



**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:



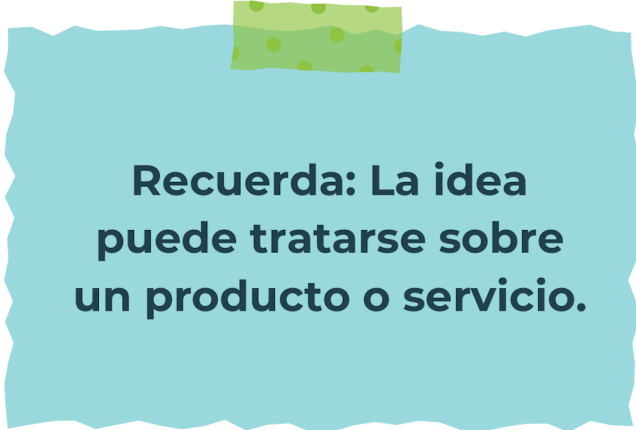
1. En la barra de herramientas debes seleccionar la caja de texto.
2. La opción que mejor te servirá para completar cada actividad es “Escribir texto”.
3. Cuando seleccionas “Escribir texto”, das click en cada actividad donde desees completar el ejercicio.

Actividad #1

Defina la idea de negocio.

Iniciar una tienda que ofrezca productos alimenticios frescos y saludables, preferiblemente de origen local o regional. La clave sería establecer relaciones con agricultores locales para obtener productos frescos y de alta calidad a precios justos. Además, ofrecer opciones de alimentos orgánicos y sostenibles.

Para ayudar a la comunidad, se implementaría un sistema de membresía donde los residentes locales puedan comprar acciones de la cooperativa y obtener descuentos en sus compras. Además, se podrían organizar programas de educación nutricional, talleres de cocina saludable y eventos comunitarios para promover hábitos alimenticios saludables y fomentar la participación de la comunidad. Esta idea no solo proporcionaría alimentos de calidad a la comunidad, sino que también crearía empleo local, apoyaría a los agricultores locales y promovería un estilo de vida más saludable en la comunidad.



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

Actividad #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

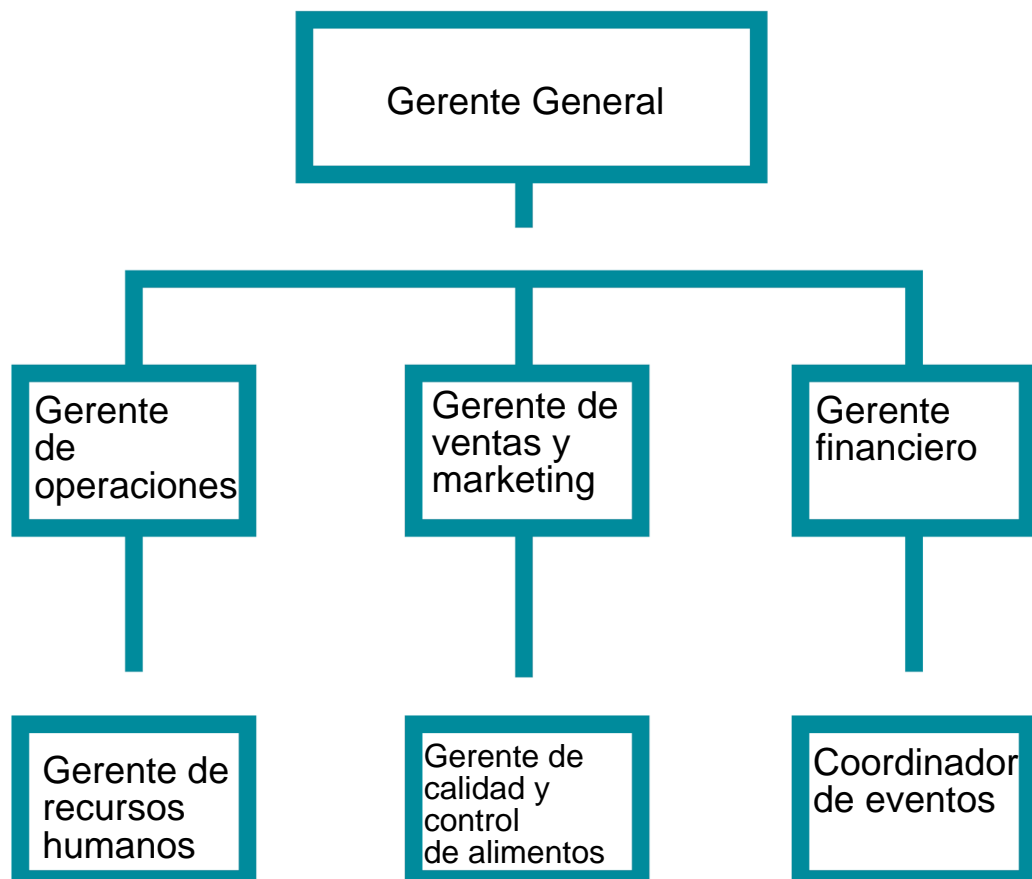
Misión:

La misión es proporcionar a la comunidad acceso a alimentos frescos, saludables y de origen local, promoviendo la sostenibilidad, apoyando a los productores locales y fomentando un estilo de vida saludable.

Visión:

Nos esforzaremos por ser el punto de referencia en nuestra comunidad para la compra de alimentos frescos y saludables, así como un centro de educación nutricional y un espacio de encuentro comunitario donde se fomente la colaboración y el bienestar de todos nuestros miembros.

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 cooperativa proporcionará empleo a residentes locales, lo que contribuirá al desarrollo económico y reducirá la tasa de desempleo en la comunidad.

Sostenibilidad ambiental:

Establecer relaciones con agricultores locales fomenta prácticas agrícolas sostenibles, como la agricultura orgánica y la reducción del uso de pesticidas y fertilizantes.

Sostenibilidad económica:

La cooperativa brinda oportunidades de ingresos para los agricultores locales y otros proveedores, lo que ayuda a diversificar las fuentes de ingresos y a mejorar la estabilidad financiera.



Recuerda hacer uso
de los objetivos de
desarrollo sostenible

Actividad #4

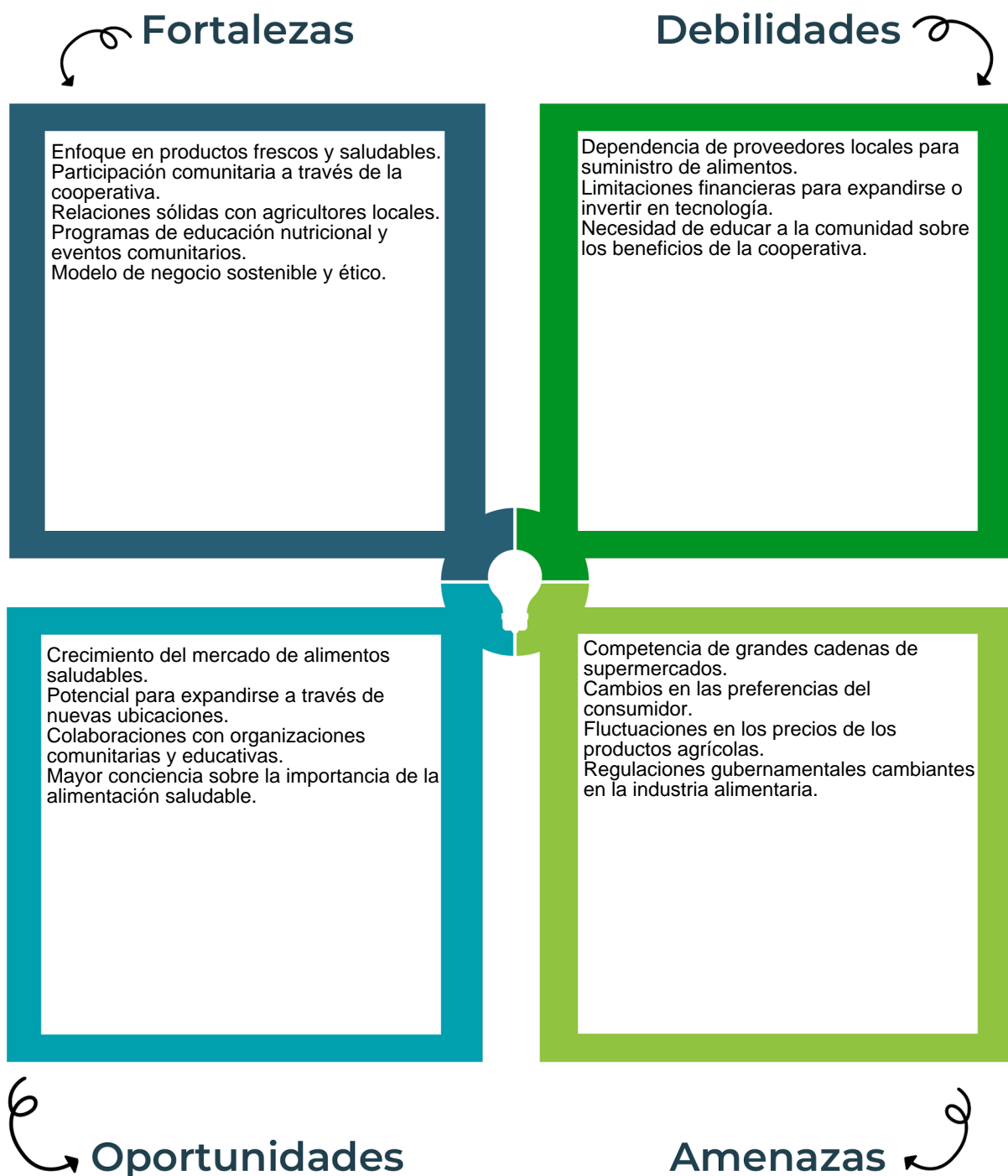
Complete el Modelo de Negocios Canvas.

| | | | | |
|---|---|--|---|---|
| Socios clave Agricultores locales y proveedores de alimentos. Miembros de la cooperativa. Organizaciones comunitarias y educativas. | Actividades clave Adquisición y almacenamiento de productos alimenticios. Gestión de inventario y control de calidad. Marketing y promoción de la cooperativa. Recursos clave Productos alimenticios frescos, personal cualificado, infraestructura de almacenamiento y tienda, plataforma de membresía y participación comunitaria. | Propuesta de valor Ofrecer alimentos frescos y saludables de origen local, precios justos, participación en decisiones como miembro de la cooperativa, educación nutricional y eventos comunitarios. | Relación con el cliente Interacción personalizada, participación en eventos comunitarios, retroalimentación continua, acceso a información sobre productos y prácticas sostenibles. Canales Tienda física, sitio web de la cooperativa, redes sociales, eventos comunitarios, colaboraciones con organizaciones locales. | Segmento de clientes Residentes locales interesados en alimentos frescos y saludables, consumidores conscientes de la comunidad, organizaciones y escuelas interesadas en la educación nutricional. |
| Estructura de costos Costos de adquisición de productos, salarios del personal, costos de marketing y promoción, alquiler del local, gastos administrativos y operativos. | | Fuentes de ingresos Ventas de productos alimenticios, membresías de la cooperativa, eventos y talleres comunitarios, programas de educación nutricional. | | |

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



Totopo's: Sabor local, corazón saludable.

Slogan



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 ¢500,000
- Salarios del personal permanente ¢1 200 000
- Servicios públicos ¢150 000
- Seguro del local y del negocio: ¢50 000
- Costos de marketing y publicidad recurrentes: ¢300 000
- Software de gestión y punto de venta: ¢100 000
- Gastos de mantenimiento y limpieza del local: ¢80 000

Mis costos variables

- Costo de los productos alimenticios promedio de ¢800 000
- Salarios del personal temporal promedio de ¢400 000
- Comisiones de venta promedio de ¢50 000
- Costos de transporte de los productos promedio de ¢100 000
- Costos de empaquetado y etiquetado de productos promedio de ¢50 000
- Gastos de promoción y eventos comunitarios adicionales promedio de ¢200 000
- Comisiones de tarjetas de crédito o procesadores de pagos por transacciones realizadas promedio de ¢30 000

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

¢ 2 500

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 productos alimenticios
- Equipamiento de la tienda
- Fondos en efectivo y en cuentas bancarias
- Equipo de oficina
- Vehículos de entreg
- Marca y reputación de la empresa
- Propiedad intelectual
- Capital invertido en programas de educación y eventos comunitarios
- Activos intangibles, como bases de datos de clientes
- Propiedad

Pasivos

- Préstamos comerciales
- Salarios y beneficios pendientes de pago al personal
- Cuentas por pagar a proveedores de alimentos y otros suministros
- Impuestos pendientes
- Alquileres y arrendamientos pendientes
- Intereses acumulados por préstamos
- Deudas con proveedores o prestamistas
- Obligaciones laborales, como vacaciones acumuladas y beneficios de los empleados
- Garantías y fianzas pendientes
- Pasivos contingentes, como posibles reclamos legales o litigios



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:

Cumplir con las obligaciones tributarias es esencial para la integridad y la reputación de una empresa. Al hacerlo, la empresa cumple con sus responsabilidades legales y éticas, lo que genera confianza y credibilidad entre los clientes, proveedores, empleados y la comunidad en general. Además, contribuir con impuestos es una forma de apoyar el bienestar social y económico del país, ya que los ingresos fiscales financian servicios públicos esenciales como la educación, la salud y la infraestructura.

¿Cómo se liquida una empresa?

Cuando una empresa decide liquidarse, es importante seguir un proceso adecuado para cerrar todas las operaciones comerciales de manera ordenada y legal. Esto implica pagar todas las deudas pendientes, vender los activos de la empresa para cubrir los costos de liquidación, presentar las declaraciones fiscales finales y cancelar los registros comerciales y autorizaciones pertinentes. Al seguir estos pasos, la empresa puede evitar problemas legales y financieros en el futuro y garantizar una transición suave hacia el cierre definitivo de sus actividades comerciales.

Guía para planear Yo Emprendo

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

Creación de una cooperativa alimentaria local para promover el acceso a alimentos frescos y saludables, así como apoyar a los productores locales.

¿Por qué es importante este tema?
(Justificación)

Es crucial para abordar problemas de acceso a alimentos saludables, apoyar la economía local y fortalecer los lazos comunitarios.

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

Residentes locales interesados en alimentos frescos y saludables, productores locales y organizaciones comunitarias.

¿Para qué es la actividad?
(Objetivo)

Establecer una cooperativa alimentaria que promueva la sostenibilidad, la salud y el bienestar comunitario.

¿Qué vamos a hacer?
(Actividades)

Establecimiento de relaciones con productores locales, desarrollo de programas educativos, organización de eventos comunitarios, promoción de la cooperativa.

¿Qué queremos lograr?
(Metas y Resultados)

Incrementar el acceso a alimentos frescos y saludables, apoyar la economía local, fortalecer los lazos comunitarios.

¿Qué necesitamos?
(Recursos y materiales)

Espacio físico para la tienda, productos alimenticios, personal, materiales de marketing y promoción.

¿Cuándo lo vamos a hacer?
(Cronograma)

Inicio de actividades en los próximos meses.

¿Quién lo hace?
(Responsables)

Equipo fundador de la cooperativa, colaboradores locales, expertos en agricultura y nutrición.

