



Years of
Empowering
Lives

35

Miembro de JA Worldwide



— CUADERNO —
DE-TRABmo—





SERVICIO COMUNAL
ESTUDIANTIL

MINISTERIO DE DIRECCIÓN DE
EDUCACIÓN PÚBLICA 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.

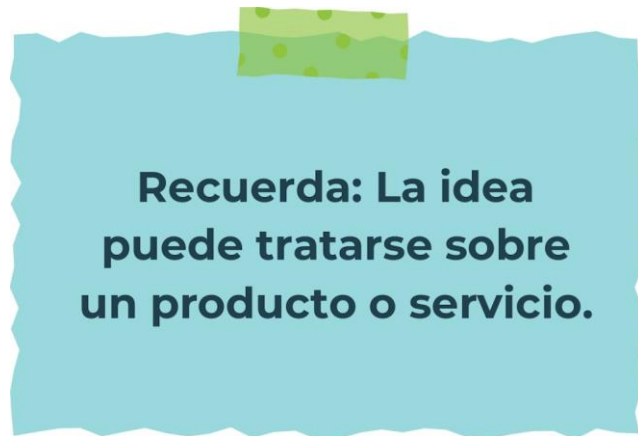
Cuando descargues el lector PDF en tu dispositivo electrónico, encontrarás una barra similar a la siguiente:

Actividad #1



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.
Defina la idea de negocio.
-

Una idea de negocio es como una creatividad que se planta en la mente para resolver un problema o satisfacer una necesidad en el mercado. Puede ser algo tan simple como una nueva forma de entregar alimentos o algo más complejo como una aplicación que conecta a personas con intereses similares. Lo importante es que la idea sea original y tenga potencial para crecer y hacer ganancias. Para desarrollarla, hay que investigar sobre el mercado, entender a la competencia y planificar cómo hacerla realidad con los recursos disponibles



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

Actividad #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

Misión:

Mi misión es ofrecer a mis clientes una experiencia gastronómica única y satisfactoria al proporcionar una amplia variedad de deliciosas comidas acompañadas de refrescantes bebidas en un ambiente acogedor y familiar.

Visión:

mi visión es que la soda de referencia en nuestra comunidad sea reconocida por nuestro compromiso con la calidad, la autenticidad y la excelencia en el servicio.

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

propietario: Responsable de la visión estratégica del negocio, toma de decisiones clave y supervisión general de todas las operaciones.

Gerente general: Encargado de la gestión diaria del negocio, supervisando todas las áreas funcionales y asegurando que se cumplan los objetivos establecidos.

Chef ejecutivo: Responsable de diseñar el menú, supervisar la preparación de los platos y garantizar la calidad y consistencia de los alimentos.

Chef de operaciones: Encargado de la gestión operativa del local, incluyendo la gestión de inventario, compras, logística y control de costos.

Gerente de servicio al cliente: Responsable de garantizar un servicio de atención al cliente excepcional, gestionando el personal de servicio y asegurando la satisfacción del cliente.

Jefe de cocina: Supervisa el equipo de cocina, coordina la preparación de los alimentos, gestiona el inventario de ingredientes y mantiene los estándares de higiene y seguridad alimentaria.

Jefe de barra: Encargado de la gestión del área de bebidas, incluyendo la preparación de cócteles, control de inventario de licores y bebidas, y asegurar la calidad de los servicios en la barra.

Personal de cocina y barra: Personal encargado de la preparación de alimentos y bebidas, siguiendo las instrucciones del chef ejecutivo y del jefe de barra.

Personal de servicio: Encargados de atender a los clientes, tomar pedidos, servir alimentos y bebidas, y mantener el área de comedor limpia y ordenada.

Personal de limpieza: Responsables de mantener la limpieza y el orden en todas las áreas del local, incluyendo la cocina, el comedor y los baños

Actividad

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

Sostenibilidad social:

Accesibilidad: Mantendremos precios asequibles para garantizar que nuestra comida y bebida sean accesibles para todos los grupos socioeconómicos de la comunidad.

Empleo local: Priorizaremos contratar personal de la comunidad local, brindando oportunidades de empleo y contribuyendo al desarrollo económico de la zona

Sostenibilidad ambiental:

Eficiencia energética: Optaremos por electrodomésticos y equipos energéticamente eficientes en nuestra cocina y zona de servicio para minimizar nuestro consumo de energía.

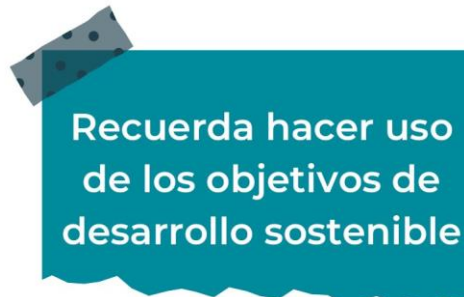
Ingredientes sostenibles: Priorizaremos la compra de ingredientes locales y de temporada para reducir la huella de carbono asociada con el transporte de alimentos.

Actividad #4

Sostenibilidad económica:

Rentabilidad sostenible: Gestionaremos nuestras finanzas de manera responsable para garantizar la viabilidad a largo plazo de la soda, manteniendo un equilibrio entre los ingresos y los costos operativos.

Creación de valor agregado: Ofreceremos productos y servicios de alta calidad que justifiquen nuestro precio, brindando una experiencia gastronómica única que motive a los clientes a volver y recomendar nuestra soda.



Complete el Modelo de Negocios Canvas.

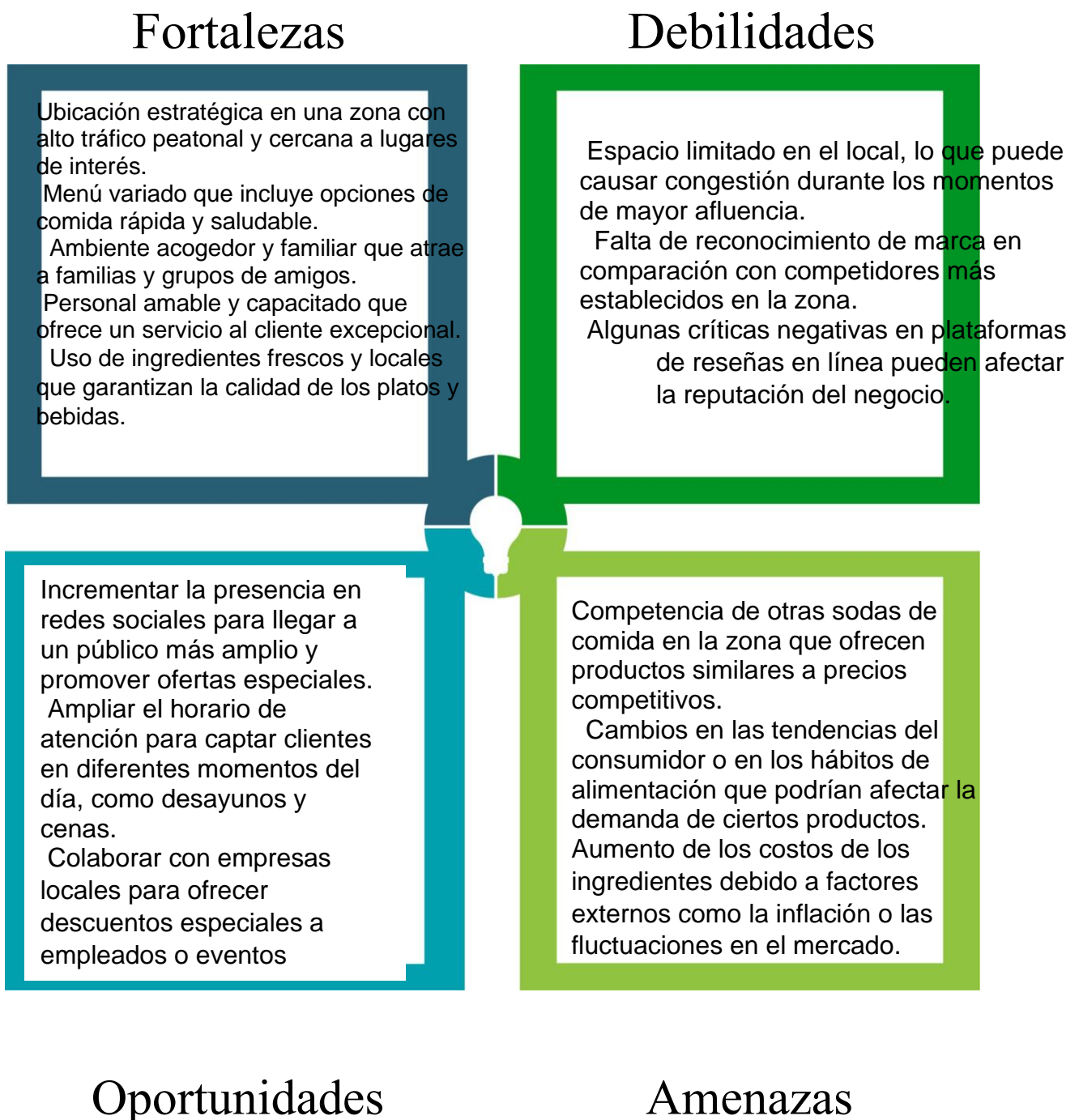
Actividad

Socios clave	Actividades clave	Propuesta de valor	Relación con el cliente	Segmento de clientes
<p>Proveedores locales de alimentos y bebidas.</p> <p>Plataformas de entrega a domicilio.</p> <p>Agencias de publicidad y marketing local.</p> <p>Comunidades locales y organizaciones benéficas para colaboraciones y</p>	<p>Preparación de alimentos. Atención al cliente. Gestión de pedidos y entregas. Marketing y promoción.</p>	<p>Comida deliciosa y rápida.</p> <p>Variedad de bebidas refrescantes.</p> <p>Ambiente acogedor y familiar.</p> <p>Precios asequibles</p> <p>Ubicación conveniente.</p>	<p>Atención al cliente Responder rápidamente a las consultas y comentarios en las redes sociales.</p>	<p>Residentes locales</p> <p>Turistas.</p> <p>Oficinistas cercanos.</p> <p>Grupos familiares.</p> <p>Estudiantes universitarios</p>
	<p>Recursos clave</p> <p>Personal</p> <p>Ingredientes frescos</p> <p>Equipos de cocina</p> <p>Mobiliario</p>		<p>Canales</p> <p>Local físico.</p> <p>Redes sociales.</p> <p>Marketing</p>	
<p>Estructura de costos</p> <p>Costo de ingredientes. Salarios y beneficios del personal. Alquiler del local. Servicios públicos (agua, electricidad). Marketing y publicidad.</p> <p>Gastos generales (seguros, licencias).</p>		<p>Fuentes de ingresos</p> <p>Venta de alimentos y bebidas. Servicio de entrega a domicilio (con recargo). Eventos privados (alquiler del local para fiestas, reuniones, etc.)</p>		


Actividad #5

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

Complete la siguiente matriz FODA:



Actividad #6

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

Elabore un logo, slogan y diseñe su marca empresarial.

El logo de mi primer emprendimiento



¡Vive el sabor de la buena vida!

Slogan 

Colores principales de mi marca empresarial

Verde

Marron

Naranja

Significan, naturaleza, felicidad y frescura

Actividad #7

Puedes dibujar el logo o hacerlo de forma digital.

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).

Costos Fijos Mensuales:

1. Alquiler del local: ₡500,000 CRC
2. Salarios del personal: ₡300,000 CRC
3. Servicios públicos (agua, electricidad, etc.): ₡50,000 CRC
4. Seguros: ₡20,000 CRC
5. Mantenimiento del local: ₡30,000 CRC

Costos Fijos Mensuales Totales: Total de costos fijos = ₡900,000 CRC

Costos Variables por Producto Vendido:

6. Ingredientes por bebida: ₡200 CRC
7. Envases y embalajes: ₡50 CRC
8. Comisiones de entrega a domicilio: ₡100 CRC (en promedio por pedido)
9. Gastos de marketing y publicidad: ₡50 CRC (por bebida vendida)
10. Costos Variables Totales por Producto Vendido:

Total, de costos variables = ₡400 CRC por bebida vendida (en promedio)

Actividad #8

Mis costos fijos

Mis costos variables

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



2000-3500

Recuerde que los costos variables son unitarios.

Determine el punto de equilibrio de su emprendimiento.

Te recordamos la fórmula del punto de equilibrio en unidades y monetario (colones):

Punto de equilibrio en

unidades

Punto de equilibrio

monetario

Costos fijos totales

(Precio de venta - costo variable total)

Precio de venta x punto

de equilibrio en unidades

Actividad

Realiza el cálculo:


Punto de equilibrio en
unidades

390 U

Punto de equilibrio monetario



₱3,000 CRC/unidad Punto de
Equilibrio Monetarios ≈
₱1,038,000 CRC

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

Actividad #9#10

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

Equipo de cocina: Incluye hornos, estufas, refrigeradores, licuadoras, etc.
Mobiliario y decoración: Mesas, sillas, mostradores, vitrinas, decoración interior, etc.
Existencias: Ingredientes, alimentos, bebidas, envases, utensilios de cocina, etc.
Equipo de servicio: Vasos, platos, cubiertos, servilletas, pajitas, etc.
Equipo informático y de punto de venta : Ordenadores, cajas registradoras

Pasivos


Deudas a corto plazo: Préstamos, créditos o líneas de crédito que deben ser pagados en el corto plazo.
Deudas a largo plazo: Préstamos o hipotecas que deben ser pagados en un plazo mayor a un año.
Obligaciones con proveedores: Saldo pendiente por pagar a proveedores por bienes o servicios recibidos.
Sueldos y salarios pendientes: Montos adeudados al personal por concepto de sueldos, horas extras, vacaciones, etc.
Impuestos a pagar: Impuestos sobre la renta, impuestos sobre la propiedad, impuestos sobre las ventas, etc.

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.

Investigue cuántos productos o servicios existen en el mercado iguales al que mi emprendimiento ofrece.

Actividad #11



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.

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

Importancia de las obligaciones tributarias:

□ **Legalidad y Cumplimiento:** Cumplir con las obligaciones tributarias es un requisito legal. Las leyes tributarias establecen las normas y regulaciones que las empresas deben seguir para pagar impuestos de manera adecuada. No cumplir con estas obligaciones puede resultar en sanciones legales, multas e incluso la suspensión de actividades comerciales.

Responsabilidad Social: Pagar impuestos contribuye al bienestar de la sociedad al financiar servicios públicos esenciales como educación, salud, infraestructura y seguridad. Cumplir con las obligaciones tributarias demuestra el compromiso social y ético de la empresa hacia la comunidad en la que opera.

Reputación y Credibilidad: Cumplir con las obligaciones tributarias construye una reputación positiva para la empresa. Los clientes, proveedores, inversionistas y otras partes interesadas ven favorablemente a las empresas que operan de manera transparente y ética, lo que puede generar confianza y credibilidad en la marca.

Evitar Problemas Financieros: No cumplir con las obligaciones tributarias puede generar problemas financieros a largo plazo. Las deudas tributarias acumuladas pueden convertirse en una carga financiera significativa, lo que afecta la liquidez y la estabilidad financiera de la empresa.

Actividad

¿Cómo se liquida una empresa?

Identificación de Activos y Pasivos: Se identifican todos los activos y pasivos de la empresa, incluyendo bienes, deudas, cuentas por cobrar, cuentas por pagar, etc.

Pago de Obligaciones: Se liquida primero cualquier deuda pendiente, incluyendo impuestos, salarios de empleados, cuentas por pagar a proveedores, etc.

Venta de Activos: Se venden los activos de la empresa para obtener fondos que se utilizarán para pagar las deudas pendientes. Esto puede incluir la venta de inventario, equipos, propiedades, etc.

Distribución de Activos Restantes: Una vez que todas las deudas han sido pagadas, cualquier activo restante se distribuye entre los accionistas o propietarios de la empresa, de acuerdo con la estructura legal y los acuerdos de la empresa.

Guia para planear Yo Emprendo

- 1- Emprender- problemáticas no hay empleo y cada ves las cosas valen mas caras y pros emprender es importante porque impulsa la innovación, genera empleo, promueve el crecimiento económico, ofrece flexibilidad y autonomía, fomenta la resiliencia y el aprendizaje, y tiene el potencial de crear un impacto positivo en la sociedad
- 2- Es importante para q las personas vayan innovando y hacer un mundo mejor
- 3- Lo vamos a hacer para el publico q les guste el tipo de negocio q se incrementa

¿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)

Para innovar a futuro

¿Qué vamos a hacer?
(Actividades)

Realizamos actividades para tener una idea de como crear el emprendimiento

¿Qué queremos lograr?
(Metas y Resultados)

Queremos lograr q seamos unos emprendedores a futuro

¿Qué necesitamos?
(Recursos y materiales)



¿Cuándo lo vamos a hacer?
(Cronograma)



¿Quién lo hace?
(Responsables)



Junior

