Vehículos para transporte de alimentos y equipos.** - **Red de proveedores confiables para ingredientes frescos y de calidad.** - **Instalaciones adecuadas para la preparación y almacenamiento de alimentos.** - **Software de gestión para la organización de eventos y clientes.**	Canales **Página web con información detallada sobre servicios y menús, y opciones de contacto.** - **Redes sociales (Instagram, Facebook, LinkedIn) para promocionar eventos anteriores y atraer nuevos clientes.** - **Publicidad en medios locales y revistas especializadas en bodas y eventos.** - **Asociaciones con organizadores de eventos y planificadores de bodas.** - **Participación en ferias y exposiciones de bodas y eventos.**	Fuentes de ingresos Tarifas por servicio de catering (basado en el número de invitados y la complejidad del menú).** - **Servicios adicionales (alquiler de equipos, decoración, personal adicional, etc.).** - **Ofertas especiales y paquetes para eventos recurrentes o grandes.** - **Depósitos y pagos por adelantado para reservas de eventos.**	

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

Actividad #5

Complete la siguiente matriz FODA:

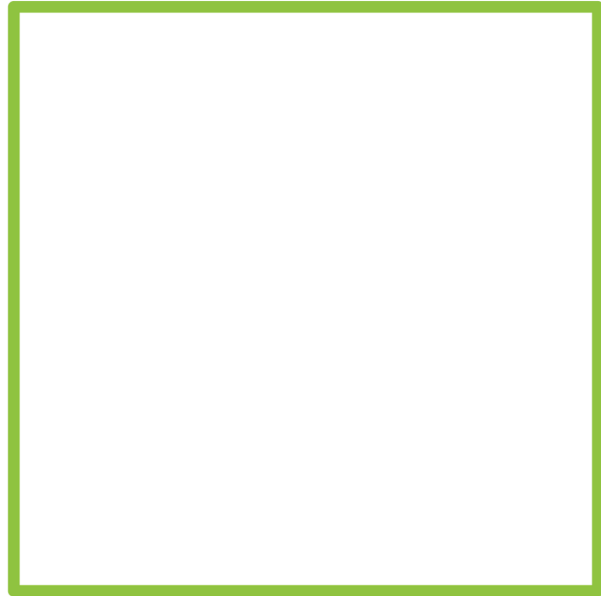


Recuerda: En la presentación "Qué me diferencia" puedes encontrar la información necesaria para completar esta actividad.

Actividad #6

Elabore un logo, slogan y diseñe su marca empresarial.

El logo de mi
primer
emprendimiento



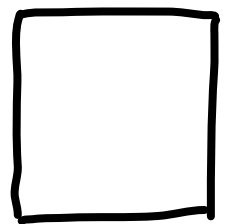
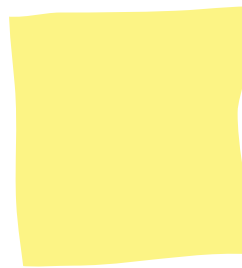
Slogan



deleitete con nuestros exquisitos
sabores, donde cada bocado es una
experiencia única para tu paladar.



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
- Costos administrativos
- Salarios de personal
- Marketing y publicidad.
- Tecnología.
- Alquiler
- Seguros

Mis costos variables

- Transporte.
- Logística.
- Comisiones.
- Costos de contingencia
- Decoración
- Alquiler de equipo
- Alimentos y bebidas

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



De mil dolares a
250 dolares

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:

$$\text{Punto de equilibrio en unidades} \rightarrow 7 \text{ eventos al mes}$$

$$\text{Punto de equilibrio monetario} \rightarrow \text{₡ } 6,292,246,80 \text{ colones}$$



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 alimentos.
- Equipo de servio
- Instalaciones de cocina
- Reputación
- Decoración adicional.
- Sistema de gestión
- Vehículos de entrega.
-
-
-

Pasivos

- Sueldos y salarios por pagar.
- Impuestos por pagar.
- Intereses
- Pasivo NO corriente
- Préstamos a largo plazo
- Deudas corporativas
- Cuentas por pagar
-
-
-



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 industria de catering es amplia y diversa, abarcando desde pequeños negocios locales hasta grandes empresas internacionales. La cantidad de servicios de catering varía considerablemente según la ubicación geográfica, el tamaño del mercado y otros factores económicos y culturales.

Para obtener datos más precisos sobre el número de servicios de catering en una región específica, podría ser útil consultar bases de datos empresariales locales, informes de mercado de la industria de alimentos y bebidas.

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 fundamentales para las empresas de catering porque no solo garantizan el cumplimiento legal y la transparencia, sino que también apoyan el desarrollo económico y sostenibilidad financiera, facilitando el acceso a beneficios y fortaleciendo la confianza en la comunidad empresarial.

¿Cómo se liquida una empresa?

****Decisión de liquidación**:** La decisión de liquidar puede ser tomada por los accionistas, directores o por obligación legal debido a circunstancias específicas como insolvencia.

****Designación de liquidador**:** Se designa a una persona o entidad (liquidador) responsable de gestionar la liquidación. Esta persona puede ser un director designado, un profesional especializado o una entidad designada por la corte en casos de insolvencia.

****Informe de liquidación**:** El liquidador prepara un informe detallado sobre los activos y pasivos de la empresa. Esto incluye inventarios de activos tangibles e intangibles, deudas con proveedores, empleados, y otros compromisos financieros.

Guía para planear Yo Emprendo

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

Elaborar un servicio de catering especializado en eventos sociales y corporativos, ofreciendo menús personalizados y una experiencia culinaria única.

¿Por qué es importante este tema?
(Justificación)

Hay una creciente demanda en el mercado de servicios de catering que ofrezcan opciones personalizadas y de alta calidad, adaptándose a las necesidades y preferencias de los clientes.

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

Nuestro público objetivo son empresas y particulares que buscan organizar eventos, como bodas, fiestas de cumpleaños, reuniones corporativas, y otros eventos sociales.

¿Para qué es la actividad?
(Objetivo)

El objetivo es posicionarnos como el servicio de catering preferido en nuestra área, reconocido por la calidad de nuestros productos y la excelencia en el servicio al cliente.

¿Qué vamos a hacer?
(Actividades)

1. Desarrollo del menú personalizado.
2. Adquisición de materiales y equipos necesarios.
3. Contratación y capacitación del personal.
4. Estrategia de marketing y promoción.
5. Coordinación y ejecución de eventos.

¿Qué queremos lograr?
(Metas y Resultados)

- Aumentar la cartera de clientes en un 20% durante el primer año.
- Obtener una tasa de satisfacción del cliente superior al 90%.
- Realizar al menos 10 eventos grandes en los primeros seis meses.

¿Qué necesitamos?
(Recursos y materiales)

Ingredientes frescos y de alta calidad.
- Equipos de cocina y servicio.
- Personal capacitado.
- Material promocional y publicitario.

¿Cuándo lo vamos a hacer?
(Cronograma)

Mes 1-2: Investigación de mercado y desarrollo del menú.
- Mes 3-4: Adquisición de materiales y contratación de personal.
- Mes 5: Lanzamiento de la campaña de marketing.
- Mes 6 en adelante: Ejecución de eventos.

¿Quién lo hace?
(Responsables)

Coordinador de eventos:
Responsable de la planificación y ejecución de eventos.
- Chef ejecutivo:
Responsable del desarrollo del menú y calidad de los alimentos.
- Equipo de marketing:
Encargado de las estrategias promocionales.
- Personal de servicio:
Responsable de la atención en los eventos.

NOTAS

1. ****Diferenciación del mercado:****

- Catering Servis se diferencia al ofrecer menús personalizados que se adaptan a las necesidades y preferencias de cada cliente.
- Énfasis en el uso de ingredientes frescos y de alta calidad.

2. ****Calidad del servicio:****

- Compromiso con la excelencia en el servicio al cliente, desde el primer contacto hasta el seguimiento post-evento.
- Formación continua del personal para asegurar un servicio profesional y atento.

3. ****Marketing y Promoción:****

- Utilización de redes sociales y página web para mostrar ejemplos de eventos anteriores y testimonios de clientes satisfechos.
- Campañas de marketing dirigidas a empresas y particulares que frecuentemente organizan eventos.

4. ****Alianzas estratégicas:****

- Colaboración con organizadores de eventos y lugares de recepción para obtener referencias y recomendaciones.
- Relaciones sólidas con proveedores de alimentos y bebidas para garantizar la calidad y consistencia de los productos.

5. ****Innovación y adaptación:****

- Monitoreo constante de las tendencias del mercado para actualizar y diversificar los menús ofrecidos.
- Flexibilidad para adaptar los servicios a diferentes tipos de eventos y requerimientos específicos de los clientes.

6. ****Gestión eficiente:****

- Implementación de sistemas de gestión de pedidos y coordinación de eventos para asegurar la eficiencia y puntualidad.
- Optimización de recursos y control de costos para mantener la rentabilidad del negocio.

7. ****Crecimiento y expansión:****

- Planificación de expansión a nuevas áreas geográficas o mercados segmentados, como eventos temáticos o servicios de catering saludables.
- Desarrollo de una base de clientes leales a través de programas de fidelización y referencias.

8. ****Feedback y mejora continua:****

- Recolección de retroalimentación de los clientes después de cada evento para identificar áreas de mejora.
- Compromiso con la mejora continua en todos los aspectos del servicio para superar las expectativas de los clientes.