



**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:

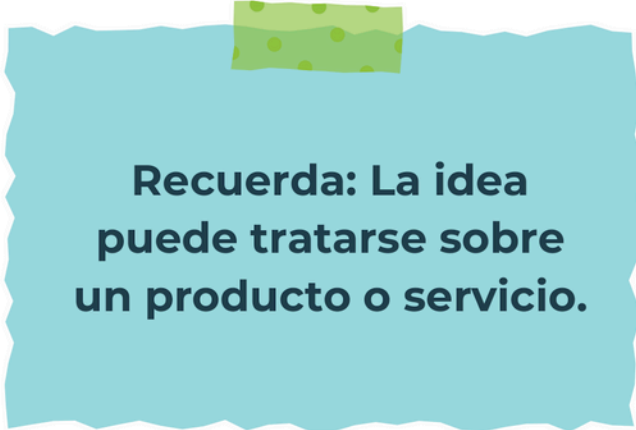


1. En la barra de herramientas debes seleccionar la caja de texto.
2. La opción que mejor te servirá para completar cada actividad es “Escribir texto”.
3. Cuando seleccionas “Escribir texto”, das click en cada actividad donde desees completar el ejercicio.

Actividad #1

Defina la idea de negocio.

Elaborar y comercializar alimentos saludables y orgánicos. La empresa ofrecerá productos como snacks, bebidas, y comidas preparadas libres de conservantes y aditivos químicos. Además, se destacará por el uso de ingredientes orgánicos y locales, promoviendo un estilo de vida saludable y sostenible.



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

Actividad #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

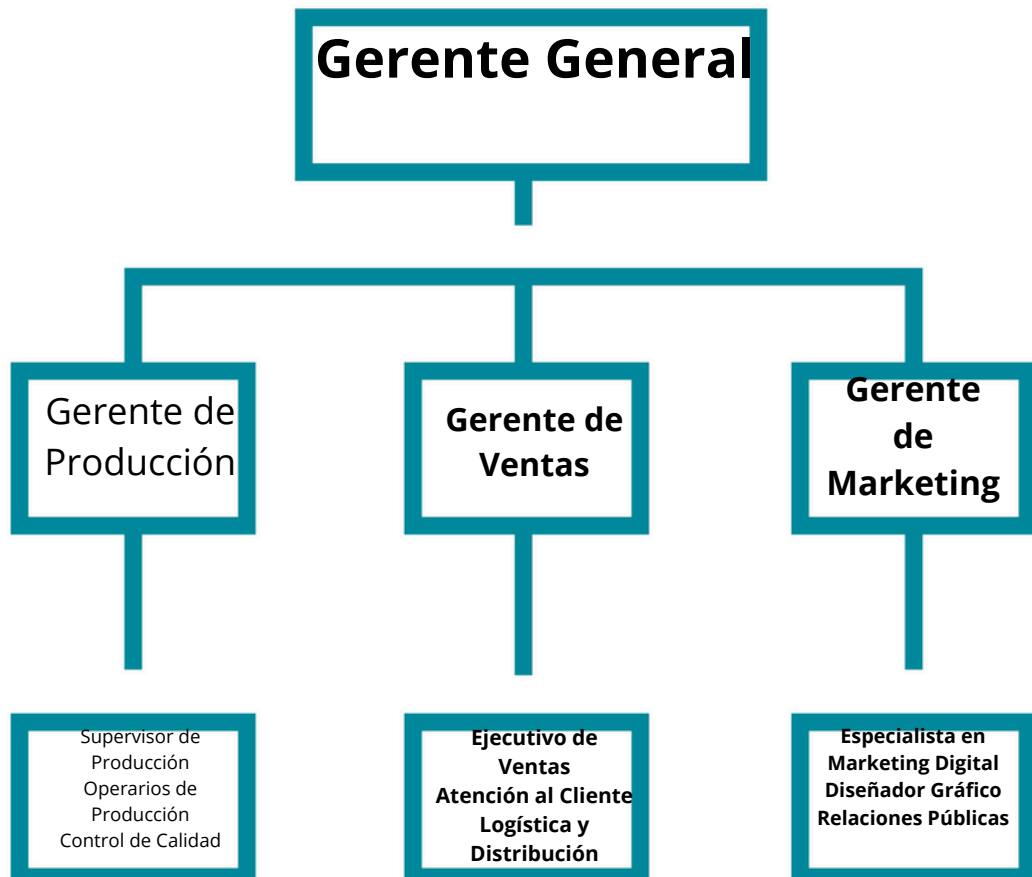
Misión:

Proveer alimentos saludables y orgánicos que mejoren la calidad de vida de nuestros clientes, promoviendo hábitos alimenticios saludables y sostenibles, mientras apoyamos a los productores locales y minimizamos nuestro impacto ambiental.

Visión:

Convertirnos en la empresa líder en la comercialización de alimentos orgánicos y saludables en el mercado nacional, reconocida por nuestra calidad, innovación y compromiso con la sostenibilidad y el bienestar de nuestros clientes y la comunidad.

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:

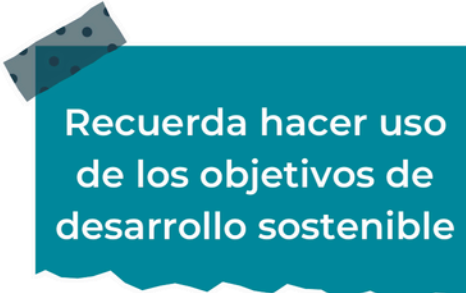
Apoyo a productores locales: Trabajaremos directamente con agricultores locales para obtener nuestros ingredientes, fomentando el desarrollo económico y social de las comunidades rurales.

Sostenibilidad ambiental:

Solo utilizaremos ingredientes orgánicos y libres de pesticidas y fertilizantes químicos, reduciendo así el impacto ambiental de nuestra producción. Implementaremos envases biodegradables y reciclables para reducir el desperdicio y la contaminación. Utilizaremos tecnologías eficientes y energías renovables en nuestros procesos de producción para minimizar nuestra huella de carbono.

Sostenibilidad económica:

Desarrollaremos un modelo de negocio que combine la rentabilidad con la responsabilidad social y ambiental, asegurando la sostenibilidad a largo plazo. Ofreceremos una gama diversa de productos saludables y orgánicos para captar diferentes segmentos de mercado y minimizar riesgos. Parte de nuestras ganancias serán reinvertidas en programas de desarrollo comunitario y ambiental, creando un ciclo virtuoso de crecimiento y sostenibilidad.



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



Naturalmente saludable

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

- Licencias y permisos: \$50 mensuales
- Alquiler del local: \$800 mensuales
- Salarios del personal: \$1,500 mensuales
- Servicios públicos (agua, electricidad, internet): \$300 mensuales
- Publicidad fija: \$150 mensuales
- Amortización de equipos: \$200 mensuales
- Seguros: \$100 mensuales

Mis costos variables

- Materia prima: \$5 por unidad
- Transporte: \$2 por unidad
- Mano de obra directa: \$3 por unidad
- Empaque: \$1 por unidad
- Otros costos variables: \$1 por unidad
-
-

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

₡ 22.08 por unidad.

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 → 318 unidades

Punto de equilibrio monetario → ₡ \$7,018.56



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

- Terrenos
- Equipo de oficina
- Cuentas por cobrar
- Patentes
- Vehículos
- Maquinaria
- Equipos tecnológicos
- Muebles y enseres
- Inventario
- Dinero en efectivo

Pasivos

- Deudas a largo plazo
- Préstamos bancarios
- Cuentas por pagar
- Salarios
- Impuestos por pagar
- Deudas a largo plazo
- Gastos acumulados
- Alquiler por pagar
- Gastos acumulados
- 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.

Competidores Directos: Son aquellos que ofrecen el mismo producto o servicio a tu mismo público objetivo. Por ejemplo, si tu negocio vende software de gestión de proyectos, competidores directos podrían ser empresas como Asana, Monday.com y Trello.

Competidores Indirectos: Estos competidores ofrecen soluciones diferentes pero que resuelven el mismo problema. Siguiendo el mismo ejemplo de software de gestión de proyectos, competidores indirectos podrían ser herramientas de colaboración como Slack o Notion

.Investigación de Mercado: Utiliza herramientas de investigación de mercado y SEO para identificar competidores. Puedes buscar en Google palabras clave relacionadas con tu producto o servicio para ver qué otros negocios aparecen en los resultados de búsqueda. También puedes utilizar plataformas de análisis como Similarweb para identificar sitios web similares al tuyo

.Análisis de Redes Sociales y Retroalimentación de Clientes: Observa qué productos recomiendan tus clientes potenciales en plataformas como Facebook, Twitter, y Reddit. También puedes realizar encuestas y recoger opiniones de clientes para identificar a otros proveedores considerados en el proceso de decisión

.Eventos y Conferencias de la Industria: Asistir a eventos del sector te permitirá ver de cerca a tus competidores y conocer mejor sus productos y estrategias.

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 crucial porque asegura el financiamiento del Estado, permitiendo la provisión de servicios públicos esenciales como salud, educación y seguridad. Además, promueve la equidad y justicia social, al garantizar que la carga fiscal se distribuya equitativamente entre ciudadanos y empresas. Las empresas que cumplen con sus obligaciones fiscales mejoran su reputación y generan confianza entre clientes, proveedores e inversores, lo que puede abrir nuevas oportunidades de negocios. También se evitan sanciones legales que pueden afectar gravemente la operación y viabilidad de una empresa. Finalmente, un sistema fiscal eficiente y cumplido por todos contribuye a la estabilidad económica y al crecimiento sostenible del país

¿Cómo se liquida una empresa?

La liquidación de una empresa implica varios pasos cruciales. Primero, la decisión de liquidar debe ser aprobada por los socios o accionistas. Luego, se nombra a un liquidador para supervisar el proceso. Se realiza un inventario y valoración de todos los activos de la empresa. Con estos activos, se procede al pago de todas las deudas y obligaciones pendientes con acreedores y el fisco. Una vez saldadas las deudas, los activos restantes se distribuyen entre los socios o accionistas según su participación. Finalmente, se cancela la inscripción de la empresa en el registro mercantil y otras entidades regulatorias pertinentes, completando así el cierre formal de la empresa

Guía para planear Yo Emprendo

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

El emprendimiento juvenil en áreas urbanas, abordando la falta de oportunidades y recursos para que los jóvenes inicien negocios.

¿Por qué es importante este tema?
(Justificación)

Fomentar el emprendimiento juvenil impulsa la innovación, reduce el desempleo y fortalece el desarrollo económico local, beneficiando tanto a los jóvenes como a la comunidad.

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

Jóvenes de 18 a 30 años en áreas urbanas interesados en emprender pero con limitaciones en financiación, mentoría y capacitación.

¿Para qué es la actividad?
(Objetivo)

Proveer herramientas, conocimientos y redes a los jóvenes para que puedan iniciar y desarrollar negocios exitosos.

¿Qué vamos a hacer?
(Actividades)

Talleres en finanzas, marketing y gestión; mentorías; creación de una plataforma de networking; competencias de ideas de negocio; y eventos de networking con empresarios.

¿Qué queremos lograr?
(Metas y Resultados)

Capacitar a 100 jóvenes en un año, facilitar la creación de 20 nuevos negocios, aumentar la tasa de supervivencia de negocios en un 50% en dos años, y establecer una red activa de emprendedores y mentores.

¿Qué necesitamos?
(Recursos y materiales)

Espacios para talleres y eventos, materiales educativos, plataformas digitales, fondos para premios, y mentores experimentados.

¿Cuándo lo vamos a hacer?
(Cronograma)

Mes 1-2: Reclutamiento y planificación. Mes 3-6: Talleres y mentorías. Mes 7-8: Competencias y networking. Mes 9-12: Seguimiento y evaluación.

¿Quién lo hace?
(Responsables)

Coordinador del programa, facilitadores y formadores, mentores, equipo de soporte y voluntarios.

