



**Junior
Achievement
Costa Rica**

Miembro de JA Worldwide



Years of
Empowering
Lives

YO EMPRENDO
JUNIOR ACHIEVEMENT COSTA RICA

**CUADERNO
DE TRABAJO**



MINISTERIO DE
EDUCACIÓN PÚBLICA

DIRECCIÓN DE
VIDA ESTUDIANTIL



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.

Crear una empresa llamada "Mangos Picantes" que venda mangos frescos preparados con chile, limón y sal. Ofrece varias presentaciones y niveles de picante. Vender en carritos móviles y en línea. Utilizaré redes sociales para promocionar. Considero expandir a otras frutas una vez establecido.

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

Actividad #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

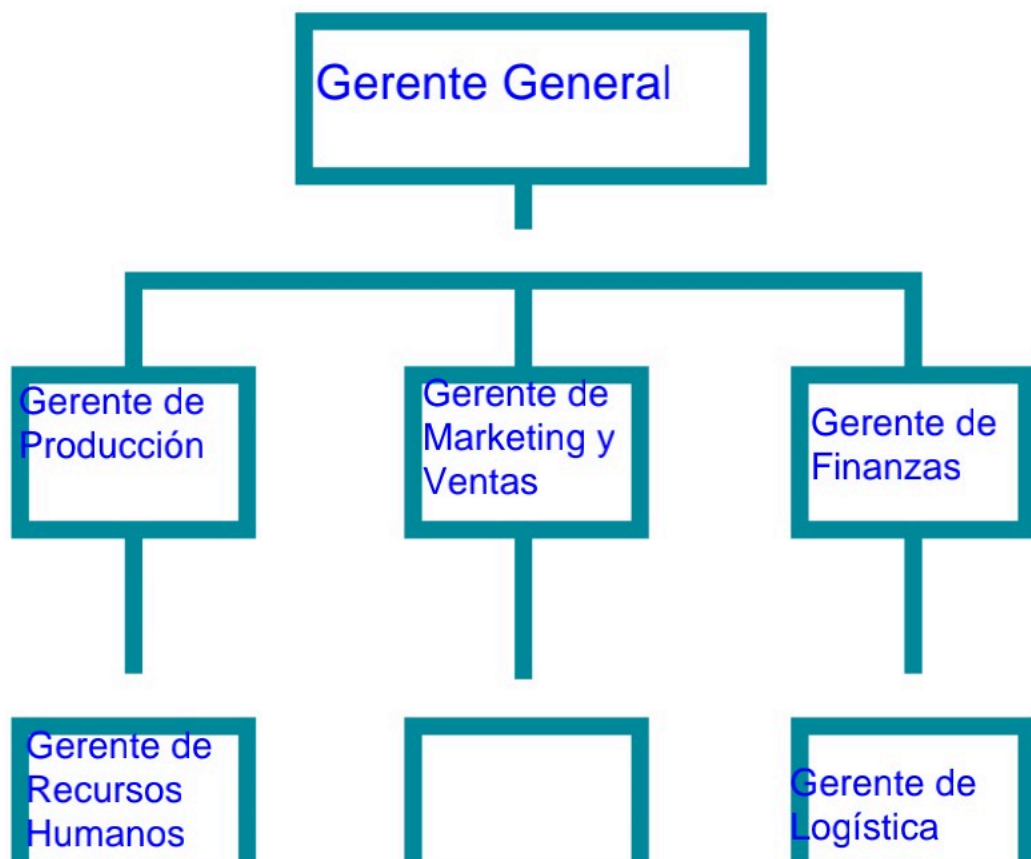
Misión:

Ofrecer a nuestros clientes una experiencia única y auténtica de sabor, combinando la frescura del mango

Visión:

Ser reconocidos como la marca líder en snacks naturales y saludables, destacándonos por nuestro compromiso con la calidad, la sostenibilidad y la innovación

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:

Apoyar a los agricultores locales y mejorar sus condiciones de vida mediante la compra justa de mangos.

Sostenibilidad ambiental:

Usar prácticas agrícolas sostenibles, reducir el desperdicio de alimentos y emplear empaques biodegradables.

Sostenibilidad económica:

Generar ingresos estables y sostenibles para el negocio y sus empleados, contribuir al crecimiento económico local.

Recuerda hacer uso de los objetivos de desarrollo sostenible

Actividad #4

Complete el Modelo de Negocios Canvas.

Socios clave Proveedores de mangos, fabricantes de empaques, distribuidores.	Actividades clave Producción de mangos, marketing y ventas, distribución. Recursos clave Mangos, chile, limón, sal, maquinaria de producción, equipo de marketing.	Propuesta de valor Ofrecer un snack saludable y delicioso, con un toque auténtico y tradicional.	Relación con el cliente Atención personalizada, presencia en redes sociales. Canales Tiendas físicas, supermercados, tiendas en línea, mercados locales.	Segmento de clientes Consumidores de snacks saludables, jóvenes y adultos interesados en productos naturales.
Estructura de costos Costos de producción, marketing, distribución, salarios.		Fuentes de ingresos Ventas de productos, posibles acuerdos con tiendas y supermercados.		

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



"¡Sabor que pica y refresca!
Explosión de sabor en cada
mordida"

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 de instalaciones: \$1,000 mensuales
-
- Salarios (gerentes y personal administrativo): \$4,000 mensuales
-
- Servicios públicos (agua, electricidad): \$500 mensuales
-
-

Mis costos variables

- Mangos: \$0.50 por unidad
-
- Chile, limón, sal: \$0.10 por unidad
-
- Empaque: \$0.20 por unidad
-
- Mano de obra (producción): \$0.30 por unidad
-

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



\$1.65 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 → 10,000

Punto de equilibrio monetario → ₡ \$16,500



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

- Maquinaria de producción
-
- Stock de mangos y otros ingredientes
-
- Vehículos de distribución
-
-
-
-
-

Pasivos

- Deudas a proveedores
- Préstamos bancarios
-
-
-
-
-
-
-
-



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.

Productos con Tajín: Tajín es una marca muy conocida que ofrece mezclas de chile, limón y sal en diferentes presentaciones, como polvos y salsas. Esta marca es ampliamente utilizada para sazonar frutas, incluyendo mangos.

Productos de Mercadona: En algunos supermercados, como Mercadona, también se pueden encontrar productos similares como mezclas de frutas y chile en polvo.

Recetas caseras: Muchas personas preparan este tipo de snack en casa siguiendo recetas simples que combinan mango, chile en polvo, limón y sal.

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 fundamental para evitar sanciones, mantener la legalidad del negocio y contribuir al desarrollo del país.

¿Cómo se liquida una empresa?

Pagar todas las deudas y obligaciones.

Distribuir los activos restantes entre los propietarios.

Cancelar la inscripción en los registros correspondientes.

Guía para planear Yo Emprendo

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

Existe una creciente demanda de snacks saludables y naturales, pero muchos productos en el mercado contienen aditivos artificiales y altos niveles de azúcar.

¿Por qué es importante este tema?
(Justificación)

Es crucial ofrecer alternativas saludables que satisfagan el paladar de los consumidores sin comprometer su salud.

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

Jóvenes, adultos y familias interesadas en opciones de snacks saludables y naturales.

¿Para qué es la actividad?
(Objetivo)

Promover un estilo de vida saludable y consciente a través de la oferta de productos naturales y sabrosos.

¿Qué vamos a hacer?
(Actividades)

Desarrollo de productos, campañas de marketing, distribución en puntos de venta clave, participación en ferias de alimentos.

¿Qué queremos lograr?
(Metas y Resultados)

Aumentar las ventas, expandir la marca, generar fidelidad del cliente.

¿Qué necesitamos?
(Recursos y materiales)

Ingredientes, maquinaria, personal, materiales de empaque, presupuesto para marketing.

¿Cuándo lo vamos a hacer?
(Cronograma)

Lanzamiento del producto en el tercer trimestre del año, campañas de marketing continuas, revisión trimestral de metas y resultados.

¿Quién lo hace?
(Responsables)

El equipo directivo, gerentes de áreas y personal especializado en producción y ventas.

NOTAS

Crear una línea de productos de mangos con ingredientes frescos y naturales, que ofrezcan una experiencia única y auténtica de sabor, promoviendo un estilo de vida saludable y sostenible.