



**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:

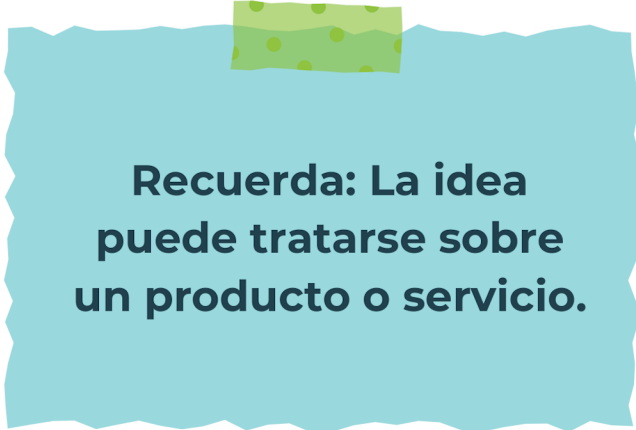


1. En la barra de herramientas debes seleccionar la caja de texto.
2. La opción que mejor te servirá para completar cada actividad es “Escribir texto”.
3. Cuando seleccionas “Escribir texto”, das click en cada actividad donde desees completar el ejercicio.

## Actividad #1

Defina la idea de negocio.

Una idea de negocio para la venta de cajetas podría ser crear como una marca artesanal de cajetas gourmet. Esta marca se enfocaría en ofrecer, cajetas de alto calidad, elaboradas con ingredientes naturales y recetas tradicionales, pero con un toque innovador.



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

## Actividad #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

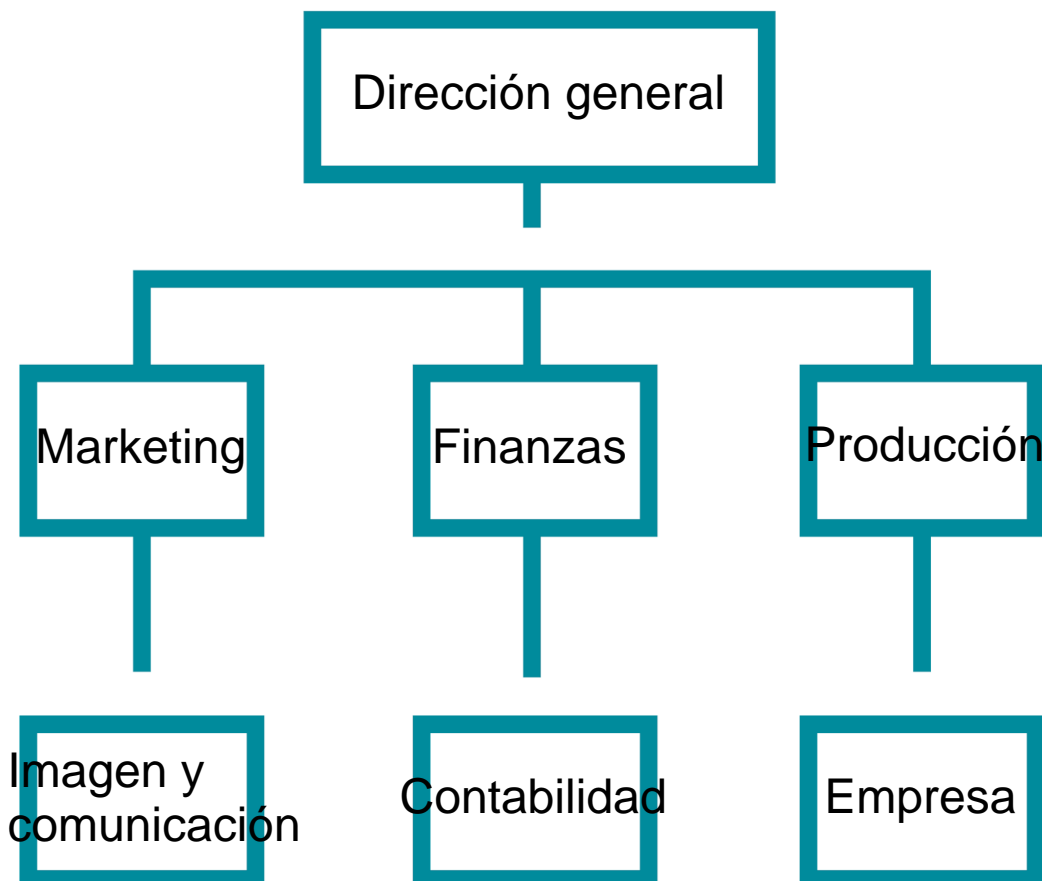
### Misión:

Ofrecer cajetas (gourmet) de alta calidad alboradas de manera artesanal con ingredientes naturales proporcionando a nuestros clientes una experiencia única y deliciosa que celebre la tradición y la innovación en cada bocado

### Visión:

Ser la marca líder en la venta de cajetas (Gourmet) a nivel nacional, reconocidos por nuestra calidad excepcional, compromiso con la sostenibilidad y por fomentar la cultura mexicana a través de nuestra producción convirtiéndonos en la opción preferida para los amantes de los sabores naturales.

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:*

Implementación de prácticas que aseguren el bienestar de trabajadores, comunidades locales y otras partes interesadas, al mismo tiempo que minimizan los impactos negativos en la sociedad. Incluyendo el compromiso con la justicia social, las condiciones laborales justas, la inclusión y el desarrollo comunitario, garantizando que las operaciones de extracción y comercialización de la piedra de lumbre sean éticas y beneficiosas para todos los involucrados.

### *Sostenibilidad ambiental:*

Implicar la gestión responsable y de la ética de extracción, procesamiento y la comercialización de este recurso natural, con el objetivo de llegar a minimizar los impactos negativos del medio ambiente y asegurar dicha viabilidad a largo plazo de las operaciones. Esto incluye prácticas que promueven la conservación de dichos ecosistemas, en la reducción de contaminación, eficiencia en el uso de recursos y la rehabilitación de áreas afectadas.

### *Sostenibilidad económica:*

La capacidad de la empresa para generar ingresos y beneficios de manera constante a lo largo del tiempo, mientras se gestiona de forma eficiente el recurso financiero, minimizar los riesgos económicos y asegurar prácticas responsables que no lleguen a comprometer la viabilidad en el futuro del negocio. Mantener el equilibrio entre costos de producción, la rentabilidad y la inversión de prácticas sostenibles para reducir el impacto ambiental y mejorar el bienestar social.



Recuerda hacer uso  
de los objetivos de  
desarrollo sostenible

# Actividad #4

Complete el Modelo de Negocios Canvas.

<b>Socios clave</b> <ul style="list-style-type: none"><li>- Proveedores locales de ingredientes</li><li>- Diseños de empaques ecológicos</li><li>- Distribuidores y tienda de cajetas</li><li>- Plataformas de comercio</li><li>- Organizadores de ferias y eventos locales</li></ul>	<b>Actividades clave</b> <ul style="list-style-type: none"><li>- Producción artesanal de cajetas</li><li>- Desarrollo de nuevos sabores</li><li>- Gestión de la cadena de suministro</li><li>- Marketing y promoción</li><li>- Participación en ferias y eventos</li><li>- Gestión de la tienda online y logística de envíos.</li></ul> <b>Recursos clave</b> <ul style="list-style-type: none"><li>- Equipo de producción y artesanos</li><li>- Ingredientes naturales y sostenibles</li><li>- Infraestructura de producción</li><li>- Plataformas de comercio electrónico</li><li>- Redes de distribución y logística</li><li>- Equipo de marketing y diseño.</li></ul>	<b>Propuesta de valor</b> <ul style="list-style-type: none"><li>- Cajetas artesanales y de alta calidad</li><li>- Variedad de sabores y opciones personalizadas</li><li>- Empaque atractivo y ecológico</li></ul>	<b>Relación con el cliente</b> <ul style="list-style-type: none"><li>- Atención personalizada y servicio de calidad</li><li>- Programas de fidelización</li><li>- Comunicación activa de redes sociales</li><li>- Recetas y consejos por medio de la web</li></ul> <b>Canales</b> <ul style="list-style-type: none"><li>- Tienda en línea</li><li>- Ferias y mercados locales</li><li>- Redes sociales</li><li>- Sitio web propio</li></ul>	<b>Segmento de clientes</b>
<b>Estructura de costos</b> <ul style="list-style-type: none"><li>- Costos de materias primas e ingredientes</li><li>- Salarios del equipo</li><li>- Costos de empaques ecológicos</li><li>- Gastos de marketing y publicidad</li><li>- Costos de distribución y logística</li><li>- Inversiones en infraestructuras y equipos</li></ul>		<b>Fuentes de ingresos</b> <ul style="list-style-type: none"><li>- Ventas directas en la tienda online</li><li>- Ventas en ferias y mercados locales</li><li>- Ventas a través de tiendas y cafeterías</li><li>- Ingreso por productos personalizados y ventas corporativas</li><li>- Programas de suscripción y ventas recurrentes</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



Distribuidora LYZ

Slogan



---

---

---

---

Colores principales de mi marca empresarial



ROJO	AZÚL	NEGRO
------	------	-------

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

●	350.000
●	70.000
●	105.000
●	52.000
●	158.000
●	52.000
●	

### Mis costos variables

●	7.919
●	125
●	265
●	105
●	
●	
●	

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

**₴3165**

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:

$$\text{Punto de equilibrio en unidades} \rightarrow 265$$

$$\text{Punto de equilibrio monetario} \rightarrow \text{₡}1.397.875$$



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 de producción
- Inventario
- Infraestructura
- Activos Digitales
- Intangibles
- 
- 
- 
- 
- 

### Pasivos

- Deudas a largo plazo
- Deudas a corto plazo
- Obligaciones fiscales
- Cuentas por pagar
- 
- 
- 
- 
- 
- 



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:*

Este garantiza que cada individuo y empresa contribuyan de manera proporcional a su capacidad económica.

Estabilidad Económica: La recaudación tributaria es vital para mantener la estabilidad económica y financiera del país.

---

---

---

---

### *¿Cómo se liquida una empresa?*

Consiste en la extinción de tu negocio o empresa. A través de esta operación la compañía saldará todas las deudas pendientes frente a terceros, cobrará los créditos pendientes frente a sus deudores y, por último, repartirá el patrimonio que aún quede en la empresa entre los socios.

---

---

---

---

# Guía para planear Yo Emprendo

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

El emprendimiento de cajetas gourmet se enfrenta a la necesidad de establecer un punto de equilibrio y estrategias de mercado efectivas para garantizar la sostenibilidad económica, social y ambiental del negocio.

¿Por qué es importante este tema?  
(Justificación)

La identificación del punto de equilibrio es crucial para asegurar que el negocio no solo cubra sus costos, sino que también genere beneficios. Además, un plan estratégico bien estructurado ayudará a posicionar la marca y alcanzar los objetivos de sostenibilidad.

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

Consumidores de productos gourmet, amantes de los dulces artesanales, y personas interesadas en productos sostenibles y de alta calidad.

¿Para qué es la actividad?  
(Objetivo)

Establecer una base sólida para la operación del negocio, asegurando que las ventas cubran los costos y generen un margen de beneficio suficiente.

¿Qué vamos a hacer?  
(Actividades)

1. Análisis de mercado para identificar competidores y oportunidades.
2. Cálculo detallado del punto de equilibrio.
3. Desarrollo de una estrategia de marketing enfocada en redes sociales y eventos locales.
4. Alianzas con tiendas gourmet y cafeterías.

¿Qué queremos lograr?  
(Metas y Resultados)

- Alcanzar el punto de equilibrio en el primer año de operaciones.
- Establecer la marca como líder en el mercado de cajetas gourmet en Costa Rica.
- Aumentar las ventas en un 20% cada trimestre durante el primer año.
- Lograr un reconocimiento por la sostenibilidad del producto y el empaque.

¿Qué necesitamos?  
(Recursos y materiales)

Recursos y materiales.

- Materias primas (Leche, azúcar, sabores naturales).
- Equipamiento de producción
- Materiales para empaques ecológicos
- Presupuesto para marketing y publicidad.
- Plata forma de comercio electrónico

¿Cuándo lo vamos a hacer?  
(Cronograma)

- Mes 1-2: Investigación de mercado y análisis de competidores
- Mes 3 : Calculo del punto de equilibrio y establecimiento de metas financieras.
- Mes 4-6. Lanzamiento de campañas de marketing y establecimiento de alianzas
- Mes 7-12 : Monitoreo de ventas y ajustes estratégicos

¿Quién lo hace?  
(Responsables)

- Equipo de producción: Encargado de la elaboración y control de calidad de las cajetas
- Equipo de marketing: Responsable de las campañas publicitarias y promoción redes sociales.
- Equipo de ventas: Manejo de la tienda online y relaciones con aliados comerciales
- Administrador: Supervisión general y control financiero del negocio

