



**Junior  
Achievement  
Costa Rica**

Miembro de JA Worldwide

**35**

Years of  
Empowering  
Lives

**YO EMPRENDO**  
JUNIOR ACHIEVEMENT COSTA RICA

**CUADERNO  
DE TRABAJO**



**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 #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

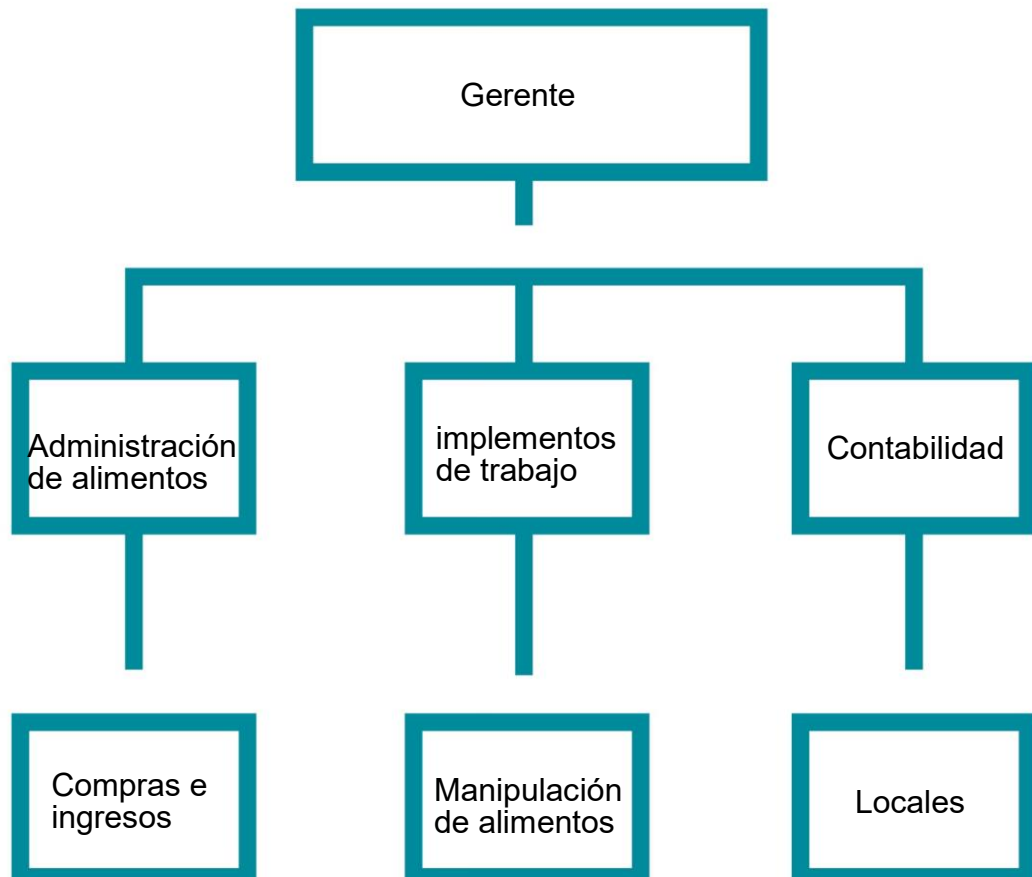
### Misión:

Proveer batidos saludables, deliciosos y refrescantes, elaborados con ingredientes frescos y naturales promoviendo un estilo de vida balanceado y saludable, accesible para todos nuestros clientes.

### Visión:

Convertirnos en líder de la cadena de batidos saludables a nivel nacional, reconocidos por nuestra calidad, innovación y compromiso con el bienestar 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:*

Mi negocio cumpliría este pilar con el apoyo a agricultores locales para fomentar la economía regional, reduciendo la huella de carbono al reducir la distancia que los ingredientes deben recorrer, teniendo prácticas de comercio justo al asegurarse que los proveedores de ingredientes sean tratados de manera justa, y ofreciendo oportunidades de empleo a la comunidad local.

---

---

### *Sostenibilidad ambiental:*

Mi negocio cumpliría este pilar implementando una serie de prácticas ecológicas que minimicen su impacto negativo en el medio ambiente, como el uso de envases biodegradables como vasos y pajillas biodegradables, o incentivando la reutilización ofreciendo descuentos a los clientes que traigan sus propios recipientes.

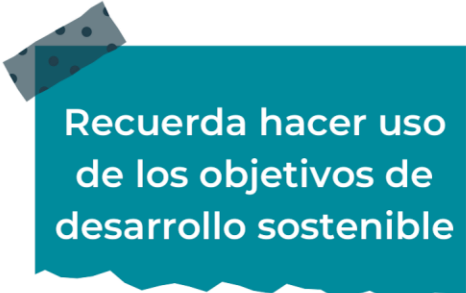
---

---

### *Sostenibilidad económica:*

Para este último pilar, mi negocio lo cumpliría mejorando los procesos de producción para minimizar costos, utilizando un sistema de gestión de inventario para evitar desperdicios y asegurar disponibilidad de productos frescos, implementar la venta online para productos y entregas a domicilio, utilizar las redes sociales para atraer clientes a través de contenido, y llevar un estricto control sobre los costos y gastos del negocio.

---



Recuerda hacer uso  
de los objetivos de  
desarrollo sostenible

## Actividad #4

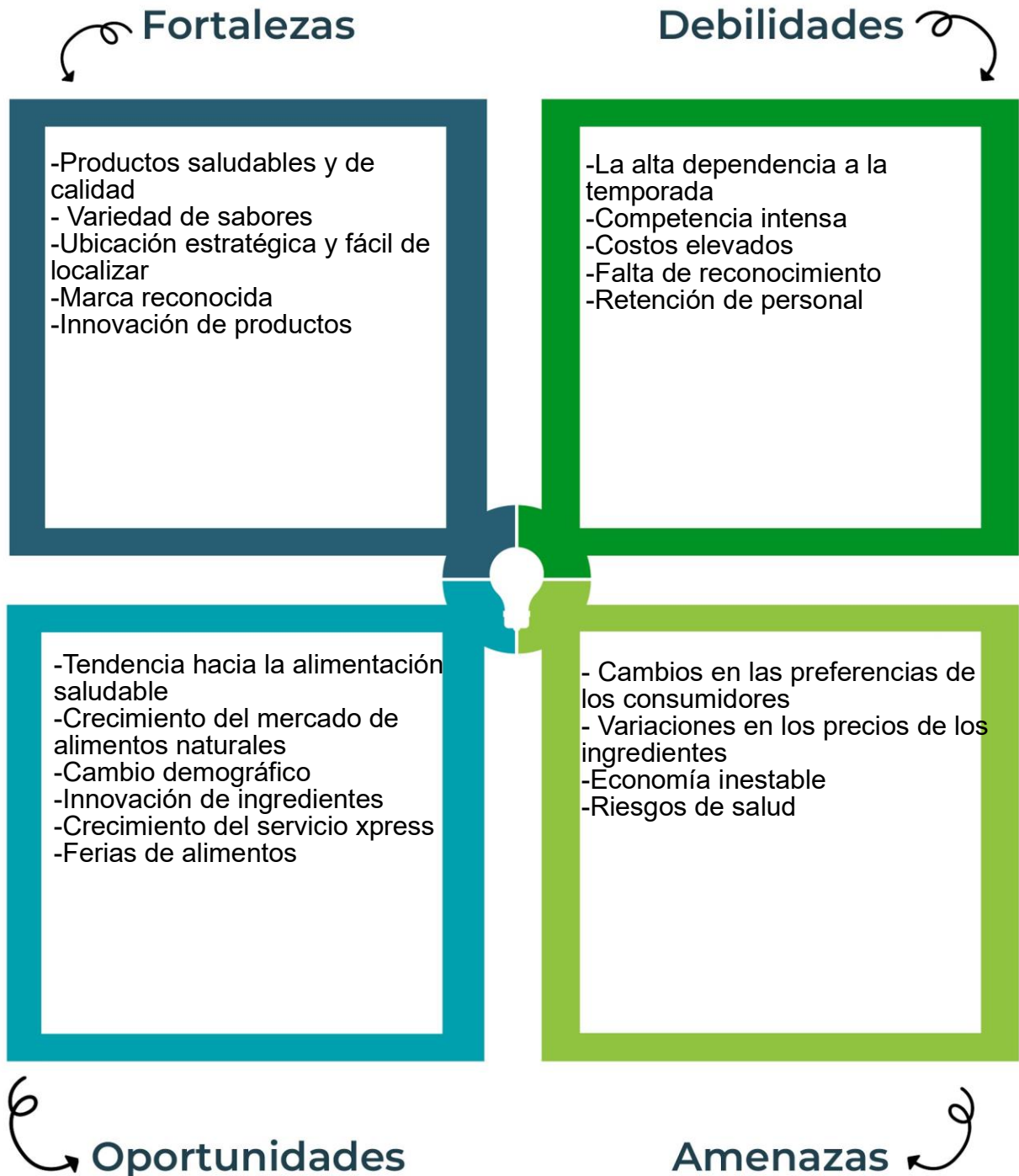
Complete el Modelo de Negocios Canvas.

Socios clave	Actividades clave	Propuesta de valor	Relación con el cliente	Segmento de clientes
<ul style="list-style-type: none"><li>- Proveedores de los productos</li><li>- Colaboradores</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Marketing</li><li>- Innovación</li><li>- Distribución</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Nuevos sabores</li><li>- Atención al cliente</li><li>- Buena calidad</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Canales de comunicación</li><li>- Descuentos en compras</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Clientes saludables y conscientes de su alimentación</li><li>- Deportistas y personas activas</li><li>- Estudiantes de poco tiempo.</li></ul>
	<b>Recursos clave</b> <ul style="list-style-type: none"><li>- Ingredientes de alta calidad</li><li>- Equipos y herramientas</li><li>- Local comercial</li><li>- Proveedores</li><li>- Reputación</li></ul>		<b>Canales</b> <ul style="list-style-type: none"><li>- Ventas directas</li><li>- Locales</li><li>- Distribuidores</li></ul>	
<b>Estructura de costos</b> <ul style="list-style-type: none"><li>- Costo de alquiler de local</li><li>- Costo de ingredientes</li><li>- Costo de marketing y publicidad</li></ul>			<b>Fuentes de ingresos</b> <ul style="list-style-type: none"><li>- Ventas de productos</li><li>- Publicidad</li></ul>	

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

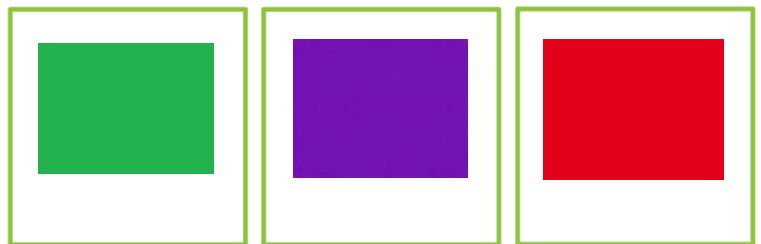


Slogan



"Cuida tu cuerpo con cada batido"

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 (120mil)
- Salarios del personal (100mil)
- Seguros (100mil)
- Mantenimiento del local(20mil)
- 
- 
- 

### Mis costos variables

- Ingredientes (75mil)
- Comisiones de entrega (500)
- Marketing promocional (10mil)
- 
- 
- 
- 

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

₱ 1500

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

- Herramientas
- Maquinaria
- Inventario de ingredientes
- Mobiliario/decoración
- Local comercial
- 
- 
- 
- 
- 

### Pasivos

- Préstamos y deudas
- Cuentas por pagar
- Salarios pendientes
- Impuestos
- Intereses acumulados
- Provisiones para emergencias
- 
- 
- 
- 



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:*

Las obligaciones tributarias son importantes para el funcionamiento de cualquier negocio ya que ayudan al financiamiento del estado, son un cumplimiento legal, ayuda a mantener la estabilidad y sostenibilidad de finanzas públicas, ayudan a la equidad y justicia social, la promoción del desarrollo económico, también ayuda a construir una reputación positiva y a generar confianza entre el cliente.

---

---

---

---

### *¿Cómo se liquida una empresa?*

Para liquidar una empresa primero se toma la decisión de liquidación, esta se toma cuando ya no es viable seguir las operaciones comerciales, se designa un equipo que será el responsable de supervisar el proceso de liquidación, se realiza un inventario de todos los activos de la empresa, antes de distribuir los activos se deben pagar todas las obligaciones de la empresa, si es necesario se pueden vender los activos para pagar las obligaciones restantes, una vez que se han pagado todas las obligaciones, los activos restantes se distribuyen entre los accionistas o propietarios, y por último se hace el cierre legal y fiscal.

---

# Guía para planear Yo Emprendo

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

Problema en la publicidad, la publicidad ya no está llamando la atención de los clientes.

¿Por qué es importante este tema?  
(Justificación)

Es importante ya que significa que nos hemos quedado sin algo nuevo que ofrecer y esto aburre a los clientes haciendo que disminuyan las ventas.

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

La población local.

¿Para qué es la actividad?  
(Objetivo)

Atraer más clientes para aumentar las ventas de nuestros productos y mejorar económicamente.

¿Qué vamos a hacer?  
(Actividades)

Sacar nuevos sabores al mercado, lanzar ofertas semanales, rebajas, ofertas 2x1.

¿Qué queremos lograr?  
(Metas y Resultados)

Que la empresa crezca y pueda expandirse abriendo más locales en diferentes regiones.

¿Qué necesitamos?  
(Recursos y materiales)

Más productos, crear nuevas recetas, añadir ingredientes al inventario, creatividad

¿Cuándo lo vamos a hacer?  
(Cronograma)

En momentos donde haya aumento de población en la zona ya sea por una actividad deportiva, etc.

¿Quién lo hace?  
(Responsables)

Todo el equipo de trabajadores.

