



**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.

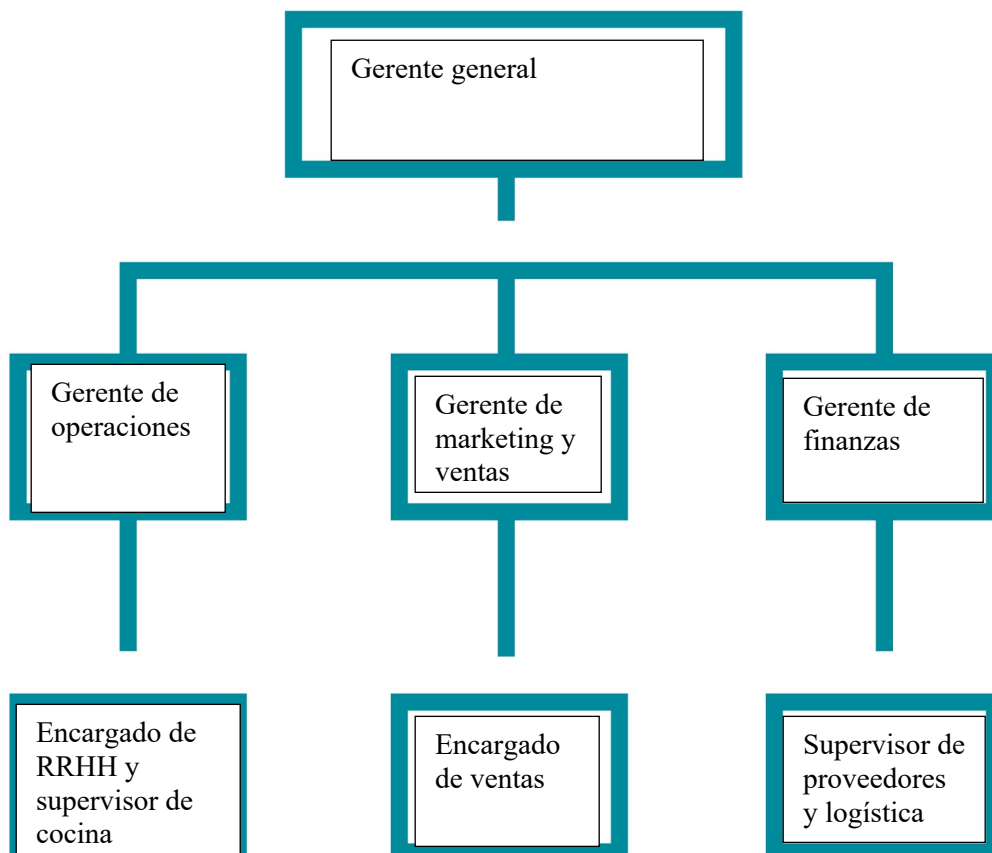
Misión:

Ofrecer las mejores recetas de comidas rápidas costarricenses, preparadas con productos de alta calidad y 100% locales. Dando una experiencia gastronómica única y especial para cada uno de nuestros clientes.

Visión:

Alcanzar a ser reconocidos como el restaurante de comida rápida líder en nuestro país, siendo destacados por nuestra calidad, compromiso y autenticidad cuando se trata de ofrecer lo mejor para nuestros clientes. Expandiéndonos a nivel nacional y eventualmente internacional.

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:

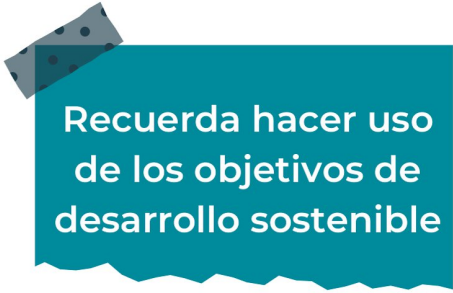
Se trabaja junto con los mejores agricultores de la zona para así tener siempre ingredientes frescos y de alta calidad. se ofrece y se participa en ferias de empleo con muy buenas condiciones y altas oportunidades de desarrollo.

Sostenibilidad ambiental:

Todas nuestras instalaciones están suplidas con métodos de energía renovables. Se implementan practicas sostenibles que ayuden al medio ambiente, como lo es el uso de envases biodegradables, el reciclaje y la reducción de desperdicios alimenticios.

Sostenibilidad económica:

Ofrecemos precios accesibles y promociones para todo tipo de personas mientas manejamos una operación rentable. Una gran parte del dinero generado se re invierte en mejoras continuas que beneficien a nuestros clientes.



Recuerda hacer uso
de los objetivos de
desarrollo sostenible

Actividad #4

Complete el Modelo de Negocios Canvas.

Socios clave	Actividades clave	Propuesta de valor	Relación con el cliente	Segmento de clientes
<ul style="list-style-type: none">1- proveedores locales2- empresas de embalaje biodegradable3- Agencias de marketing	<ul style="list-style-type: none">1- Preparación y venta de comida2- Marketing y promoción3- gestión de calidad y servicio al	<ul style="list-style-type: none">1- comida rápida costarricense a buen precio y de calidad2- Servicio rápido y eficiente3- experiencia gastronómica auténtica	<ul style="list-style-type: none">1- Atención personalizada2- Programas de fidelización3- actividad frecuente en redes sociales.	<ul style="list-style-type: none">1- Estudiantes y trabajadores2- Familias3- Amantes de la gastronomía tica4- turistas
	Recursos clave <ul style="list-style-type: none">1- capital inicial2- locales comerciales3- personal capacitado4- equipos de cocina y tecnología		Canales <ul style="list-style-type: none">1- restaurante físico2- servicio a domicilio3- plataformas de delivery (Pedidos Ya, Uber Eats, DiDi food)	
Estructura de costos <ul style="list-style-type: none">1- Alquiler del local2- sueldos del personal3- ingredientes y suministros4- mantenimiento y servicios públicos			Fuentes de ingresos <ul style="list-style-type: none">1- ventas en el restaurante2- eventos y catering3- entrega a domicilio	



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

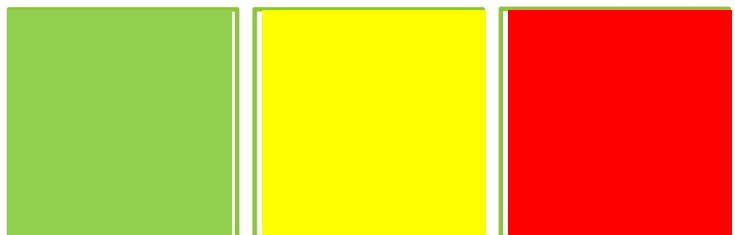


Slogan



“El autentico sabor de nuestras tierras, más sabroso y rápido, nunca”

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: ¢500,000
- Sueldos del personal administrativo : ¢1.200.000
- Servicios publicos; ¢200,000
- Licencias y permisos: ¢50,000
- Seguros: ¢100,000
- Mantenimiento de aparatos: ¢50,000
- marketing: ¢300,000

Mis costos variables

- Ingredientes: ¢1,500
- Empaques y servilletas: ¢300
- Bebida (refresco o jugo): ¢400
- Complementos: ¢500
- Costo de transporte y entrega: ¢600
- Comisión por venta : ¢100
- Costo de energía por unidad producida: ¢200

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

₡ 5,400

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 → 1000 unidades

Punto de equilibrio monetario → ₡ 6,000,000



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

- Equipos de cocina
- Mobiliario del local
- Inventario de ingredientes
- Caja registradora
- Computadoras y software de gestión
- Vehículos de reparto
- Decoración del local
- Dinero en efectivo
- Cuentas por cobrar
- Publicidad prepagada

Pasivos

- Préstamos bancarios
- Alquiler del local
- Salarios por pagar
- Facturas de proveedores
- Impuestos por pagar
- Seguros por pagar
- Servicios públicos por pagar
- Deuda con plataforma de pagos
- Mantenimiento de equipos por pagar
- Publicidad 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 #11

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

Importancia de las obligaciones tributarias:

Cumplir con las obligaciones tributarias es muy importante para cualquier negocio ya que esto garantiza que opere legalmente y si esto no se hace puede ser sancionado con multas y hasta cierres. Además de que el dinero recaudado por los impuestos ayuda a financiar los servicios públicos que benefician a la gente de nuestra sociedad

¿Cómo se liquida una empresa?

La liquidación de una empresa está relacionada con la disolución de esta misma y con la repartición de los activos entre sus propietarios

Guía para planear Yo Emprendo

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

La creación de una empresa de comidas rápidas en Costa Rica. Se busca abordar la necesidad de dar a conocer nuestras comidas típicas de una forma más comercial.

¿Por qué es importante este tema?
(Justificación)

Es importante debido a que la demanda de comidas rápidas tiene un constante crecimiento debido al estilo de vida de las personas en la actualidad

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

El público meta son las personas que buscan nuevas comidas con precios accesibles para todos. Como lo podrían ser trabajadores o estudiantes.

¿Para qué es la actividad?
(Objetivo)

El objetivo es crear una cadena de comidas rápidas que destaque la gastronomía de nuestro país dándole una manera distinta de comer nuestros platos típicos

¿Qué vamos a hacer?
(Actividades)

Se desarrolla un plan de negocios que ayude a sembrar las bases para el negocio

¿Qué queremos lograr?
(Metas y Resultados)

Se busca crear una empresa de comidas que sea reconocida por su innovadora forma de preparar comidas clásicas y por su calidad.

¿Qué necesitamos?
(Recursos y materiales)

Para crear este plan de negocios se necesitó de una computadora con acceso a internet y de los cursos recibidos en el programa "yo emprendo"

¿Cuándo lo vamos a hacer?
(Cronograma)

-se completan los cuestionarios del programa
-se hace una breve investigación del mercado y las cosas necesarias para crear este proyecto

¿Quién lo hace?
(Responsables)

Yo, Jorge Andrés Araya Castro, con ayuda de mi tutor en el programa.

