



**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.

Podría hacer y vender galletas caseras. Podría usar recetas fáciles y venderlas en mi colegio o en el residencial donde vivo. Empiezo con sabores básicos como chocolate chip y luego agrego más según lo que a la gente le guste. No necesito mucho dinero para los ingredientes y podría hornear en mi tiempo libre, como los fines de semana o después de la escuela. Para promocionarlas, podría usar mis redes sociales y pedirle a mis amigos que corran la voz. Además, podría ofrecerlas en eventos escolares o reuniones vecinales. Es una forma divertida de ganar algo de dinero extra y, además, a todo el mundo le gustan las galletas.

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

Actividad #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

Misión:

Ofrecer galletas caseras deliciosas y frescas, hechas con ingredientes de calidad y mucho cariño, para alegrar a mis clientes en cada bocado. Me comprometo a crear un negocio sostenible que apoye mi educación y desarrollo personal, y que contribuya positivamente a mi comunidad.

Visión:

Convertirme en la opción favorita de galletas caseras en la comunidad, reconocermé por mis sabores únicos y calidad artesanal, mientras inspiro a otros jóvenes a emprender sus propios negocios.

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:

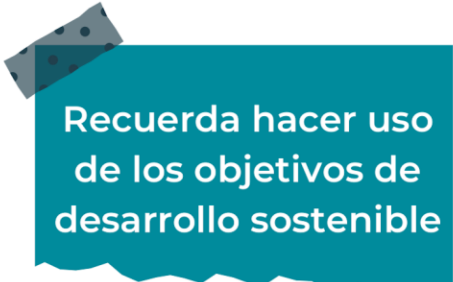
Mi negocio de galletas caseras va a apoyar a mi comunidad ofreciendo productos deliciosos y accesibles, hechos con mucho cariño. Además, me comprometo a donar una parte de mis ganancias a causas locales, como apoyar a comedores comunitarios o comprar materiales escolares para niños que lo necesiten. También, quiero inspirar a otros jóvenes a emprender y mostrarles que es posible empezar algo grande con recursos limitados.

Sostenibilidad ambiental:

Voy a usar ingredientes locales y, en la medida de lo posible, orgánicos para reducir la huella de carbono. Además, en lugar de usar plásticos, voy a optar por empaques ecológicos y reciclables. También voy a fomentar el reciclaje y la reutilización dentro de mi proceso de producción y venta, promoviendo prácticas verdes en mi comunidad.

Sostenibilidad económica:

Voy a manejar mi negocio de manera responsable, asegurándome de que los ingresos sean suficientes para cubrir los costos y dejar un margen de ganancia que me permita seguir creciendo. Utilizaré estrategias de marketing asequibles, como las redes sociales, para llegar a más clientes sin gastar mucho dinero. Además, reinvertiré una parte de las ganancias para mejorar mi negocio, comprar mejores ingredientes y tal vez, en el futuro, contratar a alguien que me ayude.



Recuerda hacer uso de los objetivos de desarrollo sostenible

Actividad #4

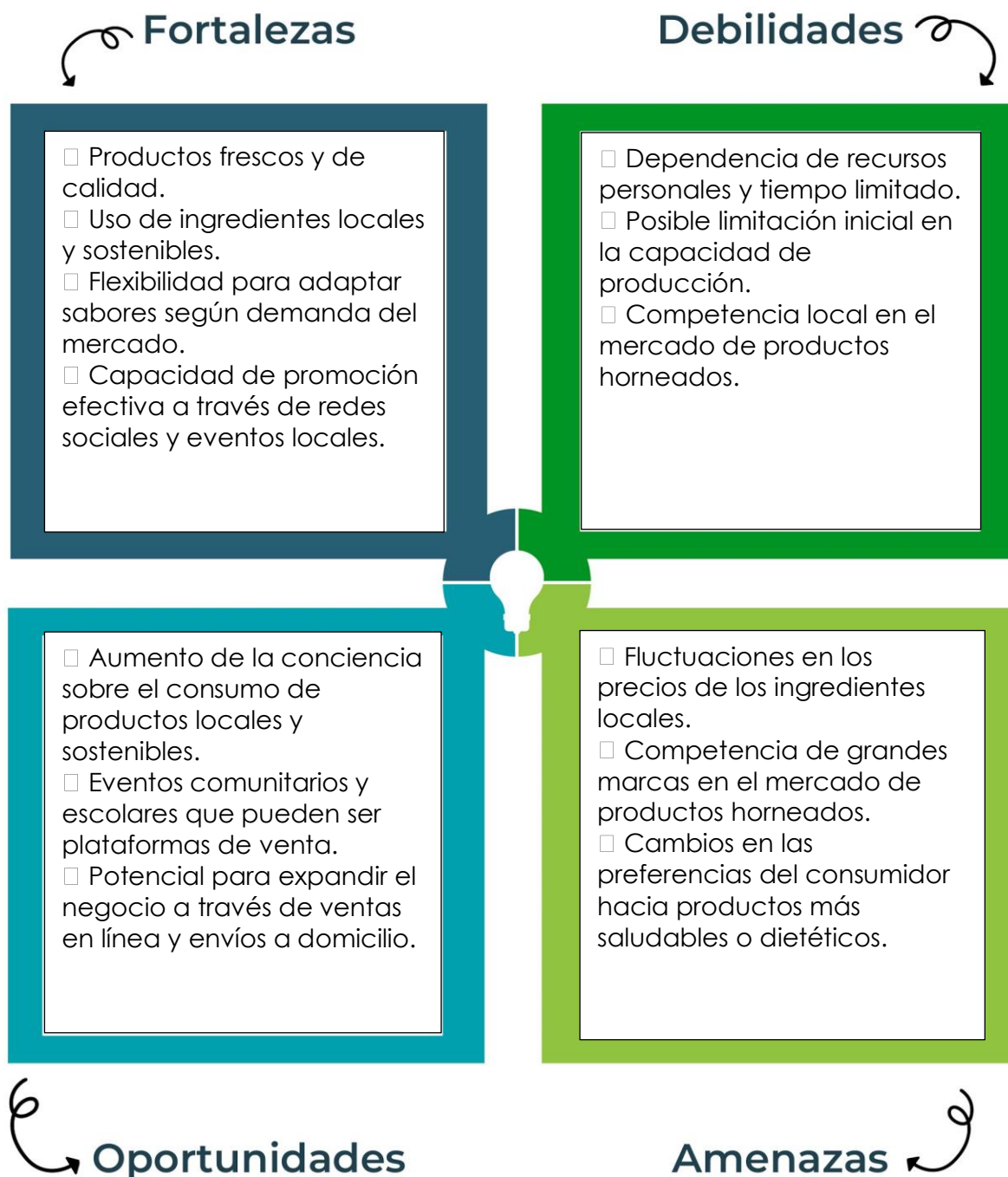
Complete el Modelo de Negocios Canvas.

Socios clave <ol style="list-style-type: none">1- Proveedores locales de ingredientes2- Escuelas y eventos locales para ventas directas3- Amigos y familiares para promoción boca a boca	Actividades clave <ol style="list-style-type: none">1- Elaboración y horneado de galletas.2- Marketing y promoción en redes sociales.3- Gestión de pedidos y entrega. Recursos clave <ol style="list-style-type: none">1- Ingredientes frescos y de calidad.2- Horno y utensilios de cocina.3- Presencia en redes sociales y página web.	Propuesta de valor <ol style="list-style-type: none">1- Galletas caseras deliciosas y frescas.2- Uso de ingredientes locales y sostenibles.3- Contribución a causas locales a través de las ventas.	Relación con el cliente <ol style="list-style-type: none">1- Atención personalizada y amigable.2- Retroalimentación directa a través de redes sociales y eventos. Canales <ol style="list-style-type: none">1- Redes sociales (Instagram, Facebook).2- Página web para pedidos y promociones.3- Ventas directas en escuelas y eventos locales.	Segmento de clientes <ol style="list-style-type: none">1- Comunidad local amante de productos caseros y de calidad.2- Personas preocupadas por el consumo responsable y sostenible.
Estructura de costos <ol style="list-style-type: none">1- Ingredientes y materiales de empaque.2- Costos de transporte y distribución.3- Gastos de marketing y promoción.		Fuentes de ingresos <ol style="list-style-type: none">1- Ventas directas de galletas.2- Donaciones a través de las ventas para causas locales.		

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

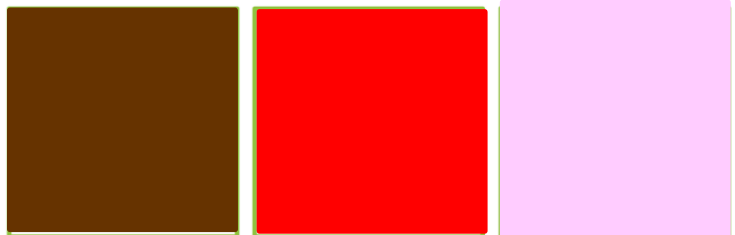


Slogan



Nombre: SweetHeart Bites
Slogan: Amor en cada mordida

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

- 1- Ingredientes y materiales de empaque: ₡30,000 mensuales
 - 2- Costos de transporte y distribución: ₡10,000 mensuales
 - 3- Gastos de marketing y promoción: ₡15,000 mensuales
- _____
- _____
- _____

Mis costos variables

- 1- Ingredientes por lote de galletas: ₡2,000
 - 2- Costos de empaque por unidad: ₡100
 - 3- Otros costos variables por unidad: ₡200
- _____
- _____
- _____
- _____

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

₡ **por Docena:**
₡6,000

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

- 1. Equipos de cocina (horno, utensilios, etc.)
- 2. Inventarios de ingredientes y materiales de empaque
- 3. Marca y reputación en la comunidad
- 4. Sitio web y perfiles en redes sociales

●

●

●

●

●

Pasivos

- 1. Deudas por compras de ingredientes u otros suministros
- 2. Obligaciones financieras (como pagos mensuales de servicios)
- 3. Responsabilidades fiscales y administrativas

●

●

●

●

●



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:

Cumplimiento Legal: Es obligatorio por ley pagar impuestos sobre los ingresos generados y otros impuestos relacionados, como el IVA o impuestos sobre la propiedad, dependiendo del tipo de negocio y la ubicación.

Sostenibilidad Financiera: Pagar impuestos adecuadamente asegura que la empresa opere de manera legal y ética. Además, evitar sanciones y multas por incumplimiento puede preservar la estabilidad financiera y la reputación de la empresa.

Contribución al Desarrollo: Los impuestos son una forma de contribuir al desarrollo económico y social del país. Estos fondos se utilizan para financiar servicios públicos esenciales como infraestructura, educación, salud y seguridad.

¿Cómo se liquida una empresa?

Toma de Decisiones: Los propietarios deben decidir cerrar la empresa y obtener la aprobación correspondiente según los estatutos de la empresa.

Pago de Obligaciones: Se deben pagar todas las deudas pendientes a proveedores, empleados y acreedores. También se deben liquidar los impuestos pendientes con las autoridades fiscales.

Venta de Activos: Si es necesario, se venden los activos de la empresa para pagar las deudas. Los ingresos obtenidos se distribuyen según el orden de prioridad establecido por la ley y los acuerdos con los acreedores.

Cancelación de Licencias y Permisos: Se deben cancelar todas las licencias comerciales y cualquier otro permiso relacionado con la operación comercial de la empresa.

Registro de la Liquidación: Se debe presentar la documentación adecuada ante las autoridades competentes para formalizar el cierre de la empresa y asegurar que todos los trámites legales y fiscales estén completos.

Guía para planear Yo Emprendo

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

Problema: Falta de opciones de galletas caseras y frescas en la comunidad.
Descripción del Emprendimiento: Vendo galletas caseras hechas con ingredientes locales y de calidad para satisfacer la demanda local de productos frescos y sabrosos.

**¿Por qué es importante este tema?
(Justificación)**

Justificación: Mi emprendimiento responde a la necesidad de ofrecer galletas caseras y frescas en la comunidad, utilizando ingredientes locales y de calidad para satisfacer los gustos de los clientes.

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

Público Meta: Personas y familias en la comunidad que valoran productos alimenticios frescos, caseros y de calidad.

**¿Para qué es la actividad?
(Objetivo)**

Ofrecer galletas caseras de alta calidad que deleiten a los clientes locales, estableciendo una reputación como proveedor confiable y preferido en la comunidad.

**¿Qué vamos a hacer?
(Actividades)**

1. Elaboración de galletas caseras.
2. Compra de ingredientes frescos y locales.
3. Diseño y empaque atractivo de productos.
4. Promoción y venta en redes sociales y eventos locales.

**¿Qué queremos lograr?
(Metas y Resultados)**

Meta: Producir y vender 100 docenas de galletas al mes.
- Resultado: Alcanzar ingresos mensuales consistentes y establecer una base de clientes leales.

**¿Qué necesitamos?
(Recursos y materiales)**

1. Ingredientes frescos y locales (harina, azúcar, mantequilla, chocolate, etc.).
2. Utensilios de cocina (hornos, batidoras, moldes para galletas, etc.).
3. Materiales de empaque (cajas, etiquetas, bolsas transparentes, cintas decorativas, etc.).
4. Presencia en redes sociales (Instagram, Facebook) y sitio web para promoción y pedidos.

**¿Cuándo lo vamos a hacer?
(Cronograma)**

- Mes 1: Preparación y lanzamiento
 - Investigación de mercado y definición de la oferta.
 - Registro legal y establecimiento de precios.
- Mes 2: Producción y promoción
 - Compra de ingredientes y equipos.
 - Elaboración de recetas y pruebas de producto.
- Mes 3: Expansión y consolidación
 - Promociones en redes sociales y eventos locales.
 - Evaluación de retroalimentación de clientes y ajustes necesarios.

**¿Quién lo hace?
(Responsables)**

yo

