



**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 que involucra un producto y que es amigable con el medio ambiente podría ser el desarrollo de productos de limpieza ecológicos. Estos pueden ser biodegradables, hechos con ingredientes naturales y empaquetados en materiales reciclables o reutilizables. Estos productos ofrecen beneficios como ser biodegradables, no tóxicos y seguros para el uso en hogares con niños y mascotas. Sin embargo, también enfrentan desafíos como la retención de clientes y la necesidad de educar al consumidor sobre sus ventajas.

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

Actividad #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

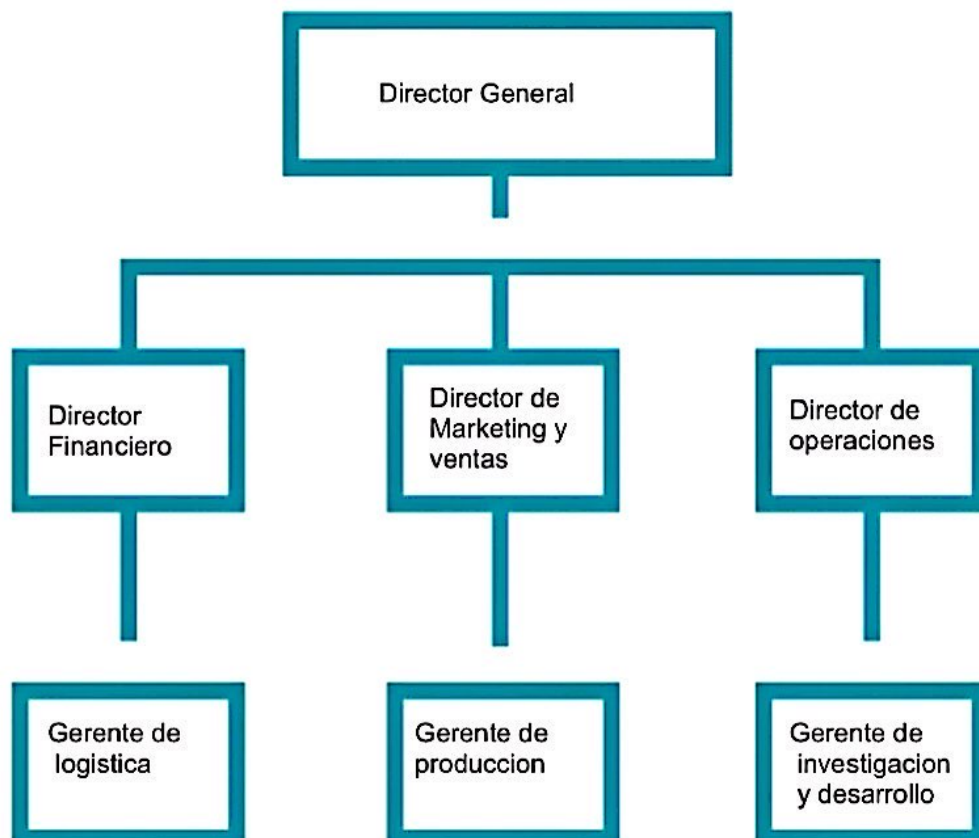
Misión:

Ofrecer soluciones de limpieza sostenibles y de alta eficacia que protejan la salud de las personas y el medio ambiente

Visión:

Esta visión se centra en liderar y motivar un cambio significativo en la industria, con el objetivo de tener un impacto global positivo.

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:

Al crear productos de limpieza ecológicos, contribuyes al bienestar de la comunidad al reducir reducir la exposición a químicos dañinos y promover prácticas de limpieza saludables.

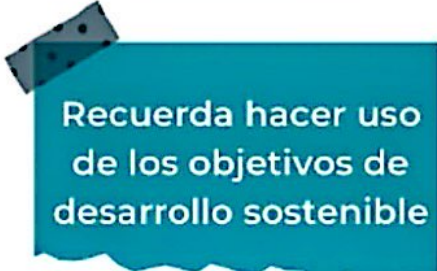
Además, puedes involucrar a la comunidad local en tu cadena de suministro, por ejemplo, mediante la compra de ingredientes de productores locales.

Sostenibilidad ambiental:

Utilizando ingredientes naturales y biodegradables, minimizas el impacto ambiental de tus productos. El empaque reciclable o reutilizable también reduce los residuos. Además, puedes implementar procesos de producción que ahorren energía y recursos.

Sostenibilidad económica:

La sostenibilidad económica se logra al construir un modelo de negocio rentable que también invierte en prácticas sostenibles. Esto incluye una estrategia de precios justos, una gestión eficiente y la reinversión en innovación y desarrollo sostenible.



Recuerda hacer uso de los objetivos de desarrollo sostenible

Actividad #4

Complete el Modelo de Negocios Canvas.

Socios clave Proveedores de Ingredientes Naturales Certificadoras Ambientales	Actividades clave Investigar y crear fórmulas efectivas y sostenibles para los productos Promover los beneficios de los productos y educar a los consumidores sobre prácticas de limpieza sostenibles	Propuesta de valor Ofrecemos una gama de productos de limpieza innovadores y ecológicos que garantizan un hogar limpio y seguro sin comprometer la salud de tu familia o el planeta. Nuestros productos son creados con ingredientes naturales, son biodegradables y vienen en empaques sostenibles, proporcionando una solución efectiva y consciente para la limpieza diaria. Esta propuesta destaca la combinación única de seguridad, sostenibilidad y eficacia que tus productos ofrecen, diferenciándolos en el mercado	Relación con el cliente Comunicación Transparente Atención al Cliente	Segmento de clientes Familias Conscientes del Medio Ambiente Aquellos que buscan productos seguros y sostenibles para su hogar y familia. Individuos con Sensibilidades Químicas Personas que prefieren productos sin químicos agresivos debido a alergias Negocios Verdes Empresas que desean utilizar productos de limpieza ecológicos en sus operaciones diarias. Mercado Institucional Escuelas, hospitales y otras instituciones que buscan mejorar su huella ambiental.
	Recursos clave Fórmulas de Productos Recetas exclusivas Tecnología Herramientas para la gestión de inventario, producción y ventas en línea. Red de Distribución Canales para llevar tus productos a los consumidores finales.		Canales Tiendas en Línea Tiendas Físicas Mercados de Agricultores y Eventos Ecológicos	
Estructura de costos Costos de Producción Incluyen la compra de materias primas, fabricación y empaque de tus productos. Gastos Operativos: Costos asociados con el funcionamiento diario, como alquiler de instalaciones, servicios públicos y salarios del personal. Marketing y Publicidad: Inversiones en promoción de la marca y publicidad para atraer y retener clientes.			Fuentes de ingresos Venta Directa de Productos Ingresos generados por la venta de tus productos a consumidores a través de tiendas en línea o físicas. Ventas Mayoristas: Vender tus productos en grandes cantidades a minoristas o distribuidores. Colaboraciones y Patrocinios: Asociarte con otras marcas o eventos que puedan patrocinar tus productos a cambio de visibilidad.	



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



*Eco-Limpio, Conciencia Tranquila

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

- Alquiler o hipoteca
- Salarios
- Seguros
- Servicios publicos
- Productos
-
-

Mis costos variables

- Materias primas
- Embalaje
- Envios
- Comisiones de ventas
- Publicidad variable
-
-

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

₱ 12.000

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):

$$\text{Punto de equilibrio en unidades} = \frac{\text{Costos fijos totales}}{\text{(Precio de venta - costo variable total)}}$$

$$\text{Punto de equilibrio monetario} = \text{Precio de venta} \times \text{punto de equilibrio en unidades}$$

Realiza el cálculo:

Punto de equilibrio en unidades \rightarrow

Punto de equilibrio monetario \rightarrow













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

-  **Desinfectante**
-  **Jabón**
-  **Envases**
- 
- 
- 
- 
- 
- 
- 

Pasivos

-  **Deudas por compras de ingredientes**
-  **Obligaciones financieras**
-  **Responsabilidades 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:

Cumplir con las obligaciones tributarias es crucial para cualquier empresa porque:

Evita multas y sanciones legales, Mantiene la reputación de la empresa ante clientes y socios, Contribuye al

desarrollo del país al financiar servicios públicos, Para liquidar una empresa, el proceso generalmente incluye:

Acuerdo de los accionistas para disolver la empresa.

Acuerdo de los accionistas para disolver la empresa, Liquidación de activos para pagar deudas, Presentación de declaraciones fiscales finales y pago de impuestos pendientes, Cancelación de registros empresariales y otros permisos.

¿Cómo se liquida una empresa?

Decisión de liquidar: Los accionistas o propietarios deben decidir y aprobar la disolución de la empresa.

Nombramiento de un liquidador: Se designa una persona o entidad para administrar el proceso de liquidación.

Cese de operaciones: La empresa deja de realizar sus actividades comerciales habituales.

Inventario de activos y pasivos: Se realiza un balance para determinar los activos disponibles y las deudas pendientes.

Venta de activos: Los activos se venden para obtener fondos con los que pagar a los acreedores.

Pago a acreedores: Se pagan las deudas de la empresa en el orden establecido por la ley.

Distribución del remanente: Si hay fondos restantes después de pagar a los acreedores, se distribuyen entre los accionistas o propietarios.

Cancelación de registros legales: Se realizan los trámites necesarios para cancelar el registro de la empresa y otras obligaciones legales.

Guía para planear Yo Emprendo

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

Problemas de salud: Reduciendo el riesgo de problemas respiratorios, alergias o irritaciones de la piel asociados con químicos tóxicos.
Impacto ambiental negativo: Minimizando la huella ecológica al evitar el uso de sustancias nocivas que pueden dañar ecosistemas acuáticos y terrestres.
Resistencia a los antibióticos: Al no usar antibacterianos químicos, ayudan a prevenir el desarrollo de bacterias resistentes.
Contaminación del aire interior: Mejorando la calidad del aire en interiores al no emitir compuestos orgánicos volátiles dañinos.

¿Por qué es importante este tema?
(Justificación)

Salud y seguridad: Son menos propensos a causar irritaciones o alergias ya que suelen estar libres de químicos agresivos.
Impacto ambiental: Reducen la contaminación del agua y suelo al evitar sustancias tóxicas.
Eficacia: Pueden ser tan efectivos como los limpiadores convencionales para eliminar suciedad y bacterias.
Sostenibilidad: Promueven prácticas de producción y consumo responsables.

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

Hogares conscientes del medio ambiente: Familias o individuos que buscan reducir su impacto ambiental.
Personas con sensibilidades químicas: Aquellos que prefieren productos hipoalergénicos y no tóxicos.
Padres de niños pequeños y dueños de mascotas: Grupos que buscan productos seguros y suaves para proteger la salud de sus seres queridos.
Empresas con políticas de sostenibilidad: Organizaciones que desean mantener sus espacios con productos ecológicos.
Establecimientos de salud y bienestar: Como hospitales, clínicas y spas que valoran la limpieza sin químicos dañinos.

¿Para qué es la actividad?
(Objetivo)

Para saber como y cuando podemos hacer un emprendimiento de las cosas que hay que tomar en cuenta para que salga todo bien

¿Qué vamos a hacer?
(Actividades)

Seguir con el tema de emprender para no perder nada de lo poco que conocemos

¿Qué queremos lograr?
(Metas y Resultados)

Poder en un futuro emprender con lo que sabemos y que sea algo beneficiante para la población

¿Qué necesitamos?
(Recursos y materiales)

Diría yo que lo que ocupamos en tener primero la idea de que va a tratar y así ya luego los muebles fijos, saber si la tienda va a ser virtual o no

¿Cuándo lo vamos a hacer?
(Cronograma)

Proponiéndonos metas para poder lograr todo muy bien, saber medir nuestros horarios

¿Quién lo hace?
(Responsables)

Yo sería la primera responsable y ya sería contratar más gente que quiera ayudar y que también le guste nuestro emprendimiento

