



**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:

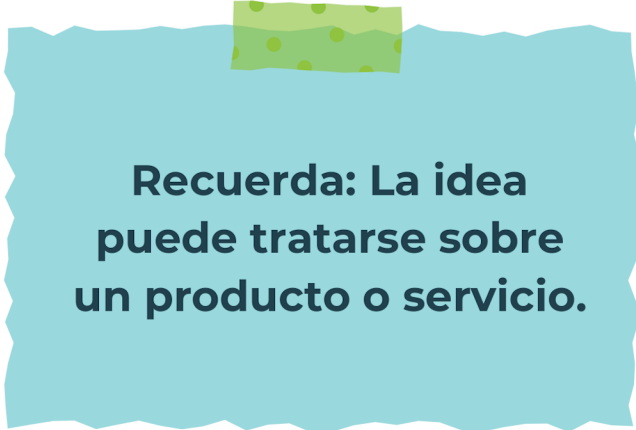


1. En la barra de herramientas debes seleccionar la caja de texto.
2. La opción que mejor te servirá para completar cada actividad es “Escribir texto”.
3. Cuando seleccionas “Escribir texto”, das click en cada actividad donde desees completar el ejercicio.

# Actividad #1

## Defina la idea de negocio.

Es un servicio innovador de entrega de productos alimenticios frescos y orgánicos directamente desde agricultores locales hasta consumidores. Nos dedicamos a facilitar un acceso conveniente y sostenible a alimentos frescos de alta calidad, promoviendo un estilo de vida saludable y apoyando a agricultores locales comprometidos con prácticas agrícolas sostenibles. Los consumidores disfrutan de acceso conveniente a productos alimenticios frescos y orgánicos directamente de agricultores de confianza, asegurando la calidad y frescura de sus alimentos. Esto se logra a través de una plataforma digital que facilita pedidos simples y programación de entregas según necesidades individuales



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

## Actividad #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

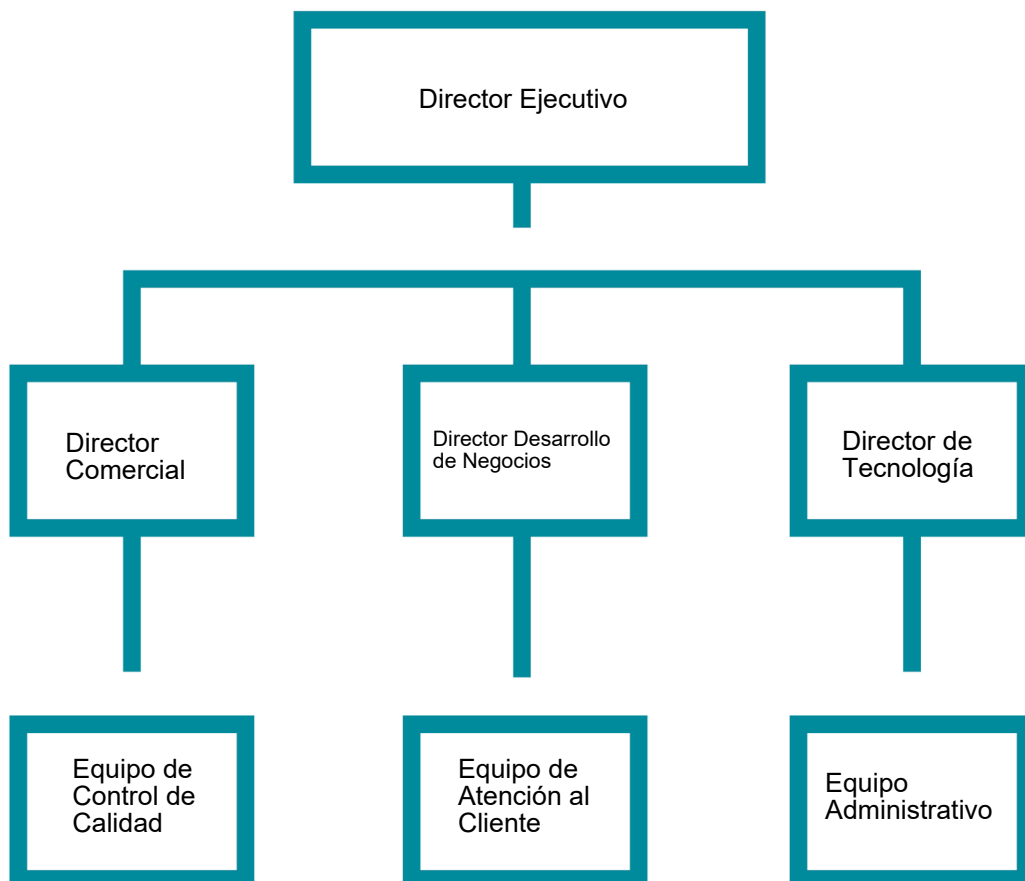
### Misión:

Facilitar un acceso conveniente y sostenible a alimentos frescos y orgánicos, conectando directamente a consumidores urbanos con agricultores locales comprometidos con prácticas agrícolas sostenibles

### Visión:

Ser reconocidos como líderes en la promoción de una cadena de suministro alimentaria transparente y sostenible, siendo la opción preferida por consumidores conscientes que valoran la calidad, la frescura y el impacto ambiental positivo de sus elecciones alimentarias.

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:*

Promueve la sostenibilidad social al establecer relaciones justas con agricultores locales, asegurando precios equitativos y apoyando el desarrollo económico local. Además, educamos a los consumidores sobre la importancia de apoyar prácticas agrícolas sostenibles y fortalecemos la conexión entre la comunidad urbana y rural.

### *Sostenibilidad ambiental:*

Nos comprometemos con prácticas agrícolas orgánicas y sostenibles que reducen el uso de químicos nocivos y preservan los recursos naturales. También implementamos embalajes reciclables, optimizamos nuestras operaciones logísticas para reducir emisiones y fomentamos el retorno de envases para minimizar residuos

### *Sostenibilidad económica:*

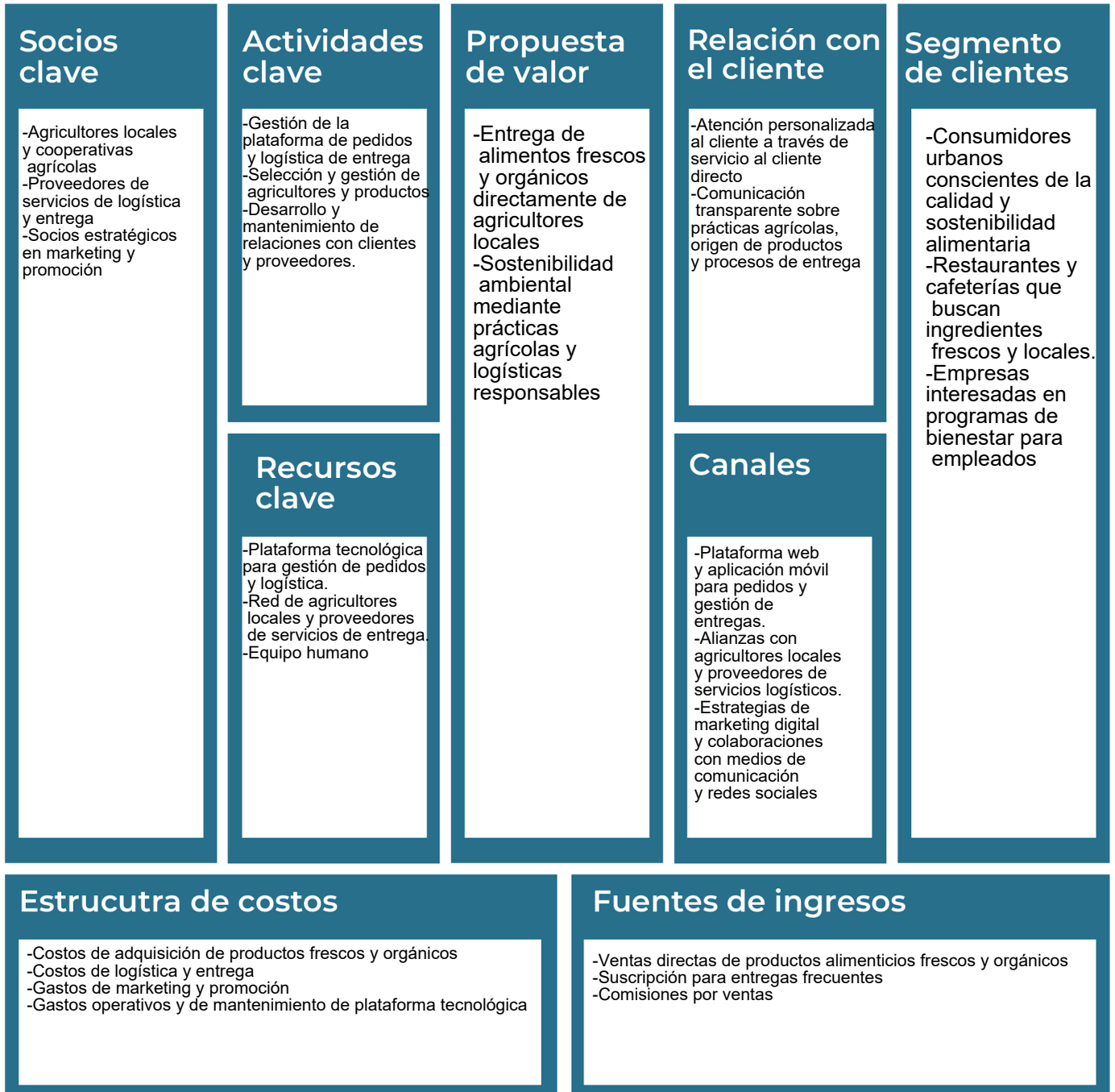
Sostiene relaciones comerciales transparentes y justas con nuestros proveedores, garantizando precios que apoyen la viabilidad económica de agricultores locales. Mantenemos una gestión financiera responsable, innovamos en eficiencia operativa y reinvertimos en prácticas sostenibles para ofrecer productos frescos y accesibles a nuestros clientes.



Recuerda hacer uso de los objetivos de desarrollo sostenible

# Actividad #4

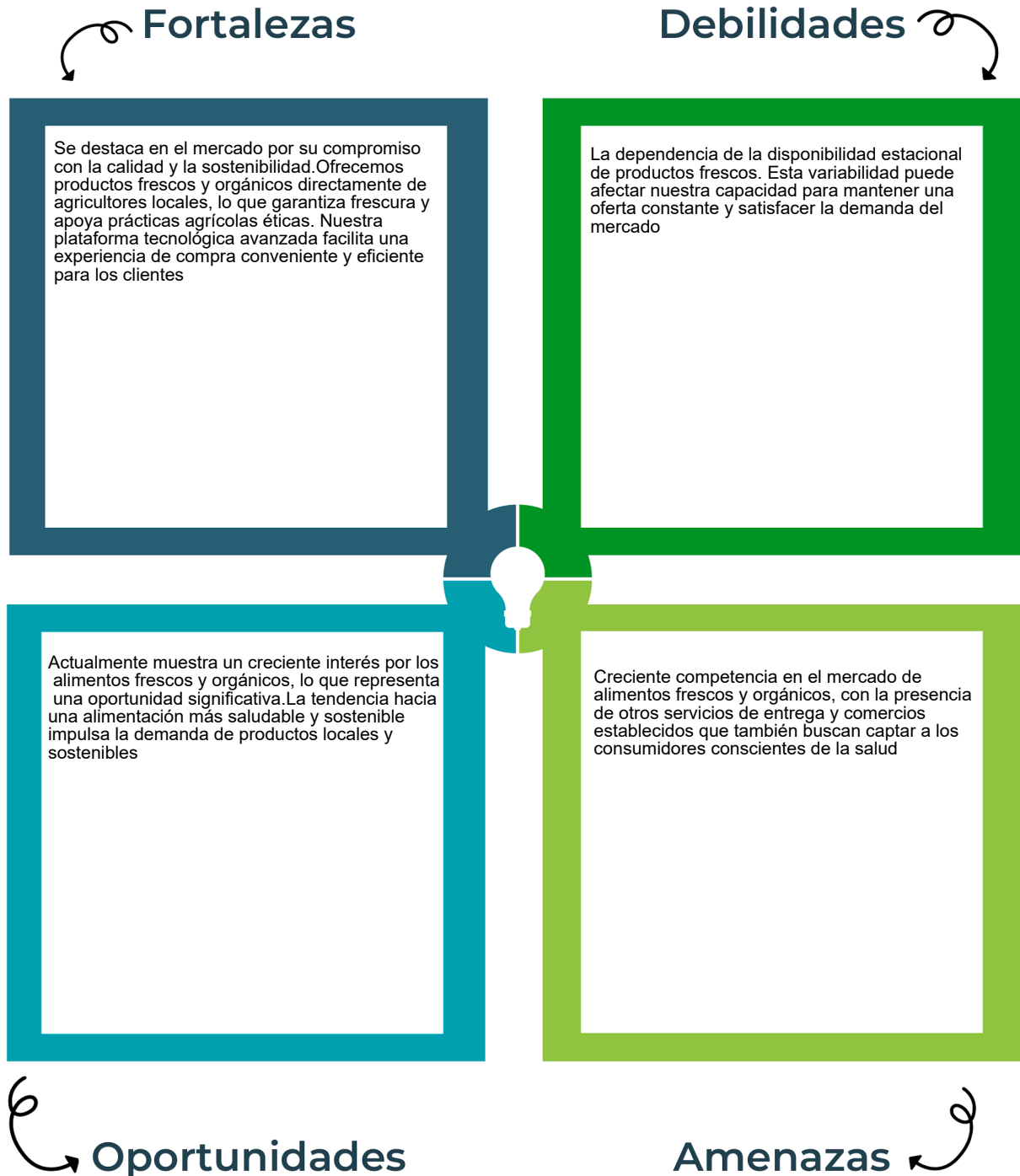
Complete el Modelo de Negocios Canvas.



Recuerda: En la presentación “Modelo de negocio” puedes encontrar la información necesaria para completar esta actividad.

## Actividad #5

Complete la siguiente matriz FODA:

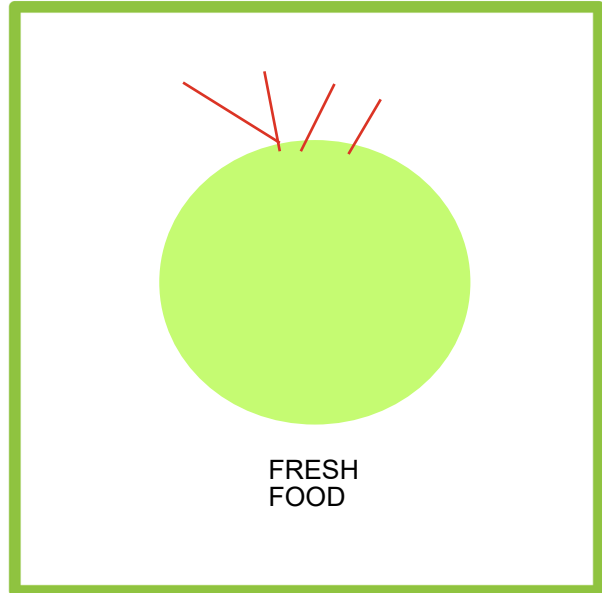


Recuerda: En la presentación “Qué me diferencia” puedes encontrar la información necesaria para completar esta actividad.

## Actividad #6

Elabore un logo, slogan y diseñe su marca empresarial.

El logo de mi primer emprendimiento



Slogan



"Del campo a tu mesa, fresca que cuida tu bienestar."

---

---

---

---

Colores principales de mi marca empresarial



Verde	Azul	Blanco
-------	------	--------

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 y Mantenimiento de Instalaciones: ¢3,000,000 por mes
- Salarios y Beneficios del Personal: ¢12,000,000 por mes
- Gastos Administrativos: ¢1,200,000 por mes
- Tecnología y Desarrollo de Plataforma: ¢1,800,000 por mes
- Marketing y Publicidad: ¢2,400,000 por mes
- Costos Legales y Contables: ¢900,000 por mes
- Seguros: ¢300,000 por mes

### Mis costos variables

- Costos de Productos-varia pero la suma es alrededor ¢15,000,000
- Costos de Logística y Entrega: ¢1,200,000
- Costos Variables de marketing ¢3,000,000
- Costos empaque ¢3,000,000
- Transporte: ¢800,000
- Almacenamiento: ¢500,000
- Mano de obra especifica: ¢700,000

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

₡ 57,142,857

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 → 20000 unidades por mes

Punto de equilibrio monetario → ₡53,333,333



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

- Equipos de entrega
- Inventarios de productos frescos y alimentos perecederos
- Plataforma tecnológica
- Instalaciones y almacenes
- Mobiliario de oficina y equipo informático
- Marca y derechos de propiedad intelectual
- Capital de trabajo
- Cuentas por cobrar de clientes
- Equipo de procesamiento y envasado de alimentos
- Fondos de reserva y fondos de emergencia

### Pasivos

- Préstamos bancarios y deudas a largo plazo
- Cuentas por pagar a proveedores de productos frescos
- Salarios y beneficios pendientes por pagar a empleados
- Impuestos sobre la renta
- Arrendamientos financieros
- Intereses acumulados sobre préstamos
- Proveedores de servicios de logística por pagar
- Gastos acumulados y cuentas por pagar de servicios públicos
- Garantías y obligaciones de garantía de productos
- Dividendos por pagar a accionistas



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.

El mercado de entrega de alimentos frescos y orgánicos presenta una competencia significativa, impulsada por el creciente interés de los consumidores por opciones alimenticias saludables y sostenibles. Sin embargo, mientras que el mercado de entrega de alimentos frescos y orgánicos presenta desafíos competitivos, también ofrece espacio para la diferenciación y el crecimiento empresarial mediante la entrega consistente de productos de alta calidad y servicios excepcionales que resuenen con las preferencias y valores de los consumidores actuales.

A pesar de los desafíos, el mercado de alimentos frescos y orgánicos sigue siendo prometedor, con un crecimiento continuo impulsado por la creciente conciencia pública sobre la importancia de una alimentación saludable y sostenible. Las empresas que logren establecer relaciones sólidas con los clientes, basadas en la confianza y la calidad, estarán bien posicionadas para no solo competir sino también para prosperar en este dinámico y competitivo mercado.

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:*

Cumplir con las obligaciones tributarias es de suma importancia para cualquier empresa debido a varios motivos fundamentales. En primer lugar, el cumplimiento tributario asegura que la empresa opere dentro de los límites legales establecidos por las autoridades fiscales, evitando así posibles sanciones legales y financieras que podrían derivarse del incumplimiento. Esto proporciona estabilidad y seguridad jurídica, fundamentales para la continuidad operativa sin contratiempos legales.

## *¿Cómo se liquida una empresa?*

Cerrar una empresa es un proceso detallado que incluye varios pasos importantes para asegurar que todo termine correctamente y según la ley. Primero, los accionistas o directores suelen decidir cerrar la empresa cuando hay problemas económicos o cambios en sus planes. Después de tomar esta decisión, se nombran liquidadores, quienes se encargan de cerrar la empresa de forma organizada. Su tarea es garantizar que se paguen todas las deudas y que los activos se utilicen de la mejor manera posible para beneficiar a los que tienen derecho a recibir dinero de la empresa, como los acreedores y los accionistas.

# Guía para planear Yo Emprendo

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

la promoción de un estilo de vida saludable y sostenible a través de la entrega de alimentos frescos y orgánicos directamente desde productores locales a consumidores urbanos

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

Es importante ya que promueve un estilo de vida saludable mediante el acceso a alimentos frescos y orgánicos contribuye directamente al bienestar físico y mental de los consumidores. Estos alimentos suelen ser más nutritivos y están libres de pesticidas y aditivos dañinos, lo que puede mejorar la salud general y reducir el riesgo de enfermedades relacionadas con la alimentación.

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

Está dirigido principalmente a consumidores urbanos que valoran la conveniencia y la calidad de los alimentos frescos y orgánicos. Este grupo de clientes busca opciones que promuevan un estilo de vida saludable y sostenible

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

Proporcionar un acceso conveniente y directo a alimentos frescos y orgánicos de productores locales para consumidores urbanos, promoviendo un estilo de vida saludable y sostenible.

**¿Qué vamos a hacer?**  
(Actividades)

Vamos a facilitar la entrega directa de alimentos frescos y orgánicos desde productores locales hasta consumidores urbanos, asegurando productos de alta calidad y promoviendo prácticas sostenibles y saludables en nuestra comunidad

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

Asegurar la satisfacción del cliente al proporcionar alimentos frescos y orgánicos de calidad, apoyar activamente a los productores locales para impulsar su crecimiento económico, reducir la huella de carbono mediante prácticas sostenibles, lograr un crecimiento controlado y sostenible, y establecerse como una marca reconocida por su compromiso con la calidad y la comunidad local.

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

Establecer alianzas estratégicas con productores locales, desarrollar una plataforma logística eficiente, implementar tecnología avanzada para la gestión de pedidos, mantener altos estándares de calidad y promover prácticas sostenibles, junto con estrategias efectivas de marketing para aumentar nuestra visibilidad y fidelizar clientes

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

Mes 3-4: Desarrollar plataforma logística y sistemas de gestión de pedidos

Mes 5-6: Implementar tecnología avanzada y lanzar servicio piloto en área local

Mes 7-8: Evaluar y ajustar operaciones basado en retroalimentación de clientes y productores

Mes 9-10: Expandir área de cobertura y lanzar campañas de marketing local

**¿Quién lo hace?**  
(Responsables)

Un equipo diverso y comprometido liderará nuestras operaciones. Los fundadores establecerán la visión estratégica y colaborarán estrechamente con productores locales. El equipo de logística y tecnología desarrollará nuestra plataforma y gestionará eficientemente los pedidos así como el equipo de marketing

