



**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 #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

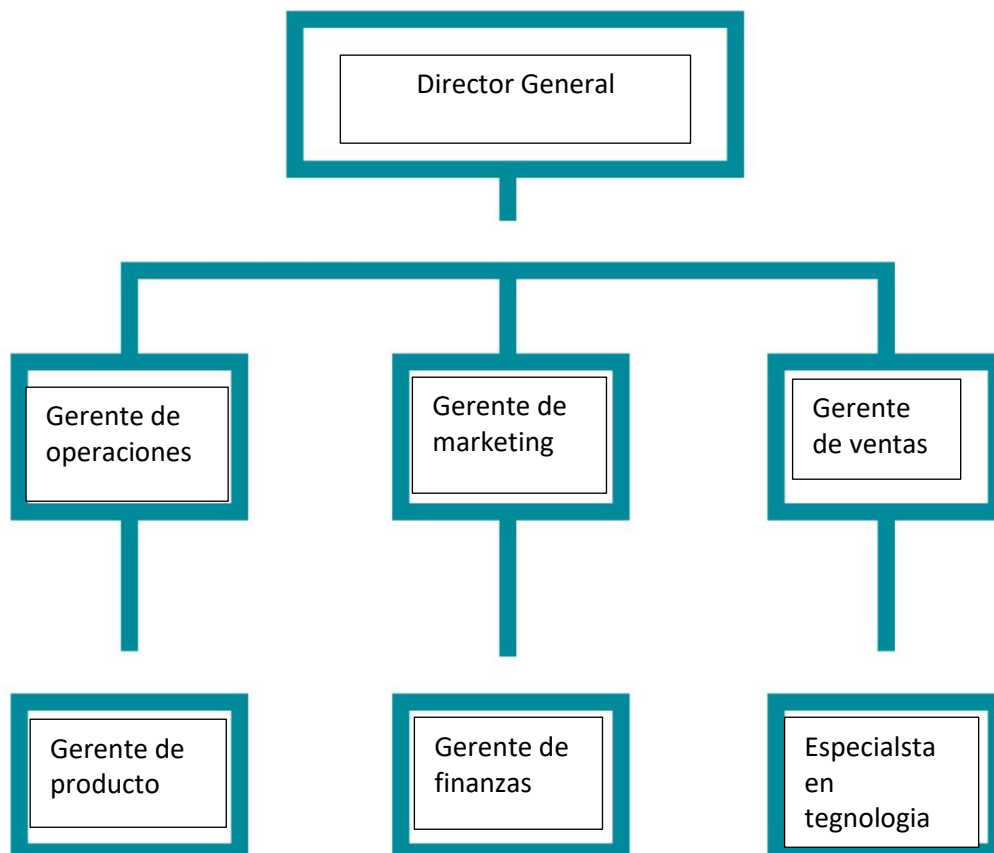
### Misión:

Ofrecer snacks saludables y deliciosos, elaborados con ingredientes de alta calidad y adaptados a diversas necesidades dietéticas, promoviendo un estilo de vida balanceado y consciente

### Visión:

Ser la tienda online líder en snacks saludables, reconocida por su compromiso con la salud, la sostenibilidad y la satisfacción del cliente, inspirando a más personas a elegir opciones alimentarias nutritivas v responsable

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:*

Fomentamos el bienestar social creando empleos justos y apoyando a pequeños productores locales. Además, hacemos nuestros productos accesibles y educamos sobre nutrición saludable

### *Sostenibilidad ambiental:*

Utilizamos empaques ecológicos y seleccionamos proveedores sostenibles. Promovemos la reducción de desperdicios, el reciclaje y prácticas agrícolas responsables para minimizar nuestro impacto ambiental.

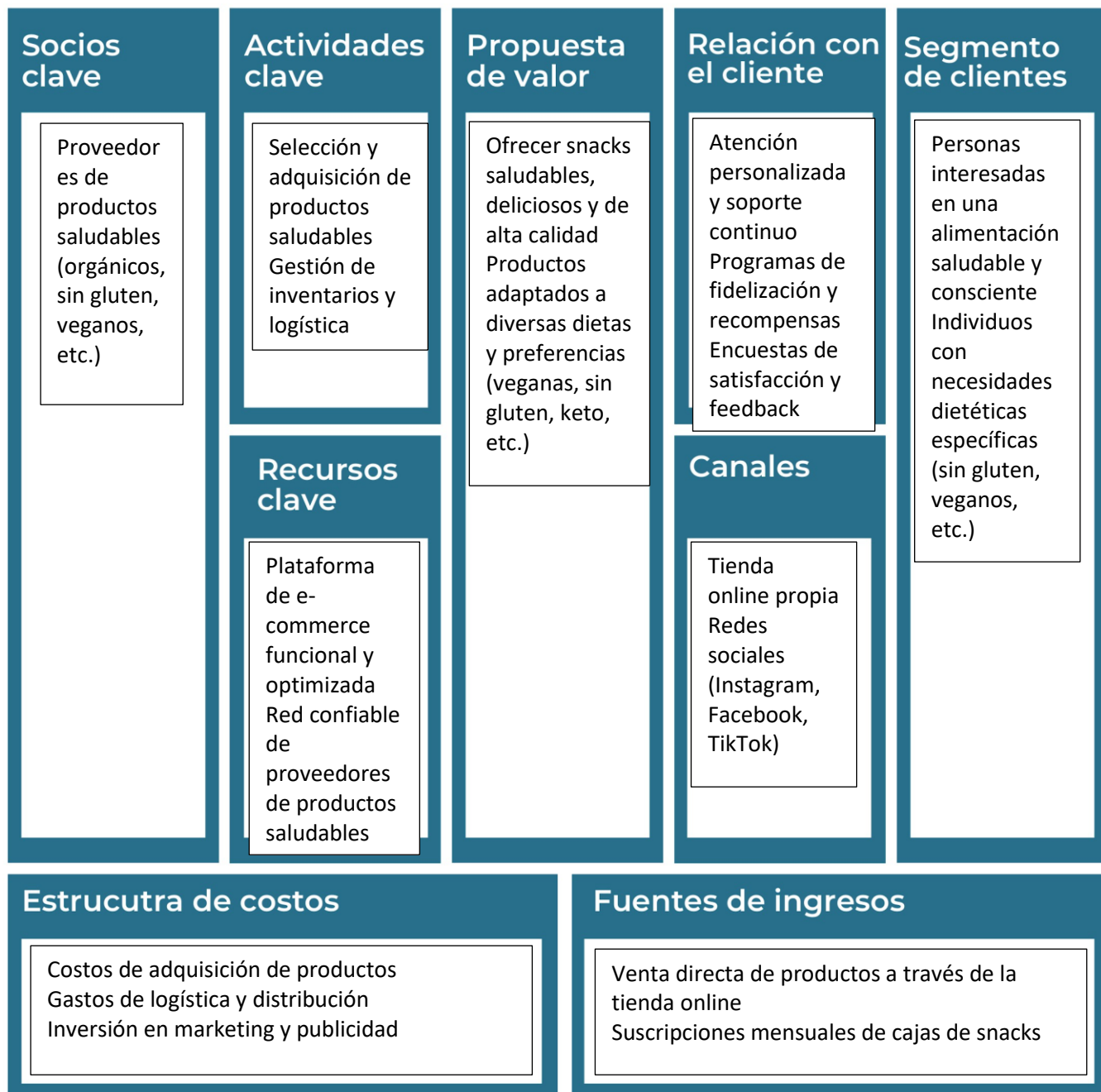
### *Sostenibilidad económica:*

Optimizamos procesos para reducir costos y mejorar la eficiencia, asegurando la rentabilidad. Diversificamos nuestros productos y reinvertimos en el negocio para asegurar un crecimiento sostenible y mejorar la calidad continuamente.

Recuerda hacer uso de los objetivos de desarrollo sostenible

## Actividad #4

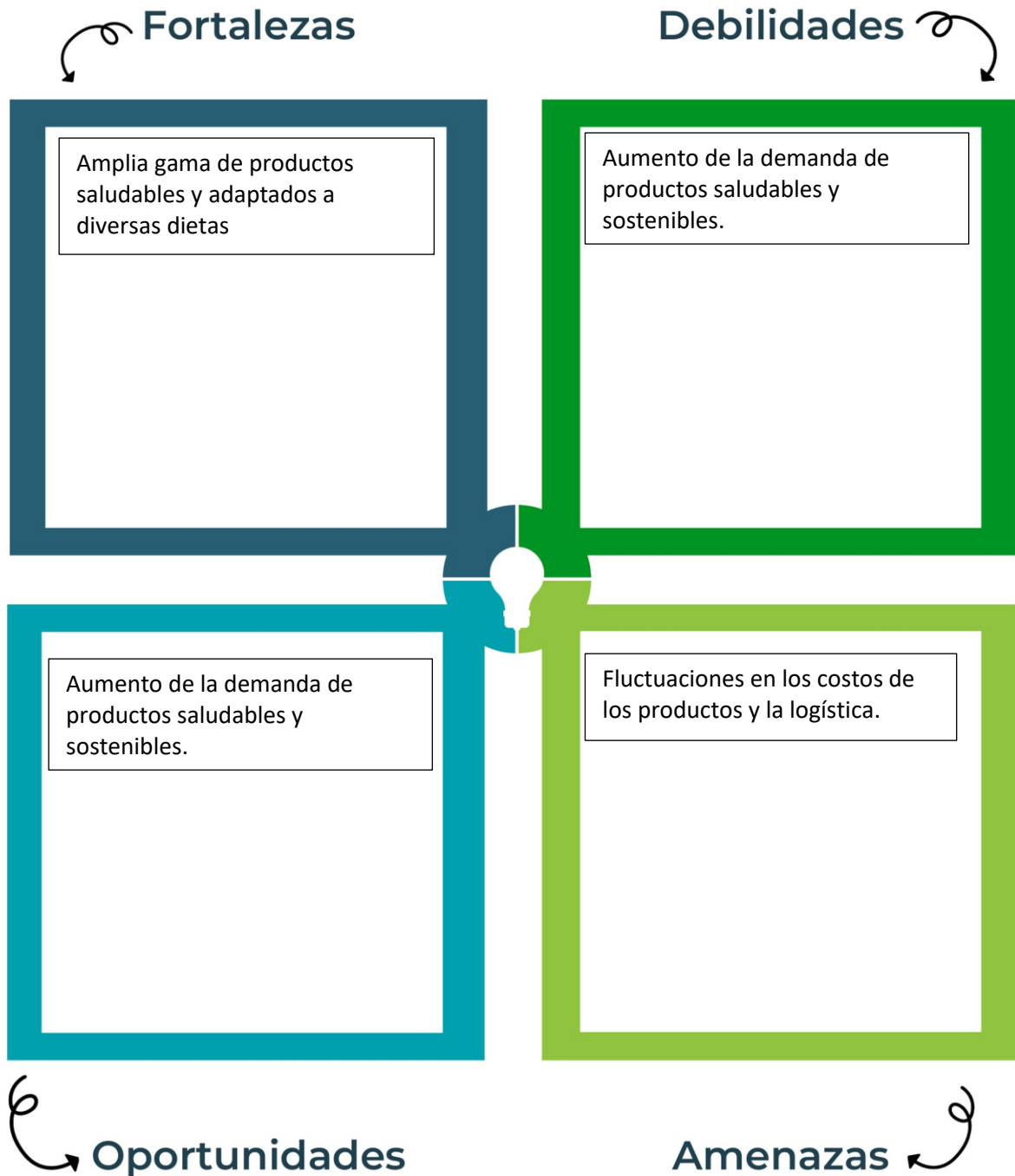
Complete el Modelo de Negocios Canvas.



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



Snacks Saludables, Vida Saludable

Colores principales de mi marca empresarial



	Verde y Celeste.	
--	------------------	--

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

●	<input type="text" value="5,600,000 colones"/>
●	<input type="text"/>
●	<input type="text"/>
●	<input type="text"/>
●	<input type="text"/>
●	<input type="text"/>
●	<input type="text"/>

### Mis costos variables

●	<input type="text" value="Por unidad 1,650 colones"/>
●	<input type="text"/>
●	<input type="text"/>
●	<input type="text"/>
●	<input type="text"/>
●	<input type="text"/>
●	<input type="text"/>

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

₡	<input type="text" value="8,700"/>
---	------------------------------------

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  $\rightarrow$   $8,700 - 1,650 = 7,050$

Punto de equilibrio monetario  $\rightarrow$   $\text{₡ } 795 \text{ unidades} \times 8,700 \text{ unidad}$   
Es igual a 6,916, 600 al mes



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

- Efectivo y Equivalentes de Efectivo: Dinero en caja y cuentas bancarias.
- Cuentas por Cobrar: Pagos pendientes de clientes.
- Inventarios: Stock de productos (snacks saludables) disponibles para la venta.
- Gastos Pagados por Adelantado: Costos que se han pagado por adelantado y que se amortizarán en el futuro (por ejemplo, alquiler anticipado).
- 
- 
- 
- 

### Pasivos

- Cuentas por Pagar: Deudas con proveedores por compras de productos y otros servicios.
- Obligaciones a Corto Plazo: Préstamos o líneas de crédito que vencen en menos de un año.
- Gastos Acumulados: Costos que se han generado pero que aún no se han pagado (por ejemplo, sueldos, servicios públicos).
- 
- 
- 
- 

➡ 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 crucial para evitar sanciones legales, mantener la credibilidad empresarial, contribuir al desarrollo social y acceder a financiamientos.

### *¿Cómo se liquida una empresa?*

La liquidación de una empresa implica decidir formalmente su cierre, notificar a las autoridades, liquidar activos y pasivos, preparar y presentar documentos finales, y cancelar el registro mercantil. Este proceso garantiza que el negocio se cierre de manera ordenada y conforme a la ley, evitando problemas legales y facilitando la resolución de cualquier obligación pendiente

# Guía para planear Yo Emprendo

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

Problema: Escasez de snacks saludables y sostenibles en el mercado.  
Descripción: Lanzar una tienda online con snacks saludables y empaques ecológicos, colaborando con productores locales para satisfacer esta demanda.

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

Es importante porque ofrece a los consumidores opciones de snacks saludables y sostenibles, llenando un vacío en el mercado y promoviendo una alimentación consciente y respetuosa con el medio ambiente.

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

El público meta son consumidores que buscan snacks saludables y sostenibles, incluyendo familias, profesionales, estudiantes, y personas preocupadas por el medio ambiente

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

Para desarrollara la mentalidad si en algun imneto se decide emprender.

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

Gestion de inventario y logistica,

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

Mantener el exito y reducir el impacto Ambiental.

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

Inventario de productos, equipo de trabajo

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

Fundador/CEO: Supervisión general.  
Desarrollador Web: Plataforma online.  
Especialista en Marketing: Promoción.  
Gerente de Logística: Inventarios y envío.  
Atención al Cliente: Soporte

**¿Quién lo hace?**  
(Responsables)

Mes 1: Planificación y selección de productos.  
Mes 2-3: Desarrollo y configuración de la tienda online.  
Mes 4: Lanzamiento y campaña de marketing.  
Mes 5-6: Evaluación y ajustes según resultados.

