



**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 una propuesta sobre la creación de un producto o servicio que satisface una necesidad o resuelve un problema en el mercado. Incluye:

- Producto o servicio
- A quien va dirigido.
- Que problema o necesidad resuelve.
- Por qué los clientes elegirán tu producto ante la competencia
- Como se generan los ingresos

Ej: Emprendimiento de comida casera de calidad y a domicilio

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

Actividad #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

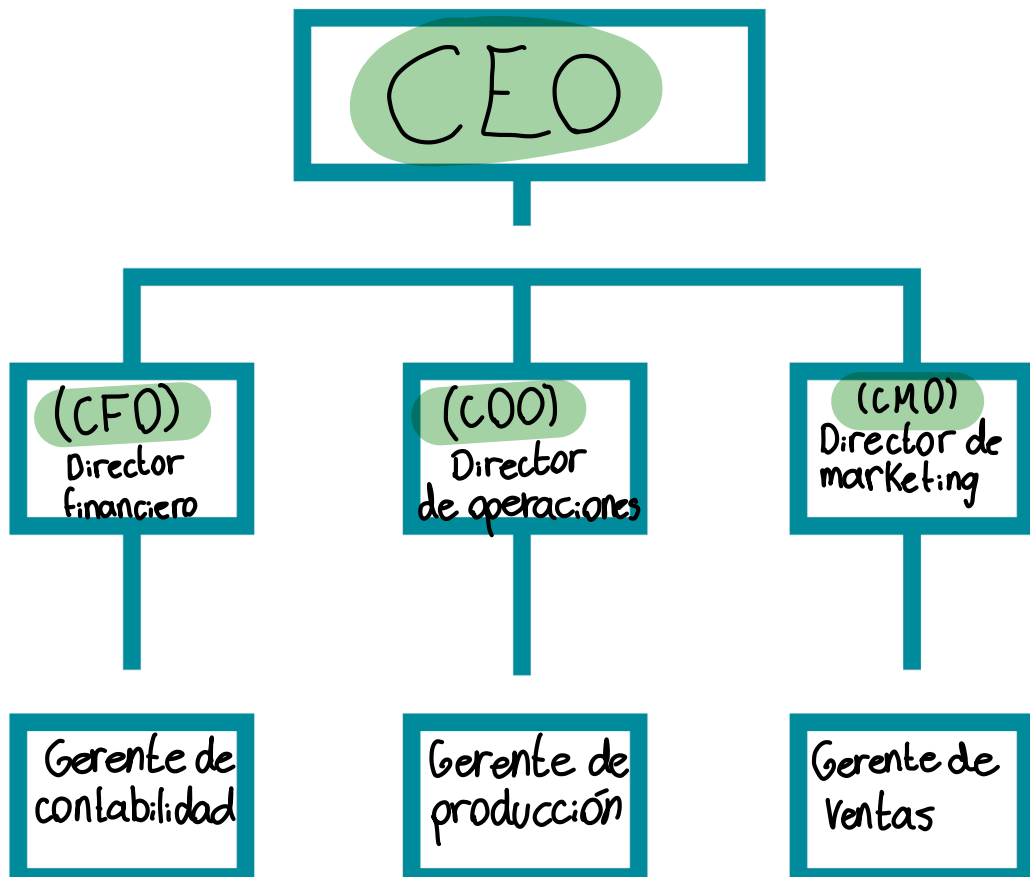
Misión:

Nos esforzamos por crear productos y servicios de alta calidad, respetando el medio ambiente y contribuyendo al desarrollo económico y social.

Visión:

Ser la empresa líder alimentaria, proporcionando productos saludables. Buscamos crear un impacto positivo en la manera de alimentación de las personas.

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:

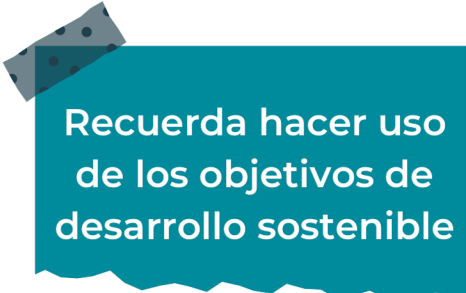
Integrar prácticas que promueven el bienestar de las personas y comunidades involucradas con estrategias que contribuyan al bienestar de mis empleados y la comunidad, también esto fortalecerá la reputación de mi emprendimiento y esto llevará a un mejor rendimiento a largo plazo.

Sostenibilidad ambiental:

Adoptar prácticas como: eficiencia energética, gestión de residuos, uso responsable de agua y otros métodos que estarán contribuyendo de manera significativa al pilar de sostenibilidad ambiental dentro del desarrollo sostenible empresarial

Sostenibilidad económica:

Enfoque de estrategias que orienten mi emprendimiento al cumplimiento de estrategias como: gestión financiera responsable, establecer relaciones comerciales e inversión en capital humano de esta manera se contribuye en el desarrollo sostenible económico.



Recuerda hacer uso de los objetivos de desarrollo sostenible

Actividad #4

Complete el Modelo de Negocios Canvas.

Socios clave	Actividades clave	Propuesta de valor	Relación con el cliente	Segmento de clientes
<ul style="list-style-type: none">◦ Proveedores de materia prima◦ Distribuidores◦ Clientes clave◦ Socios tecnológicos	<ul style="list-style-type: none">◦ Desarrollo del producto◦ Marketing y Ventas◦ Atención al cliente	<ul style="list-style-type: none">◦ Calidad premium◦ Excelencia en el servicio◦ Ofrecer buenas experiencias al cliente	<ul style="list-style-type: none">◦ Atención personalizada◦ Encuestas◦ Comunicación con la comunidad	Herramientas simples y económicas para gestionar operaciones comerciales, como facturación, inventario y contabilidad
	Recursos clave <ul style="list-style-type: none">◦ Físicos◦ Tecnológicos◦ Financieros◦ Humanos		Canales <ul style="list-style-type: none">◦ Redes sociales◦ Marketplaces◦ Tienda física◦ Tienda en línea	
Estructura de costos <ul style="list-style-type: none">◦ Sueldos◦ Marketing◦ Producción			Fuentes de ingresos <ul style="list-style-type: none">◦ Patrocinios◦ Ventas de productos◦ Suscripciones	

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



"sabores caseros, placer auténtico."

Colores principales de mi marca empresarial



Rojo:  Efecto estimulante en el apetito	Rosado:  Frescura y naturalidad	Negro:  Elegancia y sofisticación
---	---	---

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

- Agua = \$25.000
- Electricidad = \$25.000
- Total = \$50.000
-
-
-
-

Mis costos variables

*Eco-friendly

- Envases y utensilios = 150-250 c/u
- Marketing = 4.000
- Total = 4.250
-
-
-
-

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

*Depende del producto

\$5.000

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

- Computadora
- Ollas
- Mesas
- Tienda en línea
- Cocina
- Cuentas por cobrar
-
-
-
-

Pasivos

- Cuentas por pagar
- Servicios públicos por pagar
- Deudas a largo plazo
- Deudas a corto plazo
-
-
-
-
-



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.

En C.R hay muchos emprendimientos parecidos al mio, pero más allá de la gran competencia busco que mi emprendimiento destaque y sea conocido por una buena experiencia y respeto con mis clientes y el medio ambiente.

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 acciones tributarias son fundamentales para el funcionamiento eficiente del estado, la promoción del bienestar social, la estabilidad económica y el desarrollo sostenible. Un sistema tributario bien diseñado y administrado contribuye significativamente a la prosperidad y el orden social de un país.

¿Cómo se liquida una empresa?

Primero se toma la decisión de liquidación, luego se notifica a las autoridades correspondientes y se publica un anuncio oficial, se realiza evaluación de activos y pasivos, luego los activos se venden para convertirlos en efectivo después se realizan los pagos a acreedores, distribución de remanente (si lo hay) y por fin se presenta toda la documentación final a autoridades.

Guía para planear Yo Emprendo

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

Comida casera, ingredientes frescos y saludables

¿Por qué es importante este tema?
(Justificación)

- Buena salud de mis clientes
- Más allá de solo ser un emprendimiento de comida casera busco marcar diferencia

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

- Todo tipo de personas desde pequeños hasta adultos

¿Para qué es la actividad?
(Objetivo)

Ofrecer comida rica y saludable cuidando a los clientes y el planeta.

¿Qué vamos a hacer?
(Actividades)

- Marketing en redes
- Tienda física y en línea
- Colaboraciones y patrocinadores

¿Qué queremos lograr?
(Metas y Resultados)

Ser un emprendimiento con buenos resultados, y buscar cumplir lo mejor posible mi misión y visión.

¿Qué necesitamos?
(Recursos y materiales)

- Alimentos de buena calidad
- Empaques eco-friendly
- Redes sociales

¿Cuándo lo vamos a hacer?
(Cronograma)

- Planificación y desarrollo de mi idea (2 meses)
- Formación de la pyme (1 mes)
- Marketing y promoción (2 meses)
- Ejecución y monitoreo diario

¿Quién lo hace?
(Responsables)

- Gerente de producción
- Departamento marketingo
- Equipo de ventas

