



**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.

El negocio se centra en la venta de kits de cocina gourmet en línea. Estos kits están diseñados para proporcionar a los clientes todos los ingredientes necesarios junto con recetas detalladas y guías visuales para que puedan preparar platos gourmet en la comodidad de sus hogares. Cada kit está cuidadosamente empaquetado con ingredientes frescos y de alta calidad, garantizando una experiencia excepcional sin la necesidad de buscar y comprar ingredientes especializados por separado.



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

Actividad #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

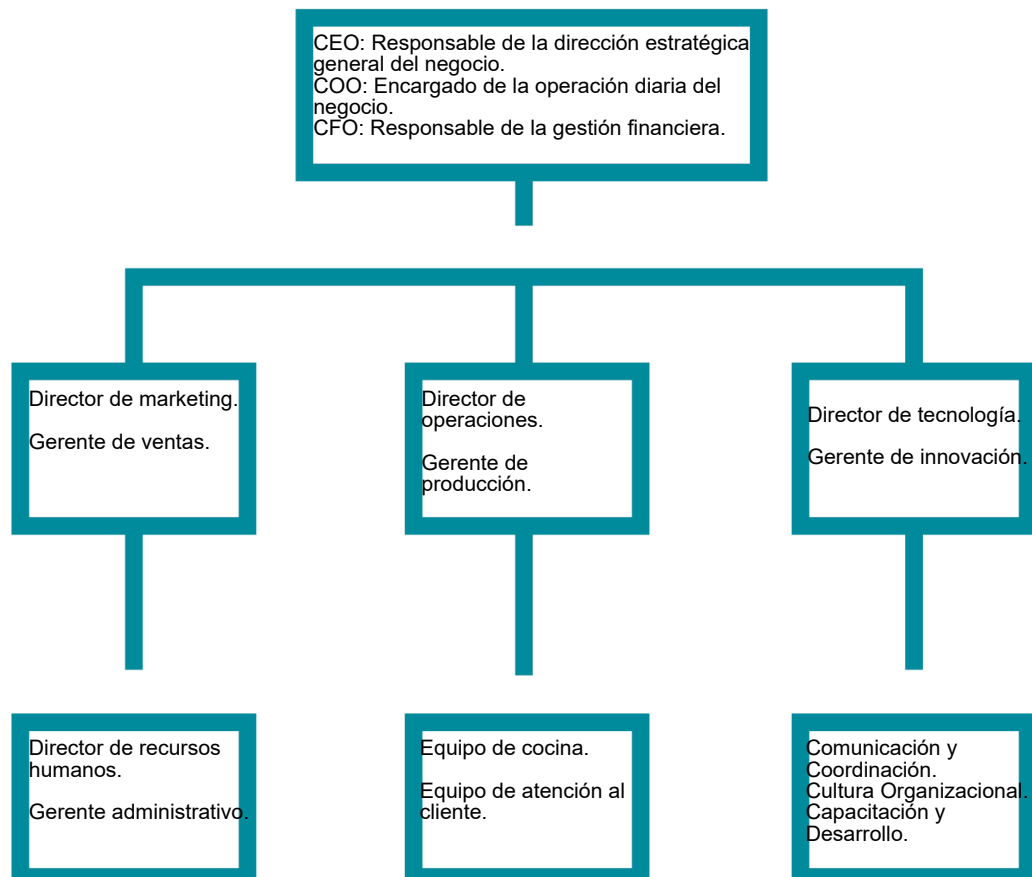
Misión:

Nuestra misión es facilitar a los amantes de la cocina la experiencia de preparar y disfrutar de platos gourmet excepcionales en la comodidad de su hogares.

Visión:

nuestra visión es convertirnos en el proveedor líder mundial de kits de cocina gourmet en línea, reconocidos por la excelente calidad de nuestros productos, la innovación de nuestras recetas y la satisfacción de nuestros clientes.

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:

Creación de empleo.

Colaboración local: Priorización de proveedores locales y pequeños productores para apoyar la economía local y fortalecer la red de suministro regional.

Sostenibilidad ambiental:

Ingredientes sostenibles: Preferencia por ingredientes locales y de temporada para reducir la huella de carbono asociada al transporte y apoyar prácticas agrícolas sostenibles.

Minimización de Residuos: Uso eficiente de los recursos durante la producción y el empaque de los kits.

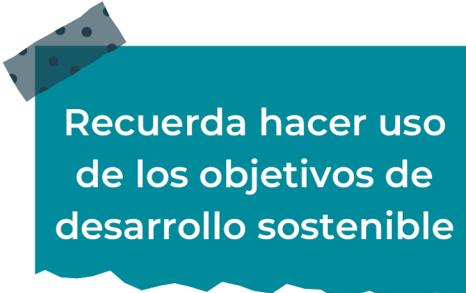
Sostenibilidad económica:

Gestión eficiente de costos y márgenes para garantizar la viabilidad económica.

Planificación estratégica para el crecimiento gradual y sostenido del negocio.

Adaptabilidad a cambios del mercado y a nuevas regulaciones.

Mantenimiento de prácticas financieras que aseguren la rentabilidad a largo plazo del negocio.



Recuerda hacer uso
de los objetivos de
desarrollo sostenible

Actividad #4

Complete el Modelo de Negocios Canvas.

Socios clave Proveedores de ingredientes. Proveedores de logística. Plataformas de Ecommerce. Proveedores de tecnología. Colaboradores en Marketing. Asociaciones Gastronómicas y Culinary Tours. Instituciones financieras. Organizaciones de sostenibilidad.	Actividades clave Selección y adquisición de ingredientes. Desarrollo y curación de recetas. Producción y empaque de kits. Logística y Distribución. Marketing y Promoción. Atención al cliente y soporte. Gestión financiera y administrativa.	Propuesta de valor Facilitar a los clientes la experiencia de cocinar platos gourmet en casa sin la necesidad de buscar y comprar ingredientes especializados.	Relación con el cliente Se pueden construir relaciones duraderas y significativas con los clientes.	Segmento de clientes Amantes de la cocina gourmet ocupados. Entusiastas de la Gastronomía. Regalos y ocasiones especiales. Familias y hogares jóvenes. Profesionales que trabajan en casa.
	Recursos clave Recursos físicos: Inventario de ingredientes y Materiales de empaque. Recursos humanos: Equipo de cocina, atención al cliente, marketing y ventas. Recursos tecnológicos: Sistema de gestión de inventarios y tecnología de comunicación. Recursos financieros y de comunicación.		Canales Venta exclusiva en línea a través de una plataforma ecommerce propia. También podría considerarse la venta a través de tiendas gourmet seleccionadas y acuerdos con servicios de suscripción mensual.	
Estructura de costos La combinación adecuada de costos variables y fijos, junto con una eficiente gestión de recursos y operaciones, es crucial para garantizar la viabilidad económica y el crecimiento del negocio en el competitivo mercado de la gastronomía en línea.			Fuentes de ingresos Se basan en la venta directa de kits de cocina gourmet y productos relacionados, así como en la provisión de servicios adicionales que enriquezcan la experiencia del cliente.	

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



"Descubre el sabor gourmet en cada kit"

Slogan



Colores principales de mi marca empresarial



beige	negro	café
-------	-------	------

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 o hipoteca
- Salarios y honorarios
- Servicios públicos
- Marketing y publicidad
- Software y herramientas
- Mantenimiento de la web
- Costos administrativos

Mis costos variables

- Ingredientes y productos
- Embalaje y envío
- Comisiones de ventas
- Marketing digital
- Personal temporal
-
-

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



Básico:20mil
Premium:40mil

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

Punto de equilibrio monetario \rightarrow



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

- Inventario de kits
- Equipo y maquinaria
- Sitio web
- Marca y propiedad intelectual
- Cuentas por cobrar
- Efectivo
- Equivalentes de efectivo
-
-
-

Pasivos

- Cuentas por pagar
- préstamos y deudas a largo plazo
- Impuestos por pagar
- Salarios y beneficios por pagar
- Cuentas por pagar a proveedores
-
-
-
-



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:

Son importantes por su impacto en la reputación y sostenibilidad a largo plazo del negocio en la comunidad y el mercado en general.

¿Cómo se liquida una empresa?

A través de esta operación la compañía saldará todas las deudas pendientes frente a terceros, cobrará los créditos pendientes frente a sus deudores y, por último repartirá el patrimonio que aún quede en la empresa entre los socios.

Guía para planear Yo Emprendo

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

Se centra en ofrecer una experiencia culinaria excepcional y diferenciada, combinada con una atención a la calidad, la experiencia del cliente y la sostenibilidad.

¿Por qué es importante este tema?
(Justificación)

Es importante porque ofrece oportunidades significativas para crecer, diferenciarse y construir una marca reconocida por su calidad, creatividad y compromiso con la excelencia culinaria.

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

Amantes de la cocina

¿Para qué es la actividad?
(Objetivo)

Facilitar a los clientes la preparación de comidas gourmet mediante la entrega de ingredientes frescos y proporcionados junto con instrucciones detalladas

¿Qué vamos a hacer?
(Actividades)

El negocio se enfoca en desarrollar y curar recetas gourmet atractivas, adquirir ingredientes frescos y de alta calidad, preparar y empaquetar kits listos para enviar, y gestionar eficientemente el inventario

¿Qué queremos lograr?
(Metas y Resultados)

Buscamos crecer, expandirnos y mejorar la experiencia del cliente mediante mejoras en la plataforma y en los productos

¿Qué necesitamos?
(Recursos y materiales)

Recetas gourmet atractivas y únicas.
Ingredientes frescos y de alta calidad.
Estrategias efectivas de marketing y ventas.
Logística confiable para la entrega de kits.
Buen servicio al cliente
Gestión financiera sólida

¿Cuándo lo vamos a hacer?
(Cronograma)

Mes 1: Planificación y preparación
Mes 2: Lanzamiento de la plataforma
Mes 3: Preparación de operaciones iniciales
meses 4-6: Expansión de optimización
Meses 7-9: Consolidación y crecimiento
Meses 10-12: Refinamiento y expansión estratégica

¿Quién lo hace?
(Responsables)

En sí, todo el personal se encarga de cumplir diferentes funciones, por lo que todos trabajamos para poder cumplir los objetivos de la empresa

