



**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:

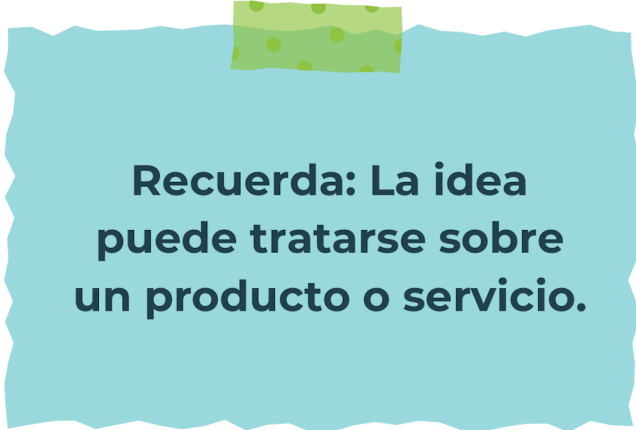


1. En la barra de herramientas debes seleccionar la caja de texto.
2. La opción que mejor te servirá para completar cada actividad es “Escribir texto”.
3. Cuando seleccionas “Escribir texto”, das click en cada actividad donde desees completar el ejercicio.

Actividad #1

Defina la idea de negocio.

Nombre del negocio: Pizzería "La Esquina de las Pizzas" en Condominio Montezuma, La Esquina de las Pizzas se distingue como un lugar acogedor y familiar que ofrece pizzas artesanales con ingredientes frescos y de calidad. Especializada en pizzas tanto clásicas como creativas, esta pizzería busca satisfacer los diversos gustos de sus clientes con una oferta variada y personalizable. Todas las pizzas siempre al mejor precio y con la mejor calidad posible.



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

Actividad #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

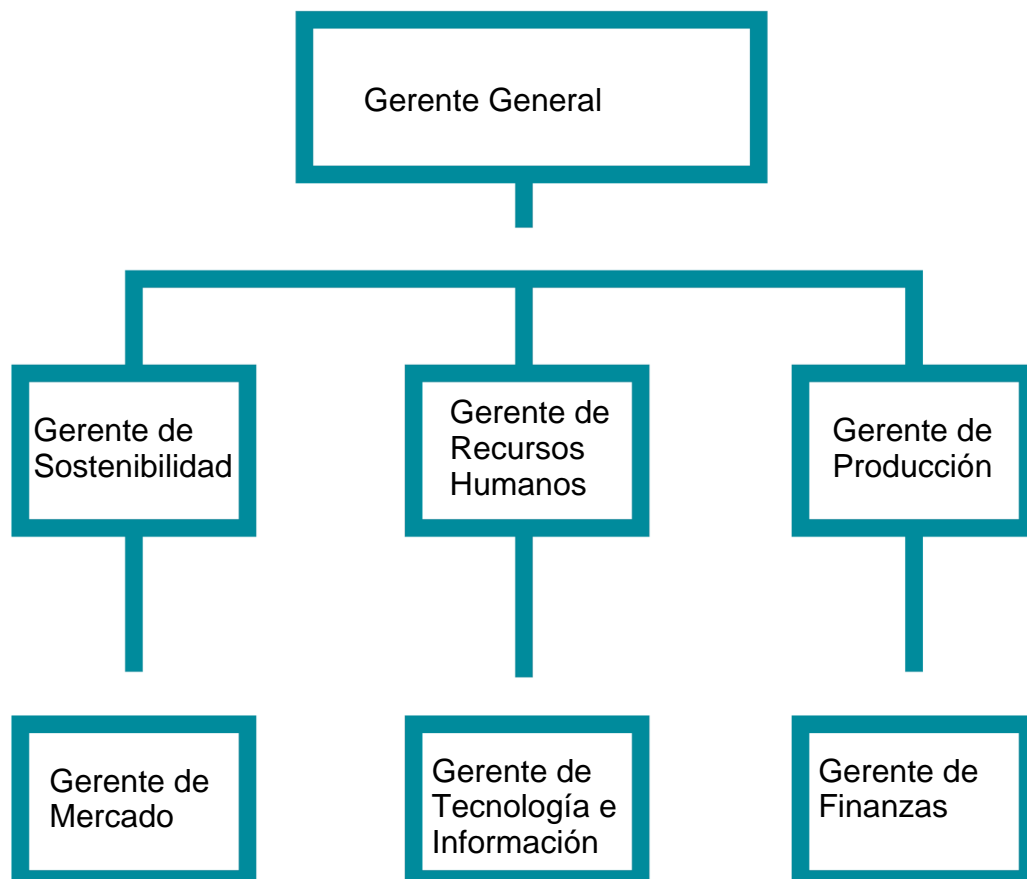
Misión:

La misión de La Esquina de las Pizzas es ofrecer pizzas artesanales de alta calidad, preparadas con ingredientes frescos y seleccionados cuidadosamente. Se compromete a proporcionar una experiencia gastronómica excepcional, donde cada cliente pueda disfrutar de sabores auténticos y una atención al detalle que refleje su dedicación a la excelencia en cada pizza servida.

Visión:

La visión de La Esquina de las Pizzas es posicionarse como la pizzería líder en su comunidad, reconocida por su innovación en pizzas, variedad de sabores y servicio excepcional. Aspira a ser el lugar preferido donde familias y amigos se reúnan para compartir momentos especiales, disfrutando de pizzas deliciosas que cumplen con los más altos estándares de calidad y frescura.

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:

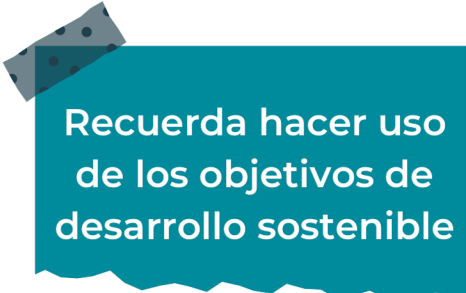
La Esquina de las Pizzas se compromete con el pilar social del desarrollo sostenible mediante diversas iniciativas. La empresa establecerá políticas de contratación inclusivas, ofreciendo oportunidades de empleo a personas locales y apoyando la diversidad en su equipo. Además, implementará programas de capacitación y desarrollo profesional para sus empleados, promoviendo un ambiente de trabajo seguro, inclusivo y enriquecedor. Asimismo, La Esquina de las Pizzas fomentará relaciones sólidas con la comunidad local, participando activamente en eventos y patrocinando actividades que beneficien a la sociedad, como programas educativos y eventos culturales.

Sostenibilidad ambiental:

En cuanto al pilar ambiental, La Esquina de las Pizzas adoptará prácticas responsables que minimicen su impacto en el medio ambiente. La empresa utilizará ingredientes frescos y locales siempre que sea posible, reduciendo la huella de carbono asociada con el transporte de alimentos. Además, implementará prácticas de gestión de residuos eficientes, reciclando y compostando los desechos orgánicos para reducir su generación de residuos. La Esquina de las Pizzas se comprometerá a utilizar empaques sostenibles y biodegradables, buscando alternativas ecoamigables para reducir su consumo de plásticos y materiales no biodegradables.

Sostenibilidad económica:

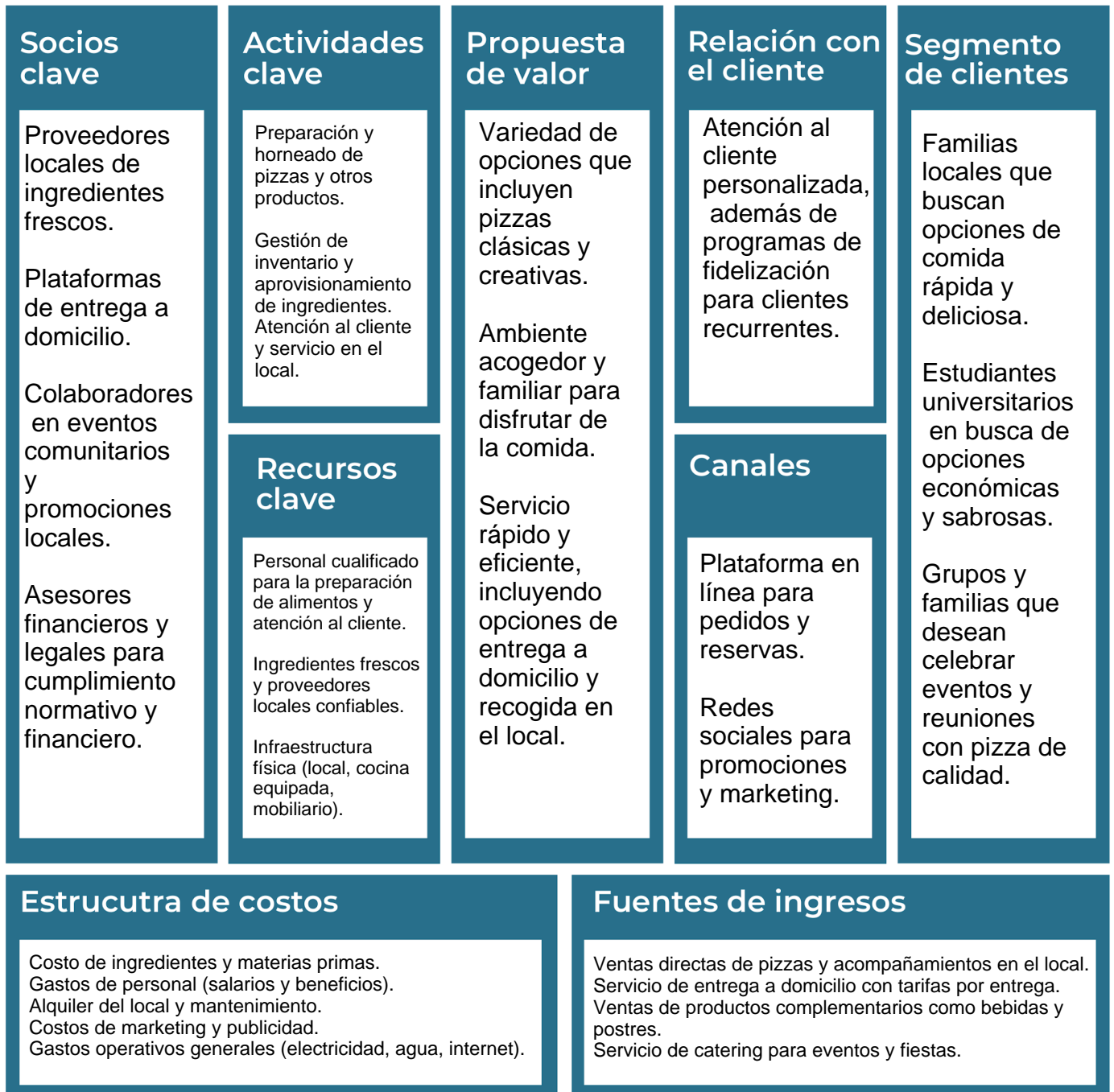
En términos económicos, La Esquina de las Pizzas buscará crear valor tanto para sus clientes como para los proveedores locales. La empresa ofrecerá precios justos y accesibles para sus productos, asegurando que la calidad y frescura de sus pizzas sean accesibles para todos los segmentos de la comunidad. Además, apoyará a proveedores locales de ingredientes frescos, promoviendo un ciclo económico local sostenible. La Esquina de las Pizzas se comprometerá a ser financieramente responsable, manteniendo una operación rentable que le permita reinvertir en el negocio y en iniciativas que beneficien tanto a sus empleados como a la comunidad en general.



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:

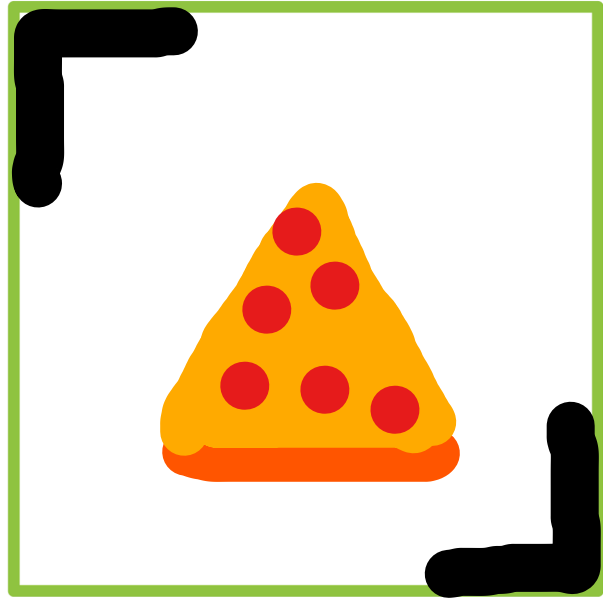


Recuerda: En la presentación “Qué me diferencia” puedes encontrar la información necesaria para completar esta actividad.

Actividad #6

Elabore un logo, slogan y diseñe su marca empresarial.

El logo de mi primer emprendimiento



Slogan

"Sabores auténticos, momentos memorables: ¡La Esquina de las Pizzas, donde cada mordisco es una celebración!"

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: 1,500,000
- Salarios y beneficios del personal: 3,600,000
- Servicios públicos (agua, electricidad, internet): 240,000
- Seguro del local y responsabilidad civil: 120,000
- Marketing y publicidad: 60,000
- Gastos administrativos (software, suministros de oficina): 24,000
- Amortización de equipos y mobiliario: 300,000

Mis costos variables

- Ingredientes (harina, salsa de tomate, queso, toppings): 1,750 por pizza
- Embalaje (cajas de pizza, servilletas): 250 por pizza
- Costo de mano de obra directa (por pizza): 750 por pizza (considerando el tiempo de preparación y horneado)
- Costos de entrega a domicilio (si aplica): 500 por pizza (promedio)
- Gastos variables de marketing (promociones, descuentos): 250 por pizza
- Costos de comisiones por ventas en plataformas de entrega: 500 por pizza
- Otros costos variables (mantenimiento de equipos, desperdicios): 250 por pizza

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



El precio de venta del producto (pizza) en "La Esquina de las Pizzas" sería aproximadamente 6,375 colones por pizza.

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 → 2,751 pizzas

Punto de equilibrio monetario → ₡ 17,547,375



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

- Local comercial (propiedad o arrendamiento).
- Equipos de cocina (hornos, amasadoras, utensilios).
- Mobiliario (mesas, sillas, mostradores).
- Inventarios de ingredientes y productos terminados.
- Plataforma de pedidos en línea y sistema de gestión.
- Marca y reputación en el mercado local.
- Equipo de empleados capacitados y talentosos.
- Tecnología y software de punto de venta.

Pasivos

- Préstamos o financiamiento bancario.
- Deudas con proveedores por compras a crédito.
- Salarios y beneficios por pagar al personal.
- Impuestos sobre las ventas y retenciones.
- Alquiler o pagos pendientes por el local.
- Servicios públicos y gastos operativos pendientes.
- Seguro de responsabilidad y otros seguros.
- Pasivos acumulados por beneficios laborales.



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 el mercado de pizzas en Costa Rica, existen una variedad de establecimientos que ofrecen diferentes tipos de pizzas y servicios. Por ejemplo, ofrecen pizzas clásicas con una variedad de ingredientes y opciones de tamaño. Ejemplos incluyen Pizza Hut, Papa John's, y Domino's Pizza. Sin embargo en mi comunidad no hay ninguna de ellas, razón por la cual considero que la pizzería sería una buena idea.

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:

Cumplir con las obligaciones tributarias es crucial para cualquier empresa, asegurando el cumplimiento legal, contribuyendo a la responsabilidad social al financiar servicios públicos, manteniendo la sostenibilidad financiera y fortaleciendo la reputación corporativa.

¿Cómo se liquida una empresa?

En cuanto a la liquidación de una empresa, el proceso implica la decisión de los accionistas o administradores, designación de un liquidador, pago de deudas pendientes incluyendo impuestos, venta de activos para cubrir deudas y distribución de remanentes entre accionistas, finalizando con la cancelación legal ante el registro mercantil para asegurar el cese ordenado de actividades conforme a la normativa vigente.

Guía para planear Yo Emprendo

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

Alimentación y pizzería, ya que no hay en mi comunidad

¿Por qué es importante este tema?
(Justificación)

Para que las personas de mi comunidad tengan donde comer este tipo de alimento

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

Para los consumidores que quieran comer el tipo de comida rápida (pizza)

¿Para qué es la actividad?
(Objetivo)

El objetivo principal de emprender en el negocio de pizzas puede ser proporcionar a los clientes una experiencia culinaria satisfactoria y única, ofreciendo productos de calidad, servicio excepcional y contribuyendo positivamente al entorno local. Además, se busca establecer un negocio rentable y sostenible que no solo satisfaga la demanda de comida rápida y deliciosa, sino que también promueva la innovación en la gastronomía local y proporcione oportunidades de empleo en la comunidad.

¿Qué vamos a hacer?
(Actividades)

En un emprendimiento dedicado a pizzas, las actividades clave incluyen desarrollar un menú variado y atractivo con ingredientes frescos, gestionar eficientemente la cocina y el personal para garantizar la calidad y el servicio, implementar estrategias efectivas de marketing y promoción para atraer y retener clientes, gestionar cuidadosamente los recursos financieros y operativos para mantener la rentabilidad, y fomentar un ambiente laboral positivo mediante la capacitación continua del equipo.

¿Qué queremos lograr?
(Metas y Resultados)

El objetivo principal que buscamos alcanzar con nuestro emprendimiento de pizzas es convertirnos en el referente de calidad y excelencia en comida rápida dentro de nuestra comunidad. Queremos que cada cliente experimente la satisfacción de sabores auténticos y frescos en cada pizza que preparamos.

¿Qué necesitamos?
(Recursos y materiales)

Para llevar a cabo nuestro emprendimiento de pizzas, necesitamos diversos recursos y materiales clave. Esto incluye un local adecuado y equipado con infraestructura para la cocina y el servicio al cliente, equipos de cocina como hornos, mesas de preparación y utensilios especializados, ingredientes frescos y de alta calidad como harina, salsa de tomate, queso y una variedad de toppings, además de sistemas de gestión y tecnología para la toma de pedidos y administración.

¿Cuándo lo vamos a hacer?
(Cronograma)

Para llevar a cabo nuestro emprendimiento de pizzas de manera efectiva, hemos diseñado un cronograma detallado que abarca varios meses: en los primeros dos meses nos enfocaremos en la planificación del concepto y la selección del local, seguido por la adquisición de equipos y la capacitación del personal en el tercer mes. En el cuarto y quinto mes, nos centraremos en el desarrollo del menú y la estrategia de marketing, preparándonos para obtener los permisos y lanzar oficialmente en el sexto mes.

¿Quién lo hace?
(Responsables)

Dylan (Emprendedor)

