



**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.

Un servicio de suscripción mensual de cajas de productos saludables y orgánicos. Los clientes podrían recibir una selección de alimentos, snacks y productos de cuidado personal que promuevan un estilo de vida saludable. Podría ofrecer diferentes opciones de cajas según las preferencias dietéticas de los clientes, como cajas veganas, sin gluten o bajas en carbohidratos. Además, podría incluir información nutricional y recetas saludables en cada caja para inspirar a los clientes a llevar un estilo de vida más saludable.

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

## Actividad #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

### Misión:

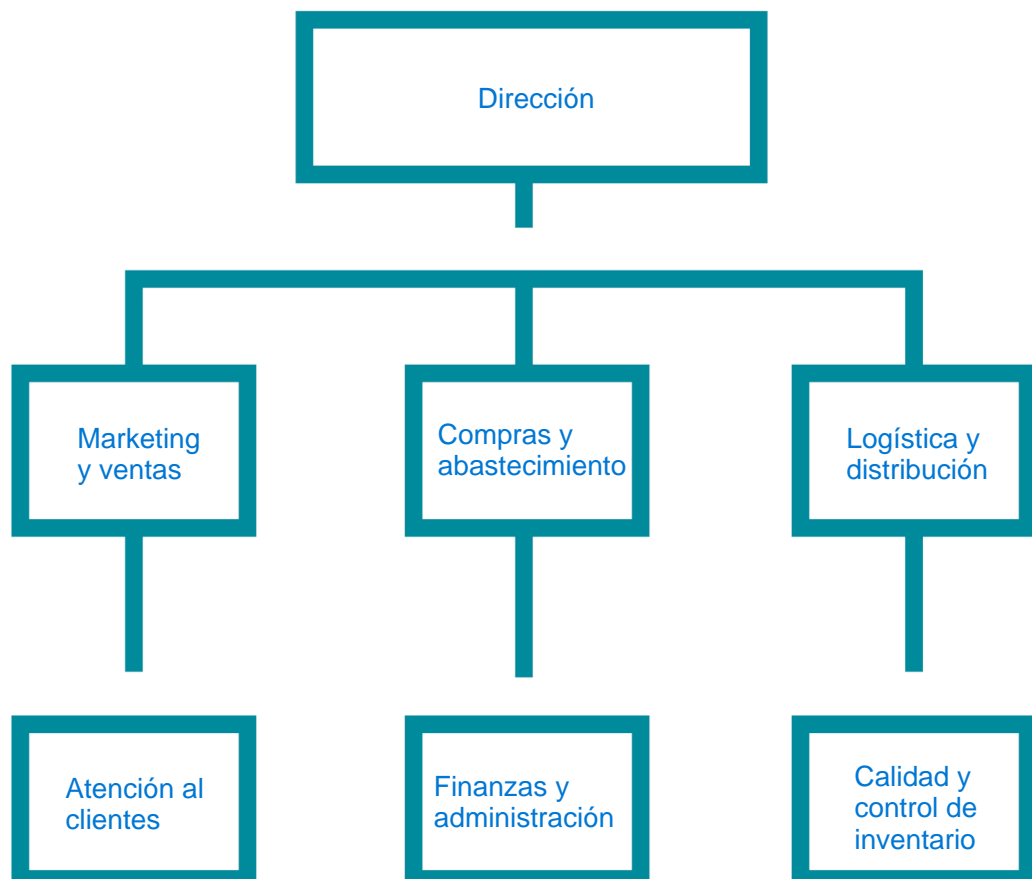
Proporcionar a los clientes una forma conveniente y accesible de acceder a productos saludables y orgánicos, promoviendo un estilo de vida más saludable y sostenible.

### Visión:

Es una excelente opción para mantener una alimentación balanceada y consciente.

Ofrece la comodidad de recibir productos de calidad directamente en casa, fomentando hábitos de vida saludables.

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:*

Va a cumplir la sostenibilidad social a través de la promoción de prácticas comerciales

éticas, apoyo a productores locales, reducción de residuos y fomento de estilos de vida saludables y sostenibles.

### *Sostenibilidad ambiental:*

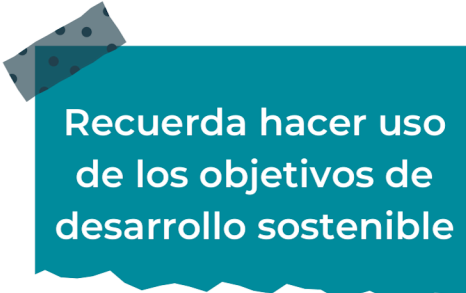
Va a cumplir la sostenibilidad ambiental a través de prácticas como el uso de materiales

de embalaje reciclables, la promoción de productos locales y de temporada para reducir la huella de carbono, y la colaboración con proveedores que sigan prácticas sostenibles en la producción de alimentos.

### *Sostenibilidad económica:*

Va a cumplir la sostenibilidad económica a través de estrategias como la fijación de

precios competitivos, la gestión eficiente de costos, la diversificación de productos, la fidelización de clientes y la búsqueda de alianzas estratégicas con proveedores.



Recuerda hacer uso  
de los objetivos de  
desarrollo sostenible

## Actividad #4

Complete el Modelo de Negocios Canvas.

<b>Socios clave</b> Proveedores de alimentos orgánicos, empresas de logística para el envío de cajas, plataformas de pago online, agencias de marketing digital para promoción y publicidad, y servicios de atención al cliente para resolver dudas y problemas de los suscriptores.	<b>Actividades clave</b> Selección cuidadosa de productos saludables y orgánicos de calidad. Empaquetado y presentación atractiva de los productos en la caja mensual. <b>Recursos clave</b> Proveedores confiables de productos orgánicos, una plataforma de suscripción en línea segura y fácil de usar y una estrategia de marketing sólida para atraer y retener clientes.	<b>Propuesta de valor</b> Ofrecer a mis clientes la conveniencia de recibir mensualmente una selección de productos saludables y orgánicos, cuidadosamente seleccionados y entregados directamente en su puerta, Además, promuevo un estilo de vida saludable y sostenible, apoyando a productos locales y fomentando hábitos alimenticios más conscientes.	<b>Relación con el cliente</b> Mantener una comunicación constante, ofrecer atención al cliente de calidad y tener en cuenta sus preferencias y necesidades para garantizar una experiencia positiva. <b>Canales</b> Redes Sociales. Pagina Web. Publicidad en Google. Publicidad en medios locales. Email marketing.	<b>Segmento de clientes</b> Personas preocupadas por su salud, amantes de la comida orgánica, personas con dietas especiales (veganos, vegetarianos, intolerantes al gluten, etc.) y aquellos que buscan opciones convenientes para llevar un estilo de vida mas saludable.
<b>Estrucutra de costos</b> Adquisición de los productos, el embalaje, el envío, el marketing, el personal y los gastos generales, costos de almacenamiento, logística y posibles devoluciones.	<b>Fuentes de ingresos</b> Cuotas mensuales de los suscriptores, ingresos por ventas adicionales de productos dentro de cajas, alianzas con marcas para incluir sus productos en las cajas y patrocinios de empresas interesadas en promocionar sus productos a través del servicio de suscripción.			

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



Cuida tu bienestar en cada caja.

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 del local. 125.000
- Salarios del personal. 700.000
- Costos de marketing y publicidad. 17.000
- Servicios públicos como agua, electricidad y gas. 85.000
- Costos de almacenamiento y logística. 15.000
- Software y tecnología. 1.400.000
- Costos de materiales de embalaje y envío de las cajas. 15.000

### Mis costos variables

- Costos de los productos incluidos en cada caja. 18.000
- Costo de envío de las cajas a los clientes. 5000
- Costo de empaque y embalaje de los productos. 2750
- Costo de etiquetado y personalización de las cajas. 2000
- Costo de comisiones por transacciones de pago en línea. 1000
- Costo de servicio al cliente. 14000
- Costo de operación de la plataforma de suscripción. 150.000

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

₱ 15.000

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  $\rightarrow$

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

- Frutas frescas de temporada.
- Verduras orgánicas.
- Frutos secos y semillas.
- Snacks saludables.
- Productos sin gluten.
- Bebidas naturales y orgánicas.
- Suplementos vitamínicos.
- Productos de cuidado personal naturales.
- Alimentos veganos.
- Recetas saludables y consejos de nutrición.

### Pasivos

- Proveedores de productos orgánicos.
- Costos de envío de las cajas.
- Salarios del personal de preparación y envío de las cajas.
- Costos de marketing y publicidad.
- Alquiler de espacio para almacenamiento de productos.
- Comisiones de plataformas de pago en línea.
- Costos de embalaje y materiales de empaque.
- Seguro de responsabilidad civil.
- Gastos de mantenimiento de la página web y plataforma de suscripción.
- Impuestos y cargos regulatorios.



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.

Podrían ser cajas de suscripción mensual de alimentos orgánicos, productos de belleza naturales, snacks saludables, entre otros. Es importante diferenciar a través de la calidad de los productos, la variedad de opciones, la personalización de los productos, la variedad de opciones, la personalización de las cajas y la experiencia del cliente.

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:*

Permiten financiar los servicios públicos y el funcionamiento del Estado, contribuyendo al desarrollo y bienestar de la sociedad en su conjunto. Además, el cumplimiento de estas obligaciones es fundamental para mantener el orden y la equidad en el sistema fiscal.

---

---

---

---

---

---

---

---

## *¿Cómo se liquida una empresa?*

Implica vender todos sus activos, pagar sus deudas y distribuir cualquier remanente entre los accionistas. Se debe seguir un proceso legal y establecido por la ley de cada país.

---

---

---

---

---

---

---

---

# Guía para planear Yo Emprendo

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

Es la satisfacción del cliente en un servicio de suscripción mensual de cajas de productos saludables y orgánicos.

¿Por qué es importante este tema?  
(Justificación)

Ofrece productos saludables y orgánicos en un servicio de suscripción mensual, se promueve un estilo de vida más saludable, se fomenta la sostenibilidad ambiental y se brinda a los clientes la comodidad de recibir productos de calidad de forma regular.

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

Personas interesadas en consumir productos saludables y orgánicos, que buscan conveniencia y variedad a través de una suscripción mensual de cajas.

¿Para qué es la actividad?  
(Objetivo)

Es promover la conciencia sobre la importancia de una alimentación saludable y orgánica a través de la suscripción mensual de cajas de productos.

¿Qué vamos a hacer?  
(Actividades)

Podemos realizar actividades como la selección cuidadosa de los productos a incluir en cada caja, la creación de recetas saludables utilizando los productos recibidos, la organización de eventos o talleres relacionados con la alimentación saludable, y la promoción de estilos de vida saludables a través de contenido educativo en redes sociales o boletines informativos.

¿Qué queremos lograr?  
(Metas y Resultados)

Aumentar la base de clientes, mejorar la satisfacción del cliente, aumentar la retención de clientes y mejorar la rentabilidad del servicio.

¿Qué necesitamos?  
(Recursos y materiales)

Productos saludables y orgánicos para incluir en cajas.  
Cajas o envases para empaquetar los productos.  
Etiquetas con la información de los productos.  
Material de relleno para proteger los productos durante el envío.  
Un sistema de gestión de suscripciones para administrar los pedidos y pagos de los clientes.  
Servicio de envío para enviar las cajas a los suscriptores.  
Marketing y publicidad para promocionar el servicio y atraer clientes.

¿Cuándo lo vamos a hacer?  
(Cronograma)

7 de octubre de 2024

¿Quién lo hace?  
(Responsables)

Randy González Pérez

