



**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.

EcoVida Sostenible: Tu Tienda de Productos Ecológicos

En EcoVida Sostenible, nos dedicamos a ofrecer una amplia gama de productos ecológicos y sostenibles diseñados para promover un estilo de vida respetuoso con el medio ambiente. Desde artículos de uso diario hasta productos de limpieza y cuidado personal, nuestro objetivo es ayudarte a reducir tu huella ecológica mientras disfrutas de productos de alta calidad. Únete a nosotros en este viaje hacia un futuro más verde y saludable.

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

Actividad #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

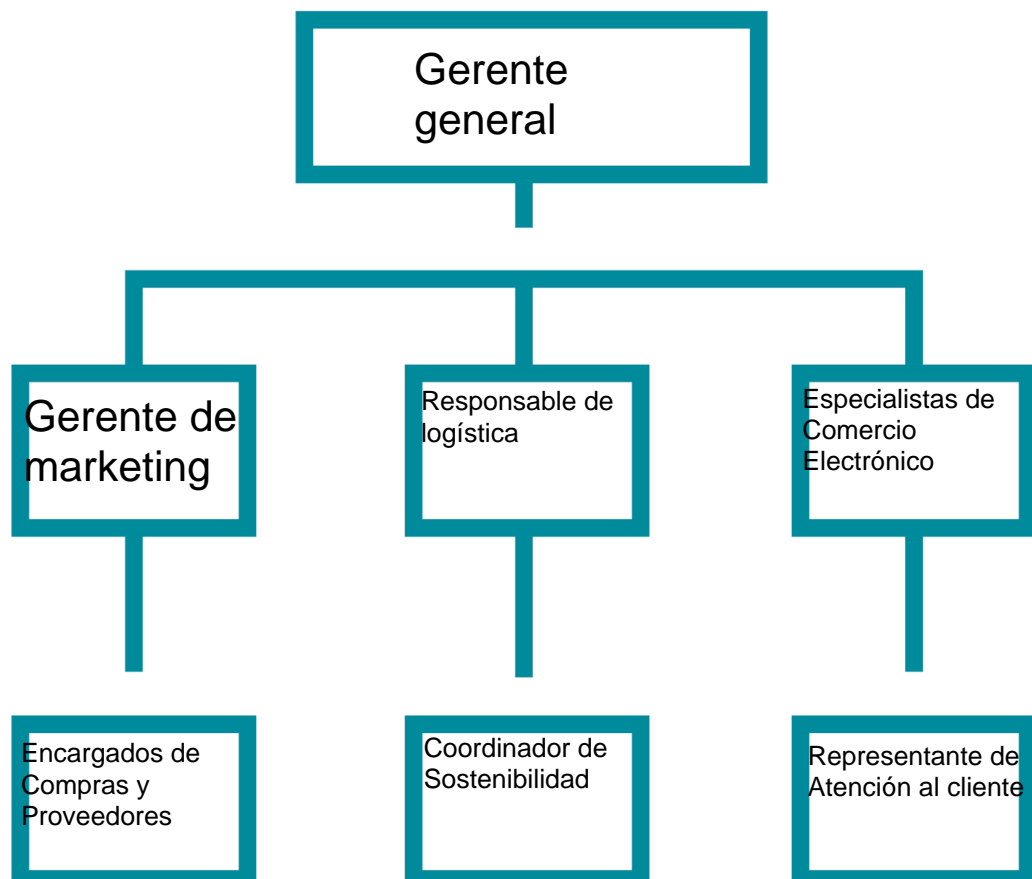
Misión:

Promover un estilo de vida sostenible proporcionando productos ecológicos de alta calidad que reduzcan el impacto ambiental y fomenten la conciencia ecológica en la comunidad

Visión:

Ser líderes en el mercado de productos sostenibles, inspirando un cambio global hacia prácticas de consumo responsables y respetuosas con el medio ambiente.

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:

Sostenibilidad social:

Fomentaremos la conciencia ecológica a través de talleres y campañas educativas, garantizando condiciones laborales justas y colaborando con organizaciones locales para apoyar el bienestar comunitario.

Sostenibilidad ambiental:

Ofreceremos productos ecológicos certificados, utilizaremos embalajes reciclables y energías renovables, y aplicaremos prácticas para reducir residuos, minimizando nuestro impacto ambiental.

Sostenibilidad económica:

Desarrollaremos un modelo de negocio diversificado con múltiples fuentes de ingresos, estableceremos relaciones sólidas con proveedores y reinvertiremos en innovación y mejora continua.

Recuerda hacer uso
de los objetivos de
desarrollo sostenible

Actividad #4

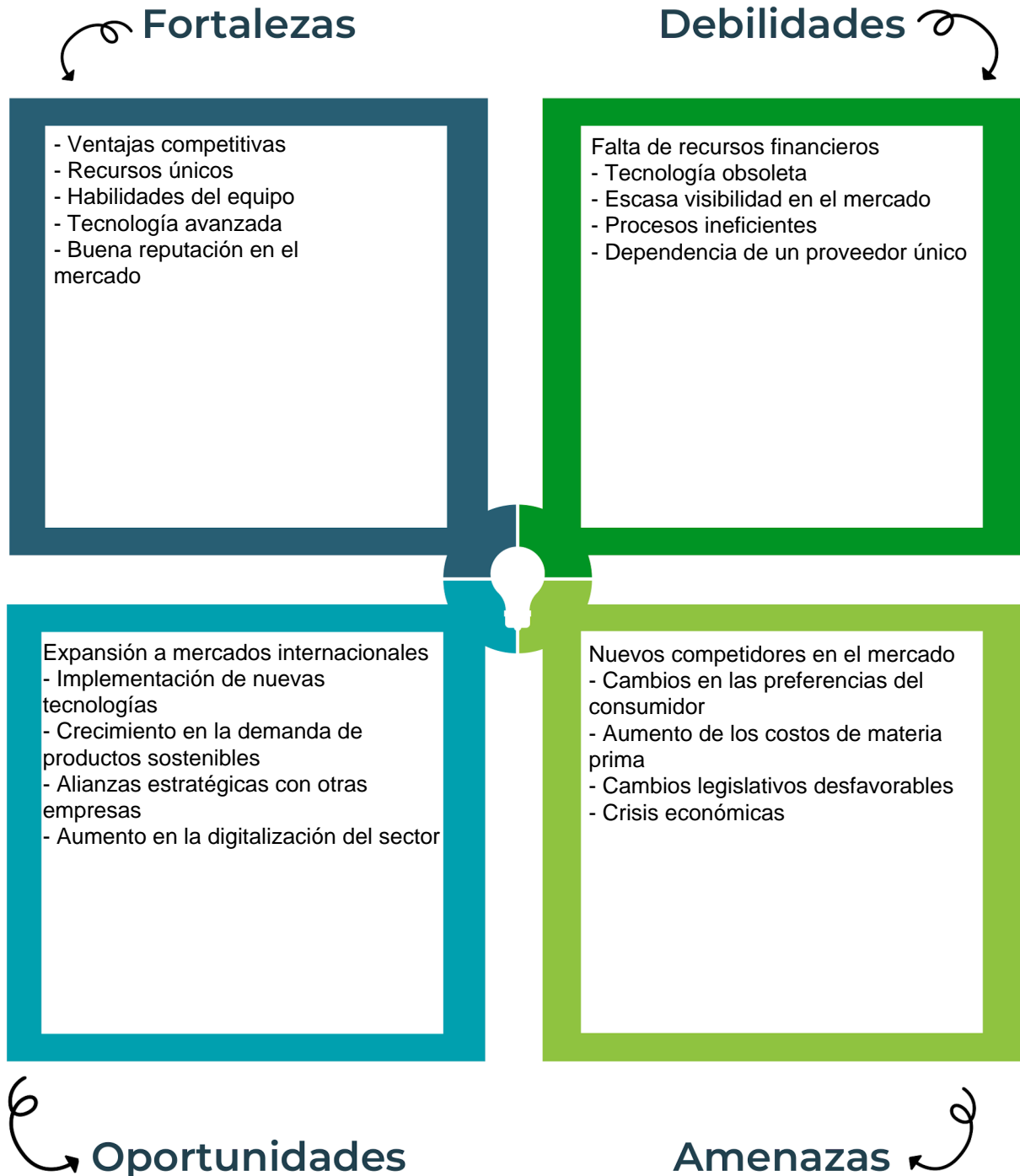
Complete el Modelo de Negocios Canvas.

Socios clave Proveedor de Productos ecológicos	Actividades clave Desarrollo de Productos Sostenibles	Propuesta de valor Productos Ecológicos de Alta calidad que Reducen el impacto Ambiental	Relación con el cliente Atención personalizada Y servicio Al cliente	Segmento de clientes Personas Concientes Del medio Ambiente
	Recursos clave Proveedores de Recursos Ecológicos		Canales Tienda en línea Tienda física Redes sociales Marketples	
Estrucutra de costos 1. **Costos de Productos** 2. **Operaciones y Logística** 3. **Personal y Recursos Humanos** 4. **Marketing y Publicidad** 5. **Tecnología y Plataforma E-commerce** 6. **Gastos Generales y Administrativos** 7. **Sostenibilidad y Responsabilidad Social** 8. **Investigación y Desarrollo** 9. **Equipamiento y Mantenimiento** 10. **Eventos y Ferias**			Fuentes de ingresos Pues pidiendo un préstamo al banco y haciendo ventas Más caridad y ayudas de empresas más grandes	

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



Cultivando un futuro sostenible y limpio

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

- Renta: 275,000/mes
- Salarios: 1,100,000/mes
- Servicios públicos: 165,000/mes
- Mantenimiento de equipos: 55,000/mes
-
-
-

Mis costos variables

- Materia prima: 55,000/unidad
- Transporte: 27,500/unidad
- Embalaje: 11,000/unidad
- Mano de obra adicional: \$30/unidad
-
-
-

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



el precio de venta de mi sería aproximadamente \$274.80.

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 →

Punto de equilibrio monetario →



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

- Efectivo y equivalentes de efectivo
- Inventario
- Propiedad, planta y equipo
- Vehículos
- Muebles y enseres
- Cuentas por cobrar
- Software y licencias
- Terrenos
- Patentes y marcas registradas
- Inversiones a corto plazo

Pasivos

- Préstamos y financiamientos
- Cuentas por pagar
- Salarios por pagar
- Impuestos por pagar
- Arrendamientos
- Intereses por pagar
- Provisiones
- Dividendos por pagar
- Pasivos por beneficios a empleados
- Bonos por pagar



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.

El mercado de productos ecológicos está en auge, y hay muchas tiendas y productos similares a los que ofrece EcoVida Sostenible: Tu Tienda de

Productos

Aquí pues le puedo dar algunos ejemplos

Alimentos Ecológicos

Productos de Higiene Personal

Tiendas Ecológicas

- Tiendas Físicas y Online

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:

Las obligaciones tributarias son esenciales para el funcionamiento de un Estado, ya que constituyen la principal fuente de ingresos para financiar servicios públicos como educación, salud, seguridad e infraestructura. El cumplimiento de estas obligaciones asegura una distribución equitativa de los recursos y contribuye al desarrollo económico y social. Además, el sistema tributario fomenta la justicia fiscal, asegurando que todos los ciudadanos y empresas contribuyan proporcionalmente según su capacidad económica. El pago puntual de impuestos también es crucial para mantener la estabilidad financiera del gobierno, evitar déficit presupuestarios y reducir la dependencia de financiamiento externo. Por otra parte, el cumplimiento tributario mejora la transparencia y confianza en las instituciones públicas, promoviendo un ambiente de legalidad y responsabilidad. En resumen, las obligaciones tributarias son fundamentales para garantizar el bienestar colectivo y el progreso sostenido de una sociedad.

¿Cómo se liquida una empresa?

La liquidación de una empresa implica cerrar sus operaciones y distribuir sus activos. El proceso comienza con una decisión formal de liquidación por parte de los propietarios o accionistas. Luego, se nombran liquidadores para manejar el proceso. Estos liquidadores inventarían y valoran los activos, pagan las deudas y obligaciones pendientes, y venden los activos restantes. El dinero obtenido se usa primero para pagar a los acreedores y, posteriormente, cualquier sobrante se distribuye entre los accionistas o propietarios según su participación. Finalmente, se cancela la inscripción de la empresa en el registro correspondiente, completando así la liquidación.

Guía para planear Yo Emprendo

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

Me interesó EcoVida Sostenible: Tu Tienda de Productos Ecológicos**

¿Por qué es importante este tema?
(Justificación)

Promueve salud, sostenibilidad y responsabilidad ambiental en tu vida diaria.

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

Para toda la sociedad

¿Para qué es la actividad?
(Objetivo)

Concienciar a la población sobre la importancia de consumir productos ecológicos y sostenibles.

¿Qué vamos a hacer?
(Actividades)

1. Crear una campaña de marketing digital.
2. Organizar talleres y charlas sobre sostenibilidad.
3. Colaborar con proveedores locales de productos ecológicos.
4. Montar una tienda física y online.

¿Qué queremos lograr?
(Metas y Resultados)

1. Incrementar el consumo de productos ecológicos.
2. Reducir el impacto ambiental.
3. Generar una comunidad comprometida con la sostenibilidad.
4. Aumentar las ventas de la tienda.

¿Qué necesitamos?
(Recursos y materiales)

1. Presupuesto para marketing.
2. Local comercial y plataforma online.
3. Productos ecológicos de proveedores.
4. Personal para atención al cliente y gestión de tienda.

¿Cuándo lo vamos a hacer?
(Cronograma)

1. Primer mes: Establecer la tienda física y online.
2. Segundo mes: Lanzar la campaña de marketing digital.
3. Tercer mes: Organizar los primeros talleres y charlas.
4. Cuarto mes: Evaluar los resultados y ajustar estrategias.

¿Quién lo hace?
(Responsables)

1. Equipo de marketing: Campañas digitales y talleres.
2. Equipo de operaciones: Gestión de tienda y proveedores.
3. Equipo de ventas: Atención al cliente y ventas.

NOTAS

1. Tema de interés: EcoVida Sostenible se enfoca en la venta de productos ecológicos para promover un estilo de vida más saludable y sostenible.

2. Importancia del tema: La sostenibilidad es crucial para combatir el cambio climático y proteger el medio ambiente. El consumo responsable reduce la huella de carbono y apoya a las economías locales.

3. Público meta: La tienda está dirigida a todas las personas interesadas en adoptar hábitos de consumo más ecológicos, desde individuos conscientes del medio ambiente hasta familias que buscan productos más saludables.

4. Objetivo de la actividad:

- Educar y sensibilizar a la comunidad sobre la importancia del consumo de productos ecológicos.
- Ofrecer una alternativa accesible y conveniente para adquirir productos sostenibles.

5. Actividades planificadas:

- Implementar una estrategia de marketing digital para llegar a un público más amplio.
- Realizar eventos educativos, como talleres y charlas sobre sostenibilidad y ecología.
- Establecer relaciones con proveedores locales para asegurar la oferta de productos auténticamente ecológicos.
- Desarrollar una plataforma de comercio electrónico para facilitar la compra de productos.

6. Metas y resultados esperados:

- Aumentar la conciencia ambiental y el consumo de productos sostenibles.
- Lograr una reducción notable en el uso de productos no ecológicos entre los clientes.
- Crear una base de clientes leales comprometidos con la sostenibilidad.
- Alcanzar metas de ventas mensuales específicas que garanticen la viabilidad del negocio.

7. Recursos y materiales necesarios:

- Presupuesto adecuado para campañas publicitarias en redes sociales y otros medios digitales.
- Un local comercial accesible y una plataforma de comercio electrónico eficiente.
- Suministro constante de productos ecológicos de alta calidad.
- Personal capacitado en atención al cliente y en la gestión de productos sostenibles.

8. Cronograma:

- Primer mes: Preparativos para la apertura de la tienda, tanto física como online.
- Segundo mes: Lanzamiento de la campaña de marketing digital.
- Tercer mes: Inicio de talleres y charlas educativas sobre sostenibilidad.
- Cuarto mes: Evaluación de los progresos y ajuste de las estrategias según los resultados obtenidos.

9. Responsables:

- Equipo de marketing: Encargado de las campañas digitales y la organización de eventos educativos.
- Equipo de operaciones: Responsable de la gestión de la tienda y la relación con proveedores.
- Equipo de ventas: Dedicado a la atención al cliente y a maximizar las ventas.