



**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 se puede definir como un concepto innovador que busca crear un producto o servicio destinado a satisfacer una necesidad o resolver un problema específico en el mercado. Es el punto de partida fundamental para cualquier emprendimiento y representa la visión del emprendedor sobre cómo puede generar valor para sus clientes y, al mismo tiempo, obtener beneficios económicos.

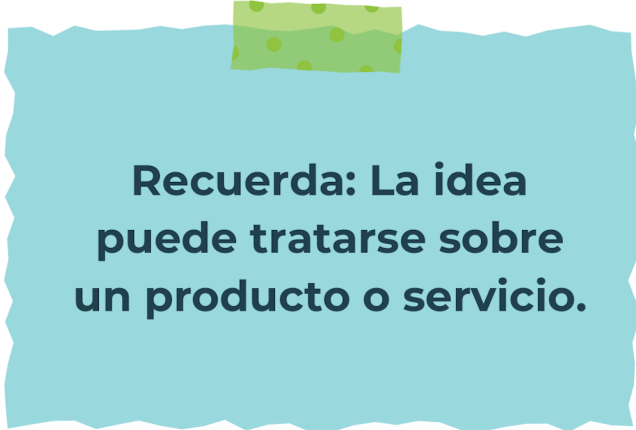
Para que una idea de negocio sea considerada viable, debe contener varios elementos clave:

Propuesta de Valor, Identificación del Mercado Objetivo

Modelo de Ingresos, Análisis de la Competencia

Planificación y Estrategia, Viabilidad y Escalabilidad

Recursos y Capacidades Necesarias.



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

Actividad #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

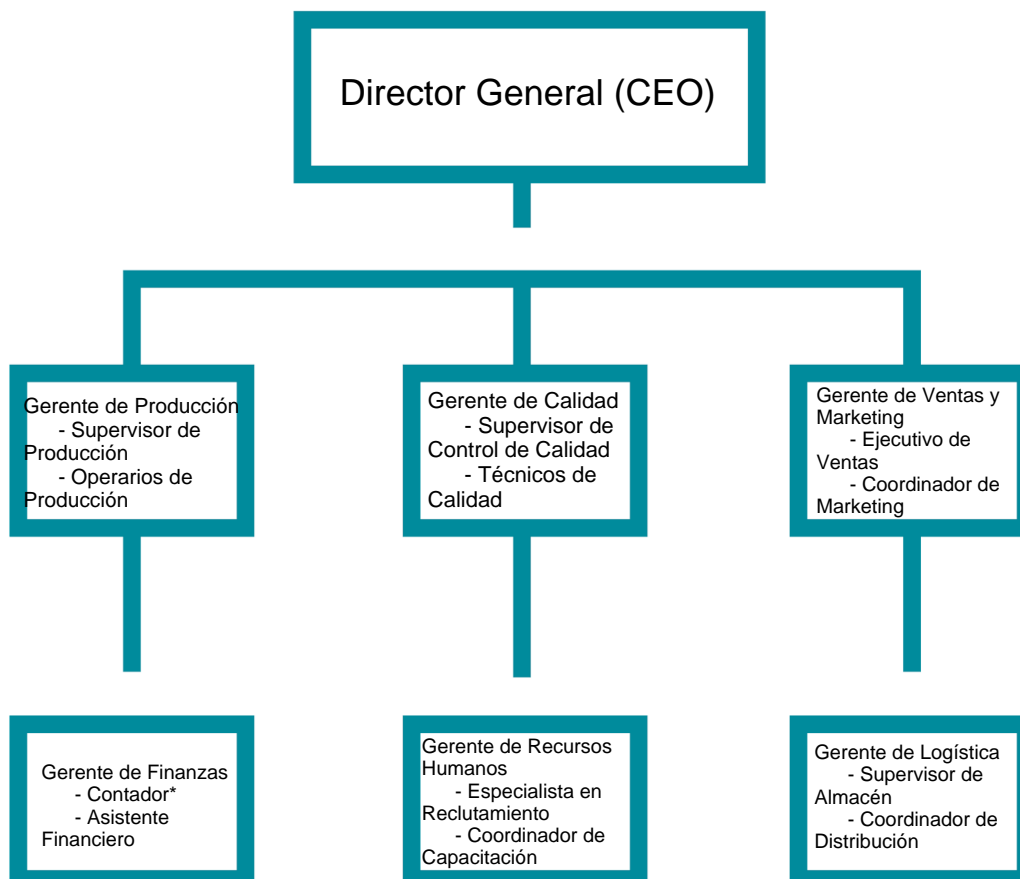
Misión:

Nuestra misión es ofrecer soluciones innovadoras y de alta calidad que satisfagan las necesidades de nuestros clientes, al mismo tiempo que promovemos la sostenibilidad y la responsabilidad social.

Visión:

Nuestra visión es ser reconocidos como líderes en nuestro sector, transformando la manera en que las personas interactúan con [el producto/servicio] y contribuyendo a un mundo más 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:

Ofrecer salarios justos, beneficios adecuados y un ambiente de trabajo seguro y saludable para todos los empleados.

Apoyar a la comunidad local mediante la creación de empleos, la participación en proyectos comunitarios y el fomento de la educación y capacitación.

Implementar políticas de igualdad de género, inclusión y diversidad, asegurando que todas las personas tengan las mismas oportunidades.

Sostenibilidad ambiental:

Adoptar prácticas de producción que minimicen el desperdicio y maximicen la eficiencia, como la optimización del uso de agua y energía.

Implementar un sistema de gestión de residuos que incluya la reducción, reutilización y reciclaje de los materiales usados en la producción.

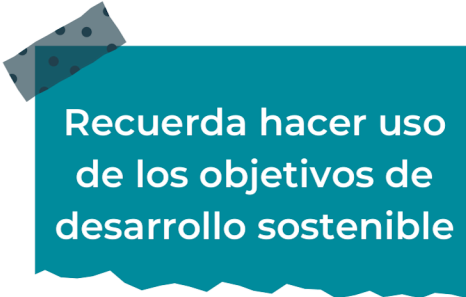
Utilizar fuentes de energía renovable siempre que sea posible y promover la eficiencia energética en todas las operaciones.

Sostenibilidad económica:

Desarrollar un plan de negocio sólido que garantice la rentabilidad y el crecimiento sostenible del emprendimiento, con objetivos financieros claros y alcanzables.

Invertir en investigación y desarrollo para innovar en productos y procesos, manteniéndose competitivo y respondiendo a las demandas del mercado.

Establecer relaciones comerciales éticas y transparentes con proveedores, clientes y otros socios comerciales, asegurando prácticas justas y sostenibles a lo largo de toda la cadena de valor.



Recuerda hacer uso de los objetivos de desarrollo sostenible

Actividad #4

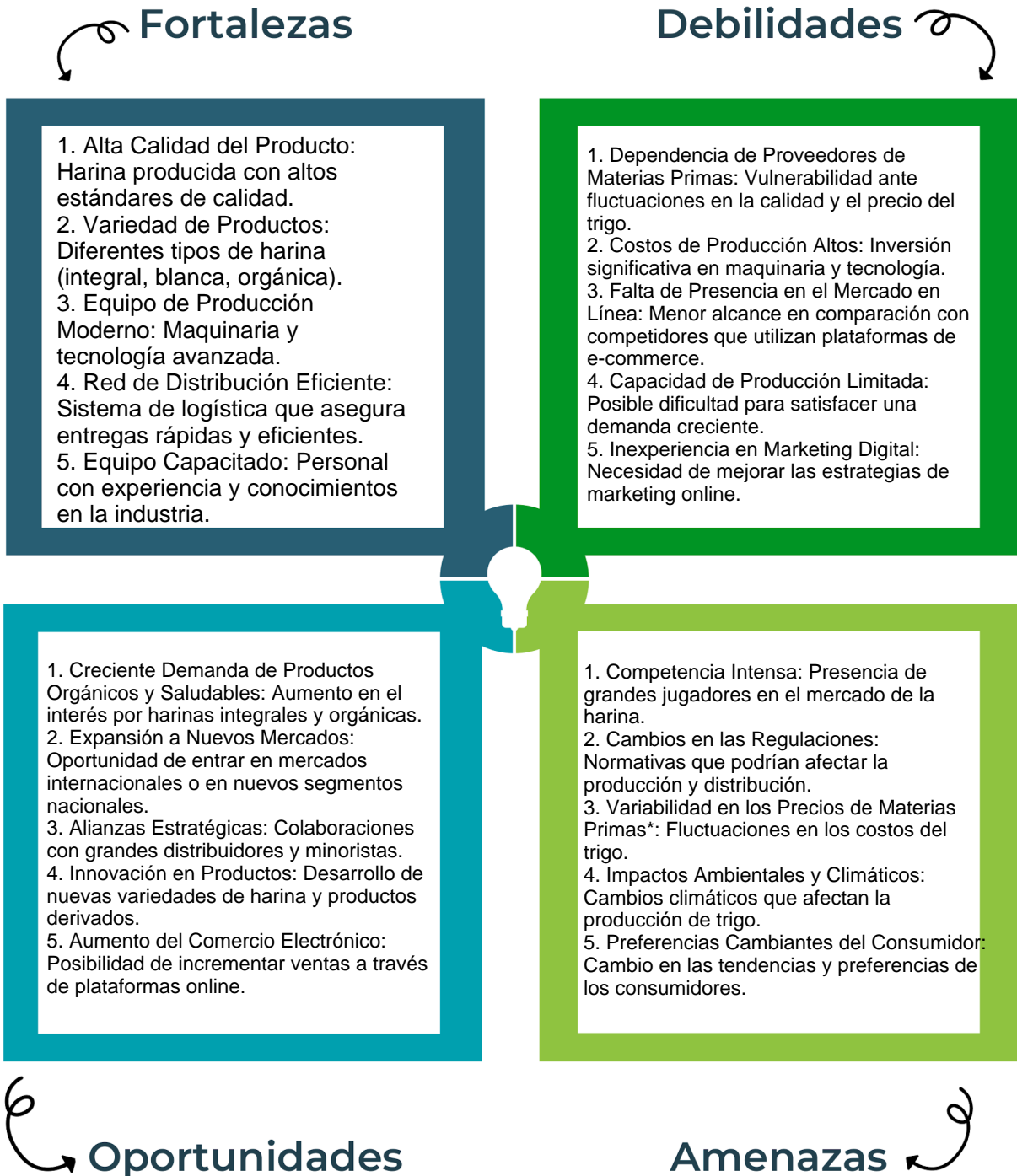
Complete el Modelo de Negocios Canvas.

Socios clave 1. Proveedores de Materias Primas: Agricultores de trigo, distribuidores de insumos. 2. Distribuidores y Minoristas: Supermercados, tiendas de alimentos, panaderías. 3. Asociaciones Industriales: Grupos y gremios de la industria alimentaria. 4. Proveedores de Tecnología: Empresas de maquinaria para la producción.	Actividades clave 1. Producción de Harina: Procesamiento del trigo para convertirlo en harina. 2. Control de Calidad: Asegurar que el producto cumpla con los estándares de calidad. 3. Logística y Distribución: Transporte y entrega del producto a los clientes. 4. Marketing y Ventas: Promocionar y vender el producto a través de diversos canales. Recursos clave 1. Maquinaria y Equipos: Instalaciones para la producción y procesamiento de harina. 2. Personal Capacitado: Empleados con habilidades en producción, control de calidad, y ventas. 3. Materias Primas: Suministro constante de trigo y otros insumos necesarios. 4. Red de Distribución: Vehículos y sistemas de logística para la entrega del producto.	Propuesta de valor 1. Alta Calidad: Harina producida con altos estándares de calidad y frescura. 2. Variedad de Productos: Diferentes tipos de harina (integral, blanca, orgánica). 3. Sostenibilidad: Prácticas de producción respetuosas con el medio ambiente. 4. Precios Competitivos: Ofrecer un producto de alta calidad a precios accesibles.	Relación con el cliente 1. Atención Personalizada: Servicio al cliente dedicado y asistencia técnica. 2. Programas de Fidelización: Descuentos y ofertas exclusivas para clientes frecuentes. 3. Educación y Capacitación: Talleres y seminarios sobre el uso de la harina y recetas. Canales 1. Ventas Directas: A través de puntos de venta propios o en línea. 2. Distribuidores y Mayoristas: Red de distribución a través de intermediarios. 3. E-commerce: Venta en línea a través de la página web y plataformas de comercio electrónico. 4. Ferias y Exposiciones: Participación en eventos del sector alimentario para promocionar el producto.	Segmento de clientes 1. Panaderías y Pastelerías: Clientes comerciales que necesitan grandes cantidades de harina. 2. Hogares: Consumidores individuales que compran harina para uso doméstico. 3. Restaurantes y Hoteles: Empresas que utilizan harina en la preparación de alimentos. 4. Supermercados y Tiendas de Alimentos: Minoristas que revenden el producto.
Estructura de costos 1. Costos de Producción: Materias primas, maquinaria, y mano de obra. 2. Gastos Operativos: Alquiler, servicios públicos, y mantenimiento. 3. Costos de Distribución: Transporte y logística. 4. Gastos de Marketing y Ventas: Publicidad y promoción del producto.	Fuentes de ingresos 1. Ventas de Productos: Ingresos generados por la venta de harina. 2. Contratos con Empresas: Acuerdos a largo plazo con clientes comerciales. 3. Venta de Subproductos: Ingresos por la venta de productos derivados del proceso de producción.			

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



De los campos a tu mesa, nuestra
harina transforma cada receta en
una experiencia de calidad y sabor.

Colores
principales de mi
marca
empresarial



verde	blanco	Beige
-------	--------	-------

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 500
- salario administrativo 300
- seguros 100
-
-
-
-

Mis costos variables

- materias primas 200
- mano de obra directa 150
- Envios 50
-
-
-
-

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

₱ 588

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 → **5**

Punto de equilibrio monetario → **₡ 2815.32**



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
- Cuentas por cobrar
- Inventarios
- Propiedades, planta y equipo
- Activos intangibles
-
-
-
-
-

Pasivos

- Cuentas por pagar
- Prestamos bancarios
- Obligaciones fiscales
- salarios por pagar
- Otros pasivos
-
-
-
-
-



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.

1. Quifaest: Esta empresa es conocida por ofrecer harina de avena que se utiliza en diversas industrias, incluyendo la alimentaria y nutracéutica. La harina de avena que producen es rica en carbohidratos complejos, fibra, vitaminas del grupo B, ácidos grasos omega-6, y minerales como potasio y magnesio [oai_citation: 1,Somos proveedores de Harina de avena | ¡Cotiza ahora! | QUIFAEST](<https://quifaest.com.mx/producto/harina-de-avena/>).

2. Granvita: Una marca con presencia en más de 30 países, Granvita se especializa en productos a base de avena, incluyendo harina de avena. La empresa tiene una capacidad instalada de 25,000 toneladas de producto terminado al mes y ofrece una amplia variedad de productos relacionados con la avena [oai_citation: 2,Granvita: de vender granola en bolsa a triunfar en 30 países] (https://businessinsider.mx/granvita-granola-avena-primera-comercial-izarse-nivel-comercial_negocios/).

3. Diana Oats y La Avena de México: Ambas empresas ofrecen productos de avena en hojuelas y harina de avena. Diana Oats se especializa en productos alimenticios a base de avena, mientras que La Avena de México tiene más de 30 años de experiencia en el mercado, suministrando productos de alta calidad a base de avena [oai_citation:3,PROVEEDORES DE AVENA EN HOJUELAS EN MEXICO - Proveedores] (<https://proveedoresplus.com/proveedores-de-avena-en-hojuelas-en-mexico/>).

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:

Importancia de las obligaciones tributarias Cumplir con las obligaciones tributarias es crucial por varias razones: Legalidad y Evitar Sanciones, Contribución al Desarrollo del País, Transparencia y Confianza, Acceso a Beneficios y Subsidios

¿Cómo se liquida una empresa?

El proceso de liquidación de una empresa incluye varios pasos clave:

Decisión de Liquidación, Nombramiento de un Liquidador, Notificación a las Autoridades, Pago de Deudas, Distribución de Activos Restantes, Cancelación de Registro

Guía para planear Yo Emprendo

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

ofrecer una opción saludable y asequible de harina de avena para consumidores conscientes de su salud

¿Por qué es importante este tema?
(Justificación)

el aumento en la demanda de alimentos saludables, los beneficios de la avena para la salud, y cómo el producto puede satisfacer una necesidad en el mercado.

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

personas con dietas especiales como sin gluten, o familias que desean productos naturales y nutritivos.

¿Para qué es la actividad?
(Objetivo)

aumentar la disponibilidad de productos de avena de alta calidad en el mercado local" o "educar a los consumidores sobre los beneficios de la avena

¿Qué vamos a hacer?
(Actividades)

la producción y distribución de harina de avena, campañas de marketing, desarrollo de nuevos productos a base de avena, etc.

¿Qué queremos lograr?
(Metas y Resultados)

aumentar las ventas en un 20% en el primer año" o "lograr la distribución en 50 puntos de venta en el primer trimestre.

¿Qué necesitamos?
(Recursos y materiales)

1. Materiales y Suministros:
- Materias Primas: avena de alta calidad como materia prima principal.
- Empaque: Envases, etiquetas y materiales de embalaje.
- Equipos y Maquinaria: Molinos, máquinas de empaque, y otros equipos necesarios para la producción y procesamiento.
3. Recursos Humanos:
- Personal de Producción: Operarios y técnicos especializados en la maquinaria.
- Equipo Administrativo: Personal para manejar las finanzas, el marketing y la logística.
- Asesores Legales y Contables: Para asegurar el cumplimiento de las normativas y una adecuada gestión financiera.

¿Cuándo lo vamos a hacer?
(Cronograma)

Semana 1-2: Realizar estudios de mercado y análisis de competidores.
- Semana 3-4: Definir el modelo de negocio y la estrategia de marketing.
- Semana 5-8: Desarrollo del plan de negocios y presupuesto inicial.
2. Desarrollo de Producto y Pruebas (2-3 meses)
- *Semana 9-12: Adquisición de materias primas y maquinaria.
- Semana 13-16*: Desarrollo y pruebas del producto (formulación de la harina, pruebas de calidad, etc.).
- Semana 17-20*: Diseño y pruebas de empaque.
3. Preparación para el Lanzamiento (1-2 meses)*
- Semana 21-24: Producción inicial y almacenamiento.
- Semana 25-28: Desarrollo de estrategias de marketing y publicidad.
- Semana 29-30: Capacitación del personal y finalización de procesos internos

¿Quién lo hace?
(Responsables)

Responsable de Marketing: Encargado de realizar estudios de mercado, análisis de la competencia y definir estrategias de mercado.
- *Gerente de Proyecto*: Coordina el desarrollo del plan de negocios y el presupuesto.
2. Desarrollo de Producto y Pruebas
- *Ingeniero de Producto o Técnico en Alimentos*: Responsable del desarrollo de la formulación de la harina de avena y de las pruebas de calidad.
- Diseñador de Empaque: Encargado del diseño y pruebas de empaque.

NOTAS

Recursos y Materiales:*

- *Materias primas:* Avena de alta calidad.
- *Empaque:* Envases, etiquetas y materiales de embalaje.
- *Equipos y maquinaria:* Molinos, máquinas de empaque, etc.
- *Infraestructura:* Espacios para producción, almacenamiento y oficinas.
- *Almacenamiento:* Espacios para materias primas y productos terminados.
- *Recursos humanos:* Personal de producción, administrativo, asesores legales y contables.
- *Tecnología y software:* Sistemas de gestión y herramientas de marketing digital.
- *Financiación:* Capital inicial y recursos para inversiones continuas.
- *Logística y distribución:* Transporte y red de distribución.
- *Permisos y licencias:* Regulaciones sanitarias y registro de marca.

2. Cronograma:

- *Investigación de mercado y planificación:* 1-2 meses.
- *Desarrollo de producto y pruebas:* 2-3 meses.
- *Preparación para el lanzamiento:* 1-2 meses.
- *Lanzamiento y promoción:* 1 mes.
- *Seguimiento y ajustes:* Continuo.

3. Responsables:

- *Responsable de Marketing:* Estrategias de mercado.
- *Gerente de Proyecto:* Plan de negocios y presupuesto.
- *Ingeniero de Producto/Técnico en Alimentos:* Formulación y pruebas de calidad.
- *Diseñador de Empaque:* Diseño y pruebas de empaque.
- *Gerente de Producción:* Control de calidad y producción inicial.
- *Equipo de Marketing:* Campañas publicitarias.
- *Gerente de Ventas:* Lanzamiento y distribución.
- *Especialista en Relaciones Públicas:* Promoción y eventos.
- *Analista de Datos:* Monitoreo de ventas y feedback.
- *Equipo de Mejora Continua:* Evaluación y ajustes estratégicos.