



**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:

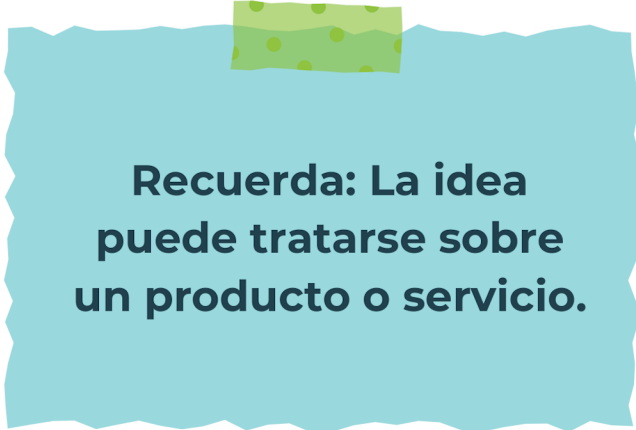


1. En la barra de herramientas debes seleccionar la caja de texto.
2. La opción que mejor te servirá para completar cada actividad es “Escribir texto”.
3. Cuando seleccionas “Escribir texto”, das click en cada actividad donde desees completar el ejercicio.

Actividad #1

Defina la idea de negocio.

La idea de negocio es el concepto central o propuesta que impulsa una empresa o proyecto emprendedor. Se refiere a una solución innovadora o mejora de algo existente que busca satisfacer una necesidad o problema en el mercado. En esencia, una idea de negocio debe cumplir con ciertos criterios clave:



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

Actividad #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

Misión:

1. Misión

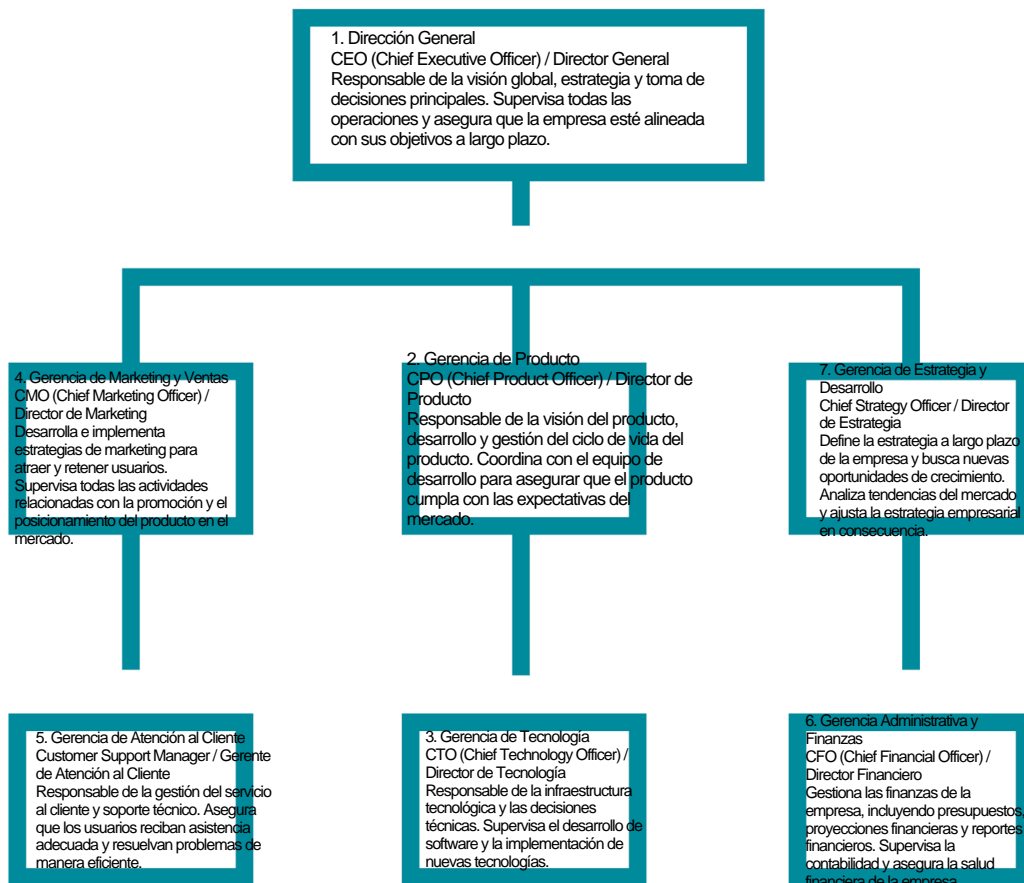
La misión de un emprendimiento describe su propósito fundamental y el valor que proporciona a sus clientes. Es una declaración concreta sobre lo que la empresa hace, a quién sirve y cómo lo hace. Debe ser clara, concisa y enfocada en el presente.

Visión:

2. Visión

La visión es una declaración inspiradora que describe lo que la empresa aspira a alcanzar en el futuro. Proporciona una imagen de hacia dónde se dirige la empresa y qué quiere lograr a largo plazo. La visión es más abstracta y está orientada al 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:

1. Pilar Social

El pilar social se enfoca en el impacto que la empresa tiene en la sociedad y las comunidades en las que opera. Aquí hay algunas estrategias para garantizar que tu emprendimiento sea socialmente responsable:

A. Condiciones Laborales Justas

Políticas de Recursos Humanos: Implementar políticas de igualdad de oportunidades, asegurar un ambiente de trabajo seguro y saludable, y ofrecer capacitación y desarrollo profesional continuo.

Salarios Justos: Proporcionar remuneración equitativa y beneficios adecuados a todos los empleados.

Sostenibilidad ambiental:

2. Pilar Ambiental

El pilar ambiental se centra en la reducción del impacto ecológico de la empresa. A continuación, te presento algunas maneras de integrar prácticas sostenibles en tu emprendimiento:

A. Reducción de Residuos y Eficiencia Energética

Minimización de Residuos: Implementar políticas de reducción, reutilización y reciclaje de residuos en las operaciones diarias.

Eficiencia Energética: Adoptar tecnologías y prácticas que reduzcan el consumo energético, como el uso de equipos de bajo consumo y la optimización de procesos.

B. Uso Sostenible de Recursos

Energías Renovables: Siempre que sea posible, utilizar fuentes de energía renovables, como la energía solar o eólica, para las operaciones de la empresa.

Suministros Sostenibles: Optar por materiales y productos que sean sostenibles y provenientes de fuentes responsables.

C. Reducción de la Huella de Carbono

Transporte y Logística: Implementar prácticas de transporte eficientes y reducir las emisiones de carbono relacionadas con la logística.

Considerar el uso de vehículos eléctricos o híbridos.

Compensación de Carbono: Participar en programas de compensación de carbono o plantar árboles para contrarrestar las emisiones.

Sostenibilidad económica:

3. Pilar Económico

El pilar económico se refiere a la viabilidad financiera y la capacidad de la empresa para ser rentable y sostenible a largo plazo. Aquí te dejo algunas estrategias para fortalecer este pilar:

A. Rentabilidad y Crecimiento

Modelo de Negocio Sostenible: Desarrollar un modelo de negocio que asegure la rentabilidad y permita el crecimiento a largo plazo sin comprometer los recursos.

Diversificación: Considerar la diversificación de productos o servicios para reducir riesgos financieros y explorar nuevas oportunidades de ingresos.

B. Gestión Eficiente de Recursos

Optimización de Procesos: Mejorar continuamente los procesos operativos para reducir costos y aumentar la eficiencia.

Inversión en Innovación: Invertir en investigación y desarrollo para mantener la competitividad y adaptarse a las nuevas tendencias del mercado.

C. Responsabilidad Financiera

Transparencia Financiera: Mantener prácticas financieras transparentes y cumplir con todas las regulaciones fiscales y contables.

Gestión de Riesgos: Implementar estrategias para gestionar y mitigar riesgos financieros, incluyendo la planificación estratégica y la evaluación periódica del desempeño financiero.

Recuerda hacer uso
de los objetivos de
desarrollo sostenible

Actividad #4

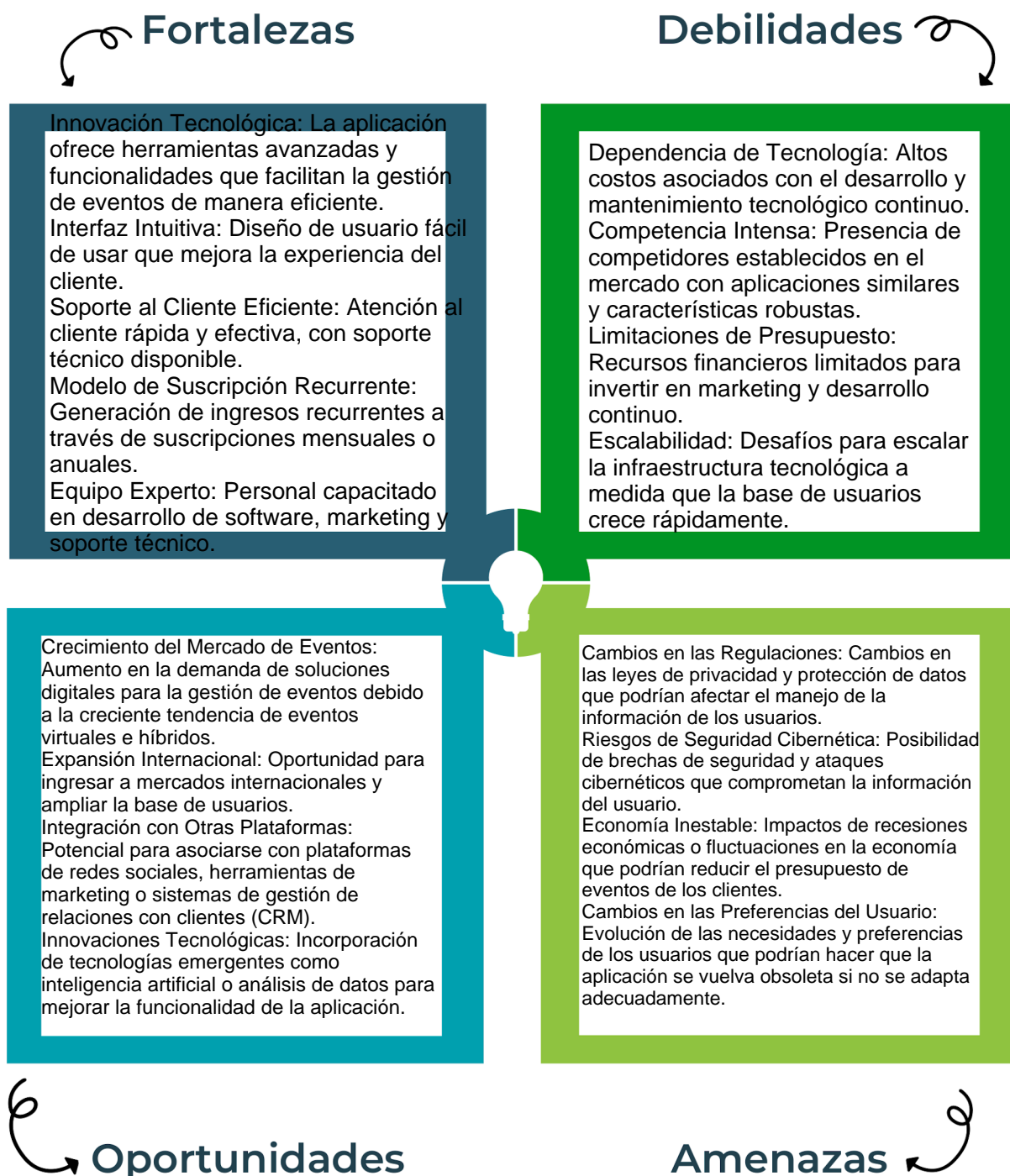
Complete el Modelo de Negocios Canvas.



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

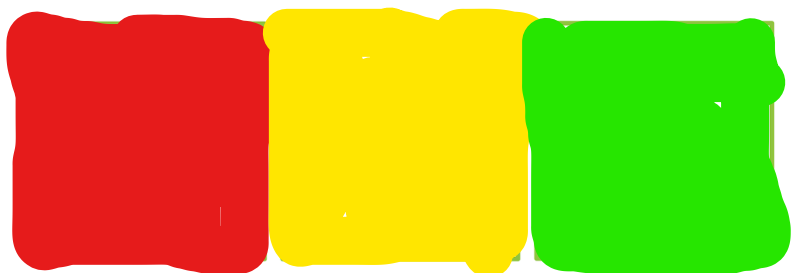


Slogan



"El Arte de la
Hamburguesa
Perfecta"

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

- Alquiler del Local
- Sueldos y Salarios
- Servicios Públicos
- Seguro del Local y del Negocio
- Licencias y Permisos
- Depreciación del Equipamiento
- Mantenimiento y Reparaciones

Mis costos variables

- \$2,500
- \$15,000
- \$1,000
- \$400
- \$200
- \$600
- \$300

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

₡ 20.000

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



Necesitas vender aproximadamente 3,542 hamburguesas para alcanzar el punto de equilibrio.

Punto de equilibrio monetario



₡ Punto de Equilibrio en Colones: \$35,420.



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

- Activos Corrientes
- Efectivo y Equivalentes
- Cuentas por Cobrar
- Inventarios
- Gastos Pagados por Anticipado
- Total Activos Corrientes
- Activos No Corrientes
- Propiedades, Planta y Equipo
- Activos Intangible
- Depreciación Acumulada

Pasivos

- Pasivos Corrientes
- Cuentas por Pagar
- Préstamos Bancarios a Corto Plazo
- Salarios por Paga
- Impuestos por Paga
- Total Pasivos Corrientes
- Pasivos No Corrientes
- Préstamos Bancarios a Largo Plazo
- Obligaciones por Arrendamiento
- Total Pasivos No Corrientes



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.

Definir el Producto o Servicio:

Si tu emprendimiento es una hamburguesería, tu producto principal es la hamburguesa. También puedes ofrecer servicios como catering o eventos privados.

Buscar Competidores Locales:

Búsqueda en Internet: Usa motores de búsqueda para encontrar otras hamburgueserías en tu área.

Ejemplo: "hamburgueserías en [tu ciudad]" o "hamburguesas cerca de mí".

Plataformas de Reseñas: Consulta plataformas como Yelp, TripAdvisor, Google Maps, y Facebook para ver qué otras hamburgueserías tienen buenas calificaciones y reseñas.

Redes Sociales: Revisa redes sociales para encontrar negocios similares y ver cómo se posicionan y qué tipo de promociones ofrecen.

Visitas Físicas y Observación:

Realiza visitas a las hamburgueserías en tu área para observar sus menús, precios, calidad del servicio y ambiente.

Toma nota de los aspectos que te gustan y los que podrías mejorar en tu negocio.

1.2. Identificar la Competencia Indirecta

Considerar Alternativas:

Restaurantes de Comida Rápida: Otros tipos de comida rápida, como pizzerías o tacos.

Restaurantes de Servicio Completo: Restaurantes que ofrecen hamburguesas en su menú, aunque no sean su foco principal.

Buscar en Plataformas de Entrega:

Explora aplicaciones de entrega de comida como UberEats, DoorDash, Grubhub, etc., para ver qué otros restaurantes ofrecen hamburguesas.

2. Análisis de la Competencia

2.1. Crear un Mapa de Competencia

Categorizar Competidores:

Directos: Hamburgueserías que ofrecen un menú similar al tuyo.

Indirectos: Restaurantes que sirven hamburguesas pero no están especializados en ellas.

Evaluar la Oferta:

Menú: ¿Qué tipos de hamburguesas ofrecen? ¿Hay opciones especiales?

Precios: ¿Cuál es el rango de precios? ¿Cómo se compara con el tuyo?

Calidad: ¿Qué nivel de calidad ofrecen en términos de ingredientes, presentación y servicio?

Promociones: ¿Qué tipo de promociones o descuentos ofrecen?

2.2. Realizar un Análisis FODA de la Competencia

Fortalezas: ¿Qué hacen bien tus competidores?

Oportunidades: ¿Hay nichos de mercado que no están bien atendidos?

Debilidades: ¿Qué aspectos podrían mejorarse en sus ofertas?

Amenazas: ¿Qué desafíos podrían representar para tu negocio?

3. Ejemplo Práctico

Supongamos que tu hamburguesería se llama "BurgerDelight" y está en una ciudad mediana. A continuación, un ejemplo de cómo podrías realizar la investigación y análisis:

Competencia Directa:

BigBurger Haven

Descripción: Hamburguesería popular que ofrece una variedad de hamburguesas gourmet.

Menú: Hamburguesas clásicas y gourmet, opciones vegetarianas.

Precios: \$8 - \$15.

Ubicación: 3 sucursales en la ciudad.

Cheesy Bites

Descripción: Famoso por sus hamburguesas con queso y su ambiente informal.

Menú: Hamburguesas con diferentes tipos de quesos, batidos y papas fritas.

Precios: \$7 - \$12.

Ubicación: 1 sucursal cerca del centro.

Competencia Indirecta:

Pizza Express

Descripción: Pizzería que ofrece hamburguesas en su menú.

Menú: Hamburguesas, pizzas, ensaladas.

Precios: \$6 - \$10.

Ubicación: 2 sucursales en la ciudad.

Taco Fiesta

Descripción: Restaurante de comida rápida que ofrece tacos y hamburguesas.

Menú: Tacos, hamburguesas, nachos.

Precios: \$5 - \$9.

Ubicación: 1 sucursal en la periferia de la ciudad.

4. Conclusión

Número de Competidores Directos: 2

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 ante los tribunales y el cumplimiento de las leyes son esenciales para el éxito y la estabilidad de cualquier negocio. Aseguran que la empresa opere dentro del marco legal, protegen los activos y derechos, y ayudan a mantener una buena reputación. Además, una adecuada gestión de los asuntos legales contribuye a la prevención de riesgos, la protección contra reclamaciones, y el fortalecimiento de la confianza en el negocio. Implementar buenas prácticas en estas áreas es crucial para la sostenibilidad y el crecimiento a largo plazo de cualquier emprendimiento.

¿Cómo se liquida una empresa?

La liquidación de una empresa es un proceso meticuloso que implica la venta de activos, el pago de deudas, la distribución de remanentes y la disolución legal de la entidad. Es fundamental seguir estos pasos cuidadosamente para asegurar una liquidación ordenada y conforme a la ley. Consultar con profesionales legales y financieros durante este proceso ayuda a garantizar que todos los aspectos se manejen adecuadamente y se cumpla con todas las obligaciones legales.

Guía para planear Yo Emprendo

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

Problema Principal:

Las hamburgueserías enfrentan desafíos significativos para mantener la rentabilidad debido a altos costos operativos y fluctuaciones en las ventas. La competencia en el sector de comida rápida es intensa, lo que exige una gestión eficaz de los costos y una optimización de las operaciones para asegurar la viabilidad financiera del negocio.

¿Por qué es importante este tema?
(Justificación)

Optimizar la rentabilidad y gestionar los costos eficazmente son aspectos fundamentales para el éxito de una hamburguesería. Estos factores no solo afectan la sostenibilidad financiera del negocio, sino que también impactan su capacidad para competir en el mercado, ofrecer una buena experiencia al cliente, y crecer a largo plazo. La correcta gestión de estos elementos permite a la hamburguesería mantener su viabilidad, satisfacer a sus clientes, y adaptarse a un entorno de negocio competitivo y cambiante.

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

Abordar la "Optimización de la Rentabilidad y Gestión de Costos" es esencial para una hamburguesería y tiene un impacto significativo en diversos grupos interesados. Propietarios y accionistas buscan maximizar la rentabilidad, gerentes y personal operativo desean mejorar la eficiencia, proveedores buscan relaciones comerciales estables, clientes buscan valor y calidad, empleados buscan estabilidad, y consultores buscan proporcionar asesoramiento efectivo. Atender las necesidades y expectativas de estos grupos es crucial para el éxito y la sostenibilidad a largo plazo.

¿Para qué es la actividad?
(Objetivo)

La actividad de "Optimización de la Rentabilidad y Gestión de Costos" es esencial para una hamburguesería, ya que aborda múltiples aspectos críticos para el éxito del negocio. Desde maximizar la rentabilidad y reducir costos operativos hasta mejorar la gestión de inventarios y aumentar la eficiencia operativa, esta actividad impacta directamente en la capacidad de la hamburguesería para competir en el mercado, satisfacer a sus clientes y asegurar su sostenibilidad a largo plazo. Implementar prácticas efectivas en estas áreas permite mantener el negocio en una posición fuerte y adaptable frente a desafíos y oportunidades.

¿Qué vamos a hacer?
(Actividades)

Implementar un plan de acción para "Optimización de la Rentabilidad y Gestión de Costos" en una hamburguesería involucra varias etapas clave que van desde la evaluación inicial hasta la capacitación del personal. Cada acción está diseñada para abordar aspectos específicos del negocio, mejorar la eficiencia, y aumentar la rentabilidad. Al llevar a cabo estas acciones, se asegura que la hamburguesería pueda operar de manera más efectiva, competir con éxito en el mercado, y ofrecer una experiencia satisfactoria a sus clientes.

¿Qué queremos lograr?
(Metas y Resultados)

El objetivo principal de "Optimización de la Rentabilidad y Gestión de Costos" es transformar la hamburguesería en un negocio más eficiente, rentable y competitivo. Queremos lograr una mejora significativa en los márgenes de ganancia, reducir los costos operativos, optimizar la gestión de inventarios, y aumentar la eficiencia operativa. Además, buscamos fortalecer la posición competitiva de la hamburguesería, asegurar la satisfacción del cliente, facilitar la planificación estratégica y capacitar al personal. Alcanzar estos objetivos permitirá que la hamburguesería no solo sobreviva en un mercado competitivo, sino que prospere y crezca a largo plazo.

¿Qué necesitamos?
(Recursos y materiales)

Para optimizar la rentabilidad y gestionar los costos en una hamburguesería, se necesitan una combinación de información financiera precisa, sistemas tecnológicos adecuados, estrategias de control de costos, capacitación del personal, herramientas de marketing, y un enfoque continuo en la evaluación y ajuste de estrategias. La combinación de estos recursos y capacidades permitirá mejorar la eficiencia operativa, aumentar la rentabilidad, y garantizar el éxito a largo plazo del negocio.

¿Cuándo lo vamos a hacer?
(Cronograma)

El cronograma propuesto proporciona un marco temporal para llevar a cabo las diversas actividades necesarias para optimizar la rentabilidad y gestionar los costos en una hamburguesería. Cada fase se ha planificado para asegurar que se aborden las áreas clave de mejora de manera secuencial y efectiva. La implementación debe ser flexible y adaptarse según los resultados y desafíos que se presenten a lo largo del proceso.

¿Quién lo hace?
(Responsables)

Para una implementación efectiva de la "Optimización de la Rentabilidad y Gestión de Costos", se necesita un equipo coordinado que incluya al propietario/director general, gerente de finanzas, gerente de inventarios, gerente de operaciones, gerente de marketing, personal de cocina y servicio, y, si es necesario, consultores externos. Cada uno de estos roles tiene responsabilidades específicas que contribuyen al éxito del plan, asegurando que todos los aspectos del negocio sean abordados de manera integral y efectiva.

