



**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 un concepto que describe un producto o servicio innovador dirigido a satisfacer una necesidad o resolver un problema en el mercado. Incluye una propuesta de valor, identifica el mercado objetivo, y define cómo se generarán ingresos, destacando las ventajas competitivas. En el caso de productos, un emprendimiento de postres para personas diabéticas, celíacas e intolerantes a la lactosa ofrecería postres sin azúcar, sin gluten y sin lactosa. El mercado objetivo son personas con estas condiciones que buscan opciones seguras y deliciosas. La propuesta de valor es combinar salud y sabor en cada postre.

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

Actividad #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

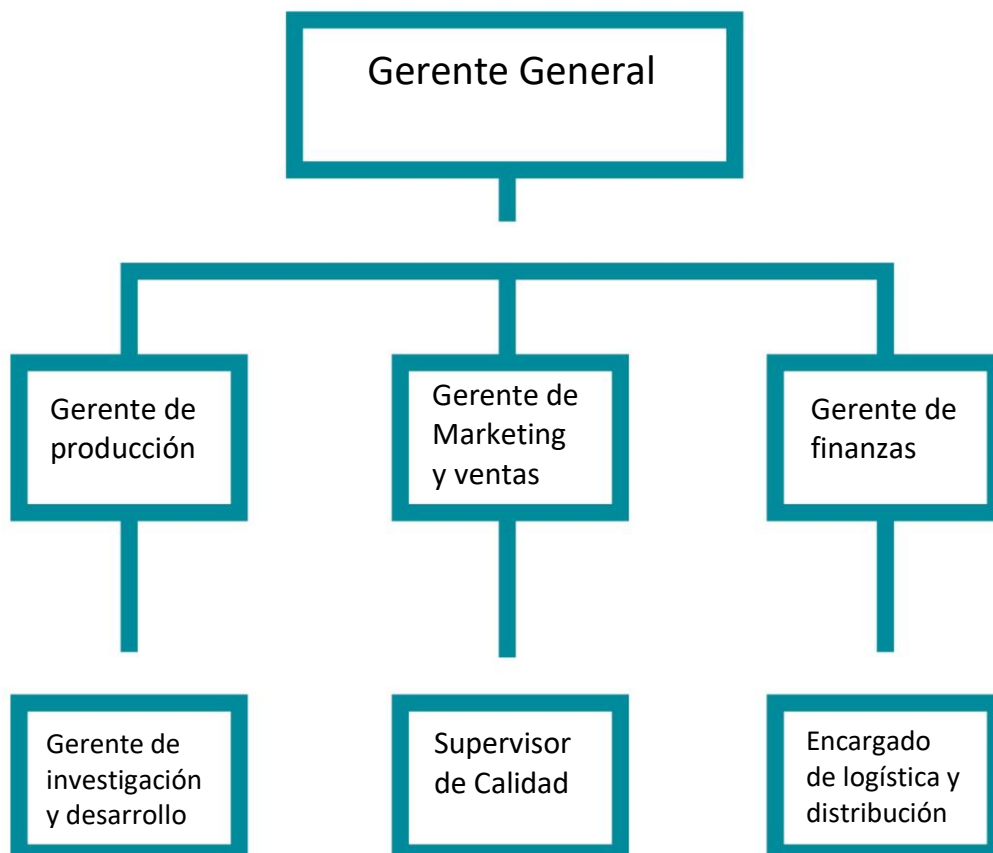
Misión:

La misión de mi emprendimiento es ofrecer deliciosos postres saludables que satisfacen las necesidades de personas diabéticas, celíacas e intolerantes a la lactosa, promoviendo el bienestar y la felicidad a través de opciones seguras y accesibles para todos.

Visión:

Ser líder en postres saludables, innovando en calidad y sabor para que todos, sin importar sus restricciones alimentarias, disfruten de deliciosas opciones.

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:

Ofrecer postres que sean accesibles y seguros para personas con restricciones alimentarias, promoviendo la inclusión, organizar talleres y eventos educativos sobre nutrición y salud para la comunidad, destacando la importancia de dietas inclusivas y proporcionar un ambiente de trabajo seguro, equitativo y respetuoso, con oportunidades de desarrollo profesional para los empleados.

Sostenibilidad ambiental:

Utilizar ingredientes orgánicos, locales y de comercio justo, minimizando el impacto ambiental de la cadena de suministro, implementar embalajes biodegradables o reciclables para reducir los residuos plásticos y adoptar prácticas de eficiencia energética en la producción y distribución, como el uso de maquinaria eficiente y el aprovechamiento de energías renovables cuando sea posible.

Sostenibilidad económica:

Desarrollar un modelo de negocio rentable que asegure la viabilidad a largo plazo del emprendimiento, equilibrando costos y precios para garantizar acceso y calidad, innovar constantemente en la oferta de productos, diversificando las opciones para atraer a un público más amplio y satisfacer diversas necesidades dietéticas y establecer relaciones justas y sostenibles con proveedores y distribuidores, promoviendo prácticas comerciales éticas y de beneficio mutuo.

Recuerda hacer uso de los objetivos de desarrollo sostenible

Actividad #4

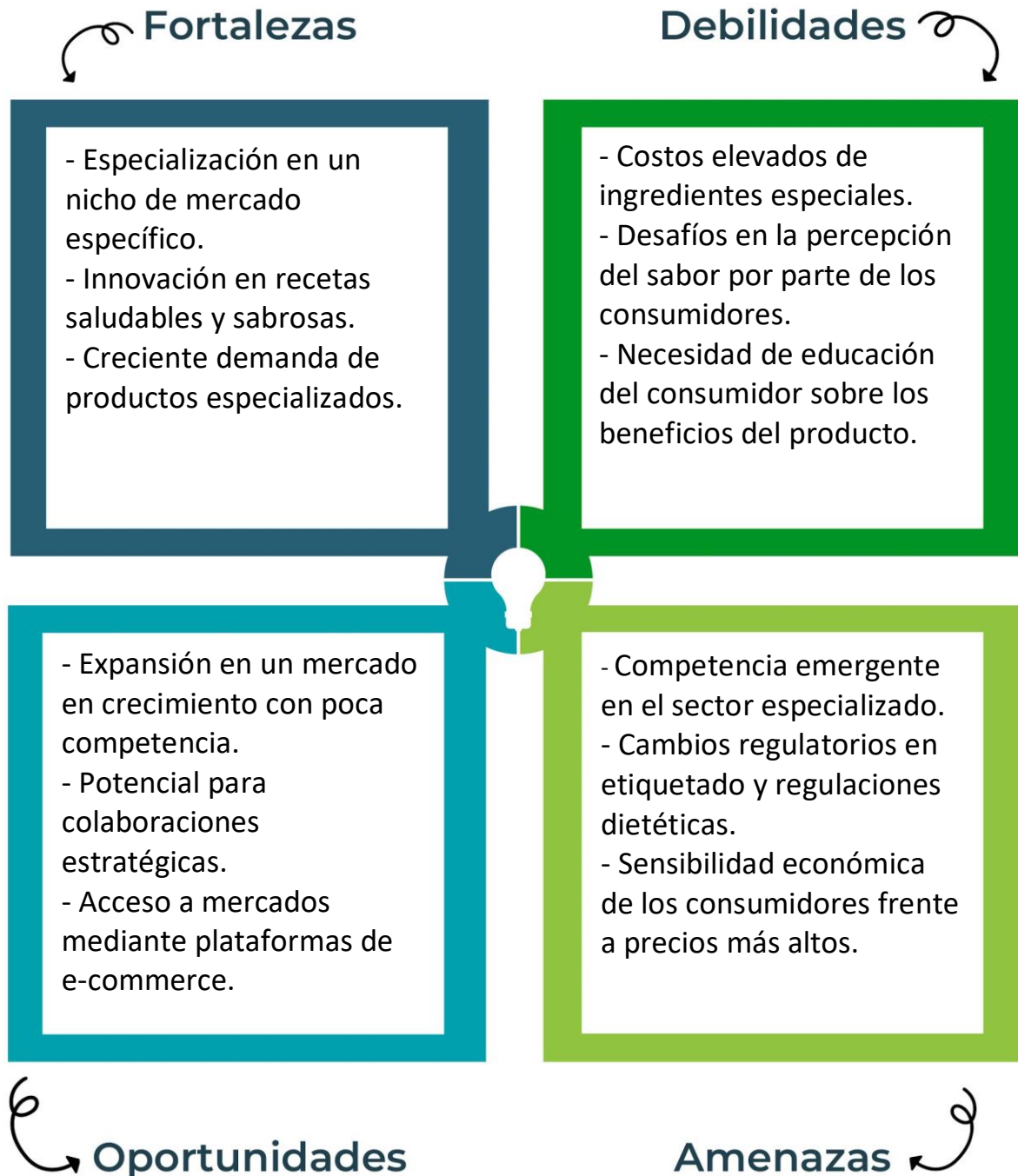
Complete el Modelo de Negocios Canvas.

Socios clave Proveedores de los ingredientes, nutricionistas, dietistas, experto en marketing y diseñador de empaque.	Actividades clave Comprar ingredientes de calidad, probar recetas, equipos exclusivos, gestionar perfiles en	Propuesta de valor Salud, bienestar, variedad, accesibilidad, conveniencia y sabor de los postres, calidad de ingredientes, transparencia y confianza.	Relación con el cliente Relación personal y con comunicación por medio de redes.	Segmento de clientes Personas que padecen de diabetes, celiaquía e intolerancia a la lactosa que estén dispuestos a pagar por nuestros productos.
	Recursos clave Ingredientes especializados, utensilios exclusivos, software de gestión, estrategias digitales y cumplimiento de normativas.		Canales Asociarnos con plataformas como Didi, Uber eats, redes sociales, ferias de alimentos, supermercados y ventas físicas en casa o en la soda del colegio.	
Estructura de costos Aproximado del costo de nuestros ingredientes es de 52,220, el costo de recios de agua y luz sería un aproximado de 40,000 por mes, materiales 35,000 colones			Fuentes de ingresos El ingreso económico será por medio de Sinpe móvil, tarjeta de crédito y efectivo.	

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

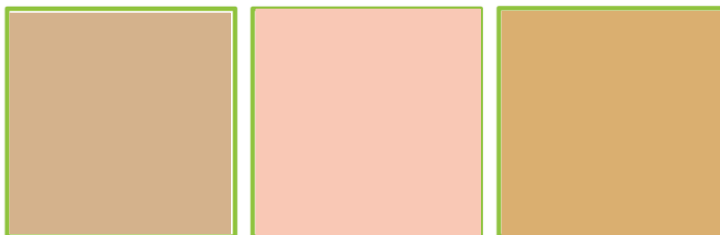


Slogan



Tu antojo saludable, sin compromisos.

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 de Local: 200,000 - 600,000 ¢ mensuales (dependiendo de la ubicación y tamaño del local).
- Servicios Públicos: 50,000 - 100,000 ¢ mensuales (agua, electricidad, gas).
- Salarios del Personal: 300,000 - 700,000 ¢ mensuales por empleado (incluyendo cocineros, personal de atención al cliente, limpieza).
- Seguros y Licencias: 30,000 - 100,000 ¢ mensuales.
- Marketing y Publicidad: 50,000 - 200,000 ¢ mensuales.
- Mantenimiento de Equipos: 30,000 - 80,000 ¢ mensuales.
- Software y Herramientas Digitales: 20,000 - 50,000 ¢ mensuales (plataformas de ventas, gestión, etc.)

Mis costos variables

- Ingredientes:
 - Harinas sin gluten: 5,000 - 8,000 ¢ por kg.
 - Sustitutos de azúcar: 6,000 - 10,000 ¢ por kg.
 - Leche vegetal: 3,000 - 6,000 ¢ por litro.
 - Frutas y otros ingredientes frescos: 2,000 - 4,000 ¢ por kg.
- Empaque y Embalaje: 500 - 1,000 ¢ por unidad de postre.
- Transporte y Distribución: 10,000 - 50,000 ¢ mensuales (dependiendo del alcance de la distribución).
- Publicidad Variable: Gastos adicionales en campañas específicas o promociones.

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



1500-5000 ¢

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 → 287

Punto de equilibrio monetario → ₡ 525,210,000



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

- 1. Físicos:
 - Local, equipos de cocina, inventario, mobiliario.
- 2. Intangibles:
 - Marca, recetas especializadas, clientes, relaciones con proveedores, licencias.
- 3. Financieros:
 - Cuentas por cobrar, caja y bancos, inversiones.

Pasivos

- 1. Corrientes:
 - Cuentas por pagar, préstamos a corto plazo, gastos acumulados.
- 2. A Largo Plazo:
 - Préstamos a largo plazo, obligaciones de arrendamiento.
- 3. Otros:
 - Impuestos, seguros.

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.

La primera competencia sería "dulces placeres sin azúcar" ya que es un emprendimiento de postres para personas diabéticas, celiacas e intolerantes a la lactosa, suben bastante contenido de sus productos además de dar talleres de la creación de sus postres, a diferencia de "dulces placeres sin azúcar" "Keto postres" no comparte mucho contenido de productos, pero el poco contenido que suben es de calidad, además también venden los mismos productos, pero varían mucho los precios entre los dos.

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 fundamentales para cualquier negocio, ya que aseguran el cumplimiento legal, fortalecen la reputación empresarial, permiten acceder a beneficios fiscales y facilitan el acceso a financiamiento para el crecimiento. Además, mantener una buena gestión fiscal proporciona control financiero, ayuda a tomar decisiones informadas y contribuye a la responsabilidad social al financiar servicios públicos y el desarrollo comunitario. En resumen, cumplir con las obligaciones tributarias es crucial para la estabilidad y sostenibilidad a largo plazo de un emprendimiento.

¿Cómo se liquida una empresa?

La liquidación de una empresa implica cerrar todas sus operaciones de manera ordenada. Se inicia con la decisión de los accionistas o socios de disolverla, designando a un liquidador responsable de pagar todas las deudas pendientes, vender activos para cubrir esos pagos y cancelar contratos vigentes. Después de completar estos pasos, se presenta un informe final de liquidación y se procede a cancelar el registro mercantil u otros registros pertinentes, formalizando así la disolución completa de la empresa.

Guía para planear Yo Emprendo

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

El problema que me interesa son las personas con una restricción en su comida, que tengan que estar teniendo muchas limitaciones y cuidados excesivos y me gustaría poder brindarles una solución.

¿Por qué es importante este tema?
(Justificación)

Es bastante importante, ya que hay que ser inclusivos con las personas que no pueden comprar y comer de todo tipo de comidas y hacerlos sentir que también pueden satisfacer esa necesidad con simplemente comprar nuestros productos.

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

El público meta son las personas con estas enfermedades (diabetes, celiaquía e intolerancia a la lactosa), además de las personas que les guste comer un poco más saludable.

¿Para qué es la actividad?
(Objetivo)

Satisfacer las necesidades de una cierta población y que puedan disfrutar de los postres con la misma felicidad sin preocuparse de revisar todos sus ingredientes, y que además los puedan encontrar a un precio cómodo para cada necesidad.

¿Qué vamos a hacer?
(Actividades)

Ir a ferias de comida, ferias de salud, promocionar por redes sociales, ofrecer muestras gratis en las ferias para que las personas quieran seguir comprando.

¿Qué queremos lograr?
(Metas y Resultados)

Que las personas puedan comprar sin preocupación y poder satisfacer esa necesidad sin tener que dar un postre aburrido e insípido, sino que la persona realmente lo disfrute y quiera seguir comprando en confianza.

¿Qué necesitamos?
(Recursos y materiales)

Harinas sin gluten (almendra, coco), endulzantes aptos para diabéticos (stevia, eritritol), leches vegetales (almendra, coco), chocolate sin azúcar, moldes de silicona, utensilios de cocina, horno, refrigerador, envases y etiquetas nutricionales.

¿Cuándo lo vamos a hacer?
(Cronograma)

En un cronograma de 6 meses para mi emprendimiento de postres para personas diabéticas, celíacas e intolerantes a la lactosa, dedicaré el primer mes a investigación y planificación, el segundo a desarrollo y prueba de recetas, el tercero a logística y proveedores, el cuarto a producción piloto y feedback, el quinto a marketing y preparación de ventas, y el sexto al lanzamiento y operación.

¿Quién lo hace?
(Responsables)

En mi emprendimiento de postres para personas diabéticas, celíacas e intolerantes a la lactosa, yo lideraré la estrategia; el chef desarrollará recetas; el gerente de compras gestionará proveedores; el gerente de producción supervisará la elaboración; el gerente de marketing promoverá y venderá; el encargado de finanzas llevará la contabilidad; y el servicio al cliente atenderá consultas.

