



**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.

Nombre del negocio: EcoFresh

Descripción del producto:

EcoFresh es una línea de productos de limpieza doméstica totalmente ecológicos y biodegradables.

Nuestro producto estrella es un detergente multiusos concentrado, formulado con ingredientes naturales como aceites esenciales y extractos de plantas. Está diseñado para limpiar eficazmente superficies como cocinas, baños y pisos, manteniendo un ambiente fresco y libre de químicos agresivos.

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

## Actividad #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

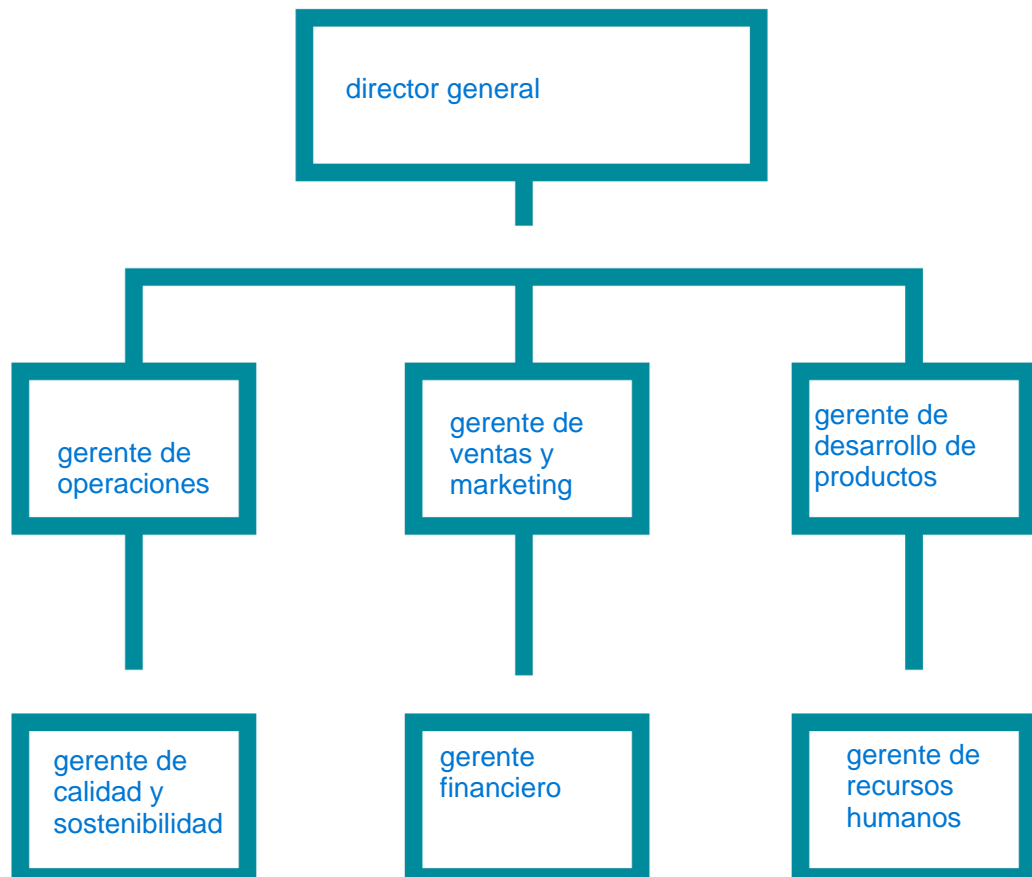
### Misión:

Proporcionar soluciones de limpieza doméstica ecológicas y efectivas que promuevan un estilo de vida más saludable y sostenible. Nos comprometemos a ofrecer productos biodegradables y seguros para el medio ambiente, manteniendo altos estándares de calidad y transparencia en cada paso del proceso.

### Visión:

Ser líderes reconocidos en el mercado de productos de limpieza ecológicos, transformando la manera en que las personas cuidan de sus hogares con opciones responsables y efectivas. Aspiramos a expandir nuestro impacto positivo a nivel global, inspirando a más individuos y negocios a adoptar prácticas de consumo consciente y sostenible.

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:**

Salud y Seguridad: EcoFresh se compromete a proporcionar productos de limpieza que sean seguros para la salud de los consumidores y no contengan productos químicos agresivos ni tóxicos. Esto se logrará mediante el uso de ingredientes naturales y biodegradables que no representen riesgos para la salud humana.

Educación y Conciencia: La empresa llevará a cabo programas educativos dirigidos a consumidores y empleados sobre la importancia de la limpieza ecológica y las prácticas sostenibles. Esto incluirá información sobre cómo los productos EcoFresh contribuyen a un hogar más saludable y al cuidado del medio ambiente.

Responsabilidad Social: EcoFresh participará activamente en iniciativas comunitarias y programas de responsabilidad social corporativa. Esto puede incluir donaciones a organizaciones locales, apoyo a eventos ambientales y comunitarios, y la creación de empleo local.

### **Sostenibilidad ambiental:**

Sostenibilidad Ambiental: Los productos EcoFresh se formularán utilizando ingredientes naturales y biodegradables que minimicen el impacto ambiental. La empresa se comprometerá a evaluar y reducir continuamente su huella ambiental a lo largo de toda la cadena de suministro, desde la obtención de materias primas hasta la disposición final del producto.

### **Sostenibilidad económica:**

Crecimiento Sostenible: La empresa planificará un crecimiento gradual y sostenible, asegurando que sus operaciones sean financieramente estables y rentables a largo plazo. Esto incluirá estrategias para diversificar el mercado y expandir la presencia de EcoFresh en nuevos segmentos de consumidores y mercados geográficos.

Creación de Empleo: EcoFresh generará empleo directo e indirecto en la comunidad local a través de sus operaciones de producción, distribución y ventas. Se dará prioridad a prácticas laborales justas y seguras, ofreciendo oportunidades de desarrollo profesional y personal a sus empleados.

Innovación y Competitividad: La empresa continuará invirtiendo en investigación y desarrollo para mejorar sus productos y procesos, manteniéndose a la vanguardia de la innovación en productos de limpieza ecológicos. Esto no solo mejorará la competitividad de EcoFresh en el mercado, sino que también fomentará la creación de valor para los clientes y la sociedad en general.

Recuerda hacer uso  
de los objetivos de  
desarrollo sostenible

## Actividad #4

Complete el Modelo de Negocios Canvas.

<b>Socios clave</b> Proveedores de materias primas naturales y biodegradables. Distribuidores y minoristas de productos naturales y ecológicos. Organizaciones y expertos en sostenibilidad y medio ambiente para asesoramiento y certificación.	<b>Actividades clave</b> Desarrollo y formulación de nuevos productos de limpieza ecológicos. Producción de productos biodegradables y seguros para el medio ambiente.  <b>Recursos clave</b> Laboratorio de investigación y desarrollo para la formulación de productos. Instalaciones de producción equipadas con tecnología ecológica.	<b>Propuesta de valor</b> Productos de limpieza ecológicos y biodegradables que garantizan un hogar más seguro y saludable. Compromiso con la sostenibilidad ambiental y el uso responsable de recursos naturales. Calidad y eficacia de los productos que cumplen con estándares ecológicos y de salud.	<b>Relación con el cliente</b> Atención personalizada al cliente a través de servicio al cliente directo. Creación de comunidad en redes sociales y plataformas digitales para la interacción y retroalimentación.  <b>Canales</b> Tienda online propia para ventas directas al consumidor. Alianzas con tiendas naturales y minoristas especializados en productos ecológicos.	<b>Segmento de clientes</b> Hogares conscientes del medio ambiente y preocupados por la salud. Consumidores urbanos interesados en productos de limpieza efectivos y ecológicos. Pequeñas empresas y negocios de hostelería que buscan alternativas de limpieza sostenibles y seguras.
<b>Estructura de costos</b> Costos de materia prima natural y biodegradable. Costos de producción y fabricación de productos. Costos de distribución y logística.		<b>Fuentes de ingresos</b> Ventas directas a través de la tienda online. Ventas a minoristas y distribuidores. Modelo de suscripción para la entrega recurrente de productos.		

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



"Limpieza que cuida el planeta"

"Naturalmente limpio, ecológicamente responsable"

"Frescura natural para tu hogar"

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 de Local Comercial: 300,000 mensuales
- Salarios del Personal Administrativo: 500,000 mensuales
- Servicios Públicos (agua, luz, internet): 50,000 mensuales
- Seguro de la Empresa: 20,000 mensuales
- Publicidad y Marketing: 100,000 mensuales
- Mantenimiento y Reparaciones: 30,000 mensuales
- Software y Licencias: 40,000 mensuales

### Mis costos variables

- Materias Primas (ingredientes o materiales): 200 por unidad
- Mano de Obra Directa: 150 por unidad
- Costos de Producción (energía, maquinaria): 100 por unidad
- Costos de Envío y Distribución: 50 por unidad
- Comisiones a Vendedores: 5% del precio de venta unitario
- Embalaje y Etiquetado: 30 por unidad
- Costos de Almacenamiento: 20 por unidad

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



el precio de venta recomendado por unidad sería de 1,050.

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 → 3,466.67

Punto de equilibrio monetario → ₡ 3,640,350



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

- Inventario de Productos Terminados: Valor de los productos de limpieza ecológicos listos para la venta.
- Materias Primas y Suministros: Valor de los materiales utilizados en la producción de los productos
- Maquinaria y Equipos: Valor de los equipos utilizados en la fabricación y envasado.
- Propiedad, Planta y Equipo: Valor de la planta de producción, terrenos y edificios.
- Cuentas por Cobrar: Montos adeudados por clientes que han comprado a crédito.
- Efectivo y Equivalentes de Efectivo: Dinero en efectivo y en cuentas bancarias.
- Marcas y Patentes: Valor de las marcas registradas y patentes de los productos.
- Inversiones a Corto Plazo: Valores negociables como acciones o bonos.
- Depósitos de Garantía: Montos depositados como garantía para contratos o servicios.
- Gastos Pagados por Anticipado: Pagos por servicios o bienes que aún no se han utilizado.

### Pasivos

- Cuentas por Pagar: Montos adeudados a proveedores por la compra de materias primas y servicios.
- Préstamos a Largo Plazo: Deudas adquiridas para financiar la compra de equipos o expansión
- Salarios y Beneficios por Pagar: Salarios y beneficios pendientes de pago al personal.
- Impuestos por Pagar: Impuestos sobre las ventas o utilidades que aún no se han pagado.
- Provisiones: Reservas para cubrir obligaciones futuras como mantenimiento o garantías.
- Arrendamientos Financieros: Obligaciones por pagos de arrendamientos de activos.
- Intereses por Pagar: Intereses acumulados sobre préstamos o deudas.
- Dividendos por Pagar: Montos pendientes de distribución a accionistas.
- Obligaciones Laborales: Compromisos futuros por beneficios laborales como pensiones.
- Deudas con Sociedades Vinculadas: Montos adeudados a otras empresas del mismo grupo



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:

Cumplir con las obligaciones tributarias es fundamental para cualquier empresa por varias razones clave:

Legalidad y Cumplimiento Normativo:

Cumplir con las obligaciones tributarias asegura que la empresa esté operando dentro del marco legal establecido por las autoridades fiscales del país. Esto ayuda a evitar sanciones, multas o incluso acciones legales que podrían afectar la reputación y la continuidad del negocio.

Contribución al Desarrollo Social y Económico:

El pago de impuestos contribuye directamente al desarrollo económico y social del país. Los impuestos financian servicios públicos esenciales como educación, salud, infraestructura y seguridad, que son fundamentales para el bienestar de la sociedad y el crecimiento económico.

Sostenibilidad Financiera:

Cumplir con las obligaciones tributarias asegura una base financiera sólida para la empresa. Esto incluye el pago oportuno de impuestos sobre la renta, impuestos sobre las ventas, contribuciones a la seguridad social, entre otros. Una gestión adecuada de los impuestos contribuye a la estabilidad financiera y la capacidad de reinvertir en el negocio.

Credibilidad y Confianza:

Mantener una reputación de cumplimiento tributario contribuye a fortalecer la credibilidad y la confianza tanto entre los clientes como entre los inversores y socios comerciales. Las empresas que cumplen con sus obligaciones tributarias suelen ser vistas como más éticas y responsables.

## ¿Cómo se liquida una empresa?

Cuando una empresa decide cerrar sus operaciones, es importante seguir un proceso de liquidación adecuado. Aquí están los pasos generales que se deben seguir:

Decisión de Liquidación:

La decisión de liquidar la empresa debe ser tomada por los accionistas o los propietarios, generalmente mediante una resolución de la junta directiva.

Designación de Liquidador:

Se debe designar a una persona o entidad como liquidador, quien será responsable de administrar el proceso de liquidación y cumplir con todas las obligaciones legales y fiscales.

Informe a las Autoridades Competentes:

Es importante informar a las autoridades fiscales y otras entidades gubernamentales sobre la decisión de liquidar la empresa y comenzar el proceso de cierre de cuentas fiscales.

Venta de Activos y Cobro de Deudas:

El liquidador procederá a vender los activos de la empresa y cobrar las deudas pendientes. Los ingresos obtenidos se utilizarán para pagar a los acreedores y cumplir con otras obligaciones financieras.

Pago de Impuestos y Otros Compromisos Fiscales:

Durante el proceso de liquidación, la empresa debe asegurarse de liquidar todos los impuestos pendientes, presentar las declaraciones fiscales finales y obtener las liquidaciones fiscales correspondientes.

Cancelación de Registro Mercantil:

Una vez completado el proceso de liquidación y cumplidas todas las obligaciones, se debe proceder a cancelar el registro mercantil de la empresa ante las autoridades competentes.

Cumplir correctamente con el proceso de liquidación asegura que la empresa cierre sus operaciones de manera ordenada y legal, minimizando riesgos legales y fiscales para los propietarios y demás partes interesadas.

# Guía para planear Yo Emprendo

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

**finanzas** Problema: La falta de educación financiera conduce a decisiones financieras inadecuadas y riesgosas para individuos y empresas.  
Descripción del tema de finanzas:  
Las finanzas se centran en la gestión del dinero y los recursos financieros, tanto a nivel personal como organizacional.

La importancia de las finanzas radica en:

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

Facilitar decisiones informadas y estratégicas.  
Mantener la estabilidad financiera personal y empresarial.  
Contribuir al desarrollo económico y la competitividad.  
Garantizar el cumplimiento normativo y la responsabilidad.  
Promover la sostenibilidad y el crecimiento a largo plazo.

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

El público meta para la educación financiera incluye individuos, emprendedores, profesionales financieros, estudiantes, inversionistas y entidades gubernamentales interesadas en mejorar sus habilidades financieras para tomar decisiones informadas y promover la estabilidad económica.

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

La actividad de educación financiera tiene como objetivo principal mejorar la comprensión y habilidades financieras de individuos y organizaciones para facilitar la toma de decisiones informadas, promover la estabilidad económica y fomentar un manejo prudente de recursos financieros.

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

Las actividades relacionadas con la educación financiera pueden incluir:

Talleres y Seminarios: Organizar sesiones educativas para enseñar conceptos básicos y avanzados de finanzas personales y empresariales.

Asesoría Financiera Personalizada: Proporcionar orientación individualizada sobre presupuestos, ahorro, inversión y gestión de deudas.

Publicaciones y Recursos Educativos: Crear materiales educativos como guías, libros electrónicos o videos informativos sobre temas financieros.

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

Queremos lograr las siguientes metas y resultados con nuestras actividades de educación financiera:

Mejorar la Alfabetización Financiera: Aumentar el conocimiento y la comprensión de conceptos financieros básicos y avanzados entre nuestro público objetivo.

Capacitar para la Toma de Decisiones Informadas: Capacitar a individuos y organizaciones para tomar decisiones financieras más informadas y estratégicas.

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

Para nuestras actividades de educación financiera necesitamos:

**Recursos Humanos:** Expertos en finanzas, personal administrativo y asesores financieros.

**Recursos Financieros:** Presupuesto para costos operativos, honorarios y materiales educativos.

**Infraestructura y Tecnología:** Espacios adecuados, equipos audiovisuales y plataformas digitales.

**Materiales Educativos:** Guías, libros electrónicos y videos educativos.

**Colaboraciones y Alianzas:** Con instituciones educativas y entidades financieras.

**Marketing y Comunicación:** Estrategias para promover actividades y llegar al público objetivo.

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

Para implementar nuestras actividades de educación financiera:

**Planificación:** Definir objetivos, asignar recursos y presupuesto.

**Desarrollo de Contenidos:** Crear materiales educativos y cursos.

**Programación de Eventos:** Organizar talleres, conferencias y sesiones de asesoría.

**Plataformas Digitales:** Configurar y lanzar plataformas de aprendizaje en línea.

**¿Quién lo hace?  
(Responsables)**

Los responsables de llevar a cabo las actividades de educación financiera son:

**Equipo Directivo:** Responsable de la planificación estratégica y asignación de recursos.

**Expertos en Finanzas:** Encargados de desarrollar contenidos educativos y liderar talleres y sesiones de asesoría.

**Personal Administrativo:** Coordinadores de eventos, logística y soporte operativo.

# NOTAS

varios aspectos de las finanzas:

Finanzas Personales:

Presupuesto, ahorro e inversión.  
Gestión de deudas y planificación para la jubilación.

Finanzas Corporativas:

Análisis financiero y gestión de riesgos.  
Financiamiento (deuda y capital) y estrategia financiera.

Mercados Financieros:

Tipos de mercados (acciones, bonos, divisas).  
Funcionamiento y instrumentos financieros.  
Gestión Financiera:

Contabilidad y gestión de efectivo.  
Decisiones de inversión y estructura de capital.  
Economía y Finanzas Globales:

Globalización y efectos en las finanzas.  
Regulación financiera y crisis económicas.  
Estos puntos cubren los aspectos esenciales de las finanzas en diferentes ámbitos, tanto personales como corporativos, así como la influencia de factores globales y económicos en las decisiones financieras.