



**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:

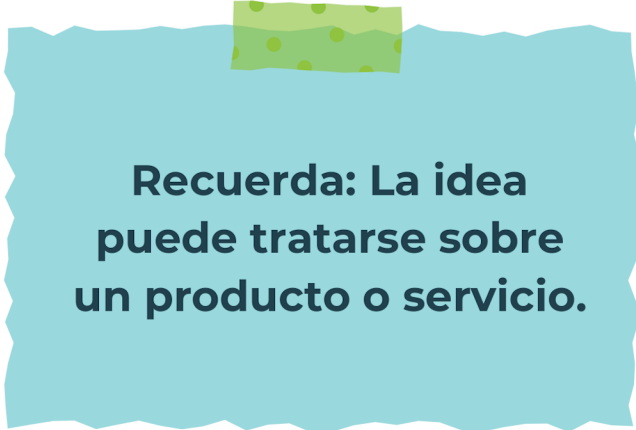


1. En la barra de herramientas debes seleccionar la caja de texto.
2. La opción que mejor te servirá para completar cada actividad es “Escribir texto”.
3. Cuando seleccionas “Escribir texto”, das click en cada actividad donde desees completar el ejercicio.

Actividad #1

Defina la idea de negocio.

La idea principal es un restaurante con una temática de bar, donde en la barra se pueden encontrar tanto bebidas alcohólicas como helados y bebidas no alcohólicas de esta manera dar una experiencia nueva a los clientes haciendo un choque con los conceptos ya establecidos en la sociedad moderna y así satisfacer las preferencias de los comensales. También tendría música en vivo y los clientes podrían subir al escenario a tocar sus canciones.



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

Actividad #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

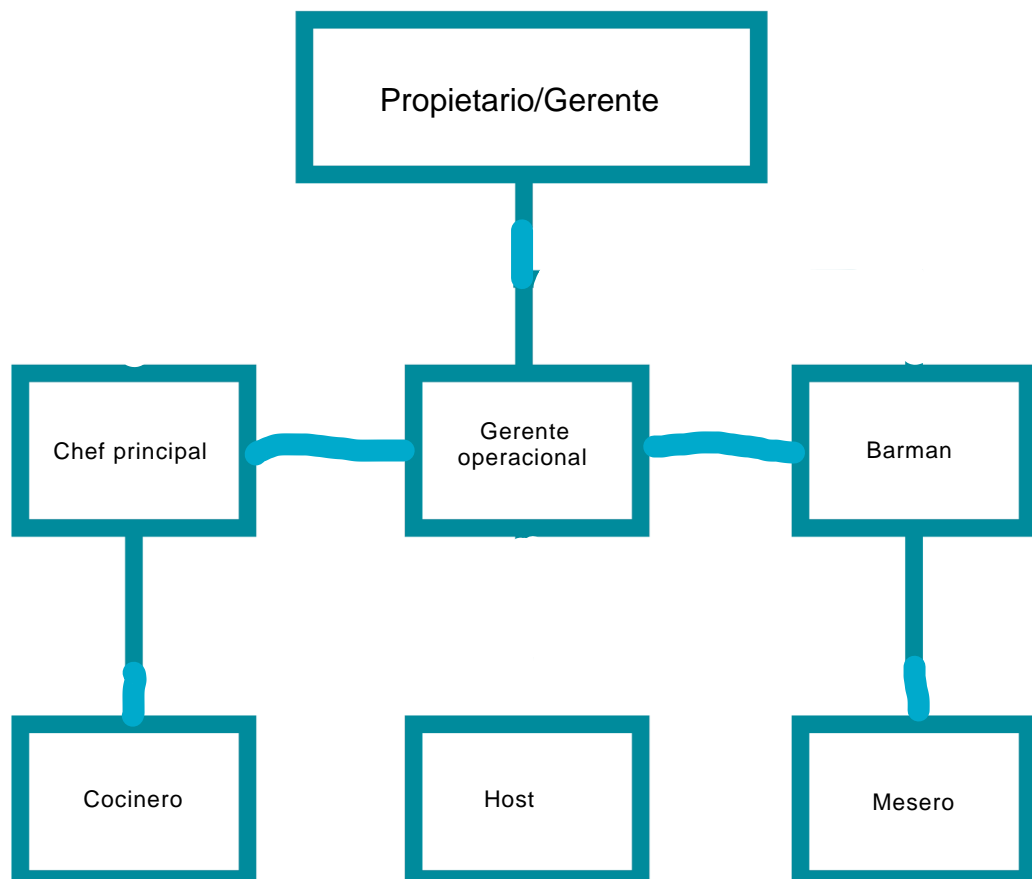
Misión:

Dar a los clientes un espacio familiar y de relajación donde puedan disfrutar
con a 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 aún más 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 justos y beneficios para todos los empleados, así como un ambiente de trabajo seguro y respetuoso.

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

Educación y Conciencia: Ofrecer talleres o charlas sobre alimentación saludable, sostenibilidad y cocina responsable para clientes y empleados.

Sostenibilidad ambiental:

Uso de Ingredientes Locales: Comprar productos de temporada y de agricultores locales para reducir la huella de carbono y apoyar la economía local.

Reducción de Desperdicios: Implementar prácticas de minimización de residuos, como el reciclaje, el compostaje y el uso de envases reutilizables.

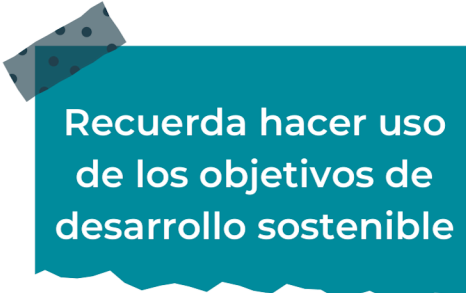
Eficiencia Energética: Usar electrodomésticos y tecnologías que consuman menos energía y agua, como sistemas de iluminación LED y grifos de bajo flujo.

Sostenibilidad económica:

Gestión Eficiente: Optimizar la gestión de inventarios para reducir costos y desperdicios, utilizando técnicas como el “just-in-time”.

Diversificación de Ingresos: Ofrecer servicios adicionales, como catering, clases de cocina o productos alimenticios, para generar múltiples fuentes de ingresos.

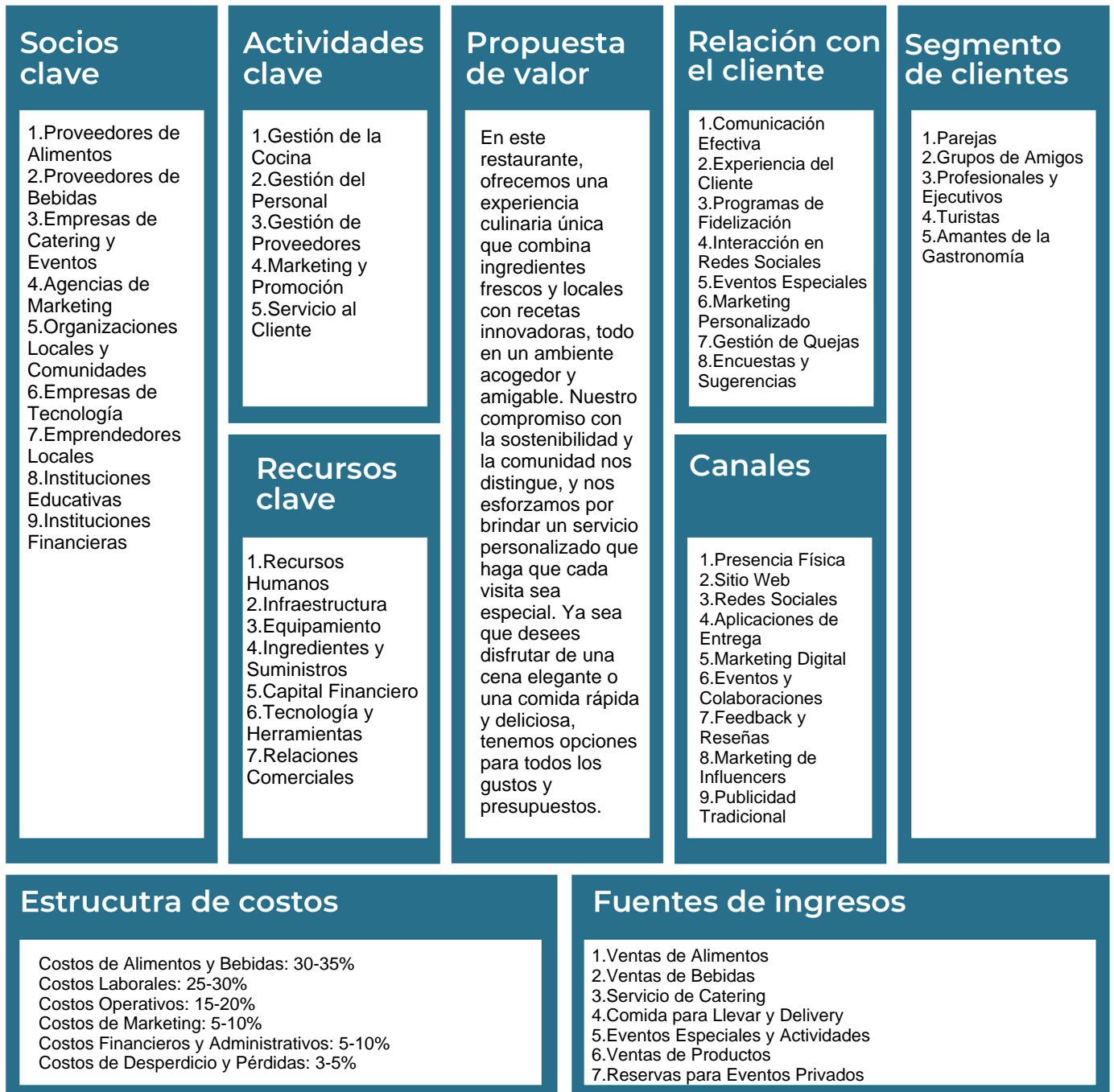
Precios Justos: Establecer precios que reflejen el costo real de los ingredientes y el trabajo, asegurando la viabilidad económica sin sacrificar la calidad.



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



Tazón de Hestia cálido como el abrazo de la familia

Slogan



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 Públicos (electricidad 100,000 - 300,000, agua 30,000 - 100,000, gas 20,000 - 70,000, internet 30,000 - 70,000)
- Seguros (50,000 - 150,000)
- Licencias y Permisos (50,000 - 200,000 (anuales))
- Mantenimiento de Equipos e Instalaciones (30,000 - 100,000)
- Gastos Administrativos (50,000 - 200,000)

Mis costos variables

- Costos de Alimentos y Bebidas (500,000 - 2,000,000)
- Comisiones de Plataformas de Delivery (50,000 - 150,000)
- Salarios del Personal (100,000 - 500,000)
- Suministros de Cocina (20,000 - 100,000)
- Costos de Marketing (30,000 - 200,000)
- Gastos de Mantenimiento y Reparaciones (20,000 - 100,000)
- Gastos de Eventos Especiales (50,000 - 300,000)

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



Por la cantidad de productos que se pueden vender el aproximado sería entre 2500 - 8000

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 \rightarrow Mínimo estimado 1,032 unidades.
Máximo estimado 1,150 unidades

Punto de equilibrio monetario \rightarrow  Mínimo estimado
2,500 * 1,032 = 2,580,000
Máximo estimado
8,000 * 1,150 = 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
- Inmuebles
- Mobiliario y equipo
- Maquinaria
- Mejoras en el local
- Intangibles
- Inversiones a largo plazo

Pasivos

- Cuentas por pagar
- Préstamos a corto plazo
- Gastos acumulados
- Impuestos por pagar
- Anticipos de clientes
- Préstamos 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.

En 2023, Costa Rica cuenta con aproximadamente 1,600 restaurantes clasificados bajo la temática de bar, según el Ministerio de Salud, lo cual da pie a pensar que actualmente existen más que esta cifra. Sin embargo, este número puede variar dependiendo de las fuentes y las actualizaciones en el registro de negocios.

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:

Cumplimiento Legal

Contribución al Desarrollo Social y Económico

Acceso a Beneficios y Subvenciones

Planificación Financiera

Transparencia y Confianza

Responsabilidad Social

¿Cómo se liquida una empresa?

Planificación de la Liquidación

Notificación

Liquidación de Activos

Pago de Pasivos

Cierre de Cuentas

Documentación

Formalización de la Liquidación

Evaluación Final

Guía para planear Yo Emprendo

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

Falta de Tiempo para Cocinar
En la vida moderna, muchas personas tienen horarios laborales ocupados y responsabilidades familiares que limitan su tiempo para cocinar. Esto puede llevar a varias situaciones problemáticas

¿Por qué es importante este tema?
(Justificación)

Alimentación Inadecuada: Las personas pueden recurrir a opciones poco saludables, como comida rápida o productos ultra procesados, debido a la falta de tiempo y energía para preparar comidas nutritivas. Y demás problemáticas

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

El público meta sería uno entre los 20 y los 40 años o más

¿Para qué es la actividad?
(Objetivo)

1. Ofrecer una experiencia culinaria: Proporcionar a los clientes platos de alta calidad, utilizando ingredientes frescos y técnicas de cocina adecuadas.
2. Satisfacer a los clientes: Asegurarse de que los comensales tengan una experiencia agradable, que incluya un buen servicio, ambiente acogedor y atención a sus necesidades.
3. Generar rentabilidad: Lograr un equilibrio entre los costos de operación y los ingresos, asegurando la viabilidad financiera del negocio.
4. Crear un ambiente único: Diferenciarse de la competencia mediante un diseño atractivo, una decoración temática o un concepto innovador que atraiga a los clientes.

¿Qué vamos a hacer?
(Actividades)

1. Preparación de alimentos: Cocinar y preparar los platos del menú, asegurándose de mantener altos estándares de calidad y presentación.
2. Planificación del menú: Diseñar y actualizar el menú, considerando la estacionalidad de los ingredientes, las tendencias culinarias y las preferencias de los clientes.
3. Compras y gestión de inventario: Adquirir ingredientes y suministros necesarios, gestionar el inventario y controlar los costos de alimentos.
4. Atención al cliente: Brindar un servicio amable y eficiente, desde la recepción hasta la atención en la mesa, asegurándose de que los clientes se sientan bienvenidos.

¿Qué queremos lograr?
(Metas y Resultados)

1. Incrementar las ventas: Aumentar los ingresos mensuales y anuales a través de estrategias de marketing, promociones y un menú atractivo.
2. Aumentar la satisfacción del cliente: Obtener calificaciones altas en encuestas de satisfacción y reseñas, asegurando que los clientes tengan una experiencia excepcional.
3. Fidelización de clientes: Desarrollar un programa de lealtad o estrategias que fomenten que los clientes regresen con regularidad.
4. Reducir costos operativos: Optimizar la gestión de inventario y el uso de recursos para disminuir costos sin sacrificar la calidad.

¿Qué necesitamos?
(Recursos y materiales)

Recursos Humanos
Equipos y Maquinaria
Mobiliario
Materiales de Servicio
Insumos y Proveedores
Tecnología
Licencias y Permisos

¿Cuándo lo vamos a hacer?
(Cronograma)

En un horario de 09:00 AM a 10:00 PM de domingo a jueves y de 12:00 PM a 02:00 AM viernes y sábado

¿Quién lo hace?
(Responsables)

1. Gerente General
2. Chef Ejecutivo
3. Chef de Cocina
4. Personal de Cocina
5. Gerente de Servicio
6. Meseros
7. Bartender
8. Personal de Recepción / Anfitrión
9. Gerente de Marketing
10. Personal de Limpieza
11. Contable / Administrador
12. Proveedores

