



**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.

Tienda en línea de productos orgánicos y ecológicos.

Tienda en línea que ofrece una variedad de productos orgánicos y ecológicos, incluyendo alimentos, productos de higiene personal y productos para el hogar, con el objetivo de promover un estilo de vida saludable y sostenible.

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

Actividad #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

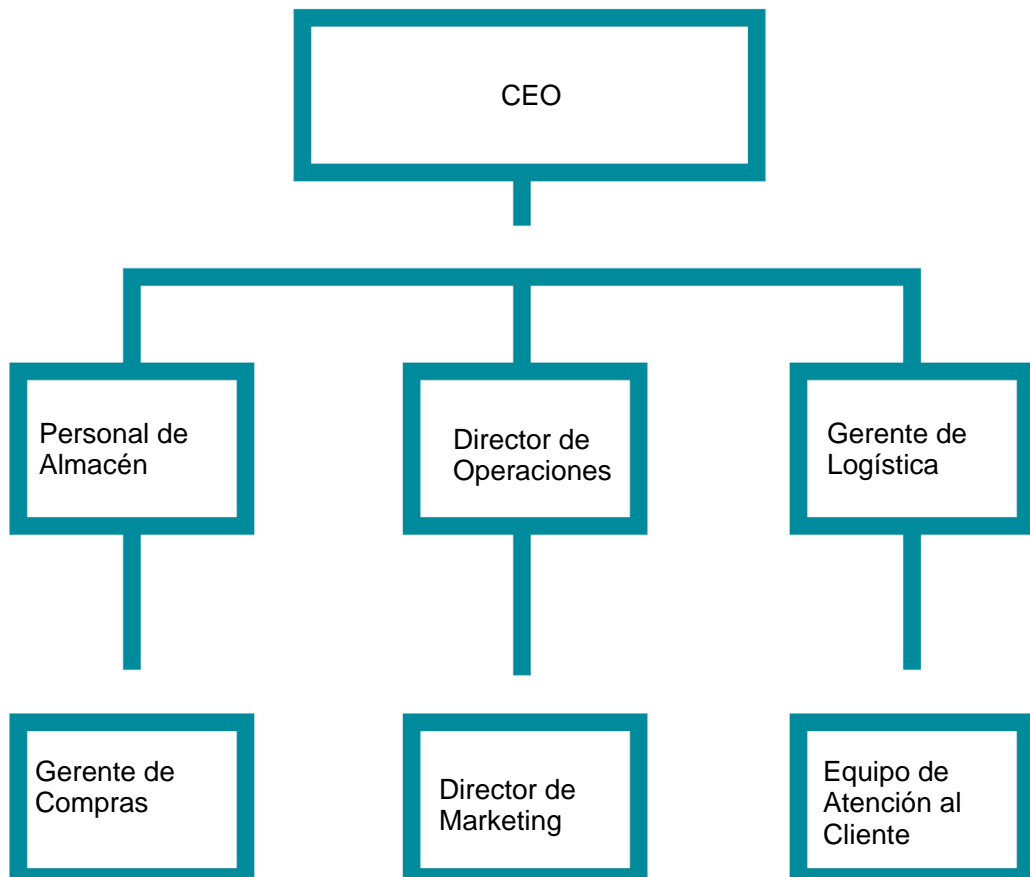
Misión:

Ofrecer productos orgánicos y ecológicos de alta calidad que promuevan un estilo de vida saludable y sostenible, reduciendo el impacto ambiental y apoyando a productores locales.

Visión:

Ser la tienda en línea líder en productos orgánicos y ecológicos en el mercado nacional, reconocida por su compromiso con la sostenibilidad, la salud y el bienestar de nuestros clientes y la comunidad.

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:

- Apoyo a productores locales y pequeñas empresas.
- Promoción de la salud y el bienestar de los clientes.
- Educación sobre prácticas sostenibles a través de contenidos y eventos.

Sostenibilidad ambiental:

- Venta de productos ecológicos que minimicen el impacto ambiental.
- Uso de empaques reciclables y biodegradables.
- Reducción de la huella de carbono mediante operaciones eficientes.

Sostenibilidad económica:

- Creación de empleos en la comunidad.
- Fomento de la economía local al trabajar con productores y proveedores locales.
- Rentabilidad y crecimiento sostenible de la empresa.



Recuerda hacer uso
de los objetivos de
desarrollo sostenible

Actividad #4

Complete el Modelo de Negocios Canvas.

Socios clave	Actividades clave	Propuesta de valor	Relación con el cliente	Segmento de clientes
<p>Proveedores de productos orgánicos y ecológicos.</p> <p>Empresas de logística y transporte.</p> <p>Plataformas de pago en línea.</p>	<p>Gestión de inventario y logística. Marketing y promoción. Atención al cliente. Desarrollo de la plataforma en línea.</p>	<p>Productos orgánicos y ecológicos de alta calidad.</p> <p>Compromiso con la sostenibilidad.</p> <p>Conveniencia de compra en línea.</p>	<p>Atención personalizada. Programas de fidelización. Soporte postventa.</p>	<p>Personas preocupadas por la salud y el bienestar.</p> <p>Consumidores ecológicos.</p> <p>Familias que buscan productos seguros y sostenibles.</p>
	<p>Recursos clave</p> <p>Plataforma en línea. Almacén. Equipo de ventas y marketing. Personal de logística.</p>		<p>Canales</p> <p>Tienda en línea. Redes sociales. Publicidad en línea</p>	
<p>Estructura de costos</p> <p>Costos fijos: alquiler de almacén, salarios, mantenimiento de la plataforma en línea. Costos variables: compra de productos, costos de envío</p>			<p>Fuentes de ingresos</p> <p>Venta de productos. Suscripciones a programas de fidelización.</p>	

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

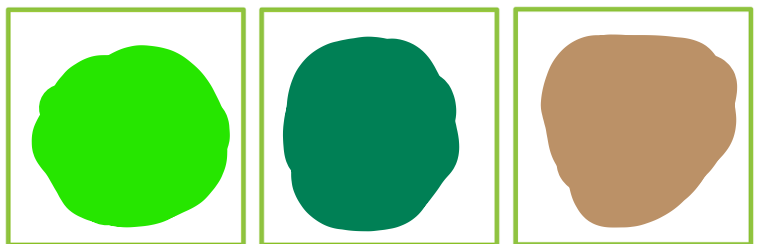


Vive Saludable, Vive Sostenible.

Slogan



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 almacén: \$2000 mensuales
- Salarios: (\$1500 a cada empleado)
- Mantenimiento de la plataforma en línea: \$200 mensuales
-
-
-
-

Mis costos variables

- Compra de productos: \$10 por unidad.
- Costos de envío: \$5 por envío.
-
-
-
-
-

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



aproximadamente \$35 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 →

Punto de equilibrio monetario →



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

●	Plataforma en línea.
●	Almacén.
●	Inventario de productos.
●	
●	
●	
●	
●	
●	
●	

Pasivos

●	Deudas con proveedores
●	Créditos 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 #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 Cumplir con Obligaciones Tributarias:

- Evitar sanciones y multas.
- Mantener la reputación empresarial.
- Contribuir al desarrollo del país.

¿Cómo se liquida una empresa?

Liquidación de una Empresa:

- Proceso ordenado para cerrar operaciones.
- Pago de deudas pendientes.
- Distribución de activos restantes.

Guía para planear Yo Emprendo

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

Venta de productos orgánicos y ecológicos en línea.
La necesidad de acceder a productos saludables y sostenibles sin afectar negativamente el medio ambiente.

¿Por qué es importante este tema?
(Justificación)

Promueve la salud y el bienestar de los consumidores y reduce el impacto ambiental. Justificación: Aumentar la accesibilidad de productos orgánicos y educar sobre el consumo responsable.

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

Personas preocupadas por su salud y el medio ambiente.

¿Para qué es la actividad?
(Objetivo)

Objetivo: Ofrecer una alternativa sostenible y saludable de compra en línea.

¿Qué vamos a hacer?
(Actividades)

Actividades:
- Establecer la tienda en línea.
- Promocionar a través de redes sociales.
- Lograr 1500 ventas en el primer año.

¿Qué queremos lograr?
(Metas y Resultados)

Metas:
- Lograr 1500 ventas en el primer año.
- crear una tienda física

¿Qué necesitamos?
(Recursos y materiales)

- Plataforma en línea.
- Inventario de productos.
- Empaques ecológicos.

¿Cuándo lo vamos a hacer?
(Cronograma)

- Mes 1-3: Desarrollo de la plataforma.
- Mes 4-6: Alianzas con proveedores.
- Mes 7-12: Lanzamiento y promoción

¿Quién lo hace?
(Responsables)

- CEO: Coordinación general.
- Director de Operaciones: Logística.
- Director de Marketing: Promoción.

