



**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.

Mi idea de negocio es hacer un puesto de comida saludable y rápida, o mejor un local acogedor y moderno que ofrece ensaladas personalizadas y jugos naturales hechos al momento, utilizando ingredientes frescos y de alta calidad. El enfoque está en la personalización y la experiencia del cliente, permitiendo que cada persona cree su ensalada ideal.

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

Actividad #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

Misión:

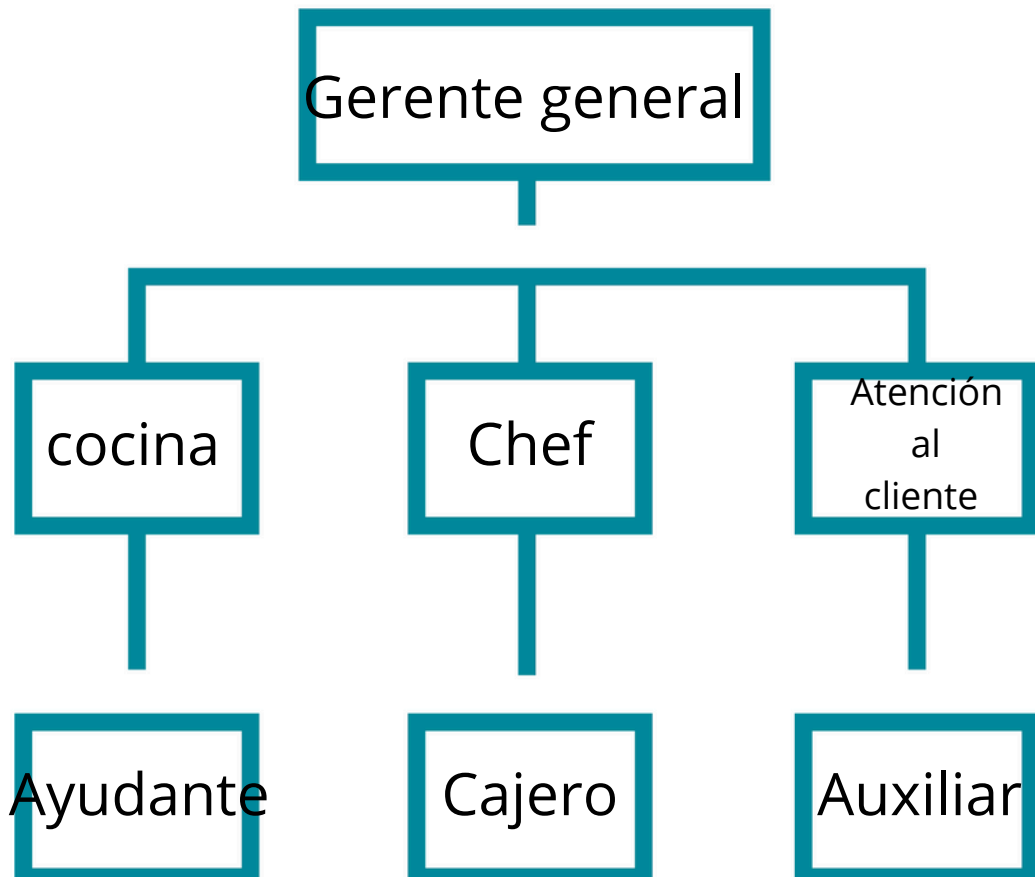
Énfasis en la salud y el bienestar:

- "Inspirar a las personas a llevar una vida más saludable a través de alimentos frescos y nutritivos."

Visión:

Ser la cadena de restaurantes de ensaladas y jugos naturales más grande y reconocida a nivel nacional, ofreciendo opciones saludables y deliciosas a millones de personas."

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:

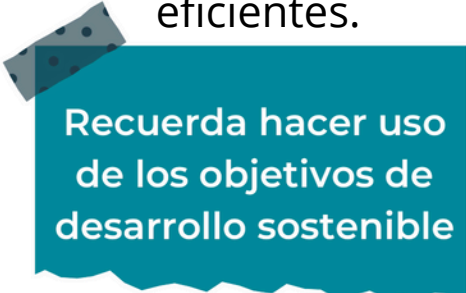
- Condiciones laborales justas como ofrecer salarios competitivos, horarios flexibles y un ambiente de trabajo seguro y saludable.
- Un desarrollo profesional para Invertir en la capacitación y el crecimiento de los empleados.
- Diversidad e inclusión para fomentar un ambiente de trabajo inclusivo y diverso, donde todos se sientan valorados y respetados.

Sostenibilidad ambiental:

- Productos locales y de temporada: Priorizar la compra de ingredientes locales y de temporada para reducir la huella de carbono asociada al transporte y apoyar a los agricultores locales.
- Agricultura orgánica: Optar por productos orgánicos cultivados sin el uso de pesticidas químicos que contaminan el suelo y el agua.
- Reducción del desperdicio de alimentos: Implementar sistemas de gestión de inventario para minimizar el desperdicio de alimentos y dona los excedentes a organizaciones benéficas.

Sostenibilidad económica:

- Gestión de inventario: Optimizar la gestión de los ingredientes para evitar el desperdicio y reducir los costos.
- Negociación con proveedores: Buscar acuerdos con proveedores locales para obtener mejores precios y apoyar la economía local.
- Eficiencia energética: Reducir el consumo de energía en el negocio a través de medidas como el uso de iluminación LED y equipos eficientes.



Recuerda hacer uso de los objetivos de desarrollo sostenible

Actividad #4

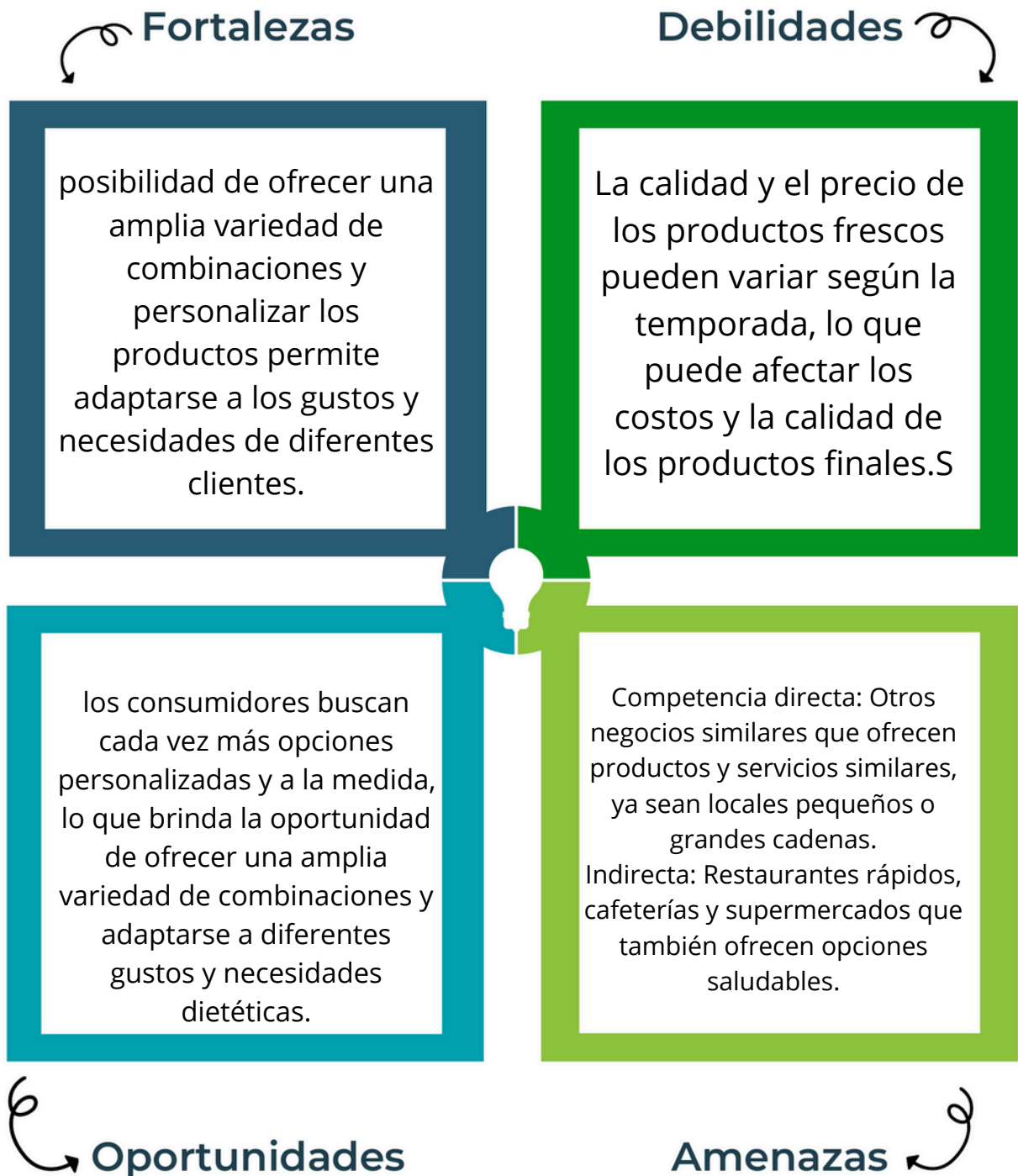
Complete el Modelo de Negocios Canvas.

Socios clave Asegurar la frescura de los productos para reducir la huella de carbono y fortalecer la economía local.	Actividades clave Cumplir con las normas de higiene y seguridad alimentaria para garantizar la salud de los clientes. Recursos clave Cocineros, personal de limpieza, Personal de atención al cliente Cajeros, meseros o baristas que interactúen con los clientes y tomen los pedidos.	Propuesta de valor La combinación perfecta de sabor y nutrición. ensaladas creativas y jugos energizantes, diseñados para satisfacer tus antojos y tus objetivos de bienestar.	Relación con el cliente ofrecer un excelente servicio para que los clientes vuelvan o le den buena fama al restaurante. Canales Tener plataformas como Instagram, Facebook y TikTok para compartir fotos de los productos y poder interactuar con los clientes,	Segmento de clientes Realizar encuestas a los clientes actuales y potenciarles arecopilar información sobre sus hábitos de consumo, preferencias y necesidades.
Estructura de costos Costos Fijos: Alquiler del local.Salarios: Sueldos de empleados.Seguros: Seguro de responsabilidad civil.costos de permisos y licencias.Marketing y publicidad. Mantenimiento.Costos Variables: Materia prima.Servicios básicos. Mercadería.Otros Costos:Equipo. Tecnología. Consultoría.		Fuentes de ingresos venta de los productos: Grandes variedades de ensaladas, Venta de jugos,venta de batidos. Ect		

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



Nutricion en cada bocado

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 40.000\$
- Salarios 150.000\$
- Impuestos 5.000\$
- Insumo 200.000
-
-
-

Mis costos variables

- Energia electrica 40.000\$
- Empaques 15.000\$
- Agua 20.000\$
-
-
-
-

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

₪ 600.000\$

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):

$$\text{Punto de equilibrio en unidades} = \frac{\text{Costos fijos totales}}{(\text{Precio de venta} - \text{costo variable total})}$$

$$\text{Punto de equilibrio monetario} = \text{Precio de venta} \times \text{punto de equilibrio en unidades}$$

Agregar texto

Realiza el cálculo:

Punto de equilibrio en unidades → 68 unidades

Punto de equilibrio monetario → ₡500,000



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

- Mobiliario y equipo de cocina
- Vajilla y utensilios
- Inventario: frutas y verduras
-
- Equipo de transporte
-
- marca registrada
-
- Muebles y decoración
-

Pasivos

- proveedores
-
- Servicios básicos
-
- Nomina
-
- Impuestos por pagar
-
- prestamos bancarios
-



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 terminos dé exactitud, no hay una cantidad exacta de servicios al igual que el mío, pero si supera el numero de mil servíos parecidos al de mi emprendimiento.

pero para destacar contamos con una personalización extrema, nos enfocamos en dietas especiales, también tenemos medios de publicida, eventos y colaboracione, contamos con productos frescos y de la mas alta calidad, una muy buena atención al cliente y muchísimas cosas

mas...

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:

A lo que aprendí yo es por el financiamiento de servicios públicos. Ya que los impuestos recaudados se destinan a financiar servicios esenciales como educación, salud, seguridad, infraestructura y otros programas sociales que benefician a toda la población.

¿Cómo se liquida una empresa?

La liquidación de una empresa es un proceso legal que implica el cierre definitivo de un negocio y la distribución de sus activos. Una vez tomada la decisión de disolver la sociedad, se nombran liquidadores encargados de gestionar el proceso. Estos liquidadores inventarian y valoran los activos, pagan las deudas, venden los bienes sobrantes y distribuyen el dinero restante entre los socios. Durante este periodo, la empresa cesa sus operaciones y se cancelan todas las inscripciones en los registros públicos. Es fundamental contar con asesoramiento legal para garantizar que el proceso se lleve a cabo de manera correcta y en cumplimiento de la normativa vigente.

Guía para planear Yo Emprendo

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

Crear ensaladas y jugos naturales para cuidar la salud de las personas

¿Por qué es importante este tema?
(Justificación)

Para que las personas lleven una calidad de vida mucho más sana

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

Para las personas que quieran hacer una dieta o comer saludable

¿Para qué es la actividad?
(Objetivo)

Para ayudar a las personas a llevar una dieta estricta y saludable con gran variedad de platillos

¿Qué vamos a hacer?
(Actividades)

Un restaurante de comida saludable que para que llame la atención de las personas que quieran hacer una dieta estricta

¿Qué queremos lograr?
(Metas y Resultados)

Que las personas tengan una calidad de vida ma sana y que no tengan problemas de salud a lo largo del tiempo

¿Qué necesitamos?
(Recursos y materiales)

Necesitamos frutas y verduras cosechadas de la mejor manera, y sin químicos para cuidar la vida de las personas

¿Cuándo lo vamos a hacer?
(Cronograma)

Lo vamos a hacer para el 2030 para poder profundizar con exatitud los gustos de las personas y aclarar dudas

¿Quién lo hace?
(Responsables)

Personas jóvenes que busquen mejorar la vida de las siguientes generaciones

NOTAS

Propuesta de Negocio: Ensaladas y Jugos Naturales

Visión: Ser el referente en la ciudad en cuanto a alimentación saludable y deliciosa, ofreciendo ensaladas y jugos naturales frescos y personalizados.

Misión: Proporcionar a nuestros clientes opciones nutritivas y sabrosas para mejorar su bienestar, utilizando ingredientes locales y de alta calidad.

Análisis del Mercado:

- **Público Objetivo:** Personas conscientes de la salud, deportistas, oficinistas que buscan opciones rápidas y saludables para el almuerzo, estudiantes universitarios, etc.
- **Competencia:** Identificar a los competidores directos e indirectos, analizando sus fortalezas y debilidades.
- **Tendencias:** Estar al tanto de las últimas tendencias en alimentación saludable, como la comida vegana, sin gluten, keto, etc.

Propuesta de Valor:

- **Personalización:** Permitir a los clientes crear sus propias ensaladas y jugos, eligiendo entre una amplia variedad de ingredientes.
- **Frescura:** Utilizar ingredientes locales y de temporada, garantizando la máxima frescura y sabor.
- **Variedad:** Ofrecer un menú variado y creativo, con opciones para todos los gustos y necesidades dietéticas.
- **Calidad:** Utilizar ingredientes de alta calidad y procesos de elaboración cuidadosos.
- **Sostenibilidad:** Utilizar envases compostables y promover prácticas sostenibles en todas las áreas del negocio.

Estrategia de Marketing:

- **Redes Sociales:** Crear perfiles atractivos en Instagram, Facebook y TikTok, compartiendo fotos de los productos, recetas saludables y promociones.
- **Influencers:** Colaborar con influencers de la salud y el bienestar para llegar a un público más amplio.
- **Eventos:** Participar en ferias de comida, mercados locales y eventos deportivos para dar a conocer la marca.
- **Programas de Fidelización:** Implementar un programa de puntos o descuentos para premiar la lealtad de los clientes.
- **Marketing de Contenidos:** Crear un blog o canal de YouTube con recetas saludables, consejos de nutrición y artículos sobre los beneficios de una alimentación sana.