



**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

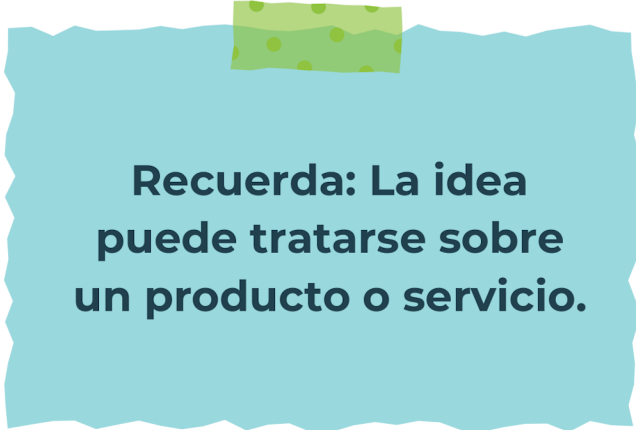
Defina la idea de negocio.

MorasFrescas consiste en un emprendimiento de venta de bolsitas de moras frescas y congeladas.

Las moras, reconocidas por su alto valor nutricional, se ofrecerán en una presentación práctica y conveniente para el consumo de todas las personas.

El emprendimiento se enfocará en atender a consumidores que buscan este producto de forma fresca y con excelente calidad.

Las bolsitas serán comercializadas en mercados, supermercados, restaurantes y redes sociales.



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

Actividad #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

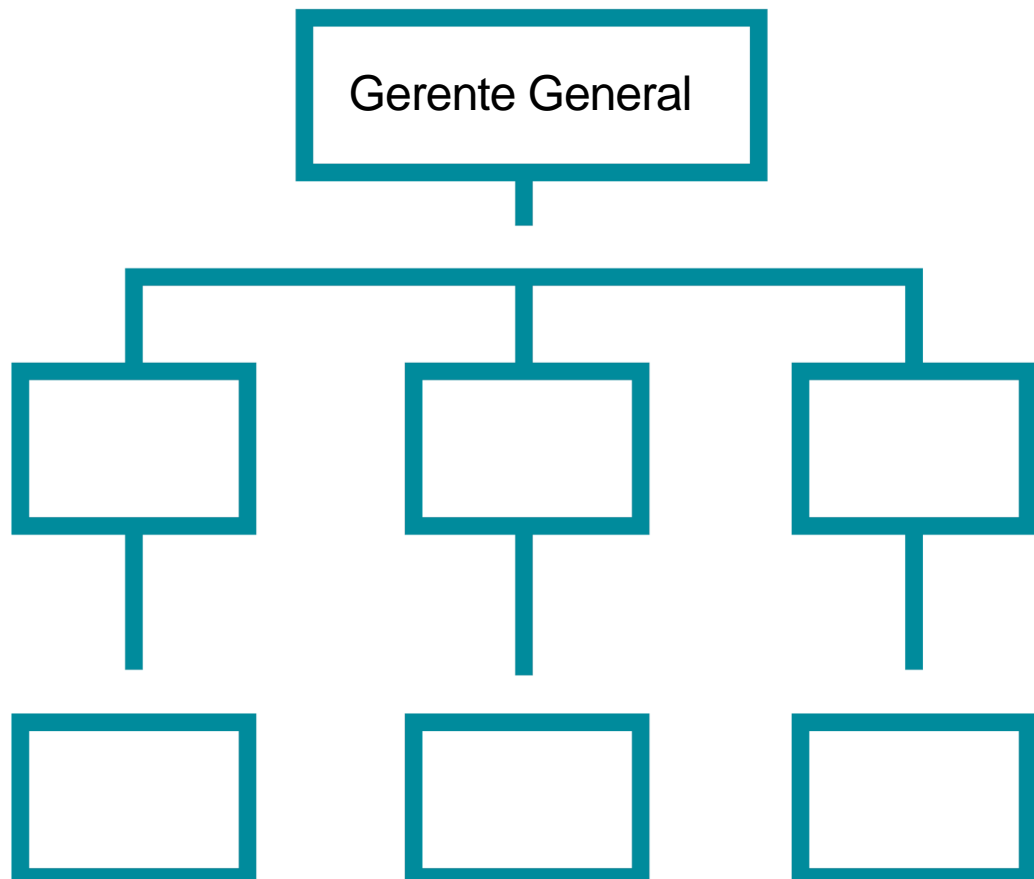
Misión:

Brindar a los clientes bolsitas de moras frescas o congeladas cultivadas de manera sostenible y empaçadas con responsabilidad ambiental para así promover una alimentación saludable y accesible para todos.

Visión:

Convertirnos en una marca líder, que sea reconocida por la excelente calidad de nuestro producto, el compromiso con la sostenibilidad y la contribución al bienestar de nuestros clientes.

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:

Ofreciendo condiciones de trabajo justas y seguras, incluyendo salarios dignos y un ambiente de trabajo positivo. También, capacitando a los empleados con buenas prácticas agrícolas, manipulación de alimentos y atención al cliente para que logren desempeñarse de la mejor manera.

Sostenibilidad ambiental:

Implementando técnicas de cultivo que minimicen el impacto ambiental, como la agricultura ecológica, el control biológico de plagas y el uso eficiente del agua.

Sostenibilidad económica:

Implementando prácticas de gestión que optimicen los recursos y reduzcan los costos.



Recuerda hacer uso de los objetivos de desarrollo sostenible

Actividad #4

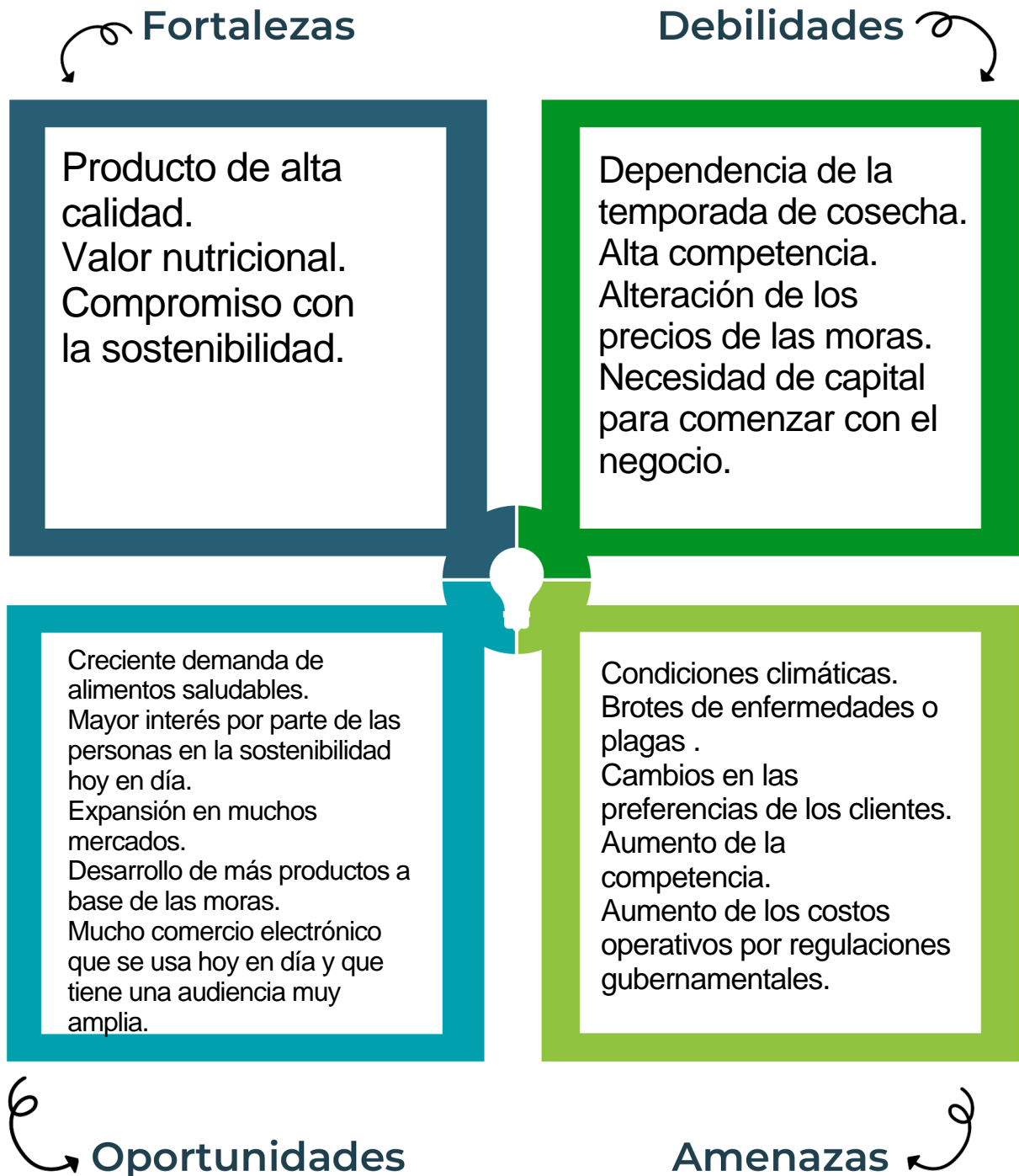
Complete el Modelo de Negocios Canvas.

Socios clave	Actividades clave	Propuesta de valor	Relación con el cliente	Segmento de clientes
Proveedor es de bolsitas que sean agradables con el medio ambiente.	Cultivo con prácticas agrícolas sostenibles. Uso de bolsitas que sean agradables con el medio ambiente. Marketing para promocionar el producto. Logística para la distribución eficiente. Gestión de relaciones con los clientes.	Moras de la más alta calidad. Cultivadas de manera sostenible y empacadas con responsabilidad ambiental.	Redes sociales activas y atención al cliente personalizada.	Personas interesadas en incorporar moras a su dieta diaria. Mercados, restaurantes y servicios de catering que deseen productos frescos y de alta calidad.
	Recursos clave Finca con condiciones climáticas favorables. Equipo para el cultivo. Equipo de transporte. Personal capacitado. Buen marketing.		Canales A través de redes sociales, distribución a mercados, restaurantes o servicios de catering y también participación en ferias y eventos.	
Estructura de costos Costos de producción, empaquetado, marketing distribución.			Fuentes de ingresos Ventas a través de redes sociales. Ventas a mercados, supermercados, restaurantes o caterings. Ventas en ferias.	

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



MorasFrescas: El sabor de la naturaleza en cada bolsita.

Colores principales de mi marca empresarial



Morado	Blanco	Verde
--------	--------	-------

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

●	Electricidad
●	1 000
●	Agua
●	500
●	
●	
●	

Mis costos variables

●	Adquisición de bolsitas que sean agradables con el medio ambiente
●	500
●	Transporte
●	1 000
●	
●	
●	

Las plantas jóvenes de moras producen menos cantidad que las plantas más viejas. Tenemos 100 matitas de moras jóvenes.

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

₴ 4 000

El kilo

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):

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

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

200 000 por mes

Realiza el cálculo:

$496\ 000 / 200\ 000 - 20\ 000$
Punto de equilibrio en unidades



$$1\ 500 / 4\ 000 - 1\ 500 =$$

0,6

Punto de equilibrio monetario



$$4\ 000 \times 0,6 =$$



2 400



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

●	Equipo
●	
●	Vehículo
●	
●	Terreno
●	
●	
●	
●	
●	

Pasivos

●	Inventario
●	
●	
●	
●	
●	
●	
●	
●	
●	



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.

Según la investigación realizada por el Directorio Comercial de Costa Rica, existen más de 20 empresas registradas en la categoría de "venta de frutas frescas", lo que podría incluir negocios que vendan moras. Sin embargo, es importante tener en cuenta que no todas las empresas se registran en directorios comerciales, por lo que este dato podría estar subestimado.

Ahora bien, la Universidad de Costa Rica realizó un estudio en el 2021 y estimó que existen alrededor de 50 negocios que venden bolsitas de moras en el país. Este estudio se basó en una encuesta a productores y distribuidores, pero no incluyó a todos los actores del mercado. De este modo, se puede deducir que si existen más negocios iguales a MorasFrescas, entonces, debemos enfocarnos en mejorar cada parte de nuestro producto y negocio.

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 obligaciones tributarias son importantes porque ayudan a financiar el gasto público por medio de los impuestos los cuales se utilizan para financiar los servicios públicos esenciales como la educación, la salud, la seguridad y la infraestructura.

Las obligaciones tributarias también son importantes porque promueven la justicia social. Un sistema tributario bien diseñado puede ayudar a distribuir la riqueza y reducir la desigualdad. Por ejemplo, en Costa Rica, los impuestos progresivos, donde las personas con mayores ingresos pagan una tasa de impuestos más alta, pueden ayudar a financiar programas sociales que beneficien a los más pobres.

Eso, y muchas otras cosas hace que las obligaciones tributarias sean tan importantes para el gobierno costarricense y sus habitantes.

¿Cómo se liquida una empresa?

Cuando se pagan los impuestos correspondientes.

Guía para planear Yo Emprendo

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

Falta de conocimiento sobre los tipos de sociedades y la importancia de conocerlas. El hecho de que las personas desconozcan o no comprendan sobre este tema puede provocar que elijan una estructura que no sea adecuada a sus necesidades lo que puede traer diversos problemas de acceso a financiamiento, problemas de desarrollo, multas y sanciones por incumplimiento de obligaciones legales correspondientes entre muchos otros.

¿Por qué es importante este tema?
(Justificación)

Conocer los diferentes tipos de sociedades puede ayudar a una persona a evaluar sus necesidades y objetivos comerciales de manera más efectiva y elegir la forma de negocio que mejor se adapte a su situación. Esto puede tener un impacto significativo en el éxito de su empresa a largo plazo.

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

Para todas aquellas personas que deseen conocer acerca de cual es su tipo de sociedad adecuada

¿Para qué es la actividad?
(Objetivo)

Para brindar a las personas información importante como las ventajas y las desventajas de los diferentes tipos de sociedades que existen, con el fin de que logren conocer o comprender cual es el tipo de sociedad que mejor se adapta a su negocio.

¿Qué vamos a hacer?
(Actividades)

Abrir una página en Instagram dedicada a brindar información sobre los tipos de sociedades. Publicar información valiosa que sea de mucha utilidad para cualquier persona que tenga un emprendimiento o negocio. Subir historias y contenido que sea relacionado al tema.

¿Qué queremos lograr?
(Metas y Resultados)

Brindar información y ayudar a las personas en un pequeño aspecto de su vida empresarial.

¿Qué necesitamos?
(Recursos y materiales)

Un celular
Acceso a internet
Creatividad
Disposición
Profesionalismo

¿Cuándo lo vamos a hacer?
(Cronograma)

26/06/2024
27/06/2024
28/06/2024

¿Quién lo hace?
(Responsables)

Yo

NOTAS

Tipos de sociedades a desarrollar:

Individual de responsabilidad limitada

Sociedad en nombre colectivo

Sociedad en comandita simple

Sociedad de responsabilidad limitada

Sociedad anónima

Otros aspectos a tratar:

Importancia de conocer los diferentes tipos de sociedades

Consecuencias de no saber a cual se corresponde