



**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.

servicio de entrega de comidas caseras para estudiantes universitarios

Es un servicio de entrega de comidas dirigido a los estudiantes universitarios que no tienen tiempo o habilidad para cocinar. Tiene menús que varían cada semana con opciones saludables y económicas.

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

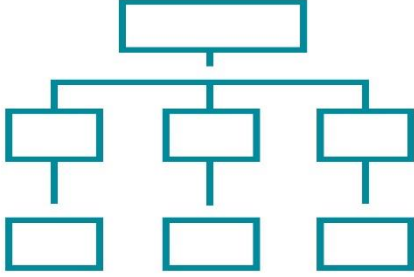
Actividad #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

Misión:

Visión:

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



Misión: Ayudar a todos los estudiantes que estudian en universidades y que no tienen tiempo o que no pueden prepararse sus comidas, brindándoles este servicio se les da opciones más saludables y económicas.

Visión: Hacer que la compañía crezca y que gane fama, así poder expandir nuestros servicios por todo el país e incluso fuera del país.

JEFE

Gerente

Cocineros Cocineros

Atendedores de pedidos

Repartidores



Actividad #3

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

Sostenibilidad social:

Sostenibilidad ambiental:

Sostenibilidad económica:

Recuerda hacer uso de los objetivos de desarrollo sostenible

Sostenibilidad social: Implementando varias prácticas que promuevan el bienestar de la comunidad y de los empleados tales como: condiciones laborales justas, inclusión y diversidad, comunicación y atención al cliente, apoyo a la comunidad local, responsabilidad en el servicio, etc.

Sostenibilidad ambiental: una serie de prácticas que minimicen su impacto en el medio ambiente tales como: Reducción de residuos, eficiencia energética, gestión de recursos hídricos, uso responsable de recursos, reciclaje y compostaje, certificaciones y normas, etc.

Sostenibilidad económica: gestionar eficientemente los recursos y operaciones para lograr rentabilidad a largo plazo con estrategias como: Control de costos, optimización de recursos, diversificación de ingresos, estrategias de precios, marketing efectivo, planificación a largo plazo, gestión financiera, etc.

Actividad #4

Complete el Modelo de Negocios Canvas.

Socios clave	Actividades clave	Propuesta de valor	Relación con el cliente	Segmento de clientes
	Recursos clave		Canales	
Estructura de costos		Fuentes de ingresos		



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

Socios clave: Proveedores de Alimentos y Bebidas, Servicios de Entrega y Logística, Proveedores de Equipamiento y Tecnología, Socios Financieros y Asesores.

Actividades clave: Preparación de Alimentos y bebidas, Gestión de Inventarios, Atención al Cliente, Mantenimiento y Limpieza, Cumplimiento Normativo y Legal.

Propuesta de valor: Una solución para los estudiantes que les ayudará a ahorrar tiempo y alimentarse más saludablemente con esta opción económica de comidas caseras a domicilio.

Relación con el cliente: Tratando a todos los clientes de la mejor manera posible y a los más frecuentes se les da un descuento en cada compra, así atraer a más clientes que van a frecuentar este servicio para obtener también sus descuentos.

Segmento de clientes: Ofrecer servicios como hacer pedidos grandes para fiestas o crear menús para niños.

Recursos clave: Personal de cocina, personal de entregas, asistentes de llamadas, un gerente, dinero para mantener el negocio, etc.

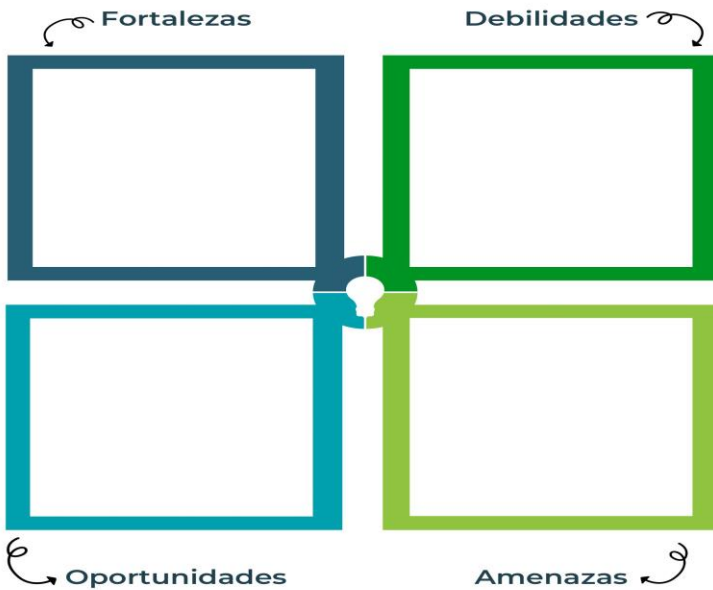
Canales: Promocionar el negocio con comerciales y carteles.

Estructura de costos: los gastos se relacionarán con el mantenimiento y la mejora del negocio, así como el pago del salario de los empleados.

Fuente de ingresos: todos los ingresos vendrán de las ganancias del propio negocio una vez que este se ponga en marcha.

Actividad #5

Complete la siguiente matriz FODA:



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

Fortalezas: La buena atención al cliente, la buena comida, rápida entrega de los pedidos, la buena higiene.

Debilidades: La saturación de pedidos, el escaso personal podrían ser las mayores debilidades del negocio.

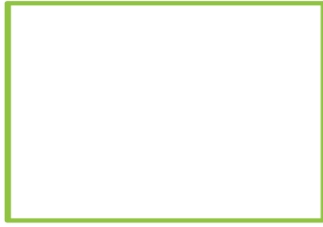
Oportunidades: Si la rápida entrega es una fortaleza de la empresa entonces el contratar más repartidores y cocineros para mejorar la rapidez de los pedidos es una gran idea.

Amenazas: La competencia sería una gran amenaza para el negocio.

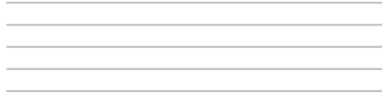
Actividad #6

Elabore un logo, slogan y diseñe su marca empresarial.


El logo de mi primer emprendimiento



Slogan



Colores principales de mi marca empresarial



Puedes dibujar el logo o hacerlo de forma digital.



SLOGAN: El sabor saludable es el más recomendable

COLORES: Naranja, Verde y Marrón.

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

●	<input type="text"/>
●	<input type="text"/>
●	<input type="text"/>
●	<input type="text"/>
●	<input type="text"/>
●	<input type="text"/>
●	<input type="text"/>

Mis costos variables

●	<input type="text"/>
●	<input type="text"/>
●	<input type="text"/>
●	<input type="text"/>
●	<input type="text"/>
●	<input type="text"/>
●	<input type="text"/>

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

Recuerde que los costos variables son unitarios.

Costos fijos: Alquiler, Servicios Públicos, Salarios y Beneficios del Personal.

Costos variables: Promociones, Descuentos, Costos de Personal Adicional, Costos de Producción, Ingredientes y Suministros.

Precio de venta: 7500 colones

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 →

Punto de equilibrio monetario →



Recuerda: El punto de equilibrio te ayuda a conocer cuántas unidades o servicios debés vender para que podás recuperar tu inversión.

Punto de equilibrio en unidades: 680

Punto de equilibrio monetario: 5,814,000 COLONES

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

●	
●	
●	
●	
●	
●	
●	
●	
●	
●	

Pasivos

●	
●	
●	
●	
●	
●	
●	
●	
●	
●	



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.

Activos: Vehículos, terreno, equipo tecnológico, personal, local.

Pasivos: Deudas, salarios, inventario.

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:

¿Cómo se liquida una empresa?

Importancia de las obligaciones tributarias: son esenciales para el funcionamiento y la legalidad de cualquier empresa o individuo. Cumplir con ellas no solo es una obligación legal, sino que también tiene implicaciones significativas para la gestión del negocio y la reputación

¿Cómo se liquida una empresa?

es el proceso mediante el cual se cierra formalmente una empresa y se distribuyen sus activos, pagos de deudas y liquidación de las operaciones pendientes

Guía para planear Yo Emprendo

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

¿Por qué es importante este tema?
(Justificación)

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

¿Para qué es la actividad?
(Objetivo)

¿Qué vamos a hacer?
(Actividades)

¿Qué queremos lograr?
(Metas y Resultados)

¿Qué necesitamos?
(Recursos y materiales)

¿Cuándo lo vamos a hacer?
(Cronograma)

¿Quién lo hace?
(Responsables)

Problema y descripción: comidas saludables para estudiantes universitarios, nos interesa porque promueve la alimentación saludable.

Justificación: es importante porque ayuda a muchos estudiantes que pasan ocupados y no tienen tiempo de cocinar nada.

Público meta: todas aquellas personas que estudien en universidades y que necesiten una opción rápida y saludable de comida.

Objetivo: promover la sana alimentación y dar una mejor opción a aquellos que necesiten comer algo mientras estudian.

Actividades: Cocinar a los estudiantes universitarios dándoles una opción económica y saludable.

Metas y resultados: ser reconocidos a nivel nacional e internacional y tener buenas ganancias.

Recursos y materiales: equipamiento de cocina, mobiliario, ingredientes, espacio, diseño, etc.

Cronograma: abierto de lunes a domingo siempre.

Responsables: El jefe o el gerente se encargan de dirigir todo el lugar.

