



**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.

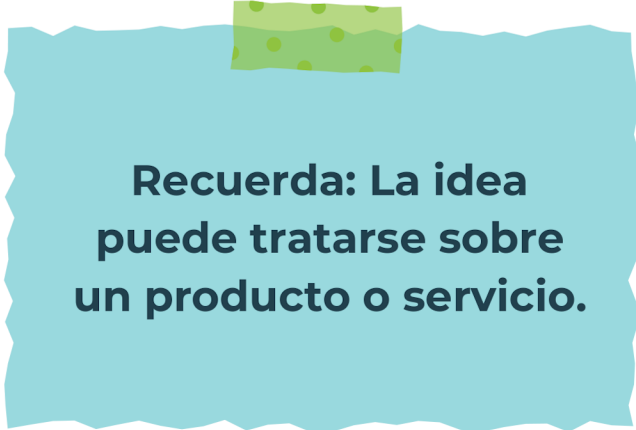
Una idea de negocio es como un plan para iniciar a crear una empresa . Es cuando se ve una oportunidad en el mercado , como una necesidad que hay en la sociedad que se puede solucionar con traer un producto o incluso un servicio .

Está idea incluye lo que se va a vender , a quién le voy a vender y cómo voy a hacer que la gente quiera comprarlo.

Personalmente , una idea de negocio es el primer paso para empezar mi propio proyecto y convertirlo en algo real , y que sea rentable .

Proponer un producto o servicio para satisfacer esa necesidad . Incluye el público a que se le ofrezca el producto , teniendo en cuenta la competencia y cómo generar ingresos .

Esto es una idea centrar para el primer paso para emprender .



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

## Actividad #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

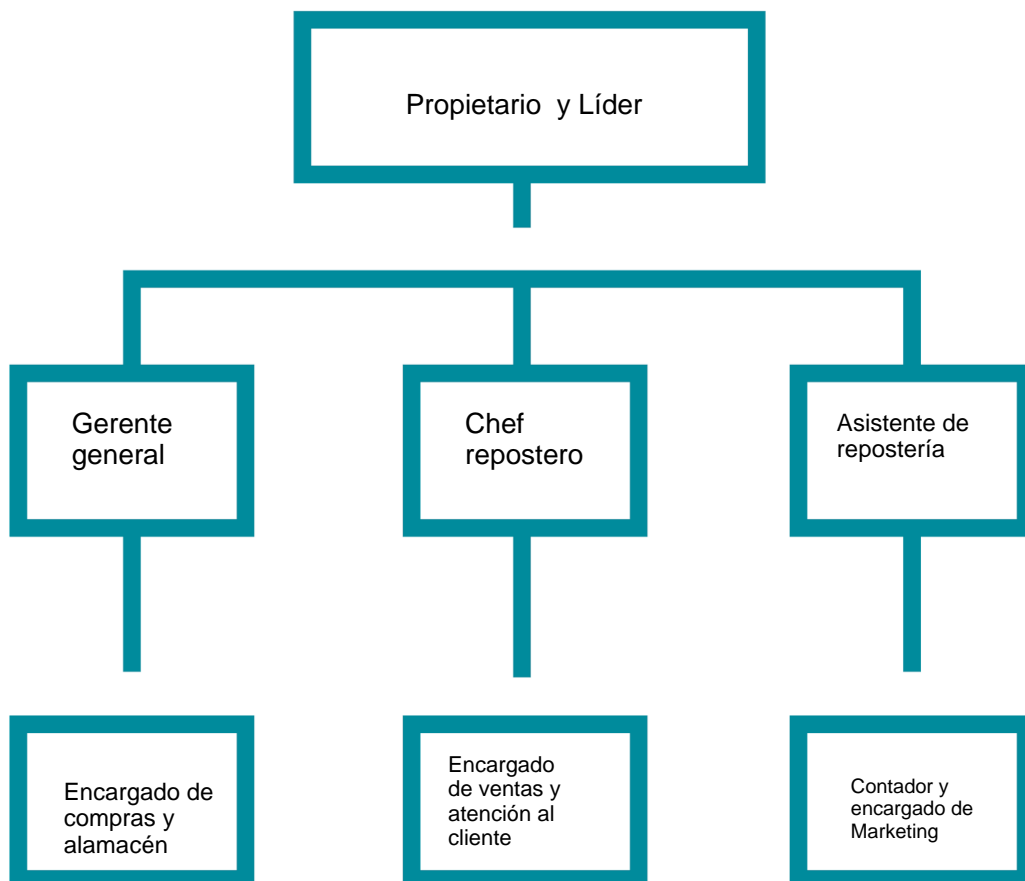
### Misión:

Mi misión es ofrecer productos de repostería casera innovadores y de alta calidad que de esa satisfacción en las necesidades de nuestros clientes y contribuyendo positivamente .

### Visión:

Ser líderes en nuestra empresa , reconocidos como una marca por nuestra excelencia , innovación y compromiso con el cliente , y expandir nuestro impacto a nivel nacional / internacional .

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:

1 - Comunidad y empleo local :Contratar personal de la comunidad local y ofrecer un ambiente de trabajo justo y seguro

2 - Educación y formación : Dar oportunidades de formación y desarrollo profesional para los empleados .

3 - Responsabilidad Social : Participar en actividades comunitarias y colaborar con organizaciones locales , donando productos o tiempo a causas sociales

### Sostenibilidad ambiental:

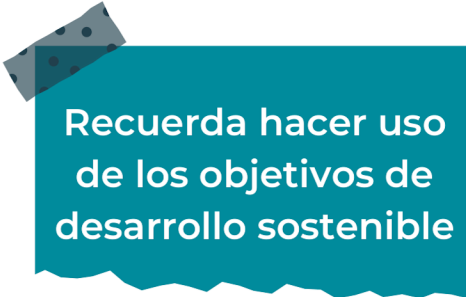
1 - Ingredientes Sostenibles : Usando ingredientes orgánicos y de comercio justo siempre que sea posible para reducir la huella de carbono y apoyar prácticas agrícolas responsables

2 - Gestión de Residuos : Implementar práctica de reciclaje y compostaje para reducir los residuos generados por la producción

### Sostenibilidad económica:

1. Plan de Negocios Sólido : Desarrollar un plann de negocios detallado que incluya proyecciones financieras realistas y estrategias para la exposición y sostenibilidad a largo plazo .

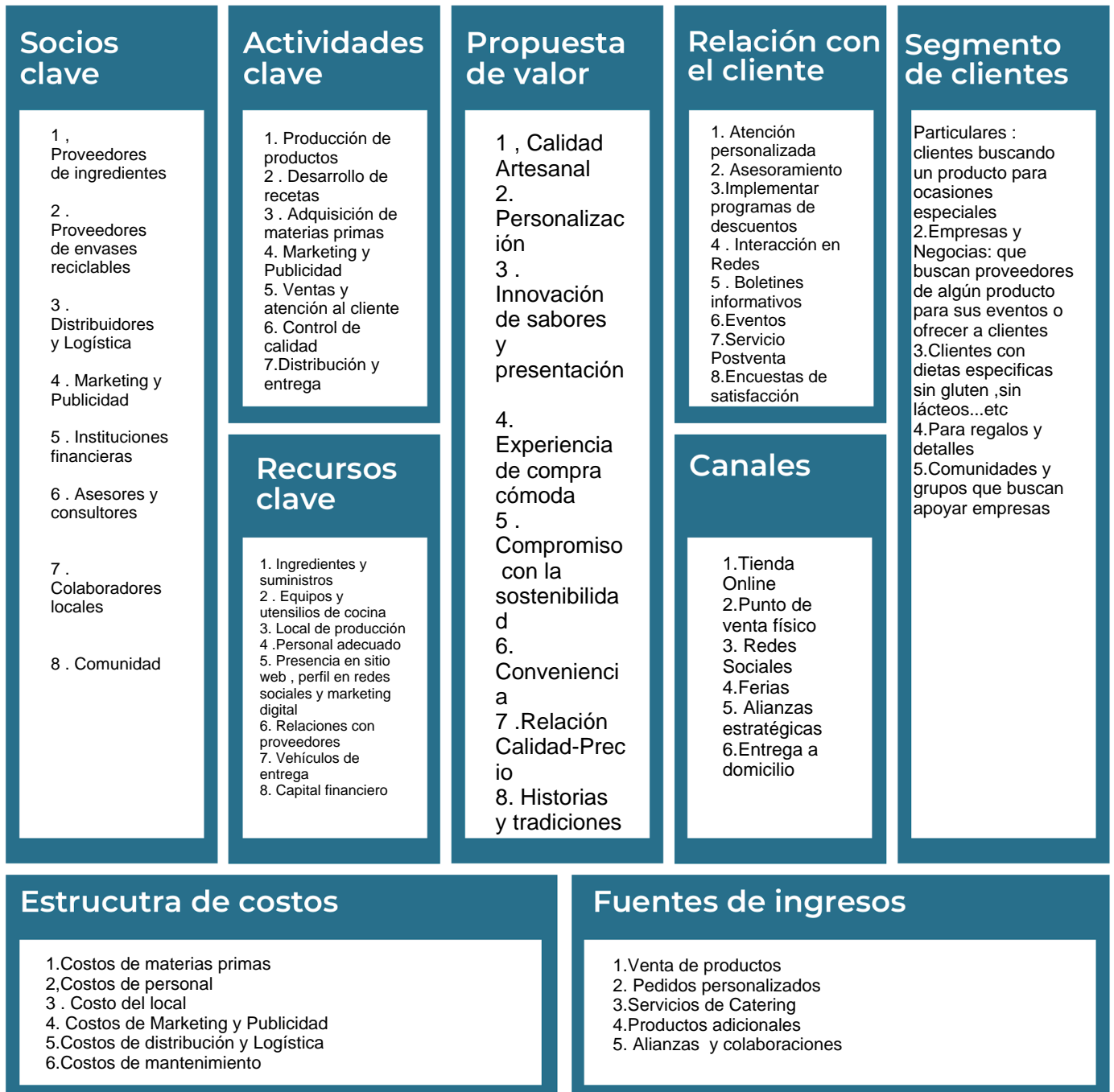
2 . Control de costos : Implementar una gestión eficiente de los recursos y costos para asegurar la rentabilidad del negocio , evitando desperdicios y optimizando el uso de ingredientes



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



Delicias caseras frescas hasta su hogar

---

---

---

---

---

Slogan



Colores principales de mi marca empresarial



Dorado	Negro	Azul claro
--------	-------	------------

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 de local: 250,000
- Servicios Públicos: 200,000
- Salarios de personal 332,000
- Seguro de empresa 100,000
- Mantenimiento de equipo 150,000
- Honorarios profesionales 80,000
- Despreciación de equipos 120,000

### Mis costos variables

- Materias primas por unidad producida 20,000
- Publicidad 225,000
- Comisiones por venta 3,000
- Costos de empaque por unidad 900
- Mano de obra directa por hora trabajada 5,000
- Transporte por unidad 3,000
- Comisión de pago por transacción 1,500

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



1,300

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 → 101.13861614346

Punto de equilibrio monetario → ₡ 131480.200986498



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

- Cuentas por cobrar de clientes
- Inventarios de productos
- Efectivo en cajas o cuentas bancarias
- Inversiones en valores negociables
- Propiedades y terrenos
- Equipos y maquinaria
- Marcas registradas
- Fondos de pensiones para empleados
- Activos intangibles de la reputación de la marca
- Inventarios de materias primas

### Pasivos

- Préstamos bancarios
- Deudas a proveedores
- Impuestos por pagar
- Salarios y beneficios acumulados
- Intereses acumulados
- Arrendamientos por pagar
- Bonos por pagar a accionistas
- Anticipos dados por clientes por productos o servicios
- Provisiones para contingencias financieras
- Garantías de servicios o productos



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.

Determinar el número exacto de productos iguales a los que ofrezco es difícil. Sin embargo, puedo encontrar variedad de productos similares como galletas, pan dulce, pan relleno, cupcakes, entre otros.

Sin embargo puedo identificar mis competidores directos e indirectos. Mis competidores directos de mi empresa serían otros negocios locales y mis indirectos podrían ser supermercados o tiendas de convivencia que venden productos de repostería. También podría incluir negocios de catering que ofrecen servicios de repostería para eventos o celebraciones.

Competidores directos:

1. Pastelerías locales
2. Tiendas especializadas en postres o aperitivos
3. Cafeterías que venden productos de repostería
4. Pastelerías en hoteles y resorts
5. Tiendas en línea y plataformas de entrega que ofrecen opciones de repostería artesanal

Competidores indirectos:

1. Supermercados que venden repostería preenvasados
2. Empresas de alimento que ofrecen opciones de repostería congelados o envasados
3. Servicios de entrega de comida que dan opciones de repostería
4. Tiendas grandes que ofrecen opciones de repostería industrial
5. Empresas que venden kits de repostería para hacer en casa.

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:*

El cumplimiento legal y evitar sanciones , es necesario cumplir con las leyes fiscales para evitar multas y incluso problemas legales que podrían surgir por evasión fiscal .

Además la imagen y reputación es importante por ello hay que cumplir con las obligaciones tributarias porque ayuda a construir una buena reputación tanto ante las autoridades fiscales como frente a clientes , proveedores y socios comerciales. Pagar impuestos contribuye a mantener una estabilidad financiera, Cumplir con las obligaciones fiscales puede hacer que la empresa acceda a beneficios .

### *¿Cómo se liquida una empresa?*

La empresa debe tomar la decisión formal de disolver la entidad . Esto implica una decisión tomada por accionistas o propietarios y se debe seguir el procedimiento establecido de la empresa .Se debe vender todos los activos de la empresa para pagar a los acreedores y liquidar todas las deudas pendientes.

Cancelar todos los registros fiscales , comerciales y legales de la empresa ante las autoridades correspondientes.

Debe haber una liquidación de impuestos ,informe final y disolución .

# Guía para planear Yo Emprendo

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

Emprender un proyecto de repostería

¿Por qué es importante este tema?  
(Justificación)

Porque es beneficio para mi y para la sociedad para eventos

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

Con mi familia (Mamá,Papá y hermanos )

¿Para qué es la actividad?  
(Objetivo)

Emprender en el área de repostería casera . Es traer a la gente productos de alta calidad , satisfacer a los clientes, innovación con productos únicos en su sabor y textura,desarrollar un marca sólida ,crecimiento y expansión

¿Qué vamos a hacer?  
(Actividades)

Producir repostería casera y usar ingredientes de calidad

¿Qué queremos lograr?  
(Metas y Resultados)

Satisfacer al cliente , hacer reconocer la marca .  
METAS :  
Impacto positivo en la comunidad  
Que sea rentable  
Que haya desarrollo personal y profesional

¿Qué necesitamos?  
(Recursos y materiales)

Ingredientes como harina ,huevos,entre otros  
Equipos y herramientas  
Materiales de empaque  
Personal como panaderos ,marketing y ventas ,entre otros

¿Cuándo lo vamos a hacer?  
(Cronograma)

Fecha 1 de julio ,Fecha de finalización 15 de julio

¿Quién lo hace?  
(Responsables)

Gestión del negocio es de fundadores y propietarios  
Producción de repostería es de panaderos y reposteros  
Atención al cliente del personal de atención al cliente  
Encargado de marketing  
Diseño de empaque y darlo a conocer de publicidad

