



**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.

El idea de negocio se centra en la producción y venta de barras proteicas elaboradas a partir de grillos, un ingrediente sostenible y nutritivo. Diseñadas para satisfacer las necesidades de los consumidores preocupados por la salud y el medio ambiente, las barras ofrecen una alternativa rica en proteínas y baja en calorías. La cría de grillos para consumo humano tiene una huella ecológica menor que la ganadería tradicional, lo que subraya el compromiso de la empresa con las prácticas sostenibles. Además, buscamos innovación en sabor y textura para entregar una experiencia única que distinga al producto en el mercado de snacks saludables.

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

Actividad #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

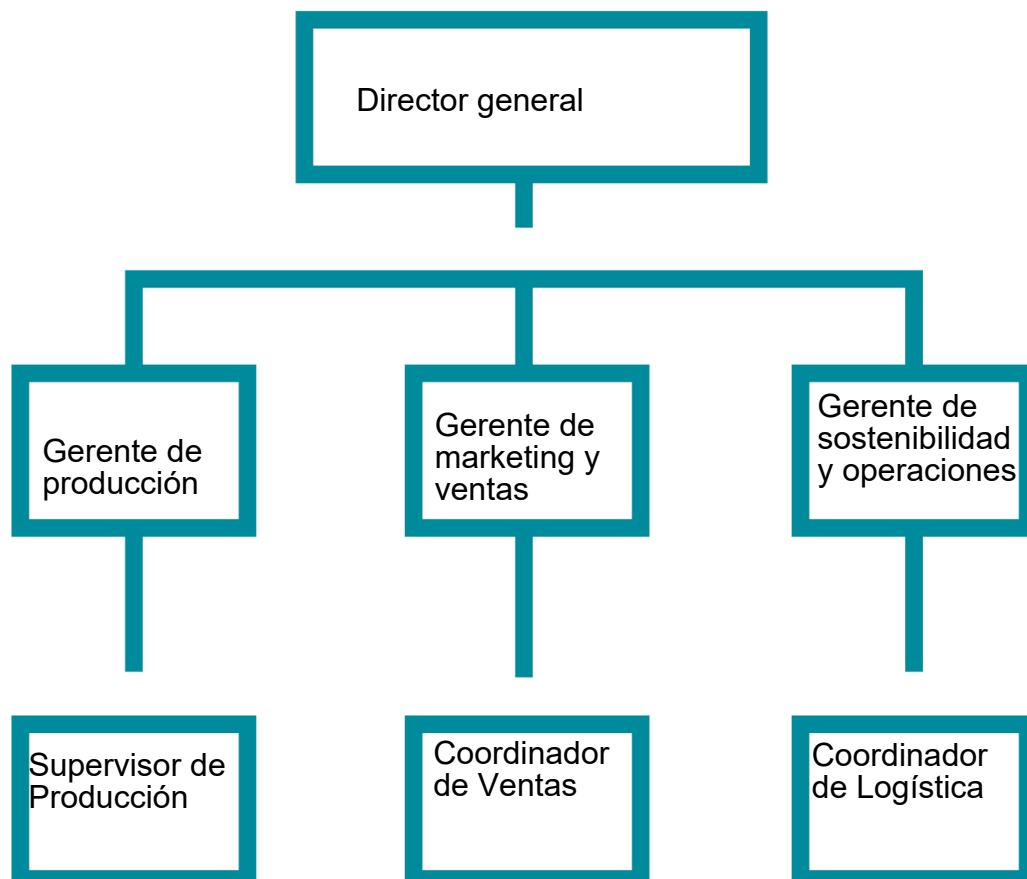
Misión:

Estamos comprometidos a nutrir a nuestros clientes y cuidar el medio ambiente brindándoles alternativas de refrigerios saludables y sustentables a través de nuestras barras de proteína a base de grillo.

Visión:

Ser líder en la industria alimentaria sostenible innovando continuamente nuestros productos y brindando opciones nutricionales que contribuyan al bienestar humano y al equilibrio ecológico del planeta.

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:

Se comprometerá con el bienestar de la comunidad al proporcionar opciones alimenticias saludables y al educar sobre los beneficios nutricionales y ambientales del consumo de grillos. Se fomentará un ambiente laboral justo y ético para los empleados.

Sostenibilidad ambiental:

La cría de grillos tiene un impacto ambiental mucho menor que la ganadería convencional, reduciendo la huella de carbono. Tu negocio promoverá prácticas sostenibles en toda la cadena de suministro, desde la producción hasta el empaque y distribución del producto.

Sostenibilidad económica:

Al ofrecer un producto innovador y en demanda, tu negocio busca ser rentable y crecer sostenidamente. La eficiencia en la producción y la gestión inteligente de recursos contribuirán a la estabilidad económica y la generación de empleo.



Recuerda hacer uso de los objetivos de desarrollo sostenible

Actividad #4

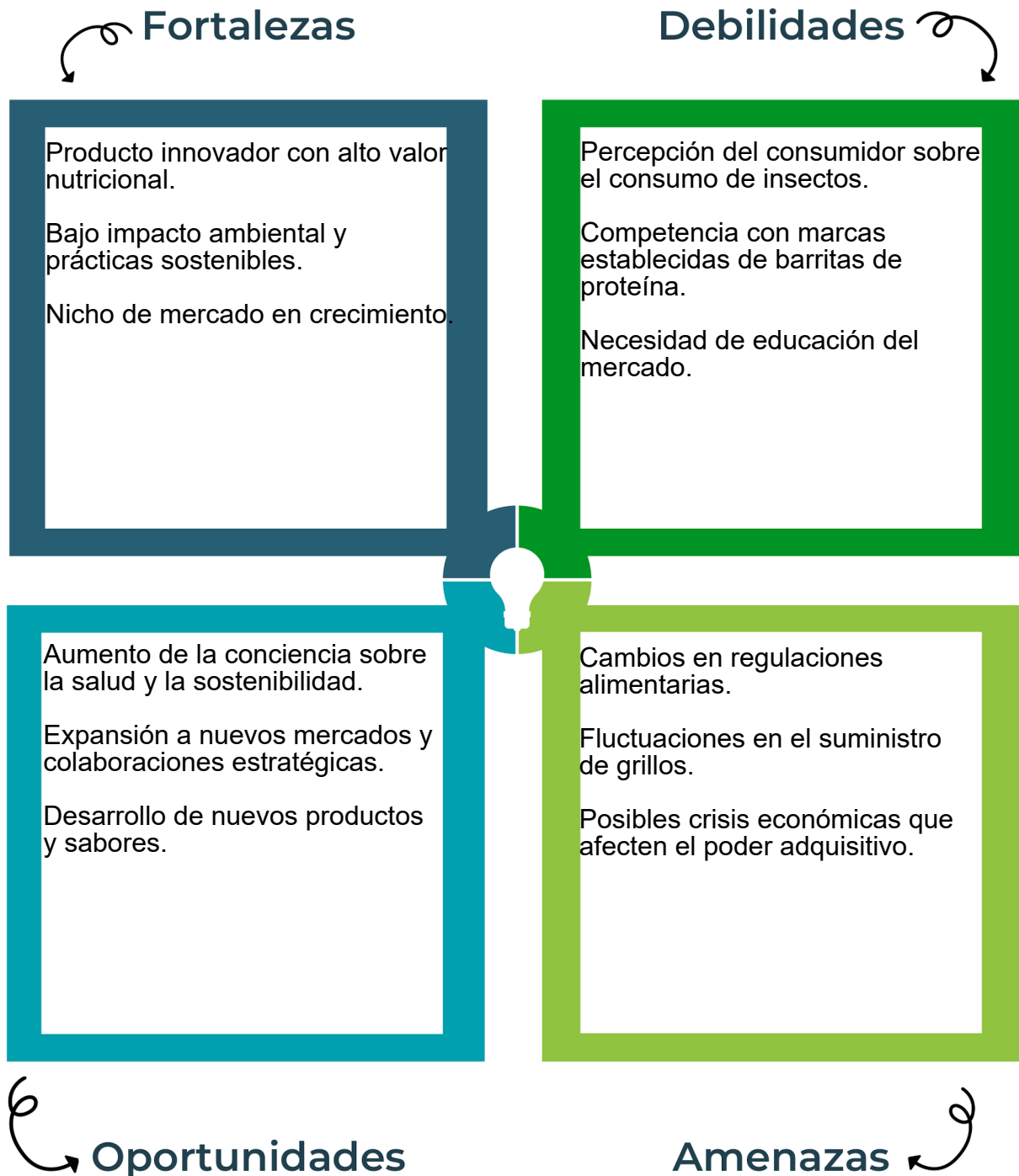
Complete el Modelo de Negocios Canvas.

Socios clave Proveedores de grillos sostenibles, plataformas de venta online, organizaciones ambientales.	Actividades clave Producción de barras, marketing y educación sobre el producto, gestión sostenible.	Propuesta de valor Barras de proteína nutritivas, sostenibles y con un impacto ambiental reducido.	Relación con el cliente Atención personalizada, educación sobre nutrición y sostenibilidad, comunidad online.	Segmento de clientes Consumidores conscientes de la salud, deportistas, personas interesadas en la sostenibilidad.
	Recursos clave Instalaciones de producción sostenible, equipo de expertos en nutrición y sostenibilidad, alianzas con proveedores de grillos.		Canales Venta online, tiendas especializadas en salud y fitness, supermercados ecológicos.	
Estructura de costos Producción y adquisición de materiales, marketing y ventas, operaciones y logística.			Fuentes de ingresos Venta directa de barras, suscripciones mensuales, colaboraciones con gimnasios y centros de bienestar.	

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



Nutrición Sostenible en Cada Mordida.

Colores principales de mi marca empresarial



Hunyadi yellow

Black

Alabaster

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

- Costos Fijos Mensuales:
- Alquiler de instalaciones: ₡600,000
- Salarios de empleados: ₡1,800,000
- Seguros: ₡300,000
- Servicios públicos (agua, luz, internet): ₡180,000
- Total Costos Fijos: ₡2,880,000
-
-

Mis costos variables

Costos Variables por Unidad:

- Materia prima (grillos y otros ingredientes): ₡300
- Empaques: ₡120
- Envío y manejo: ₡180
- Total Costos Variables por Unidad: ₡600

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



₡1860.

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 → 2,000 unidades

Punto de equilibrio monetario → ₡ 3,720,000



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

- Efectivo en caja y bancos.
- Inventario de materia prima e insumos.
- Maquinaria y equipo para la producción.
- Muebles y enseres de oficina.
- Derechos de propiedad intelectual (recetas, marcas).
- Cuentas por cobrar a clientes.
-
-
-
-

Pasivos

- Préstamos bancarios o financiamiento.
- Cuentas por pagar a proveedores.
- Obligaciones fiscales (impuestos por pagar).
- Salarios y prestaciones sociales por pagar.
- Arrendamientos financieros o rentas 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 #11

Determine cuál es la importancia de cumplir con las obligaciones tributarias y cómo se debe liquidar una empresa.

Importancia de las obligaciones tributarias:

Importancia de las obligaciones tributarias: El cumplimiento de las obligaciones tributarias es esencial para el funcionamiento legal y ético de cualquier empresa. Al actualizar la información fiscal, la empresa demuestra su compromiso con la sociedad al ayudar a financiar servicios gubernamentales esenciales como educación, atención médica e infraestructura. También garantiza la transparencia y genera confianza entre clientes, proveedores e inversores, lo cual es esencial para el crecimiento y la sostenibilidad empresarial.

¿Cómo se liquida una empresa?

Información sobre liquidación de empresas: La liquidación de empresas es un proceso delicado que debe llevarse a cabo con cuidado para garantizar que se cumplan plenamente todas las obligaciones legales y financieras. Esto implica cesar operaciones, vender activos y pagar a los acreedores. Este proceso no solo marca el final del negocio sino que también protege a las partes interesadas, incluidos empleados, acreedores y socios, al garantizar que los problemas pendientes se resuelvan de manera justa y ordenada.

Guía para planear Yo Emprendo

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

Nuestro negocio satisface la demanda de proteínas sostenibles en las barras de cricket al proporcionar una alternativa sostenible y eficaz a las proteínas convencionales para apoyar la salud humana y el medio ambiente.

¿Por qué es importante este tema?
(Justificación)

Justificamos nuestro negocio en base a la creciente demanda de alimentos orgánicos y la efectividad de los grillos como fuente de proteínas, lo cual es una oportunidad de mercado que tiene un impacto positivo en el medio ambiente.

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

Nuestro público meta son consumidores conscientes de su salud y el medio ambiente, interesados en alternativas alimenticias innovadoras y sostenibles que se alineen con un estilo de vida activo y responsable.

¿Para qué es la actividad?
(Objetivo)

Producir y comercializar barras de proteína de grillo sostenibles para mejorar la nutrición y el impacto ambiental.

¿Qué vamos a hacer?
(Actividades)

Desarrollo de productos, obtención de materias primas, producción, marketing y ventas.

¿Qué queremos lograr?
(Metas y Resultados)

Establecer una marca reconocida, alcanzar un punto de equilibrio financiero en el primer año y expandir la distribución a nivel nacional.

¿Qué necesitamos?
(Recursos y materiales)

Grillos, ingredientes orgánicos para las barras, maquinaria de producción, empaques ecológicos y capital operativo.

¿Cuándo lo vamos a hacer?
(Cronograma)

Lanzamiento del producto en 6 meses, con hitos mensuales para desarrollo, producción y ventas.

¿Quién lo hace?
(Responsables)

El equipo fundador supervisará el desarrollo del producto y las operaciones, con personal especializado en cada área clave.

