



**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.

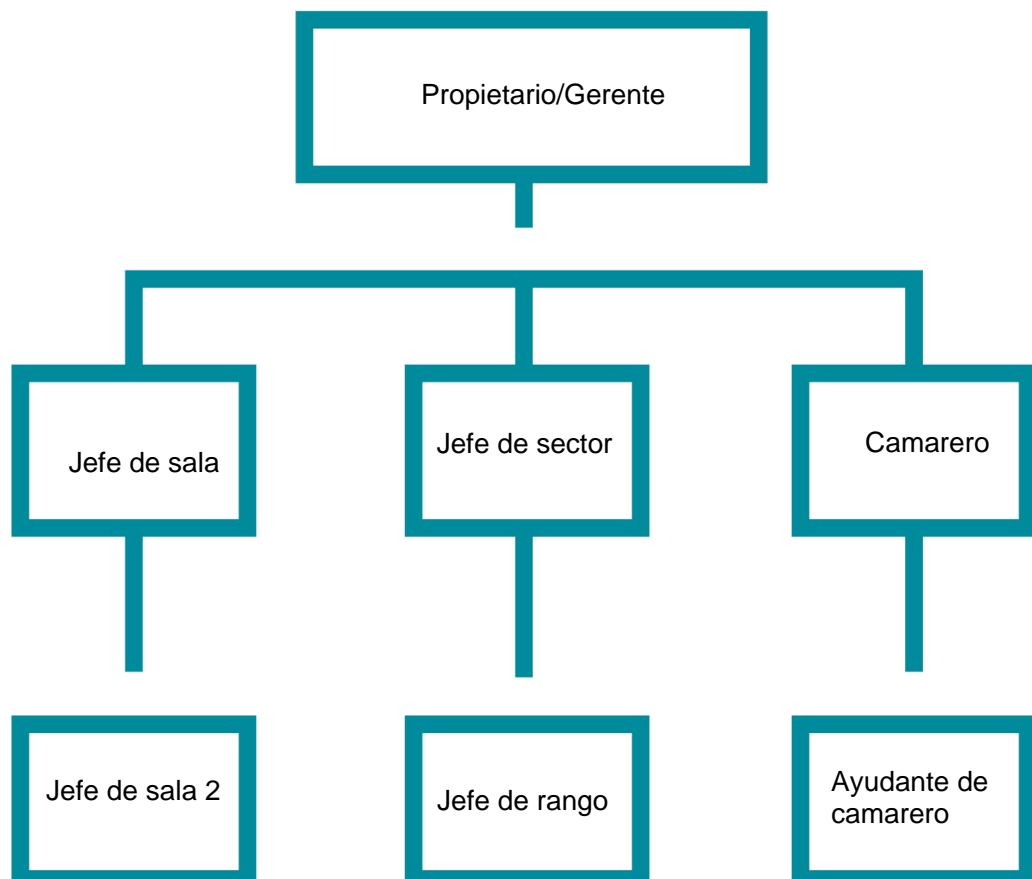
Misión:

Dar a los clientes un espacio familiar donde puedan disfrutar con amigos sin tener que preocuparse por nada durante el tiempo que estén en el local.

Visión:

Mantenerse relevante con el paso del tiempo y cumplir las expectativas de los clientes de esta manera llamar la atención de una mayor cantidad de personas para que ellos también puedan disfrutar de la experiencia.

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:

Condiciones Laborales Justas: Garantizar salarios y beneficios para todos los empleados

Involucramiento comunitario: Participar en actividades locales, apoyar a productores locales y colaborar con organizaciones comunitarias.

Sostenibilidad ambiental:

Uso de ingredientes locales: comprar productos de temporada y de agricultores locales.

Reduccion de desperdicios: implementar practicas de minimazion de residuos como el reciclaje el compostaje y el uso de envaces reutilizables.

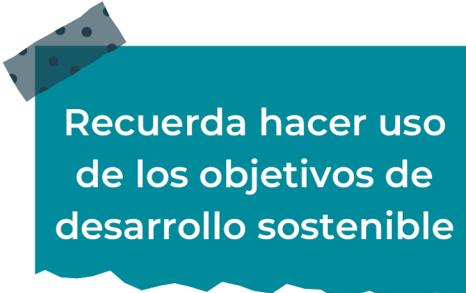
Eficiencia Energetica: usar electrodomesticos y tecnologias que consuman menos energias y agua, como sistemas de iluminacion LED y grifos de bajo flujo.

Sostenibilidad económica:

Gestion eficiente: optimizar la gestion de inventarios para reducir costos y desperdicios.

Precios justos: establecer precios que reflejan el costo real de los ingredientes y el trabajo, asegurando la viabilidad economica sin sacrificar la calidad.

Fidealizacion de clientes: crear programas de lealtad o descuentos para clientes frecuentes incentivando su regreso y asegurando ingresos constantes.



Recuerda hacer uso
de los objetivos de
desarrollo sostenible

Actividad #4

Complete el Modelo de Negocios Canvas.

Socios clave Proveedores de alimentos Agencias de marketing organizaciones locales y comunidades Emprendedores locales instituciones educativas Instituciones financieras	Actividades clave Gestion de la cocina. Gestion de personal. Gestion de proveedores. Servicio al cliente innovacion de menu. Recursos clave Recursos Humanos. Equipamiento. Infraestructura. Ingredientes y Suministros. Capital financiero.	Propuesta de valor En este restaurante oprecemos una experiencia inolvidable y unica que combina ingredientes frescos y locales con receta innovadoras, todo en un ambiente acogedor y amigable.	Relación con el cliente Comunicacion efectiva. Experiencia del cliente. Gestion de quejas. Eventos especiales. Canales Presencia fisica. Sitio web. Redes sociales. Aplicaciones de entrega. Eventos y Colaboraciones.	Segmento de clientes Parejas Grupos de amigos Profecionales y ejecutivos Turistas Amantes de la gastronomia
Estrucutra de costos Costos de alimentos 25-30% Costos Laborales 20-25% Costos financieros y administrativos 5-10% Costos de desperdicios y perdidas 5-10%		Fuentes de ingresos Ventas de alimento Comidas para llevar y Delivery Patrocinios y colaboraciones Eventos especiales y actividades		



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

Actividad #5

Complete la siguiente matriz FODA:

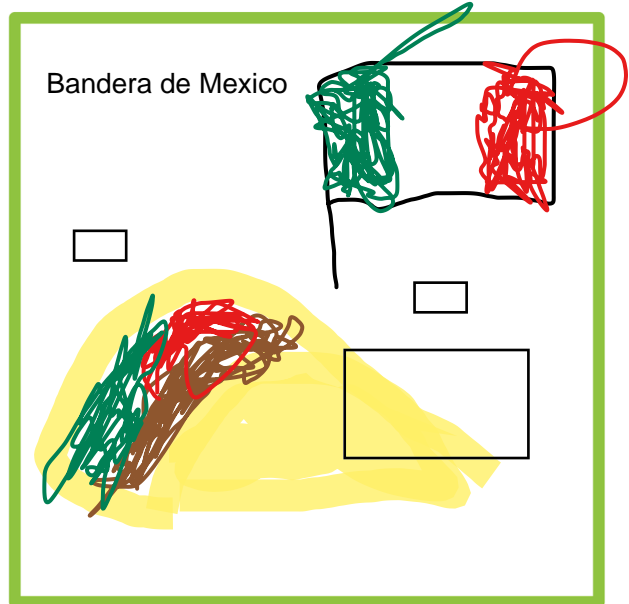


Recuerda: En la presentación “Qué me diferencia” puedes encontrar la información necesaria para completar esta actividad.

Actividad #6

Elabore un logo, slogan y diseñe su marca empresarial.

El logo de mi primer emprendimiento



Slogan

Sabor autentico en cada bocado

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 (300.000-1,500.000)
- Salarios y sueldos del personal (800.000-2,500.000)
- Servicios publicos (electricidad 100.000-300.000, agua 30.000-100.000, gas 20.000-50.000)
- seguros(50,000-150,000)
- licencias y permisos(50,000-200,000 (anuales)
- mantenimiento de equipo y instalaciones (30,000-100,000)
- gastos administrativos (50,000-200,000)
- publicidad y marketing (30,000-150,000)

suministros de oficina (10,000-50,000)

amortizacion de equipos y mobiliario (100,000-300,000)

costo minimo estimado: aproximado: 1,650,000
costo maximo estimado: aproximado: 5,000,000

Mis costos variables

- Costos de alimentacion (500.000-2,000,000)
- Comisiones de plataformas de Delivery (50,000-150,000)
- Salarios de personal (100,000-500,000)
- Suministros de cocina (20,000-100,000)
- costos de marketing (30,000-200,000)
- costos de mantenimiento y reparaciones (20,000-100,000)
- gastos de eventos especiales (50,000-300,000)
- costos de transporte (20,000-100,000)
- impuestos sobre ventas (generalmente un 13% sobre las ventas totales)
- gastos en ingredientes para platos especiales (30,000-150,000)

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



la cantidad de producto que se puede vender el aproximado seria entre 2500-8000

costo minimo estimado:
aproximadamente: 900,000

costo maximo estimado:
aproximadamente:
3,650,000

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:

costo variable por unidad:
1000/900,000:900
punto de equilibrio: (unidades):
1,650,000/2500-900:1.650,000/1600
punto de equilibrio (unidades) 1.031.25
dado que no se puede vender
franciones de productos
redondearíamos a 1.032

Punto de equilibrio en unidades



costo variable por
unidad: -3.650.000/1000: 3650
punto de equilibrio (unidades): 5,000,000/
8000-3650: 5.000.000/4350
punto de equilibrio (unidades): 1.149.43
Dado que no se puede vender fracciones
de producto redondearemos a 1150
unidades

Punto de equilibrio monetario



minimo estimado
2500*1032:2.580.000

maximo estimado
8000*1150: 9.200.000



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

- efectivo
- cuentas por cobrar
- inventarios
- gastos pagados por adelantado
- inmueble
- mobiliario y equipo
- maquinaria
- mejoras en el local
- inversiones a largo plazo
- depósitos de garantía

Pasivos

- ventas por pagas
- prestamos a corto plazo
- gastos acumulados
- impuestos por pagar
- anticipos de clientes
- prestamos a largo plazo
- obligaciones por arrendamiento
- bonos emitidos
-
-



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.

EL REY queda ubicado en finlandia Helsinky

MEXIKO Strasse al norte de Alemania en la ciudad de hamburgo

Hija de Sanchez ubicada en Copenhague Dinamarca

La Fabrica Del Taco tiene distintos locales ubicados en todo el mundo como en Buenos aires Argentina, brazil, Barcelona y Mnterrey.

Señor Taco ubicado a orillas del rio de Singapur en clarke quay

Un Poco Loco ubicado en la costa oeste de Portugal cerca de la ria de aveiro

Esos son 6 de algunos restaurantes que estan clasificados en la tematica de vender tacos de todas las regiones del mundo.

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 permiten a los gobiernos recaudar los ingresos necesarios para financiar servicios públicos, infraestructura, educación, salud y otros servicios esenciales

Cumplir con las obligaciones tributarias evita problemas legales y sanciones las empresas que no cumplen pueden enfrentarse a multas recargos y otros problemas legales que pueden afectar gravemente su funcionamiento.

¿Cómo se liquida una empresa?

La liquidación de una empresa implica cerrar formalmente la empresa y resolver todas las obligaciones pendientes.

La liquidación puede ser voluntaria o forzosa, en la liquidación voluntaria los accionistas o propietarios pueden cerrar la empresa, en la liquidación forzosa se realiza debido a insolvencia o problemas legales

Guía para planear Yo Emprendo

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

falta de tiempo en cocinar
En la vida moderna la gente tiene horarios laborales ocupados y responsabilidades familiares y eso les impide tiempo para cocinar.

¿Por qué es importante este tema?
(Justificación)

Alimentación inadecuada
perdida de tiempo familiar
Estrés

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

El público meta sería todo tipo de personas sin importar la edad

¿Para qué es la actividad?
(Objetivo)

Ofrecer una experiencia inigualable con platos de alta calidad utilizando productos frescos.

Satisfacer a los clientes. Que los clientes tengan un excelente servicio ambiente único. Tener diferencias entre los demás restaurantes y tener un diseño con temática del restaurante.

¿Qué vamos a hacer?
(Actividades)

Actualizar el menú cada cierto tiempo con platos nuevos
preparación de comidas de acuerdo al menú
brindarle una excelente atención al cliente
mantener siempre limpio el restaurante y que siempre esté ordenado

¿Qué queremos lograr?
(Metas y Resultados)

Queremos aumentar los ingresos mensuales y anuales a través de promociones en el menú
Que el cliente se vaya con la mejor experiencia del restaurante
Sacar nuevos platos de comida y que no siempre sean los mismos
Atraer clientes por las redes sociales como son Facebook y Instagram

¿Qué necesitamos?
(Recursos y materiales)

Personal de cocina
Personal de servicio
Personal administrativo
Personal de limpieza
Cocina: Hornos, freidoras y planchas
Electrodomésticos:
Refrigeradores, licuadoras etc
Utensilios de cocina:
Cuchillos, sartenes
Mesas sillas
Decoración
Platos
mantelería

¿Cuándo lo vamos a hacer?
(Cronograma)

Lunes: inventario
Martes: compras de productos
Miércoles: Día de promoción en redes sociales
Jueves: Evaluar criterios de los clientes
Viernes: combos familiares para el fin de semana
Sábado: Evaluación de ingresos durante la semana
Domingo: ofertas de mitad de precio

¿Quién lo hace?
(Responsables)

Gerente General
Chef de cocina
Jefe de personal de cocina
Meseros
Personal de limpieza
Administradores
Proveedores
Recepcionistas

